ДОМ законодательство

Засидевшихся постояльцев просят на выход

выселение

В середине января мэр Москвы Юрий Лужков подписал распоряжение, запрещающее гостиницам сдавать свои площади в аренду под офисы. Действие постановления распространяется не только на те гостиницы, где город является полноправным хозяином или совладельцем, но и на частные отели.

Администрациям муниципальных гостиниц предписывалось расторгнуть договоры с арендаторами с 1 февраля 2005 года. В гостиницах, где городу принадлежит лишь часть акций, номера должны быть освобождены до лета 2005 года, а руководству остальных отелей предложено избавиться от арендаторов в первом квартале 2006 года.

Участники рынка считают, что это решение никак не повлияет или слабо повлияет на расстановку сил и ценовую ситуацию в сегменте офисной аренды. Эксперт-аналитик компании Paul's Yard Владимир Кудрявцев считает, что «рассматриваемое постановление никак не отразится на рынке, так как масштабы описываемого явления несравнимы с емкостью рынка в целом». По данным специалистов этой компании, офисы в гостиницах составляют максимум 3% всего офисного рынка столицы.

Элина Занина, заместитель директора управления коммерческой недвижимости и девелопмента компании «МИЭЛЬ-недвижимость», более осторожна в прогнозах: «На сегодняшний день спрос на офисном рынке в разы превышает предложение, доля свободных площадей на этом рынке чрезвычайно низкая, и подобные правительственные решения могут еще больше усугубить эту ситуацию.»

Что же касается гостиничного бизнеса, то, по словам господина Кудрявцева, в перспективе этот рынок может получить «большое количество неприспособленных, находящихся вне какой бы то ни было сертификации гостиничных мощностей». Это связано с тем, что, перепрофилировавшись в бизнес-центры, многие гостиницы утратили профессиональные кадры — за годы бездействия в таких гостиницах либо произошла дисквалификация всего персонала гостиницы, либо лишние сотрудники были просто уволены. Таким гостиницам придется вложить немалые средства в переоборудование номеров, а также в набор и обучение нового штата сотрудников. Не исключено, что в ближайшее время на рынке появятся предложения о продаже гостиниц — тех, которым подобные изменения окажутся не по карману.

Однако есть и другие прогнозы. «В будущем доходы от гостиничного бизнеса могут сильно возрасти, поэтому решение об использовании отелей на полную мощность может быть довольно перспективным,— считает госпожа Занина.— Москва имеет все предпосылки стать туристической столицей России при условии, что гостиничный комплекс будет развит».

Те, кого постановление касается напрямую — представители гостиничного бизнеса, о новом решении правительства отзываются сдержанно или никак. Так, в гостинице «Измайловская», которая на сегодняшний день является одним из самых крупных арендодателей среди гостиниц, говорят, что никого пока выселять не собираются. Юрист ЗАО «Туристские гостиничные комплексы „Измайлово“» Татьяна Шкенева сказала, что их организация не планирует расторгать уже заключенные договоры аренды, но и новых не заключает. Надо отметить, правда, что в уставном капитале ЗАО нет доли города, что автоматически переносит для него срок начала действия постановления на конец 2005 года.

В управленческом департаменте гостиницы «Рэдиссон-Славянская» сослались на то, что их генеральный директор находится в длительной зарубежной командировке и до его возвращения никаких изменений в отношениях с арендаторами не произойдет. А вернется он не раньше марта.

В компании МИЭЛЬ, которая занимает несколько этажей в гостинице «Октябрьская», тоже никакой паники. «Наши площади официально были переоборудованы и оформлены как офис, а на законно переоформленные площади постановление не распространяется»,— заявили „Ъ“ в компании.

В столичной мэрии принятие решения о выселении арендаторов объясняют желанием решить проблему нехватки гостиничных мест. При этом очевидно, что проблема нехватки гостиничных площадей среднего и экономкласса в Москве существует уже давно. На сегодняшний день, по оценкам специалистов, для гостиниц экономкласса финансовая ситуация остается сложной. Даже планируемое властями введение льгот по платам за землю не изменит ситуацию на этом рынке.

