

ДОМ



Можно ли на самом деле продать квартиру за три дня **2** | Налог на жилье по новым ставкам: возможны варианты **3** | Как аномальная жара повлияла на рынок недвижимости **4** | Кто уже успел заработать в кризис на загородном рынке **6** | Жилье в Сочи: цены и риски **8**

Все больше девелоперов строит дома бизнес-класса за пределами Москвы — в крупных подмосковных городах или на престижных трассах. По всем параметрам такие объекты ничем не отличаются от аналогичных московских, кроме того, что меньше цена и больше расстояние до Первопрестольной.

Замкадный круг

сектор рынка

Выбор места
Смещение многоквартирного бизнес-класса в Подмоскowie не «кризисная» тенденция. Развитие города ближнего Подмоскowie уже давно являются альтернативой Москве, особенно окраинным районам. За те деньги, которые стоит квартира в типовом панельном доме в Южном Бутово, можно купить квартиру большей площади в монолитном доме, к примеру, в городе Видном, при этом дорога в центр Москвы не займет больше времени.

С точки зрения строительного бизнеса ближе Подмоскowie куда благоприятнее Москвы: цены на землю и обременения заметно ниже, выбор участков значительно больше. Площадки предлагаются практически во всех городах Подмоскowie, при этом здесь есть возможность реализовать большие объемы строительства без огромных первоначальных расходов. Например, в области легко можно найти площадки под строительство 100–300 тыс. кв. м, тогда как в Москве большинство доступных площадок предназначено для строительства объектов площадью 20–100 тыс. кв. м. При этом, как говорит советник президента



ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, в Подмоскowie можно договориться о том, чтобы «долю города» обеспечить площадями в натуральном выражении либо

расселить жителей ветхих домов на приемлемых условиях — в денежном выражении возмещать «долю города» не нужно. Конечно, рентабельность

строительства в Москве выше, чем в Подмоскowie. В то же время, как говорит Григорий Алтухов, массовое строительство загужает строительные мощнос-

ти компании и более низкая рентабельность компенсируется за счет большого оборота.

В кризисные годы изменились и предпочтения покупате-

лей: увеличилась маятниковая миграция. «Все больше москвичей перебирается в область. Раньше было сложно представить, чтобы жители столицы решили переехать за МКАД. Однако выбор между хрущевкой в спальном районе Москвы и комфортабельной новой квартирой в Подмоскowie по той же цене заставляет потенциальных покупателей переезжать», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скомооровский.

Спрос на новостройки бизнес-класса ограничивает только отдаленное от столицы местоположение. Подмоскownый бизнес-класс возводится в основном в западной части ближнего Подмоскowie, так как это направление ближе к престижной части столицы, либо в центральных частях ближайших к Москве крупных подмоскownых городов. В первом случае девелопер использует в качестве конкурентного преимущества престижность направления и, следовательно, более или менее хорошую экологию, а во втором — близость к развитой инфраструктуре, а также дополнительный спрос со стороны состоятельных жителей самого подмоскownого города.

(Окончание на стр. 7)

Лицом к стене

футурология

Хотя мы и не можем точно сказать, какими будут дома далекого будущего, но уже сейчас понятно, что строиться они будут быстрее, потребуются меньше рабочих рук и они станут лучше держать тепло. И основа для этих технологий есть уже сейчас.

Сохранить тепло

«Два принципиальных направления развития стройматериалов касаются повышения теплоэффективности и тепловой однородности, чтобы избежать так называемых мостиков холода», — рассказывает Андрей Пустовгар, заведующий лабораторией новых строительных материалов и технологий МГСУ. Сейчас об этом задумались и на государственном уровне. В Москве, например, создаются типовые проекты теплоэффективных домов, школ, детских садов. Самый эффективный теплоизолятор — воздух (еще лучше некоторые другие газы, а идеалом был бы, конечно, вакуум). А значит, материал должен быть пористым.

Но обычно поры снижают прочность. Мечта строителя — такой материал, который одновременно обладал бы минимальной теплопроводностью и был достаточно прочным. Пока минимальная теплопроводность при такой прочности, которую ученые сумели достичь в лабораторных условиях, равняется 0,02 Вт/м•К. Материал с такой теплоизоляцией уже в десятки раз лучше,

чем, например, кирпич, но ученые продолжают работать в этом направлении.

Кстати, кирпич в последние годы тоже был усовершенствован. Толчком для этого стало появление в России нового ГОСТа на тепловую защиту зданий. «После его введения в 2003 году производители кирпича очень много потеряли», — рассказывает Андрей Пустовгар, — поскольку для соблюдения ГОСТа кирпичные стены теперь надо класть 1,5 м шириной. И застройщики переходили на другие материалы». В результате на свет появились пенокерамический кирпич — та же керамика, что и в обычном кирпиче, только вспененная, что значительно снижает теплопроводность.

Красные от напряжения
Другое интересное направление в развитии материалов для стен связано с пресловутыми нанотехнологиями. Речь идет об интеллектуальных ограждающих конструкциях, сигнализирующих о своем состоянии. Например, стена в обычном состоянии белая и если где-то она неожиданно покраснела, значит, в этом месте избыточная концентрация напряжения и конструкция готова разрушиться.

Здесь работают не отдельные устройства, например закрепленные на определенном расстоянии друг от друга датчики давления. Эффект достигается за счет добавок в сам стеновой материал. И в лабораторных условиях это уже осуществлено.

(Окончание на стр. 5)

Реклама ООО «Легион Строй Ресурс». Застройщик ОАО «ЛГМ». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.4suns.ru



МОЯ ЖИЗНЬ. МОЙ ДОМ.

**ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ —**

это четыре корпуса, расположенные на единой территории площадью более 2,5 га на Большой Татарской улице, всего в километре от Кремля. Это 214 престижных квартир и пентхаусов с каминными и панорамным остеклением площадью от 60 до 300 кв.м. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к качеству строительства и отделки, а современный уровень технического оснащения и передовые инженерные решения создают максимально комфортные условия для проживания. Это — жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

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



ДОМ ДЕНЬГИ

Продать за 72 часа

эксперимент

Бывают случаи, когда квартиру нужно продать очень быстро. Иногда надо решить все вопросы перед отъездом за границу; случается, что подвернулся идеальный вариант для альтернативной сделки и необходимо успеть, пока его не перехватили другие. Мы решили выяснить, что такое «срочный выкуп» квартир и насколько он в действительности срочный.

Три варианта

Задача была простая — попытаться продать свою квартиру за три дня. Многие риэлторы честно предупреждали, что денежные потери огромны — вплоть до 40–50% от рыночной стоимости, что сроки в несколько раз длиннее обещанного и вообще услуга эта сейчас почти не актуальна. Например, в компании Blackwood мне прямо так и сказали: «Это тема прошлого». Сразу замечу, что во многих риэлторы оказались правы. Но несколько компаний, промышляющих срочным выкупом, найти все-таки удалось.

Первое агентство, в которое я обратился в попытке продать квартиру за три дня, прямо так и называлось — 3days.ru. По крайней мере это было написано на сайте. Хотя чуть позже выяснилось, что это не отдельная компания, а одна из программ агентства «Мизаль». Я позвонил и по просьбе агента Петра кратко описал свою квартиру. И примерно в семь вечера я пришел в офис «Мизаль» на Кутузовском.

Петр по телефону извинился, что встретить меня в это время не сможет. Дежурила на этот раз Ольга, которая уже ждала меня с распечатками из виннеровской базы данных. Там было несколько продающихся квартир в моем доме, похожих на мою (у меня-то квартира нестандартная — над аркой, поэтому жилья с точно

такими же параметрами в базе нет). Стоили эти квартиры от 10 млн до 11 с небольшим миллионов рублей, что меня несколько расстроило — калькулятор на сайте «Индикатора рынка недвижимости» накануне показал на треть большую сумму. Я потом специально решил проверить риэлторов на честность и залез в базу ЦИАН: там были те же цены, что и в офисе на Кутузовском.

Ольга представила мне три варианта. Первый из них, собственно срочный выкуп, выглядел так. С завтрашнего дня я начинаю быстро готовить документы и собирать все необходимые выписки в ФМС и паспортном столе.

Тем временем представители агентства едут ко мне на квартиру, осматривают ее и фотографируют. После чего принимается окончательное решение, сколько стоит мое жилище на самом деле и с какой скидкой агентство готово его купить. Скидка обычно составляет 15–30% от реальной стоимости и зависит от ликвидности объекта. То есть хорошую «однушку» экономкласса агенты купят с минимальным дисконтом, а вот при срочном выкупе пентхауса в Южном Бутово придется пойти на большие уступки. Это связано с тем, что риэлторы используют для выкупа не собственные средства, а заемные, объяснила Ольга.

Вся эта возня действительно занимает всего три дня, после



Тому, кто действительно хочет продать квартиру за три дня, ничего не светит. ФОТО ИТАР-ТАСС/ИНТЕРПРЕСС

чего подписывается договор и деньги в присутствии продавца загружаются в банковскую ячейку. А вот тут меня ждал сюрприз. Оказывается, получить свои миллионы я смогу только через две недели — именно столько занимает официальная регистрация договора купли-продажи.

Видя мое смущение, Ольга предложила другой вариант — ускоренный поиск клиента. Для этого нужно всего ничего — платная реклама и конкурентная цена (примерно на 10% ниже рынка). «Сильно занижать стоимость тоже нельзя», предупредила Ольга. — У потенциального покупателя могут зародиться подозрения».

Риэлтор сказала, что если все сделать как надо, то продажа вместе с регистрацией займет всего месяц. Две недели или месяц — разница не так уж и велика. А потери куда меньше — 10% скидки да 3% риэлторам.

Но задача состояла в том, чтобы получить деньги уже после завтра. Поэтому рассматривался вариант номер три: агентство выдает мне аванс в 1–1,5 млн рублей и начинает потихоньку продавать мою квартиру. Этой первой суммы должно с лихвой хватить на любые срочные надобности, но, поскольку деньги большие, объем выплаты утверждается лично директором филиала. Этот аванс оформляется как договор займа, как у всех, с процентами. Но если я возьму кредит под залог жилья в банке, то продать свою квартиру при этом уже не смогу из-

за наложенных ограничений. А тут агентство само занимается продажей и освободит жилье от залога в нужный момент.

Условия кредита Ольга мне не сообщила, но объяснила, что проценты позволяют хоть как-то влиять на недобросовестных продавцов. «Одна женщина взяла аванс, но продолжала жить в своей квартире, не показывая ее покупателям и даже уезжала на два-три месяца», рассказала между делом Ольга. — Когда год спустя квартиру все-таки продали, аванс ей пришлось вернуть».

Цена ускорения

Вторым объектом исследования стало Агентство недвижимости Московско-парижского банка, предлагающее совсем уж вещь невероятную — выкуп квартиры всего за один день. Я позвонил и рассказал риэлтору

Елене о своем жилье, после чего пообещал приехать вечером.

Опять на стол легли распечатки из базы данных. Но Елена сказала, что не стоит верить им безоговорочно, что квартиру надо посмотреть и, быть может, она стоит все 15 млн, а может быть, только 10. Сейчас уже поздно, но завтра с утра ко мне могут приехать агент и фотограф. Мне тем временем нужно будет привезти все документы. Можно не отдавать, а просто показать их руководству, можно даже не оригиналы, а копии. И уже к вечеру руководство решит, с какой скидкой фирма готова купить мою квартиру. Дисконт составит от 15 до 20%. Поскольку для «однушки» моя квартира слишком большая и дорогая, то она может оказаться не очень ликвидной и скидка приблизится к верхней планке.

На этом чудеса про «выкуп за один день» заканчиваются, и начинается суровая действительность, связанная с регистрацией договора. А это, как мы уже знаем, две недели. Впрочем, при желании процесс можно «ускорить», Елена узнает, как и почему.

Я позвонил ей на следующий день, и Елена уточнила, что за 120 тыс. рублей регистрацию можно провести быстро. Мне лично контактировать с чиновниками не придется, всем займется агентство. В таком случае на процедуру регистрации уйдет три дня плюс тот первый день на осмотр и согласование.

