

ДОМ



Как теперь обходят закон о долевом строительстве **2** | Чем интересен Калининград для частного инвестора **5** | Насколько увеличивается цена квартиры после отделки **8** | Что будут строить в Москве после Лужкова **10** | Повысятся ли тарифы на страхование после пожаров? **12** | Зачем миллионеры покупают недвижимость в джунглях **16** |

Многоквартирные жилые комплексы — довольно новое явление на загородном рынке. Многие относятся к ним скептически: зачем, мол, покупать жилье за городом, чтобы сидеть в четырех стенах? Однако преимуществ у нового формата тоже немало.

Одна крыша на всех

сектор рынка

Формат определяет содержание
Многоквартирные загородные жилые комплексы (МЗЖК) начали строить примерно десять лет назад — в районе Рублево-Успенского шоссе, на Николиной горе и в Петрово-Дальнем. Как правило, это дома не выше пяти этажей, расположенные в пределах или рядом с коттеджными поселками и населенными пунктами, обеспеченными гостиничной и развлекательно-спортивной инфраструктурой. То есть рядом и лес, и речка, и теннисные корты, и магазины со стадионами, а если повезет — то и поле для гольфа или санаторий с процедурами. Особенно приятно, что квартиры в таких комплексах стоят существенно дешевле, чем московские того же класса.

Загородные многоквартирные комплексы, представленные на рынке сегодня, позиционируются в рамках различных сегментов — от экономкласса до элитного, — рассказывает Тимур Сайфутдинов, управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood. — Основная часть предложения при этом по аналогии с рынком городского жилья приходится на бизнес-сегмент (около 70%). Проекты элитного сегмента занимают небольшую долю — 11%. Примечательно, что доля экономсегмента постепенно растет: если несколько лет назад доля подобных проектов находилась на уровне 10%, то сейчас она превышает 20%. Это связано в первую очередь с активным развитием загородного многоквар-



Жилой комплекс «Chalet-Жуковка»: 30 роскошных квартир с каминами и верандами для барбекю

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

тирного строительства на достаточно большом удалении от МКАД, что в большинстве случаев естественным образом снижает класс проекта».

К экономклассу по этому критерию относятся МЗЖК на юге Подмосквы, преимущественно на Оке, например в Пушино, Серпухове и Подольске, где построены смешанные поселки таунхаусов и многоквартирных комплексов. Похожие объекты есть и в ближнем Подмосковье — в Химках, в районе Куркино, в Одинцово.

К элитным МЗЖК эксперты относят дома в Жуковке, Петрово-Дальнем, а также проекты «Фрионвалд» и «Русский авангард» на Сколковском шоссе. Так, квартиры в трех- и шеститажных домах на территории пансионата «Петрово-Дальнее», расположенного на 15-м км Рублевки, стоят около 150 тыс. рублей за квадратный метр. Для сравнения: на территории оздоровительного комплекса «Бунгало Club-Kurono», расположенного на 45-м км Дмитровского шоссе, квартиры в пятиэтажках как минимум вдвое дешевле.

Элитный малоквартирный комплекс «Петрово-Дальнее» вышел на рынок три года назад. Он расположен на 15-м км Рублево-Успенского шоссе в лесу, возле старинной усадьбы Петрово-Дальнее на территории одноименного пансионата управления делами президента. Это жилой дом на восемь квартир на территории 75 соток. Квартиры продавали по цене от \$1,5 млн до \$3,5 млн. Застройщики не предусмотрели какой-либо отдельной инфраструктуры, так как «Петрово-Дальнее» находится на территории пансионата, располагающего необходимыми объектами, доступными для жителей комплекса круглый год: большая парковочная зона, SPA-центр, собствен-

ный пляж, бассейн, рестораны, теннисные корты, конноспортивный комплекс.

На ровном месте подобное жилье не строят, поскольку квартиру в чистом поле никто покупать не захочет. «Такие квартиры имеют смысл только рядом с чем-то. Если это не инфраструктура городов, то это может быть, например, пансионат на водохранилище. Если и этого нет, то смысла их строить нет вообще», — говорит Александр Рыков, директор по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty. — С точки зрения бизнеса это опять же сомнительные проекты. В случае с квартирным домом возникают общие площади (до 20%), которые нужно отделять, но нельзя продать, лифты и прочие инженерные системы. Таким образом, себестоимость строительства квартирника оказывается довольно высокой, а продать такую квартиру дорого невозможно. В общем, квартиры за городом без привязки к сложившейся инфраструктуре — это нонсенс».

По опыту господина Рыкова лучше всего квартиры продаются тогда, когда дом входит в состав какого-то подмосковного города. Желательно, чтобы такой город имел хорошее и разнообразное транспортное сообщение с Москвой — скажем, стоял на каком-то проездном шоссе и еще имел железнодорожную станцию. Например, квартиры лучше продавались в Апрелевке, чем в Троицке, даже до реконструкции Киевского шоссе, потому что в Апрелевке есть железная дорога, отмечает он. Тем не менее строительство подобных комплексов имеет смысл. Для застройщика это возможность продать большое количество жилья на небольшом земельном участке.

(Окончание на стр. 4)

Вдоль улиц шумных

атмосфера

Парадоксальная ситуация: жить в квартире, выходящей на оживленную улицу, вреднее, но далеко не всегда она стоит дешевле. Мы решили разобраться в особенностях ценообразования в домах, расположенных на интенсивных городских магистралях.

Радиус поражения
Для начала расставим все точки над «i» в вопросах экологии. Воздух в Москве сам по себе далек от идеала. Казалось бы, так ли уж сильно на общем фоне влияние автомагистралей? Но влияние весьма существенное. Если верить данным государственного природоохранного учреждения «Мосэкомониторинг», то воздух вблизи загруженных столичных дорог в среднем на четверть грязнее, чем в обычных жилых районах. Зато стоит отойти на 100 метров от дороги, и ситуация меняется к лучшему.

«Вредное экологическое воздействие автомагистралей носит локальный характер, — объясняет Елена Лезина, начальник информационно-аналитического отдела «Мосэкомониторинга». — Уже начиная со второй линии домов все показатели почти в норме. Тут работает и преграда, и расстояние».

Выходит, обитателям «Триумф Паласа» не стоит опасаться выхлопных газов с Ленинградского проспекта, а живя в «Копернике» можно не переживать по поводу Якиманки под окнами. Недаром застройщики по мере возможности стараются отдалить новостройку от дороги.

«Девелоперы часто стараются разделить улицу и дом объектами инфраструктуры», — говорит Екатерина Тейн, партнер, директор департамента жилой недвижимости Chesherton.