МАЙЯ БОГДАНОВА

Гостиница «Интурист» одной из первых начала сдавать номера под офисы коммерческих структур и первой пошла на слом ФОТО СЕРГЕЯ ПОНОМАРЕВА

"ЕКАТЕРИНОВКА"
В МОСКВЕ
НА РУБЛЕВСКОМ ШОССЕ
УНИКАЛЬНЫЙ ОБЖИТОЙ ПОСЕЛОК
Продаются две последние свободные эксклюзивные резиденции для проживания или престижного представительства
530 кв.м и 670 кв.м
$ 3950 за кв.м
Подготовка под внутреннюю финишную отделку.
Наличие всех коммуникаций, включая оптико-волокно.
Эксплуатируемое отопление.
Спланированные участки.
Надежная охрана и техническое обслуживание поселка.
Общественные зоны: детская площадка, теннисные корты, гостевые стоянки.

773 7777

ВНИМАНИЕ!
В Подмосковном лесу
в 45 минутах
от Белого Дома
в игольное ушко
ПОШЛИ
ВЕРБЛЮДЫ!!!
98-064-98
ВАВИЛОН

НОВОЕ КАЧЕСТВО
Элитная недвижимость

Большая Ордынка
Элитный жилой комплекс из пяти корпусов переменной этажности (3-6 этажей).
• Квартиры свободной планировки общей площадью от 65 до 263 кв.м
• Высота потолков - 3,3 м
• Индивидуальные отопление и водоснабжение
• Приточно-вытяжная вентиляция
• Подземная парковка
• Огороженная благоустроенная территория
• Развитая инфраструктура
Арбат
Новый клубный дом в тихих и уютных переулках Арбата, напротив театра им. Рубена Симонова.
• Квартиры свободной планировки общей площадью от 83 до 149 кв.м
• 2 пентхауса с открытыми террасами
• Современная инженерия
• Подземная парковка
• Собственная служба эксплуатации
• Круглосуточная охрана и видеонаблюдение

Телефон/Факс: +7 (095) 786-69-03
E-mail: apartment@elitehome.ru
Http://www.elitehome.ru
Основано в 1994 г.

Ипотека уходит из столицы

региональная политика

В прошлом году Министерство экономического развития и торговли запустило пилотный проект содействия переселению нетрудоспособного и безработного населения из районов Крайнего Севера. В рамках проекта группа экспертов изучала рынок жилья в европейской части России. По их подсчетам, ежегодно в Москве под залог недвижимости совершается не более 1% сделок по покупке жилья. В Санкт-Петербурге чуть больше 2%. Каково же было изумление, когда выяснилось, что на таком весьма скромном фоне Торжок выдает рекордные показатели — сделки с квартирами совершили порядка 30% его жителей.

Несмотря на то что численность населения Торжка не превышает 25 тыс., в этом городке ежемесячно продается до 20 квартир. Большинство — на ипотечные кредиты. Все эти кредиты выдал местный Сбербанк. Формально феномен Торжка объясняется просто: однокомнатная квартира в городе еще недавно стоила всего $5 тыс. Вполне доступная цена даже при невысоких провинциальных жалованьях. Чтобы банк отнесся серьезно к кредитной просьбе заемщика, тот должен зарабатывать ежемесячно лишь 6 тыс. рублей.

Торжок в своих рекордах не одинок. Исследование показало, что ипотечное кредитование в регионах набирает очки. И темпы увеличения числа выданных кредитов в регионе опережают аналогичный показатель в Москве и Санкт-Петербурге.

Как рассказал участник пилотного проекта МЭРТа, консультант некоммерческого фонда реструктуризации предприятий и развития финансовых институтов Андрей Сапожников, доля сделок по ипотеке, например, в Пензе — 30% от общего числа покупки квартир. Правда, часть из них нельзя назвать ипотечными сделками в классическом виде. Часть квартир приобретается по дотируемой из городского бюджета программе «Молодая семья».

Рост числа выдаваемых в провинции ипотечных кредитов специалисты склонны объяснять миграционным фактором. Если попытаться написать портрет покупателя жилья, то получится, что за исключением Поволжья, практически всюду им окажется не коренной житель данного города. Это связано с тем, что финансовый ресурс местных жителей уже исчерпался и рынок жилья поддерживается исключительно мигрантами с севера страны и из стран СНГ — они покупают до 60% квартир в региональных центрах. А вот в Поволжье картина несколько иная. В Уфе, Пензе, Перми покупателей удается находить на внутреннем рынке. Причем риэлтеры в один голос заявляют, что высокая доля местных жителей среди новоселов объясняется ипотекой.

Большинство экспертов убеждены, что ипотечному рынку в провинции есть куда расти. По правилам бизнеса первый дом, который возводится в любом городе,— самый дорогой. Таким образом, застройщик пытается снять максимальные «сливки». Если получилось, строят второй дом — для людей чуть меньшего ранга. Лишь потом дело доходит до массового строительства панельных многоэтажек. Пока же в целом по России до типового жилья дело еще не дошло. В большинстве своем ведется лишь точечная застройка, и провинциальный рынок медленно заполняют недешевые квартиры в кирпичных или монолитных постройках.