А как выглядит срочный выкуп жилья с другой стороны баррикад? Мы решили спросить об этом участников рынка.

«Здесь больше рискует покупатель, то есть агентство», уверена Ирина Могилатова, генеральный директор компании Tweed. — Есть риск, что прибыль не наступит, поскольку есть объекты с существенными минусами, неподдаваемые. Тут главное — верно оценить доходность и потенциал покупаемого объекта, чтоб он не лег мертвым грузом».

Александр Зиминский, директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty, уточняет: «На элитном рынке купли-продажи совершить сделку за три дня практически невозможно. Поскольку покупатели такой недвижимости, прежде чем приобрести квартиру, просматривают несколько вариантов, выбирают лучший и не торопятся с решением о покупке. Быстрая продажа наиболее возможна в сегменте «эконом», причем в условиях растущего спроса».

На рынке загородного жилья срочные сделки тоже большая редкость. Наталья Белова, руководитель офиса «Варшавский» департамента загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость», смогла вспомнить лишь пару недавних примеров: «Одна из наших

сделок была проведена за два дня, когда клиент в срочном порядке уезжал за границу и нужно было продать дом площадью 300 кв. м, расположенный на Киевском шоссе, по цене 25 млн руб. Покупателя нашли только благодаря большому демпингу — дом был продан за 20 млн руб. Другая сделка была заключена за неделю только благодаря профессионализму агента, который помог покупателю получить ипотеку за пять дней и зарегистрировать сделку за три дня».

Итак, быстрая продажа по сниженной цене оказалась ничуть не менее срочной, чем пресловутый выкуп. А есть ли другие способы? Почему бы вместо продажи квартиры не попробовать заложить ее, а затем просто отдать залог банку?

Я обзвонил несколько банков и выяснил, что все не так просто. Во-первых, процедура проверки заемщика и утверждения залога долгая и занимает в лучшем случае месяц, а то и полтора-два. Во-вторых, объем кредита должен составлять не больше 70% от стоимости жилья, и то при наличии справки о доходах, подтверждающей, что я смогу потом этот кредит вернуть. Некоторые фирмы предлагают сделать то же самое без справки о доходах, но тогда не стоит рассчитывать больше чем на половину от настоящей цены жилья. В-третьих, у многих банков есть свои ограничения. ВТБ, к примеру, не разрешает вкладывать полученные под залог жилья деньги в развитие бизнеса.

Итак, обещанные один или три дня на выкуп оказались не более чем рекламной уловкой. Минимальный срок срочного выкупа — это четыре дня при наличии полностью готовых документов и при платном ускорении чиновничьей работы. А если вы не хотите никакого материально стимулировать, то готовьтесь к тому, что продажа займет не меньше 15 дней.

Никита Аронов

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO
ESTATE

MILLENNIUM PARK
ГОТОВ К ПРОЖИВАНИЮ*

Новорижское шоссе, 19 км

*осень
2010

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

*1-Я ОЧЕРЕДЬ

Дизайнерский поселок de luxe Millennium Park совсем скоро сможет принять первых жителей — готовится к сдаче осенью 2010 года 1-я очередь из 150 домов со всеми коммуникациями. На общественных территориях уже разбиты шикарные парки, на бульварах высажены деревья редких пород, каналы украшены ротондами, представляющими собой настоящие произведения искусства. На готовых домах выполнена изысканная отделка с использованием мозаики и мрамора. На участках создается ландшафтный дизайн с устройством газонов, дорожек и высадкой деревьев, в том числе елей высотой 13 метров. Самый эксклюзивный поселок Подмосковья Millennium Park поразит воображение даже искушенных ценителей комфортной загородной жизни.

(495) 974 0000
www.villagio.ru



ДОМ

деньги

Затяжной налог

административный ресурс

Инвестиционный спрос на столичное жилье вновь начал расти. Впрочем, пыл инвесторов может остудить введение налога на недвижимость. По мнению экспертов, нас ожидает инвестиционный спад и снижение цен на дорогую недвижимость, если налоговая ставка составит порядка 1% от рыночной стоимости объекта.

Сырой проект
Тему налога на недвижимость актуализировало в конце июня послание Дмитрия Медведева о бюджетной политике в 2011–2013 годах, в котором президент рекомендует ускорить подготовку введения налога на недвижимость. В том числе формирование соответствующих кадастров, а также разработать систему, позволяющую взимать налог исходя из рыночной стоимости объектов с необлагаемым минимумом для семей с низкими доходами.

Вообще, налогом на недвижимость россияне начали пугать еще с конца 90-х годов. Впрочем, первая сколько-нибудь реальная попытка внедрить его в жизнь состоялась в 2004 году. Тогда Госдума приняла в первом чтении проект закона о соответствующих поправках в Налоговый кодекс, но до второго, основного чтения проект не дошел.

«И с тех пор ровным счетом ничего не изменилось», — пояснил Александр Коган, депутат Госдумы, заместитель председателя комитета по бюджету и налогам. — Дальше первого чтения законопроект не двинулся из-за того, что была совершенно не понятна налоговая база, а именно методика расчета стоимости объектов недвижимости для налогообложения, а также оставался открытым вопрос по налоговым ставкам, понижающим и повышающим коэффициентам».

Стоимость облагаемых объектов определяется их рыночной ценой, определенной после проведения массовой оценки недвижимости, с понижающим коэффициентом 0,8. Предусмотрены налоговые вычеты, которые зависят от необлагаемой налогом нормы для проживания налогоплательщика, а также от количества физических лиц, проживающих вместе с ним. Налог выплачивается один раз в календарный год.

Налоговая ставка — от 0,1% до 1%. С учетом того что налог изначально подразумевался как местный, то оценку жилья и определение ставки в рамках, предписанных законом, должны проводить органы местного самоуправления.

Тогда законопроект породил больше вопросов, чем ответов: во-первых, не понятно, как будет проводиться массовая оценка жилья, а также определение его рыночной стоимости, во-вторых, не ясно, как предполагается учитывать социальный статус владельца недвижимости и, соответственно, рассчитывать налоговую ставку, а также вычеты.

Не править, а переписывать?
На данный момент поправки к законопроекту готовят Минфин и Минэкономразвития. Как рассказала замдиректора департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина Наталья Комова, в ка-

честве налоговой базы по налогу на недвижимость предусматривается кадастровая стоимость объектов недвижимости. «При этом налогоплательщикам — физическим лицам в отношении жилых помещений по месту жительства предусмотрено предоставление стандартных и социальных налоговых вычетов», — отметила она. — При этом устанавливаемая нормативами органов муниципалитетов образований (например, законами городов Москвы и Санкт-Петербурга) ставка налога на недвижимость не может превышать 0,1%».

В законе города Москвы есть определение, что налоговая ставка на земли, занятые жилым фондом, составляет 0,1% от кадастровой стоимости. Впрочем, не ясно, это ли определение имеет в виду Минфин. Но радоваться столь низкой ставке пока рано, потому что нет определенности по повышающим коэффициентам.

Оба министерства прочат ввод налога никак не ранее 2013 года. Оно и понятно: несмотря на существующую с 2006 года методику по оценке кадастровой стоимости объектов недвижимости, к массовой оценке жилья еще никто не приступал.

Как отметила Наталья Комова, срок введения налога на недвижимость зависит от создания всех условий для этого. В первую очередь необходимо сформировать государственный кадастр недвижимости и получить результаты кадастровой оценки недвижимого имущества.

«Методика проведения кадастровой оценки объектов недвижимости на основе анализа результатов мероприятий по разработке и тестированию

системы кадастровой (массовой) оценки недвижимости в четырех субъектах Российской Федерации (Кемеровская область, Тверская область, Калужская область, Республика Татарстан) должна быть определена Минэкономразвития и Росреестром в третьем квартале 2010 года. При этом оценка объектов кадастровой стоимости объектов недвижимости, к массовой оценке жилья еще никто не приступал.

Для примера можно взять ситуацию с оценкой кадастровой стоимости земель города Москвы. По новым правилам, утвержденным в 2000 году, оценка была завершена в 2003 году. Актуализировалась в 2005 и 2008 годах. И как ранее отмечал заместитель мэра Москвы по вопросам земельно-имущественных отношений Владимир Силкин, в 2005 году кадастровая стоимость земли в столице была ниже рыночной, а в 2008 году наблюдалось соответствие данных показателей. Однако в результате кризиса кадастровая стои-

мость превысила по некоторым землям рыночные цены.

Александр Коган предлагает провести массовую оценку на основе визуального метода, схожего с инвентаризационной оценкой БТИ. «Это более простой и прозрачный способ, который позволит гораздо быстрее справиться с задачей. Можно опираться на уже существующую методику Минрегиона по определению среднерыночной стоимости квадратного метра. Несмотря на то что этот показатель предназначен для расчета социальных выплат, он приближен к реальной среднерыночной стоимости квадратного метра в регионах. Именно его имеет смысл взять как верхнюю планку при проведении массовой оценки и далее применять к нему понижающие коэффициенты для расчета стоимости жилья более низкого класса, принимая во внимание месторасположение объекта, его категорию (панельное-монолитное, старое-новое и т. д.). Таким образом, получится рассчитать налог с учетом социального статуса налогоплательщика — повысить сборы с владельцев дорогого жилья, но сохранить их на прежнем уровне для малообеспеченных граждан».

Что же касается Москвы, то здесь реальная рыночная цена вдвое превышает показатель Минрегиона: на третий квартал 2010 года он составил 68 850 руб. за 1 кв. м, тогда как индекс IRN по средней цене квадратного метра в столице на начало июля равняется 132 400 руб. Поэтому господин Коган рекомендует московским властям установить верхнюю планку по стоимости метра самостоятельно, при этом за основу расчетов можно взять методику Минрегиона.

Депутат Госдумы Наталья Бурыкина также предложила вывести результаты массовой оценки на общественное обсуждение и дать возможность налогоплательщикам оспорить эти результаты. Впрочем,

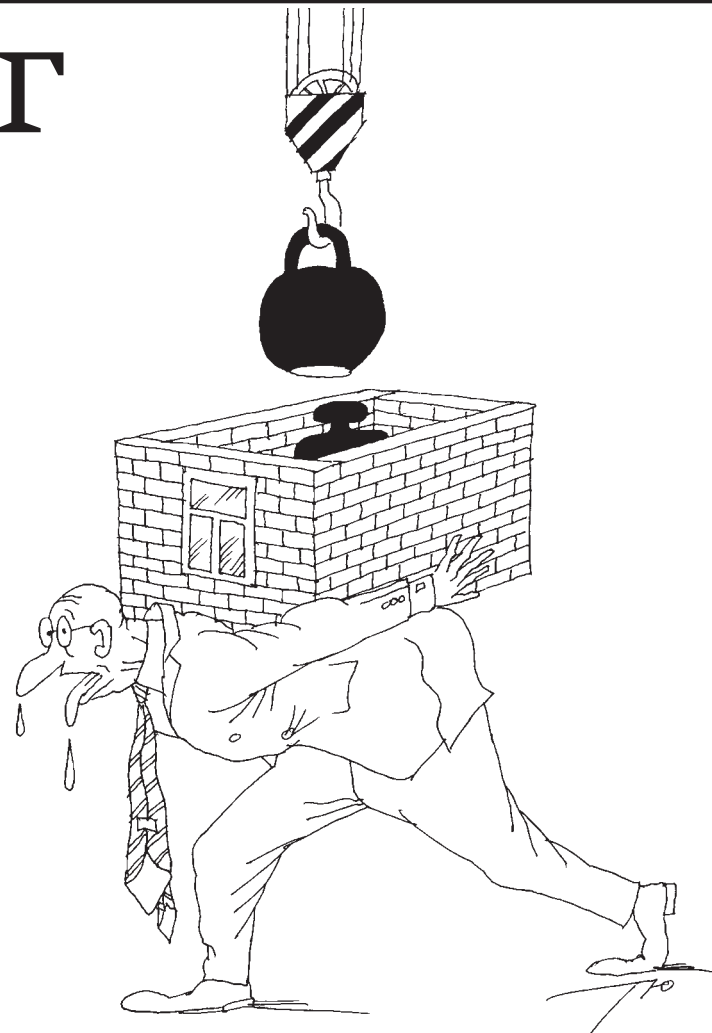
оба депутата отметили, что на данный момент их комитет не готовит своего варианта поправки. «Доработка законопроекта поручена Минфину», — заметил Александр Коган. Вместе с тем он подчеркнул, что уже первые результаты работы над законопроектом можно будет увидеть в следующем году.

