

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 19 апреля 2007 №66 (№3642 с момента возобновления издания)

Заем не по-нашему

Обмен опытом

На зарубежном ипотечном рынке можно найти целый ряд кредитных продуктов, которые пока не появились в России. О том, какие ипотечные программы могут прийти в нашу страну в ближайшие годы и почему они до сих пор до нас не дошли, рассказывает корреспондент «Ъ-Дома» **ЕВГЕНИЯ ДМИТРИЕВА**.

Для самых маленьких
Сегодня многие российские банки только начинают работать с населением, предлагая уже опробованные другими банками продукты. Это кредиты под залог готового жилья, будь то квартира или загородный дом, кредиты под залог земельного участка. Также на ипотечном рынке есть продукты не с фиксированной ставкой, а с плавающей, которые, как и многие другие продукты, пришли из-за рубежа. Первую такую ставку предложил банк «Дельтакредит», но широкого распространения плавающая ставка не получила. Деньги на покупку недостроенного дома или квартиры многие банки также готовы предоставить своим заемщикам. Однако все это лишь малая часть того, что предлагают за рубежом. В Великобритании, США и Канаде давно существуют продукты, учитывающие не только предмет залога (то есть разновидность недвижимости, на которую выдается кредит), но и возраст, карьерный рост заемщика, прогнозы по росту стоимости объекта и даже использование пенсионных накоплений. То, что у многих банков в России носит название «студенческая ипотека» или ипотека для молодых семей — не что иное, как вариация по снижению первоначального взноса по кредиту. Банки лишь

учитывают тот факт, что у начинающего специалиста, только что окончившего институт, либо нет никаких накоплений, либо их очень мало. Поэтому они идут на снижение первого взноса до 5% (или даже 0%) от стоимости недвижимости, зачастую одновременно поднимая процентную ставку по кредиту. На Западе же банки действительно оценивают молодого клиента и предлагают целую серию продуктов, которые учитывают и возраст, и образование, и перспективы карьерного роста. «Можно выделить кредитные предложения с повышающимся и понижающимся аннуитетом. Кредитные продукты с повышающимся аннуитетом специально рассчитаны на молодых специалистов, находящихся в самом начале своего карьерного пути. Суть таких кредитных продуктов состоит в том, что с увеличением платежеспособности заемщика возрастает и объем ежемесячных выплат по кредиту», — рассказывает генеральный директор компании «АТГА Ипотека» Александр Черныш.

На начальной стадии молодой заемщик вносит символическую сумму в качестве первого взноса, а ежемесячные платежи зачастую состоят только из процентов по кредиту, но не за весь период кредитования, а, скажем, на три-пять лет. После этого периода банк переводит клиента на другую программу, увеличивая платежи и срок, по которому они рассчитываются.

Очень популярен за рубежом Valloon loan (в дословном переводе «заем по методу аэростата»). Схема погашения построена таким образом, что последний платеж в счет погашения долга значительно больше, чем предыдущие платежи.

(Окончание на стр. 32)

Элитное место жительства не обязательно покупать, его можно взять в аренду. Сегодня гости столицы готовы платить огромные суммы за чужие стены. А чем больше спрос, тем дороже эксклюзивные предложения. Цена аренды квартиры в элитном сегменте начинается от \$3–4 тыс. в месяц и предела не имеет. Арендная ставка элитных апартаментов доходит до нескольких десятков тысяч долларов. Временное пристанище класса de luxe выбирали **Наталья Старостина** и **Андрей Воскресенский**.

Чужие стены

класс de luxe

Фэн-шуй с иллюминацией

«Квартира эгоиста» — так охарактеризовал свое жилье в районе Красной Пресни его хозяин. Любимую трехкомнатную квартиру площадью 170 кв. м с двумя ванными энергичный молодой человек готов сдавать за \$19 тыс. в месяц.

Ультрасовременный дизайн с авангардной росписью на стенах делал знаковый дизайнер хозяина. Мебель ставили с чувством и восточным толком — по фэн-шуй. По принципу максимальной гармонии с природой в квартире развесили зеркала, поставили кровати и даже провели иллюминацию. Правда, сам владелец к подобным «тонкостям» относится довольно равнодушно, хотя и признает, что «возможно, такая аура будет импонировать будущим жильцам». Гордость краснопресненской квартиры — огромная ванная комната для хозяев с голографическим кафелем, джакузи и собственной сауны.

В выборе интерьера хозяин не прогадал. По словам Екатерины Тейн, руководителя департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank, «самый востребованный вариант на этом рынке — спокойная классика, которую без труда можно сделать более современной за счет, например, мебели. Однако квартиры в стиле хай-тек достаточно быстро находят арендатора, так как на них есть большой спрос в определенном сегменте клиентов. Правда, такой вариант скорее приглянется русскому человеку, чем иностранцу, выбирающему более сдержанные варианты интерьера». Современный и продвинутый дизайн в холодных тонах лучше всего подойдет состоятельному холостяку либо молодой супружеской паре без детей. «И никаких животных», — подчеркивает владелец. Домашним питом-



цам вход в элитные апартаменты чаще всего категорически запрещен. Если клиенты все же не хотят расставаться со своими любимцами, они должны быть готовы к увеличению страховых депонентов на несколько процентов.

Эксклюзивные материалы требуют эксклюзивной уборки. По словам хозяйки, «приглашать горничную необходимо раз в неделю часов на десять», естественно, за счет арендаторов. Помимо уборки будущим жильцам придется самостоятельно оплачивать «расходы за свет», а также счета за телефонные переговоры. Самим ходить с квиточками в Сбербанк им не придется. Все коммунальные хлопоты берет на себя управляющая компания элитного дома. В стоимость аренды традиционно уже входят абонентская плата за интернет и спутниковое телевидение.

Не стоит волноваться и за собственную безопасность. Трехуровневый кордон охранников и видеонаблюдение за территорией — необходимое условие элитного обустройства. К тому же аренда недвижимости класса «люкс» предполагает наличие солидных соседей. К примеру, в числе жителей дома на Красной Пресне — столичные депутаты, экс-глава Аджарии Аслан Абашидзе, братья Веринки, а также (по слухам) Зураб Церетели.

Сверху видно не все

Жилой комплекс «Посольское подворье» в районе Замоскворечья подкупает тишиной. В разгар дня трудно поверить, что буквально за углом выстраиваются пробки и воясю сигналит машины. Тишину «дипломатического» центра столицы нарушает разве что местная экзотика: молодая хозяйка апартаментов с улыбкой рассказывает, что летом во дворе посольства Намибии через дорогу от дома в бассейнах плещутся дети.

(Окончание на стр. 42)

36
страница

Москва и Подмосковье: варианты выбора

38
страница

Сталинки: закат былой славы

40
страница

Стоит ли инвестировать в Сочи



45
страница

Острова в дальнем зарубежье

46
страница

Интерьеры: кровать как доминанта



Английский Квартал



«Английский Квартал» — новый масштабный проект Первой Ипотечной Компании, который своим обликом и организацией отражает дух старой, доброй Англии и европейский стиль жизни. Большая территория комплекса с изолированным от внешнего мира огромным внутренним двором позволяет создать уникальный оазис в центре Москвы, где будут проживать люди одного уровня, достатка и социального статуса.

«Английский Квартал» расположен в районе Замоскворечья на Мытной улице и имеет удобный выезд на важные транспортные магистрали столицы. В пешеходной доступности от жилого комплекса — парк имени Горького и Нескучный сад, Свято-Донской и Свято-Данилов монастыри, Центральный Дом Художника, рестораны и кафе, супермаркеты, детские и спортивные центры и многое другое.

Квартиры «Английского Квартала» имеют свободную планировку и отвечают всем требованиям, предъявляемым к элитному жилью. Здания возводятся по современной технологии (монолитный каркас с трехслойными наружными стенами). Высота потолков — более 3 метров. В комплексе используются инженерные системы от ведущих мировых производителей, предусмотрен вместительный подземный паркинг.

И наконец, из квартир на верхних этажах открывается замечательная панорама центра города, вид на Кремль, Храм Христа Спасителя, церкви Замоскворечья и главные достопримечательности столицы.



КУПИТЬ КВАРТИРУ!
105-77-10 www.pik.ru

Братство Волынского леса

Москва

В Москве есть жилые комплексы верхнего сегмента бизнес-класса, которые почти не встречаются в рекламе. Даже щит на стройке крайне лаконичен: «Квартиры от надежного инвестора» и телефон. Именно такая картина открывается при посещении стройплощадки по Старовольнской улице, владение 12. Надежность безымянного инвестора исследовал корреспондент «Б-Дома» **Валентин Корнев**.

Площадка находится у стыка Старовольнской и Нежинской улиц и занимает в совокупности 5 га. Эта территория была выделена под застройку из земель расположенного по соседству Медицинского центра управления делами президента РФ. Строительство стартовало в прошлом году.

Жилой комплекс «Волынский» рассчитан на людей, которые предпочитают жить не в историческом центре, а на удалении от него — предпочтительнее в западную сторону. Кстати, удаленность хорошо видна в названии строящегося неподалеку другого жилого комплекса — «Ближняя дача».

Отличительная черта комплекса на Старовольнской — классовая разнородность его составных частей. Проект включает пять корпусов разной этажности и здание будущего детского сада. Классические 20–23-этажные башни бизнес-класса соседствуют с клубным девятиэтажным домом на 21 квартиру и три пентхауса и корпусом переменной этажности с секциями по пять, 14 и 23 этажа. К классическому бизнес-классу в данном проекте добавилась люкс-составляющая — для покупателей, желающих и способных выделяться среди соседей по району.

Проект ведут две компании-соинвестора — «Липецкстрой»,

известный рядом московских объектов бизнес-класса (на Мичуринском проспекте, 6, Крутицкой набережной, 19, Флотской улице, 2, по Б. Тихинскому переулку, 38), и «Экотепло», ведущее строительство одной из башен (корпус 4) и корпуса переменной этажности. В рекламе «Волынский» почти не фигурирует — участники проекта, видимо, полагают, что потенциальные покупатели узнают о нем и сами.

Строительство корпусов «Волынского» находится на разных стадиях. Практически завершен корпус 1, который будет целиком передан Медицинскому центру управления делами президента РФ. Идет отделка клубного дома. Оба здания предполагается сдать уже этим летом. Совершенно иначе дело обстоит с возведением высотных частей комплекса. На одной из башен при посещении площадки начался монтаж монолитных конструкций седьмого этажа, другая находится в стадии работ нулевого цикла. Корпус переменной этажности только недавно вышел из котлована. Получается довольно интересная ситуация, когда более дорогие части комбинированного проекта появляются на свет раньше, чем дешевые. То есть самые элитные покупатели поселятся в зону продолжающегося стро-



ительства. Кстати, судя по состоянию стройки на начало апреля, полное завершение возведения комплекса в плановые сроки, то есть до конца 2008 года, перспектива весьма сомнительная. Тем не менее уровень монолитных работ и возведения наружных стен нареканий не вызывает.

С полным пакетом разрешительной документации у застройщика все в порядке (кто бы сомневался). Потенциальным покупателям предлагается весьма качественный договор долевого соинвестирования с застройщиком, юридически соответствующий своему названию (то есть не являющийся, к примеру, скрытым договором уступки прав). Более того, этот документ содержит ряд приятных пунктов. Как известно, на

московском рынке нередко ситуация, когда площадь по документам БТИ оказывается несколько больше проектной и покупателя просят внести еще денег. В данном же случае оговорено, что на цену вопроса такое расхождение не повлияет. Однако с продажами у комплекса «Волынский» дела обстоят вовсе не так успешно, как могло бы показаться при взгляде на стройплощадку. Так, в клубном корпусе 3 есть широкий выбор предлагаемых квартир, и до сих пор можно присмотреть апартаменты с панорамными видами на запад Москвы. То же самое можно сказать и о высотной части проекта.

Справедливости ради надо заметить, что на московском рынке новостроек на сегодняшний день царит застой, сча-



ливые объекты, по которым регулярно идут сделки, можно пересчитать по пальцам.

По уровню цен «Волынский» не выходит за пределы конкурентного поля. Так, квартиры в башнях бизнес-класса на восьмом-девятом этажах предлагаются от \$6 тыс. за кв. м, далее цены растут вместе с высотой — по \$100 с каждым следующим этажом. Квартиры в клубном корпусе продаются по \$15 тыс. за метр. Для сравнения: относительно недавно апартаменты в «Кутузовской Ривьере» продавались по \$10–11 тыс. Сегодня же \$15 тыс. за метр клубного дома никого не удивляют и, видимо, пределом для недвижимости топ-класса не являются.

Однако если мерить по цене не метра, а квартиры, то ре-

зультат получается иной. И дело не в архитектурных изысках, примененных для привлечения клиента, как, например, остекленный балкон-эркер площадью около 8 м, который, впрочем, предлагается с ценовым коэффициентом 0,3. «Волынский» рассчитан на покупателей крупных и очень крупных площадей. Площади квартир, которые здесь можно приобрести, начинаются от 120 кв. м. Это всего лишь обычная двухкомнатная квартира в башне бизнес-класса, только сильно раздутая по величине. Количество комнат ограничивается предусмотренными в проекте окнами, зато площадь их достигает 36–37 кв. м. То же самое можно сказать о трехкомнатных квартирах площадью 144–165 кв. м.

Аналогичная ситуация и в клубном корпусе. По многим характеристикам это превосходно спроектированный дом, в котором есть все, что требуется от жилья топ-класса: прекрасная входная группа, отделанная итальянским мрамором, центральное кондиционирование, потолки высотой 3,4 м, многосторонняя ориентация, высокая обеспеченность лифтами (три штуки), наконец, подходящий таким домам формат проекта. Однако площади квартир, которых на этаж приходится по три, варьируются от 265,5 (пятикомнатные) до 281 кв. м (шестикомнатные), а два из трех пентхаусов имеют площадь 616 кв. м (третий поменьше, но незначительно). Стоимость апартаментов в таком доме составит от \$4 млн до \$9,24 млн.

За аналогичные деньги можно приобрести не квартиру внутри мегаполиса, пусть даже в хорошем его районе, а полноценный дом с качественным зеленым окружением и высоким уровнем соседств в окрестностях Рублево-Успенского шоссе. В данном же случае приходится мириться с тем, что дом топ-уровня находится в соседстве с обычными монолитными башнями, которыми в Москве давно никого не удивишь. Кроме того, только у части жителей «Волынского» будут панорамные виды из окон. Остальные будут лицезреть расположенные поблизости постройки советского времени и возникшие в последние годы здания бизнес-класса.

При этом место, выбранное для строительства, весьма примечательно. В его характеристике можно найти много особых черт, которые способны украсить презентацию любого жилого объекта. Район Верной улицы считается традиционно престижной территорией среди земель западной части Москвы. Село Волынское — древнее аристократическое имение, владельцем которого в XIV веке был герой Куликовской битвы Боброк-Волынский. Поблизос-

ти находится пойма реки Сетуни, относящаяся к числу особо охраняемых природных территорий Москвы. Рядом Волынский лес, в котором и расположен медицинский центр.

Правда, пойма Сетуни представляет собой широкий овраг, изобилующий стихийными поймами и самозахваченными огородами участками. А вдоль реки в этих местах имеется несколько стихийных городков бомжей. Сама река пополняется множеством технических стоков самого разного происхождения. Часть леса, которая примыкает к территории застройки (основная часть приходится на закрытую территорию медцентра), очень мала и, кроме того, почти не отличается по количеству мусора от других столичных лесных территорий. Престижность района не может не радовать, однако объектов инфраструктуры в шаговой доступности от места строительства крайне мало. А жителям дорогого дома вряд ли будет достаточно продуктового ларька, расположенного у ворот соседнего общежития МЭСИ.

Домов в округе, являющихся потенциальными конкурентами «Волынского», много. В непосредственном соседстве, через дорогу — уже упомянутая «Ближняя дача», с другой стороны, к северо-западу — башни «Кутузовской Ривьере». Немного дальше располагаются и готовые дома, как, например, «Нежинский квартал», и почти готовый комплекс в Резервном проезде. К северу, за линией Киевской железной дороги, можно наблюдать монолитные конструкции башни на улице Пыррева.

Однако все это заверенные или почти заверенные дома. А комплекс «Волынский» — относительно недавно начавшаяся стройка, поэтому потенциальный инвестор имеет достаточно широкие возможности выбора недвижимости. Хотя когда именно можно будет получить ключи от нее, сказать пока трудно.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ВОЛЫНСКИЙ»

Местоположение	улица Старовольнская, владение 12
Корпусов всего	5
Этажность	5–23
Общее количество квартир	704
Площади	113,7–616 кв. м
Плановое завершение работ	конец 2008 года

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные характеристики: высокая степень надежности инвестиций, хорошее качество работ, возможность выбора квартиры на раннем этапе строительства, вместительный подземный паркинг.

Отрицательные характеристики: завышенные площади квартир, отсутствие предложения до 100 кв. м, слабо развитая инфраструктура в шаговой доступности, неоднородное окружение, невысокая экологичность. Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «Б-Дома».

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Юрий Денисов, менеджер проекта «Ближняя дача» (компания «Недвижимость профи»): — «Волынский» — вполне хороший проект. Но у нас совершенно разные потребительские ниши. На наши продажи наличие такого объекта не влияет вовсе. Старовольнская, 12 нам даже помогает. Люди смотрят, что предлагается там, а затем приходят к нам. А некоторые клиенты смотрят, что есть у нас, а потом идут смотреть предложения через дорогу. Так что в

какой-то мере можно сказать, что мы дополняем друг друга.

Михаил Михайлов, первый заместитель генерального директора компании «Море Плаза»: — На рынке этот проект не светится. Судя по особенностям места, проект несколько проигрывает «Ближней даче». Он расположен ближе к оврагу и не имеет такого же лесного соседства. К тому же «Ближняя дача» хорошо смотрится, а здесь все как-то непонятно.

Представьте...

ПРЕВРАЩАЕМ ИДЕИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

MIEL

WWW.MIEL.RU

www.novieveshki.ru

740 72 27

ЖИЗНЬ, КАКОЙ ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ

СКАЗКА НАЯВУ

УНИКАЛЬНЫЙ КОТТЕДЖНЫЙ КОМПЛЕКС

ВСЕГО 5 МИНУТ ОТ МЕТРО „АЛТУФЬЕВО“

Светлогорье на Новой Риге

Подмосковье

В феврале этого года началось строительство коттеджного поселка бизнес-класса «Светлогорье». Он находится в 38 км от МКАД по Новорижскому шоссе, в живописном и экологически чистом районе, рядом с десятком новых коттеджных поселков. Главные достоинства поселка — хорошая транспортная доступность и близость к стремительно развивающейся инфраструктуре города Истры.

От будущего поселка «Светлогорье» до города Истры действительно пять минут езды на автомобиле. Мимо десятка жилых или строящихся коттеджных поселков эконом- или бизнес-класса, таких как «Опушкино», Melody II, «Финская деревня», «Кольцово», «Истра Кантри Клуб». Мимо частного аэродрома для вертолетов, где могут научиться управлять этими машинами.

Соседство с городом — это плюс для будущих жителей «Светлогорья». Там есть вполне приличные супермаркеты, спортивный и детский клубы, салоны красоты, кафе и рестораны, а также Новоиерусалимский монастырь с его роскошным парком.

Поселок «Светлогорье» запланирован как семейный для постоянного проживания. В перспективе строительство собственного детского сада, школы, детского клуба, медицинского центра, спортивно-оздоровительного комплекса. Все они разместятся на отдельном, примыкающем к поселку участке площадью около 6 га. Когда объекты инфраструктуры будут достроены, здесь действительно можно будет жить с детьми и работать в Москве — дорога от поселка до Кольцевой автодороги без пробок занимает 20–30 минут.

Поселок соседствует с внушительных размеров ангаром

под названием «Кулон-Истра», но пугаться этого не стоит. В нем располагается склад категории А, то есть никаких вредных веществ там не хранят.

Пока поселок «Светлогорье» представляет собой поле, на котором залиты фундаменты 14 домов первой очереди строительства. Это бывшее колхозное поле, но сейчас земля имеет статус «под дачное строительство». Все 67 га находятся в собственности застройщика поселка ООО «Стройразвитие». Это первый самостоятельный проект компании в области загородной жилой недвижимости, но у нее большой опыт developments как жилой, так и коммерческой недвижимости. Компания «Стройразвитие» зарегистрирована в 2004 году в городе Истре Московской области. На ее счету участие в строительстве коттеджных поселков «Голубое», «Миронцево», «Лопотово», «Шеврино», баз отдыха «Элития» и «Арго», микрорайонов таунхаусов в Куркине и на Карамышевской набережной, а также опыт строительства коммерческой недвижимости — Центра международной торговли в Москве, офисов, храмов, промышленных предприятий.

Дома первой очереди поселка должны быть готовы к концу 2007 года. Для застройщика принципиально, чтобы все дома в поселке строились из кирпича.



«Поскольку поселок планировался под постоянное жительство, решено было остановиться на кирпиче: материал качественный, солидный и удобный для дальнейшего обустройства дома», — объясняет Илья Свиридов, управляющий проектом «Светлогорье», генеральный директор компании «Стройразвитие». — Дерево больше ассоциируется с дачным жильем, да и по соседству от нас находится крупный деревянный поселок «Истра Кантри Клуб». Все остальные

варианты (пеноблок, сэндвич и т. д.), по нашему мнению, для поселка бизнес-класса не годятся в принципе».

Покупатели могут выбрать из 18 типовых проектов домов площадью от 214 до 385 кв. м. Наибольшим успехом пользуются дома площадью 220–250 кв. м. Стоимость домовладения (дома и земельного участка 13–35 соток) — от \$230 тыс. до \$700 тыс. Некоторые проекты предусматривают пристроенный к дому гараж. В остальных



случаях придется строить отдельно стоящий гараж или просто выделять место для парковки.

Запланировано строительство более 300 домов. 26 должны разместиться в восточной части поселка около леса VIP-зоны площадью 10 га с отдельным въездом. Средняя стоимость контракта в VIP-зоне — \$1,2 млн.

В домах допустима практически любая планировка. Архитекторы работают индивидуально с каждым клиентом, желая перепланировать дом. Кто-то меняет только место для камина, другие хотели бы перенести несущие стены и лестницы. Однако надо иметь в виду, что в таком случае получится уже не типовый, а индивидуальный проект, требующий дополнительных вложений.

«Дома будут сдаваться под отделку, без внутренних перегородок. Угодить всем просто невозможно, поэтому мы снизили стоимость контракта за счет отказа от отделки», — рассказывает Илья Свиридов. — Хотя по мере строительства поселка мы обязательно будем

сдавать некоторые дома «под ключ», потому что спрос на них также существует».

Застройщик поселка предлагает покупателям услуги собственных подрядчиков в дизайнерских, ремонтных и отделочных работах. Цена вопроса в каждом случае индивидуальна.

Покупка домовладения (дома и участка земли) осуществляется по инвестиционному договору. График платежей привязан к графику строительства. Половина стоимости контракта оплачивается сразу после его подписания, еще 27% — перед закладкой дома, 17% — перед возведением кровли, оставшиеся 6% — по окончании строительства.

Что касается будущей управляющей компании, то застройщик планирует предложить свою. По крайней мере, на первые несколько лет. Это разумно, считает генеральный директор компании «Стройразвитие», потому что коттеджи будут находиться на гарантии, да и благоустройство поселка нужно будет продолжать. Спустя два-три года жители поселка при желании смогут сменить управляющую компанию.

О размерах ежемесячной платы, считает застройщик, пока еще говорить рано. Они будут зависеть и от стоимости энергоресурсов, и от рыночных условий. По ситуации на сегодняшний день жильцам придется бы платить управляющей компании \$250–300 в месяц, не считая коммунальных платежей.

Потенциальным покупателям следует иметь в виду, что строительство «Светлогорья» займет не один год. Застройка территории будет производиться шестью очередями: первая и вторая завершатся в 2007 году, третья и четвертая — в 2008-м, пятая и шестая — в 2009-м. Начало строительства медицинского центра запланировано на 2009 год. Окончание строительства проекта и сдача поселка госкомиссии должны состояться в 2010 году.

Ольга Соломатина

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «СВЕТЛОГОРЬЕ»

Местоположение	38-й км Новорижского шоссе
Общая площадь	67 га
Тип застройки	коттеджи
Площадь домов	от 214 до 385 кв. м
Площадь участка	от 13 до 35 соток
Цена домовладения (дома и участка земли)	от \$230 тыс. до \$1,2 млн
Начало строительных работ	зима 2007 года
Сдача домовладений первой и второй очереди	2007 год
Сдача домовладений третьей и четвертой очереди	2008 год
Сдача домовладений пятой и шестой очереди	2009 год
Начало строительства медицинского центра	2009 год
Окончание строительства и сдача поселка госкомиссии	2010 год

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные характеристики:

экологически чистый район, удобная транспортная доступность, соседство с новыми коттеджными поселками аналогичного класса.

Отрицательные характеристики:

ограничение в выборе материала для строительства дома, поселок строится в поле с деревьями только по краю участка, продажа на ранней стадии проектирования, высокая плотность застройки объекта, растянутые сроки строительства. Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «Ъ-Дома».

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Полина Иванова, ведущий аналитик ЗАО «Северо-Запад»:

— Слишком близкое соседство с логистическим комплексом «Кулон-Истра» и производственным предприятием «Аква-Вижи» является явным минусом как для нормальной динамики продаж в поселке, так и для дальнейшего комфортного проживания потенциальных покупателей загородной недвижимости. Непрерывающийся шум от выезжающих в комплекс и выезжающих фур явно не добавляет оптимизма.

Заявленные застройщиком условия по подключению основных коммуникаций поселка к сетям района тоже вызывают сомнения. Как было сказано, канализационные сети планируется подключить к мощностям населенного пункта Котово. Возникает вопрос: а выдержит ли Котово и готово ли взять на себя такую дополнительную нагрузку?

Из положительных моментов хотелось бы отметить грамотную концепцию самих домов. В первую очередь, дома выполнены в классическом архитектурном стиле.

Во-вторых, при строительстве используется кирпич — основательный, долговечный материал. И в-третьих, дома площадью 200–300 кв. м — самый популярный формат загородного жилья.

Валерий Мищенко, директор по развитию инвестиционно-строительного холдинга Rodex Group:

— В поселке представлены как домовладения экономкласса, так и дорогие дома, примыкающие к лесному массиву, что позволяет привлечь больший сегмент покупателей на объекты поселка.

Планируется широкая развитая инфраструктура, бытовая и коммерческая. Хорошие подъездные пути к поселку. Но есть и очевидные минусы. Поселок с одной стороны граничит с частной застройкой и оживленной дорогой, следствие — шум и неоднородная социальная среда. Запланированы большие затраты на инфраструктуру поселка, которые по большей части нерентабельны и будут долго окупаться. Это, в частности, касается строительства медицинского центра.

на правах рекламы



Лэйнхаусы на Ильинке



- Лэйнхаус - новый вид загородной недвижимости.
- Атмосфера уюта и покоя, свежее дыхание лесов и вод самой чистой территории Ближнего Подмосковья - Русской Швейцарии - основы здоровья и долголетия, счастливой, безмятежной жизни.
- Оригинальная концепция поселка лэйнхаусов «Ильинка» предполагает гармоничное сочетание архитектурных стилей и достижений ландшафтного дизайна, создающее неповторимую атмосферу европейского городка.
- Уникальная транспортная доступность: удобный подъезд по любой из двух магистралей - правительственному Рублево-Успенскому или скоростному Новорижскому шоссе, 11 километров от МКАД.




www.ilynka.ru
933-35-35

ДОМ проекты

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

«Режиссер» с отделкой

начало продаж

На рынке недвижимости появилось редкое для нашего времени предложение — квартиры класса «премиум» с полной отделкой. Продажи начались только что в жилом комплексе «Режиссер» в районе «Мосфильма», на улице Пыррева.