АЛЕКСАНДР ОРЛОВ

прямая речь

В регионах кредит легко получить?

Алексей Понтрягин, **директор пензенской риэлтерской компании «Титул-Эксперт»:**
— Чтобы получить классический ипотечный кредит, надо пройти семь кругов ада. У нас существует агентство ипотечного кредитования. Но за шесть месяцев его существования было выдано всего семь кредитов. Причем желающих получить кредит на покупку жилья было много. Кандидатуры на получение рассматриваются в Москве. И по какой-то неведомой нам причине в основном приходят сверху отказы без объяснения причины. Самый же реальный способ купить квартиру — воспользоваться заменителем ипотеки и взять долгосрочный кредит в Сбербанке. Надо заплатить от 10 до 30% первоначальный взнос за квартиру, тогда банк дает кредит на 15 лет под 18–19%. Даже за обслуживание ссудного счета ничего не берет.

Другое дело, что купить квартиру на вторичном рынке стало сложно. Среди местного населения преобладают альтернативные сделки по приобретению жилья. Поэтому человек с «живыми» деньгами, в том числе и с кредитом, может рассчитывать только на первичный рынок. Эта тенденция уже вызвала строительный бум в нашей области.

Александр Диков, **директор ульяновской риэлтерской компании «Центр недвижимости»:**
— Ипотека в нашей стране рассчитана на людей с высоким достатком. А у нас в Ульяновске средняя зарплата составляет всего 3 тыс. рублей. Причем на заводах ее еще и не выплачивают вовремя. Кто же даст кредит под такие доходы? Так что как таковой ипотеки в Ульяновской области просто нет. Мы предлагаем людям накопительную систему на основе ЖСК. Суть ее в том, что человек, вступая в ЖСК, постепенно откладывает деньги на квартиру. Причем его вклад привязывается к стоимости жилья в процентном отношении и постоянно индексируется. Когда накопится до 50%, человек попадает в очередь. За один-два месяца ему приобретается жилье. Он переезжает в купленную квартиру и расплачивается с оставшимся долгом в течение восьми лет.

ПРИЛОЖЕНИЯ К ИЗДАНИЯМ
Издательского Дома «КОММЕРСАНТЪ»
в 2005 году

«ГРАФИК 2005»

«Коммерсантъ»
Ежедневная общенациональная деловая газета
Приложения к газете «Коммерсантъ» – анализ рынков, тенденции, цены, статистика, рейтинги.
февраль
«Коммерсантъ ТУРИЗМ»
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»
март
«Коммерсантъ ТЕЛЕКОМ»
«Коммерсантъ АУТСОРСИНГ»
«Коммерсантъ АВТО»
«Коммерсантъ ТУРИЗМ»
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»
апрель
«Коммерсантъ BUSINESS GUIDE» (лес, упаковка)
«Коммерсантъ БАНК»
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»
май
«Коммерсантъ АВТО»
«Коммерсантъ ТЕЛЕКОМ»
«Коммерсантъ ТУРИЗМ»
«Коммерсантъ БРОКЕР»
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»
июнь
«Коммерсантъ BUSINESS GUIDE» (металлургия)
«Коммерсантъ БАНК»
«Коммерсантъ BUSINESS GUIDE» (нефть и газ)
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»
июль
«Коммерсантъ ТУРИЗМ»
«Коммерсантъ СТРАХОВАНИЕ»
«Коммерсантъ ТЕЛЕКОМ»
«Коммерсантъ ДОМ»
август
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ БАНК»
сентябрь
«Коммерсантъ АВТО»
«Коммерсантъ ТЕЛЕКОМ»
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ БАНК»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»

«ГРАФИК 2005»

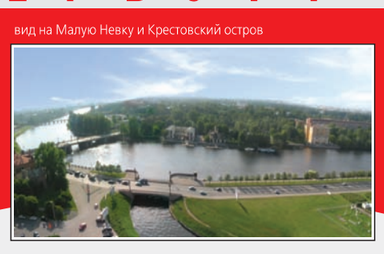
октябрь
«Коммерсантъ БРОКЕР»
«Коммерсантъ BUSINESS GUIDE» (транспорт)
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»
ноябрь
«Коммерсантъ АВТО»
«Коммерсантъ ТЕЛЕКОМ»
«Коммерсантъ ТУРИЗМ»
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»
«Коммерсантъ БРОКЕР»
декабрь
«Коммерсантъ ДОМ»
«Коммерсантъ БАНК»
«Коммерсантъ СТИЛЬ»
«Коммерсантъ РОЖДЕСТВО»