«После того как президент ужесточил требования к тем, кто не исполняет его поручения, правительство будет действовать более оперативно».

Оптимизация возможна
По мнению Павла Логинова, члена Палаты налоговых консультантов России, поскольку правительство только готовит свои поправки, имеет смысл комментировать законопроект 2004 года. В частности, он рекомендует собственникам жилья обратить внимание на следующий момент: налогоплательщики имеют право на вычет в размере средней рыночной стоимости 5 кв. м от общей площади жилья. Этот минимум умножается на количество проживающих в этой квартире лиц, которые не имеют права на такой вычет или отказались от него. Причем не обязательно, чтобы это были члены семьи собственника.

Кроме того, если среди этих лиц есть собственники другого жилья, то они должны сделать выбор: либо воспользоваться вычетом по своей собственности, либо отказаться от него. Тогда налогоплательщик, с которым они проживают, может включить их в список, из которого рассчитывается его вычет.

«Мне хотелось бы посоветовать собственникам вначале выяснить размер налога на недвижимость по каждому принадлежащему на праве собственности жилому помещению и сравнить, что обойдется дешевле. Например, в числе совместно проживающих с собственником пятикомнатной квартиры в Москве лиц может быть собственник старого жилого дома в Тверской об-



Belvedere Residence

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
«БЕЛЬВЕДЕР РЕЗИДЕНС»

ЧЕРНОГОРИЯ

АПАРТАМЕНТЫ И ПЕНТХАУСЫ

Апартаменты премиум-класса с панорамными видами на море.

200 метров от моря, в пешей доступности благоустроенный пляж.

Охраняемая территория. Апартаменты с обслуживанием, консьерж-сервис. Уникальная экология.

Belvedere Residence - прекрасное место для отдыха и капиталовложений.

70 апартаментов площадью от 49 до 208 м²

Завершающий этап строительства

Стоимость апартаментов: от 4 200 000 рублей

+7 (495) 981 0000

www.knightfrank.ru

реклама

Дом цены

Нежаркое лето

Москва

Первая половина лета не принесла сюрпризов на рынке городской недвижимости: спрос упал в полном соответствии с сезоном, рублевые цены слегка повысились в соответствии с ростом доллара. Однако даже такой результат свидетельствует о том, что рынок стабилизировался. Девелоперы ожидают осеннего скачка цен и не спешат с новыми предложениями.

Медленное восстановление

Рынок московского жилья продолжает восстанавливаться после кризиса. По данным аналитического центра агентства МИАН, в июне средняя стоимость квадратного метра в новостройках выросла еще на 0,5% и составила 158,7 тыс. руб. Наибольшее удорожание традиционно наблюдается в самом востребованном сегменте экономкласса — на 0,6% (115,5 тыс. руб./кв. м), жилье бизнес-класса выросло в цене на 0,4% (164,3 тыс. руб./кв. м), стоимость элитных предложений осталась без изменений (512,4 тыс. руб./кв. м). Правда, на вторичном рынке типовое и элитное жилье в июне показало отрицательную динамику — цены снизились на 0,25% (139,8 тыс. руб./кв. м) и 0,1% (350 тыс. руб./кв. м) соответственно.

Также некоторые девелоперы проводят акции и предоставляют скидки, не слишком это афишируя. «При покупке квартиры в жилом комплексе «Скай-Форт», который возводится на юге Москвы, можно получить беспрецедентную распродажу при понижении до 30–40% первоначального взноса, особые условия будут действовать до 31 августа. Машинместа в новом жилом комплексе на улице Гиляровского, 55 предлагаются со скидкой 20%», — приводит примеры генеральный директор компании Est-a-Tet Кайдо Каарма.

Впрочем, большинство участников рынка надеется на осеннее оживление и готово смириться с небольшим количеством продаж. «На московском рынке недвижимости чувствуется наступление лета и сезона отпусков. Покупатели присутствуют, но активность снижена. Девелоперы на первичном рынке не выставляют новые объемы и лучшие типы квартир в ожидании сентября и осенней активизации платежеспособного спроса», — утверждает Владимир Трибрат, директор по маркетингу ГК «Пионер».

Пока же активность покупателей находится на довольно низком уровне. «Сейчас снижаются темпы роста количества сде-

лок», — отмечает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». — Так, в марте по сравнению с февралем прирост составил 71%. В апреле объем сделок увеличился на 14%. В мае и июне данный показатель прибавил всего лишь 5–7%. В последующие месяцы количество сделок будет снижаться, стремясь к показателю 6–7 тыс. в месяц. Такая тенденция обусловлена реализацией отложенного спроса. По нашим оценкам, в ближайщие несколько месяцев спрос зафиксирован на стабильном уровне. Для покупателей жилья по-прежнему в большей степени важно соотношение цена-качество. Таким образом, спросом пользуются хорошие квартиры по адекватным ценам».

Значительная либерализация ипотечного кредитования, происшедшая в июне (снижение ставок, уменьшение первоначального взноса), незначительно стимулировала спрос. «Уменьшение первоначального взноса не приведет к резкому росту числа выдаваемых кредитов, так как параллельно с уменьшением первоначального взноса увеличиваются как требования к заемщику, так и сумма ежемесячных выплат», — говорит Сергей Кушменюк, генеральный директор инвестиционного агентства недвижимости «Кондр» — На настоящий момент далеко не все потенциальные заемщики смогут ослить данные условия. Но в любом случае стоит отметить позитивный тренд: банкам вновь интересна ипотека, и они начинают бороться за клиентов. Уходит в прошлое ситуация годичной давности, когда те немногие заемщики, кто решился в кризис взять ипотеку, шли на крайне жесткие условия банков».

Инвестиционный интерес

По-прежнему неохотно покупают квартиры в домах низкой степени готовности, особенно если строительство ведется медленно. Зато активно строящиеся объекты все-таки продаются даже в летний период, проявляют интерес к новостройкам и частные инвесторы.

«По наиболее ликвидным адресам ситуация в целом вернулась на докризисный уровень, что подтверждается и стабильным повышением цен в течение первого полугодия (по оценкам аналитиков, 3–5% в месяц), — говорит Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group. — Несмотря на летние месяцы, традиционно характеризующиеся снижением показателей, мы отмечаем высокий интерес к сделкам, который подпитывается в том числе инвестиционной составляющей московской недвижимости. Столичные ново-

стройки традиционно являются популярным инструментом финансового рынка, особенно в условиях отсутствия достойной альтернативы: говорить о рынке ценных бумаг сегодня не приходится, валютные риски также неоправданно высоки. Можно предположить, что нестабильность экономической ситуации стран еврозоны приведет к выводу инвесторами сбережений из традиционных, ставших высоко рискованными инструментов накопления (банки, ценные бумаги, валюта) с последующим инвестированием в московскую недвижимость как один из наиболее надежных способов сохранения и преумножения капитала».

«Граждане, вложившиеся из снижавшегося доллара в евро, понесли потери и теперь обратили внимание на рынок недвижимости, который менее подвержен финансовым колебаниям и рано или поздно возвращается к тенденции повышения стоимости», — соглашается Александр Зиминский, директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty.

Ожидание роста

Рост цен не начнется раньше сентября — в этом сходятся все аналитики и участники рынка. «В настоящее время рынок находится в состоянии стабильности — колебания стоимости квадратного метра не превышают 2%. Полагаю, в ближайшие месяцы ситуация не изменится», — говорит Дмитрий Таганов. Нынешняя ситуация очень комфортна для платежеспособных покупателей, которые могут не торопясь выбрать оптимальный вариант.

В выигрешном положении находятся сейчас потенциальные покупатели квартир бизнес- и экономкласса: в этих нишах довольно большой выбор на первичном рынке. А вот те, кто ищет объекты в высшей ценовой категории, немного опоздали: строящихся элитных проектов в Москве не более десятка, и наиболее привлекательные с точки зрения цены квартиры уже раскуплены. Впрочем, новые объекты уже на подходе. «До конца года рыночное предложение может увеличиться на 100 тыс. кв. м, в том числе в сегменте жилья высокой степени готовности, а также суперпремиальных квартир и апартаментов (бюджетом более \$10 млн)», — утверждает директор департамента жилой недвижимости компании Chesterton Екатерина Тейн. Другое дело, что новые объекты наверняка будут выставлены на продажу уже по «осенним» ценам.

Василий Анисимов

Эра самостроя

Подмосковье

На загородном рынке активности девелоперов значительно превышает активность покупателей. Новые проекты, особенно в секторе «участки без подряда», появляются чуть ли не каждую неделю. Рынок близок к перенасыщению, и если в дальнейшем можно ожидать понижения цен, то только в некоторых проектах, оптимальных по соотношению цены и качества.

Парад проектов

«Весной на рынок вышло много поселков с одинаковой концепцией, площадью участков, ценой. В итоге выросла конкуренция, как следствие, покупатель стал дольше принимать решение о покупке» — так описывает ситуацию на загородном рынке Анна Шишкина, начальник управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент».

В июне активность девелоперов только возросла. Вот какие новые проекты появились в июне в секторе участков без подряда, по данным компании Blackwood. Компания «Инком» сообщила о начале реализации проекта «Новорижский-2», который расположен в 25 км от МКАД по Новорижскому направлению. В рамках проекта на продажу предлагаются участки площадью от 11 до 16 соток. Компания «Загородный проект» выводит на рынок очередной поселок по Киевскому направлению «Елизарово Парк» в 25 км от МКАД, на продажу представлены участки площадью от 8 до 15 соток. Компания Vesco Group начинала реализацию участков площадью от 8 до 12 соток в рамках проекта «Чеховские дачи», расположенного на 45-м км Симферопольского направления. Также начались продажи участков в двух проектах компании «Финанси и недвижимость» — поселок «Старая мельница» расположен в 52 км от

МКАД по Новорижскому направлению, а поселок «Дивный» — в 65 км от МКАД по Ярославскому. Участки без подряда представлены в новом проекте «Базис Инвестмент Компании» поселке «Подколокольный», расположенном на 90-м км Новорижского шоссе.

Единственным новым предложением, где не предлагаются участки без подряда, является проект «Рижский квартал» (девелопер МЕТРА), расположенный в 10 км от МКАД по Волоколамскому шоссе. На продажу там представлены квартиры в таунхаусах площадью от 170 до 328 кв. м.

Выводы на рынок предложения участков без подряда, девелоперы идут навстречу новому спросу, сформированному в годы кризиса. Многие люди предпочли в это время купить землю по невысокой цене, чтобы затем построить дома в соответствии с собственными финансовыми возможностями и по собственному графику. Однако этот способ застройки имеет и очевидные недостатки: готовность поселка зависит от обстоятельств жителей и никак не регулируется девелопером. «Даже те, кто купил участки и собирался строить дома самостоятельно, все чаще отказываются от своей затеи, потому что понимают, что сэкономить не удастся, а если построить, то не факт, что построит сосед, и «шанхай» будет точно обеспечен», — говорит Александр Рыков, директор по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.

Вывод на рынок новой партии «беспорядочных» проектов наверняка приведет к снижению цен на сотку, но вряд ли значительно стимулирует спрос. Рынок уже достаточно насытился подобными предложениями за прошедшие два года, а платежеспособные покупатели имеют возможность выбирать как дома в активно строящихся поселках, так и уже готовые предложения.

Уже сейчас наблюдается снижение интереса к «беспорядочным» участкам. На рынке участков без подряда мы наблюдаем некоторое снижение активности, число июньских сделок на 12% меньше, чем в мае, — отмечает Владимир Яхонтов, управляющий партнер «Мизаль-Загородная недвижимость». — Наблюдается отложенный спрос, сделки растягиваются во времени. Если весной решения о приобретении принимались покупателями за неделю, то летом мы наблюдаем увеличение срока до месяца».

