

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 10 декабря 2009 №231 (№4286 с момента возобновления издания)

Лимит на кредит

ипотека
Правительство ставит задачу снизить ставки по ипотеке в стране до 10–11% годовых. Основным условием достижения этой цели является получение банками ресурсов под 6–7% годовых — пока источников таких средств у российских банков нет. Эксперты считают, что задачи, которые ставит правительство, достижимы в лучшем случае в перспективе трех-четырех лет.

Еще недоступнее
О том, что ставка по ипотечным кредитам в России должна быть на уровне 10–11%, заявил в ноябре на заседании наблюдательного совета Внешэкономбанка премьер-министр РФ Владимир Путин. «Чтобы ипотека стала доступной для широкого круга людей, нужно стремиться к тому, чтобы ипотека была не больше чем 10–11%», — считает господин Путин. Сейчас средняя ставка по ипотеке, по словам премьера, составляет 14,5% годовых, что «очень много для граждан страны». Одновременно было объявлено о готовности дополнительно использовать в 2010 году около 250 млрд рублей на поддержку ипотеки. Впервые было объявлено о готовности инвестирования в развитие ипотеки пенсионных накоплений. В частности, планируется направить на выкуп надежных ипотечных облигаций российских банков 163 млрд рублей из пенсионных накоплений, находящихся под управлением ВЭБа. Еще 50 млрд рублей ВЭБ направит на эти же цели из собственных средств, еще 40 млрд поступят от АИЖК. Стоит отметить, что реальная стоимость ипотеки много выше той, которую считает высокой Владимир Путин. Дело в том, что премьер говорит о средневз-

вешенной ставке, рассчитываемой ЦБ с учетом данных крупнейшего игрока этого рынка (свыше 40%) Сбербанка, чьи ставки по ипотечным кредитам составляют 13,5–16% годовых. По данным кредитного брокера «Кредитмарт», среднерыночная стоимость ипотеки сейчас 17,5% годовых. Например, ставки по рублевым ипотечным кредитам банка «Дельтакредит» составляют 14,75–17% годовых, Нордеа банка — 14–17% годовых. В то же время средние фиксированные ставки по ипотечным кредитам в США в ноябре составили 5,3% годовых, в Канаде — 4,97% годовых (пятилетний кредит), средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в странах Евросоюза — 4,5% годовых.

Ниже прецедента
Стоимость российской ипотеки резко выросла осенью 2008 года, когда из-за начала финансового кризиса банки практически свернули выдачу ипотечных кредитов. В последнем квартале 2008 и первом полугодии 2009 года ставки по ним доходили до 30% годовых, первоначальный взнос вырос до 50% от суммы кредита, что сделало ипотеку недоступной для большинства рассматривавших эту возможность до кризиса. Приостановить выдачу ипотеки банки были вынуждены в связи с подорожанием кредитных ресурсов, а также растущими рисками выдачи долгосрочных кредитов в связи с невозможностью рефинансировать их. Поэтому с начала кризиса и в первой половине 2009 года ипотечные кредиты реально выдавали не более семи банков, основная доля выдачи приходилась на государственные Сбербанк и ВТБ 24. К концу 2009 года банки стали постепенно снижать заоблачные ставки по кредитам и возобновлять выдачу ипотеки.

(Окончание на стр. 20)

Несмотря на то что кризис заставил девелоперов снизить цены до предела задолго до Нового года, праздник еще впереди. Никаких оригинальных подарков вроде «бейсболки к квартире в придачу» покупатели в этом году не получают. Продавцам не до шуток. В этом году реклама стала более сдержанной, чем до кризиса, большинство объявлений содержат конкретику. За покупку квартиры предлагают в подарок чеки, машино-места, 20 метров площади или балкон бесплатно.

Игра в акции

распродажа
Не отличается оригинальностью, зато очень практична новогодняя акция компании «Мизэль-Новостройки». Каждый покупатель, заключивший договор на приобретение квартиры в жилом комплексе «Гранд-Парк» в период с 23 января 2010 года, бесплатно получит машино-место в подземном паркинге. Новогодний подарок экономит покупателям около 2 млн рублей — примерно столько стоит одно машино-место в жилом комплексе бизнес-класса. Многоуровневый подземный паркинг расположен непосредственно под жилым корпусом микрорайона «Гранд-Парк» и рассчитан на 647 машино-мест. Специально для клиентов, совершающих покупку в рамках праздничной акции, зарезервированы лучшие парковочные места. По крайней мере, так уверяют в компании.

«Чтобы получить в подарок машино-место, нужно купить двух-, трех- или четырехкомнатную квартиру площадью от 75 до 145 кв. м. Средняя стоимость жилья — 152 тыс. рублей за 1 кв. м», — говорит управляющий партнер компании «Мизэль-Новостройки» Оксана Каарма. Как объясняет исполнительный директор СРО «Альянс строителей» Сергей Сидоров, кризис существенно сказался



на оригинальности рекламных кампаний и промоакций строителей. «Как правило, они прибегают к давно опробованным приемам: всем покупателям элитки и бизнес-класса в подарок машино-место или абонемент на посещение фитнес-зала», — уточняет он. — Но

вряд ли такие точечные предложения кто-то рассматривает всерьез, поскольку на фоне цены пентхауса, например, они малозаметны. Новогодние акции и специальные предложения на первичном рынке в этом году вряд ли будут носить стимулирующий харак-

тер. Скорее они направлены на поддержание существующего объема продаж». Поэтому в этом сезоне продавцы делают акцент на скидках. Ведь, как справедливо замечает генеральный директор компании Galaxy Group (застройщик ЖК «Бутово-Парк») Евгений Штраух, любые акции так или иначе приводят к необходимости попасть в бюджет покупателя. И если общая стоимость квартиры остается неоправданно высокой, вряд ли какая-то акция сможет помочь.

(Окончание на стр. 19)

18	Итоги года на рынке городской и загородной недвижимости. К чему пришли? Что дальше?
21	Какие «бумажные» проекты городской застройки будут реализованы в ближайшей перспективе
22	Апартаменты на высоте птичьего полета с видом на Женевское озеро
24	Кризисный минимализм: почему загородные девелоперы сокращают площади участков и домов

Реклама ОАО «ЛТМ». Простая декларация опубликована на сайте www.4suns.ru

ПУСТЬ
НОВЫЙ ГОД
СТАНЕТ
ДЛЯ ВАС ЯРЧЕ
НА ЧЕТЫРЕ
СОЛНЦА

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА И КОМПАНИЯ ЛЕГИОН-ДЕВЕЛОПМЕНТ

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

четыре солнца
элитный жилой комплекс

LEGI
ON
DEVELOP
MENT

ДОМ

ЦЕНЫ

Неперетянутый канат

итоги года. москва

Весь год на рынке городского жилья наглость боролась с жадностью. Покупатели квартир требовали беспрецедентных скидок, а продавцы изо всех сил старались удержать цены.

Под конец года уже никто не отрицает отсутствия спроса, «смерти» ипотеки и падения цен на жилье. Девелоперы и риэлтеры снизили цены и пытаются реанимировать спрос с помощью маркетинговых акций, подарков и бонусов покупателям.

Это непростое. Особенно в условиях, когда банки существенно ужесточили требования к ипотечным заемщикам и подняли процентные ставки. Более того, некоторые кредитные учреждения начали закрывать программы кредитования покупки недвижимости на первичном рынке. По мнению банкиров, ипотека новостроек фактически ничем не обеспечена, если есть риск, что девелопер не достроит дом.

Девелоперы, в свою очередь, предложили собственную ипотеку, которую назвали рассрочкой. Она, как правило,

очень похожа на ипотечный кредит с короткой беспроцентной «передышкой», после которой покупатель отправляется в длительную долговую зависимость под достаточно высокие проценты.

Покупатели не спешат расставаться с деньгами — они впервые в истории российского рынка жилья почувствовали себя хозяевами положения. Предложение в разы превышает

ет спрос. Покупатели слабо реагируют на мельтешение продавцов и не верят в наступившее, по мнению многих экспертов, ценовое дно. Большинство ждет дальнейшего снижения цен, у остальных просто нет денег.

Однако под конец года даже у самых упрямых начали сдавать нервы. По словам риэлтеров, осенью покупатели «обрыли телефоны» отделов про-

даж, но число сделок выросло несущественно. Участники рынка приняли повышенный интерес за ажиотажный спрос. Тем не менее количество покупок медленно, но увеличивается. На стагнирующий рынок возвращаются забытые альтернативные сделки. Кроме того, у покупателей есть все шансы получить нужную цену.

Кризис не смог переломить ситуацию восточного базара, которая сложилась еще в конце прошлого года. Цифры реальных сделок по-прежнему представляют собой результат устойчивой договоренности и спекулятивных, праздничных маркетинговых акций.

Ольга Говердовская

	Ноябрь 2008 года		Ноябрь 2009 года**		Изменение за 12 мес. (%)	
	Новостройки (тыс. руб./кв. м)	Вторичный рынок (тыс. руб./кв. м)	Новостройки (тыс. руб./кв. м)	Вторичный рынок (тыс. руб./кв. м)	Новостройки	Вторичный рынок
Москва	167,88	178,46	152,6	139,2	-9,10%	-22,00%
Типовое жилье*	—	167,43	—	131,6	—	-21,40%
Экономикласс	121,8	186,48	111,2	146,2	-8,70%	-21,60%
Бизнес-класс	172,43	247,61	154,5	191,4	-10,40%	-22,70%
Элитное жилье	547,23	431,6	494,7	331,9	-9,60%	-23,10%
Подмосковье	77,9	87,94	71,2	70,7	-8,60%	-19,60%

*В настоящее время возведение типовых новостроек отмечено только в сегменте муниципального жилья. **По данным на 25 ноября 2009 года. Источник: МИАН.

Назад в девяностые

итоги года. подмосковье

Подмосковный рынок недвижимости продолжает пребывать в коме, в которую он впал в начале года.

Падение спроса на загородную недвижимость оказалось особенно болезненным на контрасте с «тучными годами», когда наблюдался настоящий бум строительства поселков, покупались впрямь под застройку большие земельные наделы, а девелоперами становились компании, не имевшие опыта освоения территорий (лэндлорды, ритейлеры, банки и проч.). Теперь все это в прошлом.

Банки больше не кредитуют строительные и девелоперские компании, работающие на рынке Подмосковья. Практически

все мегапроекты комплексного освоения территорий, которые разрабатывались при участии западных градостроительных организаций и обещали стать первыми более или менее крупными цивилизованными островками загородной жизни, либо перешли в режим ожидания, либо умерли. По разным оценкам, в Московской области заморожено до 80% коттеджного строительства. В такой ситуации уровень падения цен ока-

зался в зависимости от финансового состояния девелопера-продавца. Большинство застройщиков соглашаются на существенное снижение стоимости — индивидуальные дисконты доходят до 70–80%, особенно если речь идет о «перегруженных» загородными объектами направлениях, например о Новорижском шоссе.

В отличие от невостребованных коттеджей, земельные участки существенно потеряли в

цене и теперь пользуются большим спросом. Прошедший год отбросил рынок загородной недвижимости примерно на десять лет назад. Как и в середине 90-х, потребители активно скупают земельные участки в поле, часто даже без намека на какие-либо коммуникации. Эти так называемые «поселки», по мнению экспертов, в скором будущем обещают пополнить число подмосковных «шанхаев».

Ольга Говердовская

	Динамика цен на земельные участки в Подмосковье		Изменение за 10 мес. (%)
	Цена в январе 2009 года (млн руб./средний участок)	Цена в октябре 2009 года (млн руб./средний участок)	
Экономикласс	7,3	5,2	-28,8
Бизнес-класс	15,7	8,7	-44,6

Источник: «Инком-недвижимость».

прямая речь

Чего ждать в 2010-м?

Мы попросили представителей компаний-девелоперов назвать главные события уходящего года и рассказать, как они повлияют на рынок городского и загородного жилья.

