



В связи с рекордной жарой в Московском регионе вырос спрос на поселки у воды. Более того, ограниченное предложение предохраняет этот сегмент от падения даже в кризис. «Ъ-Дом» составил свой рейтинг подмосковных поселков, расположенных на берегах водоемов и рек.

Вода в открытом доступе

рейтинг
Как мы считали
Прежде всего нас интересовали коттеджные поселки, расположенные у крупных водоемов и рек. При этом мы не брали в расчет поселки у прудов, которых в Подмосковье бесчисленное множество.
В список включены только те поселки, которые расположены на первой береговой линии, то есть до воды можно добраться, не выходя за территорию поселка.
И наконец, мы рассматривали только те поселки, в которых сейчас предлагают домовладения на продажу.
При подсчете индивидуального рейтинга поселка не рассматривались параметры, не имеющие непосредственного отношения к «водной» составляющей: инфраструктура, подъездные пути, наличие рядом населенных пунктов. Исключение составило расстояние до МКАД, так как это показатель доступности поселка и расположенного в нем водоема для среднестатистического москвича. При подсчете индекса привлекательности поселков у воды мы опирались на ключевые показатели его «водной» составляющей: длина береговой линии и количество домовладений.
Привлекательность поселка у воды прямо пропорциональна длине береговой линии и обратно пропорциональна количеству домовладений. В результате, поделив первый показатель на второй, мы получаем длину береговой линии, доступную для каждого домовладения: сколько метров берега условно получит каждая семья. Полученный показатель мы поделили на расстояние до МКАД. Таким образом, итоговый индекс привлекательности коттеджных поселков прямо пропорцио-



«Курорт Пирогово» — безусловный лидер по длине береговой линии

нален длине береговой линии и обратно пропорционален «скупенности» поселка и расстоянию от МКАД. В качестве допол-

нительной характеристики фигурировало также наличие собственного причала, но, как оказалось, во всех рассмотренных поселках таковые имеются. В результате было принято решение исключить этот параметр.

Разнообразное предложение
По данным компании «Инком», около 70% подмосковных поселков имеют на своей территории какие-либо водоемы или расположены не далее чем в 2 км от воды, однако только 20% из них расположены на бе-

регу крупных рек, озер или водохранилищ. «По части строительства коттеджных поселков у „большой“ воды особенно выделяется Дмитровское направление. Близость Клязьминского, Пироговского и Пестовского водохранилищ, развитая инфраструктура — вот что привлекает сюда инвесторов и покупателей. Вблизи также расположены крупные спортивно-развлекательные центры: „Сорочаны“, „Яхрома“, „Волен“, что делает эти места еще более привлекательными для покупателей», — говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов.
Более того, такие районы удобны для проживания как летом, так и зимой. К тому же расположены они совсем недалеко от Москвы. К примеру, Клязьминское водохранилище, расположенное в 6–10 км от МКАД, дает начало целому каскаду водоемов. Сегодня здесь можно купить готовый дом ценой от 6 млн рублей в стародачном поселке, а более дорогие объекты в организованных коттеджных поселках строятся чуть дальше.
Например, в районе Пестовского водохранилища, расположенного в 20 км от столицы, находится элитный поселок «Лазурный берег». Цена дома в этом поселке — минимум \$2 млн уже только на вторичном рынке (на первичном все продано). А в 97 км от Москвы по Минскому шоссе на берегу Рузского водохранилища расположен поселок экономкласса «Рузский берег», где на продажу предлагаются участки с подрядом и без. В поселке не предполагается какой-либо инфраструктуры, однако в непосредственной близости от него есть яхт-клуб. Поэтому участки здесь значительно дешевле, чем в поселке «Лазурный берег», — от 1,15 млн рублей за 6 соток.
(Окончание на стр. 5)

Аренда на доверии

управление
На Западе владельцы рентных квартир могут спать спокойно: достаточно поручить управляющей компании сдавать свою квартиру в аренду, и можно ежемесячно получать фиксированный доход, не прикладывая никаких усилий. В России услуга «доверительного управления» жильем находится в зачаточном состоянии, но эксперты надеются, что рано или поздно этот рынок сформируется и в нашей стране.
Ни сдать, ни снять
На российском рынке компаний, специализирующихся именно на доверительном управлении жилой недвижимостью, нет. Эту услугу иногда оказывают УК, входящие в состав девелоперских компаний (например, в ЖК «Коперник»), либо агентства недвижимости. Работают такие компании в основном с элитной недвижимостью.
«В Москве в управление не сдается жилье, арендная плата которого ниже, чем 100 тыс. рублей в месяц», — отмечает генеральный директор АН DOKI Леонид Меньшиков. Как правило, связано это с тем, что владельцы дорогих квартир более заняты и более платежеспособны. «Наибольшим спросом данная услуга пользуется у владельцев дорогостоящих квартир», — подтверждает Василий Митько, генеральный директор агентства МИАН. — Как правило, у собственников таких объектов нет времени на решение технических вопросов, связанных со сдачей жилья в аренду, и они нередко передают их компании-посреднику». Правда, господин Митько отмечает, что его компания готова брать в управление как малобюджетные квартиры в пятиэтажных домах на окраине города, так и элитные апартаменты в самых престижных домах Москвы.
(Окончание на стр. 7)

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

LEGIION DEVELOPMENT

Дом цены

Точечный рост

Москва

Столичный рынок недвижимости определенно выдержал испытание экстремальной жарой. Как на первичном, так и на вторичном рынке отмечен небольшой рост цен, что с учетом сезона можно считать признаком стабилизации. Риэлторы ждут увеличения активности с приходом осенней прохлады.

Накануне дефицита

Кажется, мы наконец начали чувствовать последствия сокращения жилищного строительства в Москве в предыдущие полтора года. И если в элитном секторе сейчас запускаются новые проекты и продолжается строительство относительно новых, то первичный рынок в экономклассе не балует москвичей разнообразием.

Характерно, что одновременно с вымыванием дешевой первички сокращается предложение и на вторичном рынке. «В июле 2010 года общий объем предложения квартир на вторичном рынке Москвы снизился на 2,2%, до уровня 47,3 тыс. объектов. Объем предложения в Подмосковье уменьшился на 4%, до показателя 39,6 тыс. квартир», — приводит статистику Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». Несколько отличные цифры, но в русле той же тенденции приводит Алексей Шленов, генеральный директор компании «Миэль-Брокеридж». «Объем предложения сократился в столице до 41,6 тыс. объектов, в области — до 43,8 тыс. квартир», — утверждает Алексей Шленов. — Многие продавцы, видя наметившийся рост цен, отложили продажу до осени. Вторичный рынок Московской области сейчас аккумулирует факторы для потенциального роста. С одной стороны, на протяжении двух месяцев здесь сохраняется стабильная ситуация в отсутствие роста цен, с другой — объем предложения сокращается. Кроме того, установивша-

яся на столичном рынке тенденция роста цен оказывает влияние и на Подмоскowie».

Впрочем, было бы неверно оценивать тенденции на городском рынке слишком прямолинейно. Объекты, по-прежнему остающиеся переоцененными, не находят своего покупателя. «Покупатели, стремящиеся воспользоваться последней возможностью приобрести квартиру по сравнительно невысокой цене перед ожидаемым осенью началом ценового роста, проявили в июле инициативу, достаточную для обеспечения приемлемых для лета оборотов рынка», — комментирует Олег Самойлов, генеральный директор «Релайт-Недвижимости». — Однако спрос на жилье массового сегмента распределялся неравномерно, в первую очередь концентрируясь на сравнительно недорогих объектах, за которыми в неформальном рейтинге привлекательности следовали квартиры, имеющие наилучшее соотношение параметров цены и качества. Между тем объем предложения подобного жилья в настоящее время не слишком велик: многие собственники до осени попросту отложили продажу, надеясь на будущий ценовой рост. А вот дорогие объекты и квартиры, не имеющие выигрышного сочетания указанных параметров, как и прежде, присутствуют на рынке в изобилии. Однако, несмотря на то что во многих случаях продавцы подобных квартир проявили готовность к предоставлению скидок, число сделок с такими объектами в июле было невелико».

А вот появление недорогих и качественных квартир, прежде всего на первичном рынке (пусть их количество и не слишком велико), подстегивает спрос. «Объекты с большим набором качественных потребительских характеристик являются предметом более высокого интереса и находят своего покупателя максимально быстро. В целом время экспонирования объектов на рынке за

месяц сократилось на 20%», — говорит Алексей Шленов.

Элитные рекорды

Рынок элитного жилья также демонстрирует разнонаправленные тенденции, но и здесь очевиден если не рост, то готовность к росту. «Застройщики чувствуют себя достаточно уверенно и продолжают политику поступательного повышения цен на свои объекты», — утверждает Екатерина Румянцева, генеральный директор «Калинка-Риэлти». — Пока этот рост носит точечный характер и не оказывает существенного влияния на общую картину цен. Так, по итогам июля средняя стоимость предложения на первичном рынке городского элитного жилья зафиксировалась на уровне \$ 20 233 за 1 кв. м, а месячный ценовой прирост составил всего 0,2%.

Конечно, подобное повышение цен находится в рамках статистической погрешности. Однако по отдельным объектам активность покупателей элитного сектора действительно высока. «В целом по рынку очевидно четкая сегментация и зависимость уровня покупательской активности от ликвидности предложения», — говорит Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group. — В классах «премиум» и «люкс» качественные предложения единичны, поэтому покупатель спешит сделать свой выбор, однозначно предпочитая завершенные или близкие к финальной стадии проекты и стабильного девелопера. Например, только в многофункциональном комплексе «Город столиц» за месяц реализовано 12 апартаментов, стоимость каждого из которых около \$2 млн. В сегменте элитной недвижимости это довольно высокий показатель продаж для летнего сезона. Он наглядно демонстрирует, что помимо общерыночных тенденций спрос зависит от целой совокупности факторов конкретного предложения».

Обновились и рекорды договоров на московском рынке — если не по реальным сделкам, то по крайней мере по ценам предложения. «Одно из самых дорогих московских предложений сегодня — пятиэтажная вилла в элитном жилом комплексе в Коробейниковом переулке», — рассказывает Екатерина Румянцева. — Ее общая площадь составляет 1200 кв. м, здесь есть собственный бассейн, паркинг и т. д. Стоимость этого предложения на рынке — \$36 млн. В районе «золотой мили» продается квартира с отделкой площадью 360 кв. м по цене \$20 млн. Что касается ценовых максимумов стоимости квадратного метра, то сегодня речь идет о \$45–50 тыс. за 1 кв. м. По такой стоимости предлагается квартира в Малом Левшинском переулке (\$45 тыс. за 1 кв. м) и пентхаус в Молочном переулке (\$50 тыс. за 1 кв. м).

Впрочем, наши рекорды далеки от мировых ценовых максимумов. На днях появилась информация, что в Лондоне, в районе Гайд-парка, продана самая дорогая в мире квартира — двухуровневый пентхаус, стоимость которого составляет £140 млн (\$220 млн). В Москве сегодня подобный уровень цен абсолютно непредставим.