Элита не торгуется

В элитном секторе постепенно растет спрос, особенно на готовые дома, а также увеличивается средний бюджет сделок.

Александр Рыков из Penny Lane Realty отмечает новые тенденции этого лета: «Во-первых, снова появились потенциальные покупатели дорогих домов с бюджетами более 5 млн. В течение кризиса таких людей были единицы. Сейчас эти люди совершают сделки с домами под \$10 млн. Во-вторых, все чаще дома продаются именно за те деньги, которые просят продавцы, а не со значительными скидками, как это было на протяжении последних полутора лет. Это является следствием некоторого дефицита теперь уже не только качественных предложений на первичном рынке, но и в обжитых районах на вторичке. Все чаще мы видим типичную ситуацию. Приходится покупателю и предлагать меньшую цену по сравнению с ценой предложения. Продавец говорит, что он уже ведет переговоры с кем-то другим, кто дает больше. Покупатель думает, что продавец блефует, а через несколько дней узнает, что дом, который ему так понравился, действительно продан. Такой своего рода дилемма мы наблюдали в течение июня несколько раз».

«Клиент должен быть предельно внимателен к тому

продукту, который он выбирает. Например, если он остановил свой выбор на проекте повышенной готовности, то здесь решение надо принимать быстро, иначе либо его могут приобрести другие, либо цена на такого рода недвижимость может возрасти, так как проектов, находящихся в высокой стадии готовности, мало», — подтверждает Игорь Заутовников, директор департамента маркетинговых коммуникаций холдинга Rodex Group.

Летом традиционно растет интерес покупателей к недвижимости в поселках, расположенных у воды, на берегу естественного водоема. Этим небывало жарким летом такая тенденция усилилась. «В таких поселках, как Crystal Istra, «Высокий берег», «Лазурный берег», сейчас довольно хорошо идут продажи как домов, так и участков. В уникальном поселке «Пирогово», одном из самых привлекательных предложений по соотношению цены и качества, продан последний готовый дом», — констатирует управляющий партнер компании Soho Estate Елена Перакова.

Таким образом, можно отметить две разнонаправленные тенденции, характерные для загородного рынка. В сегменте экономкласса уже началось перенасыщение самыми дешевыми предложениями участков без подряда. Вполне вероятно «проедание», снижение темпов продаж в таких проектах и, соответственно, затягивание сроков выполнения девелоперами своих обязательств по строительству инфраструктуры. А в верхнем ценовом сегменте, наоборот, намечается некоторый дефицит, особенно в поселках высокой степени готовности. Впрочем, этот дефицит не настолько велик, чтобы можно было прогнозировать существенное повышение цен до начала следующего сезона.

Дарья Фоменко

Съем на подъеме

аренда

В то время как активность покупателей в июне снизилась, арендный рынок оказался на подъеме, отчасти даже неожиданно. По крайней мере, увеличение спроса нехарактерно для летних месяцев.

Увеличение активности арендаторов прежде всего произошло в секторе дорогих квартир, а не в экономклассе, как можно было бы ожидать. «На рынке аренды июнь традиционно является неактивным месяцем. Однако, несмотря на это, по сравнению с майскими показателями количество наших клиентов, арендовавших недвижимость, увеличилось на 1,5%», — утверждает Вадим Ламин, руководитель отдела аренды элитных квартир Penny Lane Realty. По его словам, наиболее востребованными были квартиры в среднем ценовом бюджете — от \$3 тыс. до \$8 тыс. в месяц.

«Качественные предложения, предлагаемые по адекватной цене, реализовывались достаточно быстро. Так, например, отличная квартира площадью 140 кв. м в ЖК «Камелот» ушла за десять дней», — говорит Вадим Ламин.

Что касается предложения, то количество сдаваемых объектов осталось на том же уровне, что и в мае. Однако снизилось количество предложений, находящихся в высоком ценовом диапазоне. Поскольку большая часть собственников квартир проводит время в отпусках, новых высокобюджетных объектов появляется мало.

«Спрос на квартиры в июне 2010 года по сравнению с маем вырос на 13%», — подтверждает Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Мизаль-Аренда». — И хотя предложение во всех ценовых диапазонах все еще превышает спрос, разрыв сокращается и составляет 9–20% в зависимости от сегмента».

При этом, по данным «Мизаль-Аренды», в экономклассе цены повысились: одноком-

натные квартиры подорожали на 5,89%, двухкомнатные — на 7,44%, трехкомнатные — на 6,96%. Изменение средней стоимости квартир бизнес-класса и элитных по сравнению с маем в рублевом эквиваленте носило разнонаправленный характер: однокомнатные подорожали на 20,7%, двухкомнатные — на 5,44%, а вот трехкомнатные подешевели на 3,98%.

По данным агентства МИАН, в июне число запросов увеличилось на 14%, количество сделок — на 17%. Для сравнения: в этот же период в 2009 и 2008 годах число обращений уменьшалось на 10–12%, а сделок — на 15–20%.

«Экономическая ситуация в стране улучшается, российские и зарубежные компании открывают новые вакансии, что приводит к увеличению миграции в Москву. Постепенно растет корпоративный сегмент, компании возвращаются к практике аренды жилья для экспатов и топ-менеджеров», — прокомментировал Василий

Митко, генеральный директор агентства МИАН. При этом, по данным МИАН, ценовые показатели по итогам июня продемонстрировали относительную стабильность. Средняя стоимость аренды жилья в Москве не изменилась и находится на уровне 56,2 тыс. руб. в месяц.

Зато рынок загородной аренды вновь проявил свой сезонный характер, поэтому здесь мы наблюдаем закономерный снижающийся тренд. В июне 2010 года продолжилось пропорциональное снижение как предложения объектов, так и спроса на них. На рынок загородной аренды в июне поступило на 36,36% меньше предложений в аренду, чем в мае, спрос уменьшился по сравнению с майским на 33,88%.

«Все говорит о том, что рынок аренды готов к началу нового сезона, который традиционно начинается в середине июля», — резюмирует Мария Жукова.

Илья Старков

получены
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ
в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 103 от 14.02.09

**ВСЁ
УСТРОИТСЯ!**

**ПИК
ГРУППА**

**СПЕЦИАЛЬНОЕ ЛЕТНЕЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ!**

подробности на сайте www.pik.ru

МОСКВА

- «ПРАЖСКАЯ»,** жилой комплекс «Битцевский», ул. Красного Маяка (КОПЭ-БАШНЯ, КОПЭ-М-ПАРУС)
- «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»,** жилой район «Ново-Переделкино», мкр. 14, ул. Лукинская
- «ТЕПЛЫЙ СТАН»,** ул. Академика Виноградова, мкр. 8В, вл. 7, корп. 7, 12 (индив. проект)
- «СВИБЛОВО»,** жилой комплекс «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16 (КОПЭ-БАШНЯ, П-ЗМ)
- «СЕМЕНОВСКАЯ»,** пр-т Буденного, вл. 26, к. 2 8-я ул. Соколиной Горы, д. 8, корп. 2, соор. 3
- «УЛИЦА 1905 ГОДА»,** Шмитовский пр-д, д. 20 (индив. проект)
- «ВДНХ»,** пр-т Мира, вл. 165–169 (индив. проект) Ярославское ш., д. 122
- «КОЛОМЕНСКАЯ»,** Нагатинская наб., вл. 56А
- «ДОМОДЕДОВСКАЯ»,** Ореховый пр-д, вл. 41 (КОПЭ)

ПОДМОСКОВЬЕ

- г. ЛЮБЕРЦЫ,** жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8
- г. МИТЧИ,** жилой р-н «Ярославский», к. 5 (индив. пр-т), к. 9 (П-ЗМ)
- г. ХИМКИ,** жилой район «Левобережный», ул. Совхозная, к. 4 (индив. проект), к. 11 (КОПЭ-М-ПАРУС), к. 17 (111-М)
- жилой р-н «Новоуркино»,** мкр. 7, к. 21, к. 21А (П-ЗМ)
- жилой район «Юбилейный»**
- г. ДОЛГОПРУДНЫЙ,** мкр. «Центральный» поселок «Береговой». Таунхаусы
- г. ДМИТРОВ,** ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М)

РЕГИОНЫ

- г. ОБНИНСК,** мкр. «Северный-2», мкр. 38 (индив. проект)

*** сроки проведения с 12 по 31 июля 2010г.**

Квартиры Нежилые Паркинг Ипотека Ипотека под залог собственности Рассрочка Построено Новый адрес

ПИК ГРУППА **ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК**

WWW.PIK.RU **500.00.20**

РЕАЛИЗАЦИЯ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ЖИЛЬЯ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ

Временный застой

индекс

Для рынка в июне было характерно падение как объема предложения, так и цен. Очевидно, это следствие не столько рыночных, сколько погодных факторов.

Жаркая погода в Москве и отпусковой сезон способствуют застоя на рынке. Настолько способствуют, что День России (12 июня) в этом году оставил значительный след в статистике количества объектов. За считанные дни на рынке упало более чем на 5%, что сопоставимо с традиционной майской «ямой» (с конца апреля по середину мая в этом году снижение составило более 7%).

Но если во второй половине мая предложение объема агрессивно отыграл обратно и превысил свои «домашние» значения (сравните: 76,120 пункта 29 апреля и 77,911 пункта 29 мая), то в июне после праздничного показателя объема так и не восста-

WINNER INDEX. 01–30.VI.2010 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.

WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — это масштабированное отношение показателя средней цены предложения квартир в Москве, выставленных на продажу в базе WINNER, к показателю объема таких предложений. Чем ниже показатель индекса — тем лучше покупателям недвижимости, чем выше — тем лучше продавцам. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ [HTTP://WINNER-INDEX.RU](http://winner-index.ru)

новился после локального снижения (77,570 пункта 8 июня и 75,021 пункта 8 июля). Конечно, такое исчезновение предложений с рынка связано с общей вялостью участников рынка. Жара и отпусковой сезон.

В результате этих событий показатель цены вернулся к уровням значений середины марта (6,375 пункта 14 марта и 6,380 пункта 9 июля), оставив, таким образом, позади локальный двухпроцентный пик (6,516 пункта 27 апреля).

Долгосрочный прогноз погоды для Москвы утверждает, что жара простоят еще долго. Как минимум до первых чисел августа. Из чего мы делаем вывод, что никаких признаков оживления в короткой перспективе рынок показать не сможет.

Сейчас на фоне жары и отпусков другими факторами можно пренебречь.