Валентина Становова,

первый вице-президент Capital Group:

— Пережили кризис лишь сильнее — те, кто имел оптимальный проектный портфель и достаточный для исполнения кредитных обязательств собственный капитал. Несмотря на негативные прогнозы, рынок восстанавливается, год завершается с положительным трендом. Но кризисный период не пройдет бесследно. Очевидно, что в ближайшие два-три года на рынок выйдет весьма ограниченное количество новых проектов, будет дефицит первичного жилья. Уже сейчас во многих новостройках доступны лишь единичные предложения, почти нет выбора одно-двухкомнатных квартир. На мой взгляд, дефицит — эта та тенденция, которая будет определять развитие рынка в будущем году. Становясь с каждым месяцем все более острым, он будет провоцировать рост цен.

Сергей Лазарев,

президент компании KFS-Group:

— Сегодня девелоперский рынок скорее мертва, чем жив. Или, можно сказать, он в коме. Правда, отдельные конечности еще шевелятся — это буквально единичные проекты в Москве. Но самый главный орган — сердце, я имею в виду банковское финансирование, — не работает. Отсюда и диагноз. 2010 год

будет не лучше, а в чем-то и хуже, так как в 2009 году достраивались объекты с прошлого года. За текущий год новых объектов не заложено, а потому только то, что не успели сдать в 2009 году, будут заканчивать в 2010-м. Еще проблема девелоперов мне видится в том, что ушли с этого рынка западные инвесторы, у наших тоже бюджеты на крупные покупки «съежались». Это касается как юридических, так и физических лиц. Только реальное насыщение экономики деньгами, общий подъем в сфере производства промышленной продукции, товаров потребления и услуг создаст благоприятный фон для серьезного роста строительного бизнеса. Я думаю, это произойдет не раньше 2012 года.

Виталий Разуваев,

коммерческий директор

инвестиционно-девелоперской

компании «Сити-XXI век»:

— В будущем году мы ожидаем дальнейшего оживления спроса, связанного с улучшением экономической ситуации в стране. Поддержка государства или его участие в той или иной роли послужит дополнительной гарантией защиты инвестиций. Интерес для инвестирования будут представлять два вида недвижимости: проекты экономкласса в Москве с дисконтом и/или публичной поддержкой правительства в регионах и ликвидное жилье бизнес-класса с высоким качеством строительства и в хорошем районе. Учитывая дефицит новых проектов, они смогут быть крайне интересными для покупателей. Но объекты должны действительно обладать серьезными конкурентными преимуществами, как то: высокое качество строительства, понятная и прозрачная схема продажи, соотношение цены с техническими и архитектурными характеристиками дома, соблюдение декларируемых сроков строительства.

Евгений Родионов,

генеральный директор

инвестиционно-строительного

холдинга RODEX Group:

жимость, даже если она подешевеет в два раза, при отсутствии уверенности в том, что пик кризиса позади». «Коммерсантъ», 11.12.08

Дмитрий Таганов, руководитель

аналитического центра корпорации

«Инком», поспешил с прогнозом:

«Если говорить о прогнозах, то, по данным аналитиков, рынок недвижимости приблизился к своему дну и в ближайшее время цены могут снова пойти вверх. Самыми устойчивыми к кризису являются наиболее дешевые сегменты и наиболее дешевые предложения». «Коммерсантъ», 19.02.09

Независимый аналитик Андрей

Бекетов точно описал причину

сегодняшней «комы» рынка жилья:

«Парадокс заключается в том, что пока снижение цен отстает от снижения покупательной способности. Возникшие ценовые ножницы между желаниями продавцов и возможностями покупателей не должны раскрываться слишком сильно. В противном случае это может привести к полной остановке рынка». «Коммерсантъ», 28.04.09

Мэр Юрий Лужков зря обвинял

журналистов в нагнетании страстей:

«На данный момент некоторые СМИ распространяют информацию о том,

— Предложение полноценных объектов на загородном рынке может достичь в ближайшее время минимальной критической отметки. Из оставшихся проектов реально сегодня строится приблизительно 20% от докризисного периода — это преимущественно поселки высокой степени готовности. Все остальные заморожены. Более того, в ближайшее время реанимировать эти объекты быстро будет просто невозможно. В результате кризиса предпочтения покупателей сместились в сегмент экономкласса, который в цене потерял меньше остальных (до 20%). Премиум-класс, несмотря на снижение цен до 50% и даже 60%, также особенно не пострадал, поскольку тут действуют свои механизмы — с маржой в 300% такое «феноменальное» снижение можно себе позволить. В этих условиях дефицит нового жилья может возникнуть уже в середине 2010 года, поэтому мы ожидаем роста цен на до-молвадения.

Петр Кирилловский,

директор по маркетингу «Величь»:

— Число посещек с организованной застройкой, заявленных в этом году, можно пересчитать по пальцам. Еще меньше проектов высокого уровня — «Lipki Park» в районе Никольской Горы, «Ноттинг-Хилл» на Рублевке, Rublevo Residence на МКАД и «Хонка №1» на Истре. С учетом того, что было приостановлено строительство более 40% подмосковных малоэтажных проектов, в будущем нас ожидает дефицит новых предложений. Попытка создания «человеческого» экономкласса для постоянного проживания не дала результатов в этом году. Правительственным фондом Александра Бравермана был собран земельный банк под проекты комплексной застройки, но стоимость участков, выставленных на аукционе, оказалась несовместима с экономклассом. Параллельно государство заявило о готовности скупать недвижимость для военных и льготников за абсурдные 26 тыс.

рублей за 1 кв. м, тем самым оказывая давление на рынок. В ответ застройщики приняли искать способы строить быстрее и дешевле. И сейчас мы оказались перед угрозой нового поколения некачественного малоэтажного жилья. Все это не может не наталкивать на мысль о предписаниях создания госкорпорации малоэтажного строительства в лучших традициях современной политики.

Сергей Козловский,

президент корпорации «Инком»:

— Основной тенденцией я бы назвал стабилизацию и постепенное оживление рынка, которые мы наблюдаем ближе к концу года. За этот год весь рынок недвижимости прошел через низкую точку кризиса, через практически полную остановку продаж и научился работать в новых условиях. На рынке загородной недвижимости пропал средний класс, в этом году спросом у покупателей пользовались или самые дешевые предложения, или очень качественные и дорогие. Я думаю, что участки без подряда, которые буквально «выстрелили» прошлой зимой, еще несколько лет будут популярными в экономклассе. Но работать с ними надо крайне осторожно — с одной стороны, многим они дают возможность осуществить свою мечту и обзавестись домом в ближайшем Подмосковье, в этом, если можно так выразиться, плюс кризиса. С другой, чрезмерное увлечение такими участками, невыполнение застройщиками взятых на себя обязательств может дискредитировать рынок современной загородной недвижимости, отбросить его назад. Позитивные настроения в экономике, оживление, которое мы видим сейчас на рынке, стабильный спрос на наши поселки придаст нам дополнительную уверенность. И в том числе мы рассматриваем возможность с начала 2010 года начать постепенно возвращать к докризисному уровню цены на наиболее популярные проекты.

прямая речь

На что надеялись в начале кризиса

Прогнозы интереснее пересчитывать, чем читать. Это мы и сделали: пересчитали прогнозы, которые делали участники рынка в конце прошлого — начале нынешнего года. В «десятку» попали немногие.

Иван Шульков, директор

департамента инвестиционного

консалтинга и аналитики компании

«Усадьба», оказался прав,

утверждая, что покупатели займут

жесткую выжидательную позицию:

«Неуверенность покупателей будет сохраняться до тех пор, пока кризисные явления в финансовой сфере, экономике и на рынке недвижимости будут продолжаться. Если кризис будет развиваться, увеличится и доля пессимистично настроенных покупателей. Вряд ли в 2009 году у этих людей появится желание инвестировать в недви-

жимость, даже если она подешевеет в два раза, при отсутствии уверенности в том, что пик кризиса позади». «Коммерсантъ», 11.12.08

Дмитрий Таганов, руководитель

аналитического центра корпорации

«Инком», поспешил с прогнозом:

«Если говорить о прогнозах, то, по данным аналитиков, рынок недвижимости приблизился к своему дну и в ближайшее время цены могут снова пойти вверх. Самыми устойчивыми к кризису являются наиболее дешевые сегменты и наиболее дешевые предложения». «Коммерсантъ», 19.02.09

Независимый аналитик Андрей

Бекетов точно описал причину

сегодняшней «комы» рынка жилья:

«Парадокс заключается в том, что пока снижение цен отстает от снижения покупательной способности. Возникшие ценовые ножницы между желаниями продавцов и возможностями покупателей не должны раскрываться слишком сильно. В противном случае это может привести к полной остановке рынка». «Коммерсантъ», 28.04.09

Мэр Юрий Лужков зря обвинял

журналистов в нагнетании страстей:

«На данный момент некоторые СМИ распространяют информацию о том,

что цены на жилье в городе упадут на 50 и более процентов. Эта информация как бы говорит человеку, который хочет приобрести квартиру: «Не торопись, сейчас цены упадут, и тогда купишь». Но это, считают городские власти, не соответствует действительности: жилье дешевле не будет». *Gazeta.ru*, 13.01.09

Член комитета по собственности

Валерий Селезнев был близок

к правде, говоря, что если государство

не сможет найти общий язык

по цене с застройщиками, возможно

принятие закона, по которому

банки, которые кредитуют строи-

тельные компании, смогут во внеар-

битражном порядке по упрощенно-

му способу изымать залоговое

обеспечение:

«Банкиры массово заберут недостроенную недвижимость у хозяев. После этого такое жилье по низким ценам будет выбрасываться на рынок, где его и будет закупать государство». *Gazeta.ru*, 24.03.09

Экс-директор управления финан-

сирования строительных объектов

Сбербанка РФ Алексей Чувин,

уволенный за прогноз о развитии

ситуации на российском рынке не-

движимости, оказался прав. Он зая-

вил, что осенью может начаться

борьба за ликвидность девелопер-

ских компаний и на рынок может

быть выброшено много активов,

что приведет к очередному паде-

нию цен на недвижимость:

«Девелоперы будут продавать дешево, лишь бы получить хоть какие-то деньги на закрытие ликвидности компаний». *interfax.ru*, 04.06.09

Виктор Преснов, коммерческий

директор инвестиционно-деVELO-

перской компании «Сити-XXI век»,

точно описал настрой продавцов

жилья, но не захотел верить в то,

что им придется снижать цены:

«Значительное оживление спроса, которое мы фиксируем, пока не отражается в официальных прайс-листах большинства компаний, но уже влияет на размер скидок. Застройщики дают ее менее охотно и в меньшем объеме». *«Коммерсантъ»*, 28.04.09

Первый заместитель московского

мэра Владимир Ресин, похоже,

общался с невалифицированными

экспертами:

«Любой профессионал понимает, что сейчас нет предпосылок к тому, чтобы жилье настолько резко упало в цене». *Gazeta.ru*, 13.01.09

Объем сжимается

индекс

2009 год прошел под знаком непрерывного снижения WinNER-индекса недвижимости. Год назад, в начале декабря 2008-го, значение индекса находилось на уровне 834 пунктов. К середине октября 2009 года это значение достигло 521 пункта, «потеряв» 38%.

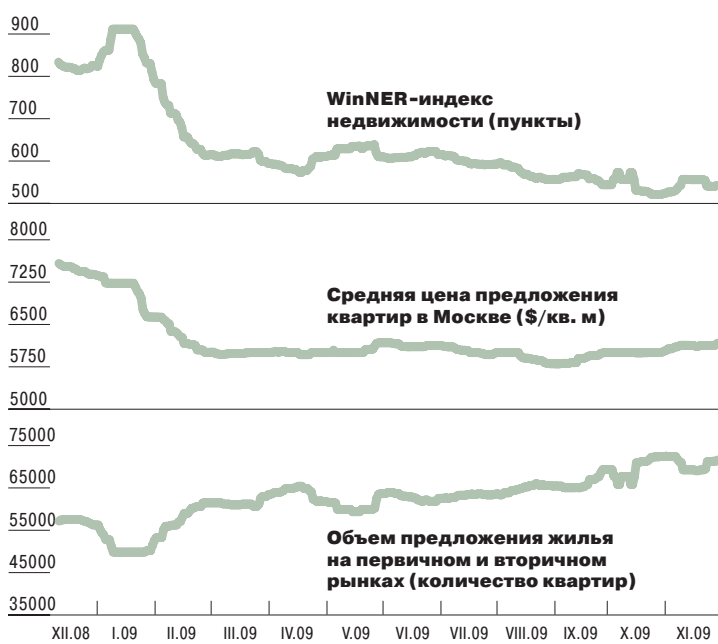
Основной вклад в снижение WinNER-индекса недвижимости в течение всего 2009 года вносил постоянный рост показателя объема предложений на рынке (на 27%).