Впрочем, осень может преподнести сюрпризы. «Сейчас рынок замер в ожидании новой, теперь уже осенней волны покупательской активности», — утверждает генеральный директор компании Est-a-Tet Кайдо Каарма. — Мы ожидаем, что локомотивом рынка могут стать новостройки: предложение в этом сегменте ограничено при стабильном спросе на новое жилье. Вымывание наиболее ликвидных вариантов уже в сентябре-октябре может спровоцировать рост цен. В целом же мы ожидаем, что с октября до конца года квартиры могут подорожать на 3–5%.

Дарья Фоменко

Наступление экономкласса

Подмосковье

В предыдущем месяце цены на подмосковную коттеджную недвижимость и землю практически не изменились. В некоторых проектах предлагались скидки и проводились акции, так что можно даже говорить о небольшом реальном снижении. Наибольшим спросом пользовались участки без подряда и домовладения экономкласса.

Ближе к земле

Несмотря на утверждения некоторых аналитиков, что рынок земли без подряда перенасыщен, этот вид загородной недвижимости остается самым популярным. «На данный момент на долю участка, где стоимость сотки не превышает психологическую отметку в 100 тыс. рублей, приходится треть всех предложений на рынке Московской области», — констатирует Владимир Ефимов, коммерческий директор группы компаний «Родные земли». — Так, доля самых дешевых поселков без подряда, где сотка стоит менее 50 тыс. рублей, составляет 11% в общем объеме всех предложений. Самая многочисленная ценовая категория — 22% — поселки без подряда по цене от 50 тыс. до 100 тыс. рублей за сотку. Учитывая, что продаваемые в Подмоскowie участки, как правило, имеют площадь от 6 до 10 соток, стоимость большинства участков находится в диапазоне от 500 тыс. до 1 млн рублей. Примерно такими цифрами как раз и можно охарактеризовать сегодняшнее предложение в сегменте экономкласса.

Можно предположить, что на загородный рынок приходят частные инвесторы с небольшими бюджетами — в обозначенном диапазоне просто нечего купить, кроме участков без подряда. «В связи с кризисом и массовым выходом на рынок поселков, предлагающих на продажу земельные участки

без подряда на строительство, доля проектов, относящихся к экономклассу, постепенно увеличивается», — констатирует Людмила Ежова, исполнительный директор компании «Тера-Недвижимость». — Если в докризисный период наибольшее количество проектов загородной недвижимости было сосредоточено в бизнес-классе, то на сегодняшний день количество поселков бизнес- и экономкласса практически одинаково. Доля элитных проектов сокращается и составляет на текущий момент не более 10% от общего объема первичного предложения».

«Большинство сделок в июле на загородном рынке было совершено в сегменте экономкласса (порядка 82%), — подтверждает Юлия Севериненко, руководитель компании «Земактив». — Готовые коттеджи в поселках экономкласса обходятся покупателям от 4,5 млн рублей (участок 10–15 соток, коммуникации — газ и электричество, дом 130 кв. м без внутренней отделки). Таким образом, минимальный ценовой уровень дома для постоянного проживания в Подмоскowie практически равен минимальной цене однокомнатной квартиры на московской окраине.

Спрос на недорогую загородную недвижимость не достиг докризисных показателей, однако существенно вырос по сравнению со слетом прошлого года. «Общий рост количества сделок на рынке загородной недвижимости составил к июлю 2010 года 55–60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — говорит Игорь Заутольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group. — Но несмотря на значительный потенциал для роста, дальнейшее развитие рынка тормозится тем, что банки пока не вышли из «кризисного» режима работы: сегодня порядка 40% потенциальных покупателей заго-

родной недвижимости хотят финансировать ее за счет ипотеки, однако условия кредитования, которые выставляют банки, все еще недостаточно либеральны — средняя ставка в 14–16% годовых отпугивает изрядную долю потенциальных клиентов. В то же самое время девелоперы совместно с банками работают над тем, чтобы сделать ипотечное кредитование более доступным — нашей компанией совместно с банком «Нордеа» недавно была запущена ипотечная программа, согласно которой наши клиенты могут получить кредит на покупку домовладения в наших поселках всего под 9% годовых».

Стоит также отметить, что в разгар лета некоторые застройщики установили скидки для стимулирования спроса. «В июле мы ввели дополнительные скидки на свои участки», — рассказывает Илья Сапунов, генеральный директор компании «Красивая земля». — Под дисконтную программу в каждом поселке выделено 15–20% участков. Максимальную скидку — 30% — можно получить в коттеджном поселке «Сосновый аромат» (расположен в 50 км от МКАД по Симферопольскому шоссе). Реализация этого проекта вошла в завершающую стадию, уже продана большая часть земель, и компания предоставляет скидки на небольшие оставшиеся участки. На земельные участки в большинстве других поселков размер скидок составляет от 5 до 20%».

Верхние пределы

В высоком ценовом сегменте риэлторы отмечают невысокую активность, однако рынок «скорее жив, чем мертв». «Даже несмотря на объективное сезонное снижение спроса, помноженное на форс-мажорные факторы жары и смога от пожаров, рынок все же оставался активен: были звонки, просмотры и сделки. В этот период был продан ряд домов вторичного рынка на Рублево-Успенском шоссе

в бюджете \$5–7 млн. В строящемся элитном поселке на Минском шоссе за \$5 млн был продан дом площадью 500 кв. м под чистовую отделку на участке 20 соток. Кроме того, на первичном и вторичном рынках основных престижных загородных направлений реализовано несколько домов в более низком бюджете — от \$1 млн до \$3 млн», — отмечается Алексей Артемьев, руководитель загородного отдела компании «Калинка-Риэлти».

В целом эксперты оптимистично оценивают ситуацию на коттеджном рынке. «На сегодняшний день рынок элитной загородной недвижимости Подмоскowie вошел в посткризисную стадию своего развития», — утверждает Анастасия Цуманова, аналитик компании Wel-home. — Свидетельством этого является остановка снижения цен, более того, с начала 2010 года некоторые девелоперы подняли цены на элитные объекты, находящиеся в высокой стадии готовности. На сегодняшний день цены не снижаются, собственники торгуются неохотно. Средняя цена 1 кв. м элитной загородной недвижимости по состоянию на июль 2010 года — \$5289, однако активного роста цен в будущем мы по-прежнему не ожидаем, скорее всего, сохранится тенденция к минимальному плавному росту. Покупательская активность на рынке загородной недвижимости пока еще остается нестабильной. Как и в первом квартале 2010 года, максимальный спрос приходится на ликвидные объекты в высокой стадии готовности, а также на качественные предложения на вторичном рынке по максимально выгодным ценам».

В отличие от городских девелоперов, загородные застройщики не ждут всплеска цен осенью. А это значит, что у потенциального покупателя есть еще год, чтобы не торопясь выбрать подходящий объект.

Василий Стрельников

Учебное повышение

аренда

Пока рынок купли-продажи топчется на месте, арендные ставки неуклонно повышаются. Причиной тому прежде всего сезонный фактор: потенциальные арендаторы, имеющие детей школьного возраста, стараются решить свои жилищные проблемы до начала нового учебного года.

Дорожает

«В июле спрос на рынке городской аренды продолжил свой активный рост и по сравнению с предыдущим месяцем увеличился на 34%. В то же время уровень предложения в целом снизился на 11%. В первую очередь это произошло за счет вымывания с рынка квартир в самом дешевом диапазоне — стоимостью до \$750 в месяц», — отмечает Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Миэль-Аренда». — Если в предыдущем месяце рынок только обозначил тенденцию к росту спроса, а

разрыв между уровнем предложения и спроса составлял 9–20% в зависимости от сегмента, то в июле картина сильно изменилась. В частности, спрос на однокомнатные квартиры превысил уровень предложения в 1,7 раза, а спрос на квартиры в диапазоне \$750–1000 превысил предложение в 1,4 раза».

Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в Москве составляет 23,6 тыс. рублей, двухкомнатной — 33,7 тыс. рублей в месяц. Средний размер ставки для трехкомнатной квартиры немногим выше — 38,6 тыс. рублей в месяц. «Мы отмечаем планомерный рост стоимости найма квартир, связанный с фактором сезонности. По нашим оценкам, в ближайшие месяцы такая ситуация сохранится и к середине октября размер арендных платежей в среднем увеличится на 10%», — резюмирует Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир компании «Инком-недвижимость».

А вот на элитном рынке повышения ставок в прошедшем месяце не наблюдалось. «С января по март 2010 года арендные ставки выросли на 2,5%, однако во втором квартале тенденция роста цен не получила своего продолжения», — говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank. С марта по июнь 2010 года арендные ставки упали на 3,3% и опустились на уровень сентября прошлого года (\$6395 за квартиру площадью 80–150 кв. м).

Всерьез и надолго

Загородные арендаторы предпочитают уезжать от Москвы на максимальное расстояние. «Особенностью июля стал тот факт, что спрос сместился в сторону коттеджей, расположенных на расстоянии 30–49 км от МКАД (34,2%), и в 7,5 раза превысил уровень предложения. Минимальный спрос пришелся на десятикилометровую зону (3,2%)», — говорит Мария Жукова. Вряд ли

это следствие подмосковных пожаров: большинство предложений сейчас на долгосрочную аренду.

Многие теперь арендуют дома на целый год, а не только на дачный сезон. «В настоящее время можно забронировать дом только с ноября текущего года, так как варианты аренды с мая следующего года собственники практически не рассматривают», — отмечает Юлия Севериненко, руководитель компании «Земактив». Впрочем, отчасти экологическая ситуация повлияла на арендный загородный рынок. «Единственное отличие от предыдущих лет: сегодня нет желающих рассматривать пусть даже самый эксклюзивный дом на востоке Подмоскowie, даже по очень высокой цене», — говорит Алексей Артемьев, руководитель загородного отдела компании «Калинка-Риэлти». — Даже если он стоит в лесу у реки, его просто не видно за 50 метров из-за дыма».

Анна Афанасьева

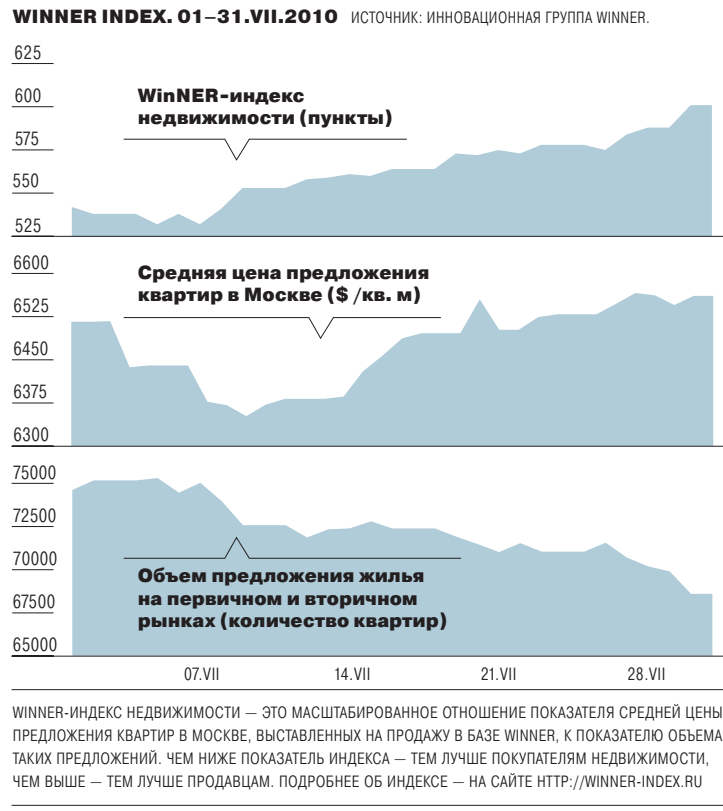
Во всем виноват дым

индекс

В конце июля — начале августа в Москве к жаре добавились еще и дым. Это не преминуло сказаться на активности участников рынка. Снизились показатели объема предложения, вырос показатель цены.