«Режиссер» — это монолитно-кирпичное здание переменной этажности (13–16 этажей) с первым нежилым этажом и трехуровневым подземным паркингом. На первом этаже дома расположены административные, технические помещения и служба охраны. На остальных этажах — квартиры свободной планировки площадью от 55 до 300,8 кв. м.

Комплекс оснащен современным оборудованием, инженерными системами и коммуникациями: в каждом подъезде установлено по два лифта OTIS грузоподъемностью 360 и 1000 кг, здание оборудовано системами вентиляции, кондиционирования, пожаротушения и дымоудаления; каждая квартира обеспечена как минимум



одним городским телефонным номером, высокоскоростным доступом в интернет и возможностью просмотра до 50 каналов

эфирного и спутникового телевидения. Придомовая территория благоустроена: уникальный ландшафт, уличное освеще-

ние, мощные тротуары, детская площадка. Недавно компания МИАН объявила о продаже 36 квартир в этом жилом комплексе с полной отделкой. «На сегодняшний день мы продаем квартиры в ЖК «Режиссер» только с отделкой по средней цене \$13 тыс. за 1 кв. м., — говорит Нина Кузнецова, генеральный директор «МИАН» — агентства недвижимости. — Квартиры без отделки перестали продаваться еще в начале 2006 года. Последние продажи квартир без отделки были осуществлены в феврале 2006 года по средней цене \$4995 за 1 кв. м. Однако разница в цене реализации возникает не только за счет проводимых в квартире качественных отделочных работ, но и за счет значительного роста рынка московского жилья в прошлом году». Можно предположить, что даже при такой цене квартиры будут пользоваться спросом. Во-первых, многие покупатели хотели бы вселиться в новый дом сразу после покупки, во-вторых, аналогичных предложений на первичном рынке Москвы практически нет.

Дарья Фоменко

«Гагаринлэнд» в дачном формате

дальние пределы



В Смоленской области недалеко от родного города первого космонавта начато строительство коттеджного поселка «Гагаринлэнд». Объект, площадь которого составляет 500 га, находящийся в 150 км от Москвы, позиционируется как дачный поселок бизнес-класса.

В основе концепции «Гагаринлэнда» лежит оригинальное соотношение жилых и общественных площадей. На территории будет расположено 524 частных дома с участками около 30 соток. Обширная площадь отведена под инфраструктуру загородного комплекса. Жители «Гагаринлэнда» смогут воспользоваться услугами аэроклуба с вертолетной площадкой, теннисными кортами, спортивными площадками, фитнес-клубом, кинотеатром, пляжами вокруг озера, площадь которого составляет 14 га, детской анимацией и т. д.

На прилегающей к комплексу территории предполагается организовать фермерское хозяйство, где будут выращиваться экологически чистые овощи и фрукты, и пасеку. Поставка продуктов будет осуществляться и в магазины «Гагаринлэнда».

Архитектурную концепцию разработала финская компания Larppia House, специализирующаяся на изготовлении и продаже деревянных домов с 1981 года. Уникальные свойства утепленной бревенчатой конструкции от Larppia House и технологические производственные идеи

компании были занесены в список 120 самых значительных финских новаторских достижений.

«Наш проект призван возродить лучшие традиции дачной культуры, — говорит Василиса Баженова, руководитель проекта «Гагаринлэнда». — Он предназначен для москвичей, не планирующих в ближайшее время переезд в загородный дом, но в то же время желающих иметь хорошую дачу для отдыха. Комплекс, безусловно, будет интересен для потенциальных покупателей, которые хотят приобрести качественную недвижимость за разумную цену. Чтобы сделать такую возможность доступной практически для каждого, мы разрабатываем ипотечную программу. Приобретение дома с участком в поселке «Гагаринлэнд» привлекательно и с точки зрения инвестиций, ведь сегодня активный рост цен наблюдается именно в сегменте дальних дач.

Коттеджи, расположенные на расстоянии более 50 км от Москвы, могут быть не менее комфортабельными, чем объекты ближайшего Подмосковья, но их строительство и эксплуатация обойдутся значительно дешевле. Жители «Гагаринлэнда» будут приятно удивлены размером коммунальных платежей, которые составят всего \$300–400 в год.

Объем инвестиций в строительство составит \$50–70 млн. Примерная цена домовладений — \$150–200 тыс.

Михаил Полинин

Венеция в Подмосковье

мега-поселки

Villagio Estate, девелопер элитных загородных проектов корпорации «Инком», в конце марта объявил о начале официальных продаж в новом поселке Millennium Park. В элитном загородном поселке с искусственными реками стоимость домовладений начинается от \$1,5 млн. Общий объем инвестиций в строительство поселка составит около \$700 млн.

Millennium Park создается в 24 км от Москвы на Новорижском шоссе неподалеку от других проектов Villagio Estate — поселков класса de luxe «Гринфилд», «Риверсайд» и «Шервуд».

Планировка поселка отличается оригинальными решениями: территория площадью больше 280 га разделена на семь кварталов, каждый из которых выполнен в своем архитектурном стиле. Визитная карточка Millennium Park — ландшафтный дизайн. Впервые в Подмосковье по территории поселка будут проложены искусственные водные каналы общей протяженностью более 5 км и шириной до 12 м. Парковые ансамбли занимают площадь более 30 га. Благодаря этому клиенты могут выбрать из большого числа участков с приватным выходом к воде или парковой зоне.

«Несмотря на свой масштаб, это очень изящный и уютный поселок, — говорит



президент корпорации «Инком» Сергей Козловский. — Мы разделили поселок на несколько кварталов, разбили парковые ансамбли, проложили целую систему искусственных рек. Получилось очень много зон отдыха, и каждый квартал выглядит как отдельный неповторимый посе-

лок. Разнообразная социальная инфраструктура строится за пределами поселка». Строительство поселка Millennium Park завершится в 2009 году. Новый проект является самым крупным среди всех элитных поселков, находящихся в активной стадии строительства — общая площадь жилой за-

стройки превысит 400 тыс. кв. м. Всего к продаже предлагается более 670 домовладений площадью от 400 до 1000 кв. м с участками от 20 соток до 2 га. Сейчас возводится первая очередь из 130 домов, ее строительство завершится в конце 2007 года.

Андрей Александров



«Дорогой, многоуважаемый шкаф!»

Приветствую твое существование, которое вот уже больше ста лет было направлено к светлым идеалам добра и справедливости», — эти слова Антон Павлович Чехов вложил в уста одного из самых известных своих персонажей.

Так писатель увековечил любимый предмет интерьера своего дома в Ялте, неизменно призывавший его к плодотворной работе и поддерживавший в нем бодрость и веру в лучшее будущее.

друг, который рядом



127473, г. Москва, ул. Селезневская, д. 40, строения 1, 3 телефон (495) 781-6666

www.progress.ru

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ООО «КАПИТАЛ ГРУП»

ПРОДАЖА АПАРТАМЕНТОВ



Многофункциональный комплекс «Город Столиц»

Краснопресненская набережная, участок №9

ООО «Капитал Групп» приступило к реализации апартментов в многофункциональном комплексе «Город Столиц», расположенном на первой линии застройки ММДЦ «Москва-Сити», в 4 км от Кремля. Проект многофункционального комплекса «Город Столиц» включает в себя две башни, названные в честь двух столиц – Москвы и Санкт-Петербурга, высотой 73 и 62 этажа соответственно, а также отдельно стоящий офисный комплекс.

К работе над проектом были привлечены лучшие западные специалисты.

Удобная транспортная доступность к основным автомагистралям города и линиям метрополитена, скоростная трасса до аэропорта Шереметьево. В состав многофункционального комплекса «Город Столиц» входят роскошные апартменты, бизнес-центр класса «А» и торговые галереи.

Основные преимущества «Города Столиц»

- Расположение на первой линии застройки ММДЦ «Москва-Сити», на Краснопресненской набережной, благодаря чему открываются великолепные панорамные виды на центр Москвы и Москву-реку
- Самая большая подземная парковка в комплексе ММДЦ «Москва-Сити» – 6 уровней, 2100 м/мест из расчета 2 м/места на апартмент и 1 м/место на 60 кв. м офисной площади
- Высокопрофессиональная команда западных специалистов
- Круглосуточный govt-service и служба консьержей
- Торгово-развлекательная зона: эксклюзивные бутики, магазины аксессуаров, бары и рестораны с панорамным видом на Москву-реку
- Суперсовременные фитнес- и SPA-центры
- Апартаменты в «Городе Столиц» предлагаются под чистовую отделку с уже проработанными вариантами дизайна интерьеров. Над созданием интерьеров специалисты компании ООО «Капитал Групп Дизайн» работают совместно с легендарными западными архитекторами

WWW.CAPITALCITY.RU

КЛАСС «ЛЮКС»



Загородные резиденции «Барвиха Хиллс», жск

8-й км Рублево-Успенского ш., пос. Барвиха

«Барвиха Хиллс» – престижные загородные резиденции с абсолютно новым взглядом на устройство загородной жизни. Это современный поселок западного типа в экологически чистом месте, на территории легендарной Барвихи, с уникальной системой подземных дорог.

Необычная для загородного строительства архитектура, органично вписывающаяся в местный ландшафт, изолированность и абсолютная безопасность, новейшие технологии делают этот проект одним из самых привлекательных мест обитания в районе Рублево-Успенского шоссе.

КЛАСС «ПРЕМИУМ»



Жилой комплекс «Университетский», жск

Ленинский проспект, владение 67А

- Индивидуальный архитектурный проект
- Развитая инфраструктура района
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков – более 3 метров
- 2-уровневая подземная автостоянка на 204 м/места
- Рекреационная зона на первых этажах
- Скоростные лифты от ведущих производителей
- Оптико-волоконная связь
- Каркасно-монолитная технология строительства
- Благоустроенная, охраняемая, огороженная территория



Жилой комплекс «Тихвинская Усадьба», жск

Тихвинская улица, владение 39

- Авторский архитектурный проект
- Прекрасное расположение в ЦАО на улице Тихвинская, у представительства Ватикана
- Современные технологии строительства
- Ощущение приватности и спокойствия
- Комфорт просторных апартментов
- Удобство планировочных решений
- 2-4 квартиры на этаже
- Благоустроенная, охраняемая, огороженная территория

«БИЗНЕС-КЛАСС»



Жилой комплекс «Азобус», жск

Кочновский проезд, владение 4



Многофункциональный комплекс «Авеню, 77», жск

Мкр. Северное Чертаново, владение 1А

На сегодняшний день российский рынок недвижимости является одним из самых динамично развивающихся.

Уже сегодня можно говорить о том, что «правильные квадратные метры» перейдут в разряд вечных ценностей.

Вне зависимости от рыночной ситуации деньги, вложенные в недвижимость, – это основа стабильности. Уверенные прогнозы ведущих аналитиков рынка свидетельствуют о том, что обороты рынка будут увеличиваться, а цены на объекты недвижимости будут стабильно расти.

Инвестиционный договор ООО «Капитал Групп» последние пять лет воспринимается рынком как ценная бумага с высоким уровнем ликвидности.

Одно из доказательств инвестиционной надежности – наши клиенты, которые работают с компанией от проекта к проекту. На построенных объектах ООО «Капитал Групп» как в сегменте «бизнес-класса», так и в элитной недвижимости статистика роста цен подтвердила, что среднегодовой доход по инвестиционному контракту составил более 40%.



ДОМ ПОСТРОЕН

Жилой комплекс «Северный Город», жск

Дубнинская улица, владение 40-42



НАЧАЛО ПРОДАЖ

Жилой комплекс «ТРИКОЛОР», жск

Ростокинская улица, владение 2

WWW.CAPITALGROUP.RU

Приоритетное направление деятельности ООО «Капитал Групп» – комплексное развитие проектов в сфере недвижимости. Основные направления – начальный анализ потенциального земельного участка, исследование рынка недвижимости для определения продукта, который может быть востребован рынком на конкретном земельном участке. Также это детальное бизнес-планирование, организация процесса строительства, контроль качества выполняемых строительно-монтажных работ на площадке, определение маркетинговой и рекламной политики, а также политики продаж, управление финансами и рисками, дальнейшее управление и эксплуатационное обслуживание построенных объектов недвижимости.

ООО «Капитал Групп» построило, ведет строительство и проектирует более 50 объектов коммерческой и жилой недвижимости общей площадью более 5 000 000 квадратных метров, большинство из которых имеют награды Российской академии архитектуры и строительных наук, Московского правительства.

на правах рекламы

CG CAPITAL GROUP

+7 (495) 363 02 63

+7 (495) 771 77 77

ДОМ ЦЕНЫ

Передышка до осени

Москва

Еще месяц назад представители риэлтерских и строительных компаний с относительно высокой долей уверенности утверждали, что цены на московские квартиры начнут расти весной. Весна наступила, а срок возвращения рынка в состояние роста, опережающего инфляцию, откладывается до осени. По крайней мере, в этом сходятся большинство экспертов.

В марте—начале апреля цены на московскую недвижимость по-прежнему не росли. Участникам рынка пришлось признать, что отсутствие роста цен на квартиры, даже в границах роста инфляции, в то время, когда на рынке обычно наблюдается сезонное оживление,— явление необычное. И это не зимнее затишье, а самая настоящая стагнация после значительного роста цен в 2006 году, которая, возможно, продолжится в ближайшие месяцы. Росту номинальных цен на жилье должно было способствовать и падение курса доллара, но оно осталось незамеченным рынком жилой недвижимости.

При этом наблюдается некоторое снижение цен на самое ликвидное жилье — однушки, которые во время активного роста цен, будучи наиболее дешевыми, пользовались повышенной популярностью у покупателей, а также панельное жилье в отдаленных районах. Вполне логично предположить, что стоимость таких объектов должна продолжить снижение до более или менее адекватного остальным предложениям уровня. По некоторым оценкам, постепенно падение цен на однокомнатные квартиры может составить до 15%. Цены на жилье бизнес-класса и элитное жилье растут, но темпы роста в этом секторе рынка не превышают темпов роста инфляции.

При этом застройщики повышают цены на строящиеся объекты по мере их готовности. Но они стараются поднимать цены осторожно, понимая, что переоцененный объект клиенты в нынешних условиях просто не купят.

Елена Дегтярева

Мнения участников рынка

Юрий Сняев,

директор по маркетингу

ГК «Конти»:

— Март продолжил эстафету зимних месяцев и ознаменовался стабилизацией, а по некоторым сегментам даже отметили снижение цен. За месяц квадратный метр в Москве в среднем подешевел на 0,5% в панельных домах типовых серий на вторичном рынке жилья. Вместе с тем жилье бизнес-класса на первичном рынке продемонстрировало небольшой рост — в пределах 0,3–1%.

Владислав Луцков,

директор аналитического консалтингового центра холдинга «Милль»:

— На первичном рынке жилой недвижимости Москвы на 1 апреля 2007 года средняя стоимость квадратного метра составила \$5614 за кв. м. На вторичном рынке Москвы средний уровень после незначительного повышения в феврале 2007 года в марте принял курс на

Строящиеся жилые комплексы Москвы

Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (\$/1 кв. м), мин.	Изменение цены, апрель (% к марту 2007 года)	Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (\$/1 кв. м), мин.	Изменение цены, апрель (% к марту 2007 года)
Ярославское ш., 26	—	Сдача ГК — третий квартал 2007 года	3 713	1	Ул. Петрозаводская, 28	—	Сдан ГК	3768	0
Ул. Коломенская, 21	—	Сдан ГК	4750	-4	Ул. Удальцова, 67	—	Сдан ГК	5537	0
Хорошевское ш., к. 38	«Гранд-Парк»	Третий квартал 2007 года	4171	2	Леоновский пер., 11	—	Сдан ГК	14 200	0
Старопименовский пер., 10/3	—	Сдан ГК	13320	8	Просп. Маршала Жукова	—	Сдан ГК	3450	0
Ул. Гиляровского, 55	—	Сдача ГК — 2007 год	8000	0	Ломоносовский просп., вл. 27Б	«Шуваловский»	Сдан ГК	6640	0
Барыковское ш., к. стр. 1	—	Сдача ГК — 2007 год	16000	0	Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК — 2007 год	4273	0
Кочновский пр., 4	—	Сдача ГК — 2007 год	3866	0	Просп. Вернадского, 105	—	Дом сдан	4200	0
Щелковское ш., вл. 79, стр. 1	—	Сдача ГК — 2007 год	3866	0	Ул. Гвардейская, вл. 2, 6	—	Сдача ГК — 2009 год	3950	0
Ул. Тихвинская, 10	«Тихвинский дворик»	Сдача ГК — 2007 год	6000	0	Щелковское ш., вл. 26	—	Сдан ГК	3902	1
Ул. Щунгинская, 2	«Доминанта»	Сдача ГК — 2007 год	4860	0	Ул. Окская, к. 7, 9, 12, 13, 19	—	Сдан ГК	2598	0
Ул. Алабяна, вл. 13	«Мономах»	Сдача ГК — первый квартал 2007 года	6550	3	Ул. Лукинская, вл. 2	—	Сдача ГК — 2007 год	2364	0
Ул. Минская, 1	—	Сдан ГК	10000	0	Ул. Большая Академическая, вл. 67	—	Дом сдан	3233	0
Хилков пер., вл. 43	—	Сдача ГК — 2007 год	24396	0	Кожуково, мкр. 1, 2-3	—	Сдан ГК	2864	8
Ул. Новый Арбат, вл. 27-29	—	Сдача ГК — 2007 год	17000	0	Митино, мкр. 1А	—	Сдача ГК — 2007 год	2315	0
Ул. Б. Никитская, 45	—	Сдан ГК	16000	0	Южное Тушино, мкр. 11, к. 5	—	Сдача ГК — 2008 год	2500	0
Ул. Б. Пироговская, 6, стр. 2	«Дом на Девичьем поле»	Сдача ГК — 2008 год	9900	0	Ул. Малыгина, вл. 12, к. 1	—	Сдача ГК — 2007 год	2930	3
Б. Саввинский пер., вл. 2, 4, 6	—	Сдача ГК — 2009 год	12000	0	Просп. Вернадского, вл. 93	Mirax Park	Сдача ГК — 2007 год	5000	0
Щемилковский пер., 5А	«Махаон»	Колован	6500	0	Ул. Нежинская, вл. 3	«Кутузовская ривьера»	Сдача ГК — 2007 год	6500	0
4-й Новомихайловский пр., вл. 2	—	Сдан ГК	3420	4	Б. Дровяной пер, вл. 14-16, к. «А»	—	Сдача ГК — 2007 год	8857	0
Ул. 3-я Песчаная, вл. 2А	«Приват Сквер»	Сдача ГК — 2007 год	4775	3	Ул. Пырьева, вл. 2	«Рекиссер»	Сдан ГК	9000	0
Пр. Загорского, вл. 20, стр. 5	«Светиль»	Сдан ГК	6500	0	Ул. Пырьева, вл. 2, секция «А»	«Дом на Мосфильмовской»	Сдача ГК — 2008 год	9400	-10
Трубинковский пер., 4	«Артбатовская усадьба»	Сдан ГК	29688	11	Ул. 4-я Парковая, вл. 16	ЖК «Измайловский»	Сдача ГК — конец 2008 года	3100	Не предлагался
Ул. Старовольная, вл. 11	«Ближняя дача»	Сдан ГК	9000	0	Пер. Медиков, вл. 68	—	Сдача ГК — конец 2007 года	4000	Не предлагался
Дмитровский пер., вл. 5-7	«Петров дом»	Сдан ГК	18 417	5	Цветной бульвар, 13	—	Сдача ГК — 2008 год	8000	Не предлагался
Большой Палашевский пер., 10	—	Сдан ГК	14000	0	Ул. Маломосковская, 4, стр. 1	ЖК «Алексеевский»	Сдача ГК — конец 2008 года	5100	Не предлагался
Ул. Суворовская, вл. 10	Green Fort	Сдача ГК — 2007 год	4466	0	Цветной бульвар, вл. 2	ЖК «Легенда Цветного»	Сдача ГК — 2009 год	15000	Не предлагался
Ул. Бахрушина, вл. 13	—	Сдан ГК	11000	15	Ул. Архитектора Власова, вл. 13-21, к. 2	«Академдом»	Сдача ГК — конец 2007 года	4900	-3
Ул. Шумина, 11А	—	Сдан ГК	5912	8					

Источники: «Милль», МИАН, Vesco Realty.

снижение и по итогам месяца опустился на 0,6%, откатившись, таким образом, к уровню декабря прошлого года — \$4834 за кв. м.

В марте 2007 года московский рынок новостроек застыл — за месяц цены на жилье практически не изменились. Тем не менее по итогам трех месяцев 2007 года в условиях сохраняющегося практически на одном и том же уровне объема предложения средневзвешенная цена выросла на 5,4%. На сегодня рано говорить о каких-либо тенденциях — как в дальнейшем будет развиваться столичный рынок новостроек, станет понятно в ближайшие два-три месяца. Пока можно лишь сказать одно: в случае активизации спроса и в условиях стабиль-

ных объемов предложения возможность возобновления роста будет сохраняться.

На вторичном рынке жилой недвижимости на начало апреля каких-либо существенных изменений в уровне цен не зафиксировано. Как и прежде, сохраняется вероятность возобновления роста цен ближе к осени 2007 года.

Олег Репченко,

руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости»:

— Если исходить из аналогий со стагнацией 2004 года, то период нынешней низкой активности московского рынка недвижимости и коррекции цен на жилье, как и тогда, может продлиться восемь-девять ме-

сяцев, то есть до середины лета или начала осени этого года. Однако нынешний рынок несколько иной, чем в 2004 году. Величина ценового скачка, предшествовавшего стагнации, на этот раз была заметно больше, чем тогда, а нынешние цены в абсолютном выражении также существенно выше. Из этого можно сделать вывод, что продолжительность периода стагнации и величина коррекции цен на этот раз могут оказаться больше.

С другой стороны, в нынешних условиях рынок поддерживает «ипотечная подушка» — существенный дополнительный спрос, подкрепленный заемными средствами, который и стал одной из главных причин рекордного взлета цен. Более

того, по нашему мнению, оставка роста цен на квартиры в Москве осенью прошлого года произошла именно тогда, когда основная часть среднего класса оказалась неспособной приобрести жилье даже с помощью ипотеки. А значит, даже незначительная коррекция цен на жилье (порядка 5–10%), а также рост накопленных потенциальных покупателей и улучшение условий по кредитам позволят людям вновь включиться в квартирный марш, что может привести к постепенной активизации рынка.

В нынешних условиях пока неясно, какие из факторов окажутся определяющими и перевесят чашу весов в свою сторону. Я полагаю, что постепенную активизацию столичного

рынка недвижимости наиболее вероятно ожидать во второй половине лета или осенью, вряд ли ранее. В течение этого времени постепенное сползание цен вниз, особенно на низкокачественное жилье, или же колебательный характер их динамики, скорее всего, сохранятся.

Татьяна Вакуленко,

руководитель департамента элитной городской недвижимости компании HomeHunter:

— Динамика роста стоимости элитной недвижимости Москвы не превышала порог инфляции, что составляет примерно 0,5–0,8% за март—начало апреля. Исключением являются лишь строящиеся объекты, стоимость предложений в ко-

торых растет за счет девелоперских коррекций. В качестве новой тенденции рынка элитной недвижимости можно привести рост объема заявок на новое жилье в черте Бульварного кольца, с ремонтом и мебелью. Как правило, подобные предложения представлены квартирами от частных инвесторов, самостоятельно вложившихся в покупку квартиры на начальных этапах строительства и последующий ремонт. Стоимость подобных предложений в большинстве случаев на 30–40% выше аналогичных с чистой отделкой. Тем не менее возможность осуществить переезд в новую квартиру, минуя стадию ремонта, привлекает все больше клиентов.

ДОМИНАНТА

Жилой комплекс на Щукинской



- Рядом с парком «Покровское-Стрешнево»
- Окна с видом на лес
- Чистый, свежий воздух
- Утреннее пение птиц
- Пешие прогулки по парку
- Тишина, уют и спокойствие

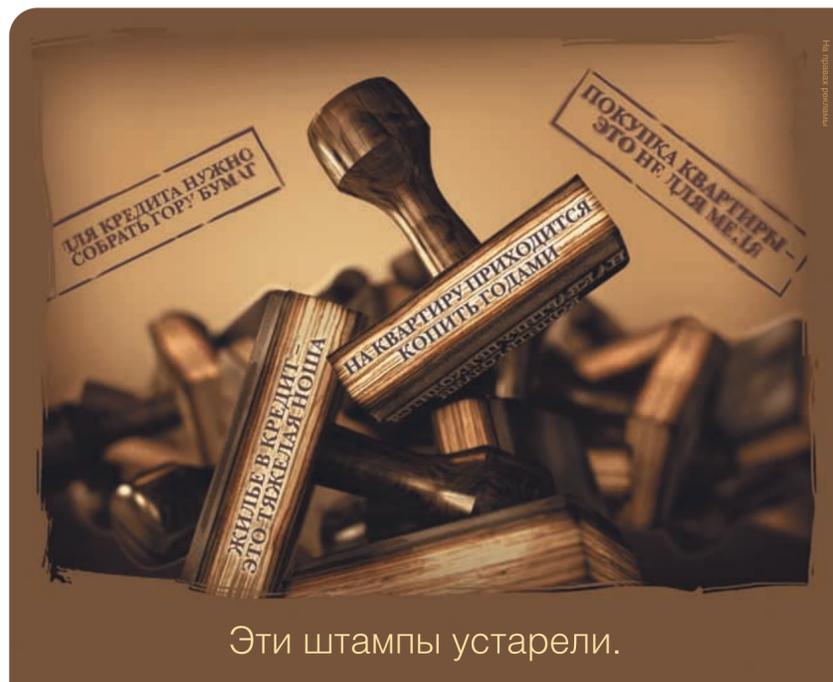
БАРКЛИ
СТРОИТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ
www.barkli.ru

933 0000

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте

На правах рекламы ЗАО «Баркли Строй»

Лицензия № ГС-1-50-02-22-7720186190-005644-1



Эти штампы устарели.

Федеральный Ипотечный Стандарт

Разработан ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (со 100%-ным участием государства)

Федеральный Ипотечный Стандарт — это:

- государственная поддержка ОАО «АИЖК»;
- единые условия получения и обслуживания ипотечного кредита на всей территории России;
- ипотека для всех (в том числе для семей со средним и ниже уровнем дохода, по данным Федеральной службы государственной статистики);
- специальные программы для кредитования военнослужащих;
- оформление квартиры в собственность.

Если вы думаете об улучшении жилищных условий, узнайте больше о Федеральном Ипотечном Стандарте по телефону бесплатной горячей линии: **8-800-200-1258***.

* Ежедневно с 9:00 до 23:00 по московскому времени.

www.rfipoteka.ru

Федеральный Ипотечный Стандарт
Доступен каждому, един для всех.



АГЕНТСТВО
ПО ИПОТЕЧНОМУ
ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ
(не является кредитующей организацией)

СОЗДАНО ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РОССИИ,
РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СВОИХ СТАНДАРТОВ
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.

ДОМ ЦЕНЫ

Весенняя гигантомания

Подмосковье

Если столичный рынок недвижимости скорее мертв, чем жив, то цены на загородное жилье демонстрируют относительно бодрые и уверенные темпы роста. Характерно и то, что с каждой неделей на рынок выводится все больше новых объектов, в том числе от тех игроков, которые раньше строили только городские дома.

Несмотря на то что данные о степени роста цен на загородное жилье в марте—апреле расходятся, все участники рынка отмечают, что в Подмосковье сезонное оживление не заставило себя ждать. По их прогнозам, до конца года, то есть, по сути, за активный весенне-летний сезон, цены вырастут в среднем еще на 20–25%, хотя домовладения в наиболее интересных проектах будут дорожать интенсивнее. Такое подорожание, довольно серьезное, оправдывается тем, что в 2006 году рост цен на загородные дома значительно (втрое!) отставал от темпов роста цен на жилую недвижимость.