(Окончание на стр. 9)

MONTEVILLE

СОВРЕМЕННЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ СТИЛЬ

ГОТОВЫЕ ДОМА В ПОСЕЛКЕ С РЕКОЙ

ОТ 30 МЛН РУБЛЕЙ*

В честь своего трехлетия Villagio Estate объявляет о продаже готовых домовладений в элитном поселке **Monteville** по специальной цене. Роскошные особняки площадью от **390 м²** расположены на участках от **17 соток**. Большинство домов со свободной планировкой, участки готовы к созданию ландшафтного дизайна. Изысканный минимализм, использование натуральных материалов природной цветовой гаммы и живописные ландшафтные решения отражают прогрессивность и экологичность концепции поселка. Через поселок протекает река, часть владений расположена вокруг собственных рекреационных зон.

Новорижское шоссе, 23 км

*ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
ПРИ УСЛОВИИ 100% ОПЛАТЫ.

WWW.VILLAGIO.RU

(495) 974 0000

РЕКЛАМА



ДОМ законодательство

Остановка по требованию

долевое участие

Принятие поправок к 214-ФЗ, обязывающих застройщиков продавать жилье только в рамках договора долевого участия, уже привело к остановке ряда строек и в перспективе станет причиной срыва сроков сдачи многих домов.

Девелоперы призывают покупателей не паниковать, а юристы советуют готовиться к судебным разбирательствам.

Черный день календаря

21 июня президент РФ Дмитрий Медведев утвердил вступление в силу поправок к 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...», согласно которым все обходные схемы продажи жилья, которые так любили использовать застройщики, оказались вне закона. С этого момента продавать недостроенное жилье, на которое не получено заключение о соответствии (ЗСО), можно лишь по договору долевого участия в строительстве. Эта дата стала черным днем календаря для многих девелоперов и по идее должна была стать светлой для покупателей квартир. Но застройщики оказались не готовы к массовому переходу на соблюдение норм 214-ФЗ, в результате чего часть строек была приостановлена, но основная волна, судя по всему, еще впереди.

В начале июня председатель совета директоров холдинга МИЭЛЬ Григорий Куликов прогнозировал, что с проблемами столкнется около 50% всех московских строек, многие из которых будут приостановлены, а девелоперы вынуждены будут снять квартиры с реализации и достраивать их на свои или банковские средства и только после этого выставить их на продажу. К слову, один из крупнейших девелоперов России — «Ренова-Стройгрупп» — именно так продает свой район «Академический» и не знает горя. Но таких компаний единицы. Большинство же девелоперов стремилось открыть продажи как можно раньше, порою даже до получения разрешения на строительство, чтобы обеспечить себе приток условно бесплатных средств на стройку. Теперь же эта практи-



ка стала невозможной, а заключать договоры долевого участия можно лишь в тех случаях, когда получено разрешение на строительство, имеется договор аренды земельного участка и соблюдена еще куча формальностей.

Естественно, в такой ситуации застройщики встали перед выбором — либо прекращать продажи и выводить проект на стадию, когда его уже можно продавать, за свои деньги, либо нарушать закон и

продолжать продавать жилье по «обходным» схемам.

Вторым путем решила двигаться компания MosCityGroup (MCG), которая, по версии вмешавшейся в дело прокуратуры, продавала квартиры в жилом комплексе Sky House, не имея на то соответствующих прав. Против компании были возбуждены уголовное и административное дела, но в самой MCG бодро заявили, что не продавали проект частным лицам, а лишь привлекали инвесторов. Судя по всему, речь идет о продаже квартир тем же частникам по так называемому инвестиционному договору, однако в компании эту информацию всячески опровергают. Тем не менее прокуратура приняла решение остановить стройку и лишить MCG прав на реализацию проекта. Участники рынка полагают, что массовая практика остановки строек вряд ли станет, однако предупреждают, что еще ряду застройщиков вполне могут устроиться подобные «показательные порки», если поймут их на нарушении норм 214-ФЗ.

«Случай с приостановлением строительства жилого комплекса Sky House призван стать показательным», — рассуждает юрист компании «Юков, Хренов и партнеры» Мария Истомина. — Именно жесткость избранных мер в ситуации, на которую еще недавно правоохранительные органы закрывали глаза, должна указать застройщикам на необходимость переводить взаимоотношения с дольщиком на сугубо законные рельсы».

Тем временем возможная остановка строительства (как по инициативе девелопера, так и по инициативе прокуратуры) ставит под вопрос судьбу покупателей квартир, заключивших договоры до этого момента.

Коней на переправе не меняют

«Принятие поправок к 214-ФЗ внесло коррективы в работу застройщиков, но большинство девелоперов не приостановило реализацию квартир в своих объектах», — утверждает коммерческий директор ГК «Пионер» Дмитрий Отяковский. — В целом по рынку Москвы случаи остановки продаж были единичны, в Подмосковье — немногим больше, но все же в пределах статистической погрешности». Тем не менее, по словам заместителя юридического департамента компании «Сити-XXI век» Василия Шарапова, принятие поправок к 214-ФЗ сказалось на рынке новостроек негативно: «Поправки не предусматривают переходного периода для застройщиков, которые ранее не работали по договору участия в долевом строительстве. Такие застройщики вынуждены, что

называется, менять коней на переправе, то есть реализовывать уже запущенные проекты с учетом новых законодательных ограничений. Для того чтобы выработать дальнейшую политику продаж, многие застройщики приостанавливают реализацию квартир либо искусственно снижают их предложение».

В совокупности все это чревато тем, что застройщик просто не сможет реализовать проект без привлечения средств дольщиков, а привлечь их на законных основаниях он не имеет права. Из-за чего проект может вовсе зависнуть на очень долгий срок. С другой стороны, в доллостройки могут превратиться те дома, где девелоперы будут осознанно нарушать закон, но попадут под пристальное внимание прокуратуры.

Рискуют все

Наиболее уязвимыми в этой ситуации оказываются покупатели квартир, уже заключившие с девелоперами предварительные договоры купли-продажи (в лучшем случае!) и ожидающие счастливого момента заселения в новенькие апартаменты. Но момент этот может быть либо сильно отсрочен, либо вовсе не состояться, если застройщик остановит по тем или иным причинам строительство дома.

Впрочем, следует понимать, что приостановка продаж квартир в доме вовсе не повод для паники, а лишь техническая мера. «Те застройщики, у которых все хорошо с документами, могут приостановить только продажи, продолжая при этом строительство», — говорит гендиректор компании «Служба недвижимости» Павел Карасев. В этой ситуации покупатели в самом худшем случае рискуют получить свои квартиры на пару месяцев позже заявленного срока, что в общем-то является нормальной практикой для России.