1 августа был достигнут локальный минимум показателя объема предложений (70 439 пунктов). И в течение следующих нескольких дней объем предложений находился на этом уровне. Как только дым развеялся, показатель объема мгновенно восстановил свое значение до уровня начала июля (74 011 пунктов 12 августа и 74 445 пунктов 7 июля).

Изменчивость показателя цены во второй половине июля — первой половине августа не уступала показателю объема. Максимальное падение показателя объема в течение этого периода достигло почти



6% относительно середины июля. В это же время показатель цены продемонстрировал максимальный рост до 4%. Однако мы не можем признать продемонстрированную динамику показателей годной для далеко идущих выводов, так как происходила она в условиях чрезвычайных обстоятельств.

Адекватную оценку состояния WinNER-индекса недвижимости можно будет дать после того, как прекращение природных катализмов позволит участникам рынка вернуться в норму. Мы надеемся, что это произойдет до конца августа. А до тех пор наблюдаемая нами высокая волатильность показателей лишь подтверждает локальность рынка недвижимости и его чувствительность к состоянию окружающей среды в конкретном географическом месте.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

223-89-00
WWW.2238900.RU

Новый жилой квартал "БУТОВО ПАРК"

СБЕРБАНК
Всегда рядом

ВЫГОДНЫЙ КРЕДИТ «ИПОТЕЧНЫЙ +»*

Квартиры от **75 000 руб./м²**

КАСКАД

Торгово-развлекательный центр **КАСКАД** г. Чебоксары

ОТКРЫВАЕТСЯ!

«Якорь» уже бросили:
Супермаркет **Seven**
Развлекательный центр **QubicaAMF**
Гипермаркет электроники **DOMO**
6-зальный кинотеатр
«КиноКаскад» («Роскино»)
Универмаги **C&A** и **British House**
«Книжный двор»
Фудкорт

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!

г. Чебоксары, Президентский б-р, 20
Тел.: +7 (8352) 48-41-23

КАСКАД *с.м.и.*

www.tk-kaskad.ru

Дома построены. Сдача в 3 квартале 2010

GALAXY group

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

*Сбербанк России ОАО. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 03.10.2002.
www.sberbank.ru, 8 (495) 500 5550.

Самый Привлекательный

Самый Развлекательный

В самом центре

КАСКАД

Торгово-развлекательный центр **КАСКАД** г. Чебоксары

ОТКРЫВАЕТСЯ!

«Якорь» уже бросили:
Супермаркет **Seven**
Развлекательный центр **QubicaAMF**
Гипермаркет электроники **DOMO**
6-зальный кинотеатр
«КиноКаскад» («Роскино»)
Универмаги **C&A** и **British House**
«Книжный двор»
Фудкорт

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!

г. Чебоксары, Президентский б-р, 20
Тел.: +7 (8352) 48-41-23

КАСКАД *с.м.и.*

www.tk-kaskad.ru

ДОМ ДЕНЬГИ

Ставки еще делаются

ипотека

Вслед за снижением ставок по ипотечным кредитам по мере выхода из кризиса банки возобновляют кредитные программы, которые они приостановили в кризис. Однако по возобновленным программам банки либо повышают стоимость кредита за счет дополнительных сборов, либо предъявляют требования к заемщику или объекту ипотеки, ограничивая таким образом круг заемщиков.

Переоценка заемщика

Банки постепенно возобновляют программы ипотечного кредитования, которые считались в кризис наиболее рискованными и были приостановлены. ВТБ 24 и Сбербанк, например, начали выдавать ипотеку при 10% первоначального взноса; некоторые банки возобновляют выдачу кредитов на покупку домов в новостройках, а другие готовы кредитовать покупки загородных домов с земельными участками.

Банкиры отмечают, что финансовые риски постепенно снижаются, платежеспособность заемщиков стабилизируется, а предложение на рынке жилья восстанавливается. В то же время кризис внес коррективы в принципы оценки банками заемщиков. Текущие требования к платежеспособности заемщика по-прежнему выше, чем до кризиса, и в этом вопросе банки достаточно консервативны.

«Как и раньше, основным критерием при принятии решения является платежеспособность заемщика», — отмечает начальник департамента розничного бизнеса Транскапиталбанка Сергей Даньков. — В настоящее время приоритет имеют заемщики, работающие по найму, имеющие высшее образование и опыт работы по своему профилю не менее трех лет. Доходы таких заемщиков в будущем легко прогнозируются. Заемщики — владельцы бизнеса имеют

меньше шансов, так как их доходы менее стабильны».

Смена заграждений

Наиболее ощутимые для заемщиков послабления касаются снижения ставок по кредиту. В кризис именно повышение ставок было излюбленным заградительным условием для сокращения выданных ипотечных кредитов. Если до кризиса ставки по ипотеке колебались в пределах 9–12% годовых, то осенью 2008-го они взлетели до 17–35% годовых. Сейчас ставки по кредитам хоть и не достигли докризисного уровня, но уже значительно снизились. У Сбербанка ставки по ипотеке составляют 10–14,75% годовых, у ВТБ 24 — 11–15,36% годовых.

Другим признаком либерализации ипотеки стало снижение банками первоначального взноса по кредиту, который был поднят ими в кризисный период до 50–70%, хотя в «мирное время» первоначальный взнос по ипотеке, как правило, не превышал 10% от суммы кредита. Сейчас в отдельных случаях первоначальный взнос возвращается на уровень 10%. Однако говорить о том, что ситуация вернулась на докризисный уровень, нельзя, потому что банки по-прежнему либо выставляют дополнительные условия, повышающие стоимость кредита, либо жестко регулируют перечень приобретаемых объектов недвижимости.

Сбербанк, в частности, до октября проводит акцию «В десятку», в рамках которой предоставляет кредиты под 10% годовых с первоначальным взносом 10% сроком до 10 лет. «Это фактически кредит по программе «Ипотечный+» на покупку строящегося жилья с использованием кредитных ресурсов банка», — пояснили в Сбербанке.

«Если банк сам финансирует строительство, у банка есть достаточная уверенность, что объект будет построен, и он может кредитовать приобретение квартир в таких объектах. Ситуация, по всей видимости, изменится не ранее чем через год-два, когда долговые проблемы строительного сектора будут тем или иным образом разрешены, что зависит от очень многих факторов», — говорит Сергей Даньков. В связи с этим выбор недвижимости по таким программам ограничен.

Программа кредитования с десятипроцентным первоначальным взносом есть у ВТБ 24, однако получить кредит на этих условиях возможно только при дополнительной страховании ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита. При этом ставки по такому кредиту те же, что и по стандартным программам, то есть 13,6–15,35% годовых в рублях и 9,1–12,1% годовых в долларах или евро.

Перечень страховых компаний, которые могут страхо-

вать ответственность заемщика, ограничен ВСК и «Росгосстрахом». Страховая премия выплачивается одновременно за весь срок кредитования. «Страховка составляет порядка 2% от суммы приобретаемой недвижимости», — уточнили в банке. — Таким образом, если предоставляется кредит на покупку квартиры стоимостью 5 млн рублей с первоначальным взносом 500 тыс. рублей сроком на пять лет под 14,5% годовых, то страховка ответственности заемщика по нему составит 97,5 тыс. рублей, комиссия за выдачу — 25 тыс. рублей, страхование самой недвижимости составит еще 50 тыс. рублей».

Таким образом, дополнительные платежи составят более трети первоначального взноса, что можно считать фактически заградительным условием.

Государственные программы

Более либеральные условия кредитования предлагаются только в программах, субсидируемых государством. В частности, недавно стартовала программа ипотечного кредитования при поддержке Внешэкономбанка (ВЭБ). В рамках этой программы ВЭБ обязался выкупать у банков ипотечные облигации, обеспеченные кредитами, выданными по ставке не более 11% годовых, с первоначальным взносом 20%. По этой программе можно также приобретать квартиры в строящихся домах, однако только у застройщиков, аккредитованных банком.

Всего на рефинансирование ВЭБ выделил 150 млрд рублей. На участие в программе подали заявки семь банков — Сбербанк, Газпромбанк, «Уралсиб», Ханты-Мансийский банк, ВТБ 24 и БЖФ. Сейчас заявки уже распределены, и банки постепенно начинают выдавать такие кредиты — например, такую ипотеку можно получить в

Ханты-Мансийском банке, ВТБ 24. В частности, ВТБ 24 с 1 июня получил в целом по России уже более 2 тыс. заявок, из которых одобрено более 1,1 тыс., выдано 322 кредита на 475 млн рублей.

Кроме того, банки возобновляют программы кредитования, которые в кризис вовсе были закрыты как сверхрискованные. Например, все больше банков готово кредитовать покупку квартир в новостройках. Банк «Возрождение», например, готов кредитовать покупку квартиры в инвестиционных целях, то есть разрешает заемщику сдавать эту квартиру внаем. Правда, за это банк попросит более значительное обеспечение, в частности не менее 50% первоначального взноса.

Банки также возобновляют выдачу кредитов на приобретение загородных домов с земельным участком. Такие программы есть у банка «Нордеа», Транскапиталбанка, Интезабанка. По словам банкиров, возобновление таких программ кредитования обусловлено посткризисным восстановлением рынка загородной недвижимости. «Если в 2009 году рынок загородной недвижимости практически перестал существовать, то сейчас он постепенно возрождается», — говорит Сергей Даньков. — Этому способствует происшедшее за последний год существенное снижение цен. Увеличение количества сделок на рынке загородной недвижимости влечет за собой реанимацию ипотечных программ».

Таким образом, пока можно говорить о некоторой либерализации ипотеки по сравнению с прошлым годом, но не о возвращении докризисных условий кредитования. Каждый шаг к либерализации банки сопровождают страхованием рисков, которое ложится дополнительным бременем на плечи заемщика.