Наиболее значимый проект месяца — элитный коттеджный поселок Millenium Park от корпорации «Инком», которая, чтобы отойти от имиджа «народного» агентства и целенаправленно продвигать элитные проекты, основала бренд Villagio Estate. Создатели Millenium Park утверждают, что этот проект — крупнейший на рынке, на том основании, что коттеджи и таунхаусы в других мегапроектах пока еще не предлагаются к продаже.

Другой значимый проект — элитный поселок «Плещеево», который будет возводиться Объединенной промышленной корпорацией на земле совхоза «Ленинский луч». В этом поселке, как предполагается, будут проживать более 30 тыс.

жителей, то есть фактически поселок является самым настоящим малозатяжным городом.
Елена Дегтярева

Мнения участников рынка

Юрий Сняев,
директор по маркетингу
ГК «Конти»:

— Ценовой уровень загородного рынка недвижимости за март практически не изменился. Активные строительные работы на большинстве объектов, осуществляемая, как правило, на различных этапах реализации проекта, для этого периода неактуальна. Однако апрель и май как традиционные месяцы наибольшей покупательской активности и активизации рынка должны продемонстрировать некий рост цен. Кроме того, с весенним потеплением можно будет зафиксировать выход ряда поселков на новый этап строительства (начнут появляться дома на месте подготовленных площадок), что также повлечет за собой рост стоимости загородного жилья.

Алексей Бабкин,
руководитель департамента
загородной недвижимости
компании HomeHunter:
— На рынке загородной недвижимости наблюдается сезонная

Строящиеся коттеджные поселки Подмосковья

Название поселка	Расположение	Степень готовности	Цена (\$/1 кв. м), мин.	Рост цен в апреле (% к марту 2007 года)
Резиденция «Бенилюкс»	Новорикское ш., 17-й км	Строится	6500	3
«Новоково»	Новорикское ш., 15-й км	Построен	5004	0
«Павлово»	Новорикское ш., 14-й км	Срок сдачи — 2007 год	4800	0
Small Moscow	Варшавское ш., 5-й км	Срок сдачи — 2008 год	2500	8
«7 миль»	Новорикское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2008 год	3981	25
«Пестово»	Новорикское ш., 22-й км	Срок сдачи — 2008 год	4863	0
«Успенский лес»	Рублево-Успенское ш., 22-й км	Строится	2300	7
«Солнечный берег»	Рублево-Успенское ш., 24-й км	Под чистовую отделку	2300	0
«Фирсановка»	Пятницкое ш., 20-й км	Под чистовую отделку	1800	0
«Горки-7»	Пятницкое ш., 10-й км	Построен	3700	0
«Полесье»	Рублево-Успенское ш., 20-й км	Построен	4590	0
«Горки-22»	Рублево-Успенское ш., 17-й км	Построен	7000	17
«Околица»	Рублево-Успенское ш., 24-й км	Построен	4700	5
«Знаменное поле»	Рублево-Успенское ш., 15-й км	Построен	3300	10
«Шульгино»	Рублево-Успенское ш., 8-й км	Построен	3400	0
«Вельчь»	Новорикское ш., 39-й км	Построен	2250	10
«Новые Вешки»	Алтуфьевское ш., 2-й км	Срок сдачи — 2010 год	3000	0
«Янтарный»	Дмитровское ш., 6-й км	Срок сдачи — 2007 год	2564	0
«Бельгийская деревня»	Калужское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2007 год	8152	0
«Расказовка»	Киевское ш., 7-й км	Построен	4000	0
«Грибово-Де-Люкс»	Минское ш., 10-й км	Срок сдачи — 2007 год	1800	4
33 Club	Киевское ш., 37-й км	Срок сдачи — 2008 год	1600	10
«Променада»	Киевское ш., 10-й км	Срок сдачи — 2009 год	3333	0
«Коргишино»	Осташковское ш., 15-й км	Построен	1400	27
«Раздолье-2»	Ленинградское ш., 115-й км	Срок сдачи — 2007 год	3607	0
«Барселона»	Новорикское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	1943	0
«Белый берег»	Новорязанское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2008 год	1500	0
«Лагуна»	Горьковское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2007 год	1500	0
«Елино»	Ленинградское ш., 16-й км	Построен	1600	0
«Зайцево»	Минское ш., 17-й км	Построен	1820	30
«Лесная Кулава»	Горьковское ш., 17-й км	Построен	1797	0

Источники: «Инком-недвижимость», «Blackwood».

активность, которая отражается на росте как количества клиентских заявок, так и увеличения стоимости предложений. К примеру, в конце марта—начале апреля на 2–3% были подняты цены на все коттеджные поселки корпорации «Инком». В среднем по рынку можно говорить о 1–2% коррекции. Исключениями, как всегда, являются высоколиквидные предложения Рублево-Успенского шоссе. Так, полностью обустроенный дом (ремонт плюс меблировка), расположенный по соседству с дачей господина Абрамовича на Рублевке, за указанный период подорожал на \$300 тыс. (7%) — до \$6,8 млн. Оформившейся тенденцией марта—апреля 2007 года можно

назвать значительный рост популярности предложений Киевского шоссе, вызванный комплексной реконструкцией данной транспортной артерии. На сегодняшний день современная шестиполосная трасса доведена до 25-го км, тогда как активные ремонтные работы ведутся вплоть до города Селятино (около 40 км от МКАД). Последствия для рынка загородной недвижимости заметны по темпам реализации новых поселков на Киевском направлении. Например, в только вышедшем на рынок проекте «Крекшино» временно приостановлены продажи, в то время как девелопер планирует объединить ряд участков в более крупные по площади, так как

наиболее платежеспособный спрос направлен именно на такие предложения.

Роман Рыжков,
начальник отдела загородной
недвижимости ГК «Ваш
финансовый попечитель»:

— На рынке загородной недвижимости в марте произошло оживление в двух сегментах — в экономклассе (\$250–450 тыс. за дом с участком) и среди дорогих домовладений (от \$2 млн и дороже). В экономклассе спрос сейчас опережает предложение на 50–80% в зависимости от направлений (наиболее высок он на средних по ценовой категории трассах — Дмитровке, Ярославке, на Калужском шоссе). Примерно 80% спроса

среди дорогой загородной недвижимости приходится на готовые дома в сложившихся поселках (в том числе стародачных) на Рублевке и Новой Риге, еще 20% — на участки большой площади (от 50 соток и больше) на тех же трассах.

На рынке чувствуется избыток предложения загородной недвижимости средней ценовой категории (так называемый бизнес-класс, \$0,7–1,5 млн). Ощутимо вырос спрос на так называемую рекреационную недвижимость — дома в дальнейшем Подмосковье, в Тверской области, вокруг больших водоемов (стоимостью от \$0,5 млн и выше). Однако в процентном отношении от общего числа объектов на рынке

спрос и предложение на такие домовладения остается незначительным — 2–4%.

Алина Андреева,
пресс-секретарь компании
«КомСтрим»:

— По всем классам загородного малоэтажного жилья цены выросли до 10%. Существует огромный спрос на загородное жилье экономкласса. Уже сейчас многие крупные компании вошли в этот сегмент, другие только заявляют о своем намерении вложить капитал в строительство недорогого загородного жилья.

Сейчас, когда цены на столичную недвижимость достаточно высоки, большинство покупателей начинают ориентир-

роваться на покупку загородного жилья. Уже сейчас есть предложения в организованных поселках, где цена сопоставима с ценой квартиры в городе, причем не самого лучшего качества. На рынке существует предложение комфортного жилья загородом, на природе, которое равнозначно по цене небольшой квартирке где-нибудь в менее престижном районе Москвы. Покупатель начал задумываться, стоит ли ему рассматривать самые неинтересные предложения, когда с такими же затратами он может купить себе большой и комфортный таунхаус загородом, на природе.

Петр Кирилловский,
директор по маркетингу
коттеджного поселка «Вельчь»:

— Нельзя не отметить усиление активности в экономическом классе (от \$200 тыс. до \$450 тыс.). Это связано с разработкой схем малоэтажного строительства в рамках программы «Доступное жилье — гражданам России». За последний месяц сразу несколько компаний заявили о запуске сетевых планов строительства поселков в этом бюджете по Новорикскому, Ленинградскому, Калужскому и прочим направлениям. В их числе «Элитстрой» — около семи проектов, «РусАгроКапитал» — до 10 проектов, «Инком» — два масштабных проекта. Параллельно наблюдаются энергичные телодвижения со стороны административных органов. На днях было заявлено о принятии закона об упрощении процедуры получения разрешения на строительство для массового малоэтажного жилищного строительства. Еще до этого было анонсировано подписание документа, дающего субсидии и льготы застройщикам при создании инфраструктурных объектов, в том числе дорог и коммуникаций. Насколько результативными окажутся все эти действия, пока сказать сложно.

МЕСТ НЕТ...

**Менеджер по продажам
Ной**

**РЕЗИДЕНЦИИ
БЕНИЛЮКС**

Новорикское шоссе

77 555 11

www.benelux.su

Реклама

Гран-При «Поселок года - 2004-2005» портала WWW.KOTTEJ.RU
Лауреат премии «РосБизнесКонсалтинг» в номинациях «За высокое качество» - 2004 и «За формирование новых стандартов качества жизни» - 2005

Золотая премия в номинации «Поселок года - 2005» класса Элит Экспертиза «Проверено. Building» - ***** (высший балл)

ДОМ ДЕНЬГИ

Заем не по-нашему

Обмен опытом

(Окончание. Начало на стр. 25)

«К примеру, по кредиту сроком на 7–10 лет с процентной ставкой 5,25% первые пять лет можно выплачивать только проценты, после чего долг либо рефинансируется, либо выплачивается целиком. В некоторых случаях при займе по методу аэростата погашение всей суммы задолженности производится только тогда, когда срок действия займа истекает», — рассказывает директор дирекции андеррайтинга банка «Любэкс» Олег Семкичев. Существенно различия и порядок погашения кредита. Например, на Западе взносы по кредиту могут выплачиваться равными суммами как ежемесячно, так и ежегодно. «Но существуют еще и увеличивающиеся платежи (так называемые карьерные), суть которых в том, что размер выплат повышается в зависимости от роста зарплат заемщика», — добавляет Олег Семкичев.

Также на Западе есть большое количество программ для молодых семей. Можно выделить и более мягкие ограничения по возрасту заемщика. Например, в Испании ипотечный кредит можно взять на срок до 50 лет, а на момент возвращения кредита заемщику может быть 82 года. Еще нам известны такие ипотечные программы, по которым кредит выдается на имя ребенка, и до достижения ребенком совершеннолетия кредит погашают родители.

Существуют на Западе и более сложные ипотечные продукты. «В Англии есть так называемые фонды без срока погашения», — рассказывает генеральный управляющий по розничным продуктам и услугам Международного московского банка Алексей Аксенов. — Это кредит, который заемщик вообще не обязан возвращать. У банка есть залог — жилье заемщика. Если сумма кредита составляет не более 50% стоимости недвижимости, то риски невелики. Жилье вместе с долгом переходит по праву наследова-



ния. Это очень удобно для кредитора: ему все время платят проценты по гораздо более высокой ставке, чем межбанковская. А если перестанут платить, он всегда может реализовать заложенный объект. В Англии такие фонды выпускает правительство. Но теоретически из этого можно сделать интересный банковский продукт».

Кредиты по старинке

За рубежом существуют кредитные продукты с понижающимся аннуитетом, созданные специально для пожилых людей. Системы, снижающие аннуитетные выплаты для пожилых людей, существуют в США и Канаде. По такой кредитной программе человек, выходя на пенсию, вначале платит большую сумму по кредиту за счет пенсионных накоплений, а потом постепенно объем выплат становится ниже. Для нашей страны подобные программы пока не реальны. «В России отсутствует отлаженный механизм пенсионной системы, доходы заемщика резко снижаются при выходе на пенсию, нет достаточных пенсионных накоплений, позволяющих заплатить большой первоначальный взнос», — говорит Александр Черняк.

По мере развития рынка возникнет потребность в «обратной ипотеке», которая уже сейчас является очень популярной в США и Великобритании. Данный продукт позволяет пожилым людям заложить собственность и использовать полученные средства на свои нужды. Суть его в том, что кредитом пенсионер обеспечивает себе безбедное существование до конца жизни, а после смерти заемщика заложенную недвижимость продает либо банк, возмещая свои затраты, либо наследники, рассчитываясь с банком и сохраняя за собой оставшиеся после продажи средства.

Конечно, родственники заемщика могут погашать кредит от того, чтобы не лишиться имущества. «Выплата суммы производится единовременно или ежемесячно в течение всего срока, а после смерти или по истечении определенного периода, если родственники не желают оплачивать кредит, банк получает полную стоимость за счет продажи недвижимости или получения полной суммы долга, включая проценты», — рассказывает начальник департамента розничного бизнеса АйСиАйСиАй Банка Евразия Винод Евсваран.

В России кредиты с вышеуказанными условиями не практикуются, что объясняется состоянием экономики страны, недостаточным развитием системы рефинансирования и рынка ипотечных ценных бумаг. «Для отечественного рынка ипотеки пока доступен только стандартизованный продукт, который не способен удовлетворить потребности разных категорий заемщиков», — рассказывает Олег Семкичев. — Опыт работы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в России сравнительно небольшой. Например, похожая структура FNMA (Federal National Mortgage Association) с функциями, аналогичными АИЖК, обладает практически бездонным карманом, что позволяет ей выкупить любое количество закладных у банков и диктовать условия кредитования для всего рынка. Агентство выпускает ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, так называемые MBS (Mortgage-Backed Securities), в обмен на пулы закладных от кредиторов. Эти бумаги находятся в обращении на биржевом рынке ценных бумаг и для кредиторов являются более ликвидным активом,

который можно держать или продать за «живые» деньги».

Среди реализуемых в мировой практике программ есть такие, как кредиты пенсионерам и кредиты на срок 30–40 лет с обязательным переходом по наследству долга. «Говоря о российских реалиях, рынок еще только формируется, реализуемые сейчас банками продукты кредитования вполне достаточны для текущего состояния рынка. Кроме того, учитывая сроки привлечения ресурсов банками и действующую нормативную базу, еще только формирующаяся инфраструктура рынка, статистику, пока сложно говорить о наследовании долговых обязательств по кредиту сроком 40–50 лет, а также о кредитовании лиц пенсионного возраста», — говорит начальник департамента продаж Городского ипотечного банка Игорь Жигунов. — Более того, уровень пенсионных выплат в стране в основной своей массе вряд ли позволит пенсионерам платить по ипотеке».

В расчете на рост

Еще один интересный пример — кредит на покупку земельного участка на определенный срок. «Банки знают, что стоимость этого участка земли будет постепенно расти. По условию такого кредита заемщик не платит ежемесячно, а выплачивает всю сумму кредита вместе с процентами в конце срока», — рассказывает Александр Черняк. Также на Западе, особенно в Великобритании, в последние годы набирает популярность ипотека Buy to let — кредит на недвижимость, которую предполагается сдавать в аренду. Сегодня, согласно условиям этой программы, в кредит можно приобрести как жилую, так и коммерческую недвижимость. «Кредит предоставляется на срок от пяти до 45 лет. Ставки по этому продукту чуть выше, чем по стандартному ипотечному кредиту, и могут быть как фиксированными, так и плавающими», — рассказывает заместитель председателя правле-

ния «Абсолют банка» Олег Скворцов. В результате оформления такого кредита в Англии заемщик получает постоянный доход, который идет на покрытие платежей по кредиту, и льготы по налогу на прибыль с дополнительного дохода от сдачи жилья в аренду. При этом необязательно арендная плата будет покрывать аннуитетный платеж, но с учетом роста цен на недвижимость такой кредит позволяет выгодно вложить средства и получить реальную прибыль сразу после покупки жилья. За счет роста цен клиент покрывает риски простоя дома в течение какого-то времени года. «Так как ипотека в России продукт молодой, то такие специальные программы еще не получили своего развития, но мы в настоящее время планируем запустить аналогичный продукт в разработку. Я полагаю, он станет выгодным инвестиционным проектом для многих заемщиков в больших российских городах», — уверен Олег Скворцов.

Добавленная стоимость

Существуют так называемые кредиты на консолидацию долга. Часты случаи, когда в семье есть несколько кредитов (коротких и дорогих — на три-пять лет) — потребительский, автомобильный и т. д. Так вот, получив кредит под залог имеющейся недвижимости на срок 25–30 лет, семья погашает все имеющиеся мелкие кредиты и за счет снижения ставок по потребительскому ипотечному кредиту и увеличения срока кредита снижает нагрузку на семейный бюджет. «В чистом виде таких программ в РФ пока нет. Существуют риски того, что средства не будут направлены именно на погашение долгов. Однако с развитием рынка вполне можно говорить о таких продуктах как о довольно перспективных», — уверен Игорь Жигунов. Другой популярный пример — программа с added value (добавленная стоимость) до 150% стоимости приобретаемой недвижимости. То есть заемщик без

первоначально взноса не только на покупку квартиры или дома, но и на ремонт. «Это одно из принципиальных отличий ипотечных продуктов в России и западных странах», — говорит Олег Семкичев. — В западных странах банки реализуют программы ипотечного кредитования на суммы, превышающие стоимость предмета залога».

Конечно, во многих странах практикуется выдача средств на покупку недвижимости в другой стране. В РФ таких целевых программ пока практически нет. Это, по мнению Игоря Жигунова, связано с вопросами сложности регулирования сделок, когда объект находится в одном государстве, а кредитор — в другом. Естественно, более высокие риски, связанные с законодательным регулированием разных стран режима собственности. «Пока выходом из та-

ковой ситуации могут служить потребительские ипотечные кредиты, когда, заложив дом или квартиру в РФ, заемщик может купить на полученные кредитные средства недвижимость в другой стране. Кстати, по законодательству ряда стран если лицо имеет в этой стране недвижимость, то оно может получить там кредит под ее залог, причем ставки по кредиту будут порой ниже 5–6% годовых», — рассказывает Игорь Жигунов.

Когда говорят о развитии ипотеки в нашей стране, имеют в виду, как правило, снижение процентной ставки и первоначального взноса. Но, как видим, существует еще много путей развития кредитования. Банкиры, конечно, внимательно изучают западный опыт, и можно надеяться, что уже в ближайшие годы хотя бы некоторые из многочисленных кредитных продуктов появятся в нашей стране.

гектар
группа компаний

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
от 5 до 200 га

Истринский, Красногорский, Подольский районы

тел.: +7 (495) 780-09-09
www.gectar.com

РЕКЛАМА

реклама

ПРОВЕРЕНО building
www.provereno.ru

levitan
клубный поселок

Проникнут настроением эпохи...

Элитный коттеджный поселок
25 километров по Калужскому шоссе
21 дом с собственным видом на реку
400 метров благоустроенной набережной
Парковая территория

8 (495) 643 01 33
www.levitan-club.ru

РЕКЛАМА

Дальние Дачи
DALNIE DACHI.RU
ДАЧНЫЕ ПОСЕЛКИ НА ЛЮБОЙ ВКУС

ЗАЛЕСЬЕ

- готовые дома, действующая инфраструктура
- коттеджи из строганного бруса и оцилиндрованного бревна
- огороженная, охраняемая территория на 136 домов
- мини-маркет, бар-ресторан, часовня, автостоянка, искусственный водоем, 3 детские игровые площадки, обустроенная парковая зона, летняя эстрада
- футбольное поле, теннисный корт, баскетбол, волейбол

МАРЕНКИНО 2

- коттеджи из клееного бруса и оцилиндрованного бревна
- хвойный лес
- конно-спортивный комплекс, мотозона, спортивные и детские площадки
- зоны отдыха и оздоровления
- охрана и служба эксплуатации

ЗАЕЗЖАЙ И ЖИВИ ИПОТЕКА 771-6986

РЕКЛАМА

КВАРТАЛ
открытое акционерное общество

ЭЛИТНЫЕ квартиры
на Ленинском

ИПОТЕКА
232-22-11 www.kvartal.ru
Ленинский пр-т, 96-1
проектная декларация опубликована на www.kvartal.ru

РЕКЛАМА



MILLENNIUM PARK

ПОДМОСКОВНАЯ ВЕНЕЦИЯ

Новорижское шоссе, 24 км.

Гринфилд | Риверсайд | Шервуд | Лазурный Берег
ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ КОРПОРАЦИИ «ИНКОМ»

Ландшафт в элитном загородном поселке Millennium Park поистине достоин кисти художника. Изящные мостики, тенистые беседки, декоративные элементы из натурального камня формируют аристократичный и выразительный облик поселка. Впервые созданные в Подмосковье искусственные каналы превращают территорию поселка в своеобразную подмосковную Венецию.

В каждом квартале разбит уникальный парк. Благодаря этому в поселке много эксклюзивных участков с частным выходом к водоему или парковой зоне. В непосредственной близости находится инфраструктурный комплекс NovaRiga.

(495) 974 0000
www.villagio.ru

Модный дом

шедевр

Сегодня установился новый стандарт русского дома класса «люкс». Стандарт этот может вызывать сомнения, но вряд ли осмысленные — риэлтеры утверждают, что именно такой тип дома начиная с 2006 года определяется рынком как люксовый. Пирогово — место, где к этому стандарту добавляется еще одно: это должно быть произведение архитектуры.

Сначала о стандарте. Стандарт экономический и поэтому легко описываемый. Это дом площадью от 1000 (для холостяка) до 2500 кв. м (для семьи). Собственно жилая зона занимает в нем пятую часть, примерно столько же — помещения для слуг (квартира, плюс отдельный вход, плюс свои коридоры; категорическое требование заключается в том, чтобы слуги не двигались теми же маршрутами, что и хозяева). Гостевые помещения в доме, как правило, не предусматриваются: считается, что всех гостей привозит шоферы, они же и увозят их независимо от степени их утомленности. Оставшиеся площади делятся поровну между гостинными, столовыми, приемными, кинотеатром и спортивной зоной — SPA с бассейном.

Этот стандарт может вызывать сомнения, но вряд ли осмысленные — риэлтеры утверждают, что именно такой тип дома начиная с 2006 года определяется рынком как люксовый. Пирогово — место, где к этому стандарту добавляется еще одно: это должно быть произведение архитектуры. Сюда приглашают самых рейтинговых российских архитекторов и собирают своего рода коллекцию. Получаются разные высказывания на тему этого люксового дома, надо сказать, очень разные. В предыдущих номерах «Ъ-Дома» мы рассказывали о домах Александра Бродского и Ильи Уткина. В этом — дома Николая Лызлова. Два дома, расположенных на расстоянии 50 м друг от друга, — один для холостяка, второй для семьи.

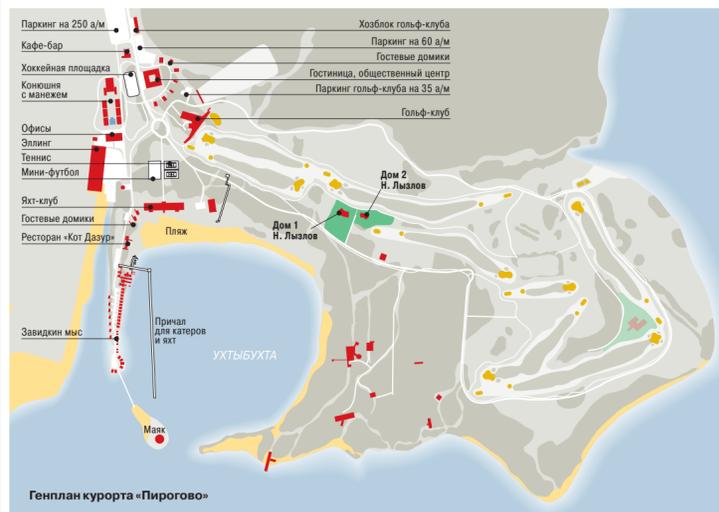
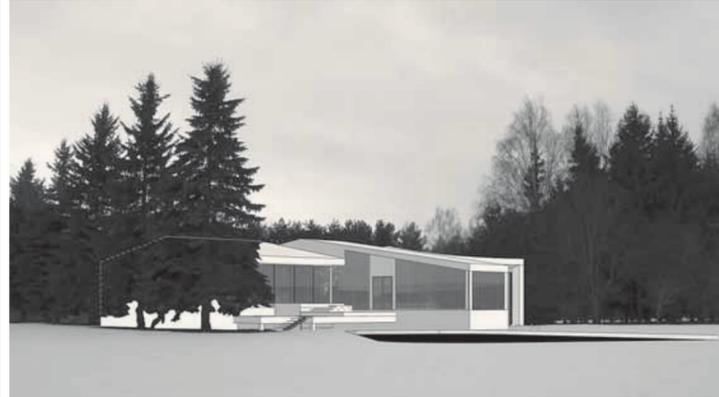
Я попытался начать максимально спокойно и объективно, но долго так продолжаться не может. Вот вроде бы стандарт, стандарт, а что получается? Кажется бы, два дома, созданных по одному стандарту, должны иметь между собой что-то общее. Не тут-то было! Если поставить рядом друг с

другом дома Лызлова и Бродского, то они не просто не похожи — никак не заподозришь, что это два высказывания на одну тему.

Два дома Лызлова — очень авангардные объекты. Я бы сказал, что это один из самых авангардистских выли из тех, что строились в Подмосковье в последние 20 лет.

Два дома сделаны как часть одной синусоиды, петляющей между деревьями, но эта синусоида разорвана и два ее отрезка сдвинуты друг относительно друга. Кроме того, они еще переизрезаны объемами бассейнов. У этих домов нет в строгом смысле этажей — есть уровни, эти уровни переходят друг в друга. Стен нет, за исключением внутренних, дома стеклянные. Обычно стеклянные дома парят над землей — эти наоборот. Они находятся в сложных отношениях с почвой, все время как-то врываются в нее, врезаются, если вылезает, то как какой-то зверек: высунул мордочку и тут же спрятался. Крыши домов закрыты дерном и кажутся частью поверхности окружающего дом гольф-поля.

Бывает так, что смотришь на здание, и все про него сразу понятно. Его не надо обходить вокруг, чтобы понять, какой оно формы, в него не надо входить, чтобы понять, сколько в нем этажей и сколько вообще мест. С домами Лызлова так не получается. С какой точки на них ни помотришь, они никогда не равны сами себе. Отсюда дом выглядит как загибающаяся куда-то стеклянная стена — сколько его ни обходи, все равно не поймешь, как он устроен. Сложные тайны. Ну кто в самом деле сможет заподозрить, что в большую яму, вырытую у бассейна, выходит витраж роскошной гостиной? Дом кажется маленьким, он вылезает из земли на два-два с половиной метра. Внутри он огромный. Центр большого дома —



каскад из трех перетекающих одна в другую гостиных, каждая со своим уровнем пола, каждая площадью около 100 м. Это объем интерьера Благовещенского собора Московского Кремля. Но, глядя снаружи, вы никогда не заподозрите, что в доме это есть. Словом, это не представляется и не опишешь — что и есть признак правильно го авангардного объекта.

Смысл авангардного объекта — поражать воображение, а с пораженным воображением побороть что-нибудь опши. В пораженном состоянии я подумал, что это идеально воплощение компромисса между мечтой русского заказчика и мечтой русского архитектора. Мечтой русского заказчика является дом-замок, дом, способный защищать и держать оборону с рвами, валами, подъемными мостами и стенами

с бойницами. Мечта русского архитектора совсем другая. Есть хрестоматийный дом великого американского архитектора Филиппа Джонсона — стеклянный куб, висящий над землей среди сосен на Лонг-Айленде — вот как-то так мечтается. Если совместить одно с другим, то получится стеклянный блиндаж, врытый в землю. Примерно это и получилось.