«Коммерсантъ ДЕНЬГИ»
Экономический еженедельник
Приложения к журналу «Коммерсантъ ДЕНЬГИ» – рынки, тенденции, игроки, цены, потребительский аспект, статистика, люди, рейтинги.
февраль
Офис
Лизинг
март
Образование
Рейтинг ПИФов
Страхование
Банковский рейтинг
апрель
Аудит и Консалтинг
Образование
Компьютеры
Офис
май
Рейтинг крупнейших компаний мира
Рейтинг НПФ
Банковский рейтинг
июнь
Лизинг
Инвестиционные компании
июль
Рейтинг оценщиков
август
Рейтинг крупнейших компаний России
сентябрь
Банковский рейтинг
Образование
Страхование

«ГРАФИК 2005»

Инвестиционные компании
октябрь
Офис
Аудит и Консалтинг
Компьютеры
Рейтинг ПИФов
ноябрь
Рейтинг НПФ
Офис
Банковский рейтинг
Страхование
декабрь
Встреча Нового года
Подарки

«Коммерсантъ ВЛАСТЬ»
Аналитический еженедельник
Региональные приложения – ведущие региональные компании, узнаваемые брэнды и люди, исторические, географические, демографические, политические, инвестиционные особенности, перспективы и специфика регионов.
Вышедшие проекты: Санкт-Петербург, Красноярск, Хабаровск, Приморский край, ХМАО, Коми, Чувашия, Ингушетия, Кабардино-Балкария, а также Ростовская, Свердловская, Новосибирская, Челябинская, Тюменская, Воронежская, Калининградская, Волгоградская, Иркутская, Саратовская, Самарская, Омская, Орловская, Ленинградская, Астраханская, Волгоградская, Ярославская, Нижегородская, Тверская области, Якутия, Башкирия.
Темы региональных приложений 2005 (февраль-декабрь): Кемеровская, Архангельская, Курская, Костромская области, Татарстан, Краснодарский край, Карелия, Калмыкия и др.
Периодичность – ежемесячно.
Международные приложения – важнейшие экономические и торговые партнеры России: лидеры страны, совместный бизнес, исторические особенности и перспективы взаимоотношений; народы стран друг о друге.
Вышедшие проекты: Германия, Республика Корея, Израиль, Польша, Япония, Новая Зеландия, Азербайджан, Вьетнам, Финляндия, Армения, Швеция, Китай, Норвегия, Казахстан, Венгрия, Австрия.
Темы международных приложений 2005 (февраль-декабрь): Франция, Голландия, Бельгия, Дания, Швейцария, Греция, Таиланд, Иордания, Испания, Италия, Чехия, Латвия и др.
Периодичность – ежемесячно.
Приглашаем к сотрудничеству рекламодателей.
Размещение рекламы: 943-91-98/10/12/08, 943-9724, e-mail: dorofeev@kommersant.ru, www.kommersant.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
OMEGA-HOUSE
www.omega-house.ru
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
вид на Малую Невку и Крестовский остров

Жилой элитный комплекс будущего, расположенный на пересечении двух набережных — Песочной и реки Карповки, с уникальной архитектурой в стиле Ар Деко.
▪ Благоустроенная территория
▪ Паркинг на 200 автомобилей, удобная гостевая парковка
▪ Детский комплекс
▪ Спортивный комплекс с 25-метровым бассейном
▪ Квартиры свободной планировки от 100 до 300 кв. м
▪ Высота потолков 3,4 м
▪ Современные материалы и технологии
▪ Полный комплекс телекоммуникационных услуг
▪ Автономная котельная Viessman
▪ Высококачественное обслуживание
▪ Профессиональная охрана
▪ Проект разработан "Аритектурно-проектным центром Мамошина"

ПЕСОЧНАЯ НАБ., 40
Срок сдачи: IV квартал 2005 г.
Тел.: +7 (812) 335-10-00
от $ 1700 кв.м
беспроцентная рассрочка
Обладатель диплома XI Международного фестиваля «Зодчество – 2003»
Управление проектом БЕСТ
Обслуживание комплекса ЕЛЕНА
Аккредитованные агентства Петербургская Недвижимость ТАЙМС
Лиц. Д395450 рег. № ГС-2-781-02-27-0-7813174870-003469-1 от 19.12.03