Показатель цены также имел негативную динамику первые восемь месяцев текущего года. Однако, достигнув минимума ко второй половине августа и «похуеда» на 24% относительно декабря 2008 года, показатель цены начал монотонно отыгрывать потери первой половины нынешнего года. К концу ноября показательно удалось восстановиться более чем на 6% относительно своего минимального значения в августе.

Самые драматические события на рынке произошли в первые два месяца текущего года. К концу февраля индекс «упал» почти на 27% относительно декабря 2008 года. Показатель цены — на 21%. Затоваренность рынка увеличилась на 7%.

В течение следующих месяцев, начиная с марта, индекс и показатель цены вели себя зна-

WINNER INDEX. 1.XII.2008—19.XI.2009 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБИРОВАННОЕ 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 ПОКАЗАТЕЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ [HTTP://WINNER-INDEX.RU](http://winner-index.ru)

чительно спокойнее. Так, за восемь месяцев, с марта по октябрь, WinNER-индекс недвижимости потерял еще только 15%. Показатель цены за шесть месяцев, с марта по август, уменьшился лишь на 3%. Более того, за следующие три месяца показатель цены даже вырос. На целых 6% относительно своего минимума в августе. По сравнению с концом февраля увеличение значения показателя цены составило 3%.

А вот показатель объема дополнительно к 7% роста в январе—феврале прибавил еще

18% в течение следующих восьми месяцев. Именно монотонный рост затоваренности рынка формировал неизменный понижающий тренд WinNER-индекса недвижимости.

Однако сейчас уже есть ощущение, что максимум показателя объема в этом году уже пройден. По сравнению со второй декадой октября значение показателя объема к концу ноября даже снизилось на 1%. С учетом традиционного уменьшения количества предложений на рынке в декабре в преддверии новогодних каникул ждать

продолжения роста затоваренности рынка не приходится. Скорее мы увидим техническое снижение, связанное с сезонным замедлением активности, что выразится в соответствующем увеличении WinNER-индекса недвижимости.

Можно говорить о том, что как минимум дно рынка наступило, а как максимум — дно пройдено и далее рынок ждет оживление. Вероятно, сначала активность покупателей приведет к формированию понижающего тренда для показателя объема. То есть сначала с рынка начнут уходить «лишние» квартиры. И этот процесс займет заметное время. Не менее чем полгода-год. И только после этого существенное сжатие объема может спровоцировать агрессивный рост цен.

Нынешняя ситуация крайне чувствительна к внешним воздействиям, так как на рынке по-

ДОМ ЦЕНЫ

Игра в акции

распродажа

(Окончание. Начало на стр. 17)

Праздничная экономия

«ДОН-строй», как сообщает пресс-служба компании, в этом году сосредоточился на праздничных скидках. В основе «Новогоднего предложения-2010» от «ДОН-строя» — квартиры на специальных условиях в готовых объектах бизнес-класса «Дом на Беговой» и «Измайловский», а также в жилом комплексе «Бирюзова, 41». Каковы будут «специальные условия», в компании пока не сообщают — видимо, сами еще не определили размер скидок.

15-процентную скидку получают покупатели квартир в ЖК бизнес-класса «Сколков бор», оформившие сделку до 31 декабря. Стоимость квадратного метра со скидкой — 85 тыс. рублей. Комплекс построен, квартиры сейчас оформляются в собственность.

В элитном сегменте покупатели тоже могут рассчитывать на скидки. Правда, только на отдельные объекты. «Ни о каких масштабных новогодних акциях пока не было заявлено, кроме апартаментов от компании «Инстрой» на Знаменке — в канун Нового года квартиры будут продаваться со скидкой 30%, — говорит директор по развитию департамента элитной недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова. — В целом отсутствие большей гибкости в отношении ценовой политики у застройщиков элитного жилья вполне объяснимо. Несмотря на кризис, себестоимость строительства в элитном сегменте не снизилась и возможности продавать со значительным дисконтом у застройщиков нет».

На загородном рынке ситуация похожая. Учитывая существенное снижение цен за год на рынке, лишь небольшое количество поселков в этом году подготовит специальные новогодние предложения. Интересная акция стартует в поселке «Кленово», в рамках которой на первые десять домов будет предоставлена скидка в размере 20%. В поселке «Нахабино-Парк» до 15 января на прилесные участки скидка 20%.

А в коттеджном поселке «Лесная поляна» (71 км от МКАД по Щелковскому шоссе) новогодняя акция, которая продлится до 31 декабря, предусматривает продажу любого участка за 330 тыс. рублей. Включая стоимость участка, общего ограждения, электроснабжения до 15 кВт, прокладки щебенчатых дорог внутри поселка. До новогодней акции цены на участ-



Застройщики «Бутово Парка» считают, что бонусы и акции — детские игрушки по сравнению с реальными скидками

директора по маркетингу и продажам компании «Квартал Эстейт» Сергея Лушкина, сегодня большинство застройщиков намного более охотно, чем до кризиса, идет на рассрочки по оплате квартир. Можно получить рассрочку от полугода до нескольких лет. Более того, некоторые девелоперы готовы предоставлять рассрочки до полугода без повышения стоимости квартиры.

Праздничную беспроцентную рассрочку покупателям квартир в новост-

ройках Москвы и Подмосковья предлагает «Пересвет-Групп». Предложение действует до 31 декабря при первоначальном взносе не менее 50%. Акция распространяется на текущие проекты бизнес-класса в Москве — ЖК «Петровский парк», ЖК «Алексеевский» — и подмосковных городах Люберцы, Нахабино, Дзержинский, Лыткарино.

Напрасный дар

Понятно, что любая новогодняя акция — способ повысить продажи и привлечь внимание к объекту и компании. Но эти цели достигаются не всегда.

«С одной стороны, если девелопер не хочет или не может снизить цены на новостройку, продажи в которой идут недостаточными темпами, подарки при покупке могут привлечь дополнительное внимание к объекту. Однако, с другой стороны, покупатели квартир, как правило, понимают, что такой бонус в любом случае будет оплачен ими, и часто хотят отказаться от «подарка» при одновременном снижении цены сделки, — объясняет Сергей Лушкин. — В начале 2000-х годов наша компания проводила несколько различных маркетинговых акций, в том числе „При покупке квартиры поездка на море в подарок“ и „Разработка авторского дизайн-проекта и разбивка участка в подарок“. Абсолютное большинство покупателей настаивали на отказе от подарка в пользу уменьшения стоимости сделки. С тех пор компания „Квартал“ не проводит подобных маркетинговых акций по стимулированию спроса».

Причина недоверия покупателей к праздничным акциям, по мнению госпо-дина Лушкина, в том, что некоторые столичные застройщики уже в начале декабря на несколько дней поднимают цены, а потом закладывают разницу в новогодние скидки.

Впрочем, другие эксперты утверждают, что новогодние акции заметно повышают продажи.

Новогодние подарки, скидки, бонусы — даже самые незначительные — всегда приносят положительный эффект. Но чаще всего потенциального клиента побуждает приехать в компанию не новогодняя акция, какой бы заманчивой она ни была, а совокупность факторов — цена квартиры, расположение дома, престижность района и т. п. Специальные новогодние условия в этом случае являются последней каплей, повлекшей решение о покупке.

Наталья Калустина

ЧЕМ ОДАРИВАЛИ В ПРОШЛЫЕ ГОДЫ

Щедрость застройщика зависит в первую очередь от того, насколько он задрал цены на объект. Если в период умеренного роста цен на недвижимость и стабильного спроса в качестве подарков фигурировали дополнительные квадратные метры, скромные скутеры и недорогие бани, то когда пузырь надулся и готов был лопнуть, в ход шли комнаты и квартиры, дорогие турпоездки, гаражи и авто представительского класса.

Автомобиль в подарок — довольно распространенная акция. Особенно если объемы продаж небольшие. Компания «Велес Капитал Девелопмент» с помощью такой акции продавала последние три дома в поселке «Усадьба Аносина». Клиенты могли получить автомобиль стоимостью до \$50 тыс. или скидку аналогичного размера. А компания «NBM — Стройсервис» дарила покупателям таунхаусов в проекте «7 миль», распродавшимися за покупку сразу, Peugeot 307.

Оригинальный способ привлечь покупателей нашли год назад в ФСК «Лидер»: покупатель квадратных метров в ЖК «Зодиак» получал в придачу к сертификату на туристическую поездку, стоимость которой зависела от количества комнат. Покупатель однокомнатной квартиры получал туристический сертификат на 100 тыс. рублей, двухкомнатной — на 200 тыс. и т. д.

Еще один оригинальный способ привлечения покупателей нашли в компании «Домостроитель». До 31 декабря прошлого года компания оплачивала покупки, совершенные ее клиентами. В зависимости от объекта, количества комнат, способа оп-

латы и общей суммы совершенных покупок максимальная стоимость оплаченных покупок составляла до 500 тыс. рублей.

Что касается квартир, в прошлом году их тоже дарили, но, как правило, неликвид. Так, купив сразу два таунхауса или коттедж в клубном поселке «12 месяцев ЭкоLife» под Зеленоградом, можно было бесплатно получить однокомнатную квартиру в трехэтажном доме секционной застройки. «Однушку» в апартаменте на въезде в поселок «Высокий берег» получили в подарок и несколько покупателей коттеджей в одноименном поселке. Продать подарок за ненадобностью теперь им будет непросто.

По словам руководителя отделения «Среднее» компании «Инком-недвижимость» Антона Архипова, в случае успешной рекламной кампании продажи вырастают на 20–25%. «При этом не важно, к какому сегменту принадлежит домовладение, важна оригинальная подача, а также сам размер скидки должен быть привлекателен для покупателя, — уточняет он. — К примеру, спецпредложение, согласно которому покупатель загородного дома получает еще и квартиру в таунхаусе в этом же поселке, может быть для него не актуально, поскольку клиент рассчитывает на снижение цены, а не на владение еще одним объектом в этом же поселке. В элитных сегментах важна не столько стоимость подарка, сколько оригинальность. Например, в прошлом году компания Villagio Estate покупателям дома в поселке Millennium Park дарила экологичный дизайнерский электрокар в подарок. По отзывам покупателей, это было одним из самых интересных и оригинальных предложений».

СКИДКИ НА РОДИНЕ КРИЗИСА

Последние два месяца перед Новым годом на рынке недвижимости США традиционное время затишья. Не удивительно, что рождественские скидки и спецпредложения достигают в этом году серьезных размеров.

В конце ноября дизайнер-модельер Томми Хилфигер продал свое поместье в Гринвиче (штат Коннектикут) через подразделение недвижимости аукционного дома Sotheby's. Дом общей площадью 2 тыс. кв. м (восемь спален, девять ванных комнат) продавался в связи с переездом господина Хилфигера в Нью-Йорк. Особняк был куплен в 2005 году за \$18 млн и выставлен на продажу практически на пике цен, в феврале прошлого года, за \$28 млн. Первый покупатель (пожелавший остаться неизвестным) появился только в нынешнем сентябре. Продавцу пришлось пойти на серьезную скидку, чтобы сделка состоялась — дом ушел за \$20 млн. Размер скидки посчитать несложно.