Нет, не это. Получилось совсем по-другому. Зачем ехать жить в Подмосковье? Ведь мало того, что нужно стоять в пробках. Нужно стоять в пробках посреди кошмара нашего пригорода — грязных складов, гигантских рынков, мебельных фабрик, куртизанок, покосившихся советских хибар и постсоветских коттеджей совсем среднего класса, выстроенных почему-то с видом на шоссе и потом

вынужденно отгороженных трехметровыми заборами из ржавого профнастила. Это тяжело для психики — зачем? Затем, что там, за этой пространным бедой, — природа. В случае с Пирогово — природа идеальная, лес, ставший парком, поле, ставшее гольф-полем, залив, ставший Живенским озером с яхтами. Ну вот, приехали, зашли в дом, и там и остались. Дом площадью 2000 кв. м, пока его весь обойдешь — уже и день прошел.

В Пирогово некоторое время проводился фестиваль «Арт-Клязьма», и от него там осталась одна забавная деталь — Палатка последнего туриста. Она сделана из бетона и напоминает о том, что здесь было раньше. Раньше было палаточное счастье. Вот эта полянка — твоя гостинная, вот эта — твоя волейбольная площадка, вот здесь

твой камин. Есть, конечно, издержки: пахнет гнилыми кедами, комары кусают, двуспальный спальный не слышишь ни в одном сельцо, с санузелом проблемы, мусороудаления не предусмотрено. Взамен, однако, можно наслаждаться природой до безумия и обживать ее, как не слылось ни одному дачнику. Все приобретает значение. Вот эта кочка защищает тебя от соседей, вот этот прогал среди деревьев — твой путь к воде, перепад рельефа между двумя полянками позволяет зонировать кухню и столовую.

Лызлов задался фантастической задачей, а именно совместить ту степень погруженности в природу, которая была в палатке, с той степенью комфорта, которую должен обеспечивать стандарт недвижимости класса «люкс». Первое — максимальное единство с природой, второе — максимальная от нее защищенность. Вместе это и дает тот архитектурный результат, который предлагают его виллы.

Участок, на котором они расположены, не совсем ровный: там имеется перепад рельефа приблизительно в полтора метра. Лызлов этого не замечает, но это если просто посмотреть и пройти мимо. А если бы там кто-нибудь поставил палатку и пожил, то очень быстро выяснилось бы, что там образуются несколько полянок, одна чуть выше другой. Ровно так и идут залы внутри дома — один чуть выше другого, один в другой перетекает. Все помещения сделаны так, чтобы, находясь в доме, ты все время чувствовал себя в пространстве, продолжающем то, что снаружи, был отделен от природы только стеклом. Даже бассейн сделан так, чтобы ты плавал в уровне гольф-поля. И с другой сто-

роны, сам рельеф вокруг дома создает ощущение защищенности — где пригорком, где деревьями. Это вообще-то виртуальная работа — в каждом помещении, в каждой точке найти нужную меру включенности в природу и защищенности от нее. Но это проделано. И настолько последовательно, что дом как будто отсутствует на том месте, где стоит — исчезает, то прикрывая кровлю травой, то прячась в деревьях.

Сегодняшний западный архитектурный авангард выстроен на идее случайности: случайные формы, неожиданные повороты пространства, случайные разрывы оболочек — здание выглядит как руины самого себя после взрыва, но руины, выполненные на высочайшем технологическом уровне. У нас, в России, придумали средовой авангард. Идея заключается в следующем. Среди исторического города — это всегда какие-то случайности. Вот здесь когда-то проходил забор, его снесли, а дорога вдоль него осталась. Здесь стоял трехэтажный дом — след его крыши на стене соседнего, пятиэтажного. Этот переулочек поворачивает у скверика, раньше тут была церковь, ее снесли — поворот остался. Так вот, нужно строить дом так, чтобы его стена шла по трассе снесенного забора, высота крыши подхватывала линию снесенного трехэтажного дома, а угол заворачивал, как бы уступая, но не существовавшей теперь церкви. Новое здание в результате выглядело таким же необъяснимым, как у современных европейских авангардистов — случайные формы, разрывы, необъяснимые повороты пространства. Однако все эти случайности оказывались выражением каких-то исторических об-

стоятельств, данью уважения местным особенностям города. Это, надо сказать, единственное оригинальное и новое архитектурное направление, которое придумали в России в последние десять лет, и самое модное — так застроена вся Остоженка. Николай Лызлов придумал перенести тот же подход в загородную виллу. Его архитектура следует особенностям местной микросреды. Главное в этом месте — это горизонт, стрижено поле для гольфа, и поэтому его дом прижимается к земле и расплывается по ней, как бы сливаясь с рельефом. Но то, что сначала кажется ровным и плоским, на самом деле содержит в себе некоторые пространственные события. Тут выросли елки, тут — какие-то кусты, тут есть небольшие перепады рельефа, впадины, тут даже яма. Все это мы тщательно самым образом обдумываем, обживаем, сохраняем и на основе этого получаем структуру домов. Они выглядят как два стеклянных отрезка разорванной синусоиды, которые еще и разрезаются бассейнами. Они то прячутся в землю, то выступают из нее. Но это не случайное формовыворочество. Это идеально вписанный в рельеф объем, который создает максимально возможное соединение интерьера с природой.

В XX веке так получилось, что частная вилла является идеальным художественным объектом, наиболее полно выражающим идеи той или иной архитектурной моды. Если вы хотите, чтобы ваш дом был похож на привильный дом, то дома Лызлова вам совсем не подходит. Они самое модное, что есть в сегодняшней архитектурной России. Это виллы русского среднего авангарда.

Григорий Ревзин

Николай Лызлов: Лопачин сохранил вишневым сад и приукрасил его

Архитектор НИКОЛАЙ ЛЫЗЛОВ рассказал о своих проектах в рамках курорта «Пирогово» и изложил собственную архитектурную философию загородного жилья.

● Николай Лызлов — руководитель архитектурной мастерской, которая работает на рынке архитектурных услуг с 1995 года. Основная специализация мастерской — городская архитектура общественного назначения. На счету мастерской Николая Лызлова такие проекты, как здание магазина на Большой Семеновской улице, вл. 28–30, теннисный клуб на улице Гурьянова, вл. 49–55, административный комплекс на Стратном бульваре, д. 9. А также жилые объекты: на 10-й Парковой улице, вл. 5–7; Краснобогатирской улице, д. 38; загородный жилой дом в поселке «Бенилюкс» по Новоризскому шоссе.

— Как вы относитесь к загородной архитектуре?

— Мы с коллегами чаще всего работаем в городе. Здесь, как правило, концептуальные стороны проекта с заказчиком не обсуждаются. В городе в роли заказчика чаще всего выступает девелопер или застройщик. Ему требуется такое-то количество квадратных метров по такой-то цене. Архитектура лишь одно из потребительских качеств. Важное качество, но не определяющее. Важнее функциональность. Когда речь идет о частном заказе, начинается уже другая история. Человек покупает себе землю, обносит участок высоким забором с колючей проволокой и делает что хочет. Он приходит к архитектору, и тут возникает проблема коммуникативного



свойства. Заказчик говорит: «Ремонт, мне нужен дом...», а дальше произносится слово «в стиле» или какое-нибудь другое похожее слово. Нам приходится его «лечить». Или самим «лечиться». Проекты такого рода не наша стезя; многие этим занимаются, но это отдельная работа, к архитектуре отношения не имеющие. Мы полагаем так: мы работали какой-то определенный стиль, и если человек к нам приходит, то он знает про то, как мы делаем, и не говорит нам: «Сделайте как Миша Филиппов или как Леша Козырь». К нам люди приходят с другой установкой: «Сделайте так, как вы делаете». Это не касается каких-то технологических проблем — количество спален или санузлов в доме. Я говорю об архитектурном решении. Его мы предлагаем исходя из собственного художественного языка. Не немногочисленные загородные дома, которые мы сделали, рождались именно таким путем. Наши заказчики — это те люди, которые очень давно нас знают, с которыми у нас есть взаимопонимание.

Мы с ними подолгу обсуждаем нюансы проекта, разговариваем, выбираем тот или иной вариант, но в любом случае мы говорим на одном языке. С самого начала мы знаем, что наши вкусы не разнятся: любим мы примерно одни книжки, слушаем одну музыку, смотрим одни фильмы. Заниматься проектированием загородного жилья вообще очень интересно, поскольку каждый дом уникален. С этим будущим домом, который мы спроектировали для Пирогово, совсем интересно: у него нет пока конкретного хозяина.

— Проще или сложнее работать, не зная конечного потребителя?

— В чем-то проще, в чем-то сложнее. Самое сложное — проектировать что-то в пустын. Есть только небо и песок. И совершенно непонятно, чем можно этому ответить. Ну, еще одной горизонтальной поверхностью. Дальше то что? Чем больше всяких элементов в окружении, тем интереснее делать. Всякое сопротивление рождает ответ. Это похоже на спорт. Присутствие заказчика двигает проект. У нас на самом деле здесь есть заказчик, но это фигура виртуальная, мы его сами придумали.

— Как вы себе представляете фигуру заказчика?

— Это денди. Он располагает большим количеством средств, времени и все свои силы обращает на самосовершенствование. Жизнь, которая здесь будет, мне представляется почти идеальной. Но идеальной жизнью жить все время нельзя. Поэтому человек должен быть энергичным, мобильным, и тут возникает проблема коммуникативного

теет к статике — надо будет иметь волю ей противостоять. Но, так или иначе, каждое появление здесь для владельца дома должно быть неординарным.

Причем в наших двух домах должны жить разные люди. В одном случае предполагается, что владелец — человек, неременный семей. В доме одна большая спальня. Сам дом небольшой. Оо дорогой. Это не из той серии, когда маленькая квартирка дешевая, большая — дорогая. Скорее так: маленький автомобиль, двухдверный, но Bentley. А второй — тоже Bentley, только четырехдверный. Во втором доме есть еще пара спален. Я предполагаю, что в нем будет жить семья. Метраж первого — 1600 кв. м, второго — 1800 кв. м. В принципе для семейного проживания подходит и тот и другой. К тому же на стадии проектирования предусмотрена опция перепланировки: думаю, что правильно все-таки, когда покупатель приобретает дом именно на предварительном этапе, чтобы иметь возможность сделать жилье больше себя.

— А по какому принципу выделяются дома под участки?

— Тут как в сказке «Кот в сапогах» — про поля, которые все оказываются принадлежащими маркизу Карабасу. Поселок Пирогово занимает примерно 100 га, и по ним размазана вся тамошняя жизнь. Нет ни границ, ни заборов. Человек, который будет жить на своем участке, будет жить посреди всего этого мира. Соседей, которые сутра примутся играть в гольф, пока человек будет завтракать, он должен воспринимать как часть своего мира, своей жизни,

своего пейзажа. Если разделить общую площадь поселка на количество домов, все равно получится очень прилично. Но дома, согласно генплану, стоят не на равном расстоянии друг от друга — иногда группами, иногда одиночно.

В моем случае речь идет о соседстве. Мы делаем два дома, и рядом делаем свой проект мой друг и коллега Юра Григорян. Для нас очень важен был контекст — не только общий, но и локальный, то есть вот этого среднего домов. Каждое архитектурное сооружение имеет некие связи в мире. Как однажды сказала моя знакомая, уехавшая из Москвы жить в деревенскую глушь, ей там «всега хает». Потому что ощущения другие, чем в городе. Восприятие мира у москвича примерно такое: вот улица Тверская, а вот метро «Маяковская», а вот Белорусский вокзал. Мир сегментирован. Вне города ощущаешь себя так: вот Марс, вот Луна, а вот я... Получается вовлеченность в некий вселенский миропорядок.

Дом в Пирогово расположен в каком-то бесконечном пространстве. Ощущение усугубляется благодаря гольф-полям, раскинувшимся вокруг. Нам хотелось сделать дом, который вырос бы из этих полей. Местность очень лаконичная, настоящий природный минимализм: деревья, небо и земля. Земля, правда, имеет сложную, интересную пластику. Собственно, пластика искусственная, но это ничего не меняет. Это пластика гольф-полей — с холмами, лунками и проч. И наши дома должны были вырастать из этого всего. Одноэтажные распластанные соору-

жения, кровли которых повторяют уклон земли. Мы обваловываем свои поляночки, подземные этажи, потом из этого уже вырастают повторяющиеся уклон земли кровли.

— Но ведь не все дома в Пирогово делаются по такому принципу выращивания из земли?

— Я говорю сейчас только про наши два дома. Некоторые другие построены на контрасте. Так, ближайший к нам сосед решен в позиции оппонирования к нашему гармоничному сюжету. Разница между архитектурой и скульптурой в том, что скульптура всегда находится в конфронтации со средой, а архитектура — это способ гармонизации, обычно она является продолжением всей городской среды. Наши проекты в Пирогово неправильны с точки зрения этого принципа. Нам захотелось свои дома сделать как раз продолжением ландшафта, подобием природной формы. Тут есть еще один момент: нам хотелось как можно меньше влиять на природу.

— Таково было ваше желание или заказчика?

— Мы тут предугадывали пожелания заказчика, потому что видели, как он любит природу. Он хочет поставить дом, но при этом чувствует, что он хочет по максимуму сохранить все так, как будто дома и нет на самом деле. Мы так поняли свою задачу, которая, может, и не была именно так артикулирована. Дома становятся фокусами криволинейных ландшафтов. Но это не касается интерьеров домов. Изнутри они должны раскрыться, как можно больше впитывая окружающее пространство.

Тут тоже свой фокус. Мы ставим нормальные поперечные несущие стены, а продольные делаем стеклянными, чтобы впускать внутрь природу, чтобы человек не испытывал клаустрофобии. Вкратце такова идеологическая составляющая наших проектов.

— Как в данном случае реализуется контрастность с соседним домом?

— Соседний дом будет совсем другой. Думаю, Юра Григорян о своем доме лучше расскажет, я могу сказать, что наши сооружения будут играть по отношению к его дому ту роль, которую поля и холмы сыграют по отношению к нашему. Его дом более жесткий. Наш построен на криволинейных планах, округлостях, покатосях, дом Григоряна более геометричный. Впрочем, по языку архитектуры все дома будут очень разными. И это, наверное, хорошо.

— Как дома называются?

— Дом-1 и Дом-2. Я уже лет десять не смотрел телевизор. Когда мне сказали, что есть такая программа по телевизору, мне стало стыдно. Извиняет только то, что не смотрю ТВ.

— Переименовать не захотелось?

— Возможно, дома обретут другие названия в процессе строительства, пока не ясно. В конце концов, все обретает свое имя. Названия приходят сами собой. Для себя мы называем оба этих дома «домами хоббитов». Они нам кажутся похожими на хоббитовские норы: значительная часть метража приходится на подземные этажи, к тому же это будут уютные дома.

— Как вы оцениваете сам проект курорта Пирогово?

— Там все сделано очень правильно. Сначала был разработан генплан, затем началась реализация отдельных проектов согласно этой общей идее. Повеменная практика другая: даже если генплан есть, в процессе застройки он разваливается. Жизнь поднимается искусственно и неорганично частыми инициативами, противоречащими друг другу и концепции в целом. А здесь импонирует уважение к собственным регламентам. Если вы посмотрите на Рублево-Успенское шоссе, то увидите совершенный беспредел. Нарубили участки, настроили чего-то неважущего. На мой взгляд, жизнь в России происходит по шаблону правил: каждой пешке надо обязательно попасть в дамки, а потом можно ходить как заблагорассудится — поставить мигалку и спецномера, поехать по «встречке». Только в один момент оказывается, что спецномера у всех и господа с мигалками уже выстроились в очередь из себе подобных.

В Пирогово все по правилам — это приятно и необычно. Замечательно так отношение владельца курорта к среде: архитектура приспособляется под нее, а не наоборот, как это часто бывает. К тому же у места уже есть определенная «намоленность»: каждое лето там проходит «Арт-Клязьма». Не люблю мистику, но в Пирогово искусственно неким мистическим образом работает на атмосферу самого места. Образно я бы охарактеризовал Пирогово так: Лопачин сохранил вишневый сад и приукрасил его.

Записал Николай Кириллов

Курорт с видом на гольф

увлечение

Задумав сделать курорт «Пирогово» местом исключительным, не похожим на другие, комфортабельным во всех отношениях, владельцы отчетливо осознали необходимость строительства на его территории поля для гольфа. Как отмечает архитектор Сергей Баранчуков, гольф-поле в Пирогове строится не только для совершенствования мастерства и времяпрепровождения, а для наслаждения.

Выбор сделан

Владельцы Пирогово, яхтсмены и любители конного спорта, прислушавшись к мнению друзей и соратников, уже успешных «заболеть» гольфом, приняли и осуществили решение создать на территории Пирогово интересное поле для гольфа.

Оставался только вопрос: какое поле строить? Для стандартных 18 лунок место можно найти, но тогда пришлось бы жертвовать идеей генерального плана строительства. Решили, не вырубая деревьев и не нарушая естественной красоты ландшафта, «вписать» девятилуночное поле по опыту Московского городского гольф-клуба. Поле «уполовиненного» размера — вполне адекватное решение. На такой площадке можно проводить как короткие корпоративные и фановые состязания, так и полноформатные любительские турниры. Даже «большие» поля принято номинально разделять на две «девятки», то есть каждые девять лунок предполагают логически завершённый маршрут.

В гольф-клубах, как правило, старт первой лунки и финиш девятой (равно как старт десятой и финиш восемнадцатой) расположены в непосредственной близости от центрального клубного дома, чтобы можно было сделать передышку.

Первый дизайн-проект будущего пироговского поля

предложила разработать шведская компания Sarcom Golf. Однако владельцы курорта «Пирогово» отдали предпочтение проекту, выполненному российским гольф-архитектором из Питера Сергеем Баранчуковым, автором и строителем первого и пока единственного гольф-поля в Санкт-Петербурге — клуба «Дюны» на берегу Финского залива.

«По сравнению с иностранными архитекторами средней руки, которых приглашают проектировать гольф-поля в России, у меня изначально было огромное преимущество, — считает Сергей. — Я уверен, что, во-первых, мои проекты ничуть не уступают в качестве, а второе — я русский, то есть все мои проекты, вся документация выполнена на русском языке, а это значительно облегчает взаимопонимание с заказчиком и задачу строителям».

Наслаждение игрой

Концепцию своего дизайна Сергей Баранчуков объяснил так: «Гольф — трехмерная игра. Однако большинство полей все-таки двухмерны. Это все равно плоскость, особенно фервей и раффы. К тому же очень часто эта плоскость визуальна статична. Это приводит к тому, что гольфист, выходя на ти, не испытывает творческого возбуждения, меньше думает над траекторией удара, а больше замыкается на мыслях о своем свинге. Сегодня в гольф-



Один из участков гольф-поля курорта «Пирогово» фото АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

архитектуре все повторяются. Везде одинаковые линии, силуэты фервеев, бункеров, очертания гриннов... Даже чисто визуально большинство полей похоже друг на друга. Мне же хотелось придумать нечто такое, чего еще нигде нет. Чтобы поле выглядело интересно и играть на нем было бы не скучно. Понятно, что каждая лунка гольф-поля должна иметь стартовую площадку, фервей, грин, а также препятствия в виде бункеров, водных преград и т. д. Другое дело — как это исполнить. Это уже вопрос стиля и почерка архитектора.

Как гольфист, я крепкий середнячок, а потому и мыслю так же. Мои поля будут интересны хороним, даже «продвинутым» любителям, но вряд ли — профессионалам. Ведь

этом постоянно думать о качестве будущей игры — чтобы можно было и дальние удары пробивать, и короткие рассчитывать с точностью до полуметра, и учитывать бесконечное количество прочих нюансов. Например, фервей первой и девятой лунок выстроены параллельно. Надо было рассчитать игровую зону так, чтобы игроки не мешали друг другу. Здесь и пригодилась природная лесополоса, которую архитектор немного подкорректировал, высадив дополнительные кустарники в опасной зоне возможного пересечения траекторий полетов мячей.

По оценкам гольфистов, поле получилось интересным и при этом очень «домашним», на нем приятно играть и совершенствовать свое мастерство. В Пирогово нет ужасных заборов и странного вида зевак, внимательно наблюдающих за процессом буржуазной игры. Играть комфортнее, легче, приятнее.

Классический «паркленд»

Поле, первые пять лунок которого официально открылись уже 1 мая, получилось действительно очень уютным, красивым и не слишком сложным. Классический «паркленд», 2742 метра, пар 36. На фервеех нет песчаных ловушек — бункеров, или «банок», как называют их гольфисты. «Банки» с очень эстетичными деревянными стенками охраняют подступы к гриннам — игровым зонам с самой короткой травой, где вырезаны углубления — лунки, куда в угле и нужно закатить мяч. Нет водных преград, за исключением «подписной» седьмой лунки (пар 3), грин которой буквально «плавать» чуть более чем в 100 метрах от берега. Задача для игрока — сти (стартовой площадки), расположенных на берегу, пробить мяч к флагу, не «утопив» его при этом и задав такую скорость полета и вращения, при которой мяч, приземлившись, не скатится в воду. Нелегко, но чрезвычайно увлекательно.

Прочие лунки требуют ровной, сосредоточенной игры, можно сказать, академической. Рисковать негде, хотя фервей «по науке» и снабжены доглетами — то есть поворотами, и даже иногда довольно крутыми. Так, чтобы не срубать огромные древние дубы, фервей четвертой лунки во второй трети дистанции резко поворачивает вправо, что придает игре особую интригу, ведь со стартовой площадки грин с флагом не виден, а потому играть приходится вслепую. Довольно сложной обещает стать длинная (пар 5, 449 метров) лунка номер восемь: фервей мало того, что в первой трети сворачивает вправо, так еще и резко сужается во второй трети пути. Если мяч не полетит ровно, то просто пропадет в густом лесу. А по правилам гольфа на поиск мяча отводятся считанные минуты. Если не нашли — записывайте в счетную карточку штрафной удар и вводите в игру новый мяч.

И все же это поле в первую очередь предназначено для совершенствования игры. Здесь можно оттачивать технику исполнения ударов на разные дистанции, используя при этом все виды клюшек. Можно избирать разную стратегию и тактику прохождения лунок. Что, кстати, чрезвычайно важно и обязательно приходится в игре на «большом» поле чемпион-

ского уровня. Очень качественный газон, густые раффы, трава на грингах идеальна.

По мнению гольф-директора Пирогово Леонида Ахременко, это поле прекрасно для тех, кто только недавно научился играть, а также для любителей со средним гандикапом. Сам Леонид, будучи профессионалом, тоже не находит это поле скучным для себя. «Раунд на раунд не похож. Игра всегда преподносит сюрпризы. Иногда приятные, иногда не очень. Это и есть настоящий гольф», — говорит он.

Клубный дом

Осенью 2006 года был открыт драйвинг-рейндж — иначе говоря, тренировочное поле для отработки длинных ударов. Обычно оно расположено на открытой местности и редко защищено от дождя и ветра. Но в Пирогово решили сделать по-другому. Приглашенные на открытие знатоки и любители гольфа признали, что на сегодняшний день 210-метровый рейндж с десятью помостами и стеклянной крышей вполне обоснованно претендует на звание лучшего в стране. Со всех сторон рейндж окружен хвойным лесом.

Как и полагается гольф-клубу высокого уровня, Пирогово помимо поля и драйвинг-рейнджа, а также площадки для отработки коротких и средних ударов — паттин-



Тренировочное поле курорта «Пирогово» фото АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

грин и чиппинг-грин — будет иметь и академию гольфа, где новичкам преподадут основы гольфа, а «продвинутым» игрокам раскроют секреты техники и мастерства. Откроеется и детская школа, тренером которой назначен Денис Курьян — молодой и очень одаренный гольфист.

К 1 июля 2007 года будут открыты для игры все девять лунок пироговского «паркленда». На нем планируется провести семь любительских турниров. Самым оригинальным, обещающим стать фирменным пироговским стартом будет гольф-парусное двоеборье. Сначала пары гольфистов (один из которых яхтсмен) сразятся на лунках и фервеех, а затем — на водной глади под парусами.

На 15 сентября намечено открытие клубного дома (проект Тотана Кузубаева) — с большой верандой и прозрачными стенами, с просторным и уникальным рестораном. Именно там после окончания раунда гольфисты смогут обменяться впечатлениями от игры и назначать друг другу новые встречи на поле.

Как вид спорта и отдыха гольф уникален. Правила во всем мире одинаковы, никаких — ни возрастных, ни физических, ни даже географических — ограничений не существует. Система гандикапов позволяет игрокам разного уровня соревноваться между собой, сохраняя интригу и азарт. А потому играть в гольф может кто угодно и где угодно. Для рядового любителя вполне достаточно иметь под коблом качественный газон с интересной, но не слишком сложной конфигурацией лунок. Однако, несмотря на огромную популярность этого вида спорта в мире (по статистике, гольфом увлечены более 90 млн человек), для нашей страны поля для гольфа — продукт штучный. Все российские гольфисты знакомы друг с другом и уже прекрасно успели изучить каждую травинку на отечественных полях, коих на сегодняшний день существует меньше десятка.

Альбина Бызер

Человек из Пирогово

Так говорит о себе президент гольф-клуба курорта Пирогово, член Совета федерации РФ Александр Петров

стиль жизни

— Что для вас курорт «Пирогово»?

— Здесь совершенно другое ощущение, которое возникает каждый раз, когда я приезжаю сюда. К тому же все, что делается в Пирогово, высочайшего качества и очень стильно.

Гольф-поле — домашнее, удивительно вписанное в природу. Максимально сохранен ландшафт. Это что-то особенное, где и архитектурная, и природная составляющие слились воедино — и получилось качественное поле. Играешь на нем, а полное ощущение того, что ты просто гуляешь по лесу.

Удивительная водная составляющая с яхт-клубом, лодками класса «Дракон», которые очень стильные сами по себе. Корольский класс яхт, а когда лодки выходят на акваторию на гонки — это зрелище, которое поражает своей красотой и динамикой. Ресторан «Фот Д'Азур» — своего необычной архитектурой, прекрасным уровнем сервиса и высоким качеством кухни, где совершенно необычно решены вопросы интерьера. А дома! Те, что уже построены — с большим вкусом, надежно, солидно, на века. Планируется еще порядка 40, то есть немного. Для их строительства приглашаются лучшие российские архитекторы. И земли здесь планируется продавать по клубному принципу, чтобы объединить людей, которым будет приятно жить вместе.

Такой качественный и продуманный подход ко всему в Пирогово мне очень близок. Это все и формирует новый образ жизни, который возникает в комбинации стиля, причем стиля самого изысканного сервиса природы и людей. Поэтому появляется устойчивое желание быть в этом месте, самому привносить что-то хорошее.

А люди — самая большая ценность данного места.

— Вы могли бы сказать, что Пирогово — это своеобразный клуб близких по духу людей?

— Да, близких по духу, кому этот образ жизни подходит эстетически, нравственно, содержательно. Яхт-клуб, и гольф-клуб, и конюшня — все это формирует качество жизни. И Пирогово как раз место для людей, которые хотят жить именно в таких условиях и сами себе создавать жизнь и способствовать этому развитию.

— Как получилось, что вы стали президентом гольф-клуба Пирогово?



— Мне поступило предложение, и я согласился, поскольку я имею некий опыт в этом виде спорта, который больше чем спорт, это философия жизни. К тому же у меня достаточно опыта и знаний, чтобы адаптировать идеологию гольфа к Пирогову и наоборот. Наконец, мне не просто интересно быть здесь, мне хочется сделать Пирогово лучше.

— Когда вы начали заниматься гольфом?

— Лет шесть-семь назад мой брат предложил, давай поведем в Московский городской гольф-клуб. Мы с ним приехали, взяли первый урок, нам понравилось, а потом гольф стал неотъемлемой частью моей жизни, жизни многих моих друзей.

— Расскажите об идее открытия на территории Пирогово детской академии гольфа.

— У нас есть совет гольф-клуба, который определяет на сегодняшний день все дела гольфа в Пирогово. И мы решили, что обязательно должна быть детская академия гольфа, что мы будем учить детей заниматься гольфом, потому что это и семейный вид спорта. Когда выходишь с семьей на поле, совершенно особое ощущение.