Хуже, если с документами все не так хорошо, как хотелось бы. «Если изначально документы на строительство были законны, то привести схему продаж к законодательству больших издержек не потребует. Главные издержки для застройщика здесь будут временными», — продолжает Павел Карасев. — Если же отсутствовали необходимые для строительства документы, то оценить риски тяжело, так как в некоторых случаях такие документы уже в принципе не смогут быть оформлены, соответственно, не будут достроены дома, а квартиры не будут никогда

оформлены в собственность. В этом случае ранее уплаченные деньги уйдут в никуда, а взыскать их обратно с застройщика бывает крайне проблематично, поскольку деньги давно уже потрачены». «Если стройка останавливается на два-три месяца, то покупателю не стоит волноваться: такая приостановка может быть вызвана техническими либо бюрократическими причинами», — добавляет Дмитрий Отяковский. — А вот если застройщиком начинают интересоваться контролирующие органы, а простой объекта составляет более полугодя, покупатель должен обратиться в компетентные инстанции. Однако сейчас на слуху таких объектов в Москве нет».

Появятся ли они в будущем — большой вопрос. Эксперты считают, что у большинства девелоперов хватит денег, чтобы завершить проекты, а прокуратура излишнего рвения проявлять не будет. Тем более что за нарушение норм 214-ФЗ наказание в виде приостановки строительства не предусмотрено, а на нарушителя может быть лишь наложен штраф в размере от 0,5 млн до 1 млн рублей за каждую проданную в обход закона квартиру, уточняют юристы. Правда, если таких квартир наберется много, то есть риск, что штрафные санкции «съедят» все деньги застройщика, которые могли бы быть направлены на строительство дома.

Следовательно, по «вине» прокуратуры могут быть заморожены только те объекты, строительство которых велось с грубыми нарушениями закона. Впрочем, далеко не все специалисты настроены столь позитивно. «Не думаю, что подобные случаи приобретут характер массовых, но вполне допускаю, что достаточно большое количество компаний может приостановить продажи до момента перехода на работу по 214-ФЗ. А приостановка продаж может повлечь за собой замораживание этих и других объектов, что не лучшим образом отразится на рынке», — рассуждает директор по маркетингу ГК «Контин» Юрий Синяев.

Квартиры или деньги?

Как бы то ни было, но покупателям квартир, которые уже отнесли свои деньги в строительные компании, «врага» надо знать в лицо и быть готовым к встрече с ним. Если все же дом, в котором была приобретена квартира, перестал строиться, это повод для того, чтобы принимать меры. Для начала следует выяснить обстановку на объекте, определить причины остановки строительства и ее глубину, а уже после этого предпринимать активные действия. В первую очередь необ-

ходимо убедиться, что застройщик вообще в состоянии достроить дом. Выяснить это можно путем использования интернета или получения информации от осведомленных клиентов. «Если финансовое положение компании стабильно, то беспокоиться не стоит», — говорит Василий Шарапов. — Если же застройщик испытывает финансовые трудности, то не исключено возбуждение в отношении него процедуры банкротства кем-либо из его кредиторов. Тогда возврат вложенных средств либо получение квартир может значительно осложниться, так как дольщикам придется участвовать в процедуре банкротства». Правда, как напоминает юрист компании Penny Lane Realty Сергей Попровка, в июле Госдума внесла изменения в законодательство о банкротстве застройщиков, согласно которым люди, вложившие деньги в строительство жилья, теперь больше защищены. Нововведения состоят в том, что процедура учета имеющихся задолженностей стала более качественной и прозрачной (введена норма о ведении реестра требований о передаче жилья). В банкротстве застройщика должен участвовать компетентный госорган, стало меньше возможностей для махинаций и вывода активов. Кроме того, в приоритетном порядке будут удовлетворяться требования о возврате денег или передаче жилья от людей, у которых иного жилья нет.

Если же становится очевидно, что застройщик в силу либо финансовых проблем, либо жесткого решения прокуратуры не сможет достроить дом, то действовать следует как можно быстрее. Павел Карасев говорит, что особенно быстро действовать нужно в случае появления на объекту претензий у прокуратуры или прочих надзорных органов: «Я, попав в такую ситуацию, немедленно расторг бы договор, поскольку дооформление документов, необходимых для строительства, может занимать у застройщика от пары месяцев до бесконечности. На компенсацию в таком варианте рассчитывать особенно не приходится. Часто она определяется индивидуальным решением органа власти и, естественно, не покроеет всех издержек покупателя».

Тем не менее паниковать все же не стоит. Как напоминает Мария Истомина, право дольщика получить обратно уплаченные по договору деньги, а также право на возмещение понесенных убытков и морального вреда гарантируется не только 214-ФЗ, но и гражданским законодательством в целом. Причем не важно даже, какой договор был заключен между компанией-продавцом и дольщиками. «Если будет установлено, что строительство ведется незаконно, покупатель вправе рассчитывать, как минимум, на возврат вложенных денежных средств. Чтобы такой ситуации не произошло, следует при вложении средств в новостройку убедиться в наличии у застройщика права на земельный участок, а также разрешения на строительство», — советует Василий Шарапов. Сейчас даже возврат денег не является чем-то ужасным — это раньше, когда цены на жилье росли чуть не каждый день, покупатели на возвращенные деньги уже не могли себе купить ничего стоящего. Сегодня же цены на жилье достаточно стабильны, что делает возврат средств хорошей альтернативой многолетнему ожиданию обещанной квартиры. Правда, по мнению Юрия Синяева, покупатели замороженных строек могут остаться и без квартир, и без денег, поскольку одна из основных проблем сегодня — это взыскание причитающихся по решению суда денежных средств от компаний-застройщика. Но все же хочется верить, что на этот раз удастся обойтись без Горбатого моста и митингов обманутых дольщиков.

Антон Белых

Мэрия вошла в долю



Ольга Соломатина, обозреватель «Ъ-Дома»

Только на первый взгляд пик скандалов, связанных с обманутыми дольщиками, позади. Столичные власти признали проблему и пообещали возместить ущерб всем соинвесторам. Однако мэрия столицы сама выступает в качестве недобросовестного застройщика в проекте строительства малоэтажного ЖК «Братцево». Семь лет покупатели квартир в «Братцево», полностью оплатившие свои квартиры, не могут добиться того, чтобы столичные власти дали распоряжение — по сути, самим себе — завершить строительство домов. Если терпение покупателей фантомных метров иссякнет и они обратятся в суд, мы окажемся свидетелями скандала. В данном случае обвиняемым станет главный борец за права обманутых дольщиков — правительство Москвы.

