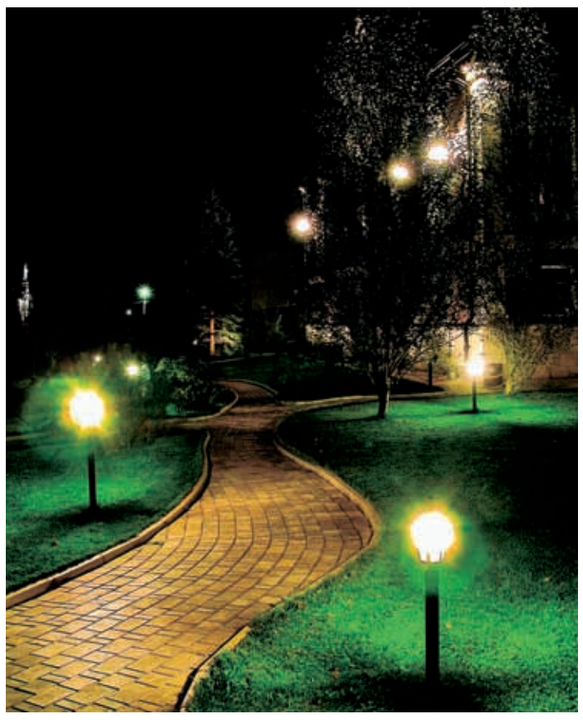
ДОМ ЦЕНЫ

В собственных сетях

энергоснабжение

Подмосковные застройщики коттеджных поселков не первый год страдают от проблем с подключением к электросетям. Зачастую ожидание в очереди на электричество растягивается на годы. Несмотря на старания энергетиков улучшить ситуацию, пока застройщикам имеет смысл подумать о собственных электростанциях и сетях для строящихся домов.



Вечерняя игра света на участке потребует мощности от 100 до 200 кВт

ФОТО ЦЕНТРА СВЕТОДИЗАЙНА (ILLUMINATOR GROUP)

Обогрев воздуха

В ОАО «Московская областная электросетевая компания» (МОЭСК) рассказывают, что проблемы с присоединением к электрическим сетям действительно существуют. Как правило, это Московская область в радиусе 50 км от столицы. Наиболее проблемные районы — северо-запад, запад, юго-запад и юг. В этих районах Подмосковья сетевое хозяйство изношено настолько сильно, а желающих «воткнуться» в сеть так много, что удовлетворить спрос всех желающих просто невозможно. Кроме того, эти районы популярны в основном у людей с высоким достатком, поэтому и электричества им нужно больше, чем среднему потребителю.

В принципе мощности в 15 кВт достаточно для небольшого коттеджа с минимальной энерговооруженностью — когда нет подогрева полов и карнизов, освещения всей территории наружными осветительными приборами и прочих излишеств цивилизации. На самом деле, по данным МОЭСК, чаще всего запрашиваемая мощность для коттеджа составляет от 100 до 200 кВт. Есть еще у энергетиков байка о человеке, конечно, жителе Рублевки, который строил дом и сделал заявку на 1 МВт (1 тыс. кВт!). Такое количество энергии ему требовалось для того, чтобы в любой мороз выходить к искусственной незамерзающей речке с маленьким песчаным пляжем. Посчитав, во сколько обойдется это удовольствие, энергетики выставили любителю пляжного отдыха счет — €1 млн. Говорят, человек был согласен платить. Однако технической возможности присоединения такой мощности к сетям в районе его стройки не было. Пришлось оставить заявку неудовлетворенной.

Районная монополия

Механизм присоединения к сетям довольно прост. В случае строительства нового коттеджного поселка и необходимости присоединиться к сетям МОЭСК застройщик подает заявку в филиал компании, обслуживающий конкретную территорию. Впрочем, это может быть и не МОЭСК, а другая компания, с которыми частенько у застройщиков и возникают проблемы. Всего компаний, которые в Подмосковье занимаются подключениями к сетям, по данным РАО «ЕЭС России», порядка 70. Среди них — МУП «Энергоснабжение» (г. Воскресенск), Дзержинское МУП «Энергокоммунальное производственное объединение», МУП «Люберецкая электросеть», МУП «Щербинская электросеть», ООО «Системы жизнеобеспечения Звенигород», ООО «Красноармейскэнерго», ОАО «Раменские коммунальные системы», МУП «Ремонтно-строительное предприятие Подольского района».