Елена Афанасьева

Спешите жить в займы



Петр Рушайло
обозреватель журнала «Деньги»

В апреле этого года в нашу редакцию пришел пресс-релиз одного из государственных банков. Заголовок был впечатляющим — что-то из серии «за квартал наш банк увеличил объемы ипотечного кредитования в четыре раза». На первый взгляд действительно есть чем гордиться. При более внимательном рассмотрении, однако, оказалось, что в абсолютных цифрах достижение весьма скромное — общая сумма выданных кредитов составила то ли 20 млн, то ли 30 млн рублей. Условно говоря, в прошлом квартале прокредитовали покупку одной московской квартиры, в этом — уже четырех.

Главное — вовремя занять. Поскольку когда кризис забудется, все опять начнут залезать в долги

Первая мысль, честно говоря, была такая: пресс-служба банка сума сошла от отсутствия значимых новостей. Неужели они думают, что этими условными четырьмя квартирами действительно можно гордиться? Или полагают, что публика обратит внимание только на показатели роста, игнорируя довольно удручающие абсолютные показатели? Которые, честно говоря, нормальному банку следовало бы тщательно скрывать.

Вместе с тем, если взглянуть на вещи немножко с другой стороны, все быстро становится на свои места. Ни для кого не секрет, что одно из главных направлений антикризисного плана правительства, реализованного в прошлом году, — масштабирование денежных вливаний в финансовый сектор. Причем прежде всего через государственные банки. Это позволило спасти несколько частных банков, решить проблему неплатежей, помочь избежать краха ряду предприятий, которые власти сочли слишком важными со стратегической точки зрения. Но здесь возникает вопрос: что дальше?

Ведь едва ли не основная связанная с кризисом проблема заключается в том, что он научил банки осторожности, научил тщательнее подходить к

анализу рисков и выбору заемщиков. И банки сделали соответствующие выводы — попросту перестали кредитовать кого-либо. Но это, похоже, не устроило правительство. Что логично: зачем давать банкам столько денег, если они никого не кредитуют и в итоге экономика не растет?

Пожоже проблемы, к слову, существуют сейчас в США. Там тоже дали банкам кучу денег, а они боятся кредитовать реальный сектор. Но у американцев банки частные — они вынуждены загонять их на рынок кредитования различными финансово-экономическими ухищрениями. У нас же государство выделило деньги государственным банкам и, похоже, потребовало с них проводить курс на кредитование со всей прямой вертикали власти. Говорят, что некоторым был даже спущен план по увеличению кредитного портфеля, невзирая на заемщиков.

А теперь посмотрим, кого лучше всего кредитовать с точки зрения высоких государственных интересов. Теоретически ответ неочевиден, но судя по многочисленным высказываниям представителей власти, лучшей отраслью, чем строительство, они не видят. Логика здесь понятна: строительство обеспечивает загрузкой кучу смежных отраслей, ведь зданию помимо металла и бетона нужны отделочные материалы, электроэнергия, коммуникации и т.д. По некоторым подсчетам, каждый рубль, вложенный в строительство, дает до 10 рублей роста ВВП. И с этой точки зрения стремление правительства и, следовательно, госбанков обеспечить рост ипотечного кредитования выглядит вполне естественным. Как и рапорты об успехах в соответствующем направлении.

Беда лишь в одном: наученные опытом кризиса, в ходе которого выяснилось, что высокие зарплаты не вечны, а долги по ипотеке могут поставить на грань разорения, граждане пока не особо стремятся брать в долг, предпочитая наращивать сбережения. По крайней мере, сознательные граждане — то есть те, кому банки и хотели бы одалживать. Но план есть план — его надо выполнять. Поэтому, думается, в ближайшее время нас ждет дальнейшее улучшение условий ипотечного кредитования. И тут главное — вовремя занять. Поскольку когда через годик кризис забудется, все опять начнут залезать в долги и спрос на кредиты возрастет. А банкиры, тоже наученные нынешним кризисом, вспомнят, что раздача денег под залог недвижимости — весьма рискованная операция. И если государственный план выполнен, ставки можно и поднять.

CAPITAL GROUP

771-7777

www.capitalgroup.ru

ПОСТРОЕН
ДЛЯ ВАС

Барвиха Хиллс

Философия загородной жизни

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

Загородные дома от 270 до 400 кв.м

РЕКЛАМА Разр. на стр.-во № 31-28

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Вода в открытом доступе

рейтинг

(Окончание. Начало на стр. 1)

В то же время в поселке «Eastlandия», расположенном в 99 км от Москвы по Новорижскому шоссе на берегу большого озера, есть собственная инфраструктура: магазины, пляж и лодочная станция. Поэтому, несмотря на большую, чем у «Рузского берега», удаленность от Москвы, цены здесь несколько выше: участок без подряда площадью в 12 соток будет стоить около 1,8 млн рублей.

Жара против кризиса

Стоит отметить, что кризис не нанес такого удара по поселкам у воды, как по другим сегментам загородного рынка. «Вследствие ограниченного предложения участков на рынке в организованных коттеджных поселках у воды ценовая политика изменилась незначительно. Стоимость понизилась не более чем на 10–15% по сравнению с докризисным периодом. Спрос на Дмитровское и Осташковское шоссе обусловлен определенными пожеланиями и критериями покупателя», — говорит директор департамента продаж курорта «Пирогово» компании «Юта-Девелопмент» Максим Сухарьков. По его словам, значительных изменений в уровне спроса тоже не наблюдалось.

Многие поселки у воды относятся к верхнему ценовому сегменту. «Во время кризиса стоимость объектов в поселках класса «де-люкс» упала в среднем на 30%. Сейчас рынок отыгрывает потери, но докризисный уровень еще не достигнут. Также в сложные времена возведение новых коттеджей замедлилось, а сейчас темпы строительства возвращаются к докризисному уровню. Целевая аудитория осталась неизменной, однако спрос сейчас ниже, чем до кризиса. Это и объясняет, почему цены еще не полностью восстановились», — говорит управляющий партнер «Мизль-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов.



Поселок «Монаково»: в окружении полей и воды

По словам Дмитрия Таганова, на класс поселка и, соответственно, на стоимость участка по-прежнему влияют прежде

всего его удаленность от столицы и инфраструктура, однако, несомненно, если эти показатели равны, цена участка в поселке у «большой» воды будет выше. «Покупателей всегда привлекала и будет привлекать бли-

зость водоема к его участку земли. А так как количество «свободной» земли в окружении крупных водоемов неогранично, со временем стоимость таких земель будет расти», — говорит Дмитрий Таганов.

Рейтинг поселков у воды						
Место	Название	Водоем	Расстояние до МКАД (км)	Длина береговой линии (м)	Количество домовладений	Итоговый индекс
1	«Курорт Пирогово»	Клязьминское водохранилище	20	4500	50	4,5
2	«Зеленый мыс»	Пестовское водохранилище	28	1500	82	0,6533
3	«Лазурный берег»	Пестовское водохранилище	29	1500	92	0,5622
4	«Монаково»	Икшинское водохранилище	25	700	51	0,549
5	Нонка № 1	Истринское водохранилище	43	400	25	0,3720
6	«Серебряная подкова»	Река Пахра	15	1500	300	0,3300
7	«Пестово»	Пестовское водохранилище	22	1500	417	0,1635
8	«Eastlandия»	Озеро	99	500	80	0,0631
9	«Львовские озера»	Озеро	109	1000	200	0,04587
10	«Высокий берег»	Истринское водохранилище	55	500	240	0,0379
11	«Рузский берег»	Верхнерусское водохранилище	97	100	55	0,0187

Жара сыграла роль катализатора на этом рынке. Например, Центральная девелоперская компания (девелопер поселка «Серебряная подкова») отметила ажиотажный спрос на земельные участки у водоемов. За июль 80% запросов потенциальных покупателей участков в «Серебряной подкове» пришлось на участки, расположенные около реки Пахры и водоема в центре поселка. При этом они дороже обычных участков на 30–50%. «Люди, опасаясь, что изменения климата носят долгосрочный характер, стараются покупать участки ближе к водоемам, где не так жарко и можно купаться», — объясняет директор проекта «Серебряная подкова» Илья Дискин.



Первая береговая линия — зона риска для частных застройщиков

Если сравнивать цены на поселки, примерно одинаково удаленные от МКАД, картина получится примерно такой же. Например, по данным «Инкома», участки без подряда примерно в 15 км от МКАД в поселке «Серебряная подкова», расположенном у воды, стоят 3,1 млн рублей, а в расположенном не у воды поселке «Николо-Пятницкое» — 2,3 млн рублей. «Домовладения в поселках эконом-класса, значительно удаленных от Москвы, можно приобрести за 8–15 млн рублей. В поселках бизнес-класса, расположенных недалеко от столицы, домовладение обойдется уже в 20–50 млн рублей, а в элитных поселках — более чем в 60 млн рублей», — говорит маркетолог компании «Пересвет-Инвест» Наталья Бланкова.

Впрочем, одной из тенденций кризисного времени можно считать продажу в таких поселках участков без подряда, что раньше было этому сегменту несвойственно.

Оценить риски

Радужные перспективы этого направления участники рынка связывают в основном с ограниченным предложением поселков у воды. «Количество поселков не увеличится, так как

уже сейчас земли у «большой» воды в ближайшем Подмосковье в дефиците, а оставшиеся участки со временем поднимутся в цене», — говорит начальник управления по работе с клиентами компании ОПИН Надежда Креславская. Впрочем, спрос в этом сегменте также ограничен. По словам исполнительного директора компании «Терра-Недвижимость» Людмилы Ежовой, если сравнивать число заявок в их компании на приобретение домов на лесных участках и у воды, то наибольшее количество приходится на «лесные домовладения». Кризис также заставил девелоперов проектов у воды искать новые способы маркетинга. Например, по словам директора по развитию Good Wood Александра Дубовенко, в поселке «Львовские озера» самую дорогую землю, которая граничит с водой, решили не продавать, а сделать общей. Поэтому ни один участок не имеет прямого выхода к воде, зато есть общая парковая зона, примыкающая к набережной.

Основной помехой развитию поселков у воды, по мнению экспертов, могут стать юридические риски. Сейчас все вопросы строительства вблизи водоемов регулирует Водный кодекс. Так, в пределах допустимой близости к прибрежной зоне разрешается возводить дома только при том условии, что коттеджи будут

иметь центральное водоснабжение и канализацию. В прибрежной зоне, которая, согласно Кодексу, составляет не менее 50 м, строить ничего нельзя.

Девелоперы организованных коттеджных поселков, как правило, эти условия соблюдают. Однако, по признанию участников рынка, нарушения этого закона наблюдаются со стороны частных лиц, самовольно ведущих строительство.

Уже в ближайшее время правила строительства у воды могут быть усложнены. «В связи с грядущими изменениями Водного кодекса разрешение на строительство новых коттеджных комплексов будет очень сложно получить, соответственно, люди будут вынуждены искать предложения в уже существующих поселках», — говорит Владимир Яхонтов. По его словам, сейчас в Подмосковье всего пять интересных площадок на «большой» воде, пригодных для строительства. Это будет способствовать, как минимум, замораживанию цен и удержанию их от падения. Однако обладатели недвижимости у воды всегда находятся в зоне риска: водоохранное законодательство много раз пересматривалось и может быть пересмотрено в будущем. Достаточно вспомнить поселок «Речник», чтобы понять, насколько зыбка почва на берегах водоемов.