Американские риэлтеры, сильно разочаровавшиеся в покупателях-соотечественниках, с надеждой смотрят на иностранных инвесторов. Практически по всем Соединенным Штатам, от побережья до побережья, с начала второго полугодия отмечается повышенный спрос на недвижимость со стороны иностранцев. Типичный инвестор предпочитает покупать объекты оптом и по «оптовым» же, то есть существенно сниженным, ценам. Так, по данным Associated Press, канадский инвестор

Артур Вонг, президент фонда вложений в недвижимость Optimus, приобрел уже 60 кондоминиумов у девелоперов, испытывающих финансовые проблемы. 18 квартир в Лас-Вегасе, выставленных на рынок до кризиса по \$250 тыс. за штуку, обошлись ему ровно в четыре раза дешевле — по \$62,5 тыс. за каждую.

Кроме скидок со стороны заждавшихся продавцов на цену недвижимости США повлиял и снизившийся курс доллара по отношению к евро, канадскому доллару, японской иене и другим национальным валютам. В результате один из самых привлекательных объектов на рынке недвижимости Нью-Йорка — квартиры в кондоминиуме на 66-й Восточной улице — по цене от \$6 млн до \$15,5 млн приобрели покупатели из Бразилии, Канады, Нидерландов, Франции, проводившие сделки практически полностью за наличные. В южных штатах, привлекших к мексиканским рабочим-нелегалам, пока еще с удивлением воспринимается набирающий силу поток покупателей недвижимости из Мексики и других стран Латинской Америки. В штате Флорида иностранцев, платящих наличными за дом до \$800 тыс., становится привлекательным явлением. По такой цене уходят дома, выставленные на продажу год назад за \$1,2 млн. А за дома стоимостью менее \$100 тыс. разворачиваются ценовые войны между покупателями, что кажется риэлтерам первым признаком навешающего оздоровления рынка.

Алексей Алексеев

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

НОВЫЙ ДОМ К НОВОМУ ГОДУ
ВСЕГО ЗА \$1 000 000*

Последняя возможность купить роскошный особняк в эксклюзивном поселке класса de luxe Millennium Park по цене уходящего года. Дизайнерский поселок Millennium Park поразит воображение даже искушенных ценителей комфортной загородной жизни. Искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. На территории богатая инфраструктура и 30 га парков. Многие домовладения имеют выход к парку или водоему. Не упустите шанс купить дом вашей мечты по вкусной цене! Порадуйте себя чудесным новогодним подарком!

*Только до 10 января 2010 года можно приобрести загородную резиденцию всего за 31 млн рублей.

MILLENNIUM PARK
ПОДМОСКОВНАЯ ВЕНЕЦИЯ
Новорижское шоссе, 19 км

до 10 января

(495) 974 0000
WWW.VILLAGIO.RU

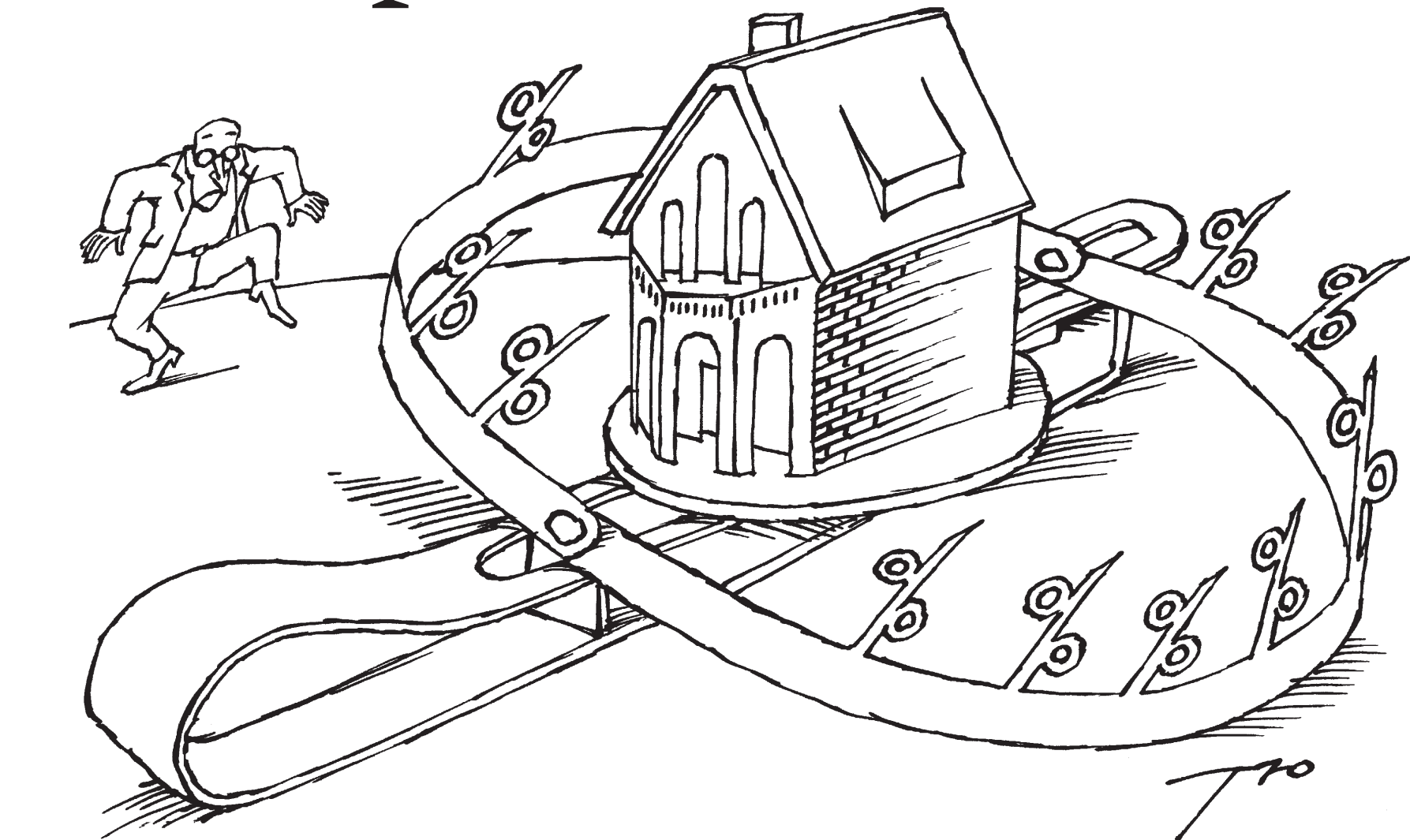
VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MONTEVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

Реклама

ДОМ ДЕНЬГИ

Лимит на кредит

ипотека
(Окончание. Начало на стр. 17)
Плановая ставка в 10–11% годовых, о которой говорит премьер Владимир Путин, является, по сути, беспрецедентной для российской ипотеки, история которой насчитывает всего одно десятилетие.
Сначала это были единичные кредиты под 30% годовых, активно развивая этот вид кредитования наши банки стали всего пять лет назад, когда к этому процессу подключилось правительство, запустившее программу «Доступное жилье». Тогда-то и прозвучали первые заявления о необходимости обеспечения доступности ипотеки и снижения ее стоимости. В результате с 2006 по 2008 год банки планомерно удваивали объемы выдачи ипотеки, за это время объем выданных кредитов вырос с 60 млрд рублей до 630 млрд рублей, а накопленный портфель ипотечных кредитов достиг 1 трлн рублей. Однако доступность ипотечных кредитов даже в то время, когда они выдавались максимальными темпами, была весьма относительной. По данным ЦБ, к концу 2006 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам составляла 14% годовых, в 2007 году ее минимальное значение составило 13% годовых, в 2008-м — 12,4% годовых.
Среднесрочная перспектива
Чтобы выдавать ипотечные кредиты под 10–11% годовых, банк должен иметь возможность привлекать долгосрочные средства максимум под 6–7% годовых. До сих пор такой возможности у банков просто не было — средневзвешенная ставка, рассчитанная ЦБ по розничным депозитам, ставшим одним из основных способов банковского привлечения, составляет 13–14,5% годовых. При этом средний срок



размещения депозита не превышает сейчас полутора лет, к тому же отозвать депозит можно в любой момент, поэтому выдавать ипотеку за счет этих средств слишком рискованно. Ставка по розничным депозитам снизится, а срок их размещения увеличится, когда экономическая ситуация в стране стабилизируется, а инфляция снизится до 5–6%. Однако, согласно официальному прогнозу Банка России, в 2010 году инфляция составит 9%.
Другой способ привлечения средств — секьюритизация ипотечных кредитов, то есть выпуск банками облигаций, обеспеченных портфелем ипотечных кредитов, — для банков также недоступен. «Ипотечные бумаги слишком рискованный

инструмент, который инвесторы готовы покупать только со значительной премией, поэтому ставки размещения сейчас невыгодны для банков», — констатирует аналитик ФК «Уралсиб» Станислав Боженко. По данным ЦБ, банки практически не выпускают ипотечные облигации — в прошлом году был только один выпуск объемом 2 млрд рублей, в этом году ни один из банков ипотеку пока не секьюритизировал.
Чтобы оживить рынок секьюритизации, государство еще в конце прошлого года анонсировало программу выпуска ипотечных облигаций под гарантии основного рефинансирующего института страны Агентства по ипотечному и жилищному кредитованию

(АИЖК). Планируется, что банки будут выпускать ипотечные облигации, под залог которых затем смогут привлекать рефинансирование в ЦБ. Пока такие бумаги разместил только один банк — МБРР, однако и по этим облигациям ставка будет 12,3% годовых, к тому же за поручительство АИЖК банк должен будет уплатить комиссию, а его бумаги ЦБ будет включать в ломбардный список с дисконтом, который пока не определен.
По мнению экспертов, снижение ставок по ипотеке в краткосрочной перспективе будет полностью зависеть от поддержки государства. В конце прошлого года, когда ситуация с ипотечными кредитами впервые вызвала публичное беспокойство правительства

РФ, было заявлено о мерах поддержки российского рынка ипотеки. Эти меры были направлены в первую очередь на снижение рисков краха системы в связи с ростом просроченной задолженности по кредитам и не могли оказать значительного влияния на снижение ставок. Однако говорить о том, что заявленный государством объем поддержки сможет существенно повлиять на рынок, вряд ли возможно. Общий объем средств, которые правительство готово потратить на решение ипотечных проблем, не превышает четверти всего объема выданной в стране ипотеки. Поэтому вряд ли в ближайшей перспективе круг активно выдающих ипотеку банков заметно расширится.

По мнению старшего экономиста Альфа-банка Наталии Орловой, реальное снижение ставок возможно скорее в перспективе трех-четырех лет. «Сейчас наблюдается снижение ставки рефинансирования, банки получают средства федерального бюджета и будут их размещать в том числе и в ипотечные кредиты, а увеличение выдачи будет приводить к дальнейшему снижению ставок», — отмечает Наталия Орлова. — Однако реальное снижение ставок будет возможно только в более длительной перспективе, если заработают все необходимые для этого механизмы и снизятся ставки по основным источникам банковских ресурсов».

Анна Прохорова

прямая
речь

Ипотека Путина
послушается?

Михаил Николаев,
зампред Совета федерации, бывший глава Республики Саха (Якутия):
— Еще немного — и послушается. ЦБ уже снизил ставку рефинансирования до 9%. Банки добавляю 2–3%. Получается достаточно близко к названным цифрам. Главная проблема в том, что доля ипотеки очень мала. Сколько можно построить квартир на 2,5 млрд рублей при средней стоимости 2,5 млн? Объем нужно увеличить за счет дополнительных средств, которые люди смогут брать при снижении процентных ставок и снижении стоимости квартир. Сейчас они часто неоправданно высоки.

Давид Якобашвили,
председатель совета директоров компании «Вимм-Билль-Данн»:
— Должна послушаться. Обязательно надо прийти к этому. Иначе нам удаchi не видать. С нынешними ставками банковских кредитов не может справиться никакой бизнес. 20, 30, 40%! Хотя в ипотеке проценты несколько ниже, но и средства идут не в оборот, а в жилье. И люди, вступающие в ипотеку, часто не бизнесом занимаются, а получают фиксированную зарплату. Западники ипотеку дают в среднем под 1,5–2%, максимум — 2,6%, в худшие времена — 4%, ну 4,5%. Но даже этот наивысший предел в несколько раз ниже, чем по ипотеке в России! 11% — еще куда ни шло. Наши люди могут осилить.