Судьбы недостроенных инвестпроектов во многом похожи. Вначале появилась идея строительства ЖК «Братцево» — по адресу улица Саломен Нерис, владение 12, Светлогорский проезд, владение 13. Он должен был располагаться в парке на севере Москвы. Чтобы проект вписался в ландшафт парка, сохранял его экологию, проектировщик — ОАО «Реконструкция и развитие исторических и архитектурных памятников России» (РРИАПР) — разработал в 1993 году проект малоэтажного комплекса.

Московские чиновники долго изучали проект и его документацию, и в результате в 1999 году правительство Москвы выпустило постановление № 765 «О финансировании малоэтажного ЖК в Братцево». Этот документ назначил РРИАПР заказчиком строительства жилого микрорайона в Братцево, а департамент инвестиционных программ строительства города Москвы (ДИПС) — генеральным инвестором проекта. Залогом успеха должны были стать хороший проект и надежный инвестор. Кому как не ДИПС покупатели могут смело вверить свои деньги? Но Аннушка уже разлила на рельсах масло.

Строительство ЖК «Братцево» собирались вести в несколько этапов, а первый этап — в две очереди. С 1999 года разрабатывали и согласовывали проектную документацию по первой очереди первого этапа. В 2003 году начали его строительство. Поначалу все шло хорошо: в 2005 году все 38 объектов первого этапа первой очереди были достроены, сданы в эксплуатацию, а затем оформлены в собственность. Не повезло покупателям, заплатившим деньги за недвижимость в следующих очередях проекта. В 2003 году РРИАПР приступило к проектированию 49 объектов второй очереди первого этапа строительства. Ничего не предвещало неприятностей. Осенью того же 2003 года правительство Москвы в лице ДИПС нашло оптимального покупателя на недвижимость второй очереди первого этапа ЖК в Братцево. В октябре 2003 года сделка состоялась: между ООО «Сэвтех» и ДИПС были подписаны договоры, согласно которым «Сэвтех» приобретало право на 34 квартиры в трех корпусах и 6 отдельно стоящих коттеджей. Общая площадь всей купленной у ДИПС запланированной проектом недвижимости составляла 9335,20 кв. м. Заключенный с правительством Москвы договор позволял «Сэвтеху» заключать договоры уступки на данную недвижимость физическим и юридическим лицам. «Сэвтех» полностью оплатил в ДИПС стоимость купленной недвижимости — 224 614 211,6 рубля в 2003 году (больше \$7 млн). За четыре года — с 2003-го по 2007-й — права на приобретение в собственность квартир в ЖК «Братцево» были переданы покупателям — физическим и юридическим лицам. Каждая уступка прав «Сэвтеху» новым соинвесторам-покупателям была согласована с ДИПС.

Найти покупателей недвижимости в будущем жилом комплексе было несложно. Они с легкой душой подписывали документы и приносили деньги, уверенные прежде всего в надежности проекта. «В 2004 году мы решили приобрести жилую площадь», — рассказывает Татьяна, покупательница квартиры в корпусе № 14. — Так как информация об обманутых покупателях жилой площади различными коммерческими структурами еще была жива в памяти, мы решили купить квартиру у правительства Москвы — ДИПС. Татьяна вспоминает, что во время предварительных переговоров ее предупредили, что часть документов для строительства еще не готова и находится на экспертизе. Однако учитывая то, что основным инвестором проекта в Братцево является ДИПС и жилье это строится под контролем правительства Москвы, которое в тот момент как раз активно разбиралось с проблемами обманутых дольщиков, Татьяна согласилась подписать договор и внести деньги. Как и другие добросовестные приобретатели.

А в это время в декабре 2004 года РРИАПР получил разрешение от Мосгосэкспертизы начать строительство второй очереди ЖК «Братцево». В конце 2005 года РРИАПР передало свои функции — технического заказчика — ГУП «Москва-Центр». В марте 2006 года по результатам закрытого конкурса был выбран генподрядчик строительства — ЗАО «Прест МСМ-1». Подрядчик подписал договор и даже приступил к работе. И вот тут-то музыка перешла на минорный лад. И сегодня, четыре года спустя после начала реализации второй очереди первого этапа, работы по данному договору подряда так и не выполнены. На практике эти слова означают, что четыре года назад подрядчик вышел на стройплощадку, вырыл котлован для 11-го корпуса и приостановил работы. Приостановил, поскольку в этот момент выяснилось, что возникло серьезное противоречие в правоустанавливающих документах по данному строительному договору. С одной стороны, Мосгосэкспертиза выдала положительное заключение проектной документации, правительство Москвы постановлением утвердило данное заключение, город заключил договоры аренды земельных участков, разрешил начать работы. И в то же самое время другие чиновники выпустили постановление правительства города Москвы о корректировке границ особо охраняемой природной территории природный парк «Тушинский». Это постановление автоматически запретило строительство на большей части территории стройки ЖК «Братцево». Казнить нельзя помиловать. И строительство домов остановили.

Добросовестные приобретатели жилья оказались заложниками двух противоречащих друг другу нормативно-правовых актов. И остаются ими до настоящего момента. Правительству Москвы потребовалось немало времени, чтобы разобраться в сложившейся правовой коллизии, и только в апреле 2009 года им было выпущено постановление № 364-ПП, подписанное Ю. М. Лужковым, которое позволяет заказчику и подрядчику завершить строительство. Жильцы ликуют. Но недолго. Рабочие действительно появились на стройплощадке, но быстро исчезли. На этот раз основной причиной остановки стойки стало нецелевое использование бюджетных средств. Выяснилось, что подрядчик получал от города финансирование на строительство объекта, однако до субподрядчика, действительно строившего жилье корпуса, эти деньги доходили не в полном объеме. На настоящий момент город не может разрешить конфликт, возникший между подрядчиком и субподрядчиком, не может заставить подрядчика добросовестно исполнять свои обязательства по государственному контракту, и стройка опять стоит. На простой вопрос, когда же объект будет достроен, ни один из чиновников стройкомплекса города Москвы прямого ответа дать так и не смог. По мнению обманутых горожанами дольщиков и юристов, задержка строительства вызвана исключительно бездействием структур стройкомплекса города Москвы. И если обманутые дольщики ЖК «Братцево» обратятся в суд, он может вынести решение, которое нанесет городу существенный материальный ущерб. Тем более что другого выхода у покупателей ЖК в Братцево, похоже, нет.