**Аналитический отдел
инновационной группы
WinNER**

ДОМ

ТЕХНОЛОГИИ

Лицом к стене

Футурология

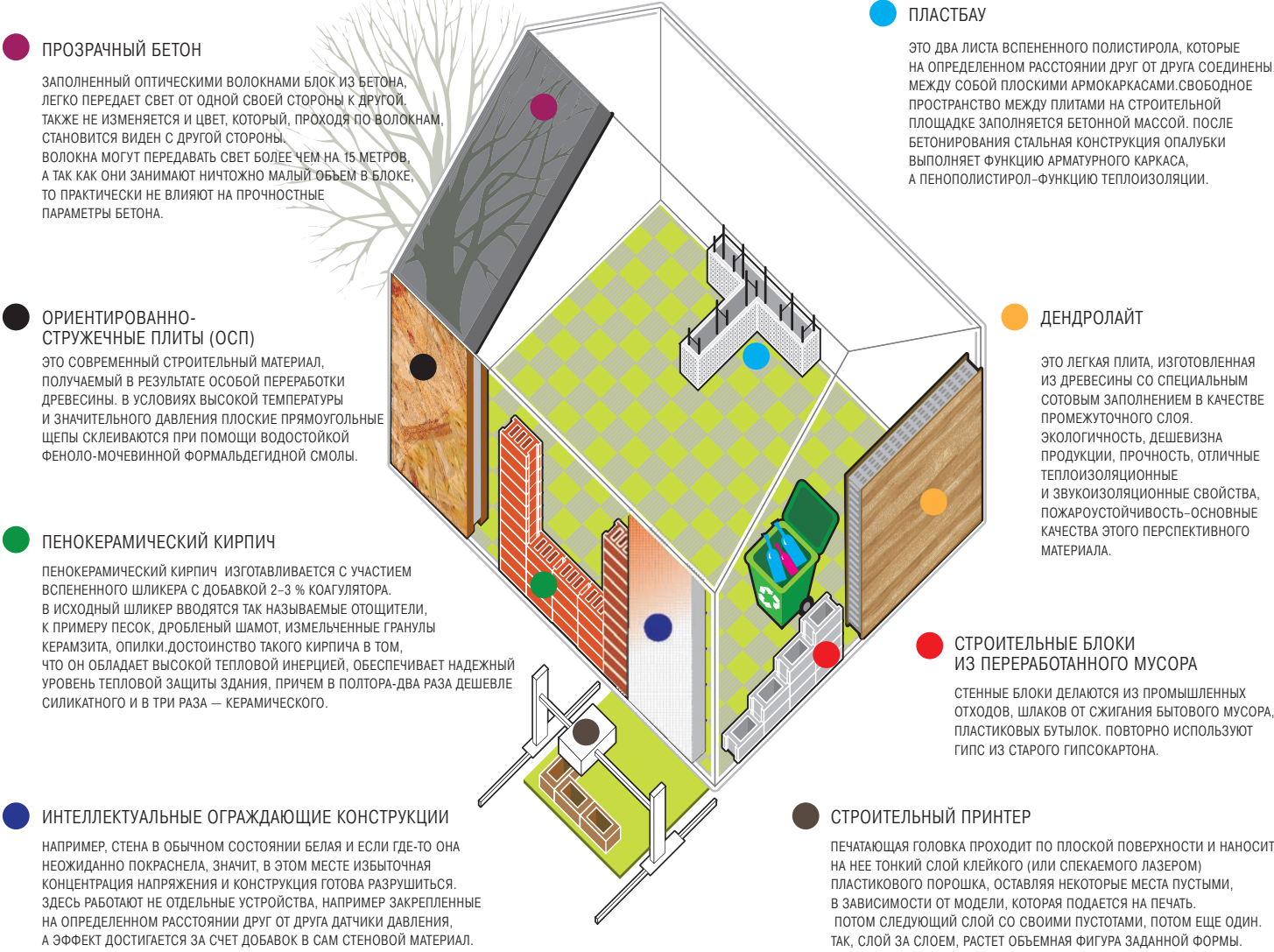
Окончание. Начало на стр. 1)
«Что-то подобное было реализовано советскими строителями американского посольства в Москве, — рассказывает Андрей Пустовгар. — Для наполнения стен использовали мелкие механические приспособления, предназначенные для передачи звука. Благодаря этому сами стены стали прослушивающим устройством. К сожалению, такими вещами по-прежнему интересуются только спецслужбы. Хотя это одно из действительно оправданных применений нанотехнологий в строительстве. В отличие, скажем, от увеличения прочности бетона путем внесения в раствор наночастиц, что на два порядка дороже уже существующих способов повышения его прочности».

Полезные отходы

Еще одно, не сказать чтобы очень новое, направление — применение в строительстве всевозможных отходов. Чаше всего это имеет экономический эффект, иногда еще и экологический.
Например, набирающий популярность материал ориентированно-стружечные плиты. Для них используют то же сырье, что и для древесно-стружечных плит (ДСП), но стружка в них ориентирована в пространстве, поэтому прочность значительно выше. Материал получился крепкий и очень дешевый, но сохранил все недостатки ДСП, связанные с вредными выделениями в процессе эксплуатации. Так что экологией здесь и не пахнет.
Еще один вариант применения тех же отходов, менее вредный, — это щепоцементные блоки и плиты. В них в качестве наполнителя тоже используются отходы деревообрабатывающей промышленности. При этом щепу минерализуют (покрывают жидким стеклом), чтобы она не впитывала влагу.

Другой новый материал на основе низкосортной древесины даже выглядит как настоящее дерево, а не как ДСП. Основная особенность этих плит под названием дендролит заключается в их ячеистой внутренней структуре, напоминающей пчелиные соты. Результат — хорошая теплоизоляция и экономия древесины.
«Станет ли такой материал популярным при строительстве загородного жилья, сказать пока сложно, — говорит директор по продажам поселка «Маленькая Шотландия» Наталья Иванова. — Еще недавно покупатели не воспринимали всерьез дома из сэндвич-панелей, а сейчас спрос на них начинает расти. Но если дендролит и суждено активно использоваться в строительстве загородного жилья в ближайшее время, то только в сегменте самого экономного эконома».

А вот в Японии промышленные отходы применяются в строительстве даже элитных высотных зданий. Аморфный микрокремнезем (он же силикатный дым, побочный продукт металлургической промышленности) при добавлении в бетон повышает его прочность.
Всевозможный мусор используется в строительстве уже давно. Стенные блоки делают из промышленных отходов, шлаков от сжигания бытового мусора, пластиковых бутылок, наконец. А в США повторно используют даже гипс из старого гипсокартона: примерно 30% строительного гипса получают этим способом.
Архитектура — вещь не чисто утилитарная, люди всегда старались строить свои жилища красиво. В этой области тоже есть высокотехнологичные решения. Одно из высокотехнологичных решений, которое может быть применено для придания своеобразия постройке, — прозрачный бетон. По прочности он не уступает обычному, но благодаря вве-



денным в материал стеклянным волокнам сквоз него можно видеть силуэты.

Здание-конструктор

Большинство материалов, о которых написано выше, используется при традиционных способах строительства. Но и сами эти способы скоро могут существенно измениться.
«Панельное домостроение со временем отомрет, — уверен Андрей Пустовгар. — Ускорение по сравнению с монолитным строительством здесь достигается за счет многократного использования одних и тех же форм для отливки однородных элементов. Это позво-

ляет строить быстрее, но экономически совсем не выгодно, недаром в США сборного домостроения нет».

Интересный компромисс между панельным и монолитным строительством придумали в Германии. Технология называется plastbau, и в Подмосковье таким способом уже строится один объект — ЖК «Первомайский».
На стройке не видно тяжелой техники. Голыми руками рабочие легко ворочают огромные панели, складывая из них дом, как из детского конструктора. Секрет прост: кусок будущей стены 1,2x4 м весит всего 15 кг. Это просто пустая

оболочка из вспененного полистирола с уже заложенной внутри арматурой. Потом, когда ярус будет построен, к каждой панели подведут шланг бетононасоса и зальют туда бетон. А несъемная опалубка из вспененного полистирола станет утеплителем. Перекрытия сооружаются из такого же «конструктора» и требуют только временных опор.
«При строительстве таким способом стены благодаря хорошей теплоизоляции можно делать значительно более тонкими, чем обычно, — объясняет Павел Демин, директор компании „Передовые строительные технологии“, застройщи-

ка этого объекта. — Кроме того, не нужно тяжелой техники. Это позволяет сэкономить 20–25% по сравнению с монолитными работами».

Напечатанные дома

Дом-конструктор — это, конечно, здорово, но другая разрабатываемая сейчас технология обещает еще более фантастические результаты. Речь идет о так называемом строительном принтере.
Проектировщики давно уже используют «Автокад». Это чертежная программа, которая автоматически генерирует 3D-модель здания. Стоит изменить что-нибудь, скажем,

на первом этаже, и все остальное здание меняется автоматически. Это очень упрощает работу архитектора. Потом чертеж распечатывается на бумаге, и строители строят по нему дом. Но почему бы не пойти дальше и не «распечатать» сам дом?
Все принципиальные механизмы для этого уже есть, и прежде всего существуют работающие трехмерные принтеры. Эти устройства стали большим подспорьем для конструкторов — архитекторов, например, печатают с их помощью макеты зданий. Существует несколько принципов работы 3D-принтера. Один из наиболее распространенных таков: печатающая головка проходит по плоской поверхности и наносит на нее тонкий слой клейкого (или спекаемого лазером) пластикового порошка, оставляя некоторые места пустыми в зависимости от модели, которая подается на печать. Потом следующую слой со своими пустотами, потом еще один. Так, слой за слоем, растет объемная фигура заданной формы.
Чтобы использовать эту технологию на стройке, нужно всего две вещи. Во-первых, однородный, прочный и теплоэффективный строительный материал, да еще и быстро твердеющий, чтобы «печатать» стены, а во-вторых, огромный 3D-принтер.
Принтер будет, судя по всему, состоять из печатающей головки, закрепленной на козловом кране. Такой принтер, смонтированный на будущей поселковой улице, мог бы за один проход «печатать» и 100, и 500 малоэтажных домов. Пока предполагается, что за каждый проход он будет наращивать конструкцию на 5 см. При этом наличие деревьев и неровностей ландшафта на работу не повлияет (все эти помехи будут учитываться программой) — важно только, чтобы путь, по которому ездит сам кран-принтер, был ровным.

Домам нужны еще и перекрытия, которые просто так не напечатаешь. Но и тут уже есть решение.
«Существуют станки, автоматически варящие по чертежу этажа готовый арматурный каркас для межэтажных перекрытий, — объясняет Андрей Пустовгар. — Он поставляется с завода в рулоне, раскладывается там, где надо, и заливается бетоном. Особенно широко эти станки сейчас распространены в Германии».
Но стены современного дома — это не только несущий каркас и защита от холода. Внутри должны проходить трубы, провода и воздуховоды. Этот вопрос тоже решаем. Достаточно использовать принцип цветного принтера с несколькими картриджами. Тогда на стройке будут за один проход печататься и стены, и идущие внутри них трубы из разных материалов.
Для высотного строительства придется разрабатывать другую технологию, когда головка принтера сможет перемещаться и в вертикальном направлении. Но это дело более далекого будущего.
А вот в массовом малоэтажном строительстве принтер может найти применение уже очень скоро. Цена сложной машины будет компенсирована не только экономией на зарплате рабочих, но и фантастическими сроками строительства.
«Еще пять лет назад, когда мы начали этим заниматься, строительный принтер казался фантастикой, — вспоминает Андрей Пустовгар. — Сейчас есть и алгоритмы для его работы, и даже подходящий по характеристикам материал — гипсопоробетон. Не хватает только денег на саму машину и желания строительных компаний».
Последнему особенно удивляться не стоит, ведь рабочая сила, которую заменит принтер, пока еще очень дешева и доступна.
Никита Аронов

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

КОМПЛЕКС ЭЛИТНЫХ ОСОБНЯКОВ

МОСКВА, ФАДЕЕВА, 4

QUARTIERE

ITALIANO

Итальянский Квартал – это уникальный проект, еще до окончания строительства ставший заметным архитектурным событием. Это шедевр, созданный на века. Абсолютно гармоничное, уютное и безопасное пространство.

28-000-28

ITALKVARTAL.RU

Реклама. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.italkvartal.ru.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Рост на сотках

ДОХОДНОСТЬ

Цены на загородную недвижимость начинают расти. Инвесторы, вложившие капиталы в землю и коттеджи на пике кризиса, подсчитывают барыши. А те, кто упустил удобный момент для инвестиций, ищут, куда бы вложить деньги на растущем рынке. Лето — самое приятное время для поиска.



В «Миллениум Парке» 400-метровый дом подорожал с 30 млн рублей в октябре 2006-го до 40,6 млн в июле 2010-го. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Земля кормит

Эксперты сходятся во мнении, что в последние год-два самую высокую доходность показали земельные участки без подряда. По данным Ильи Сапунова, гендиректора компании «Красивая земля», инвесторы, которые купили участки сразу после старта продаж и продают их на последней стадии проекта, смогли получить прибыль 40–50%, а то и больше. «Например, земля в поселках без подряда „Сосновый берег. Кудаево“ и

„Земляничный“, которые были выведены на рынок в начале 2009 года, к настоящему моменту подорожала на 35–55%, — утверждает он.

Максимальный рост доходности таких участков пришелся на последний год. «За год рост цен на участки в поселках, где идет активный девелопмент, составил 20–30%, — отмечает Владимир Ефимов, коммерческий директор ГК „Родные земли“. — Наиболее ликвидными остаются проекты

экономкласса. Прибыль от реализации таких объектов в абсолютном выражении получается меньше по сравнению с прибылью от продажи недвижимости бизнес-класса и премиум-класса, однако срок экспозиции гораздо короче».