Бари Алибасов,
продюсер:
— Точно так же, как кризис послушался. Насколько помню, Россия была объявлена правительством островком стабильности. Результат знаем: колыбель и трясло, как ни одну страну. Но ипотека все-таки женского рода. Может быть, Путин ее уговорит.

Ралиф Сафин,
член Совета федерации:
— Да. Я понимаю, что делает президент и правительство, с чем-то я могу поспорить, но в целом у нынешней исполнительной власти есть четкий план по основным направлениям развития на 15–20 лет. Проблема в том, что на среднем и низовом уровне вопросы развития страны мало кого волнуют. Но дело все-таки, хоть и со скрипом, продвигается.

Сергей Галицкий,
совладелец сети «Магнит»:
— В нашей стране все может быть. Если считать, что у нас рыночная экономика, то рынки не могут слушать громких заявлений и действовать по указанию властей. Но у нас есть госбанки, в которых доля государства существенна, и после подобных заявлений эти банки вполне могут снизить ставки по ипотечным кредитам. Но это будет искусственное снижение. Если государство включит дотационный механизм для того, чтобы госбанки снизили ставки по ипотеке, то это будет прекрасно. А без этого никакого снижения даже по воле премьера не будет.

Геннадий Селезнев,
председатель Госдумы
второго и третьего созывов:
— Сомневаюсь, одной директивой такие вопросы не решить. Конечно, у нас есть Сбербанк, есть ВЭБ — если они получат бюджетные деньги на эти цели, то ставки по ипотечным кредитам можно было бы сразу снизить до 7%. А коммерческим банкам это не под силу, да и не обязаны они работать себе в убыток.

Андрей Хазин,
заместитель председателя комитета Совета федерации по экономической политике, предпринимательство и собственности:
— Если государство будет разумно вести себя в качестве регулятора, то вполне вероятно, что через полгода ставки по ипотечным кредитам реально снизятся. Конечно, учитывая серьезные риски, которые несут сейчас банки, кредитую нашу экономику, резкого понижения ставок ожидать не приходится. Но государство может сильно на них повлиять. Для этого нужна очень разумная политика, прежде всего Центрального банка.

ВСЁ МОГУЩИЙ ПЫЛЕВОДОСОС

Пылесосы KÄRCHER - незаменимые помощники в современном доме!

И не только в доме, но и вокруг него: в гараже, в подвале, в мастерской, при очистке автомобиля и во время ремонта. Не то что пыль, но и осколки стекла, деревянная и металлическая стружка, жидкие загрязнения и даже засоренные стоки не представляют для пылесоса KÄRCHER никаких проблем. Мокрый или сухой, крупный или мелкий - нет такого мусора, с которым бы не справился пылесос KÄRCHER!

KÄRCHER предлагает широкий выбор моделей и принадлежностей!

Спрашивайте у дилеров или в крупноформатных магазинах.

Наш адрес в интернет: www.karcher.ru
Тел.: (495) 228-39-45

Товар сертифицирован.
* Разница очевидна!



KÄRCHER

makes a difference*

Коммерсантъ
Ежедневная общенациональная деловая газета
«Коммерсантъ»

Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе

власть
Еженедельный аналитический журнал
«Коммерсантъ Власть»

Власть в России и других странах: секреты и технологии

ДЕНЬГИ
Еженедельный экономический журнал
«Коммерсантъ Деньги»

Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики

Секрет фирмы
Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы»

Реальные примеры ведения бизнеса

ОГОНЁК
Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»

Любимое чтение многих поколений

CITIZEN K
Ежеквартальный культовый европейский журнал «Citizen K»

Профессиональный гид в мире стиля, красоты и интересных личностей

подписываемся под каждым словом. подпишитесь и вы. подписка январь-июнь 2010

Пакетная подписка
Коммерсантъ+ уникальная возможность подписаться на несколько изданий по льготной цене

Коммерсантъ+ Стандарт: газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть» и «Коммерсантъ Деньги»

Коммерсантъ+ Базис: журналы «Коммерсантъ Власть» и «Коммерсантъ Деньги»

Подписка через редакцию
специальные цены при оплате подписки через редакцию

консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки

предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)

выбор формы оплаты: пластиковыми картами платежных систем VISA, MASTERCARD, JCB, DINERS CLUB; с помощью платежных систем Яндекс.Деньги и WebMoney; через любое отделение Сбербанка РФ; безналичный расчет; по подписным скретч-картам; с помощью sms

Чтобы оформить подписку
оформите счет на оплату для юридических лиц или квитанцию для физических лиц по телефону: 8 800 200 2556 (бесплатно из любого региона РФ), (495) 721 2882

или на сайте www.kommersant.ru в разделе «Подписка»



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Бумага терпит

девелопмент

Подводить итоги 2009 года в сфере городского девелопмента — занятие сомнительное: значимые объекты, строительство которых началось в течение последних 12 месяцев, можно пересчитать по пальцам одной руки. Намного интереснее — что готовится к выходу в следующем году.

Неповоротливые «киты»
Столпы столичного девелопмента, работающие в нише бизнес-класса, как и следовало ожидать, не проявляют особой активности. Понятное дело: чем крупнее компания, тем больше у нее незавершенки, оставшейся от «тучных» лет. Справедливости ради надо отметить, что именно на этих достраиваемых объектах и держится в основном нынешний рынок. По самым оптимистичным подсчетам, многочисленных строящихся ЖК бизнес-класса будут продаваться еще как минимум год.

С другой стороны, именно у крупных компаний есть готовые проекты, возможность реализации которых зависит от их финансового состояния. Например, у Miga Group 8 тыс. кв. м «бумажных» проектов, но конкретных планов начала нового строительства у корпорации нет. «В ближайшие месяцы полтора будет рассматриваться возможность разморозки проектов корпорации, которые из-за кризиса не успели выйти на стадию строительства. Решения по этим проектам будут приниматься в индивидуальном порядке в соответствии с ситуацией на российском строительном рынке», — прокомментировал Михаил Дворкович, советник председателя совета директоров компании. В компании «ДОН-строй» нам заявили, что готовятся к выводу двух новых проектов. Первый — завершающий корпус «Алых парусов» жилой площадью около 40 тыс. кв. м, который был спроектирован еще лет пять назад. Второй — объект класса de luxe в центре города площадью около 45 тыс. кв. м. Более подробные комментарии в компании дать отказались. Можно предположить, что имеется в виду ЖК на Гончарной улице, замороженный еще два года назад.

Компания Capital Group обещает в следующем году ввести в эксплуатацию более 300 тыс. кв. м жилой недвижимости: в многофункциональных комплексах «Легенда Цветного», «Имперский дом», «Авеню 77», а также завершить отделочные работы в апартментах «Борода столиц», которые реализуются с готовой отделкой. Возможно, появятся и новые объекты, о которых первый вице-президент Capital Group Валентина Становова рассказала скупко: «Новые проекты, к реализации которых мы приступим в будущем году, будут расположены в центральных районах города и так же, как и все объекты Capital Group, будут отличаться сразу



В Текстильщиках построят жилой комплекс на месте снесенного ветхого жилья



В Хамовниках начнется строительство элитного комплекса «Садовые кварталы»

манными концептуальными решениями и соответствующей современной стандартам инфраструктурой.

Правда, она заявила, что в будущем году компания приступит к строительству многофункционального комплекса на 16-м участке в Москва-Сити, в котором, в числе прочего, будут и жилые апартаменты.

Пожалуй, определеннее других о своих планах нам рассказали в компании «Баркли». Они выведут на рынок три объекта: жилые комплексы «Приоритет» на Нагорном бульваре (бизнес-класс, 22 тыс. кв. м) и «Олимпикон» в Мещанском районе ЦАО (премиум, 42 тыс. кв. м), а также клубный дом в Зачатьевском переулке (9 тыс. кв. м). Последний станет седьмым объектом «Баркли» на «золотой миле».

Что касается группы компаний ПИК, то этот девелопер намерен достраивать свои проекты экономкласса в Москве и ближнем Подмосковье, а новых знаковых проектов не анонсировал.

Дождались своего часа

В следующем году на рынке появятся несколько крупных объектов, которые были спроектированы давно и по которым велась подготовительная работа, но активное строительство не начиналось из-за кризисных явлений или даже не зависимо от них. Пожалуй, самые значительные из них — жилые комплексы «Итальянский квартал» на Долгоруковской улице и «Садовые кварталы» в Хамовниках, на месте за-

вода «Каучук».

Строго говоря, «Итальянский квартал» — грандиозный замысел архитектора Михаила Филиппова — уже начал строиться (пока он на уровне котлована) и продаваться. Он располагается на участке в 2,45 га и включает семь жилых домов, в каждом из которых от 12 до 35 квартир: от небольших студий до пентхаусов. Как нам сообщили в офисе продаж, цена квадратного метра будет зависеть от этажа: на втором — \$6800, на третьем — \$7100, на четвертом — \$7500 и т. д. Теоретически цены должны увеличиваться по мере продвижения строительных работ, но, безусловно, на них окажет влияние и общая ситуация на рынке.

«Садовые кварталы» — проект компании «Уникор», который анонсировался более года

назад. За это время девелопер подготовил площадку, и в следующем году начнется активная фаза строительства. Хотя проект и назван «кварталом», фактически это целый микрорайон, спланированный как открытая система: четыре жилых квартала с частными дворами, выходящие на четыре стороны света, объединенные общей территорией, с прогулочными и рекреационными зонами внутри, открытыми для свободного посещения горожанами.

Продажи еще не начались, так что говорить об уровне цен и инвестиционной привлекательности проекта пока рано. Можно лишь предполагать, что застройщик вряд ли станет демпинговать даже на начальных стадиях строительства.

Анонсируются также и крупные проекты экономкласса. Группа компаний «Пионер» в ближайшее время планирует произвести реконструкцию территории в районе Митино и построить многоэтажный жилой комплекс площадью более 130 тыс. кв. м с подземными автостоянками, элементами коммерческой и социальной инфраструктуры. Другой проект «Пионера» — реконструкция квартала 109 в Текстильщиках со сносом ветхих двухэтажных жилых зданий и строительством жилого комплекса с нежилыми помещениями, детским садом, блоком начальных классов и подземной автостоянкой. Жилой комплекс будет состоять из шести монолитных односекционных корпусов от 14 до 20 этажей, площадью более 91 тыс. кв. м.

Доля вероятности

Надо оговориться, что все заявленные проекты могут считаться таковыми только с большей или меньшей долей вероятности: их реализация зависит как от финансового положения корпораций, так и общей экономической ситуации в стране. Несомненно, что в любом случае объемы строительства в среднесрочной перспективе не достигнут уровня прошлых лет, причем во всех сегментах рынка. «До начала экономического кризиса (осень 2008 года) застройщиками было заявлено к выходу на рынок до 2012 года более 60 объектов элитной жилой недвижимости, общая площадь которых должна была составить порядка 4 млн кв. м. Ухудшение экономической ситуации в стране заставило многих девелоперов изменить

свои планы, и работы по большей части проектов в кризис были остановлены. Количество проектов высокочастотной жилой недвижимости, планируемых к строительству до 2012 года, сократится как минимум в два раза, и их общая площадь составит не более 2 млн кв. м, — прогнозирует директор по развитию компании «Калинка-Риэлти» Алексей Сидоров.

Что касается экономкласса, то правительство Москвы в будущем году рассчитывает на ввод 1 млн кв. м жилья, большая часть которого строится по городскому заказу — это в два с половиной раза меньше, чем в прошлом году.

Конечно, это говорит о том, что рынок девелопмента еще далек от восстановления. Но те, кто выйдет с качественными проектами в ближайшее время, имеют все шансы на успех в условиях вероятного дефицита.