В установленные законом сроки заявка рассматривается и с ним заключается договор на технологическое присоединение. В договоре в числе прочих условий указываются и сроки присоединения. Присоединение к сетям МОЭСК оплачивается по тарифу, установленному Энергетическим комитетом Московской области. Плата составляет от 10 570 до 12 972 руб. за 1 кВт (в зависимости от уровня напряжения и требуемой мощности). Каждый застройщик оплачивает только тот объем мощности, который необходим ему. Впрочем, с государственными компаниями потребителям работать гораздо проще, чем с частными, поскольку у всех государственных компаний есть единый фиксированный тариф. А вот с частными все намного сложнее, поскольку их тарифы, как правило, выше на 30%, чем государственные. Впрочем, потребителям деваться некуда — как правило, в одном районе есть только одна компания, осуществляющая присоединения.

Понять, сколько заявок на присоединения находится в работе у частных энергокомпаний, довольно трудно: компании считают это закрытой информацией. В МОЭСК же сейчас ведется работа более чем по 230 заявкам на присоединение коттеджных поселков. При этом разброс между отдельными районами области велик — больше всего желающих в Одинцовском, Истринском, Наро-Фоминском районах, наименее популярны Егорьевский и Шатурский. В МОЭСК рассказывают, что «после введения тарифа на технологическое присоединение энергокомпания смогла прекратить практику отказов заявителям и заключает договоры на технологическое присоединение со всеми застройщиками, подавшими заявку в установленной законом форме».

Срок присоединения коттеджного поселка зависит от сложности и объема работ, необходимых для присоединения, а также от наличия резерва мощности и планов по их созданию в каждом конкретном районе. Так, в отдаленных районах Московской области, где застройка ведется менее интенсивно и сетевой комплекс имеет резерв мощности, количество заявок меньше и удовлетворяются они быстрее. Например, в Сергиево-Посадском районе из двух поданных заявок исполнены обе. Сложнее ситуация в районах, расположенных близко к столице. По Солнечногорскому району в настоящее время в работе на разной стадии рассмотрения находится 18 заявок. По трем из них уже принято решение и ведется подписание договоров на технологическое присоединение. По заявкам остальных потребителей заканчивается подготовка технических решений.

Дело рук присоединяемых

Как правило, проблема с присоединениями возникает по двум причинам: изношенность сетей (и, как следствие, невозможность возложить на них дополнительную нагрузку) или отсутствие подстанции, трансформирующей высокое напряжение в более низкое. Собственно плата за техприсоединения была введена именно для того, чтобы улучшить положение в сетевом хозяйстве. Именно на деньги, которые потребитель платит за то, чтобы его подключили к сети, и строятся новые подстанции и линии электропередачи. Однако в частных компаниях никаких гарантий вложений денег, заплаченных за подключение, в новое строительство нет. «Я купил дом в коттеджном поселке в Малаховке,— рассказывает потенциальный потребитель электроэнергии.— Год назад за присоединение своих 15 кВт я заплатил $3 тыс. Мне велели ждать три месяца. Через полгода оказалось, что надо всем домам в поселке, а их 15, добавить еще столько же, чтобы подключили без очереди. Но, видимо, кто-то дал взятку больше нас. Электричества в доме до сих пор нет». Нет света в строящемся доме в одном из коттеджных поселков в 10 км от Москвы по Калужскому шоссе. «Цена у компании, которая должна меня подключить, на 30% выше государственного тарифа. Меня возмутило это,— рассказывает владельца дома.— А они мне сказали: „Не хочешь платить, сиди без света“. Государственных сетей здесь нет».