Высокая доходность в этом сегменте, по мнению Тимура Сайфутдинова, управляющего директора департамента жилой недвижимости компании Blackwood, связана с тем, что проекты подобного типа требу-

ют со стороны инвестора минимальных вложений, а со стороны потенциальных покупателей пользуются наибольшей популярностью. Другое объяснение — резкое падение цен на землю в начале кризиса.

«В кризис падение цены предложения на большие земельные участки достигало от 50 до 70%. Крупные землевладельцы пытались сформировать хоть какой-то положительный денежный поток и продавали крупные земельные учас-



Поселок «Гринфилд»: по сравнению с концом 2005 г. цены выросли почти вдвое



Год назад в „Никольской слободе“ дисконт доходил до 50%, сейчас цены почти докризисные. ФОТО ГЕННАДИЯ ГУЛЯЕВА

тки с существенным дисконтом. В дальнейшем из-за отсутствия спроса начали продавать их в розницу, — объясняет Артем Горюб, коммерческий директор компании „ЛОГИС — Загородная недвижимость“. — Если инвесторы, вложившиеся в сильно недооцененные земельные активы в 2004–2006 годах, получили наивысшую прибыль из-за резкого повышения стоимости земельных участков, то в 2007–2008 годах основная прибыль (до 400%) формировалась за счет первоначальной невысокой стоимости земли».

В этом году рост цен на участки без подряда, по прогнозам Валерия Лукинова, руководителя офиса «Преображенский» департамента загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость», может составить до 20%. «В поселках корпорации „Инком“ цена с прошлого года выросла на объекты на 20%, и есть тенденции к ее росту, — говорит он. — Наибольшим спросом пользовались участки без подряда по Новорижскому шоссе — от 20 км от МКАД, цена предложения от 4,7 млн руб. за 12 соток; по Калужскому и Киевскому шоссе — от 20 км от МКАД, от 6 соток, стоимость сотки от \$10 тыс.; по Симферопольскому шоссе — от 5 соток, стоимость сотки от \$3,5 тыс.; по Каширскому шоссе — от 7 соток, стоимость от \$13 тыс.».

Как сообщают в компании «Инком», с декабря 2005 по июль 2010 года цена коттеджа площадью 450 кв. м в поселке «Гринфилд» выросла с 27,9 млн руб. до 50,172 млн. А в «Миллениум Парке» 400-метровый дом вырос в цене с 30 млн рублей в октябре 2006-го до 40,6 млн в июле 2010-го.

Коттеджи подводят

На рынке коттеджей инвесторы тоже неплохо заработали. По словам Владимира Яхонтова, управляющего партнера «Мизль-Загородная недвижимость», больше всех — небольшие частные инвесторы, которые находили интересные предложения по продаже либо строящихся, либо готовых домов на вторичном рынке по демпинговым ценам и вкладывали в них до \$10 млн. Они заработали от 40 до 50% годовых. Например, клиент компании в июне 2009 года приобрел дом в Барвихе на вторичном рынке за 35 млн руб. и в апреле 2010 года продал за 58 млн.

Самые удачные инвестиционные сделки в загородном

сегменте элитной недвижимости, как утверждает Ирина Могилатова, гендиректор компании Tweed, заключались в августе 2009 года. «Сегодня такие покупатели заработали от 20 до 100% прибыли, — говорит она. — Например, на Новой Риге участки, купленные за \$20 тыс. за сотку, сейчас охотно покупаются за \$35–40 тыс. Некоторые инвесторы входили в строящийся проект и покупали объект у застройщика с хорошей репутацией, рассчитывая на 50% прибыли за год. Сейчас эти предположения оправдались. Один из наших клиентов приобрел недвижимость в „Никольской слободе“ с дисконтом 50%, сейчас в этом поселке цены вернулись почти к исходным позициям».

Остались «на бабах» инвесторы, вложившиеся в некоторые проекты, близкие к завершению. Как рассказывает Ирина Наумова, директор по маркетингу и PR компании «НДВ-Недвижимость», в Подмосковье многие весьма пафосные проекты попали в кризис на стадии достаточно высокой готовности. В таких проектах практически нереализуема: девелоперы не могут изменить формат уже готовых домов в соответствии с новыми требованиями рынка.

Неплохой доход принесли инвесторам вложения в объекты в поселках с незавершенным строительством. По наблюдениям Екатерины Тейн, партнера, директора департамента жилой недвижимости Chesterton, инвестиционные покупки совершались только в ликвидных и перспективных поселках с понятными, хорошо зарекомендовавшими себя застройщиками, как, например, поселок «Барвиха XXI», где за период с середины 2009 года цены выросли на 15–20%. «В целом долгосрочное инвестирование на загородном рынке сместилось в сторону готовых поселков, а так как этот рынок традиционно более сложный, чем городской, инвесторам необходимо изначально понимать, чем завершится строительство», — считает она.

Инвесторы возвращаются

Если два года назад доля инвестиционных покупок в среднем по рынку загородной недвижимости составляла до 40%, сейчас инвестиционные сделки единичны. В сегменте бизнес-класса, например, по данным Владимира Яхонтова, эта доля

снизилась с 20 до 5%. Но, по прогнозам экспертов, инвесторы начали возвращаться на рынок — правда, их предпочтения изменились.

Интересы инвесторов, по наблюдениям Екатерины Тейн, сместились в сторону готовых объектов с заниженной ценой. Также на первый план выходят поселки с грамотной концепцией, которые отвечают всем актуальным требованиям покупателей.

В объекты высокой степени готовности рекомендует вкладывать деньги Ирина Могилатова — по ее мнению, они скорее восстановятся в цене. «Такие предложения были весьма популярны, когда рынок проходил ценовое дно, сейчас таких предложений крайне мало, но есть смысл иметь их в виду, — говорит она. — Сейчас уже нет демпинга цен. Мало того, продавцы могут поднять цену уже в процессе переговоров по сделке. Так, дом на Рублевке, стоивший \$6 млн, в кризис снизился в цене до \$3,5 млн, именно по этой цене был выставлен, но в результате торгов цена достигла \$4,5 млн».

Кроме того, Ирина Могилатова считает интересными для инвестиций поселки на ранних стадиях строительства, но обязательно от застройщика с хорошей репутацией, опытом, который уже построил какое-то количество поселков и выполнил все свои обещания. И рекомендует мониторить вторичный рынок, чтобы не пропустить интересный вариант.

Другая тенденция — рост инвестиционных сделок с участками без подряда. По прогнозу Ильи Сапунова, в 2010–2011 годах участки без подряда в среднем будут дорожать на 15–25% в год. А если более тщательно анализировать особенности покупательского спроса, динамику цен и грамотно выбирать конкретные проекты, на них можно заработать и больше. «Наиболее инвестиционно привлекательны участки на расстоянии 40–60 км от МКАД. По направлениям это юг, юго-восток, юго-запад, а также север Московской области, — считает он. — Эти направления пока остаются недооцененными. В то же время они привлекательны с точки зрения экологии и транспортной доступности».

Пассивным инвесторам, по мнению Антона Белобожского, генерального директора компании IDT, имеет смысл обратить внимание на поселки с подрядом, где уже идет строи-

тельство, понятны концепция и сроки реализации проекта и нет проблем с согласованием подведения инженерных коммуникаций. «Такие вложения, возможно, не самые рискованные, но достаточно понятные и при этом позволяют получить определенную прибыль», — говорит он.

Риски растут

В какой бы сегмент инвестор ни вкладывал деньги, риски есть везде. И кризис только прибавил им серьезности. Пожалуй, самый значительный риск — невыполнение застройщиком обязательств по прокладке коммуникаций. Без них объект рискует стать неликвидом.

«Внимание необходимо обращать в первую очередь на наличие и качество коммуникаций в поселке, их достаточность для строительства или эксплуатации загородного жилья. В случае, если дом уже построен, немаловажным моментом является экспертиза качества строительства самого дома, — говорит Михаил Ильин, управляющий директор консалтинговой группы „НЭО Центр“. — Покупатель может делать это сам на основании предоставляемых ему документов, однако поскольку большинство покупателей не являются экспертами в строительных и технологических нюансах, зачастую эффективным инструментом является привлечение независимого эксперта с целью проведения подобного анализа. Стоит эта услуга недорого — от 20–30 тыс. руб., но помогает иногда сэкономить миллионы либо в принципе отказаться от нецелесообразной покупки».

Чтобы снизить этот риск, Валерий Лукинов советует инвестору подписать договор с застройщиком, обязывающий последнего построить в оговоренные сроки (от одного до двух лет) инженерную инфраструктуру по перечислению ее составных частей и мощностью, выделяемых покупателю. «Лучший вариант — чтобы на границе участка был трансформатор с мощностью, необходимой для питания поселка, и газораспределительный пункт, от которого в технических условиях (ТУ) есть разрешение на газоснабжение. Кроме того, будущий поселок должен иметь забор по периметру и дороги по поселку — в плитах или в траве (в зависимости от обязательств застройщика), — говорит он. — Средний вариант: должны быть получены и выполнены ТУ на электроснабжение и газоснабжение, должна быть в наличии вся проектно-сметная документация по внешним и внутриплощадочным инженерным сетям, договоры с подрядчиками по строительству сетей. Желательно — разрешение на строительство! А худший вариант — обещания менеджера: „Все будет замечательно“. Этот вариант я бы не советовал, даже если предложение получено от имени известной компании».

Илья Сапунов рекомендует принимать во внимание соответствие участка природоохранному законодательству. Например, если участок находится вблизи водоемов, заповедников и т. п., то возможности строительства на нем резко сокращаются. А значит, снижается ликвидность такого участка.

Наталья Капустина

Чемпион_парк

ОАЗИС РЕКОРДОВ

- жилой комплекс «Чемпион_парк» • от 140 000 руб. за м² • рассрочка платежа • монолитные корпуса • высота потолков – 3,05 м • охраняемая территория – 3 га • развитая инфраструктура – детский сад, игровые площадки, подземная парковка • парк с каскадом прудов • рекордные возможности для занятий спортом в пределах комплекса и на территории района •

Срок сдачи – III квартал 2011 г. *

*** Беспрецедентная акция!** В случае задержки срока сдачи объекта покупатель вправе потребовать возврат 10% от стоимости квартиры. Подробности на сайте www.magistrat.ru

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Чемпион_парк
м. Проспект Вернадского



232-08-08
www.champion-park.ru

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.magistrat.ru
ООО «Территориальная дирекция «Гринландия» | ЗАО «Интеко» | ООО «Магистрат»



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Замкадный круг

сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)
«В основном строительство монолитных домов ведется в городах-спутниках, таких как Апрелевка, Балашиха, Ивантеевка, Красногорск, Реутов, Железнодорожный», — говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов.

Равнение на Москву
Стандарты качества подмосковных объектов бизнес-класса близки к московским. «Квартиры в жилых домах „повышенной комфортности“, построенных в Подмоскowie, ни по качеству строительства, ни по площади не уступают московским аналогам», — говорит заместитель директора департамента новостроек компании Est-a-Tet Владимир Моревис.

Однако есть существенные отличия. «Площади квартир все-таки чуть меньше столичных», — признается маркетолог компании «Пересвет-Инвест» Наталья Бланкова. Однако, по ее мнению, это обусловлено тем, что в столице зачастую строятся квартиры избыточной площади — таким образом застройщики пытаются реализовать побольше квадратных метров при меньшем количестве квартир. По словам аналитика «Сити-XXI век» Игоря Лебедева, средняя площадь квартир в монолитных домах в области составляет 60 кв. м против 70 кв. м в Москве. В Подмоскowie, добавляет Наталья Бланкова, зачастую скромнее и дополнительная начинка. Например, в домах не устанавливают видеодомофоны, не прокладывают изначально интернет-кабель, не предусматривают помещения для консьержа и пр. В результате все это жильцы вынуждены делать самостоятельно.

Еще одна особенность подмосковных объектов бизнес-класса состоит в том, что наличие подземного паркинга не обязательно.