Алексей Лоссан



QUARTIERE ITALIANO

Москва, Фадеева, 4

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Комплекс элитных особняков

28-000-28 ♦ ITALKVARTAL.RU

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

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Элита с нуля

сектор рынка

Элитные новостройки возвращаются на рынок. Девелоперы размораживают отложенные в кризис проекты, подогревая интерес частных инвесторов к дорогим квадратным метрам. Потенциальным покупателям элитной недвижимости теперь есть из чего выбирать даже на начальной стадии строительства.



ЖК KnightsBridge. Стоимость квадратного метра — от \$16 000

Кривая роста

Количество сделок на рынке элитных новостроек растет каждый месяц. По данным Константина Ковалева, управляющего партнера компании Blackwood, в первом квартале доля сделок по покупке новостроек в общем объеме заключенных сделок составила 35%, а во втором квартале — уже 50%, тогда как в прошлом году она не превышала 10%. Эта тенденция, по его мнению, свидетельствует о росте доверия покупателей к элитным новостройкам и постепенном возрождении спроса, в том числе и инвестиционного. Вслед за спросом растут и цены.

«Тенденция роста цен на рынке элитных новостроек наметилась еще в конце 2009 года, но основной причиной в тот период было изменение структуры предложения. В первом квартале 2010 года средние цены продолжали расти, однако теперь к изменению структуры предложения добавилось еще и прямое повышение продавцами цен на некоторые объекты», — объясняет господин Ковалев. — По итогам первого квартала 2010 года средняя долларовая цена на рынке элитных новостроек выросла на 3,2% и составила \$17 550 за 1 кв. м. Во втором квартале основной рост средней цены пришелся на апрель, когда цены еще на не-

сколько объектов были повышены. По состоянию на июнь средняя цена составила \$17 480 за 1 кв. м. Сейчас цены на новостройки на стадии активного строительства и сданные Госкомиссии находятся примерно на одном уровне — от \$8100 до \$43 800 за 1 кв. м».

Основной объем нового предложения в элитном сегменте, по наблюдениям Екатерины Тейн, директора департамента жилой недвижимости Chesterton, сосредоточен в таких районах, как Хамовники, Пресня и Замоскворечье. Есть новые проекты и близ Патриарших прудов — в Гранатном переулке.

«В июле рост цен на объекты в новых домах высокой степени готовности продолжался, к таким объектам относятся крупные multifunctional проекты в районе Кремля, дома в Хилковом и Большом Левшинском переулках (Остоженка), дом на Смоленском бульваре. Средняя стоимость квадратного метра равна \$26 030, рост с начала года составил 8,6%, — отмечает она. — Более высокие показатели у крупных проектов с длительным сроком строительства, таких как Knightsbridge (Хамовники), других проектов в Хамовниках, в районе Тверской и Замоскворечья. Средняя цена за 1 кв. м — \$11 025, с начала года этот показатель вырос на 16,5%».

Екатерина Тейн считает, что цены на элитные новостройки будут продолжать плавно расти до конца года, что связано с дефицитом нового качественного предложения. Уже сейчас первичное жилье, продаваемое застройщиками, по ее подсчетам, занимает менее половины от общего объема предложений готовой московской «элитки» (47%, а 53% приходится на вторичный рынок).

Положительная динамика роста продажной цены наблюдается по всем элитным новостройкам, за исключением ЖК «Скай хаус», где изменена ценовая политика продаж и цены за квадратный метр снизились с \$8490 в январе до \$6897 в июле.

Конец «золотой мили»

Конечно, для инвестора, решившего вложить деньги в элитную недвижимость на ранних стадиях строительства, важны не только цены, но и особенности объекта. Ведь чем объект привлекательнее, тем больше можно на нем заработать. Екатерина Батынкова, директор департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet, одной из самых интересных элитных новостроек считает жилой комплекс KnightsBridge, который планируется возвести в районе Хамовники по адресу Кооперативная ул., вл. 16 (на месте хлебозавода). Девелопер проекта —



В «Итальянском квартале» можно найти квартиру площадью от 50 кв. м

«Реставрация Н». Проектная документация прошла экспертизу в немецких архитектурных бюро. Начало строительства намечено на четвертый квартал 2010 года.

«На трех гектарах, вблизи нескольких парковых зон изначено располагаются четыре малоэтажных объекта. Здания комплекса спроектированы таким образом, что образуют продольный двор с уютным собственным парком, внутренними садами и бассейном. При таком расположении домов возможность вида „из окна в окно“ полностью исключена, — рассказывает Екатерина Батынкова. — Непосредственно на территории комплекса будут размещены объекты инфраструктуры: бассейн, собственный детский сад, сервис высочайшего уровня, ресторан и подземный паркинг. Проектом предусмотрены разные варианты

квартир: от уютных таунхаусов с собственными двориками до стильных и просторных пентхаусов. Стоимость квадратного метра — от \$16 000».

По мнению Константина Ковалева, один из наиболее интересных проектов на стадии котлована — ЖК «Садовые кварталы» (здесь в ближайшее время ожидается начало продаж). Это проект комплексного освоения территории, с хорошим расположением. Его концепцией предусмотрена благоустроенная территория, собственный пруд, широкий спектр инфраструктуры: бассейн, собственный детский сад, сервис высочайшего уровня, ресторан и подземный паркинг. Проектом предусмотрены разные варианты



ЖК «Садовые кварталы» в Хамовниках: ожидается начало продаж

Жарова-Райт, президент инвестиционной группы Sesegat, будет самым неожиданным воплощением. На его финансирование уже выделены средства Сбербанка. «Проект клубного дома на 22 квартиры в самом центре „золотой мили“ не только выгодно позиционируется по сравнению с целыми кварталами элитной застройки в Хамовниках, но и является одним из завершающих на этой территории», — рассказывает она. — Качество строительства или красотой интерьеров холлов удивить сложно, а вот изменение самого подхода к продаже и, главное, эксплуатации дома с полноценной службой консьержей и гостиничным сервисом будет неоспоримым преимуществом этого уникального проекта».

Смена формата

Покупая с инвестиционными целями квартиру даже в самом замечательном доме, можно ошибиться, если неправильно выбрать расположение квартиры и метраж. Эксперты советуют выбирать для инвестиций не самые большие, но одновременно самые просторные квартиры: проще будет продать.

Как уверяет Екатерина Батынкова, наиболее ликвидны двухсторонние квартиры с удобной планировкой, оптимальными вспомогательными площадями, высокими потолками, большими окнами. Если два-три года назад эталоном элитного жилья считались квартиры площадью более 150 кв. м, то в последнее время самыми ходовыми считаются объекты площадью 100–150 кв. м.

А вот по наблюдениям Екатерины Тейн, после кризиса самыми востребованными стали квартиры площадью до 100 кв. м. Правда, на московском рынке их немного — только 7% от общего предложения. Около пятой части элитных квартир имеют площадь более 300 кв. м. 33% общего количества квартир имеют площадь от 200 до 300 кв. м, 41% — от 100 до 200 кв. м. Менее популярны, по словам Екатерины Тейн, квартиры с плохой организацией пространства — если, к примеру, мало окон и много колонн.

Динамика продаж в жилом комплексе «Итальянский квартал» подтверждает справедливость этих наблюдений. «В нашем проекте распродана большая часть квартир площадью от 50 до 67 кв. м, — рассказывает Людмила Потапова, руководитель отдела продаж проекта „Итальянский квартал“. — Из предлагаемых 40 квартир осталось всего 10. Небольшие метراжи в „Итальянском квартале“ появились после реконструкции в 2008 году и с момента открытия тестовых продаж осенью 2009 года пользуются активным спросом».

Золотые котлованы

Выбрав объект, инвестору остается понять, на каком этапе строительства лучше вкладывать деньги. Екатерина Тейн считает, что можно инвестировать на любом этапе, если репутация застройщика хорошая, и есть надежные источники финансирования, и, конечно же, имеется разрешение на строительство.

Тем не менее, по наблюдениям Людмилы Потаповой, большинство инвесторов входит в

проект на начальной стадии продаж и в зависимости от политики компании их доля в общем объеме продаж составляет от 15 до 50%. При этом, разумеется, инвестор сильно рискует. Как сообщает Ирина Егорова, заместитель гендиректора Soho Estate, сегодня практически не практикуется продажа квартир по инвестиционным ценам на стадии котлована. Цены сразу формируются по состоянию «дом готов». Инвестор может рассчитывать только на рост рынка и на рост цен после прихода Госкомиссии, а это не более 10–15%.

Инвестиционных покупок могло бы быть больше, если бы не политика некоторых застройщиков. Часть застройщиков — ярые противники покупок квартир в своих проектах с инвестиционной целью. Дело в том, что застройщик предпочитает создавать для будущих жильцов комфортную среду, осуществляя своеобразный фейс-контроль, так как неудобное соседство может свести к нулю многие достоинства проекта. Другая причина сопротивления застройщиков состоит в том, что частный инвестор, купивший какое-то количество площадей, выставив их на продажу, может стать конкурентом застройщика. Например, если будет продаваться квартиры с хорошим дисконтом.

Таким образом, расширившиеся в последние месяцы предложения элитного жилья на начальном этапе строительства предоставляет скорее большие возможности выбора, а не получения прибыли от перепродажи.

Наталья Капустина

Поле для рублевых миллионеров

портфель

Инвестиционные покупки постепенно возвращаются на рынок Москвы и Подмоскovie. Причем если в Москве, чтобы включиться в игру на повышение, нужно располагать денежными средствами в размере не менее 3 млн рублей, то в Подмоскovie «входной билет» может быть вдвое дешевле. Но будет ли прибыль?

Ленинский подход

Искать жилые объекты, подходящие для инвестиций, — дело непростое. Предсказать, как со временем поведет себя цена на них (не говоря уже о спросе), достаточно сложно. Очевидно, что свое влияние окажет и состояние рынка недвижимости в целом, и уровень инфраструктуры застраиваемой территории, и динамика строительства. Вычислить влияние каждого из этих факторов по отдельности почти невозможно. Зато можно попытаться с довольно высокой степенью точности оценить их совокупно.

Проще всего оценить инвестиционный потенциал строящихся больших жилых комплексов, корпуса которых возводятся поэтапно. Продажи в них открываются в разное время, поэтому есть возможность сравнивать цены и экстраполировать ценовую динамику на год-два вперед.

Таких объектов в Подмоскovie сейчас немало, причем есть они как по соседству с МКАД, так и на окраинах Московской области. Так, в Ленинском районе Московской области в рамках ЖК «Коммунарка» (расположен в одноименном поселке в 7 км от МКАД по Калужскому



В поселке «Коммунарка» на Калужском шоссе можно стать инвестором, имея чуть более 2 млн рублей ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

шоссе) возводятся семь монолитно-кирпичных жилых корпусов разной этажности. Один из них сдан в эксплуатацию, остальные будут готовы в 2011–2013 годах, а продажи уже идут во всех домах. Поэтому отследить ценовую динамику в этом комплексе вполне возможно. Как сообщили в департаменте новостроек компании «Московский ипотечный центр (зас-

ройщик ЖК «Коммунарка»), инвестиционный потенциал этого объекта довольно значителен.