Впрочем, многие застройщики коттеджных поселков Подмосковья начали возводить собственную генерацию. Представитель крупной инвестиционно-строительной компании объясняет такое решение просто: «Мы устали от того, что с нас все время тянут огромные деньги, а потом еще и заставляют самостоятельно прокладывать кабель к питающему центру, а иногда строить и саму подстанцию. Проще сразу строить свою мини-ТЭЦ». Как правило, такие установки работают на газе. Их мощность — от 22 до 44 кВт. Это как раз для коттеджного поселка небольшого размера. Есть установки и побольше — от 44 до 150 кВт. Такая подойдет, если поселок большой, в нем есть, например, школа или бассейн. Пользование электричеством от такой установки обойдется потребителю примерно на 20% дороже, чем пользование государственной энергией. Однако с учетом того, что это автономная генерация, обслуживание которой полностью лежит на подрядчике, затраты того стоят.

Если же лишнего десятка миллионов долларов на автономную энергоустановку у застройщика нет, то пока ему можно рекомендовать только одно — не строить в Подмосковье, по крайней мере, пару лет. За это время МОЭСК обещает построить и реконструировать 78 подстанций разного класса напряжения вокруг Москвы и таким образом погасить дефицит подключений к энергосетям. В компании также сообщили, что через два года будут существенно сокращены сроки присоединения (сейчас его приходится ждать иногда больше года) и созданы дополнительные резервы, которые наверняка позволят разбить перед домом небольшой незамерзающий пляж.

Екатерина Гришковец



Надежда на бонусы

Москва

В декабре и январе цены на первичную недвижимость продолжали оставаться неизменными, за исключением сезонных повышений цен, производимых отдельными застройщиками. Ожидаемого подъема, вызванного выплатой бонусов топ-менеджерам крупных компаний, не произошло.

Вполне возможно, что эта категория потенциальных покупателей недвижимости предпочла в нынешней неопределенной ситуации вложить средства в другие, менее рискованные активы. Впрочем, продавцы квартир все еще надеются на эту целевую аудиторию. По их словам, в январе топ-менеджеры отдыхают. Кроме того, многие компании выплачивают вознаграждения по итогам работы в прошлом году в начале следующего, а значит, подъем еще впереди.

По данным аналитического центра «Миэль-недвижимость», цены на новостройки в декабре ушедшего года выросли на 1,7% (то есть с учетом погрешности рост можно считать нулевым) при таком же статистически незначимом уменьшении предложения, связанном с приближением новогодних праздников.

Наибольший рост цен отмечен, как и в продолжение всех последних месяцев, в сегменте элитной недвижимости — традиционно наиболее стабильном сегменте. Прирост цен на самые дорогие квартиры в декабре—январе, по данным компании Paul's Yard, составил около 5,5%. Впрочем, большинство экспертов говорят, что в связи с затишьем на рынке давать какие-то средние цифры по этому периоду некорректно, так как данные могут очень сильно различаться. По подсчетам аналитического центра «Миэль-недвижимость», повышение цен на элитные квартиры также находится в пределах статистической погрешности.

Елена Дегтярева

Мнения участников рынка

Нина Кузнецова,
генеральный директор «МИАН—агентство недвижимости»:
— В целом для состояния рынка в декабре была характерна продолжающаяся стабилизация цен на фоне достаточно большого предложения. Эта тенденция наблюдалась во всех сегментах рынка недвижимости, за исключением элитного жилья. Кроме того, в течение последнего месяца наблюдался традиционный сезонный спад активности со стороны потенциальных покупателей. Большинство интересовались прогнозами состояния рынка в начале 2007 года. Скорее всего, ситуация на рынке Москвы до февраля-марта 2007 года будет также характеризоваться вялотекущим ростом либо стабилизацией цен. Участники рынка как со стороны спроса, так и со стороны предложения будут пытаться понять рынок и проверить друг друга на прочность и выдержку. Далее ожидается увеличение платежеспособного спроса, связанное в основном с подведением результатов работы крупных компаний за 2006 год и выплатой бонусов топ-менеджерам. Однако это оживление будет временным и коснется в основном жилья бизнес-класса, что приведет к росту цен в этой категории на 2–4% в месяц. В силу его небольшой доли в общем объеме сделок (не больше 15%) существенного влияния на общие ценовые тенденции этот фактор не окажет, общий рост цен будет на уровне 2–3% в месяц (1% из которых обусловлен общей инфляцией). Спрос на типовые и основную массу экономобъектов будет более сдержанным: низкий и средний сегменты будут ждать снижения цен, потребители ответят на это падением спроса (переходом его в отложенный). Цены на элитную недвижимость будут расти ежемесячно на 2–2,4%.