223-89-00
WWW.2238900.RU

Новый жилой квартал
"БУТОВО ПАРК"

СБЕРБАНК
Всегда рядом

ВЫГОДНЫЙ КРЕДИТ
«ИПОТЕЧНЫЙ +»*

Квартиры от 75 000 руб./м²

Дома построены.
Сдача в 4 квартале 2010

GALAXY group

Проектную декларацию и ответы на вопросы покупателей смотрите на сайте www.2238900.ru

Застройщик ООО "СТРАЙТН"

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

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Законы для готовых

сектор рынка

Схема «участок с готовым коттеджем» на языке загородных девелоперов отнюдь не означает, что к моменту старта продаж дома в поселке и впрямь будут уже построены. Зависят ли цены в этом сегменте от стадии строительства конкретного дома? Это выясняла обозреватель «Ъ-Дома» **Наталия Павлова-Каткова**.



В поселке Vita Verde на Дмитровском шоссе большой выбор готовых домов фото ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

5% с фасада

Коттеджных поселков с жестко определенным набором проектов домов, где идут продажи не по схеме «участок с подрядом», а предлагается продукт, получивший название «участок с готовым домом», совсем немного. Особенно в высоком ценовом сегменте («бизнес» и «элит»). Тем не менее такие проекты есть по всем подмосковным направлениям. И на них, как и на любые иные поселки, оказывают свое влияние единые законы развития загородного рынка недвижимости.

Не удалось избежать влияния этих законов и поселку «Высокий берег» (55 км от МКАД по Новорижскому шоссе, застройщик — Mozaik Development). Он вышел в продажу в сентябре 2007 года, когда на рынке наблюдался повышенный спрос на формат «готовые дома», задав в качестве минимальной цену домовладения на уровне \$500 тыс. К началу 2008 года дома в поселке подорожали в среднем на 20%. А потом начался кризис и последующая ценовая коррекция. Впрочем, прайсовые цены в «Высоком берегу» все же не менялись, зато предоставлялись индивидуальные скидки. Причем если в течение 2009 года максимальная скидка составляла 25% от докризисного прайс-листа, то к 2010 году она сократилась до 10%. А в последнее время цены вышли на уровень 2008 года. И так получилось, что к моменту завершения первой очереди строительства цены на оставшиеся в продаже дома (а их сейчас 18) практически совпали с ценами на старте проекта.

Но это лишь влияние кризиса. Точно также же, как и на весь рынок загородной недвижимости в целом. Но могут быть и совсем иные — индивидуальные — законы развития, которые должны отличать сегмент готовых домов от всех иных. Ведь у них есть очень весомое преимущество по сравнению с поселками, продающимися по любой иной схеме: срок окончания работ в них почти со стопроцентной точностью известен. Строят их, не дожидаясь притока финансов от покупателей. Поэтому можно было бы ожидать, что и подходы к ценообразованию в поселках с готовыми домами будут несколько иными, чем, скажем, в поселках с подрядом. И при этом схожие с остальными проектами, в которых также продаются готовые дома. Например, можно предположить, что проявится зависимость между ценой и стадией строительства определенного дома. Но так ли это на самом деле?

В качестве примера взглянем на коттеджный поселок «Западная резиденция» (19 км от МКАД по Можайскому шоссе, недалеко от Перхушково; девелопер — MirLand Development), где завершаются работы над первой очередью строительства. Есть достаточно очевидная зависимость между стадией строительства дома и его ценой. Первая часть поселка, расположенная в стрелке между речкой Медвенкой и впадающим в нее ручьем, состоит из 37 коттеджей (от второй очереди застройки их отделяют



В поселке «Высокий берег» готовые дома стоят сейчас столько же, сколько до кризиса на начальной стадии строительства фото ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

две линии таунхаусов). С третьей стороны к поселку примыкает лес. Самые большие участки (16–19 соток) расположены по периметру поселка, часть из них имеет прямой выход к природоохранной зоне водоёма, в пределах которой строительство запрещено, и поэтому видовые характеристики тут самые лучше. Возводит на них большие дома по проектам London (504,5 кв. м) и Geneva (483 кв. м). На внутренней территории участки поменьше (12–15 соток), а площадь самого маленького коттеджа (по проекту Lissabon) — 320 кв. м. В целом все дома находятся на завершающей стадии строительства — первая очередь сдаётся в конце нынешнего года. Однако все же некоторая разница есть: кое-где идут фасадные работы, местами коттеджи уже обгорожены, но между участками устанавливаются заборчики, а некоторые коттеджи и прилегающие к ним участки уже приняли окончательный вид. Что отразится и на их цене (а в целом разброс цен на имеющиеся в продаже дома первой очереди составляет \$1,1–1,7 млн). Впрочем, как поясняют в отделе продаж поселка, при прочих равных условиях на прайсовую цену стадия готовности дома повлияет в минимальной степени. Зато она станет поводом поговорить (и договориться) об индивидуальной скидке, которая может составить 5%.

Стоимость цен

Совсем иной политики придерживаются при продаже поселка Honka № 1 (43 км от МКАД по Пятницкому шоссе, у деревни Трусово). Его территория составляет 7 га, почти 6 га из которых разделены на 25 участков под строительство деревянных домов. Комплекты для сборки коттеджей поставляет сам застройщик (компания Honka) со своих собственных производственных мощностей из Финляндии. Поскольку привезти их все сразу технически сложно, доставляют дома партиями. И точно так же, партиями, монтируют. На данный момент 15 коттеджей находятся в разных стадиях строительства (над некоторыми из них работы уже завершены), а остальные участки ждут своей очереди. Полностью поселок будет готов к концу второго квартала 2011 года. К тому моменту ко всем домам будут подведены коммуникации, а на территории высажено около 1,5 тыс. деревьев.

Как проинформировали в отделе продаж компании Honka, цены в поселке никак не зависят от стадии монтажа того или иного дома и определяются тремя факторами: расположением участка, его площадью, а также габаритами дома. Самый дешевый из имеющихся сейчас вариантов — коттедж по проекту «Истра-300» (332 кв. м), который находится на участке 16,5 сотки. Он продается за €1,26 млн. А самый дорогой — расположенный на участке более 40 соток коттедж «Истра-500» (506 кв. м). Этот дом обойдется в €2,46 млн. Однако несмотря на то что временной срез не выявляет зависимости цены от стадии строительства коттеджа, делать вывод о том, что имеет смысл дожидаться полной сдачи поселка, все же не стоит. Ведь цены в поселке все равно планомерно повышаются. Так, с момента старта продаж, который пришелся на декабрь 2009 года, цены здесь выросли на 10–12% (в зависимости от размера участков). И, скорее всего, такая же динамика (примерно 5–6% в квартал) сохранится и в дальнейшем.