— Это будут дети состоятельных родителей или дети, которые проживают рядом с курортом «Пирогово»?

— Первое — мы просто должны понимать, откуда этот ребенок, кто его родители. С точки зрения состоятельности родителей занятие будет стоить порядка 5 тыс. рублей в месяц на ребенка. Кто может себе позволить потратить на ребенка такие деньги, тот ребенок и будет заниматься в нашей академии.

— На какое количество членов рассчитан гольф-клуб Пирогово?

— Клуб вместить может и больше — порядка 200–300, но мы считаем, что оптимальное число — это сто членов. Гольф становится все более популярным в России, поэтому к нам уже достаточно много обращений с просьбой о записи. Для нас не так уж важна финансовая составляющая, более важно, чтобы это были те люди, с которыми нам будет комфортно и которым будет с нами хорошо, которые будут разделять нашу идеологию. В текущем году мы планируем брать членские взносы в размере 80 тыс. рублей. Заплатил в начале года — и играешь столько, сколько хочешь.

— Будете ли вы привлекать к процессу обучения членов клуба зарубежных специалистов?

— Пока мы не видим в этом необходимости. В Пирогово есть свои специалисты. Это гольф-директор Леонид Ахременко и его коллега Денис Курьян. Это профессионалы. Сертифицированные, они являются гольфистами высокого класса. В их обязанности входит учить людей гольфу.

— Когда откроется гольф-сезон в Пирогово?

— Все зависит от погоды. Обычно сезон открывается 1 мая. Плюс-минус несколько дней в зависимости от погоды.

— Так как гольф — это соревновательный вид спорта, планируете ли вы проводить соревнования российского уровня или же более крупного, международного уровня?

— На сегодня утверждён календарь на этот год, там есть ряд симпатичных турниров. Например, у нас запланирован турнир, в котором пара победителей будет определяться по сумме двух соревнований — на гольф-поле и в яхтенной гонке, причем соревнующиеся обязательно должны участвовать в гонке и играть на поле.

— Вы человек из Пирогово?

— Да, несомненно.

Записала Ингеборга Валлис

Мария Литинецкая: сегодня происходит обновление стиля загородной недвижимости

экспертиза

Экспертную оценку проекта курорт «Пирогово» дает исполнительный директор риэлтерской компании Blackwood МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ.

● Blackwood является одним из старейших игроков на рынке недвижимости. Компания была образована в 1991 году. Blackwood предлагает полный комплекс услуг во всех сегментах элитного рынка недвижимости: девелопмент и инвестиция, консалтинг и аналитические исследования рынка, агентские услуги в коммерческой и жилой недвижимости в Москве и Подмосковье.

— Ваше мнение о проекте курорт «Пирогово»?

— Проект начинается как внебюджетный, потому что аналогов ему на рынке пока нет. Думаю, что-то будет появляться в дальнейшем, но на сегодняшний день проект уникален. С одной стороны, это арт-проект, с другой стороны, проект на продажу. При правильном структурировании, если там будут не только известные архитекторы, интересная концепция, яхт-клуб, гольф-поля и проч., но и адекватные, понятные условия оплаты и система расщечки, четко прописанные сроки ввода домов в строй — словом, все то, что является продажным и постпродажным сервисом, в этом случае проект имеет все шансы быть суперпродаваемым.

Конечно, цены там довольно высокие, но при соблюдении вышеназванных условий успех, я считаю, будет гарантированным. Сейчас продано порядка 10 домов, всего там предполагается строительство около 40 объектов, так что существенную долю еще предстоит продать. Продажа предполагает длительный этап проектирования, поскольку сейчас пока только два дома запущены — «Дом у пятой лунки» Бродского и «Вилла Калипсо» Уткина.



Если мы говорим о продаже стандартного поселка и проект застраивается (это называется продажа земли и подпорядком), процесс согласования может быть долгим, и при продаже необходима грамотно выстроенная система сервиса на всех этапах.

В случае соблюдения этих условий проект Пирогово будет успешным с точки зрения бизнеса. По той простой причине, что аналогов в России сейчас нет. Есть отдельные случаи, когда хороший архитектор проектирует загородный дом, но эти дома возводятся посреди окружающей жуты. А вот чтобы целиком была продумана и реализована концепция подобного поселка, на данный момент прецедентов не было.

— Насколько сложно продать 35–40 таких домов?

— Рынок может просто не «съест» такое количество объектов за два-три года. Скорее всего, будет продаваться пять-шесть домов за год. Другая проблема — отзонировать территорию так, чтобы застройка не мешала уже живущим там людям. Мы полагаем, что дома здесь будут пользоваться спросом, хотя это и специфический продукт. Потом, этот проект очень в духе времени. Сформировалась новая генерация состоятельных людей, которые сделали себя сами. Это люди образованные, мыслящие, понимающие вкус жизни. Пирогово — для них.

— Что такое в данном случае постпродажное обслуживание?

— Покупатель приобретает просто участок. Далее ему надо договариваться с архитектурным бюро. Соответственно, это тоже должен кто-то курировать. Весь процесс согласования с архитектором, многие из которых (если мы говорим о проекте Пирогово) непростые люди. Да и сами клиенты тут непростые. Процесс согласования, авторский надзор, технический надзор — все это необходимо курировать. Постпродажный сервис длится до конца стройки и получения свидетельства. Многие поселки страдают от отсутствия такого сервиса, примеров очень много.

— Интересно, а как покупатель будет реагировать на имена архитекторов?

— Загородная архитектура сегодня является быстрорастущей, она подтверждена модой. Не секрет, что те, кто покупает дома дороже \$5 млн, живут в них лишь какое-то время, потом переезжают в другое более модное место, а старый дом продают. Архитектура, как важная составляющая загородного дома, сейчас начинает цениться, восприниматься более адекватно. Последние пять лет очень много строилось домов в классическом стиле (на Рублевке прежде всего). Успешные опыты Григорьяна, который делал дома современными по стилистике — с другими линиями, большим панорамным остеклением, продуманным внутренним расположением, показывают необходимость обновления стиля загородной недвижимости. Спрос на имена есть. Это показали и успешные продажи домов в поселке «2071», архитектором которого был Сергей Скуратов.

— Аналогичные Пирогово?

— Не совсем. Что-то аналогичное строить сложно, поскольку в Подмосковье в радиусе 30 км все поля уже давно выкуплены и элитных площадок, таких,

чтобы там был хороший подъезд, природные условия, нет. Уникальные ситуации Пирогово в том, что есть возможность для креатива. Задача продать все и завтра не стоит.

— Но доходность при этом выше? Известно, что в Москве элитные квартиры приносят 70–80% прибыли, тогда как обычные — порядка 30–40%...

— Доходность больше, но и риски больше. Все относительно. Скажем, в прошлом году был безудержный рост цен, и имел смысл покупать именно в дорогом сегменте как более стабильном. Проекты в верхних ценовых сегментах — это «Николино», «Сосновый бор», «Агларов» на Новорижском шоссе. Но при этом в «Николине» есть озеро, но нет гольф-поля, в «Сосновом бору» ничего нет, у Агларова будет только гольф-поле. Уникальность Пирогово в том, что изначально проект делался для себя и здесь соблюден ряд условий: правильное зонирование, структура поселка делает покупку комфортной. Есть и яхт-клуб, и ресторан, прогулочная зона.

— Как вы полагаете, насколько хороша идея не разделять участки заборами?

— Когда приезжаешь в Пирогово, кажется, что попадаешь в Европу. Сама природа вдруг начинает восприниматься по-новому, все очень уютно, и нет высоких оград. В принципе идея не нова для России, сейчас многие делают поселки элитного и бизнес-классов именно так. Пример — «Нахабино country club». В принципе это неплохо, но нужны большие участки и требуется особый ландшафт.

Участки в Пирогово в массе по гектару, и они отзонированы лесом, или дорогой, или искусственными водоемами. Отсутствие заборов — часть философии поселка. Ощущение приватности при этом остается.

Записал Николай Кириллов

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЁЛОК



НИКОЛЬСКАЯ СЛОБОДА

Современные уютные дома ■ Земля без подряда на строительство

- Центральные коммуникации ■ Круглосуточная служба сервиса
- Профессиональная служба безопасности ■ Универсальные спортивные площадки
- Теннисные корты ■ Ресторан
- Ландшафтный парк ■ Искусственный пруд



www.nwest.ru

797-5454

РЕКЛАМА



ИСТРА КАНТРИ КЛАБ

- Уютные деревянные дома
- Земля без подряда на строительство
- Центральные коммуникации
- Специальная ипотечная программа

38 км Новорижского шоссе



Ваш сосед по даче

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Прощание со славой

сектор рынка

Сегодня былая слава московских сталинских домов привлекает главным образом людей творческих профессий, иностранцев и переселенцев из северной столицы. Состоятельные москвичи предпочитают истории комфорт и хотят жить в новых домах с подземными паркингами, просторными кухнями, надежными перекрытиями и соответствующими своему социальному положению соседями. А молодые представители среднего класса и приезжие из регионов выбирают не столь престижные, зато более удобные и дешевые новостройки. Конечно, пустовать сталинки не будут, но вот цены на квартиры в этой категории домов неизбежно будут опускаться вслед за снижением спроса.

Аварийная ситуация

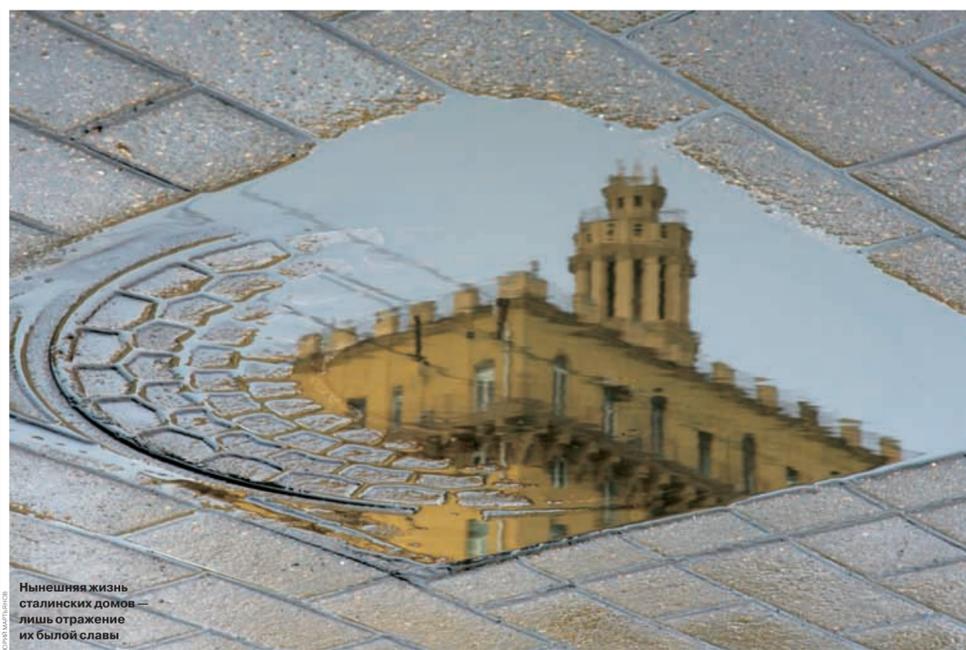
Моя первая отдельная квартира была в сталинском доме — в том самом доме номер 11 на Везовской улице, где в ноябре прошлого года обрушились перекрытия. В эту квартиру я переехала из тесной родительской «трешки» в панельной девятиэтажке и поначалу никак не могла привыкнуть к высоченным потолкам с лепниной, обилию дверей (в однокомнатной квартире их было восемь), четырехметровой кухне с мусоропроводом и множеству непонятного назначения закоулкам. Балкона в квартире не было, зато главный коридор (имелась еще маленькая прихожая и узкий коридорчик, ведущий в кухню, подсобку и в удобства) был достаточно широк, чтобы держать в нем книжные полки и укладывать на раскладушках приподнявшихся гостей.

Наша радость длилась недолго. Из мусоропровода лезли тараканы, причем целыми семьями, поэтому его пришлось заварить и ходить с ведрами на помойку. Нас регулярно заливали соседи сверху, а мы — соседей снизу. После очередной аварии водопровода, в результате которой утонула в горячей воде болонка соседней сверху, а также трагически погибли наша библиотека, телевизор и новая кухня, мы решили съезжать: капитального ремонта в доме не предвиделось.

«Основная проблема сталинских домов — недостаток площадей кухонь, прихожих, ванн. В кухню проблематично вместить современную бытовую технику. Прихожие, как правило, малы и имеют вытя-

нутую, а не принятую сейчас прямоугольную конструкцию. Размеры и конфигурация ванных комнат препятствуют переоборудованию их современными ванными, техникой, — подтверждает Ольга Побединская, директор по маркетингу компании «Агент 002». — Коммуникации в сталинских домах рассчитаны на иные нагрузки по энергии, воде и мусороотведению. Без капитальной реконструкции дома эти сети просто не справляются с нагрузкой и сыплются. Многие планировки тоже оставляют желать лучшего. Это может быть раздельный санузел с окном и в ванной, и в туалете (при этом окна выходят на балкон), а кухня проходная между коридором и малюсенькой, размером с малогабаритную ванную, комнаткой, которая раньше была жилищем домработницы».

Проблема усугубляется тем, что сделать в квартире перепланировку чаще всего невозможно: капитальные стены снести нельзя, а значит, нельзя объединить тесные помещения и добиться желанного простора. Делать в такой квартире дорогой ремонт имеет смысл только после капитального ремонта всего дома с заменой всех коммуникаций. Сегодня капитальный ремонт должен производиться за счет собственников жилья, объединившихся в ТСЖ. Однако в подавляющем большинстве сталинских домов создать ТСЖ невозможно: многие квартиры не приватизированы, да и социальная неоднородность обитателей сталинок препятствует налаживанию товарищеских отношений.



Нынешняя жизнь сталинских домов — лишь отражение их былой славы

От коммуны до высотки

По данным БТИ Москвы, в столице насчитывается 1544 дома, попадающих в категорию сталинок, что составляет 7,3% от общего количества жилых домов. Это один из самых высоких показателей «встречаемости» после хрущевских пятиэтажек. Сталинскими обычно называют дома, возведенные в период правления Иосифа Виссарионовича. Но, как и дома, возведенные в другие времена, и строящиеся сегодня, они разные —

и по престижности, и по этажности, и по многим другим параметрам.

Эксперты предлагают разные классификации сталинских домов. Пожалуй, самая стройная — у руководителя аналитической службы компании «МИАН» — агентства недвижимости Алексея Кудрявцева: «Первый классификационный признак — временной: до войны и после. Довоенные в основном (кроме Дома на набережной) не столь габаритны и не столь архитектурно заметны. В значительной степени они

напоминают дореволюционные доходные дома. Например, Поварская, 29–31. Или дома в Ермолаевском («Дом со львами») и Малом Патриаршем («Дом летчиков») переулках. Число этажей ограничивается шестью-семью, коммунистический декор отсутствует. Послевоенные здания — это уже дома победителей. Внешний вид их фасадов отличается знаками советской эпохи: гербы, звезды, серпы с молотами, героические войны, летчики и т. п.

Второе классификационное деление связано с тем, что до-

ма строились как для рядовых граждан, так и для членов Центрального комитета, то есть, конечно, РКП (б). Первые, конечно, не барак, но вид их вполне обычный, они сохранили многие черты домов-коммун. Никакого декора, три-четыре этажей, обычный серый кирпич. После войны их строили пленные немцы. Таких домов много в Измайлово, в районе «Курской», «Октябрьского поля».

Наиболее яркими представителями семейства сталинок стали цэковские дома, для стро-

ительства которых выделили лучшие и по тем временам, и по современным критериям районы: Патриаршие пруды и Арбат, Фрунзенскую набережную и Якиманку. Впрочем, и на удалении от центра места выбирались наиболее привлекательные: Мосфильмовская улица, где традиционно расположено большое количество дипломатических миссий».

Правда, из этой классификации выпали знаменитые сталинские высотки, но, несмотря на то что их всего семь, а полнотой жилых только три, они представляют отдельный класс жилья. Во-первых, квартиры в них самые дорогие. А во-вторых, они пользуются самым высоким спросом. К примеру, квартиры в высотке на Котельнической набережной стоят по \$10–20 тыс. за 1 кв. м, а средняя стоимость квартиры достигает \$1 млн. Как утверждает директор департамента городской недвижимости Vesco Realty Вера Луккина, стоимость квартир в высотках зависит от этажа, на котором они располагаются. По ее данным, предложение верхних этажей относится к более низкой ценовой категории из-за регулярных перебоев в работе лифта, а также из-за проблем с вентиляцией в квартирах. Но это уже общая проблема всех сталинок.

Цены на квартиры в других сталинских домах зависят от их расположения и класса. Например, квартира в сталинке на Фрунзенской набережной стоит от \$8,5 тыс. до \$15 тыс. за 1 кв. м, в начале Кутузовского проспекта — порядка \$10 тыс. за 1 кв. м, на Ленинском проспекте цена метра будет уже около \$6–8 тыс., а в районе станции метро «Автоза-

водская» — \$5–6 тыс. Цена квартиры также зависит от этажа, метража кухни, от того, общий или личный мусоропровод, деревянные или железобетонные перекрытия в доме, от наличия лифта. Дешевле всего обойдется квартира в пятиэтажном доме без лифта, с деревянными перекрытиями, на пятом этаже, с маленькой кухней, имеющей мусоропровод с выходом в общий.

Зависит цена сталинок и от количества комнат. Так, по данным компании «Мизель-Брокеридж», стоимость однокомнатной квартиры в домах сталинского типа колеблется в пределах \$4,7–6,8 тыс. за 1 кв. м. Двухкомнатные квартиры продаются по цене от \$3,5 тыс. до \$10 тыс. за 1 кв. м. Самый большой разброс — в категории трехкомнатных квартир: \$3,45–18 тыс. за 1 кв. м. Цена 1 кв. м в многокомнатных квартирах (четыре и более комнат) составляет \$3,8–8,2 тыс.

Сейчас, например, выставлена на продажу двухкомнатная квартира общей площадью 62 кв. м в доме 54 по Фрунзенской набережной. Цена предложения — \$600 тыс. В доме железобетонные перекрытия, обычный подъезд, домофон, лифт. Высота потолков — 3,5 м, площадь кухни — 10 кв. м, окна выходят на набережную и Хамовнический вал. А в конце прошлого года «двушка» (53 кв. м, кухня — 9 м) в сталинской высотке на Кудринской площади с лоджией и евро-ремонтom продавалась за \$550 тыс.

Дома с историей

Спрос на квартиры в исторических сталинских домах не ниже, чем на высотки. Как ут-



Согласен стать домашним

MIRAX PARK на Вернадского



Мои условия:

- Первое. В современном доме. Не где-нибудь, а на западе Москвы.
- Второе. Роскошная квартира с панорамным остеклением.
- Третье. Собственный детский сад и школа.
- Четвертое. Свой фитнес-центр и бассейн.
- Пятое. Ухоженный парк для прогулок и пробежек.
- Шестое. Живописный водоем.
- Седьмое. Собственный заповедник.
- Восьмое. Дельфинарий.



КРУГЛОСУТОЧНО
721-1000
WWW.7211000.RU

Лучшее для лучших
Телефоны менеджеров на объекте:
+7 (903) 722-2300, 968-6967, 721-6134



Привыкайте к хорошему

Страхуем не глядя

Процедура оформления страхового полиса кажется Вам слишком долгой? Покажите фотографию Вашего дома, и мы застрахуем его от пожара, затопления, краж, и других неприятностей. Без осмотра. А для страхования квартиры не нужна даже фотография.

Решение
Страхование имущества

ОАО «Ингосстрах», Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77
* в соответствии с условиями договора страхования

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555
www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

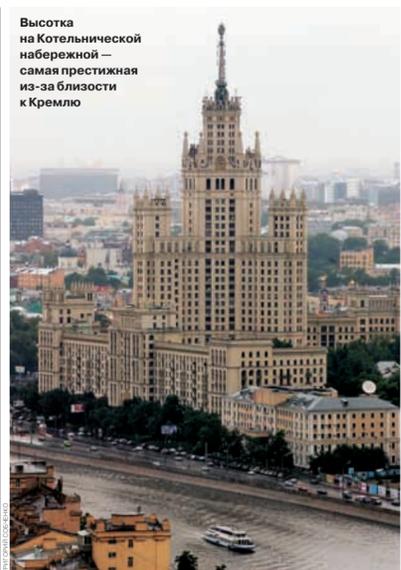
верждает Анжела Кузьмина, директор департамента продаж компании IntermarkSavills, очень большим спросом пользуются квартиры в Доме на набережной (улица Серафимовича, 2). «Клиенты часто говорят, что хотят жить в доме, который дышит историей», — говорит она. — «Особенно большое впечатление от посещения таких домов получают наши иностранные клиенты, ведь эти дома исторически предназначались для проживания элиты и для их постройки использовались дорогие и качественные материалы, а также применялись лучшие декораторские идеи того времени. Наши же соотечественники привлекает в таких домах престижность, удобное месторасположение, высокие потолки и хорошая звукоизоляция».



Сталинские высотки представляют собой отдельный класс жилья



Кутузовский проспект застраивался почти три десятилетия, но выдержан в едином архитектурном стиле



Высотка на Котельнической набережной — самая престижная из-за близости к Кремлю

Впрочем, в Доме на набережной кроме всего перечисленного есть и другие преимущества, например квартиры с террасами, с которых открывается вид на Кремль и панорама исторической части города.

Приобщиться к культурной истории могут жильцы другого исторического дома — мхатовского (Лининский переулок, 5/7). Он был построен в 1937 году. В этом доме жили Немирович-Данченко, Книппер-Чехова, Москвин, Тарханов, Топорков и другие великие, о ком теперь напоминают мемориальные доски. Кстати, этот дом можно считать первой сталинской высоткой: в нем 15 этажей со смотровой площадкой, что для 30-х годов прошлого века было очень высоким достижением.

Квартиры в исторических домах с культурным «уклоном» продаются редко, но иногда все же появляются в открытом доступе. Сейчас, например, выставлена на продажу трехкомнатная квартира в «доме композиторов» в Газетном переулке стоимостью \$2,15 млн. Столь высокая цена объясняется не только историческим прошлым дома, но и тем, что в 1998 году в доме была проведена капитальная реконструкция с заменой всех основных коммуникаций. Повлияли на цену и современный европейский подъезд, французский лифт, круглогодичная охрана,

камера видеонаблюдения, вид на Тверскую улицу и Кремль, а также удачная планировка и авторский дизайн самой квартиры: студия — 42 кв. м, спальня — 18 кв. м, гостевая комната — 18 кв. м, два санузла.

Чтобы приобщиться к партийной истории, можно приобрести квартиру в одном из цэковских домов. Кроме «партинадлежности» у этих домов есть и другие достоинства — просторные холлы, консьержи, удобные планировки и престижное месторасположение, ведь для партийной элиты дома строили в самых престижных районах, например, на Фрунзенской, Смоленской, Арбате и в арбатских переулках, на Никит-

ских улицах, Патриарших прудах, Кутузовском проспекте.

Сегодня квартиры в сталинских домах с историей, по наблюдениям Анжелы Кузьминой, пользуются большой популярностью среди людей творческих профессий: режиссеров, писателей, живописцев. «Вид на исторический центр города из окон и то, что называют аурой здания, для них гораздо важнее основного недостатка этих домов — изношенных коммуникаций», — утверждает она.

А вот по данным Алексея Кудрявцева, квартиры в сталинских домах кроме людей искусства предпочитают выходы из Санкт-Петербурга, а также иностранцы, для кото-

рых проживание в таком доме — это прикосновение к истории страны и эстетическое удовольствие. Впрочем, чтобы получить эстетическое удовольствие, совсем не обязательно покупать квартиру в сталинском доме — ее можно снимать.

Съемные варианты

Снять квартиру в сталинском доме намного проще, чем купить. Да и сдать легче, чем продать. Стоимость аренды зависит от месторасположения и статуса дома, удобства планировки квартиры, вида из окна, наличия парковки и, конечно, метража. Например, однокомнатная квартира на Садовой-Кудринской, 13 площадью 38 кв. м с восьми-

метровой кухней, с окнами во двор и парковкой под окнами стоит \$2 тыс. в месяц. А 45-метровая «однушка» на Чистопрудном бульваре со стихийной стоянкой во дворе и видом на улицу сдается за \$2,5 тыс. в месяц. Столько же просят за трехкомнатную квартиру площадью 80 кв. м в доме 7 по Профсоюзной улице, несмотря на круглосуточную охрану, два балкона, евроинтерьер и кондиционеры. Относительно низкая цена аренды объясняется удаленностью от центра и окнами, входящими во двор и переулок.

Двухкомнатные квартиры в престижных районах сдают дороже. К примеру, 60-метровая «двушка» на Кутузов-

ском проспекте в доме 1/7 сдается за \$3,2 тыс. в месяц. Такой же площади двухкомнатная квартира на Фрунзенской набережной, 4, с двумя маленькими «французскими» балконами стоит \$3,5 тыс. в месяц. А вот за 60-метровую «двушку» в доме на Тверской, 19 с видом на Пушкинскую площадь придется платить уже \$4 тыс. в месяц.

Интересно, что квартиры в высотках можно снять за те же деньги, что и в других сталинских домах, а порой и дешевле. Сейчас, например, предлагается в аренду трехкомнатная квартира площадью 100 кв. м на 15-м этаже в высотном доме на Котельнической набережной за €3 тыс. в месяц. Как ут-

верждает арендодатель, объект имеет следующие достоинства: представительский подъезд, консьерж, вид на реку. Недостатки — четырехметровая кухня, смежно-изолированные комнаты и совмещенный санузел. Продать квартиру, как следует из объявления, владельцу не удалось. Но, возможно, удастся сдать. Хотя неудачная планировка помешает получить за нее хорошие деньги. Для сравнения: четырехкомнатная квартира в другой высотке, на Садовой-Спасской улице, с более удобной планировкой сдается за \$5 тыс. Квартира площадью 120 кв. м с 14-метровой кухней, раздельным санузлом (хотя и единственным), зато с машиноместом на платной

парковке во внутреннем дворе, скорее всего, быстрее найдет своего арендатора.

Как утверждает директор департамента городской недвижимости Vesco Realty Вера Лукина, спрос на аренду квартир на верхних этажах высоток выше со стороны одиноких клиентов, а семейные арендаторы, как правило, стремятся жить в районе шестого-десятого этажа и ниже. «В целом рынок аренды в сегменте домов сталинской эпохи значительно более развит, чем рынок купли-продажи», — утверждает она. — «Однако несмотря на то, что предложение таких объектов ограничено, в последнее время в сегменте наблюдается снижение спроса».

Наибольший спрос со стороны арендаторов Ольга Побединская отмечает в сталинских домах, расположенные в пределах третьего транспортного кольца, и оценивает его в 35% от всей потребности в арендном жилье. Особым спросом пользуются квартиры в сталинских домах, расположенные в районах элитной застройки. Цена аренды в таких домах в несколько раз выше, чем в других сталинках. Например, за пятикомнатную квартиру в доме во 2-м Обводненском переулке просят \$15 тыс. в месяц. Дом после капитальной реконструкции, квартира с мансардой да еще с действующим каминном, тремя санузлами и видом на храм Христа Спасителя.

Дорогие квартиры в сталинских домах главным образом арендуют иностранцы, а квартиры более дешевые — топ-менеджеры российских компаний, работающие в шаговой доступности от съемной квартиры, поскольку самая большая и уже неразрешимая проблема сталинок — отсутствие парковки. А если учесть и другую неразрешимую задачу — невозможность перепланировки — сталинские дома в ближайшее время перейдут в разряд второстепенного жилья. С появлением современных жилых комплексов с развитой инфраструктурой и лучшими характеристиками сталинки в рейтинге комфортного жилья будут постепенно уступать свои позиции.