Андрей Воскресенский

Дальние земли

регионы

Экономический кризис привел к падению цен на жилье по всей России. Однако в некоторых регионах рынок недвижимости уже начал восстанавливаться. При этом наиболее реальным объектом для инвестиций сейчас является земля, а городские новостройки пока вряд ли представляют интерес для частного инвестора.

Региональная четверть
Участники рынка по-разному оценивают устойчивость российского рынка к кризису, однако выделяют несколько регионов, где падение цен было особенно сильным. По данным ведущего маркетолога-аналитика «Сити-XXI век» Натальи Дмитриевой, за девять месяцев текущего года снижение уровня цен на жилье в среднем по России составило 24,6%. Во многом темпы падения цен в регионах связаны с локальными факторами — «перегретостью» рынка, изменением доходов населения, ассортиментом предложений, уровнем спроса и объемом замороженных строек.

Более всего упали цены в Краснодарском и Пермском краях, Новосибирске. Однако после того как рынок упал, он стал во многих регионах восстанавливаться, и в результате у потенциальных инвесторов появилась возможность купить квартиру по более низкой цене в надежде на ее успешную дальнейшую перепродажу.

Перспективы инвестиций

Существует много мифов о некоторых «золотых» регионах, но на самом деле в каждом из них есть свои сложности. К примеру, по словам директора департамента инвестиционного консалтинга и аналитики компании «Усадьба» Ивана Шулькова, сверхпопулярный в последнее время город Сочи вовсе не Клондайк для инвестора: в этом регионе достаточно сложностей зако-

нодательного и административного характера. Примерно 25% жилой недвижимости Краснодарского края не имеет легального статуса. При этом цены на сочинскую недвижимость по-прежнему демонстрируют отрицательную динамику. Например, с 9 по 16 ноября, по данным Mirkvartir.ru, в Сочи цены упали на 0,4%, до 85,8 тыс. рублей за 1 кв. м, неделей ранее снижение составило 1,1%. Причем, скорее всего, отрицательный вектор сохранится в будущем.

Выбор региона определяется динамикой цен на недвижимость в нем. Так, с осени недвижимость в ряде городов стала дорожать. «Для большинства городов абсолютная величина месячного прироста не превысила 2%. Лишь в Иваново и Ижевске наблюдалось повышение уровня средней цены на вторичном рынке жилья на 2 и 2,3% соответственно», — говорит гендиректор аналитического консалтингового центра «Миэль» Владислав Лудков. По его данным, в Красноярске, Саратове и Туле произошел незначительный рост уровня средней удельной цены (0,5, 0,3 и 0,8% соответственно), а в Воронеже, Курске, Мурманске, Рязани и Самаре рост превысил уровень 1%.

Разница сегментов

Тренд на повышение цен не во всех сегментах рынка одинаков. Одним из оригинальных и перспективных типов инвестиций участники рынка называют инвестиции в региональную землю. «Во всех регионах, где мы работаем, — Воронежская, Курская, Брянская, Липецкая, Орловская области и ряд других — рынок с середины лета постепенно начал восстанавливаться. Стало расти число сделок», — говорит директор по развитию ГК «Партнеры земли» Юрий Сорокин.

Землю в региональных загородных поселках имеет смысл покупать по нескольким причинам. Во-первых, можно ожидать, что региональные рынки недвижимости начнут выходить из кризиса быстрее под-

московного. Большинство участков под строительство дома или дачи вблизи крупных городов сейчас стоят 20–30 тыс. рублей за сотку — в пятьдесят раз дешевле, чем под Москвой. Земля в регионах доступна более широкому кругу покупателей. Во-вторых, в поселках без подряда капитализация земли интенсивно растет.

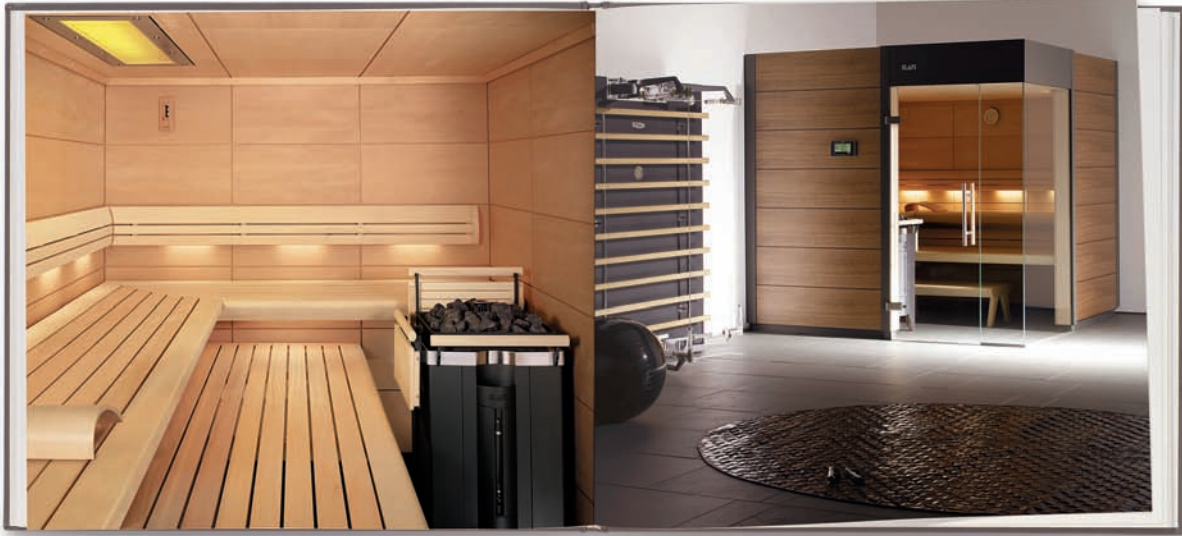
Для участков без подряда, но с подключением к коммуникациям цена составляет 45–65 тыс. рублей за сотку. Среди интересных проектов можно выделить районы «Ново-Образцово» в 2 км от Орла и «Ново-Клюквин» в 7 км от Курска. В этих районах предусмотрено реализация недвижимости разного формата: земельных участков без подряда, коттеджей и таунхаусов. Потенциальный спрос на эти участки формируется прежде всего состоятельными местными жителями. Поэтому именно их и следует рассматривать в качестве потенциальных конечных покупателей, однако следует заранее подготовиться к тому, что на протяжении ближайших двух лет участки могут обладать минимальной ликвидностью. Как известно, по этому параметру земля без подряда уступает загородным домам и тем более городскому жилью.

В сегменте новостроек устойчивый тренд на повышение отмечается только по готовым или близким к завершению объектам со сроком сдачи в конце 2009 — первом квартале 2010 года. Цена на квартиры в домах с готовностью не более 30–40% либо продолжает снижаться, либо зафиксирована. Во многих городах резко сократился спрос на новостройки. Например, в Казани предложение новостроек в два с половиной раза превышает спрос. Очевидно, время инвестирования в первичный рынок на раннем этапе строительства еще не пришло.

Алексей Лоссан, редактор отдела экономики журнала «Компания», специально для «Ъ-Дома»

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

KLAFS
MY SAUNA AND SPA®



реклама

* Мои сауны и СПА

В салонах официальных дилеров KLAFS в России: **Галерея NEUHAUS** | Москва | Ленинградский проспект, 64, стр. 2. Тел.: (495) 780 47 47 | **Москва** | Малый Капущинский 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 | Хомовнический 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

УСПЕТЬ ДО КОНЦА КРИЗИСА

Кризис вынудил многих петербургских девелоперов весь текущий год заниматься в лучшем случае «бумажной» работой. Тем не менее на 2010 год в Петербурге запланировано начало примерно 60 объектов. Из них более десятка — жилье бизнес- и элит-класса.

Девелоперы надеются на постепенное «выздоровление» рынка. «Мы планируем, что все проекты, которые мы начнем в 2010 году, выйдут на рынок, когда кризис закончится либо будет близок к этому», — говорит исполнительный директор стройкорпорации «Элис» Александр Павлов.

Его поддерживают и другие эксперты. «Если проект соответствует покупательским предпочтениям, если он имеет правильную концепцию, если он является действительно качественным продуктом, то квартиры будут востребованы покупателями. Например, по одному из объектов у нас продажи открылись в январе, но у нас уже выстроилась очередь из желающих приобрести там квартиры», — утверждает Олег Пашин, заместитель директора компании «Петербургская недвижимость».

В Петербурге в будущем году будут начаты крупные проекты, предполагающие комплексное освоение территории, в том числе в центре города. На первый квартал 2010 года «Возрожде-

ние Петербурга» наметила начало строительства МФК «Смольный квартал» (130 тыс. кв. м жилой и офисной недвижимости) в непосредственной близости от Смольного. Ближе к середине года «ВТБ-Девелопмент» начнет реальные работы на «Набережной Европы» (444 тыс. кв. м) — крупнейшем проекте на территории вывешенного Государственного института прикладной химии на набережной Малой Невы. Еще один застройщик — Setl City — уже в январе приступит к строительству среднетажного жилого комплекса «Семь столиц» в пригороде Петербурга Кудрово.

Стройкорпорация «Эллис» намерена в 2010 году начать строительство трех проектов бизнес-класса общей

площадью около 750 тыс. кв. м. Среди них — МФК на проспекте Мориса Тореза на месте бывшего ДК «Светлана» (288 тыс. кв. м), на Пулковском шоссе (120 тыс. кв. м) и проспекте Металлистов (400 тыс. кв. м).

Интерес к высокому классу проявляют и застройщики, ранее специализировавшиеся исключительно на экономклассе. Так, группа компаний ЦДС на начало года запланировала строительство ЖК «Парковый» (более 16 тыс. кв. м) у станции метро «Площадь Мужества».

По оценкам экспертов, общий объем жилья бизнес- и элитного класса, начатого в будущем году, превысит 2,3 млн кв. м.

Павел Никифоров

ДОМ

проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЫЛАТЬ НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО. РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Парк на высоте

зарубежье

В период кризиса новые девелоперские проекты в Европе появляются редко, а в разряде «суперлюкс» — тем более. Один из них — реконструкция швейцарского отеля Du Parc в комплексе резиденций с пятизвездным сервисом.

Вид сверху
Каждому, наверное, доводилось испытывать двойственное чувство, оглядывая окрестности с верхнего этажа небоскреба: ощущение полета над землей — и собственной неустойчивости, простирающиеся до горизонта пейзажи мегаполиса — и осознание искусственности городской среды.

Отель Du Parc на горе Мон-Пелерен находится примерно на высоте 100-этажного небоскреба над уровнем Женевского озера. Из окон отеля можно любоваться водной гладью, грядой Французских Альп на противоположном берегу озера, знаменитыми виноградниковыми террасами района Лаво, включенными в список объектов мирового наследия ЮНЕСКО. Но стоит перевести взгляд — и прямо перед собой вы увидите парк, обрамленный кустарниками. Отсюда можно наблюдать потрясающую панораму альпийской природы, оставаясь при этом на земле и испытывая чувство уверенности и покоя. Впрочем, поклонники городского пейзажа имеют возможность полюбоваться городком Веве с башней штаб-квартиры «Не-



Так будет выглядеть Du Parc через два года ФОТО KNIGHT FRANK



КОМПЛЕКС РЕЗИДЕНЦИЙ DU PARC KEMPINSKI PRIVATE RESIDENCES

Местоположение: Швейцария, кантон Во
Количество апартаментов: 24
В том числе пентхаусов: 3
Площадь апартаментов (кв. м): 180–600
Цена апартаментов (млн швейцарских франков): 4,5–23
Количество этажей: 9
Срок окончания реконструкции: начало 2011 года
Девелопер: Swiss Development Group SA
Эксклюзивный риэлтер в России: Knight Frank

стле», которая отсюда кажется спичечным коробком.

А если захочется прогуляться по берегу озера, фуникулер доставит к подножию горы за четверть часа.

Вероятно, еще в начале прошлого века именитых гостей отеля привлекало сочетание именно этих факторов (исключая «Нестле», но включая фуникулер, созданный еще в 1900 году). Правда, до 1930-х годов отель назывался Pelerin Palace — по имени горы, на которой он находится.