Разница в цене

Средний уровень цен в подмосковных новостройках ниже в два-три раза по сравнению с московскими. «Квартиры в монолитных домах в Москве дороже, чем в области, в 2,9 раза, в панельных — в 1,9 раза, а в кирпичных — в 3 раза», — говорит Наталья Бланкова. Она приводит в качестве примера проект компании «Пересвет-Регион» в Дзержинском — жилой комплекс «Утешский»: «Точно такой же дом мы могли бы построить в Москве, и он полноправно относился бы к бизнес-классу».

Другой пример подмосковного бизнес-класса — жилой комплекс «Горки-Фаворит» в поселке Горки-10 на 24-м км Рублево-Успенского шоссе. В этом монолитно-кирпичном доме предлагаются квартиры от однокомнатных до шестикомнатных, а также пентхаусы площадью до 230 кв. м, предложение включает и двухуровневые квартиры. Во всех квартирах предусмотрено свободная планировка, а потолки достигают 3,1 м. Инфраструктура комплекса включает подземный паркинг и детскую площадку, а первый этаж комплекса целиком отдан под служебные помещения.



В ЖК «Радужный» (Видное) появился новый формат квартир: кухня совмещена с гостиной. ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА



Жилой микрорайон 9А в Реутове: бизнес-класс по всем параметрам. ФОТО МАРКА БОЯРСКОГО



Микрорайон «Южный» в Красногорске: однокомнатные квартиры — от 2,9 млн руб. ФОТО МАРКА БОЯРСКОГО

бы быта. При этом стоимость квартир начинается от 54 тыс. руб. за 1 кв. м. Так, однокомнатная квартира площадью 48 кв. м обойдется примерно в 3 млн руб., двухкомнатная площадью 83 кв. м — примерно в 5,4 млн руб., а трехкомнатная на 118 кв. м — примерно в 7,4 млн руб. «Аналогичная «трешка» в Москве в доме бизнес-класса, расположенном очень далеко от центра города,

с таким же сроком сдачи в 2011 году обойдется минимум в 12 млн руб. К жилью бизнес-класса можно отнести новый жилой микрорайон 9А в Реутове на улице Октября, жилой микрорайон «Гармония» там же на улице Вокзальная, а также жилой комплекс в Мытищах в микрорайоне 25 на улице Воровского.

В городе Видном компания «Сити-XXI век» реализует новый девелоперский проект «Радужный». По словам Игоря Лебедева, общая площадь квартир в этом комплексе варьируется от 44 до 51 кв. м, при этом компания предлагает новый формат квартир, предполагающий совмещение кухни с гостиной. «По цене такая квартира сопоставима со стандартной однокомнатной, но имеет очевидное преимущество: покупатель наряду с кухней получает дополнительное жилое пространство. Его можно организовать по собственному усмотрению, например перепланировать в полноценную двухкомнатную квартиру», — говорит Игорь Лебедев. В настоящий момент такие квартиры площадью 47 кв. м стоят 81 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть 3,8 млн руб. за квартиру. Для сравнения: в панельной новостройке на улице Адмирала Лазарева в Южном Бутово выставлены на продажу двухкомнатные квартиры площадью 52 кв. м по цене 109–139 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть их стоимость в абсолютных показателях колеблется от 5,7 млн до 7,2 млн руб.

В Подмоскowie можно выбрать квартиру в уже готовом к заселению доме. К примеру, в Реутове за 5 млн руб. можно купить

однокомнатную квартиру площадью 52 кв. м в новом 25-этажном монолитно-кирпичном доме в микрорайоне 9А на улице Октябрьская. Строительство дома уже завершено. В Апрелевке за 4,1 млн руб. реализуются квартиры площадью 66 кв. м в 14-этажной новостройке по улице Горького, уже сданной Госкомиссии. На строящиеся дома цены значительно ниже. Например, в Красногорске в новом микрорайоне «Южный» к продаже предлагаются одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 45 до 114 кв. м, а стоимость предложения варьируется от 2,9 млн до 6,7 млн руб. Объект находится в активной стадии строительства.

Себестоимость строительства жилья бизнес-класса в Москве и Подмоскowie отличается не столь существенно. «Строительство 1 кв. м в панельном доме в Подмоскowie сейчас обойдется застройщику примерно в \$1,2 тыс., в монолитном — \$1,5 тыс., для сравнения: в Москве данный показатель составляет \$1,5 тыс. для панели и \$2 тыс. для монолита. Средние сроки строительства везде одинаковы и составляют два-три года», — говорит Дмитрий Таганов. Возникает вопрос, чем объясняется более существенная разница в цене «на выходе». Как уверяют девелоперы, виной всему в Москве выплаты городу, а также, возможно, другие неучтенные расходы.

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

Дачи для своих

ЛОГИСТИКА

Дальние дачи стали очень популярны в последние годы: большое расстояние от МКАД компенсируется невысокой ценой и чистотой окружающей среды. Однако то, что далеко для москвича, гораздо ближе для жителя Мытищ или Подольска. В результате на рынке появился новый формат — дачи для жителей Подмоскowie.

Специфический спрос

На подмосковном загородном рынке давно появился сегмент, сформированный спросом со стороны жителей Московской области. По оценке начальника управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент» Анны Шишкиной, около 20% сделок на загородном рынке приходится на жителей Подмоскowie, то есть каждый пятый дом покупает житель области.

Однако у тех жителей Подмоскowie, которые решились на покупку дачи, формируются иные требования к объекту, чем у москвичей. В первую очередь это касается транспортной доступности. По словам маркетолога «Пересвет-Региона» Натальи Бланковой, жители подмосковных городов предпочитают «свое» направление. «Я могу привести личный пример: у меня дача за Пушкино, в 15 км от города. Так больше половины наших соседей — жители Пушкино и района», — говорит она.

Надо иметь в виду и еще один важный момент: чтобы сравнить транспортную доступность дальней дачи для москвича и жителя подмосковного города на соответствующем направлении, недостаточно просто оценить разницу в километrage. Надо еще учесть «качество» этих километров. «К примеру, поселок «Гагаринлэнд» находится в 150 км от МКАД по Минскому направлению», — говорит заместитель генерального директора УК «Гагаринлэнд» Иван Синицын. — А город Одинцово расположен всего в 20 км от Москвы. Казалось бы, разница небольшая. Но москвича главные пробки ждут как раз на пересечении с МКАД и на первых двух десятках километров Минского шоссе. Так что жителю Одинцово потребуется на треть меньше времени (да и бензина), чтобы добраться до поселка».

Растущее предложение

Основной спрос приходится на так называемые дальние дачи. Их цена — от 2 млн до 5 млн рублей за домовладение — вполне приемлемая для жителей подмосковных городов. «Если до кризиса девелоперы старались осваивать более дорогую землю в радиусе до 30 км от Москвы, то во время и после кризиса, стараясь предложить покупателю более дешевый и конкурентоспособный продукт, значительная часть девелоперов перешла в сегмент «эконом» и обратилась к более дальним землям — от 50 до 150 км», — говорит исполнительный директор компании «Маршал Эстейт» Андрей Вяткин. По словам руководителя офиса «Среденский» департамента загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость» Антона Архипова, «сегмент дальних дач всегда считался нишевым товаром среди определенной категории покупателей». «За пределами малого бетонного кольца (70 км от МКАД) расположено только 17% всех организованных поселков», — говорит он.

Лишь два человека из десяти, живя на севере области, поедут на дачу на юг и наоборот. Такие предпочтения в полной мере относятся к жителям Москвы и городов-спутников, расположенных в зоне 10 км, — Химки, Мытищи, Красногорск, Балашиха и проч. Равно как и «дальность» дачи, которая начинается от 60–70 км от МКАД. Соответственно, жители подмосковных городов выбирают тот поселок, который отвечает установленным требованиям и выбранным критериям поиска», — говорит руководитель отдела исследований компании Vesco Consulting Татьяна Алексеева.

На рынке уже есть поселки, где доля покупателей из Подмоскowie достаточно велика. Например, по данным Татьяны Алексеевой, 30% покупателей коттеджного поселка «Чеховс-



Поселок «Заокские просторы»: от Чехова на авто — немногим дольше, чем на вертолете. ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА



«Гагаринлэнд» на Минском шоссе: не такая уж дальняя дача для жителей Одинцова. ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИНА

кие дачи» (55 км по Симферопольскому шоссе) — жители города Чехова и расположенных рядом с ним деревень, остальные же 70% — покупатели из Москвы. Среди проектов компании «Абсолют Менеджмент» есть поселок «Марусин луг» (12 км по Егорьевскому шоссе). Он рассчитан в первую очередь на жителей Люберец, Железнодорожного, Балашихи, Новокосино, Котельников, Белой Дачи. Но этот поселок позиционируется не как дачи, а как альтернатива постоянному жилью, которым очень часто являются ветхие частные дома или пятиэтажки. «Причем многие дома подлежат сносу под строительство ветки метро и расширение существующих трасс. Жителям сносимых домов положена денежная компенсация или квартира в многоэтажке. Однако этим людям очень сложно отказаться от привычки жить в частном доме. Как вариант, они могут купить участок в нашем или аналогичном нашему поселке», — рассказывает Анна Шишкина.

Одним из самых популярных проектов в категории дальних дач стал поселок «Алешкино» в 77 км от Москвы по Новорижскому шоссе. На сегодня первая очередь поселка, состоящая из 135 участков, почти полностью реализована, а средины весны началась реализация второй очереди, состоящей из 111 участков», — говорит Антон Архипов. По его словам, значительную часть покупателей составляют жители расположенного неподалеку Клина.

Перспективы рынка

По словам Татьяны Алексеевой, сегодня рынок дальних дач развивается на всех направлениях Подмоскowie. При этом, как уверяет эксперт, до кризиса он стабильно рос, поскольку уже сформировалась довольно значительная социальная прослойка покупателей, в том числе жителей подмосковных городов, подыскивающих объекты для сезонного отдыха. Тем не менее о его перспективах, как уверяет эксперт, говорить пока сложно, так как сейчас рынок перенасыщен проектами поселков с участками без обязательного подряда на строительство, которые были выведены в большом количестве в период кризиса, а рассчитаны они на ту же целевую аудиторию, что и формат дальних дач.

По словам Антона Архипова, перспективы этого сегмента очень хорошие. «Несмотря на то что сегодня по докризисной цене на данную категорию загородной недвижимости можно приобрести участок гораздо ближе к Москве, интерес к дальним дачам не ослабевает», — говорит эксперт. По его словам, популярность сегмента способствуют и конкурент-

ные преимущества малых дач как формата. В частности, близость к большой воде — Можайскому, Рузскому водохранилищам, реке Оке и др. Это заметно повышает ликвидность предложений. Кроме того, если до кризиса покупатели крайне неохотно ехали дальше, чем за 70 км от столицы, то сегодня уже мало кто пугает расстояние в 120–150 км от МКАД. Однако среди экспертов есть и скептики. «Большинство подмосковных городов доста-

точно зеленые и благоустроенные, и у жителей нет такого сильного желания выбраться за пределы города, как у москвичей», — говорит Наталья Бланкова.

Из-за невысокой платежеспособности жителей Подмоскowie создание дачных поселков в расчете только на них в ближнем Подмоскowie, где очень дорогая земля, неперспективно. Что касается более дальних мест, то спрос возможен, но он существенно ограничен тем, что многие жители Подмоскowie и так живут в «дачных» условиях — в собственном доме с участком, поскольку процент частной застройки даже в крупных городах очень высок. Интересны могут быть поселки рядом с крупными городами, обильно застроенными многоэтажками, а также на пересечении дорог, соединяющих несколько крупных городов Подмоскowie. Поэтому формат дальних дач особенно привлекателен для жителей таких городов-спутников, как Одинцово, Химки, Красногорск, где характер потребления и образ жизни максимально приближены к московскому.

Владимир Афанасьев

ВЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛА В НЕДВИЖИМОСТЬ АНТАЛИИ

1.500.000 €

Продажа от собственника делового центра – 1450 кв. м

Расположен на оживленной туристической улице, ведущей к пятизвездочным отелям. 3-этажное здание с открытым паркингом расположено на общей площади в 2079 м². Здание подходит для торгового центра, офиса, ювелирного магазина и иных целей.