Наталья Капустина

СТАЛИНКИ С ЛЕНИНГРАДСКОЙ СУДЬБОЙ

Когда речь заходит о классических сталинских домах в Петербурге, сразу вспоминаются Московский и Кировский районы. Они застраивались примерно в одно время, по одному принципу. Когда-то они считались элитным жильем, но те времена, по словам петербургских риэлтеров, прошли. Сталинскую элиту сменила элита нового времени.

Дома, которые мы сегодня называем сталинскими, начали строиться в Ленинграде в конце 30-х годов. Как правило, довоенные сталинские дома оштукатурены, с хорошей планировкой, большой кухней и ванной, прочными перекрытиями. В них даже есть теплые полы. Послевоенные сталинки (50-х годов) кирпичные или облицованные.

«Всплеск интереса к сталинкам пришелся на начало и середину 90-х годов. Тогда эти дома считались наиболее качественным жильем, а привлекательность исто-

рического центра была для многих покупателей под вопросом. Состоятельные горожане с удовольствием приобретали жилплощадь в монументальных зданиях середины XX века — расселяли коммуналки, вкладывались в ремонт и обстановку, делали перепланировку, объединяли соседние квартиры, в результате получая просторные пяти-шестикомнатные апартаменты», — рассказал генеральный директор Агентства развития и исследований в недвижимости Алексей Бегунов.

В сталинские времена здесь жили известные деятели культуры и искусства, для которых эта часть города была удобна из-за близости к аэропорту: им приходилось часто выезжать в командировки.

К началу XXI века приоритеты поменялись. Любая периферия перестала считаться престижным местом, а представления о современном комфорте стали воплощать новые дома. Владельцы квартир в сталинках все активнее начали менять

жилье. «В свое время сталинки действительно были в цене благодаря своим характеристикам: высоким потолкам, большим комнатам и кухням. Кроме того, они были расположены в хороших местах. Основная причина понижения спроса на них — появление на рынке современных домов, которые по своим характеристикам не уступают сталинкам», — говорит Ирина Гудина, директор АН «Бекар».

Сейчас самые дорогие сталинки — по \$4,5 тыс. за 1 кв. м — в Центральном районе, в окрестностях Таврического сада. Если локация «не очень» (например, на Советских улицах), цены будут заметно ниже: 1 кв. м пойдет за \$2,5–2,6 тыс. На Петроградке самые дорогие варианты в окрестностях «Горьковской» — \$3,2 тыс. за 1 кв. м. На Васильевском ценники еще скромнее. На Большом проспекте встречаются варианты по \$2,5–2,6 тыс. за 1 кв. м, в районе Гавани — \$2,3–2,4 тыс.

Павел Никифоров



«Гусарская баллада» — это уникальный жилой комплекс, в котором каждому дому присвоено имя гусара — героя войны 1812 года.

ПРОГРАММА "МОЛОДАЯ СЕМЬЯ" ИПОТЕКА

959-07-48 959-07-47



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ГУСАРСКАЯ БАЛЛАДА

Достоин новой России!

Проектная декларация размещена на сайте www.gilcapital.ru
ЗАО "Группа компаний "Жилищный капитал"

- на границе города Одинцово
- 11 монолитно-кирпичных домов
- 3 очереди строительства
- 1-я очередь — 5 домов, окончание строительства I квартал 2008 г.

ЖИЛИЩНЫЙ КАПИТАЛ
www.gilcapital.ru



МОСКОВСКИЕ ОКНА
жилой комплекс

КВАРТИРЫ ОТ 42,5 М² ДО 186 М²
ул. Новогиревская, вл. 5
Огороженная территория, подземная автостоянка, детский сад, магазины, аптека, химчистка. Рядом с Терлецким лесопарком, недалеко от м. «Перово».



7 МИЛЯ
мы предлагаем стиль жизни коттеджный поселок

ТАУНХАУСЫ ОТ 185 М² ДО 350 М²
12 км. Новорижское шоссе.
Кинотеатр, гостиница, рестораны, детский клуб, SPA-салон, фитнес, торгово-развлекательный центр, причал, лодочная станция, песчаный пляж.



СТОЛИЧНЫЙ
жилой дом бизнес-класса

КВАРТИРЫ ОТ 67 М² ДО 160 М²
в жилом комплексе "МОРСКОЙ ДУЭТ"
г. Сочи, Адлерский район, ул. Ленина, владение 219а.
Монолитный 16-этажный дом, с аквапарком, в 150 метрах от моря.

WWW.NBMSTROY.RU ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ И РАССРОЧКИ (495) 780-46-46

ООО "ЭнБиЭм Стройсервис Монолит". С проектной декларацией можно ознакомиться в офисе продаж.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Проект «Сочи»

Олимпиада

Сочи — самый горячий и раскручиваемый в настоящий момент рынок недвижимости России. Возможная Олимпиада и миллиарды долларов, выделяемые из госбюджета, буквально толкают инвесторов: «Сыграй на росте!» Но так ли велик потенциал роста цен в Сочи? И не включены ли уже ожидания и будущие успехи в нынешнюю стоимость недвижимости?



Несмотря на запреты, в Сочи строят высотные здания в водоохранной зоне

Ценовые парадоксы Сочи находится в очень интересном положении. С одной стороны, все только начинается. После десятилетия прозябания город выходит из спячки. Начался строительный бум. Правительство только начинает выделять миллиарды на социальные мегапроекты.

А с другой — цены на сочинскую недвижимость уже приблизились к московским. За однокомнатную квартиру в хрущевке в центре просят по \$4–5 тыс. за 1 кв. м. Стоимость элитного жилья подражается к \$10 тыс. за 1 кв. м. Максимальная цена сотки земли зашкалила за \$100 тыс. С развивающимся рынком такие цены как-то не очень сочетаются.

Другой парадокс в том, что высокие цены никак не отражают нынешнего состояния города. В сегодняшнем Сочи огромное количество проблем. Здесь ужасная система канализации — местные жители предпочитают не купаться на городских пляжах. Сочи задыхается от пробок, и при этом в прошедшее десятилетие резервные территории, предназначенные под дороги, были застроены. Вдоль самой лаковой береговой части Сочи идет железная дорога. Наконец, в Сочи до сих пор перебой с электричеством.

То есть нынешние цены на недвижимость в Сочи — это цены завтрашнего дня. Они уже подразумевают, что все обещанное построено: и новые линии электропередачи, и новая система канализации, и новые дороги, и нормальный аэропорт, и многое другое. Другими словами, ожидания уже давно включены в цену.

Олигархо-пролетарский курорт В Сочи поверили. В город хлынули крупные инвесторы, число строек постоянно растет.

Но некоторые особенности местного строительного бума вызывают вопросы.

Покупатели курортной недвижимости обычно ориентируются на коттеджи, таунхаусы или малоэтажное жилье. На море особенно хочется быть ближе к природе. В Сочи же большинство строек — это огромные многоэтажные жилые комплексы. Новые правила игры были заданы 24-этажным комплексом «Александринский маяк». Комплекс вызвал большой скандал. Во-первых, он строится у моря, в первой санитарной зоне, где разрешено присутствие только санаториев и пансионатов. Застройщик этот цекотливый момент обошел за счет названия: «гостиница апартаментного типа». То есть все апартаменты будут проданы, но в целом комплекс будет считаться гостиницей. А вторых, Сочи — это зона повышенной сейсмической опасности, и не случайно в советские времена там было запрещено высотное строительство.

Так или иначе, после «Александринского маяка» появилось сразу несколько высотных проектов, причем этажей там еще больше — до 30. Кроме проблем с безопасностью увлечение высотками грозит и другими бедами. Так, уплотнение города ведет к дискомфорту отдыхающих и снижению уровня курорта.

Кстати, рынок уже отреагировал на этот дисбаланс. Риэлтеры назвали эту ситуацию «обратной пирамидой»: спрос на небольшие жилые дома многократно больше, чем на мегакомплексы. При этом количество апартаментов в мегапроектах на порядок превышает число квартир в небольших проектах. Возможно, в сочетании с высокими ценами это одна из причин того, почему рынок недвижимости Сочи в последние месяцы опустимо затормозился.

Красная Поляна вместо Куршевеля?

В чем Сочи по-настоящему силен, так это в пиаре и раскрутке.

Полтора года назад глава крупной риэлтерской компании часами рассказывал мне, как хорошо в скором времени будет в Сочи. Про насыщенные острова на манер Дубая. Про перенос железной дороги с побережья в туннель. Про множество других проектов. Про новую светлую жизнь. По конец беседы я задал вопрос: «А что нового уже появилось в Сочи за последние годы?» Вопрос взвешивая собеседника в ступор, и он смог родить только: «Дорога в Красную Поляну. Ресторан „Тинькофф“. Магазин „Пятерочка“. И „Макдоналдс“».

В этом один из ключей к теме Сочи. До сего дня город много лет усиленно пиарился, но при этом реальных достижений (за исключением реконструкции дороги в Красную Поляну) практически нет.

Долгое время пиар города ничего не стоил. Как известно, Владимир Владимирович Путин любит отдыхать и встречаться с иностранными гостями в своей сочинской резиденции «Бочаров ручей». А также катать-

ся на горных лыжах в Красной Поляне. С приездом президента, обильно освещаемых в СМИ, и началась мода на Сочи. В первую очередь среди олигархов: главы крупнейших корпораций поспешили прикупить земельные участки и построить резиденции недалеко от президента. Положение обильно освещает.

Весьма характерна для Сочи ситуация с Красной Поляной. Горы в этих местах очень красивые. Сам же горнолыжный курорт, расположенный в 40 минутах езды от центра города, находится на самой ранней стадии развития и практически не изменился за последние годы. Я катался в Красной Поляне три года назад и нынешней зимой (в декабре мне пришлось просидеть без света больше часа), очень мало подготовленных трасс для катания, а в сезон надо подолгу стоять в очереди на подъемник. Но это не помешало не на шутку раскрутить местный рынок недвижимости. Земля в деревнях близ подъемника продается не менее чем по 20 тыс. за сотку. «Долларов?», «Ко-

нечно, евро», — обижается хозяйка участков. При этом поселок совсем не похож на элитное поселение — ни дорогой, ни хибарами, которые еще стоят здесь.

Несмотря на проблемы, Красную Поляну попытались пару лет назад позиционировать как элитный курорт. Раскруткой Красной Поляны для продвижения жилого комплекса «Катерина-Альпик» занялось известное агентство недвижимости Penny Lane. Однако презентации на французском курорте Куршевель и в гламурных московских клубах не помогли — среди элиты моды на Красную Поляну не возникло. Что понятно — повышение статуса курорта обычно происходит по мере развития инфраструктуры отдыха.

Не Сочи едиными Сегодняшний сочинский бум во многом основывается на представлении о том, что Сочи — единственное морское место в России. Но это не так. Есть Анапа, Новороссийск, Геленджик и многие другие места. В целом более 400 км морского побережья. Они не так раскручены, и туда в ближайшее время не ожидается обильных бюджетных вливаний. Но с точки зрения перспектив и потенциала роста цен некоторые из них уже сегодня интереснее Сочи.

Если брать мировой рынок — а недвижимость все больше становится глобальным товаром, то перспективы Сочи при нынешних ценах не очень радужны. Да, Сочи еще дешевле Ниццы. Но качество жизни сравнить бессмысленно. При этом Сочи намного дороже многих других приморских территорий: к примеру, дома здесь стоят раза в три дороже, чем на Кипре. Конкурентное же преимущество у Сочи одно: это российская территория — сюда не надо виз и здесь все говорит по-русски. Маловато будет.

Федор Мальцев

ПРЯМАЯ РЕЧЬ КТО В СОЧИ ВЫИГРАЕТ?

Тигран Кеосаян, режиссер: — Выиграет вся страна. Выиграют региональные власти, потому что такое событие, как проведение Олимпийских игр, все равно что индустриальная революция для всего мира. Местные жители выиграют в росте зарплат и новом уровне жизни. Простые люди смогут приехать и получить хороший сервис.

Ярослав Лисоволки, главный экономист инвестбанка Deutsche UFG: — В первую очередь экономика Краснодарского края. У Сочи благодаря мощной политической поддержке шанс стать Олимпийской столицей высок. Но больше всего выиграет вся страна. А проигравшими могут быть только

сборные — участники Олимпиады, не занявшие первые места.

Даниил Страхов, актер: — В первую очередь выиграет администрация города. Ведь проведение Олимпиады — это дополнительное финансирование. Во вторую очередь — сами жители. Я думаю, что их уровень жизни во время Олимпиады резко повысится. Особенно повезет работникам в сфере обслуживания: для официантов и таксистов станет золотое время.

Сергей Пепеляев, управляющий партнер юридической компании «Пепеляев, Гольдблат и партнеры»: — Местные жители, инвесторы, а главное, сам город. Сочи — заме-

чательный город, захаривший за последнее время. Проведение Олимпиады не только восстановит этот город, но и вдохнет в него новые силы, даст импульс для роста и процветания. Вырастут цены на недвижимость, значит, местные жители станут намного богаче. А инвесторы смогут хорошо заработать, хотя в большом выигрыше, конечно, будут те, кто во время Олимпиады резко повысит цены. Ведь цены в Сочи выросли уже сейчас, пока город не стал официально Олимпийским.

Вилли Токарев, музыкант: — В большом выигрыше окажутся, конечно, губернатор Краснодарского края Ткачев и жители города Сочи. Ведь после возможной Олимпиады они получат

в свое распоряжение самые новые спортивные объекты плюс полностью отремонтированную и обновленную инфраструктуру своего края.

Игорь Коган, председатель правления «Оргэзбанка»: — Все мы выиграем. Ну, хотя бы потому, что билеты на эту Олимпиаду будут стоить дешевле, чем на любые другие Игры.

Юлий Гусман, художественный руководитель премии «Ника»: — Выиграют все: начиная от таксистов, продавцов сувениров и заканчивая краевыми властями. Но в большом плюсе, конечно, окажутся те, кому предстоит осваивать те огромные суммы, ко-

торые выделяются правительством под Олимпиаду в Сочи. А меня интересуют только один вопрос: станут ли простые сочинцы карабкаться в горы, чтобы покататься на коньках или лыжах?

Андрей Салтанов, гендиректор металлургического холдинга «Эстар»: — Прежде всего те, кто занимается строительством. Сочи уже похож на сплошную строительную площадку. Строительный бум потребует большого количества арматуры и разного вида труб, которые понадобятся для строительства новой инфраструктуры. Сейчас наш сектор в этом регионе конкурирует с турками, которые везут к нам свой дешевый металл. Так что, даже турки от этого выиграют.



Мирослав Мельник советник президента Олимпийского комитета России

Цена ожидания

Олимпийские ожидания вносят коррективы в оценку городских территорий, которые так или иначе привязаны к Играм. Однажды мне довелось беседовать с бывшим соотечественником, который в начале 80-х переехал на ПМЖ в Канаду в город Калгари. Он предугадал бум в недвижимости в связи с будущей Олимпиадой и заранее подготовил контракты на покупку нескольких участков земли. Как только было объявлено о победе Калгари в конкурсе городов-претендентов, быстро оформил сделку, а буквально через несколько дней цены на участки подскочили в пять-шесть раз.

В ходе подготовки к проведению летних Олимпийских игр 1992 года значительно преобразилась Барселона. В прибрежной зоне, где до этого располагались отжившие свой век припортовые постройки и пакгаузы, была построена олимпийская деревня. Весь этот обширный район сразу перешел в категорию элитных, стоимость земли возросла многократно. Впечатляющие изменения претерпела столица Греции, где проходили Олимпийские игры 2004 года. Образно говоря, Афины подверглись евроремонту — по разным подсчетам, на строительство олимпийских объектов, реконструкцию городского хозяйства и транспортных артерий было потрачено от \$10 млрд до 20 млрд. В особом выигрыше оказались микрорайоны, расположенные уже за городской чертой, попавшие в зоны, так или иначе связанные с Олимпиадой. Население в них существенно выросло, а интенсивное жилищное строительство продолжается и поныне.

Города, готовящиеся проводить Олимпийские игры, привлекают большие инвестиции — из муниципальных и общенационального бюджетов, со стороны бизнес-структур, до \$2 млрд выделяет Международный олимпийский комитет.

Что касается Сочи, то даже если члены МОК и не отдадут 4 июля пальму первенства этому городу, сюда в любом случае будут направлены массовые инвестиции — в размере свыше 300 млрд руб. Эти деньги уже осваиваются в соответствии с Федеральной комплексной целевой программой реконструируется аэропорт, строятся автодороги, возводятся высококлассные отели. С другой стороны, качество любых работ здесь вызывает определенные вопросы — это касается и строителей, и сферы обслуживания, и большинства других видов деятельности. Персонал, трудовые ресурсы — это одна из основных проблем Сочи. Я бы отметил у местных жителей некий «синдром курортника»: им не очень хочется утруждать себя.

СИСТЕМА ГААС
Индивидуальная программа

Посёлок Аврора

Клубный поселок в акватории семи водоохраняемых и канала им. Москвы. Собственный яхтенный порт с причалом и рестораном.

Больше леса
Уникальный природный ландшафт. Экологически чистый район Подмосковья.

Больше земли
Участки от 25 до 80 соток с возможностью расширения за счет аренды прилегающего лесного массива.

Больше свободы
Участки без подвала для реализации любых архитектурных замыслов. **ВСЕ КОММУНИКАЦИИ ПОДВЕДЕННЫ!**

Больше удовольствия
Лучшие горнолыжные курорты, яхт-клубы и спортивно-развлекательные комплексы в непосредственной близости.

Земельные участки у воды **БЕЗ ПОДРЯДА**
Дмитровское шоссе, 18 км от МКАД

(495) 785-7777
www.kp-avrora.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Остаточные явления

рекламный ход

Покупка самой последней в доме квартиры может сулить приобретателю выгоду. Правда, как правило, выгоду только чисто моральную. Впрочем, способов официально узнать о возможности стать последним у покупателей немного. Рекламный ход, акцентирующий внимание на ограниченности предложений, сейчас используют буквально единицы девелоперов.

А ну-ка отпугни

Продавать жилую недвижимость, декларируя с помощью различных рекламных акций ограниченность предложений в той или иной новостройке, — способ хорошо и давно известный. Рано или поздно к нему прибегают все участники этого бизнеса. Несколько лет назад, например, по такой технологии продавались таунхаусы в Куркине, о чем призывно информировал шапочно баннер одного из застройщиков этого столичного района. Парадокс же заключался в том, что количество пока не проданных, как следовало из рекламного модуля, коттеджей со временем не менялось и оставалось неизменным и через неделю, и через месяц и через полгода. Что, как минимум, наводило на размышления: что же именно продают под видом «последних оставшихся» объектов? А продавать в общем-то могут все что угодно. Это могут быть и реально оставшиеся последними квартиры, скорее всего — с самыми неудачными во всем объекте потребительскими характеристиками. Или, напротив, самое качественное жилье, оставленное «на сладкое» для повышения прибыли девелопера. И, как, вероятно, и было в случае с Куркиным, простое ограничение одномоментно выставленных на продажу квартир. На основе одной только схожей по сути рекламы этого не поймешь.

На сегодняшний день прямых рекламных кампаний, продвигающих в новостройках «последние оставшиеся» в продаже квартиры, не так уж много. Это касается абсолютно всех классов жилой недвижимости,

но прежде всего самой дорогой. В этом сходится абсолютно все эксперты. Так, по словам руководителя департамента маркетинга компании Blackwood Елены Розановой, слоганы «осталось 5 квартир» или «на всех не хватит» могут просто шокировать клиентов. «Такие рекламные приемы являются попыткой стимулировать спрос дефицитом предложения, и наша компания к ним не прибегает», — говорит она. — На наш взгляд, объявление об оставшихся квартирах должно носить в первую очередь информационный характер. Например, эта реклама может сработать в отношении уже хорошо раскрученных объектов, таких, как клубный дом «Чайка»: люди просто могут не знать, что там еще не все продано».

Как поясняет руководитель инвестиционных проектов HomeHunter Андрей Ровкач, из дорогих объектов аналогичная ситуация наблюдается с продвижением дома «Онегин» и жилого комплекса по адресу улица Гиляровского, 55. «Причем в целом такой способ продвижения объекта недвижимости не демонстрирует высоких показателей эффективности», — говорит господин Ровкач. — Это может быть объяснено с психологической точки зрения: потенциальный покупатель хочет иметь право выбора, а не приобретать то, что осталось. В противном случае у него может сложиться иллюзия, что его пытаются сорентировать на покупку никому не нужного объекта».

Первые — и последняя
В сегменте бизнес-класса рекламных кампаний, акцентирующих на ограниченности

предложений, тоже немного. Но все же они есть. Причем к ним прибегают хорошо известные застройщики — «Дон-Строй» и ПИК, отнюдь не считая такой ход малоэффективным. Так, как говорят в компании «Дон-Строй», если человек уже присмотрел подходящий ему объект, но не спешит с покупкой, ожидая, например, кого-то еще более интересного предложения или снижения цен на рынке, то продажа последних квартир в приглянувшемся доме стимулирует его к совершению сделки.

Практически теми же словами высказываются и в компании ПИК. «На мой взгляд, этот вид рекламы достаточно эффективен, так как подчеркивает эксклюзивность предложения и повышает интерес клиента к рекламируемому объекту», — говорит директор по рекламе компании ПИК Дмитрий Ивлиев. — Ведь решение о приобретении такого дорогого товара, как недвижимость, не принимается спонтанно. Как правило, потенциальный покупатель загодя начинает собирать информацию о компании и ассортименте предлагаемых ими квартир, тщательно выбирая идеальный для себя вариант. И здесь особую роль может сыграть акцент на ограниченности количества предложений, который является дополнительным стимулом, побуждающим мотивом для приобретения жилья».

На сегодняшний день обе эти компании используют такие технологии продвижения. В компании «Дон-Строй» не далее как в марте была объявлена специальная акция «Остатки сладки!». Под ее действие

подпали сразу четыре жилых комплекса — «Дом в Сокольниках», «Седьмое небо», «Измайловский» и «Бирюзовая, 33», в которых на тот момент уже было реализовано более 90% квартир.

В рекламе объекта ГК ПИК на Ленинском проспекте используется слоган «Ваши соседи уже заселились», никаких иных преференций не обещающий. Сейчас в этом доме в продаже имеются лишь несколько трех- и четырехкомнатных квартир площадью от 146 до 197 кв. м, имеющих двух- и трехстороннюю ориентацию, а с верхних этажей открываются виды на Воронцовский парк и МГУ.

Однако интересен другой момент. Ранее для продвижения этого же объекта использовался иной слоган — «Осталось XX квартир!», что еще более четко демонстрировало ограниченность предложений. Сама по себе смена со временем рекламной концепции по мере хода продаж — способ тоже не новый. Интересно лишь то, что, несмотря на смену слогана, сам метод продвижения (показывающий ограниченность предложения) остался тем же.

И, наконец, третий объект этого же класса, по которому сейчас идет рекламная кампания со слоганом «На всех не хватит», — квартиры в ЖК «Ближняя дача» (застройщик — «Проминдустрия АГ»). Как пояснил Игорь Ладичук, PR-директор «Медиа-Шторм» (компания разрабатывала эту рекламную кампанию), под этим слоганом продвижение началось довольно давно (прошлой осенью), когда количество квартир в комплексе уже было ограничено. На сегодняшний день,



Распродажа «остатков» более выгодна продавцам, чем покупателям

как пояснили в «Проминдустрии АГ», в «Ближней даче» в продаже осталось восемь квартир.

Много не бывает

В сегменте экономкласса кампаний, демонстрирующих ограниченность предложений, не проводят. Да в этом и необходимости нет. Многие работающие в этом сегменте застройщики изначально не скрывают количества выставленных на продажу квартир. Так, подобную информацию размещают на своих сайтах СУ-155 и ДСК-1. Скорее они применяют обратный ход, на первый взгляд демонстрирующий неограниченность вариантов и высокие темпы продаж. Например, компания «Стройпрогресс» сейчас в прессе размещает рекламу ЖК, расположенного в микрорайоне 1А Митинского парка, предлагая ежемесячно первым десяти покупателям, готовым выложить за квартиру всю сумму сразу, скидку в 5 тыс. руб. с каждого квадратно-

го метра. В самом «Стройпрогрессе», если обратиться в компанию под видом покупателя, причины проведения такой рекламной акции комментируют очень сумбурно, а по словам находящегося на объекте риэлтера Михаила, такой акции нет и вовсе: в «горячую десятку» попадают абсолютно все, и скидка (если в данном случае можно вообще говорить о скидке) предоставляется абсолютно всем покупателям. А причина как раз в выборе, который совсем невелик. Сейчас в продаже есть лишь двухкомнатные квартиры площадью от 70 кв. м.

В качестве еще одного примера можно привести дома в микрорайоне Кожухово (реализует ДСК-1). Как следует из размещаемого ими сейчас в прессе рекламного модуля, компания предлагает «особые условия» на покупку трехкомнатных квартир. Однако уже после единственного телефонного звонка выясняется, что попасть на такие предложения крайне сложно. По всей видимости, они «сливаются» в продажу порционно, поэтому еще

надо поймать подходящий момент. Иными словами, ситуация примерно такая же, как была в свое время с таунхаусами Куркина. Таким образом, принцип «осталось X квартир» применяется и в сегменте экономкласса, просто более завуалированным способом.

Подводя итог, можно сказать, что, несмотря на невысокое количество построенной по подобному принципу рекламы, для покупателя никаких выгод, кроме морального права называться последним приобретателем недвижимости, она не сулит. Цены на подобные предложения не снижают, да и качество самих предложений изначально не гарантируют. И напоследок хочется привести эмоциональное высказывание управляющего директора Kirsanova Realty Надежды Кот.

«Объявления о продаже чего-то единственного и неповторимого в доме-новостройке напоминают выбор по принципу «лучшие из худших». Все-таки большая часть квартир в доме реализована, возникает задача пропирарить остатки, подоб-

рать к ним эпитеты — вот и появляются «единственные», «редкие», «неповторимые» и, безусловно, «последние» варианты. Наверное, кто-то решил, что поколениям, воспитанным в условиях дефицита времен перестройки, привычно не только стоять часами за колбасой и покупать кроссовки не своего размера, но и хватать что-то большее по размеру, например недвижимость, лишь бы оказаться «обилеченным и отоваренным». Мне кажется, что простые российские миллионеры давно уже руководствуются другими жизненными принципами. Их на такой рекламной мякине не проведешь. Последняя квартира в доме? Ну и ладно. Чай не на вокзале ночуем. Глядишь, что-то более модное построят или «вторичка» в этом же доме появится. Точно так же давно потеряли свою истинную стилистическую и жизненную ценность «экслюзивы», «экслюзивные предложения» и слоганы типа «только у нас»».

Наталья Павлова-Каткова



It's time for the new WELLTON PARK

Время для нового WELLTON PARK

Квартал Wellton Park, пронизанный духом смелых, неординарных решений, сегодня стал настоящей сенсацией в градостроительстве не только Москвы, но и России. Проект, который заявил о себе три года назад, сегодня воплотил в себя яркие архитектурные решения и самые лучшие идеи, воплощенные в новом качестве жизни, ориентированном на европейские стандарты.

Сверхкомфортные площади и параметры жилых помещений корпусов квартала, функциональные и эстетические решения общественных зон, привлекательные линии фасадов и уникальные ноты ландшафтного дизайна создают целостный, неповторимый образ привлекательного для жизни пространства.