Но наиболее показательным с точки зрения определения зависимости между ценой на готовый дом и стадией строительства является выполненный в итальянском стиле коттеджный поселок Vita Verde (девелопер — ФСК «Лидер»). Он возводится в 12 км от МКАД по Дмитровскому шоссе. Его территория в 46 га разделена на три независимые зоны. Которые, по сути, являются и тремя последовательными очередями строительства. Возведение первой очереди было завершено в конце прошлого года. То есть эта часть поселка обрела свой окончательный вид: ко всем домам проведены функционирующие коммуникации, выполнены дорожные и ландшафтные работы. На данный момент из 64 расположенных в ней домов в продаже осталось лишь 8 площадью около 200 кв. м на участках 13–14 соток. Располагаются они в разных частях первой очереди, но, как и все коттеджи этой зоны, выполнены по проектам серии Cinema. Площадь домов — около 200 кв. м. А что касается размеров участков оставшихся в продаже домов, то они варьируют вокруг 13 соток. Соответственно, и цены составляют 17–18 млн руб.

Вторая очередь поселка сдаётся в конце нынешнего года. Можно было бы ожидать, что и

коттеджи в ней будут дешевле. И действительно, в продаже имеется шесть домов, которые обойдутся в 16–17 млн руб. Однако все они входят в спецпредложение, действующее на данный момент. Основная же часть коттеджей заметно дороже — от 17 млн до 22 млн руб. Столь высокая (даже по сравнению с первой очередью) цена имеет очень простое объяснение: участки здесь больше (14–18 соток). Да и сами дома, проекты которых входят в коллекцию D'Arte, более габаритные (260–300 кв. м). Кстати, основная масса домов второй очереди строительства пока не обрела хозяев.

Реклама по-домашнему

Ситуация с поселком Vita Verde позволяет приоткрыть завесу тайны над реальным покупательским спросом на готовые дома. Для этого стоит взглянуть на третью очередь застройки, которую планируется завершить к концу 2011 года. В отличие от первых очередей, в ней выставили на продажу не дома, а участки. Те, которые граничат с лесом, продаются за 1 млн руб. за сотку. Другие, окруженные внутренними соседями, стоят 400–500 тыс. руб. за сотку. Возводить на них можно как дома, входящие в архитектурную коллекцию поселка, так и дома по сторонним проектам, если по внешнему виду они будут гармонировать со стилистикой Vita Verde. Единственное условие: в любом случае застраивать третью очередь будет тот же подрядчик, который возводил и иные части поселка. А цена подряда составит 45–50 тыс. руб. за 1 кв. м. И что любопытно, доля распроданной третьей очереди заметно выше, чем второй. Даже несмотря на разницу в год в сроках завершения работ. Но вот вопрос: смогла бы третья очередь Vita Verde продаваться так быстро, не будучи в нем готовых домов?

То, что наличие в поселке готовых домов неплохо стимулирует продажи других предлагаемых объектов — участков с подрядом и без него, загородные девелоперы заметили давно. Не случайно во многие большие, мультиформатные по технологии продаж проекты в непременном порядке вводят участки, застраиваемые по так называемому мастер-плану. Это и есть те самые готовые дома, которые девелопер возводит на собственные средства, не дожидаясь покупателя. А самые крупные девелоперы могут себе позволить сначала построить группу таких домов и лишь потом открыть продажи в поселке. Любопытно, что готовые дома продаются медленно, но при этом спрос на участки с подрядом заметно выше, чем в поселках, не использующих схему мастер-план.

Но готовые дома постепенно тоже продаются. Ключевое слово — постепенно. И оно устраивает всех. И девелоперов, реализующих поселки по схеме «участок с готовым домом», и покупателей, которые, в какой бы момент такой дом ни приобрели, избегают жизни по соседству со стройплощадкой.



Buongiorno!

Добрый день!



Комплекс элитных особняков ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4

Двор как центр притяжения

Архитекторы «Итальянского квартала» заложили максимум возможностей для формирования уютного и безопасного пространства двора. Случай для современного мегаполиса уникальный. Идея защищенности жилого пространства есть и в итальянских палаццо.

Общая площадь придомовой территории комплекса – 1,5 га. Продуманный ландшафтный дизайн продолжает архитектурную концепцию и создает ощущение полной гармонии. Ваши дети здесь будут счастливы!

28-000-28 italkvartal.ru

Готовность объекта – 2011 год

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Одна крыша на всех

сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)

При этом для покупателей квартир, в отличие от покупателей коттеджей, не так важен ландшафт, близость леса или водоема. Для них намного важнее возможность приобрести загородную недвижимость по сходной цене.

«Важный параметр, который обеспечивает популярность квартир в загородных многоквартирных жилых комплексах, — их цена. Бюджет покупки квартиры в ЗМЖК окажется существенно ниже по сравнению с покупкой коттеджа, что связано с меньшими площадями квартир, а также с отсутствием земельного участка, — говорит Тимур Сайфудинов. — В то же время по сравнению с городскими квартирами ниже оказывается удельная цена квадратного метра, что позволяет в рамках заданного бюджета приобрести квартиру большей площади».

Плюс свежий воздух

Основное преимущество загородных многоквартирных жилых комплексов в том, что жизнь в них не требует никаких усилий по содержанию дома и участка. Не надо чистить пруд, стричь газон, разгребать снег и нанимать садовника. «Этот формат предполагает максимальную простоту управления и экономии на содержании по сравнению с домом. Вам не надо содержать целый штат обслуживающего персонала для поддержания чистоты и порядка, как в собственном доме, заботиться о безопасности и техническом состоянии всех систем в доме и т. д. Здесь все эти функции берет на себя управляющая компания. Да и в принципе вам не надо думать о множестве бытовых проблем, которые неминуемо возникают в процессе эксплуатации индивидуального загородного дома, — объясняет Екатерина Румянцева, генеральный директор «Калинка-Ризелти». — В то



Многоэтажный жилой дом в загородном поселке «Жуковка-1» фото ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

же время вы живете за городом, где свежий воздух, прекрасная экология и высочайшего качества инфраструктура для полноценной комфортной жизни и отдыха, если мы говорим о комплексе Рублево-Успенского шоссе. Так, в деревне Жуковка для жителей есть фешенебельные рестораны, высокочеловеческие спортивные-развлекательные комплексы, салоны красоты, элитные школы и дошкольные учебные заведения, концертный зал, где выступают звезды мировой величины».