Контакт: (+90) 541 329 88 80
e-mail: bulut.hayati@gmail.com
deltas@deltasinsaat.com
www.deltasinsaat.com

Barnaklar Bulv. Fırat Sk. No: 3/1 Antalya / TÜRKİYE

223-89-00
WWW.2238900.RU

Новый жилой квартал "БУТОВО ПАРК"

Всегда рядом

ВЫГОДНЫЙ КРЕДИТ «ИПОТЕЧНЫЙ +»*

Квартиры от 75 000 руб./м²

реклама

Дома построены. Сдача в 3 квартале 2010

Проектную декларацию и ответы на вопросы покупателей смотрите на сайте www.2238900.ru
Застройщик ООО «СТРИМ»

*Сбербанк России ОАО. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 03.10.2002
www.sberbank.ru, 8 (800) 555 5550.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Темные Сочи

курортная недвижимость

Пережив сначала инвестиционный бум, а потом столь же резкое кризисное падение, флагман российского курортного сектора город Сочи испытывает трудности до сих пор. Жилье в Сочи давно не было таким доступным. Однако риски, связанные с его покупкой, все еще велики.

Зона особого влияния

«На ситуацию с недвижимостью Сочи влияют не столько кризис и его последствия, сколько полная переориентация с туризма на олимпийское строительство», — уверен Георгий Дзагуров, генеральный директор компании Penny Lane Realty. — Если черноморское побережье России каждый год встречает на 7–10% туристов больше, чем в предыдущем году, то в Сочи ситуация противоположная». Действительно, выбор Сочи в качестве столицы Олимпийских игр 2014 года неизбежно вызвал значительный рост цен на рынке недвижимости и появления многочисленных внешних инвесторов. В результате цены в регионе в 2007–2008 годах были завышены, по разным оценкам, на 10–20%.

После сентября 2008 года рынок российской курортной недвижимости подвергся существенной коррекции — в среднем на 30% от уровня докризисных цен. «Спад затронул все крупнейшие рынки: Сочи, Краснодар и другие курортные города (Геленджик, Анапа), — констатирует Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton. К тому же падение цен сопровождалось падением спроса. Однако в целом кризис скорее благоприятно сказался на общем состоянии сочинского рынка недвижимости: ценообразование стало более обоснованным, отношения между участниками рынка — более цивилизованными. Цены сегодня стабилизирова-

лись, рынок стал более зрелым», — отмечает господин Дзагуров. — При этом если до кризиса цены были установлены на строящиеся объекты, сейчас по снизившимся ставкам можно купить готовое, со свидетельством о собственности жилье».

В сложившейся ситуации девелоперы будут вынуждены уделять большее внимание качеству проектов и более ответственно относиться к их реализации: хорошие проекты с грамотной концепцией и продуманной инфраструктурой будут более востребованы, полагает Мария Дворецкая, заместитель директора отдела стратегического консалтинга Jons Lang Lassalle.

Несмотря на двойную инвестиционную привлекательность (курортное расположение и олимпийское строительство), рынок Сочи начал восстанавливаться только в начале текущего года. Причем восстановление заключается пока в том, что падение цен замедлилось. «Ценовая динамика по итогам первого полугодия 2010 года пока еще остается в отрицательной зоне: в зависимости от сегмента стоимость квадратного метра за шесть прошедших месяцев снизилась на 3–5%», — жалеет Василий Митко, генеральный директор агентства МИАН.

Цена запроса

Различные кластеры рынка курортной недвижимости подверглись коррекции в разной степени. Наибольшей — бизнес- и экономсегменты; существенно снизились цены на элитное жи-

лье, а вот стоимость объектов de luxe почти не изменилась. Средняя стоимость метра жилья бизнес-класса сейчас составляет \$2,5–4,3 тыс., в элитных жилых комплексах — \$6–6,5 тыс., недвижимость de luxe останется на уровне \$8,9–10 тыс. В сегменте экономкласса цена квадратного метра равна \$1,2–2 тыс.

«Тем не менее Сочи остается одним из самых дорогих с точки зрения цен на недвижимость городов России», — уверен Виктор Щерблецов, директор по развитию федерального портала по недвижимости «Мир квартир». В частности, по данным господина Щерблецова, предложений объектов по цене менее 1 млн руб. на вторичном рынке Сочи в последнее время не было. Доля дорогих квартир (общей стоимостью свыше 10 млн руб.) в структуре предложения составляет 6%, и по этому показателю столица будущей Олимпиады занимает третье место после Москвы (почти 50%) и Санкт-Петербурга (11%). Основная же масса предлагаемых к продаже квартир (73%) находится в ценовом диапазоне 1–5 млн руб., еще 21% — в диапазоне 5–10 млн руб.

Огласите весь список

Самым популярным вариантом для инвестиций является квартира в элитном жилом комплексе. Сейчас в Сочи три новостройки такого уровня — «Миллениум Тауэр», «Королевский парк», «Идеал Хаус». Средняя цена квартиры в подобном комплексе составляет 15 млн руб. для



Квартира в высотном жилом комплексе — самый популярный вид частных инвестиций в Сочи. ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

строющихся объектов и 20 млн руб. для сданных в эксплуатацию. За собственную инфраструктуру и площади общего пользования придется доплачивать: эксплуатационная плата на данный момент равна 90–92 руб. за метр в месяц и растет довольно быстро — примерно на 20 руб. в год. Машинное место площадью 20 метров на подземном паркинге в подобном комплексе стоит 2 млн. 210 тыс. руб. (ЖК «Королевский парк»).

Чем больше площадь квартиры, тем дешевле квадратный метр: например, в ЖК «Миллениум Тауэр» квартира площадью 105 кв. м. выстав-

ется за 22 млн. руб., а 124 метра, как ни странно, предлагаются на 700 тыс. дешевле — за 21 млн. 300 тыс. руб.

Скидку можно получить несколькими способами: приобрести жилье в «низкий» сезон (например, в мае действовала скидка 10%). Второй способ — стопроцентная оплата или краткосрочная беспроцентная распродажа. Например, в ЖК «Королевский парк» можно приобрести квартиру площадью 95 кв. м и при оплате в течение десяти рабочих дней получить скидку в 2 млн руб.: жилье в таком случае будет стоить не 21 млн, а 19 млн руб. Впрочем, в ГК «Сунжа» (за-

стройщик «Миллениума») нас заверили, что все варианты скидки «обсуждаемы», а значит, просить можно и больше 10%.

Еще один способ сэкономить при покупке элитного жилья — приобрести квартиру в еще строящемся жилом комплексе. В таком случае заключается договор долевого участия. Один из наиболее амбициозных проектов — ЖК «Актёр Галакси» (планируемая дата сдачи — конец 2012 года). Стоимость квадратного метра в этом комплексе составляет \$3–4 тыс. Например, квартира площадью 116 кв. м будет стоить 14 млн 900 тыс. руб. При единовременной оплате 40% стоимости квартиры предоставляется беспроцентная рассрочка на четыре месяца.

Второй вариант, который предлагали нам наиболее часто, — апартаменты в комплексе таунхаусов с собственной территорией и инфраструктурой, часто с собственным пляжем. Например, в Vesco Realty нам сразу же предложили двухуровневые апартаменты в ЖК «Орхидей-парк» в Центральном районе (от 14 млн 280 тыс. руб. за 140 кв. м до 22 млн 440 тыс. за 220 кв. м). Эксплуатационная плата здесь практически в два раза ниже, чем в высотных комплексах, и составляет 49,5 руб. за метр.

При покупке апартаментов можно воспользоваться возможностью инвестирования. Например, апартаменты в строящемся объекте предлагает агентство «НДВ-Недвижимость» совместно с компанией ПСТ. Предложения в их ЖК «Морская симфония» (планируется 7 ба-

шен высотой 60–70 метров) начинаются от 1 млн 300 тыс. руб., срок сдачи объекта — 2012 год. Оформив квартиры в собственность, при желании владельцы могут зарегистрироваться на данной площади.

Частный дом или коттедж был третьим вариантом, который мы рассматривали для по-

тенциальных инвестиций. Однако оказалось, что данное направление на Сочинском побережье пока развито слабо и требует значительных материальных затрат. Например, в компании «Винсент-Недвижимость» нам предложили коттедж в поселке «Горки 11» площадью 500 кв. м стоимостью \$2,75 млн. В Vesco Realty предложений было больше — от коттеджа в микрорайоне Приморье за \$1,3 млн до таунхауса на Бытхе за \$596 тыс.

Брать или не брать?

В целом покупка жилья в Сочи выгодна тем, кто планирует проводить на побережье летний отпуск, а в остальное время отдавать недвижимостью в доверительное управление для сдачи в аренду. В таком случае постоянный доход гарантирован и инвестиции оправданы. С этой точки зрения наиболее привлекательными являются объекты, расположенные у моря и обладающие развитой инфраструктурой: квартиры в элитных жилых комплексах и апартаменты типа таунхаус. Приоритетные районы — Центральный и Хостинский.

«В Сочи в будущем может стать перспективным формат покупки небольших апартаментов с последующей сдачей в доверительное управление», — уверена Мария Дворецкая.

И все же в данный момент большинство аналитиков и участников рынка не рассматривает инвестирование в сочинскую недвижимость как приоритетное направление. Причина — в возросших рисках. В первую очередь это долгострой, характерный для всего рынка недвижимости. «Я бы ограничился несколькими советами — покупать то, что требуется, а не с прицелом на „пуст будет“ и инвестировать в развивающиеся или уже готовые проекты, а не в замороженные строительные

площадки», — предостерегает Георгий Дзагуров. А Игорь Зауольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций холдинга Rodex Group, предлагает переждать: «Высокие риски сохраняются, и не совсем понятно, что и как будет меняться в новой олимпийской столице». Из-за рисков, полагает господин Зауольников, многие из внешних инвесторов решили не заходить в регион, в строительстве в основном принимают участие местные компании или те, которые уже давно присутствуют в регионе. Основным риском эксперт считает вероятность при госзаказе потерять земельные участки, получив за них компенсацию по кадастровым ценам, а не по тем, за которые их выкупали.

С коллегами согласна и Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton: «Сейчас рынок Сочи не очень привлекателен для инвесторов, потому что стоимость 1 кв. м элитного жилья практически сравнялась с московскими показателями, тогда как спрос на курортную недвижимость на юге России гораздо меньше, чем на столичную». Сомневается в инвестиционной привлекательности Сочи и Василий Митко, генеральный директор агентства МИАН, — в большей степени, из-за особого характера потребительской культуры: «Большинство совершаемых здесь покупок носит импульсивный характер: приехал — отдохнул — понравилось — купил».

Таким образом, покупать сочинскую недвижимость стоит тому, кто рассматривает ее прежде всего как курортную дачу с возможностью сдачи в аренду и получения дополнительного дохода. «Чистым» инвесторам стоит, пожалуй, подождать: серьезного роста цен в ближайшее время не предвидится.

Екатерина Сивякова

Хозяйственные пылесосы

- уборка крупного или мелкого мусора, сухой или жидкой грязи
- высокая мощность всасывания
- фильтр с нанопокрывтием (только у KÄRCHER)
- автоматическая очистка фильтра
- возможность подключения электроинструмента
- широкий выбор полезных принадлежностей: зольный фильтр для чистки камина, комплект для уборки автомобиля и т.д.

75 ЛЕТ

Узнайте больше www.karcher.ru.
Телефон бесплатной горячей линии 8-800-1000-654.
Спрашивайте у дистрибьюторов или в крупных торговых сетях

KÄRCHER
makes a difference

*разница очевидна

ИД «Коммерсантъ» и платежная система **Mobil-Money** предлагают простой и удобный способ подписки на газету «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк», «Автопилот», CitizenK

важное sms сообщение

Теперь вы можете моментально оплатить подписку непосредственно со счета своего мобильного телефона, отправив sms на короткий номер 841457

Внимание! Только для абонентов «Билайна». Подробная информация об услуге — на сайте kommersant.ru и по телефону горячей линии 8 800 200 25 56 (звонок бесплатный для всех регионов РФ)

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

841457

МобилМани
Телеком