WELLTONPARK

ТЕЛЕФОН МЕНЕДЖЕРА НА ОБЪЕКТЕ: 991-4736

Квартиры (кол-во комнат)	1	2	3	4
МЕТРАЖ (КВ. М)	48 - 52	53 - 93	88 - 114	122 - 140

Исключительные права на товарный знак принадлежат концерну «Крост». Лицензия №: МСЛ 047620. Реклама ООО «ПСФ «Крост»
Ознакомиться с проектной декларацией можно на сайте www.krost-realty.ru

www.krost-realty.ru (495) 795 0888



ДОМ аренда

Чужие стены

класс de luxe

(Окончание. Начало на стр. 25)

Совсем недавно прямо с французского балкона «посольской» квартиры на восьмом этаже открывался вид на Красную площадь, а прогуливаясь по 215-метровой квартире, можно было видеть из окон все семь высоток столицы. Сейчас обзор отчасти закрывает другой элитный комплекс. Тем не менее «высокий этаж» — явный плюс для будущих арендаторов, уверяют брокеры, а значит, и большая вероятность найти своего клиента. «Для иностранного клиента главное условие — хорошая освещенность помещения, они хотят очень много света. А будет это второй этаж или десятый — не имеет значения. Красивые виды и высокие этажи — это прихоть русских. Из соображений безопасности менее популярны первый и последний этаж», — рассказывает Екатерина Тейн из Knight Frank. — Бывают необычные случаи, когда по законам корпоративной этики своей компании клиенты не берут этажи выше шестого или десятого. Объяснить такие пожелания очень сложно, это традиции другой страны». Цена за высокий этаж (12–15-й) может быть выше максимум на 10%.

Сегодня стоимость просторной студии, светлой спальни и кофейной комнаты для гостей — \$17 тыс. в месяц. Современная классика — самый востребованный вариант на российском рынке арендуемой недвижимости. Дополнительный соблазн для клиента — массажное кресло и настоящий камин в гостиной, в числе изысков — мраморная ванная с позолоченной фурнитурой и аромасистемой.

Привлекательность будущего жилья зачастую определяет и богатая инфраструктура района. Набивают цену по-польскому комплексу два расположенных по соседству фитнес-центра и целая вереница супермаркетов.



\$30 тыс.: классика жанра ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

В последнее время район Замоскворечья набирает популярность за счет строительства элитных клубных домов, а значит, и арендных предложений в ближайшем будущем здесь станет гораздо больше. Традиционно самые востребованные места для аренды — арбатские переулки, Патриаршие пруды, Тверская, Остоженка. Но вместить всех они не могут, и спрос начинает «расползаться». Клиенты стали больше интересоваться Таганкой, хотя недавно там было очень мало хороших предложений. А сейчас есть варианты и за \$35 тыс. в месяц. Одним Центральным округом дорогие предложения не ограничиваются. «На улице Академика Пилюгина мы сдали квартиру за \$10 тыс., хотя, казалось бы, так далеко! Элитные квартиры есть в районе Ленинградки и Рублевского шоссе. В таких местах квартиры можно сдавать до \$15 тыс. в месяц», — говорит Екатерина Тейн.

Роскошь для большой семьи

Знаменитый клубный дом на Остоженке в Бутиковском переулке появился на свет в 2003 году и почти моментально «ушел с молотка». Сейчас из 39 квартир в аренду дают только одну. Пятикомнатную квартиру (с двумя санузлами) общей площадью 270 кв. м владельцы оценили в \$30 тыс. ежемесячно. Роскошные портьеры, колонны и гипсовая лепнина на потолке — стопроцентная классика жанра. В квартире нет мебели, а основное убранство составляют эксклюзивные итальянские люстры с кристаллами Swarovski и засушенными лепестками роз. «Если общая площадь больше 150 кв. м, мы рекомендуем такое жилье не обставлять либо обставить минимальным набором мебели. Такие большие площади чаще снимают на длительный срок проживания и привозят свою

Спрос на аренду элитного жилья по районам

Район	Спрос (%)
Арбат—Кропоткинская	19
Тверская—Кремль	19
Патриаршие пруды	11
Замоскворечье	9
Красная Пресня	7
Ленинградский проспект	7
«Фрунзенская»	6
Ленинский проспект	6
Чистые пруды, Лубянка, Китай-город	5
Прочие районы	11

По данным компании IntermarkSavills.

мебель», — объясняют в Knight Frank. — Лишь 2–3% клиентов предпочитают полностью укомплектованные большие пространства. Для них найти подходящий вариант, как правило, очень сложно.

Брокеры уверены, что, несмотря на высокую стоимость квартиры в Бутиковском переулке, от желающих ее снять не будет отбоя. По их мнению, престиж дома и «золотой» интерьер скорее окажутся по душе русскому клиенту. «В ценовом диапазоне до \$15–18 тыс. квартиры больше арендуют иностранцы. Это связано с определенными ограничениями бюджета, который им предоставляют в компаниях. В этом сегменте зарубежные клиенты составляют около 60%», — рассказывает Екатерина Тейн. — А вот если цена поднимается выше \$20 тыс., то здесь 65% арендаторов — русские. Они снимают квартиры за собственные деньги и, как правило, более щедры.

Классическая роскошь рассчитана на семью с детьми. Например, специальный детский санузел сделан в стиле модного дома Versace.

Во всей квартире установлены датчики движения, современные системы кондиционирования и увлажнители, а также встроенные пылесосы.

Настоящее богатство хозяев квартиры на Остоженке — три места в подземном паркинге. В центре столицы найти такое предложение крайне

сложно. Во дворе дома фонтан, собственный сад, уход за которым поручен целой бригаде садовников, и летняя площадка. На первом этаже только для жильцов дома есть своя зона отдыха с 27-метровым бассейном, тренажерным залом, сауной и штатной маникюршей. «Богатая инфраструктура дома — это большая редкость, однако и спрос на нее не очень большой», — отмечает руководитель департамента жилой элитной недвижимости из Knight Frank. — Бывает, что люди из мира туризма, приезжающие в Москву на несколько недель, хотят, чтобы их жилье было и офисом, и местом для вечеринки и встреч. У них популярно пользоваться клубными домами, но таких предложений очень мало.

Зачастую арендаторы так проникаются к съемному жилью, что не хотят с ним расставаться. «Бывают случаи, что люди хотят приобрести арендуемое жилье, но хозяева почти никогда свои квартиры не продают», — рассказывает в Knight Frank. — В истории нашей компании был случай, когда клиенты, арендовавшие пентхаус за \$30 тыс. в месяц, потом его приобрели. Но это было связано с тем, что они сразу не могли заплатить всю сумму и с помощью аренды «зарезервировали» квартиру для будущей покупки. Потом эти деньги вошли в стоимость жилья».

Порог элитности

Понятие «элитное жилье» очень растяжимое — как по цене, так и по качеству. «Элитные квартиры стоят от \$3 тыс. и выше. У нас сейчас есть предложение на Остоженке за \$50 тыс. в месяц», — говорит Владислав Сухарев-Погожев, генеральный директор компании HomeHunter.

«Сейчас порог элитного жилья начинается от \$5 тыс. А самое дорогое предложение, которое сейчас есть на рынке, — это пентхаус в одном из переулков Арбата за \$40 тыс. в месяц», — рассказывает Дмитрий Зайцев, консультант департамента элитной недвижимости компании Paul's Yard.

«У каждой компании есть свой предел элитности», — полагает Екатерина Батынкова, директор департамента городской недвижимости компании «Усадьба». — Для нас элитная аренда — это от \$3 тыс. в месяц. При этом средняя минимальная сделка — \$5 тыс. За эту сумму может быть отдана двухкомнатная квартира с мебелью в центре, в доме бизнес-класса, с охраной и парковкой, свежим ремонтом (новыми полами, новыми окнами). У нас в компании был случай, когда квартиру в районе Смоленской выставили за \$100 тыс. в месяц. Найти под нее жильца очень сложно, учитывая то, что в доме очень жесткий фейс-контроль жильцов. Мы порекомендовали квартиру продать — это было выгоднее для клиента».

Мы же убедились на собственном опыте, что по-настоящему элитная недвижимость сдается в аренду по цене выше \$10 тыс. в месяц. «Десятилетнюю» квартиру мы обнаружили в переулке рядом с Пречистенкой. Дореволюционный дом с охраной и отремонтированными (но без изысков) подъездом. Квартира с так называемым евроремонтom: белые стены, белые же потолки, паркет. Все аккуратно, стандартно и не то чтобы безвкусно, а просто на любой вкус. Совершенно оче-

Реклама

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Янтарный Город

в Строгино

Дом там, где наше сердце

«У каждого человека должны быть дом и жилище, которые могли бы служить театром его гостеприимства, местом для него самого, источником удобства в его частной жизни...»

Сэр Генри Уоттон. «Основы архитектуры»

СИТИ XXI ВЕК

Проектная декларация ЗАО «СИТИ-XXI век» размещена на сайте компании

783-05-83
www.city-xxi.ru

ГРАС

ГРАС-СИТИ

ГОРОД, КОТОРЫЙ СТРОИТ ГРАС

ГРАС-Сити - это уникальный жилой район г. Сочи. Новый масштабный проект корпорации ГРАС, поражающий воображение архитектурными решениями. Высотные сейсмостойчивые здания Премиум-Класса, реализуемые с использованием новейших технологий, с уникальным витражным остеклением и озеленением фасадов и террас. Развитая инфраструктура ГРАС-Сити будет иметь собственный закрытый пляж и фуникулер, SPA, фитнес-центр, открытые и закрытые бассейны, рестораны и бары и многое другое. Ничего не оставят равнодушным решения ландшафтных дизайнеров, которые сохраняют территорию комплекса в своем великолепии реликтовых, хвойных и тропических растений. Особенно интересно то, что ГРАС-Сити расположен в самом центре жемчужины Черного моря, г. Сочи, менее, чем в 500 метрах от моря, по адресу: Курортный пр-т, 108. Застройщик: ООО «Южный берег Сочи»

ГРАС-Сити - лучшее место для жизни и отдыха.
Первая очередь - 25-этажное здание, строительство которого уже началось.

(495) 730-55-11, (8622) 389-389

С проектными декларациями объектов можете ознакомиться на сайте
www.fkgras.ru

ДОМ аренда



\$17 тыс.: квартира с кофейной комнатой фото ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА



\$10 тыс.: для неприятного нувориша фото ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

видно, что ремонт делался в расчете на временное пристанище пусть небедных, но не слишком взыскательных людей. Маленький декоративный балкончик (такие часто встречаются в старых домах) хозяева даже не сочли нужным отделывать — он так и остался с ржавыми перилами.

Конечно, у этой квартиры немало очевидных преимуществ: пресловутый «тихий центр», большая кухня, два санузла, один из которых с окном. И все же очевидно, что это не топ-уровень. Однако квартира пользуется спросом и наверняка будет вскоре сдана за требуемую сумму. Настоящий же эксклюзив стоит вдвое дороже.

Прелести старой Москвы

Ризлтеры единодушны в оценке: старые дореволюци-

онные дома занимают вторую или даже третью строчку в рейтинге дорогой арендной недвижимости.

«Наша компания разработала собственную систему деления квартир по категориям, — рассказывает Светлана Бологова, руководитель отдела аренды компании IntermarkSavills. — «Золото» — квартиры в клубных или недавно отреставрированных зданиях, а также в новых жилых комплексах, расположенных в престижных районах. Арендаторам квартир этой категории важно наличие внутри здания необходимых услуг, а также наличие больших квартир оптимальной планировки и с самой современной инфраструктурой, оборудованием и услугами. «Серебро» — квартиры, которые могут располагаться в дореволюци-

онных и/или сталинских или министерских домах с консьержками. Арендаторам понравятся безопасные подъезды и просторные жилые помещения. «Бронза» — квартиры, которые могут быть расположены в дореволюционных, сталинских или министерских домах без консьержек или без автостоянок, а также в домах, построенных не так давно в престижных районах. Арендные ставки больших квартир (площадью 180–350 кв. м) распределяются следующим образом: \$15–35 тыс. за «золото», \$11–18 тыс. за «серебро» и \$10–15 тыс. за «бронзу».

Впрочем, каждое правило интересно в первую очередь исключениями. Компания IntermarkSavills организовала для нас экскурсию по старомосковским квартирам, выстав-

ленным на аренду по высоким ставкам — от \$20 тыс. до \$35 тыс. Все они принадлежат одной компании, которая покупает квартиры в старых домах, делает эксклюзивный ремонт с полной перепланировкой и сдает в аренду.

Продуманный авторский дизайн, четкое разделение на «гостевую» и «приватную» зоны, обязательный камин в просторной гостиной, не менее трех санузлов на квартиру площадью от 160 кв. м — отличительные черты всех этих объектов. Причем в некоторых домах компания-арендодатель сделала за свой счет ремонт подъездов. И не просто ремонт, а эксклюзивную отделку, сочетающуюся с интерьером квартир.

Одна из увиденных нами квартир (в районе Патриарших прудов) оказалась двухэтажной

— для этого хозяева выкупили две квартиры на соседних этажах. Эта квартира площадью 350 кв. м выставлена на аренду за \$35 тыс. в месяц. При первом взгляде на нее нельзя не признать, что она действительно стоит таких денег.

И все же квартиры в старых домах имеют обязательные недостатки. Подземные парковки в них отсутствуют по определению, в лучшем случае машину можно оставить в собственном двореке за воротами. Но, например, в доме на Остоженке (там сдаются две квартиры — за \$30 тыс. и за \$35 тыс.) внутреннего дворика нет, автомобиль придется оставлять у тротуара (правда, в зоне видимости телекамеры, за которой следит охранник).

Бывают и совершенно неожиданные недостатки, характерные для старых домов. Нап-

ример, там же, на Остоженке, одна из квартир смотрит прямо в окна соседнего корпуса, расположенного перпендикулярно. А у второй прямо под окнами — крыша, примыкающая к стене, стоя на которой можно дотянуться до окна рукой. Вероятно, такие обстоятельства смутят иностранцев, помешанных на безопасности. Другое дело, что из окна, находящегося прямо над крышей, виден во всей красе храм Христа Спасителя, до которого, кажется, тоже можно дотянуться рукой. Вполне возможно, что этот вид перевесит соображения безопасности. Именно на иностранцев и рассчитан в первую очередь этот сектор элитной недвижимости.

«Иностранцы, работающие в многонациональных компаниях или крупных российских, по-прежнему составля-

ют около 60% нанимателей элитного жилья. Число иностранцев, переживающих в Москве и подыскивающих себе съемное жилье в элитном сегменте рынка, ежегодно составляет от 3500 до 4500. Приблизительно 46% из них располагают бюджетом на аренду, превышающим \$6 тыс. в месяц. Спрос на элитные квартиры превышает предложение, и самое лучшее жилье снимается очень быстро, иногда в течение недели или за более короткое время», — говорит Светлана Бологова.

Инвестиционная привлекательность

Доходность арендного бизнеса, по свидетельству риэлтеров, сейчас не слишком высока — примерно 5–8% годовых. Это связано прежде всего с тем, что цена квартир росла опере-

жающими темпами по сравнению со ставками аренды. Однако те, кто успел выкупить элитные квартиры три-четыре года назад, смогли неплохо заработать за это время. Кроме того, ставки аренды будут расти в ближайшем будущем.

«Ожидается, что в 2007 году стоимость аренды элитного жилья вырастет еще на 20–25%, — говорит Светлана Бологова. — Это будет обусловлено следующими обстоятельствами: ожидаемым ростом цен в секторе городской элитной недвижимости, увеличением расходов на обслуживание недвижимости, стоимости ремонта, материалов и услуг. Уровень предложения по-прежнему низок, а значительные объемы жилья, принадлежащего корпоративным домовладельцам, появятся на рынке не раньше 2008 года».



24 км
Новорижского
шоссе

КНЯЖЬЕ ОЗЕРО

КОТТЕДЖНЫЙ
ПОСЕЛОК

- Школа и детский сад
- Торговый центр с супермаркетом 5000 кв.м
- Спорткомплекс 11800 кв.м с плавательным бассейном
- Ледовый дворец
- Медицинский центр
- Рестораны
- Развлекательный комплекс
- Автомойка
- Гостиница
- пляж и озерная зона отдыха
- Роллердром
- Конная база
- Охотничий клуб
- Оранжерея
- Православный храм

Обладатель премий
ПОСЕЛОК ГОДА 2004
ПОСЕЛОК ГОДА 2005
Премия Гран-При
ПОСЕЛОК ГОДА 2006
Международные награды
CENTURY INTERNATIONAL
QUALITY ERA AWARD
Geneva 2004
и **INTERNATIONAL**
QUALITY CROWN AWARD
London 2004

Сосновый бор
и березовая роща
объединены
каскадом озер

**КНЯЖЬЕ
ОЗЕРО**

Тел.: (495) 136-04-90, 789-07-00
www.kn-ozero.ru

РЕКЛАМА

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Электричество от природы

альтернативная энергетика

Из-за проблем с подключением частных коттеджей и дач к государственным сетям домовладельцы ищут другие способы обеспечения электричеством и теплом. Рынок предлагает много вариантов альтернативной энергетики. Однако обычная электроэнергия все же дешевле и надежнее альтернативной.

Место под солнцем

Для обеспечения собственного дома или дачи светом и теплом энергии нужно не так уж и много — в среднем 15 кВт. Этого хватит для того, чтобы одновременно включить чайник, стиральную машину и телевизор. Однако получить эти 15 кВт из государственной сети не всегда оказывается возможным. Оборудование подстанций и само сетевое хозяйство находится в России в таком состоянии, что год назад властям в каждом регионе пришлось принимать меры по его восстановлению. Естественно, что эти меры в первую очередь вылились в плату за техприсоединение, которая очень отличается по регионам. Конечно, самая высокая в Москве и Подмосковье. Построив дачу где-нибудь в Истринском или Одинцовском районе, потенциальному потребителю придется заплатить за каждый необходимый ему 1 кВт от 10 570 до 12 972 руб. Владельцы загородной недвижимости стали подумывать о том, как избежать этой платы. Кроме этого им не очень-то нравится запах солянки от работающего дизель-генератора, поэтому наиболее привлекательными кажутся экологически безопасные виды альтернативного генерирующего оборудования.

Генеральный директор ЗАО «Ваш солнечный дом» Владимир Крагиев рассказывает, что наиболее распространено использование так называемых солнечных фотоэлектрических батарей. Такие батареи устанавливают в доме, где суточное энергопотребление не превышает 5 кВт•ч. Необходимая мощность солнечных батарей для обеспечения нагрузки в доме может колебаться от 40 Вт до 5 кВт. Однако для обеспечения отопления дома или приготовления пищи должны использоваться другие источники энергии: тратить дорогою «фотоэлектрическую» энергию для преобразования в тепло слишком расточительно.

Кроме того, не удастся обойтись без дизель-генератора, который спасет потребителя в случае полного отсутствия солнца (что случается нередко). Обычно солнечную

электростанцию устанавливают для использования в летнее время (ее хватает на освещение, телевизор, сигнализацию, работу бытовой техники). Система должна включать в себя аккумуляторы (которые могут подзарядиться резервным дизель-генератором), контроллер заряда/разряда аккумуляторов и инвертор. Для сезонного использования на даче обычно используются модули солнечных батарей мощностью 40–200 Вт. Стоимость 1 Вт солнечной батареи составляет около 150 руб., цены на такие небольшие системы начинаются от 8–9 тыс. руб. Система, обеспечивающая гарантированную выработку 5 кВт•ч в сутки (среднее потребление загородного дома), будет стоить от 250 тыс. руб. плюс стоимость резервного дизель-генератора и монтаж. Солнечные электростанции выгодно использовать только в том случае, если это сезонное использование в небольшом объеме — до 10–15 кВт•ч в сутки.

Фотоэлектрические станции обычно используют на дачах, в садовых товариществах или дачных поселках, где могут на несколько дней отключить электричество, качество его оставляет желать лучшего (зачастую электросети перегружены), а деньги за него собирают и зимой, даже когда в поселке никто не живет. Впрочем, солнечно-дизельные системы позволяют существенно экономить топливо по сравнению с чисто дизельной системой электроснабжения.

По оценкам Владимира Крагиева, стоимость 1 кВт электроэнергии от солнечных батарей в наших условиях составляет от 6 до 10 руб. То есть в три-пять раз дороже, чем электричество по государственному тарифу. Однако это самый выгодный по сравнению с другими видами альтернативного энергооборудования.

Ветер в кармане

Ветроустановки более привычны глазу российского обывателя, чем солнечные батареи. По крайней мере, на картинках с американскими пустынями их видят каждый. В наших условиях ветряки встретишь



редко: ветра в России мало. По словам Владимира Крагиева, в средней полосе России среднегодовая скорость ветра небольшая — 3–4 м/с, а для обеспечения стабильной и эффективной выработки электроэнергии от ветряка необходима среднегодовая скорость ветра не менее 5 м/с. Тем не менее ветроустановки у нас есть. Одна даже промышленного масштаба — ветропарк на 50 МВт есть в Калининградской области. Впрочем, без господдержки этот вид энергетики и не может получить широкого распространения.

Однако некоторые готовы поставить ветряк в собственном огороде. В загородных домах у нас применяются в основном малые ветрогенераторы мощностью 500 Вт — ее хватает для обеспечения базовой нагрузки. Ветроустановка мощностью 5 кВт стоит порядка 500 тыс. руб., 2 кВт — 180–190 тыс. руб. Эта цена сравнима с зат-

ратами на подключение к сети. Маленькая ветроустановка мощностью 500 Вт стоит порядка 30 тыс. руб. Стоимость 1 кВт•ч в два-три раза больше тарифа электросетей. Для подключения не требуется большого количества проводов: обычно малые ветряки устанавливаются недалеко от дома. Владимир Крагиев рекомендует гибридные ветро-солнечные системы. В этом случае ветряк и солнечные батареи дополняют друг друга, ведь обычно, когда плохая погода, дует ветер и наоборот.

Водные процедуры

Тем, у кого недалеко от дома есть речка или ручеек с хорошим перепадом воды, можно рекомендовать микроГЭС. Это сооружение напоминает монстров советского строительства, перекрывших Волгу и Енисей, но только эти по сравнению с настоящими гидроэлектростанциями просто малыши.

МикроГЭС считаются гидроэлектростанциями мощностью до 100 кВт. Сама микроГЭС устанавливается на реке, от водозабора идет металлический трубопровод, на выходе которого устанавливается гидротурбина с электрогенератором. Такие микроГЭС в основном используются в горных районах — на равнине необходимо строить плотину для обеспечения необходимого напора. При строительстве микроГЭС мощностью от 10 кВт и выше необходимо получать разрешения от соответствующих органов на землеотвод, водопользование, подключение к сетям и т. п.

Выпускаемое в России оборудование для микроГЭС мощностью 10 кВт стоит порядка 240 тыс. руб. плюс инженерно-строительные работы, которые удорожают конечную стоимость станции в два-три раза. Сама электроэнергия получается довольно дешевой, но из-за больших вложений на начальном этапе быстрой окупаемости ждать не стоит. Вложения окупаются минимум через шесть-семь лет при постоянном использовании энергии от микроГЭС.

Тепло земли

Помимо альтернативных источников энергии есть еще и альтернативные источники тепла. Наиболее привычным для нас в этом смысле можно назвать котел, работающий на обычном топливе — древесных гранулах.

Древесные топливные гранулы (паллеты) — это небольшие цилиндрические прессованные изделия из древесины диаметром 47,12 мм, длиной 202,50 мм, переработанные из высушенных опилок, стружки, древесной муки, щепы и древесной пыли. При сжигании гранул количество выделяемого углекислого газа не превышает объемов выбросов, которые образовались бы путем естественного разложения древесины. Кроме того, энергосодержание 1 кг пеллет соответствует 0,5 л жидкого дизельного топлива. Тонна древесных гранул выделяет при сжигании 5 тыс. кВт тепловой энергии.

По словам исполнительного директора НП «Лесопромышленная конфедерация север-запада России» Дениса Соколова, котлы на пеллетах довольно удобны в применении. В них предусмотрена автоматизированная подача топлива, и на дом площадью 120 кв. м требуется примерно 7 тонн пеллет в год. Цена 1 тонны — €120. Сложностей в обслуживании котла всего две: место для хранения пеллет (поскольку они не терпят влаги) и доставка топлива. «Рынок развит плохо, в основном все производство экспортно ориентирован-

ное, — говорит господин Соколов. — Поэтому прежде, чем устанавливать котел на пеллетах, надо подумать о том, где эти пеллеты брать».

Можно обойтись и вовсе без топлива, а воспользоваться энергией земли. Для этого существуют тепловые насосы. Они, по словам господина Соколова, используются в 70% домов в Швеции и практически не используются у нас.

Тепловые насосы, или солнечные коллекторы, как и солнечные батареи, нагреваются от солнца. Оптимально использовать их с весны по осень. С их помощью можно полностью покрыть потребность в горячей воде и обойтись при этом без электричества или другого источника энергии. Коллектор на среднюю семью занимает 2–3 кв. м плюс бак на 150–200 л. Стоимость оборудования от 30 тыс. руб., но экономическая эффективность достигается только в том случае, если в доме нет газа.

Существуют два основных типа солнечных коллекторов — плоские и с вакуумной трубкой. При использовании летом их эффективность примерно одинакова, но в более холодное время года нужно применять вакуумные коллекторы, которые могут работать и зимой при температуре до -35°C. В обычных коллекторах вода нагревается до +50–60°C, в вакуумных — до +80–90°C. В остальном системы похожи — нужен еще теплоаккумулирующий бак и в большинстве случаев элементы для обеспечения принудительной циркуляции теплоносителя в системе. Вакуумные коллекторы можно использовать и для отопления (будет обеспечиваться часть энергии для отопления — от 10 до 40%, большая цифра относится к регионам с солнечными зимами, например Бурятия). Он работает в паре с бойлером, который установлен в доме. Срок окупаемости солнечных нагревательных систем — четыре-семь лет.

В целом же никакой экономической эффективности в альтернативных источниках электроэнергии и тепла нет. Если сеть недалеко или в доме есть газ, по цене альтернативы традиционным видам электричества нет. Все эксперты сходятся во мнении, что в частном использовании нецелесообразно устанавливать ветряки или солнечные коллекторы, если только вы не живете посреди тайги или в степи за несколько сотен километров до ближайшей линии электропередачи.

И еще, конечно, альтернативные источники энергии и тепла согреют не только тело, но и душу поклонникам экологического образа жизни.

Екатерина Гришкова

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОНТИНЕНТАЛЬ НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ
РЯДОМ С СЕРЕБРЯНЫМ БОРОМ

- Экологически благополучный район
- Панорамные виды из окон
- Развитая инфраструктура
- Новейшие технологии

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Расположен в 20 минутах езды от центра города, на берегу Москвы-реки, в непосредственной близости от Серебряного бора. Адрес объекта: пр-т Маршала Жукова, влад. 72-74.

КВАРТИРЫ
Площадь от 70 до 300 кв.м и более. Свободная планировка от 1 до 5 комнат и более.

ИНФРАСТРУКТУРА КОМПЛЕКСА:
• Деловой центр • Детско-юношеский досуговый центр • Детская музыкальная школа • Ресторан • Супермаркет • Салон красоты • Бильярд • Многоуровневая парковка

ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»
+7 (495) 933-35-35, www.konti.ru

Сделано с любовью!

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК
Европа

500-23-05
232-35-01
www.vashdom.net

Для тех, кого любишь

V-style
by Vuokatti

Как хорошо жить и наслаждаться всем, что может подарить нам природа. Как приятно иметь свой неповторимый дом... Интересы современного успешного человека — это, прежде всего, здоровье и комфорт для него самого и для тех, кого он любит. Ничто не способно создать такие условия для жизни лучше, чем деревянный дом. Vuokatti — финские дома из клееного бруса, сочетающие современные технологии с уникальными природными свойствами древесины.

Именно такой дом мы с искренней радостью готовы построить для Вас!

Vuokatti
построй дом, посади дерево...