Отель Du Parc немного не дождал своего столетия — в 2000 году он был продан владельцам гостиничной школы. А затем у него в прямом смысле снесло крышу: альпийские ветра повредили верхнюю часть здания, и его эксплуатация прекратилась. Зато сейчас начинается новая жизнь Du Parc: компания Swiss Development Group приступает к реконструкции здания, которое будет представлять собой комплекс из 24 апартаментов класса «люкс».

Участие мировых брендов
В результате реконструкции внешний облик останется поч-



Из окон апартаментов открываются виды на Женевское озеро и террасы виноградников, находящиеся под охраной ЮНЕСКО ФОТО KNIGHT FRANK



ти таким же, как и сто лет назад — фешенебельная классика с элементами модерна. А вот внутри все изменится.

140 номеров бывшего отеля будут превращены в 24 апартаменты на девяти этажах. Квартиры с двумя спальнями занимают от 180 до 220 кв. м и стоят 4–6 млн швейцарских франков (сейчас швейцарский франк равен доллару США). Квартиры с тремя спальнями занимают от 310 до 340 кв. м и стоят приблизительно 12 млн швейцарских франков. Три пентхауса площадью более 600 кв. м каждый стоят 19–23 млн швейцарских франков. В стоимость



В 30-е годы Pelerin Palace был переименован в Du Parc, но остался так же популярен в аристократической среде



Все апартаменты — видовые, и сдаются с дизайнерской отделкой ФОТО KNIGHT FRANK

БУТОВО ПАРК

ЖИЛОЙ РАЙОН

Завершающая стадия строительства

СПЕЦИАЛЬНАЯ АКЦИЯ

20 квартир по цене 69000 за квадратный метр

+7 (495) 223-8900

butovo-park.com

ДЕВЕЛОПЕР: GALAXY group

ПАРТНЕР: ЛОКО БАНК

Застройщик: ООО «СТРАЙП»

Проектная декларация размещена на сайте butovo-park.com

Коммерсантъ. На новом фоне



Новый БЕСПЛАТНЫЙ сервис Издательского дома «Коммерсантъ». Новостная лента, газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», полный доступ ко всем статьям — в любую минуту в ваших руках. Удобный рубрикатор, фотографии и галереи, поиск материалов — на экране iPhone. Передача данных в сотовых сетях — в соответствии с условиями провайдера.

теперь на ваших экранах

IPHONE.KOMMERSANT.RU

ты класса «люкс» будут включать в себя инфраструктуру пятизвездного гостиничного обслуживания от компании Le Mirador Kempinski Mont-Pelerin и международные услуги консьержей, предлагаемые компанией Quintessentially. В создании Du Parc Kempinski Private Residences принимают участие такие эксклюзивные торговые марки класса Davidoff (сигарный зал), Givenchy (частное СПА) и Quintessentially Wine компании Quintessentially (винный погреб). Кроме того, апартаменты будут оборудованы новейшими технологиями компании Crestron Electronics.

Швейцарская студия ландшафтной архитектуры Husler & Associates будет отвечать за восстановление парка, раскинувшегося вокруг здания на площади в три гектара. Эксклюзивный продавец апартаментов — компания Knight Frank.

Сейчас инвестиции в реконструкцию Du Parc Kempinski Private Residences оцениваются в размере 120 млн швейцарских франков в дополнение к 18 млн швейцарских франков в качестве цены приобретения объекта. Финансирование проекта Du Parc осуществляется частными инвесторами и организациями, в том числе местными швейцарскими банками.

Реконструкционные работы начнутся этой зимой, а в начале 2011 года апартаменты будут готовы к заселению.

Инвестиционная привлекательность
С потребительской точки зрения апартаменты в комплексе Du Parc, расположенном в 40 минутах езды от Женевы (без учета дорожных пробок), не первая и даже не вторая недвижимость. Скорее это место для спокойного отдыха, проведения семейных торжеств, встречи Нового года. Впрочем, он может стать прекрасным местом постоянного обитания для старших членов семьи, а также младшего поколения. Неподалеку, в пятидесяти минутах езды на автомобиле, находится несколько международных школ. Немаловажно, что в комплексе обеспечен высочайший уровень безопасности.

Ближайшие крупные города — Лозанна и Женева, и Du Parc будет интересен также предпринимателям, имеющим там свои штаб-квартиры. Дорога до Лозанны, например, занимает не более 30 минут даже в напряженные часы пик. При этом для российского покупателя важным фактором является то, что комплекс расположен на территории кантона Во — здесь намного более мягкие условия приобретения недвижимости иностранцами, чем в соседней Женеве. Для того чтобы приобрести резиденцию, не надо быть гражданином Швейцарии или владельцем швейцарской компании.

Апартаменты в Du Parc вряд ли стоит приобретать для последующей сдачи в аренду — постоянного спроса на подобных суперлюксовых продуктов нет и быть не может. И все же покупка резиденции является хорошей инвестицией с точки зрения сохранения вложений даже в период кризиса. Согласно данным Швейцарского национального банка, цены на жилье в стране увеличились в среднем почти на 4% в этом году. Для сравнения: первоклассная недвижимость в Лондоне потеряла в цене до 20%.

Елена Юргенева, руководитель отдела зарубежной недвижимости компании Knight Frank, так объясняет устойчивость рынка жилья Швейцарии: «Благодаря большому количеству ограничительных мер, введенных властями кантонов, рынок недвижимости Швейцарии на протяжении многих лет был закрыт для инвесторов-нерезидентов, поэтому на нем не было отмечено спекулятивного роста и неизбежно следующего за ним спада. Традиционно в период кризиса покупатели, заинтересованные в сохранении капитала, ищут «тихую гавань». Для многих таким островком стабильности стала Швейцария».

И наконец, надежность инвестиций в комплекс Du Parc подтверждается тем, что подобных эксклюзивных проектов очень мало не только в Швейцарии, но и во всей Европе.

Андрей Александров

дом проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ
НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО.
РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Наступление на западном направлении



Строительство еще только началось, когда в «Гагаринлэнде» уже появились дорожки и удобная парковка...



...и элементы ландшафтного дизайна...

загород

В апреле мы писали в рубрике «Проекты» о новом поселке экономкласса «Новые дачи», расположенном в Смоленской области, в 150 км от МКАД (см. «Ъ-Дом» от 28 апреля). Честно говоря, обещание застройщиков закончить первую очередь к августу (то есть за три месяца) показалось нам слишком смелым. Настало время проверить, как выполняется обещанное.

Вне очереди

Начнем с того, что сам поселок переименован в «Гагаринлэнд», а «Новыми дачами» теперь называется программа строительства поселков экономкласса в разных направлениях и на значительном удалении от Москвы. Идеология будущего строительства та же, что и у первого поселка в Смоленской области: экономия расходов за счет местонахождения в соседних областях, сборное домостроение, экологичность, сдача готовых домов с отделкой.

Но это дело будущего. Что происходит с самим «Гагаринлэндом»? Ряд домов уже выстроился, но первая очередь пока не закончена. Дело в том, что мы увеличили количество домов первой очереди с 18 до 33, — объясняет партнер программы «Новые дачи» Иван Силин. — Это связано с тем, что количество купленных и зарезервированных участков в первые же месяцы превысило «первоочередные». Теперь мы намерены сдать три десятка домов весной 2010 года. Причем мы решили начинать строительство не только «под клиента», но и независимо от хода продаж. Таким образом, через несколько месяцев потенциальные покупатели смогут осматривать уже готовые дома, выставленные на продажу.

Самые первые покупатели домов в «Гагаринлэнде» намерены встретить в своих домах уже этот Новый год. Первые дома сданы, как и обещали застройщики, с отделкой, сантехникой, электрическим отоплением, встроенными кухнями и даже каминами. Я не припомню, чтобы в апреле шла речь о каминах, но они есть и входят в цену. Кстати, цены с тех пор немного поднялись: самый маленький дом площадью 68 кв. м на участке 12 соток стоит не 2,5 млн рублей, а 2,8 млн, самый популярный у покупателей дом площадью 87 кв. м подорожал с 3,2 млн до 3,35 млн. То есть в среднем повышение цен не превысило 10%.



«Гагаринлэнд» сейчас находится в самой нижней ценовой группе организованных коттеджных поселков. На территории Московской области можно найти предложения дорожке всего на 10–15%, но других поселков, которые сдавались бы с отделкой и сантехникой, мы не обнаружили.

Опережающий дизайн

Территория «Гагаринлэнда» не производит впечатления стройплощадки. Это особенность сборного домостроения: тяжелой техники не требуется, грузовик возит комплект, затем бригада собирает из него готовый дом. Конечно, в общественных зонах трава растет пока обычная, а не газонная, но ландшафтный дизайн уже делается: по периметру первой очереди посажены маленькие елочки. Сначала застройщики хотели высадить

полутораметровые, но в результате оказались на 70-сантиметровых — они лучше приживаются.

Уже построена детская площадка с деревянными скульптурами по мотивам «Властелина колец» и домики для животных в мини-зоопарке. Конечно, это прежде всего маркетинговый ход: покупатели в основном люди семейные, и демонстративная забота о детях должна добавить очков объекту в их глазах. Но это также свидетельствует о том, что застройщик не скупится на инфраструктурные расходы еще до завершения первой очереди строительства, и подтверждает серьезность его намерения довести проект до конца. Об этом же свидетельствует и его намерение строить дома, не дожидаясь покупки или резервации домовладения. Кстати, в поселке будет построен также центр детского творчества — именно в расчете на семейных покупателей дач.

ИТОГИ ГОСКОМИССИИ

Обещали и сделали

После появления готовых домов цены выросли не более чем на 10%, и до весны 2010 года застройщики обещают не повышать цен.

Началась реализация второго проекта в рамках «Гагаринлэнда» — участки без подряда по цене от \$1300 до \$1700 за сотку.

Домовладения сдаются со всеми внешними и внутренними коммуникациями, включая отопление, сантехнику, печь-камин и кухню.

Обещали, но не сделали

Не отремонтирован полукруглый участок дороги, соединяющий Можайский район Московской области и Гагаринский район Смоленской области. В начале 2010 года будут проведены переговоры

с представителями администрации Можайского района Московской области о совместной реализации задачи.

Первая очередь не сдана в августе 2009 года, как было запланировано вначале. Ввиду покупательской активности пересмотрено количество домовладений в очередях строительства. Первая очередь увеличилась почти в два раза и будет закончена строительством весной 2010 года.

Не обещали, но сделали

Дополнили инфраструктуру поселка центром детского творчества.

По просьбе покупателей выделили дополнительный участок земли для общественного сада.

Построили детскую площадку и мини-зоопарк.

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Антон Архипов, директор отделения «Сретенское» компании «Инком-недвижимость»: — Минус проекта «Гагаринлэнд» один, и он очевиден: поселок находится на расстоянии от Москвы, пограничным для покупателей дач. Хотя надо отметить, что в течение последних лет мы наблюдаем процесс постоянного увеличения допустимого удаления дачных поселков от города. «Удалившись» на 150 км от столицы, московский покупатель получает все возможные плюсы дачного образа жизни: отличная экология, лес, живописное озеро (причем маленькое, площадью 14 га), на берегу которого строится «Гагаринлэнд».

Очевидно, что поселок хорошо и, я бы сказал, с душой организован. Еще не закончена первая очередь, а уже появились детская площадка, зона отдыха, элементы ландшафтного дизайна. Проложены дорожки, около офиса продаж удобная парковка — все эти «мелочи» создают ощущение настоящей заботы о клиентах.

Мне кажется очень удачной концепция строительства. Во-первых, то, что дома сдаются с отделкой и даже сантехникой, — это редкий, едва ли не единственный пример на подмосковном рынке. Во-вторых, очень продуманная организация пространства: никогда бы не подумал, что дом площадью 87 кв. м может быть вполне комфортным для проживания. И наконец, заслуживает внимания идея «конструктора»: можно купить дом небольшой площади, а затем расширить его без серьезной перестройки.