Так, во втором корпусе четвертой очереди строительства (сдача дома запланирована на 2013 год), продав в которой стартовали в середине лета, распродаженную на первом этаже однокомнатную квартиру площадью 46,6 кв. м сейчас можно приобрести за 2,37 млн рублей.

Начиная со второго этажа аналогичные квартиры продаются за 2,56 млн рублей. Интересно сравнить эти данные со стоимостью квартир в других корпусах, где продажи начались намного раньше. Так, в третьей очереди строительства, которая будет введена в эксплуатацию в 2011 году, «однушки» площадью 42,4 кв. м сейчас продаются за 3,6 млн рублей, а в уже сданном корпусе имеются только вторичные предложения тех, кто инвестировал в объект на раннем этапе строительства.

Например, за расположенную в этом корпусе квартиру площадью 44,5 кв. м просят 4,2 млн рублей. Таким образом, если привести эти цены к стоимости 1 кв. м, окажется, что к моменту полуготовности дома цены однокомнатных квартир вырастают на 48–59%. А после сдачи дома (до него от момента начала продаж проходит около трех лет) прирост капитала в целом составляет 64–77%. Что при сохранении нынешней динамики обещает сделанные сейчас минимальные инвестиции (2,37–2,56 млн рублей) к концу 2013 года превратить примерно в 4,2 млн рублей.

ЖК «Коммунарка» не единственный в Ленинском районе, который можно рассматривать, намереваясь совершить покупку с инвестиционной целью. Есть, например, микрорайон «Солнцево Парк» (9 км от МКАД по Боровскому шоссе, застройщик ГК «Мортон»). Проект предусматривает строительство более 20 монолитных и панельных жилых домов, а также многоэтажный многофункциональный центр, поликлинику, общественную библиотеку, многоярусную парковку и детские учреждения.

Цены различаются в зависимости от типа здания, его расположения и этажа. Так, однокомнатная квартира площадью 41,2 кв. м на низких этажах 9-го корпуса продается за 2,53 млн рублей. А аналогичная в 7-м корпусе, расположенная на первом этаже, стоит 2,45 млн рублей. Однако отследить изменение цены во времени пока невозможно: «Солнцево Парк» начал продаваться совсем недавно. Но из-за обширности инфраструктуры и небольшой удаленности от Москвы можно предположить, что цены будут примерно такими же, как в «Коммунарке».

Полет на МАРЗ

Интересные предложения есть в жилом микрорайоне МАРЗ, который строится в 15 км от МКАД по Носовихинскому шоссе на берегу озера Черного близ города Железнодорожного в районе с уже сложившейся развитой инфраструктурой (застройщик — «Каскадстройсервис»).

Застраивается МАРЗ каркасно-кирпичными домами серии И-1724, интересной тем, что в ней есть целых шесть типов однокомнатных квартир площадью от 38,7 до 46,9 кв. м. Самые привлекательные цены в 4-м корпусе, который вывели в продажу в начале июля и где сейчас ведутся земельные работы. Так, при стопроцентной оплате стоимостью самой маленькой из однокомнатных квартир (38,7 кв. м) составляет 1,59 млн рублей (если же рассматривать вариант с рассрочкой до ноября 2011 года, то цена увеличивается до 1,66 млн рублей). А за самые большие из однокомнатных сейчас просят 1,91 млн и 1,96 млн рублей соответственно.

За суммы же, сопоставимые с самыми малыми вложениями в «Коммунарке» и «Солнцево Парке», здесь можно приобрести двухкомнатные квартиры. Так, двухкомнатная квартира площадью 65,5 кв. м стоит 2,67 млн рублей (2,74 млн рублей при оплате в рассрочку), а квартира в 68,6 кв. м обойдется в 2,73 млн рублей (2,8 млн с рассрочкой платежей).

Почему речь зашла о двухкомнатных квартирах? Дело в том, что в других корпусах микрорайона МАРЗ, которые на данный момент находятся в более высоких стадиях строительства, сейчас в первичной продаже однокомнатных квартир нет. Поэтому сравнение проесть невозможно и разумнее рассмотреть двухкомнатные. Так, в 3-м корпусе, который сейчас находится на стадии монтажа пятого этажа, разброс цен на двухкомнатные квартиры составляет 2,8–3,1 млн рублей (или 2,94–3,34 млн рублей при поэтапной оплате). То есть к моменту, когда здания достигают четверти своей высоты, квартиры дорожают примерно на 5%. Если судить по 1-му корпусу, где сейчас ведется монтаж кровли и начинается подведение коммуникаций, к этому этапу строительства цены подрастают еще почти на 20%. А сравнение с корпусом самой высокой степени готовности (в нем завершенны внутренние электромонтажные работы и идет благоустройство дворовой территории) показывает, что с момента начала строительства квартиры дорожают приблизительно на 40%.

Поводом для дальнейшего изменения цен, безусловно, станет ввод здания в эксплуатацию, однако уже сейчас можно

предположить, что планку в 70% (как в ЖК «Коммунарка») сделанные в этот проект инвестиции не преодолели. Однако и «входной билет» на МАРЗ обойдется заметно дешевле.

Гигантомы из Шатур

Поиски еще более дешевых вариантов логично продолжить на окраинах Московской области. Например, в Шатуре (120 км от МКАД по Егорьевскому шоссе). В центре этого города возводятся ЖК «Старый город» (застройщик — «Шатуравто»), который представляет собой пять монолитно-кирпичных домов с благоустроенной внутренней территорией. Сейчас начинаются продажи в первых двух корпусах, строительство которых планируется завершить в конце 2011 года.

Цены на первый взгляд достаточно привлекательные. Так, если первый взнос за однокомнатную квартиру составит от 90 до 100%, то ее продадут за 32 тыс. рублей за 1 кв. м. А если оплачивать поэтапно (первый платеж — от 25%), то цена квадратного метра увеличится на 1 тыс. рублей. Однако сами квартиры очень габаритные. Для сравнения: самая маленькая однокомнатная квартира в «Старом городе» по размерам сопоставима с самой большой в микрорайоне МАРЗ — в ней больше 46 кв. м. В самой же большой шатурской «однушке» почти 57 кв. м. В итоге на покупку однокомнатной квартиры в «Старом городе» потребуется 1,47–1,82 млн рублей (или 1,51–1,88 млн при оплате частями). То есть даже больше, чем уйдет на приобретение однокомнатной квартиры в 15 км от МКАД.

Остается одна надежда — на инвестиционную выгоду. По самому ЖК «Старый город» ее пока не предскажешь: слишком недавно открылись продажи. Остается лишь сравнивать с другими новостройками Шатуры. Однако сейчас в городе есть только один подходящий объект — достраивающийся девятиэтажный монолитно-кирпичный дом, в котором хотя средние цены и заметно выше (порядка 41 тыс. рублей за 1 кв. м), однако сами квартиры меньше площади. В итоге однокомнатные квартиры в нем стоят не намного дороже (1,7–2,15 млн рублей). Поэтому ориентироваться на эти данные, оценивая перспективы ЖК «Старый город», и предполагать, что при приближении к окончанию строительства прирост инвестиций по этому объекту составит 28%, достаточно сложно. Впрочем, это значение можно принять за отправную точку, чтобы сравнить привлекательность небольших инвестиций в целом в объекты Московской области.

Вывод напрашивается сам собой. Безусловно, по мере удаления от МКАД стоимость «входного билета» в «многоэтажные инвестиции» уменьшается (если, конечно, застройщику удастся победить в себе дух гигантомании), однако и инвестиционная привлекательность тоже падает. Что, наверное, логично. Ведь главное, что оказывает влияние на рост цен, — это не инфраструктура и даже не стадия строительства, а реальный спрос. А он по мере отступления к границам Московской области будет уменьшаться.

Наталья Павлова-Каткова

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Аренда на доверии

управление

(Окончание. Начало на стр. 1)

Впрочем, следует понимать, что владельцы квартир в «малобюджетных пятиэтажках», во-первых, не готовы платить управляющей компании соответствующие гонорары, а во-вторых, управление такими квартирами связано с целым рядом проблем, а аварийные ситуации в них возникают не в пример чаще, чем в элитных квартирах. Да и легальная сдача в аренду дешевых квартир с заключением всех необходимых договоров и уплатой всех налогов встречается не так уж часто, что делает этот сегмент малопривлекательным для профессиональных УК, работающих только «в белую». «Воспользоваться услугами УК имеет смысл состоятельным гражданам — тем, кто сдает жилье в элит- и бизнес-классе, иначе доход от аренды будет ничтожно мал», — говорит генеральный директор компании «Служба недвижимости» Павел Карасев.

Но даже на рынке элитной недвижимости такие предложения встречаются не слишком часто. К примеру, воспользоваться такой услугой можно в уже упомянутом ЖК «Коперник». Кроме того, в доходном доме по адресу Б. Николовобинский пер., д. 10, который принадлежит правительству Москвы, действует своя управляющая компания. Также существуют комплексы «Донской посад» и «Парк Плейс Москоу» под управлением компании Hines. В остальном же эта услуга носит ограниченный характер, а спектр оказываемых услуг куда уже, чем на Западе.

Наш вариант услуги представляет собой сильно упрощенную форму полноценного управления, — полагает первый заместитель генерального директора компании, «Мизель-Аренда» Мария Жукова. — Профессиональное управление имуществом большее развитие получило в коммерческой недвижимости или на финансовом рынке». По словам председателя совета директоров компании Deseqar Ирины Жаровой-Райт, сейчас стандартный набор услуг так называемого доверительного управления предполагает минимум: генеральную уборку перед сдачей в аренду, заключение договора аренды без присутствия хозяина, контроль за получением арендной платы, контроль оплаты телефонных счетов и коммунальных платежей, решение любых возникших технических и бытовых проблем, урегулирование вопросов, связанных с возможной порчей имущества арендатором, надзор за квартирой и предоставление отчета от управляющего. Госпожа Жарова-Райт уверяет, что ее компания одна из немногих, кто делает больше: налоговое консультирование при заключении договора, подготовка документов для ИП, помощь в получении лицензии, вывоз и хранение мебели, косметический ремонт и замена бытовой техники.

«Услуга доверительного управления еще не очень широко востребована на российском рынке, — признает директор отдела аренды IntermarkSavills Галина Ткач. — В основном из-за того, что по-прежнему очень мала доля собственников, которые воспринимают аренду недвижимости как бизнес. Исторически основная масса арендодателей приобрела недвижимость в собственность в рамках приватизации или по наследству, и для многих это фактически единственный источник существования».

«Донской посад»: недавно построенный комплекс, где предлагается аренда квартир

ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

ДВА ВАРИАНТА УПРАВЛЕНИЯ

Доверительное управление — это услуга по управлению объектом недвижимости от имени собственника. Оказывая ее, компания-посредник (или управляющая компания) берет на себя решение всех вопросов, связанных с поиском нанимателей жилья, оформлением документов, уплатой коммунальных платежей и налогов, контролем состояния квартиры, сбором ежемесячной арендной платы и ее перечислением собственнику квартиры.