Лидия Гречина,
директор по маркетингу корпорации «Инком-недвижимость»
— Более 80% предлагаемых в настоящее время к продаже новостроек составляют монолитные и кирпично-монолитные дома, возводимые по индивидуальным проектам. Указанные типы новостроек относятся к классам «бизнес» и «элита», которые только растут в цене. Благодаря общему затишью на рынке городской недвижимости в декабре и январе цены в данной категории нового жилья практически не менялись. Существует большая вероятность, что в сегменте новостроек классов «бизнес» и «элита» в конце января начнется заметный прирост цен, обусловленный как общим оживлением рынка недвижимости, так и реализацией новогодних бонусов топ-менеджеров крупных компаний.

Марина Венчковская,
руководитель отдела продаж квартир компании «Усадьба»:
— По моему мнению, пока преждевременно говорить о каких-либо изменениях на рынке. Конец текущего года и начало следующего в городском сегменте элитного рынка — традиционно наименее располагающее к переменам время. Декабрь чаще всего посвящен подведению итогов и закрытию финансового года, поэтому значительных ценовых колебаний практически не происходит. Что касается января, то первая его половина, как правило, уходит на послепраздничные отпуска наших клиентов, а это также не способствует увеличению покупательской активности. Важно помнить, что на элитном рынке временной фактор имеет не столь важное значение, как на рынке сегментов «бизнес» или «эконом». Недвижимость класса de luxe никогда не приобретается на последние деньги, а потому потенциальный покупатель может позволить себе не жертвовать отдыхом. Что он, собственно говоря, чаще всего и делает.

А потому мы ожидаем увеличения активности в конце января—начале февраля. Именно тогда рынок оживет, и можно будет проводить более или менее обоснованный анализ периода. То же самое касается новых объектов и изменения ситуации по уже реализуемым. Фактически месяц — с середины декабря по середину января — здесь также наблюдается затишье. Прекрасно понимают это и застройщики, а потому не торопятся с выводом на рынок новых предложений.

Павел Здрадовский,
генеральный директор компании Paul's Yard:
— Новые проекты рынка элитной недвижимости конца 2006—начала 2007 года пока не стали известны большинству экспертов, и, следовательно, говорить о них еще рано. Рост цен за этот период составил 5,5%, однако следует учитывать, что часть сделок конца декабря были чисто эмоциональными и связанными с ограничениями времени (вложить деньги в декабре, совершить сделку в уходящем году), а также с некоторыми ажиотажными обстоятельствами (несколько покупателей на одну квартиру, для которых мотивация времени наступила одновременно, а продавец воспользовался благоприятной конъюнктурой).