Мир дворцам

Один из наиболее ярких загородных элитных жилых комплексов высочайшего класса, как считает Екатерина Румянцева, — «Chalet-Жуковка» (проект итальянского архитектора Джулиано Моретти), который располагается на Рублево-Успенском шоссе в деревне Жуковка. В доме 30 роскошных квартир (125–230 кв. м), в каждой из которых есть камин и веранда для барбекю.

«Это первый уникальный проект такого уровня, предло-

живший покупателям квартир некий новый концепт престижного и модного проживания с эксклюзивным уровнем обслуживания. К услугам владельцев квартир в ЖК «Chalet-Жуковка» есть такие опции, как консьерж, бассейн, естественный солярий на веранде, room-service, «Веранда у Дачи», детская игровая зона, благоус-

троенный внутренний двор ландшафтным дизайном, малыми архитектурными формами и деревянной беседкой, подземный паркинг, круглосуточная охрана, салон красоты Dessange и многое другое, — говорит она. — Стоимость квартир в «Chalet-Жуковка» сегодня составляет от \$10 тыс. за 1 кв. м без отделки».

ПЕТЕРБУРГ НЕ ВЫХОДИТ ИЗ СЕБЯ

Петербургские девелоперы пока не рискуют запускать проекты строительства элитных многоквартирных домов в ближайших пригородах северной столицы. Причин этому несколько, главная из которых — неготовность покупателей к такого рода проектам.

Выбор ограничивается недостатком знаковых, действительно «вкусных» мест в окрестностях Петербурга и их сложной транспортной доступностью. Как говорят участники рынка, именно поэтому большинство проектов сосредоточено в «золотой миле» побережья Финского залива в Курортном районе Петербурга.

«Большинство элитных новостроек квартирного типа возводится в Курортном районе — традиционно самом престижном среди петербургских пригородов. Активно застраивается Репино, есть строящиеся объекты высокого класса в Зеленогорске, Сестрорецке, Александровской», — рассказывает Ольга Трошева, заместитель директора консалтингового центра «Пе-

тербургская недвижимость». Меньшей популярностью пользуются южные пригороды — Петергоф, Пушкин, Павловск. «Здесь есть действительно знаковые места рядом с царскими предместьями. Но найти пустующее место рядом с дворцовыми ансамблями, подпадающее под требования элитной застройки, очень тяжело, практически невозможно. Поэтому здесь предложения подешевле, чем в «золотом» Курортном районе», — уверен Лев Гиденко, генеральный директор компании «Ойкумена».

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», под определение дорогих многоквартирных домов в ближайших пригородах северной столицы подходит семь проектов, в большинстве которых цены колеблются от 100 тыс. до 150 тыс. рублей за 1 кв. м. Самые дорогие квартиры продаются на сегодняшний день в Репино прямо на берегу Финского залива в комплексе Repino Village — от 190 тыс. до 325 тыс. рублей за 1 кв. м.



ЖК «Сосны Николина гора» на 22-м км Рублево-Успенского шоссе фото ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Другой показательный пример — ЖК «Сосны Николина гора». Пока он состоит из двух домов (планируется строительство на прилегающей территории еще трех домов и небольшого поселка таунхаусов). «Сосны Николина гора» располагается на территории санатория «Сосны» на 22-м км Рублево-Успенского шоссе. Со-

сны на территории действительно растут, что очень полезно для здоровья, да и просто красиво. Первый дом — восьмизэтажный, с закругленными балконами, настоящими парадными и просторными внутренним двором — уже построен и заселен. Цена квадратного метра «от застройщика» — \$7,5 тыс., площади

оставшихся в продаже квартир — от 118 до 175 кв. м. Это чуть ниже самого нижнего уровня элитного жилья в Москве. На «вторичке» квартиры тоже продаются, цена — до \$10 тыс. за «квадрат».

Второй дом закончен совсем недавно и относится к категории «эконом плюс». Архитектура попроще (никаких закруглений и излишеств), подъезды обычные, площади квартир значительно меньше — от 42 кв. м. Цена — от \$4,5 тыс. за 1 кв. м.

Теща отдыхает

На кого же все-таки рассчитаны такие комплексы? Кто согласится жить за городом без возможности развести цветник и наслаждаться собственным садом? Оказывается, желающие есть. Как объясняет Екатерина Румянцева, в отличие от индивидуального загородного дома, квартиры в таком комплексе — это жилье не семейное. «Это продукт for single — например, для холостых мужчин, которые оставили дом бывшей семье, хотят жить на Рублевке, но не готовы покупать дом и не хотят

завязнуть в бытовых проблемах, — говорит она. — Это идеальный вариант для холостых мужчин или несемейных женщин, возможно, с детьми, кто достаточно много работает, но хочет жить в центре светской жизни».

Но это она про элитные комплексы. Жилье в многоквартирных домах классом пониже и площадью поменьше часто покупают для родителей на пенсии, сестер, а также для домашнего персонала.

По наблюдениям Тимура Сайфудинова, молодые семьи с маленькими детьми тоже покупают квартиры в загородных комплексах — для себя. Рядом с ними вполне могут поселиться бизнесмены и топ-менеджеры, которые планируют проживать там достаточно редко — по выходным или в сезон, поэтому не желают переплачивать за большую площадь и участок. Под той же крышей могут оказаться и жители близлежащих населенных пунктов, купившие квартиру для постоянного проживания, чтобы улучшить свои жилищные условия. А также родственники владельцев коттеджей в том же поселке.

Отдельная категория покупателей — инвесторы. «С инвестиционной точки зрения эти квартиры крайне привлекательны, особенно для людей, занимающихся арендным бизнесом, — объясняет Тимур Сайфудинов. — Во-первых, доходность от сдачи таких апартаментов в аренду значительно выше, чем в среднем по рынку — это определяется тем, что стоимость таких квартир сравнительно невысока, а ставки аренды, наоборот, высокие (вследствие дефицита предложений аренды на наиболее престижных направлениях Подмоскovie). По оценкам участников рынка, доходность от сдачи в аренду подобных объектов может достигать 15–16% (для сравнения: средняя доходность на рынке городской аренды — 3–5%).»