Кроме того, такая управляющая компания берет на себя обязательства не только по поиску клиента, но и по всем возможным дальнейшим коммуникациям с ним, начиная с получения у арендатора платежей и заканчивая устранением дефектов, которые могут возникнуть в результате пользования жилым помеще-

нием. Иными словами, заключив подобное соглашение, собственник полностью перекладывает заботы, связанные со сдачей недвижимости в аренду и ее последующим содержанием, на управляющего. Ему лишь придется ежемесячно проверять свой банковский счет на предмет поступления арендных платежей.

Как правило, существует два вида доверительного управления. В первом случае управляющая компания сама становится арендатором квартиры за фиксированную сумму и пересдает ее в субаренду реальным жильцам на собственных условиях, оказывая при этом полный спектр услуг по управлению и эксплуатации жилья. В этом случае доход УК зависит от того, на каких условиях она сможет сдать квартиру на рынке, а доход собственника остается стабильным незави-

симо от того, заселена квартира круглый год или же пустует, сдает УК ее дороже или дешевле зафиксированной владельцем цены и т. д.

Второй способ — это договор на оказание сервисных услуг. Иными словами, УК занимается поиском арендатора, переговорами с ним, взиманием арендной платы и т. д., но собственник платит компании-посреднику комиссию за эти услуги, зависящую от величины арендной платы. При этом его доход также зависит от наличия арендаторов и ставки аренды, по которой реально сдается квартира. Если в первом случае собственник, как правило, полностью отрывается от управления этой недвижимостью, то во втором вполне может участвовать в нем и давать рекомендации УК.



«Парк Плейс Москоу» долгое время оставался единственным жилым комплексом в Москве, где можно было снять квартиру через управляющую компанию

ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО



В ЖК «Коперник» арендой квартир занимается управляющая компания

ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

Арендная расплата

Естественно, стоит такая услуга недорого. В случае полной передачи квартиры на поруки УК речь может идти примерно о 30–40% от месячной стоимости аренды. Дело в том, что в данном случае УК несет высокие риски простоя жилплощади, а также существенные затраты, связанные с необходимостью содержать штат высококвалифицированных специалистов со знанием иностранного языка и прочими навыками. В случае сервисного управления комиссия управляющей компании будет ниже и составит примерно 15%. Василий Митко из агентства МИАН говорит, что его компания берет 10% ежемесячной ставки аренды, а дополнительно взимается разовый платеж за поиск нанимателя в размере 50% от стоимости аренды после заселения.

Но для арендодателя услуга того стоит, поскольку он снимает с себя абсолютно все заботы, связанные со сдачей квартиры в аренду. Для арендатора же, утверждают эксперты, аренда квартиры через УК тоже более выгодна, поскольку он получает в дополнение ко всему еще и сервис, которого не оказывают обычные арендодатели. При этом не факт, что такая квартира обойдется съемщику дороже, ведь все затраты на услуги УК оплачивает арендодатель, а цена, которую он устанавливает при передаче квартиры в доверительное управление, всегда ниже рыночной. «Квартира, находящаяся в управлении у профессиональной компании, сдается по рыночной цене, а управление скорее добавляет ей конкурентное преимущество, чем дополнительную стоимость», — подтверждает Галина Ткач.

«Несомненные преимущества такого способа найма жилья и для арендатора», — утверждает Василий Митко. — Договор между нанимателем и наймодателем заключается офици-

ально и может быть расторгнут только при его грубых нарушениях, а не по первому желанию владельца». Кроме того, по его словам, при стандартных условиях найма страховой взнос хранится у владельца квартиры и при расторжении договора может быть не возвращен по разным причинам, иногда нелогичным. При заключении договора доверительного управления гарантийный платеж находится в агентстве на протяжении всего срока сдачи квартиры и выдается после расторжения договора найма, если у сторон нет друг к другу претензий. «Поскольку основными потребителями услуги являются арендаторы-иностранцы, то для них дополнительным преимуществом является снятие языкового вопроса», — добавляет Леонид Меньшиков.

В будущем, по мнению экспертов, услуга, скорее всего, будет набирать обороты на российском рынке и превратится в отдельный развитый сектор. «Доля собственников, которые будут прибегать к данной услу-

ге, будет расти по мере роста количества собственников, которые приобретают квартиру в коммерческих целях», — прогнозирует Галина Ткач. «Перспективы развития услуги по сдаче в аренду квартир через специальные УК в Москве велики», — соглашается Вадим Ламин. — Думаю, услуга будет развиваться, возможно, видоизменяться, могут появиться агентства, которые займутся исключительно управлением. Для этого есть определенные предпосылки: все больше людей уезжает за границу, например, по международному обмену, и существует потребность в управлении их жильем в России. Так что услуга имеет будущее».

Вот только случится это, скорее всего, не так скоро, как хотелось бы собственникам и арендаторам. Ведь пока предложение услуги носит ограниченный характер, ее цена стабильно высока, зато по мере выхода на этот рынок новых игроков будет расти качество услуги и снижаться ее стоимость.

Антон Бельх

Генеральный партнер культурной программы Дня города



ВСЁ
УСТРОИТСЯ!

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



СПЕЦИАЛЬНОЕ ЛЕТНЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

подробности на сайте www.pik.ru

МОСКВА

М «ПРАЖСКАЯ», жилой комплекс «Битцевский», ул. Красного Маяка (КОПЭ-БАШНЯ, КОПЭ-М-ПАРУС)



М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ», жилой район «Ново-Переделкино», мкр. 14, ул. Лукинская



М «ТЕПЛЫЙ СТАН», ул. Академика Виноградова, мкр. 8В, вл. 7, корп. 7, 12 (индив. проект)



М «СВИБЛОВО», жилой комплекс «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16 (КОПЭ-БАШНЯ, П-ЗМ)



М «СЕМЕНОВСКАЯ», пр-т Буденного, вл. 26, к. 2 8-я ул. Соколиной Горы, д. 8, корп. 2, соор. 3



М «УЛИЦА 1905 ГОДА», Шмитовский пр-д, д. 20 (индив. проект)



М «ВДНХ», пр-т Мира, вл. 165–169 (индив. проект) Ярославское ш., д. 122



М «КОЛОМЕНСКАЯ», Нагатинская наб., вл. 56А



М «ДОМОДЕДОВСКАЯ», Ореховый пр-д, вл. 41 (КОПЭ)



ПОДМОСКОВЬЕ

г. ЛЮБЕРЦЫ, жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8



г. МЫТИЩИ, 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, 12 (КОПЭ-М-ПАРУС), к. 17 (111-М)



жилой район «Новокуркино», мкр. 7, к. 21, 21А (П-ЗМ)



жилой район «Обиленный» г. ДОЛГОПРУДНЫЙ, мкр. «Центральный» поселок «Береговой». Таунхаусы



г. ДМИТРОВ, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М) мкр. ДЗФС, к. 44, 45, 46 (инд. проект) ул. Космонавтов, вл. 1 (индив. проект)



РЕГИОНЫ

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



★ сроки проведения с 1 по 31 августа 2010 г.

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



WWW.PIK.RU

500·00·20

ПРИМЕНЕНИЕ ЭТОЙ ПРОГРАММЫ ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО НА САЙТЕ WWW.PIK.RU

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Стройка в паутине

обратная связь

В эпоху поголовной интернетизации утаить правду о ходе строительства стало практически нереально. Все меньше остается новостроек, соинвесторы которых не выносят обсуждение своих проблем в сеть. Мы постарались понять, чем независимые форумы могут помочь потенциальному покупателю.

Народный протест на Мосфильмовской

Изучение форумов новостроек я решил начать с неофициальной площадки для общения соинвесторов печально известного «Дома на Мосфильмовской». Интересно было узнать, что эти люди думают об объявленном мэром сносе 22 верхних этажей с самыми дорогими квартирами. Как выяснилось, покупатели квартир считают единственной причиной случившегося то, что застройщики «не „занесли“ кому надо». Теперь пользователи форума подумывают обратиться к московским чиновникам.

«Думаю, что общая позиция соинвесторов должна быть однозначной, — написал пользователь tenton. — Чиновники должны решать вопросы согласований в рабочем порядке, а не делать крайними граждан, купивших квартиры для улучшения жилищных условий».

Но еще интереснее оказалось одно из сообщений в теме, посвященной замораживанию строительства. Оказывается, еще 8 февраля пользователь Татьяна писала вот что: «Мне менеджер „Дон-строя“ в октябре 2009 года объяснил, что остановка строительства связана в большей степени не с отсутствием финансирования, а с тем, что этажность корпуса А не соответствует разрешенной в центре Москвы, и поэтому по данному вопросу „будут договариваться“». Но времени прошло достаточно, а движения на стройке никакого — она заморожена».

Выходит, конфликт вокруг «лишних этажей» возник еще осенью и некоторые соинвесторы прекрасно об этом знали.

А кто-то из потенциальных покупателей, возможно, отказался от приобрете-

Заморозка «Лосиног острова»

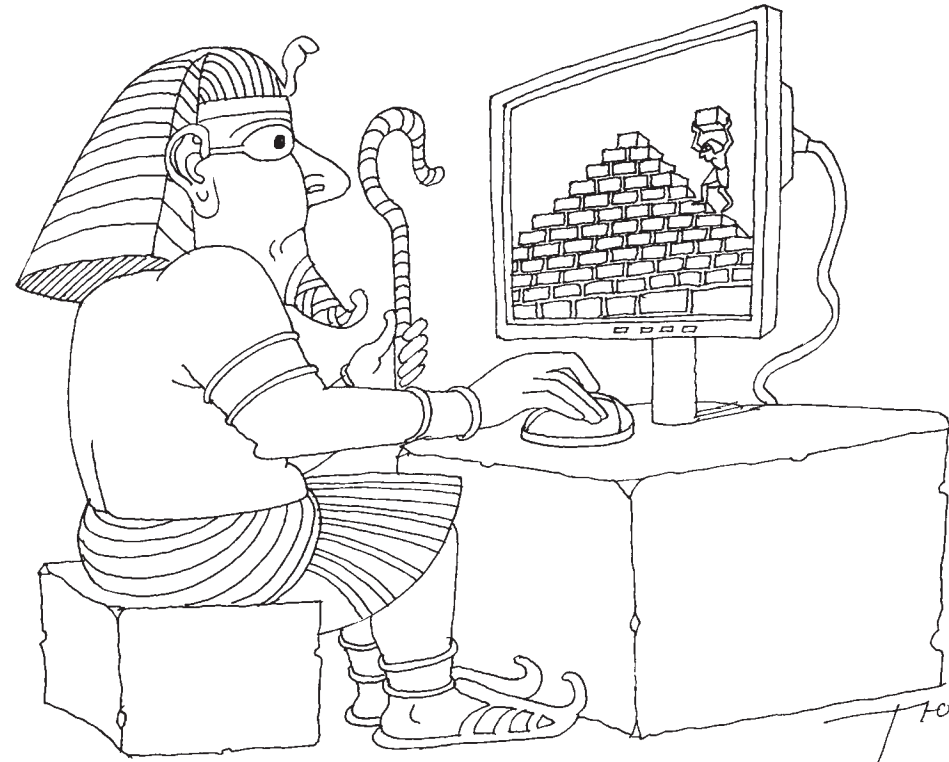
У других объектов «Дон-строя» тоже есть неофициальные форумы. Один из них со-

здан соинвесторами ЖК «Измайловский» и ЖК «Лосиный остров». Там, например, можно следить за ходом строительства обоих комплексов с регулярно обновляемыми фотографиями.