Строящиеся жилые комплексы Москвы

Название	Адрес	Стадия готовности	Средняя цена ($/1 кв. м)	Увеличение цены (% к ноябрю 2006 года)
—	Ярославское ш., 26	Готов на 70%	От 3580	2
—	Ул. Коломенская, 21	Готов на 80%	От 4448	1.5
«Гранд-Паркъ»	Хорошевское ш., к. 17	3-й квартал 2007 года	4600–5000	2
—	Старопименовский пер., 10/3	Сдан ГК	12500	6
—	Ул. Гиляровского, 55	Сдача ГК — 2007 год	7000	3
—	Барыковский пер., 6, стр. 1	2007 год	16346	0
—	2-й Зачатьевский пер., вл. 11/7	Сдача ГК — 2008 год	16400	–8
—	Кочновский пр., 4	Сдача ГК — 2007 год	3866	0
«Тихвинский дворик»	Ул. Тихвинская, 10	Сдача ГК — 2007 год	6000	0
«Доминанта»	Ул. Щукинская, 2	Сдача ГК — 2007 год	4690	0
«Мономах»	Ул. Алабяна, вл. 13	Сдача ГК — 1-й квартал 2007 года	6260	0
—	Ярославское ш., вл. 26	Сдача ГК — 2007 год	3770	0
—	Ул. Минская, 1	Сдан ГК	10000	0
	Ул. Коломенская, вл. 23	Сдан ГК	4448	0
—	Хилков пер., вл. 43	Сдача ГК — 2007 год	23300	11
—	Ул. Новый Арбат, вл. 27–29	Сдача ГК — 2007 год	15000	7
—	Ул. Б. Никитская, 45	Сдан ГК	16000	0
«Дом на Девичьем поле»	Ул. Б. Пироговская, 6, стр. 2	Котлован	14000	0
—	Б. Саввинский пер., вл. 2, 4, 6	Котлован	12000	0
«Махаон»	Щемиловский пер., 5А	Котлован	6500	0
—	4-й Новомихалковский пр., вл. 2	Сдан ГК	3250	–7
«Приват Сквер»	Ул. 3-я Песчаная, вл. 2А	Сдача ГК — 2007 год	4146	–5
«Сетунь»	Пр. Загорского, вл. 20, стр. 5	Сдача ГК — 2007 год	6500	0
«Арбатская усадьба»	Трубниковский пер., 4	Сдан ГК	20812	0
«Ближняя дача»	Ул. Староволынская, вл. 11	Сдан ГК	9000	0
«Петров дом»	Дмитровский пер., вл. 5–7	Сдан ГК	18000	1.7
—	Б. Палашевский пер., 10	Сдан ГК	14000	0
Green Fort	Ул. Суворовская, вл. 10	Сдача ГК — 2007 год	4400	0
«Кутузовский»	Резервный пр., вл. 2/18, 10	Сдача ГК — 2007 год	8000	0
—	Ул. Бахрушина, вл. 13	Сдан ГК	9500	0
—	Ул. Шумкина, 11А	Сдан ГК	5693	3
—	Ул. Петрозаводская, 28	Сдан ГК	3694	0
—	Ул. Удальцова, 67	Сдан ГК	6600	1.5
—	Леонтьевский пер., 11	Сдан ГК	12000	9
—	Просп. Маршала Жукова	Сдан ГК	3450	–7
«Шуваловский»	Ломоносовский просп., вл. 27Б	Сдача ГК — 2007 год	6590	4
«Северный парк»	Ленинградское ш., 25	Завершены монолитные работы	4700	0
—	Просп. Вернадского, 105	Дом сдан	4300	0
«Юнион-парк»	Ул. Тухачевского, 41	Сдача ГК — 2007 год	2500	4.7
«Велтон-парк»	Просп. Маршала Жукова, 43	Сдача ГК — 2007 год	4700	4.4
—	Ул. Гвардейская, вл. 2, 6	Сдача ГК — 2009 год	4068	Не предлагался
—	Щелковское ш., вл. 26	Сдан ГК	3826	0
—	Ул. Окская, к. 7, 9, 12, 13, 19	Сдача ГК — 2006–2007 годы	2600	0
—	Ул. Лукинская, вл. 2	Сдача ГК — 2007 год	2525	0
—	Ул. Дыбенко, д. 22, к. 3	Дом сдан	4681	0
—	Ул. Б. Академическая, вл. 67	Дом сдан	3170	0
—	Кожухово, мкр. 1, 2, 3	Сдача ГК в 2007 году	2000	0
—	Митино, мкр. 1А	Сдача ГК в 2007 году	2295	0
—	Южное Тушино, мкр. 22, к. 5	Сдача ГК в 2008 году	2500	0
—	Ул. Малыгина, вл. 12, к. 1	Сдача ГК в 2007 году	2580	0
Mirax Park	Просп. Вернадского, вл. 93	Сдача ГК — 2007 год	4600	От 1 до 3
«Кутузовская ривьера»	Ул. Нежинская, вл. 3	Сдача ГК — 2007 год	6100	От 1 до 3
«Дом на Таганке»	Ул. Талалихина, д. 12	Сдача ГК — 2007 год	7100	1

Источники: МИЭЛЬ, МИАН, КРОСТ, Mirax Group.