Татьяна Капканова, коммерческий директор MOZAIK Development:

— Коттеджный поселок «Гагаринлэнд», безусловно, представляет интерес. Основная его отличительная особенность в том, что это не реконструкция созданного еще до кризиса проекта, а продукт, разработанный под нужды современного потребителя с учетом объективных реалий рынка. При этом, как и все кризисные проекты,

он призван минимизировать себестоимость продукта, и решается эта задача главным образом за счет применения новых технологий.

Инновационность подхода демонстрируется также на примере проектов домов — в «Гагаринлэнде» предлагаются дома от 68 до 200 кв. м на участках от 12 соток. При этом цена от 2,8 млн рублей за лот весьма привлекательна для покупателей загородных дач и соответствует заявленному классу. Недостаток высокой удаленности объекта от Москвы компенсируется такими «бонусами», как наличие внутренней отделки, установленной сантехники и даже камина. При отсутствии данных преимуществ клиенты столкнулись бы с дополнительной трудностью — необходимостью осуществлять контроль за ходом отделочных работ на большом расстоянии.

С учетом всего вышесказанного оцениваем концепцию поселка «Гагаринлэнд» как грамотную, учитывающую и обыгрывающую все важнейшие параметры проекта.



...а также детская площадка и зона отдыха на берегу озера

есть полукруглый участок с разбитым покрытием, преодолеть который можно только на внедорожнике. УК «Гагаринлэнд» обещала отремонтировать этот участок за собственный счет, но пока это не сделано.

«Этот участок находится на территории Можайского района Московской области, и мы обязаны согласовывать наши действия с администрацией, чтобы не вступать в противоречие с областной дорожной и бюджетной политикой, — объясняет Иван Силин. — В начале

следующего года мы проведем переговоры с руководством района о совместной реализации этой задачи».

Когда задача все-таки будет реализована, дорога до «Гагаринлэнда» станет короче на 25 км. Впрочем, и сейчас эти лишние километры не доставляют особых хлопот: в Гагаринском районе дороги совершенно пустынные, и при этом на них вполне приличное, неразбитое покрытие. Дорога от МКАД до поселка занимает два с половиной часа.

Андрей Воскресенский

РОДИЛСЯ РЕБЕНОК?

200 000 РУБ. В ПОДАРОК

при покупке квартиры ИНТЕКО

ИНТЕКО

(495) 232-08-08
www.magistrat.ru

ЗАО «ИНТЕКО»

*Акция (скидка в размере 200 000 руб.) распространяется на квартиры в домах компании "Интеко" в Москве. Участниками акции могут стать покупатели, в семье которых ребенок родился в 2009 г.

МАГИСТРАТ
ООО «МАГИСТРАТ»

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Рынок на диете

Оптимизация

Как загородные, так и городские объекты, возведенные с характерным для последних нескольких лет русским размахом в формате XXXL, в году уходящем пользовались невысоким спросом. Зато небольшие земельные участки, коттеджи и квартиры, напротив, стали лидерами продаж. Заметно изменившуюся структуру спроса девелоперы тут же поспешили учесть в своих последних проектах, моментально посадив их на жесткую пространственную диету.

Отнять 25
Отрицательная ценовая коррекция почти на всех подмосковных направлениях (за исключением, разве что традиционно дорогого западного) завершилась, загородная недвижимость постепенно растет в цене. Иными словами, надежды покупателей на глобальное падение цен на недвижимость не оправдались, ожидаемых цен (за квадратный метр или за сотку земли) рынок предложить не смог. Зато смог адаптировать сами проекты так, чтобы они не выходили за рамки бюджета запланированных покупок: уменьшив на четверть площадь участков и домов, девелоперы получают возможность пропорционально снизить цены.

Прежде всего сокращение коснулось площади земельных участков. Если раньше средний размер составлял 24–25 соток, то сегодня это 14–15 соток. В сегменте «эконом» размеры участков уменьшились примерно в полтора раза — с 12–18 соток до 8–12. «Кризис заставил многих девелоперов отойти от гигантизма, который активно использовался игроками на рынке недвижимости в беззаботные до-

ризисные времена, — говорит генеральный директор компании «Загородный проект» Андрей Васильев. — Он выразался в первую очередь в огромном количестве заявленных и так и не реализованных мегапроектов, а также строительстве на больших участках домов большой площади, которые были дорогими по стоимости и в обслуживании. Практика показала, что для комфортной жизни подобные размеры оказались не нужны». Сейчас наиболее динамично продается небольшое жилье и небольшие участки.

Разрез по жилому
Проще всего получилось адаптировать под нынешний дух минимализма те проекты, где на реализацию преимущественно выставлены участки без подряда. «Поскольку с начала кризиса снизился спрос на участки большой площади, в наших поселках мы частично размежевали их на участки меньшей площади, — рассказывает директор по продажам компании «Красивая Земля» Артур Хахоков. — Если ранее предлагались участки площадью 25–20 соток, теперь можно приобрести 10–15 соток».



На тесных участках строят дома с «глухими» стенами, чтобы соседи не заглядывали друг к другу в окна

Но даже 15 соток по нынешним временам может оказаться чересчур много. Вернее, дорого. Весной на рынок вышел поселок экономкласса «Алешкино» (63 км от МКАД по Новорижскому шоссе). По данным компании «Инком-недвижимость», изначально в нем в продажу предлагались участки разных размеров, но по результатам продаж можно было наблюдать, что объекты размером

8 соток «уходили» заметно лучше 15-соточных. Продажа больших участков в поселке оказалась настолько успешной, что была выведена вторая очередь поселка, сразу размежеванная на небольшие фрагменты. Несколько сложнее провести адаптацию в поселках, где предлагаются участки с под-рядом — требуется пропорционально модифицировать и проекты коттеджей. В поселке

«Smartville Дмитровка» (43 км от Москвы по Дмитровскому шоссе) поменяли не только габариты домов и участков, но и саму строительную технологию. Изначально поселок продумывали еще до кризиса и, ориентируясь на более высокий ценовой сегмент, собирались возводить здесь кирпичные дома. Однако впоследствии концепцию пересмотрели, изменив вместе с ней и



«Smartville Дмитровка» застраивается каркасными домами вместо кирпичных, а участки сократились до 9 соток

срок начала продаж (реализация поселка началась в мае). Теперь «Smartville Дмитровка» будет застраиваться быстровозводимыми каркасными домами по немецкой технологии, минимальная площадь дома составляет 95 кв. м, а самый маленький участок отдельно стоящего коттеджа (в поселке есть еще и дуплексы) равен 9 соткам.

Максимальный минимализм

Но все же самые интересные на сегодняшний день из адаптированных под низкие цены предложений — те, которые располагаются на самых популярных подмосковных направлениях в 25-километровой зоне от МКАД в окружении дорогих поселков. То есть в местах, где еще совсем недавно появились небольшие и сравнительно недорогие коттеджи едва ли было возможно. Один из таких проектов — поселок «Новорижский», расположенный в 23 км от МКАД по Новорижскому шоссе. В нем предлагаются участки от 10 до 15 соток как с подрядом на строительство коттеджей, так и без него. Признаком кризисно-

го минимализма удовлетворяют и дома: самый маленький коттедж — всего 153 кв. м. И, наконец, есть еще одна возможность сэкономить — выбрать оптимальную строительную технологию. На сегодняшний день самой бюджетной является каркасная технология (хотя есть возможность заказать и дом из кирпича), но в ближайшее время застройщик предполагает расширить линейку возможных вариантов и предложить еще более дешевые коттеджи из пеноблоков.

Такая же тенденция и в подмосковных поселках, которые возводит западные девелоперы. Скажем, в строящемся поселке «Новые Вешки» (1,5 км от Москвы по Алтуфьевскому шоссе) есть вполне явные признаки минимализма. Так, на торцевых стенах коттеджей почти нет окон, а те, что есть, смещены относительно окон соседнего коттеджа. Как объясняют в компании Sawatzky, это сделано специально, чтобы соседи не мешали друг другу, даже если дома стоят на совсем маленьких участках. И таких приемов и хитростей при проектировании может быть масса.

Интересно другое: экономия на размерах участков, площадях коттеджей, строительных и архитектурных технологиях, урезание инфраструктуры новых проектов девелоперы не собираются. Что вполне логично: чтобы удерживать ценовую планку на низком уровне, поселки нужно строить довольно большими, а без инфраструктуры они даже при очень лояльном бюджете не будут пользоваться большим спросом.

Впрочем, есть и диаметрально противоположные примеры кризисного минимализма: строить клубные мини-поселки на пять-десять коттеджей, лишённые какой-либо инфраструктуры. С помощью чего тоже достигается экономия. В качестве примера можно назвать проект «Bereza club» (6 км от МКАД по Калужскому шоссе) или «Петрофф» (24 км от Москвы по Новорижскому шоссе). Но какими бы ни были способы достижения минимализма, все они приводят к тому, что цены на объекты удерживаются в устраивающем сейчас покупателей диапазоне.

Наталья Павлова-Каткова

МОСКВА ТОЖЕ МЕЛЬЧАЕТ

В отличие от загорода, в московские проекты не так-то легко внести изменения чисто технологически. Внести глобальные коррективы в уже согласованный проект многоэтажного жилого комплекса, особенно если строительство уже началось, не просто и недорого. А поскольку новые проекты в этом году почти не запускались, сложно говорить о тенденции сокращения площадей в городских объектах.

И все же изменения в проекты вносятся, причем в домах элитного класса. Что и понятно — там изначально были запланированы большие и очень большие площади, которые проще делить. Например, увеличилось количество квартир в одном из самых дорогих строящихся домов —

ЖК «Гранатный, 6». «Первоначально планировалось, что в комплексе будет 27 квартир, сейчас выставлена на продажу 31, — говорит руководитель офиса продаж ЖК «Гранатный, 6» Ольга Трофимова. — Это произошло за счет того, что четыре этажа мы поделили пополам. Но даже при этом минимальная площадь квартир — 200 кв. м».

В недалеком будущем этот процесс минимизации станет более заметным. «Наверняка будет проводиться реконструкция новых и ранее замороженных объектов элитной недвижимости, — говорит Наталья Шинанина, руководитель продаж проекта «Одиннадцать Станиславского». — Покупатели хотят более функциональные планировоч-

ные решения, меньше роскоши — мы понимаем, что эти лишние метры стоят довольно дорого. Уже сегодня по многим из них девелоперы пересматривают первоначальные концепции. При этом жилье не станет менее роскошным. Как и прежде, критериями элитной недвижимости остаются эксклюзивные строительные и отделочные материалы, высочайшее качество строительства с применением прогрессивных технологий, наличие самых современных инженерных и охранных систем и т. п.»

Вероятнее всего, большинству стилистических проектов не избежать жесткой диеты: раз не получается уменьшать цены, придется уменьшать площади. Третьего не дано.

Специальное Новогоднее Предложение

Продолжая многолетнюю традицию, компания «ДОН-Строй» объявляет «Новогоднее предложение 2010»! Вам предоставляется возможность приобрести квартиры в лучших домах Москвы на уникальных праздничных условиях. Предложение ограничено!

Вашему вниманию представлены жилые комплексы, расположенные в знаковых местах города: в историческом центре, на набережных Москвы-реки и рядом с парками. В предложении участвуют дома бизнес-класса «Измайловский», «Дом на Беговой» и «Бирюзова, 41», а также респектабельные жилые комплексы классов Premium и De Luxe.

Все жилые комплексы реализуются в партнерстве с банком ВТБ.

Дом на Беговой

Построенный жилой комплекс в центре города, неподалеку от делового «Сити». Квартиры с панорамными видами из окон от 44 кв. м. Действующий торговый центр. Метро «Беговая».

Бирюзова, 41

Современный жилой комплекс построен у сосновой рощи, неподалеку от Серебряного бора. Квартиры от 110 кв. м. Подземный паркинг. Охраняемая территория. Метро «Октябрьское поле».

Измайловский

Жилой комплекс рядом с Измайловским лесопарком. Квартиры площадью от 74 кв. м с великолепными видами на парк. Охраняемая территория. Торговый центр. Метро «Измайловская».

КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» 925 47 47 WWW.DON-STROY.COM