Тут же будущие соседи обсуждают насущные проблемы. Например, можно узнать о борьбе с гастарбайтерами, использовавшими квартиры в строящемся «Измайловском» для отправления естественных физиологических потребностей (сейчас, пишут, проблема с туалетами для рабочих решена). Есть и информация, действительно способная повлиять на выбор жилья в этом комплексе. Так, 2 марта администратор форума Zodiac написал следующее: «Входные группы 3-го и 4-го корпусов урезаны за счет расширения ТЦ и офисной части настолько сильно, что народ реально ломает голову, где разместить все почтовые ящики!» В разделе форума, посвященном другому объекту — «Лосиному острову», картина куда более мрачная.

В теме для размещения фотографий со стройплощадки последнее содержательное обновление сделано 20 апреля. «На стройке ни души, полная тишина (нет техники, людей), — констатировал тогда Zodiac и подкрепил утверждение фотографиями, где видно, что стройка действительно вымерла. С тех пор никакой информации о том, чтобы строительство возобновлено, не появлялось.

В соседней теме участники форума обсуждают замораживание строительства и слухи о том, что «Дон-строй» решил достраивать их дома в последнюю очередь, отдав приоритет «Измайловскому». А недавно соинвесторы даже провели встречу инициативной группы, чтобы потом объединенным фронтом отстаивать свои интересы перед застройщиком. Мы попросили пресс-службу «Дон-строя» прокомментировать эти обсуждения в форумах, но полу-



чили очень неопределенный ответ: «Мы внимательно изучаем поступающие в компанию обращения и запросы, а также следим за проблематикой поднимаемых на форумах тем. Компания приглашает представителей соинвесторов обращаться в пресс-службу для налаживания конструктивного взаимодействия».

«Лишние» этажи «Триколора»

На форуме соинвесторов ЖК «Триколор», как и везде, обсуждают темпы строительства. «Сегодня был на стройке. Что-то работы стали сильно замедляться, — написал в начале июля пользователь Oleg31. — Раньше в выходные работали. Сегодня не видел ни одного строителя».

Но есть и более животрепещущий вопрос — остановка монолитных работ в корпусе № 1, единственном, который сейчас боле или менее построен. Дело в том, что по первоначальному проекту дом должен был быть 46-этажным. Потом застройщик Capital Group попросил московские власти увеличить высоту объекта на десять этажей. Еще 12 ноября 2009 года пользователь Kabal, владеющий, судя по его сообщениям, инсайдерской информацией, утверждал: «Корпус 1 будет 58 этажей, можете не сомневаться». Потом, уже 14 апреля 2009

года, тот же Kabal вынужден был признать: «Монолитные работы остановлены контролирующими органами по корпусу № 1, на строительство других корпусов это не влияет». На следующий день он уточнил: «Стоит вопрос о согласовании (экспертизе) проекта выше 46 этажей по 1-му и 2-му корпусу. У заказчика нет разрешающих документов выше строить, а подрядчик уже отлил перекрытие 48-го этажа. Поэтому сейчас проблемы — согласования будут на уровне Лужкова (Ресина). Не факт, что разрешат достраивать».

Если так, то не постигнет ли «Триколор» судьба «Дома на Мосфильмовской»? Я решил спросить обо всем этом самого застройщика, но получил уклончивый ответ. «У ЖК „Триколор“ нет „лишних“ этажей, — ответила Динара Лизунова, директор службы по связям с общественностью Capital Group. — Проект прошел государственную экспертизу, которая подтвердила все параметры объекта, в том числе его высоту, и сейчас находится в стадии активного строительства. Служба по связям с общественностью проводит регулярный мониторинг информационного поля, включая блоги. Но источников огромное количество, поэтому лучшим способом предоставить нашим клиентам и

партнерам достоверные факты мы все-таки считаем корпоративный сайт».

Фотографы-любители

Кроме форумов соинвесторов определенно-го объекта или застройщика есть и просто форумы, посвященные архитектуре и строительству. Например, www.realtytalk.ru, citytowers.ru или www.skyscrapercity.com. На них практически не обсуждаются отношения с застройщиком и всевозможные коммунальные и юридические проблемы, зато часто можно найти качественные и свежие фотографии стройки. Смотреть их надоедает сразу и сравнивать увиденное.

Вот, к примеру, что модератор Svetlana 15 сентября 2009 года написала на форуме www.realtytalk.ru о ЖК «Итальянский квартал»: «За полтора года... даже фундамент еще не полностью заложен. Скорость стройки поражает своими темпами». Но уже через 25 дней на citytowers.ru проходит сообщение об остановке на стройплощадке башенного крана, а на фотографии от 4 марта 2010 года уже видно, что один из корпусов вырос над землей на пять этажей.

Благодаря обилию форумов и фотографов-любителей рост некоторых домов можно наблюдать чуть ли не по дням. Возьмем в качестве примера другой «квартал», на этот раз «Английский». На форуме citytowers.ru 7 сентября 2009 года один из участников констатировал: «В этом году строители на площадке, похоже, и не появлялись». 10 февраля на www.skyscrapercity.com приходит радостная весть: «Строительство возобновилось, но объем работ намного меньше, чем до кризиса. Работы ведутся лишь местами. Рабочих пока немного». А 11 июня еще один пользователь сообщает, что рабочих стало меньше. Однако судя по последним фотографиям, стройка не останавливается. 28 июня появляются новые снимки, где видны строители, готовящие арматуру для заливки монолита.

Польза или «флуд»?

Форумы могут пригодиться не только потенциальным покупателям, но и участникам рынка. Однако их мнения по этому вопросу разделились.

«Информация на форумах скорее опасна, чем полезна, ведь в интернете любой человек под любым именем может писать что угодно, не заботясь о правдивости своих слов, — считает Илья Сапунов, генеральный директор компании „Красивая

земля». — Мы не отвечаем на форумах от лица компании и стараемся общаться с клиентами по телефону».

А вот его конкуренты из ГК «Родные земли» убеждены, что без форумов не обойтись. «Интернет-сообщества покупателей в любом случае будут иметь место, хотим мы этого или нет, — уверен коммерческий директор группы компаний Владимир Ефимов. — Это нужно воспринимать как данность и по возможности обращаться к ней в свою пользу. Для нас это возможность, во-первых, поддерживать обратную связь с покупателями, а во-вторых, разъяснять им непонятные моменты процесса строительства поселка. Недавно мы инициировали обсуждение уставов наших дачных поселков, на форуме были предложены черновые версии документов».

В корпорации «Инком» признались, что с форумами работают. «Активным участником форума поселка „Новорижский“ является наш эксперт, который регулярно публикует актуальные прайс-листы, позволяющие жителям отслеживать рост цены на свои участки, по возможности отвечает на вопросы жителей о ходе строительства и инфраструктуре, публикует важную информацию обо всех изменениях, которые происходят в районе, — рассказывает директор Корпорации по маркетингу Лидия Гречина. — В случае, когда сообщения на форуме вводят в заблуждение клиентов, содержат заведомо неверную информацию, мы вмешиваемся в обсуждение от имени компании. Например, на форуме одного из поселков появилось сообщение клиента, который не был допущен на стройплощадку, так как отказался выполнить элементарные правила техники безопасности (использовать каску и передвигаться в сопровождении представителя компании). Его запись гласила, что компания-де объявила клиентам тотальный запрет на посещение поселка! Естественно, эта новость не имела ничего общего с действительностью, что мы оперативно откомментировали на форуме».

Онлайн-сообщество иногда может серьезно воздействовать на застройщика. Зачастую такие форумы, наносящие вред девелоперу, приобретаются им или блокируются. Например, в прошлом году компания СУ-155 отсудила права на дом su155.net, принадлежавший сайту недовольных клиентов этой компании. А что это как не признание роли интернета?

Никита Аронов



- 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

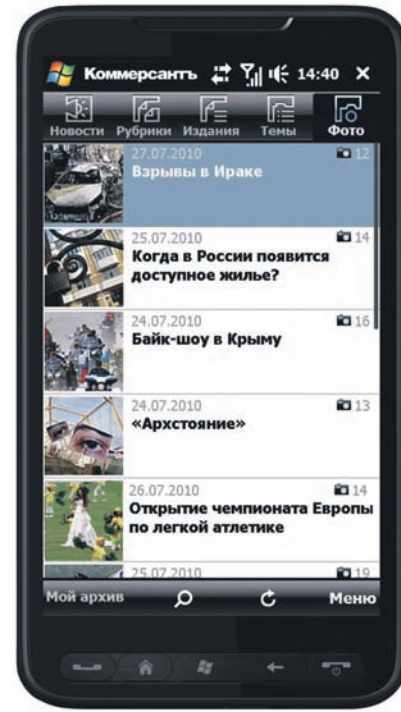
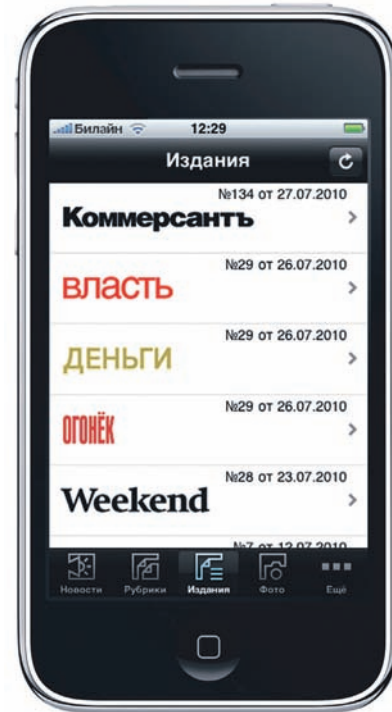


232-08-08
www.champion-park.ru



С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.magistrat.ru
ООО «Территориальное директ» «Резиденция» ЗАО «Интеко» ООО «Магистрат»

Коммерсантъ. Всегда на ваших экранах



KOMMERSANT.RU/MOBILE

Бесплатный сервис Издательского дома

«Коммерсантъ» — приложение платформ iPhone (iPod touch) и Windows Mobile. Новостная лента, газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы» и «Огонёк». Полный доступ ко всем статьям, удобный рубрикатор, поиск по архивам, фотогалереи событий и фотографии ведущих мировых агентств.

Передача данных в сотовых сетях — в соответствии с условиями провайдера

**В будущее —
на мобильной
платформе**