129090, Москва, ул. Шепкина, д. 3
Тел.: +7 (495) 729-4017, 729-5148, 729-4018
8-800-200-4664 (бесплатный звонок для России)
Санкт-Петербург: +7 (812) 275-8062, 272-7865
www.vuokatti-dom.ru

ДОМ интерьер

Сон в летнюю ночь

для мебели

Кровать — едва ли не главный предмет в доме. Ванну можно заменить душевой кабиной, от кухни оставить только столик и плитку, чтобы варить кофе, вместо дивана накидать на пол подушек, но без кровати обойтись сложно. Дизайнеры всеми способами подчеркивают ее превосходство над остальной мебелью, превращая кровать в автономную зону, занимающую центральное место в доме. Коллекции ведущих производителей изучала **Юлия Пешкова**.

Моя кровать — моя крепость

Высокое положение в интерьере дома накладывает на кровать определенную ответственность. Размер, высота, материал, дополнительные аксессуары — все имеет значение. Ошибиться нельзя. Кровать — это не какой-то пустяк, который меняют каждый год. Прежде чем ее выбрать, нужно ответить на множество вопросов. Причем вопрос удобства (то есть удобно ли в ней именно спать) стоит далеко не на первом месте. Разумеется, он самый главный, но отвечает за него не столько кровать, сколько матрас. Это отдельная история, и стоит иногда хороший матрас не намного меньше самой кровати. Но начинать нужно с основы, то есть с кровати. Как долго вы спите и в какой позе? Любите ли вы проводить в кровати много времени, читать в ней, работать, а то и есть? Имеется ли у вас отдельная спальня или ваша квартира больше похожа на студию? Нужно ли вам отделение для

хранения белья или места в шкафах достаточно? Есть ли у вас домашние животные или маленькие дети? От ответов на эти и другие вопросы зависит вид будущей кровати.

Одна из главных тенденций, которая не меняется последние несколько лет, — высокие спинки. И это еще мягко сказано. Спинки сейчас превращаются в стены, которые надежно защищают кровать, превращая ее в эдакий дом в доме. Важное обстоятельство — чаще всего они делаются мягкими. И это совсем неплохо. Во-первых, конечно, это удовлетворяет потребности людей, которые любят в кровати читать. Популярны некогда плоские кровати почти без спинок смотрелись, конечно, легко и красиво, однако читать в них было категорически неудобно. И вообще, большинству людей нравится чувствовать себя в кровати защищенными, даже если она находится в собственном доме. Во-вторых, кровать с высокой спинкой (особенно если она окружает изголовье с трех сторон) не обя-



Si, Varaschin



Gold, Colombostile



Marilyn, Flou



Fluttua, Lago

зательно ставить к стене. Высокие и широкие спинки служат как бы ширмой, разграничителем пространства, поэтому такая кровать может стоять и посередине комнаты или у окна.

Предложение огромно, но особенно выдающихся экземпляров несколько. Один из ведущих производителей кроватей — итальянская марка Flou — недавно представила модель Tableau. Главная ее особенность — это спинка. Правильнее, впрочем, сказать — настенная панель, или буазери, поскольку она способна существовать отдельно и украшать спальню, как картина (именно так переводится название кровати). Она и правда несет самостоятельную ценность: в раму из лакированного МДФ заключен классический образец «капитоне» — стеганая кожаная обивка, украшенная прозрачными или зеркальными пуговицами. Автором «картины» выступил классик дизайна Родольфо Дордони. Другая модель его же дизайна — Chesterbed — тоже снабжена довольно массивной спинкой с кожаной стеганой обивкой, но уже фиксированной. Очень плохою на нее кровать Bolliwood выпустила Casamilano. Причем обычно сдержанная марка предлагает ее в красном бархате. В модели Leonardo от Mood спинка не слишком высокая, но широкая и удобная. Она тоже не фиксированная, и ее можно двигать. В отличие от большинства моделей, стеганая здесь не спинка, а сама кровать. Аналогич-

ную концепцию предлагает французская марка Treca de Paris, один из лучших специалистов по кроватям. Ее модель Tournelle может существовать в относительно традиционном виде — с высокой мягкой спинкой, обитой тканью или кожей разных цветов, или же с полноценной ширмой вместо спинки. Впрочем, ширму можно заказать и в дополнение к спин-

ке. Кроме Tournelle высокую мягкую спинку Treca de Paris предлагает в стильной модели Soiree, Soso (навевающей воспоминания о классической элегантности Коко Шанель) и Felina, причем в последней спинка немного завернута к кровати для ощущения большей защищенности. Спинки с «ушками», как модно сейчас у кресел, очень популярны. Например,



- индивидуальный подход — оптимальные условия кредитования плюс подбор достойной квартиры
- улучшаем условия — имеющееся жилье плюс кредит
- экономим время — выезд ипотечного брокера на дом или в офис
- кредит на новостройки
- рефинансирование (снижение процентов по ипотечному кредиту)
- погашение кредита: аннуитетные и дифференцированные платежи
- налоговые льготы при покупке жилья по ипотечному кредиту

109012, Москва
Новая пл., д.8, стр.2
www.druzha.ru

933 50 50

реклама

PRIVATE BANKING

БАНК ЗЕНИТ
БАНКОВСКАЯ ГРУППА
ЗЕНИТ-ДЕВОН-КРЕДИТ

8-800-200-15-17

Генеральная лицензия ЦБ РФ №3255
ОАО Банк ЗЕНИТ

Согласна стать домашней



«Кутузовская Ривьера» — жилой комплекс PREMIUM-класса, расположенный в одном из самых престижных и уважаемых районов Москвы: на западе столицы, рядом с Кутузовским проспектом.

Максимально удобная и развитая инфраструктура комплекса, roomservice пятизвездочного отеля, передовые системы обеспечения безопасности, уникальное благоустройство территории — все пропитано духом элегантной роскоши.

MIRAX GROUP

Лучшее для лучших

КРУГЛОСУТОЧНО
721-1000
www.7211000.ru

Телефоны менеджеров на объекте: +7 (903) 720-4166, 969-6000

ДОМ интерьер



Leonardo, Mood



Marco Orelio, Fendi Casa

очень эффектно смотрятся обитая кожей кровать Marco Orelio от Fendi Casa и обитая шелком Tiffany от Colombostile. Экстравагантная марка IPE Cavalli в кровати из новой коллекции Gotech совместила все сразу: высокая спинка с «ушками» (даже скорее с боковыми стенками) ставится отдельно и заменяет ширму. Кровать со спинкой-стенной предложила марка Poliform. Это вообще одна из самых интересных моделей недавнего времени. Задняя часть Dream — это конструкция из мягких панелей, которые можно комбинировать. Расцветка может быть разной, но актуальнее всего смотрится кровать в черно-белой гамме с цветочным рисунком, который придумал (как и саму кровать) один из самых модных дизайнеров — Марсель Вандерс. Если кому-то текстильные панели кажутся непрактичными, то это напрасно. Чехлы из кожи и ткани можно снимать и чистить. В комп-

лект к кровати можно подобрать разные тумбочки и системы хранения в той же гамме.

Впрочем, высокая спинка не обязательно должна быть мягкой. Конечно, это самый удобный вариант, но не единственно возможный. Например, в коллекции Gingerbread, которую сделала для Lando дизайнер Паола Навоне, есть кровать с высокой резной спинкой из дерева. Однако это не классическая резьба и не классическое дерево. Как и вся остальная мебель коллекции, кровать выполнена из натурального (некрашеного) и нелакированного дуба, а резьба напоминает скорее модные лазерные узоры. Эдакая современная интерпретация классики. Кровать Night-Night от Riva R1920 тоже выполнена из натурального дерева. Спинка у нее очень высокая, но за счет того, что она не сплошная, а из реек, не кажется скучной или тяжелой. Марка Mobileffe, уде-

ляющая большое внимание кроватям, в своей модели Niki Night, напротив, предлагает гротескный вариант спинки — огромная деревянная панель. Смотришь на нее почти как шкаф, и главной ее задачей является поддерживать легкий навес. Как обычно, существует она отдельно, поэтому можно выбрать вариант и с другой, менее оригинальной спинкой.

Офис в кровати

Второй вопрос, который очень занимает дизайнеров, — это обустройство прикроватного мира. В идеале им бы хотелось придумать такую кровать, чтобы с нее можно было вообще не сходить. К счастью, до совмещения кровати с ванной и кухней дело еще не дошло (то есть дошло, но не буквально: очень часто ванны устанавливаются в спальнях), но для всего остального кровати приспособлены.

Больше всего внимания дневной жизни кровати уделя-



Nido, Zana



Коллекция Nobody's perfect, Zerodisegno

ет марка Mobileffe. У них не найдешь ни одной модели, которая не была бы чем-то снабжена. Le Notti дизайнера известного минималиста Клаудियो Сильвестрина — это целая конструкция со стеклянной спинкой, подсветкой, шкафчиком, который спрятан за спинкой, и отверстиями для проводов. Идеальный вариант для людей, которые любят работать в кровати. К кровати Eris прилагается также немало аксессуаров: задняя полка, тумбочки с выдвижными ящиками и открытые полки. Модель Flat более лаконична, но предлагает не меньше возможностей. В самом деле, зачем городить вокруг кровати кучу столиков-тумбочек-скамеек, когда можно все совместить. В данном случае предлагаются два столика (или дивана — так как они мягкие, подходит оба варианта), на которых можно сидеть, класть одежду, книги, ставить посуду и т. д. В модели Ross прикроват-

ные тумбы заменены почти лежащей на полу панелью. Кровать Morgidoso от Lago отлично приспособлена для чтения: мягкая спинка с отверстиями служит мини-библиотекой, где можно хранить читаемые книжки и журналы. Марка Riva R1920 оригинально решила вопрос прикроватных тумбочек: она соединила их со спинкой и подняла над полом, отчего конструкция стала выглядеть необычнее. Molteni не любит усложнять свои кровати, поэтому делает полочки и тумбочки почти незаметными, как бы продолжением кровати. Кровати марки Interf?bke часто вообще встроены в мебель, так что получается даже не кровать, а целый гарнитур. Но не тяжеловесный, а легкий и практичный, как всегда у немцев.

Кровати с подиума

Третья главная тенденция как бы противоречит двум предыдущим. Модели из этой серии



Torino, Riva R1920

не предполагают ни массивной защиты, ни богатого окружения. Но при этом они отлично вписываются в генеральную концепцию — кровати как центра жизни и квартиры. Главная их черта — округлость и изогнутость. Собственно, кровать — это место безмятежное по определению, так что тем или иным способом она должна создавать нужное настроение. Плавные линии и округлые формы не самый плохой способ. Абсолютно круглых кроватей при всей простоте этой идеи не так уж много. Уже не первый год выпускает их марка Ivano Redaelli. Ничего экстраординарного в них, кроме формы, нет: они стоят на полу и снабжены невысоким изголовьем (даже экстравагантные люди, которые покупают крупную кровать, нуждаются в том, чтобы на что-то опереться). Более необычно выглядит круглая кровать Fluttua марки Lago — кажется, что она висит в воз-

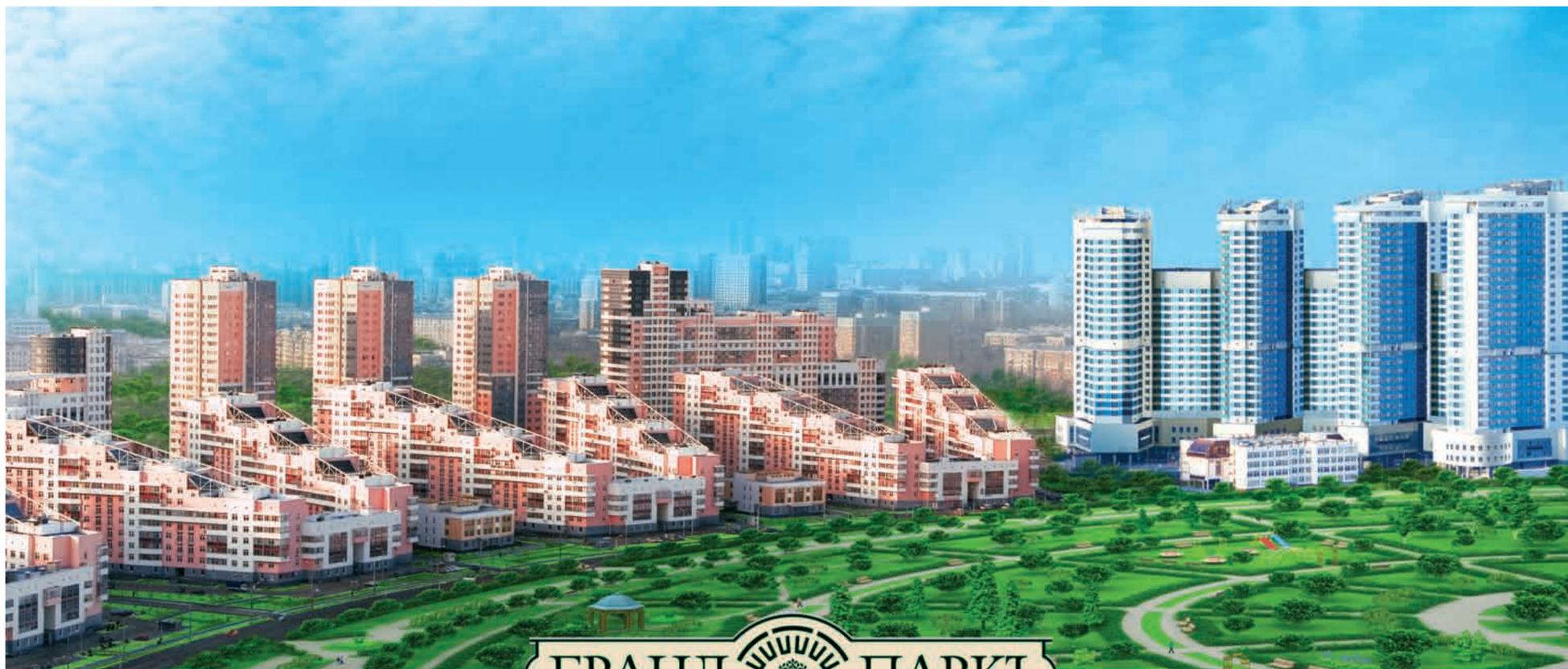


Коллекция Gingerbread, Lando

духе. Состоит она из стального каркаса, который крепится к стене и поддерживается одной ножкой, и матраса. Гораздо чаще встречаются кровати с изогнутыми силуэтами. Например, дизайнер Жан-Мари Массо сделал недавно для марки Rogto кровать Lirpa с очень необычным загибающимся внутрь изголовьем. Выглядит странно, но пользоваться удобно. Очень популярны пухлые кровати округлых форм, в которые матрас утапливается как начинка в пирог (как, например, модель Nido от Zana). Atmani Casa, напротив, предлагает тонкую и изящную модель Foglia, похожую на изогнутый лист. Она может быть выполнена в дереве или обтянута кожей. Но самой необычной кроватью последнего времени можно назвать модель Min от Norm. Кровать японского архитектора Тойо Ито, любителя природных форм и давнего друга Norm, — настоящий шедевр.

Она сделана из гнутой многослойной березы в сотрудничестве с врачами по всем правилам «сонной» науки, так что сон обещает быть приятным. Кроме того, из дуальной ее можно превратить в односпальную, а это всегда пригодится — чего в жизни не бывает.

Описанные модели — капля в море. Действительность куда разнообразнее. Так что представить такую ситуацию, что вы не нашли кровать по вкусу, довольно сложно. Нынешняя кровать — это не законченная конструкция, а набор элементов. Производители предлагают множество вариантов, а вы собираете свой собственный конструктор. Трудности могут возникнуть, если вам нужно что-то совсем экзотическое. Впрочем, даже если вы мечтаете о стеклянной кровати, парящей под потолком, внутри которой плавают золотые рыбки, вы всегда сможете ее заказать.



ГРАНД ПАРКЪ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Расположен в уникальном историческом месте, рядом с м. «Аэропорт» и м. «Полежаевская», недалеко от Центра и вблизи от основных транспортных магистралей

Собственная инфраструктура: супермаркеты, школа, детские сады, фитнес-центр, ледовый дворец

Огороженная охраняемая территория

Подземные автостоянки

3 ОЧЕРЕДЬ
ПРОДАЖИ
ОТКРЫТЫ!

777-3333

WWW.GRAND-PARK.RU

3 ОЧЕРЕДЬ
ПРОДАЖИ
ОТКРЫТЫ!

МИКРОРАЙОН
ПОСТРОЕН!

WWW.GRAND-PARK.RU

ДК/ЛМ/М

ДОМ краеведение

«Базар» для элиты

легенды

Прямо на Красной площади, на месте Средних торговых рядов, сейчас ведется строительство отеля с апартаментами, который обещает стать самым роскошным в Москве. А в конце позапрошлого века самая что ни на есть элитная гостиница «Славянский базар» (тоже с апартаментами) располагалась неподалеку, на Никольской улице. Наши предки были посромнее, чем мы: фронтальный вид на Красную площадь был недоступен даже самому богатому купцу. Впрочем, у «Славянского базара» было много других достоинств.

Все началось в 1872 году, когда предприниматель А. А. Пороховицкий открыл на улице Никольской новую гостиницу с роскошными апартаментами. Сделал заказ архитектору А. Веберу, и спустя год на улице Никольской (сейчас дом №117) возник новый отель под названием «Славянский базар».

Здесь останавливались известные гости Москвы — В. В. Стасов, Н. А. Римский-Корсаков, П. И. Чайковский, Г. И. Успенский, Ф. Нансен и многие другие. Можно сказать, что по числу почетных посетителей эта гостиница до революции лидировала. Располагали к этому и местонахождение (самый центр города), и менеджмент, и комфорт. Многие снимали здесь апартаменты не на день или два, а жили месяцами и годами. Можно сказать, ее воспринимали как свой собственный дом, в котором, однако, нет необходимости заботиться о поддержании чистоты и порядка и исправности всякого рода оборудования. Все это брали на себя сотрудники «Славянского базара».

Большинство постояльцев были довольны и счастливы. Еще бы! Новая гостиница к тому располагала. Владимир Гиляров-

ский вспоминал: «Фешенебельный „Славянский базар“ с дорогими номерами, где останавливались петербургские министры, и сибирские золотопромышленники, и степные помещики, владевшие сотен тысяч десятин земли, и... аферисты, и петербургские шулера, устраивавшие карточные игры в двадцатирублевых номерах. Ход из номеров был прямо в ресторан, через коридор отдельных кабинетов. Схватись и жинись».

Многие, вероятно, так и поступали. Со временем гостиница, конечно, поизносилась, но не растеряла лоска. Петр Боборыкин так писал о ней: «Большими деньгами дышал весь отель, отстроенный на славу, немного уже затоптанный и не так старательно содержимый, но все-таки, бросающийся в нос своим московским комфортом и убранством».

Словом, гостиница была не из последних. Жить в ее апартаментах было и престижно, и комфортно.

Эта гостиница прославилась не только номерами, коридорами и постояльцами, но и одним из ресторанов, открытым при отеле спустя год.



В «Славянском базаре» когда-то были самые роскошные апартаменты Москвы. ФОТО СЕРГЕЯ МИХЛЕВА

Ресторан создавался с размахом. Гиляровский восхищался: «Здание „Славянского базара“ было выстроено в семидесятых годах А. А. Пороховицким, и его круглый двухэтажный зал со стеклянной крышей очень красив».

Илья Репин даже написал для него специальную картину под названием «Славянские композиторы» (полное название «Собрание русских, польских и чешских музыкантов»). Полотно было настолько хорошо исполнено, что после революции его не погнушались увезти в консерваторию, где разместили над парадной лестницей — как раз там, где живописец создавал это полотно. Так что картина как будто вернулась на родину.

Но главное, это был первый русский ресторан в Москве. Ранее рестораны открывали исключительно французы. Русский общепит представлен был трактирами с большими деревянными столами, закопченным потолком, «машинной», исполнявшей попусу тех лет, и половыми ярославцами — жуликоватыми, но расторопными парнями,

стриженными в кружок. Здесь же кухня была русская, а обслуживание на европейский лад.

Писатель Петр Боборыкин так расхваливал это, по сути, культовое общепитовское заведение: «Ресторан „Славянского базара“ доел свои завтраки. Оставалось четверть до двух часов. Зала, переделанная из трехэтажного базара, в этот ясный день поражала приезжих из провинции, да и москвичей, кто в ней редко бывал, своим простором, светом сверху, движением, архитектурными подробностями. Чугунные выкрашенные столбы и помост, выступающий посредине, с купидонами и завитушками, наполнили пустоту огромной машины, останавливали на себе глаз, щекотали по своему смутное художественное чувство даже у заскорузлых обывателей откуда-нибудь из Чухомы или Варнавины».

Подобных посетителей здесь было полным-полно. Ведь в Китай-город по купеческим делам съезжались представители практически всех российских фирм, в том числе из самых отдаленных и глухих уездных городков. И, разумеется, купец

шел не куда-нибудь, а в «Славянский базар». Во-первых, потому, что это статусно (даже в Варнавине ходили легенды о московских ресторанах, среди которых этот занимал одно из первых мест), а во-вторых, так как московские коллеги часто приглашали коммерсанта из провинции откусать — в надежде, что упившийся провинциал сделается более сговорчивым. Однако подобные надежды не всегда оправдывались: житель спокойного, экологически чистого городка «держал градус» лучше, чем обитатель суетливой и загаженной заводи первопрестольной.

На провинциала больше действовали не напитки, а невиданные интерьеры, которые Боборыкин описывал так: «Идуший овалом ряд широких окон второго этажа с бюстами русских писателей в простенках показывал изнутри драпировки, обои под изразцы, фигурные двери, просветы площадок, окон, лестниц, Бассейн с фонтанчиком прибавлял к смягченному топоту ног по асфальту тонкое журчание струек воды. От них шла свежесть, которая

говорила как будто о присутствии зелени или грота из мшистых камней. По стенам положенные диваны темно-малинового трипа успокаивали зрение и манили к себе за столы, покрытые свежим, глянцево-выглаженным бельем. Столики поменьше, расставленные по обеим сторонам помоста и столбов, слушали трагичную жизнь. Черный с украшениями буфет под часами, занимающий всю заднюю стену, покрытый сплошь закусками, смотрел столом богатой лаборатории, где расставлены разноцветные препараты. Справа и слева в передних стояли сумерки. Служители в голубых рубашках и казачьих с сборками на талье, молодцеватые и степенные, молча вешали верхние пальто. Из стеклянных дверей виднелись обширные сени с лестницей наверх, завешенной триповой веревкой с кистями, а в глубине мелькала езда Никольской, блестя вывески и подвезды».

Кстати, буфет был истинным спасением для тех, кто жаждал жить красиво, но не имел на это средств. Дело в том, что рюмка водки стоила здесь очень дорого — 30 копеек (в большинстве московских ресторанов не больше десяти), но, выпив ее, можно было закупить почти без ограничений. И некоторые экономя, выпив всего-навсего три рюмки и оставив гривенник на чай, за рубль наедались до отвала — на весь день.

Публика же здесь была довольно специфическая. Гиляровский вспоминал: «Обеды в ресторане были непопулярными, ужины — тоже. Зато завтраки, от двенадцати до трех часов, были модными, как и в „Эрми-танке“. Купеческие компании после „трудов праведных“ на бирже являлись сюда во втором часу и, завершив за столом миллионные сделки, к трем часам уходили».

И возникали драматические диалоги. — У меня в тарелке решетчатые какие-то. К чему бы? — спрашивал один купец другого.

— Видимо, не избежать тебе тюрмы? — таков, как правило, был ответ.

А дело в том, что потолок «Славянского базара» сделали стеклянным, и в посуде отражались переплеты потолка. Можно себе представить, как любили постояльцы этого отеля прямо из апартаментов, даже не выходя на улицу, сразу очутиться в таком колоритном месте.

По сути, этот ресторан был одним из важнейших центров деловой жизни России. Неудивительно, ведь он располагался в Китай-городе, прозванном островами «московским Сити». Некоторые предприниматели проводили здесь большую часть времени: совершать сделки в неформальной обстановке было гораздо эффективнее, нежели в собственных конторах.

Привлекательным было не только качество спиртного, но и форма тары. К примеру, самый дорогой коньяк (он стоил 50 рублей) был помещен в оригинальные бутылки, расписанные золотыми журавлями. Но тот коньяк и правда был хорош, а емкость из-под него была вещь престижной. Как правило, такой роскошный посетитель уносил домой бутылку с журавлями и помещал ее на полку — в общество других таких же емкостей. Богатые купцы друг перед другом хвастались числом бутылки с журавлями.

Самыми знаменитыми здешними посетителями были два самых известных русских режиссера. В 1897 году сотрудник газеты «Новости дня» и член московского отделения Театрально-литературного комитета Владимир Иванович Немирович-Данченко послал письмо директору Промышленного товарищества и потомственному почетному гражданину Константиноу Сергеевичу Алексееву (в артистических кругах известному под псевдонимом Станиславский). В письме он предлагал Станиславскому встретиться и поговорить на тему, которая, может быть, его заинтересует. И сказал, что бу-

дет в Москве 21 июня. Тот ответил телеграммой: «Очень рад, буду ждать Вас 21 июня в 2 часа в „Славянском базаре“».

Возможно, в этом проявилась барствость члена купеческой династии — он даже не поинтересовался, удобно ли Немировичу такое время, да и вообще, успеет ли его корреспондент прибыть в Москву к этому часу. Так или иначе, Немирович-Данченко успел, и в два часа они прошли в отдельный кабинет лучшего ресторана города.

По слухам, счет, выставленный собеседникам, составил примерно годовой бюджет будущего театра. Вероятно, это только слухи. Судя по протоколу, который там вели соплеменники, их в первую очередь интересовали идеалы новой интеллигенции. Нет маленьких ролей, есть маленькие артисты», «Сегодня — Гамлет, завтра — статист, но и в качестве статиста он должен быть артистом», «Всякое нарушение творческой жизни театра — преступление».

Ближе к вечеру будущие основатели Художественного театра переместились на дачу Станиславского в Люблинскую, где и продолжили беседу. Она в общей сложности составила восемнадцать часов. Но богатым собеседникам это, пожалуй, было не впервой.

При советской власти отель, к сожалению, закрыли. Ресторан, однако, старался держать марку. Во всяком случае, придерживался старого направления — русской кухни. Здесь подавали похлебку по-суворовски из осетрины, солянку сборную старомосковскую, фруктовый суп с бисквитами и прочие неуступавшие этим блюда. А поначалу «Славянский базар» сливался стерлядкой колокольчиком, солеными хрящами, ботвиньей (похлебкой на квасной основе из ботвы и рыбы), ухой и поросенком с хреном.

Ближе к концу XX столетия тот ресторан сторел. И так и не был восстановлен.

Алексей Митрофанов

ПРЕМЬЕРА

НОВЫЙ
ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС

БИРЮЗОВА, 41
ДОМ В СОСНОВОЙ РОЩЕ



Новый жилой комплекс расположен в окружении сложившейся застройки северо-запада Москвы, «зеленом треугольнике» между Соколом, Строгинской поймой и Серебряным бором, в 5 минутах от метро «Октябрьское поле». Строящийся Звенигородский проспект напрямую свяжет район с Садовым кольцом.

«Бирюзова, 41» возводится по соседству с сосновой рощей, в отдалении от шумных магистралей. Внешний облик здания — классические традиции московской архитектуры в современном прочтении. Фасады отделаны натуральным камнем и клинкерной

плиткой светлых тонов. Эффективный элемент фасадов — сплошные вертикали эркеров, придающие зданию визуальную легкость.

В жилом комплексе представлены квартиры площадью от 65 до 148 кв. м. Свободная планировка, большие плоскости остекления и высокие потолки создают в квартирах светлое и уютное пространство.

Дом имеет собственную охраняемую территорию, благоустроенный двор с детским игровым городком.

УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

АРЕНДА КВАРТИР

TRADE-IN

ГРУППА КОМПАНИЙ «ДОН-СТРОЙ»
105 47 47 105 49 30
www.don-stroy.com