Наталья Капустина



УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ М. УНИВЕРСИТЕТ

• жилой квартал «DOMINION» — новое качество и образ жизни • академический центр столицы • классическая архитектура в стиле зданий МГУ • 4 жилых корпуса переменной этажности — от 8 до 21 этажей • от 2-х до 4-х квартир на этаже • двухсветные пентхаусы с эксплуатируемой кровлей • 2 машиноместа в подземном паркинге на одну квартиру • охраняемая территория — 8 га • развитая внутренняя инфраструктура: room-service, wellness-центр, детский развивающий центр, прогулочная зона, детские игровые комплексы, спортивные площадки, роллердром, кафе, площадка для выгула собак • комплексное благоустройство и ландшафтное озеленение •

Сроки сдачи:

2-й корпус — сдан, 1-й корпус — I 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



232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

С проектом деклараций можно ознакомиться на сайте www.magistrat.ru

ГОУ «Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова»

ЗАО «ИНТЕКО» | ООО «Магистрат»



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 «Билайн». 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.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

На крайнем западе

регионы

Рынок жилья Калининграда считался одним из наиболее устойчивых к кризису, однако все равно почти все стройки были остановлены. Впрочем, сейчас, по данным экспертов, он постепенно возвращается к жизни — даже без помощи популярных в регионе программ для военнослужащих.



В приморских районах Калининграда любят покупать жилье приезжие с севера

Удар кризиса

«Ситуация на рынке жилой недвижимости Калининграда оставалась сравнительно стабильной, особенно в сегменте вторичного рынка. В отличие от многих других рынков, ситуация здесь была менее перегретой. При этом объем ввода нового жилья формировался на относительно высоком уровне», — говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. По его данным, коррекция цен в Калининграде носила умеренный характер и, в отличие от значительной части других региональных рынков, не превысила 10–15% от докризисного уровня. «Относительная устойчивость локального рынка была связана прежде всего с высоким уровнем платежеспособного спроса, характерного для этого анклава, отличающегося сильными показателями экономического роста и деловой активности, что способствует высокой капиталоёмкости рынка недвижимости области», — добавляет эксперт. В итоге, как отмечает Максим Клягин, в настоящее время на рынке Калининграда, как и на большинстве других локальных рынков, спрос постепенно восстанавливается. «Ситуация на рынке недвижимости Калининграда значительно лучше, чем в Москве. У нас уже вернулись цены, которые были до кризиса. Например, до кризиса на стадии строительства однокомнатную квартиру в городе можно было купить за 1,6 млн руб., затем в кризис эти цены просели до 1,2 млн рублей, а потом вернулись к прежнему уровню», — говорит менеджер по работе с клиентами SetlEstate Андрей Устинов.

Впрочем, первичному рынку Калининграда повезло меньше. По данным участников рынка, к весне 2008 года в Калининграде осталось всего около двух десятков компаний, на объектах которых продолжались работы. По словам Андрея Устинова, в 2008–2009 годах рынок недвижимости Калининграда находился в упадке: около 80% компаний обанкротилось, было приостановлено строительство почти всех крупных объектов. «В результате застройщики, которые остались на плаву, стали немного снижать цены, но в основном стали предоставлять беспроцентные рассрочки, а также более лояльно относиться к покупателям, что не замедлило сказаться на спросе. В итоге цены вернулись на круги своя», — говорит эксперт.

При этом спрос на новостройки формируется только за счет живых денег. По словам экспертов, ипотека так и не стала популярным инструментом при покупке недвижимости в регионе. «Ипотеку не очень берут, я не припомню случая, когда последний раз к нам обращался клиент по ипотеке. Люди боятся брать кредиты из-за высоких процентных ставок, а банки не всегда дают кредит даже при хороших условиях», — говорит Андрей Устинов. Другим способом стимулирования спроса могли бы служить военные сертификаты, которых очень много на калининградском рынке, однако сертификат налагает ряд ограничений. Впервые, согласно закону, для того, чтобы жилье можно было



Недвижимость, оставшаяся со времен Кенигсберга, всегда в цене

купить по сертификату, нужно, чтобы объект был уже сдан и его можно было сразу оформить в собственность. Также обязательным является наличие ремонта. Это очень ограничивает покупку недвижимости на первичном рынке Калининграда, точнее, делает ее практически невозможной. Дело в том, что набравшая в Москве силу в кризис «новая старая» тенденция сдачи квартир с отделкой пока до Калининграда не добралась. В такой ситуации одним из способов привлечения клиентов на калининградском рынке, как и в других регионах России, стали бессрочные распродажи. В частности, по словам Андрея Устинова, в своих калининградских объектах SetlEstate предоставляла рассрочку на пять лет на покупку однокомнатной квартиры площадью 40 кв. м и стоимостью 1,2 млн рублей, и такое предложение пользовалось популярностью. В целом условия сделки стали более удобными для покупателей, застройщики стали прислушиваться к клиентам.

Свет в конце тоннеля

По расчетам калининградских властей, ввод жилья в области в 2011 году возрастет на 26,6% по сравнению с запланированным объемом на текущий год — до 950 тыс. кв. м. В итоге в среднем на одного жителя Калининградской области предполагается ввести 1 кв. м жилья. Впрочем, за первые пять месяцев 2010 года ввод жилья оказался меньшим, чем за аналогичный период предыдущего, кризисного года. В общей сложности с января по май 2010 года в городе было построено 170,6 тыс. кв. м жилья, что по сравнению с показателями 2009 года составляет всего 86%. Однако плановых показателей ввода жилья планируется также достичь, завершив

приостановленное в кризис строительство. С этой целью местная организация «Фонд жилищного и социального строительства» заключила договоры с восемью застройщиками на сумму 247 млн рублей о завершении строительства 11 домов на 812 квартир общей площадью 49 тыс. кв. м. Кроме этого фонд ищет застройщиков на достройку еще 11 домов на 927 квартир общей площадью 59 тыс. кв. м. Фактически речь идет об использовании московской схемы работы с «недостройщиками», когда региональные власти привлекают частный бизнес к завершению недостроенных объектов. «Сейчас у нас продается очень много новых объектов, город расширяется в основном за счет окраинных районов. При этом недвижимость в Калининграде покупают люди со всей России, особенно с севера страны, например из Мурманска и Сургута. Такие покупатели обычно решают переехать поближе к морю, но не хотят резко менять климат и ехать на юг, к примеру в Краснодарский край», — говорит Андрей Устинов. По его словам, наиболее активно застраивается Балтийский-Московский район Калининграда. Кроме того, участники рынка называют район Сельма, где возводит в основном жилье для военных. «В итоге жилые комплексы строятся массово, никаких существенных спадов нет, как это было во время кризиса, когда люди боялись покупать что-либо. Спрос нигде не пропал, так как людям все равно всегда будет нужно жилье. Поэтому спрос постепенно вырос, а сейчас под него появляется и предложение», — добавляет господин Устинов. Среди строящихся объектов участники рынка называют несколько знаковых. Так, проект жилого комплекса «Королевс-



На вторичном рынке цены почти вернулись на докризисный уровень

кий парк» реализуется в историческом месте Калининграда — у Королевских ворот на территории старинного немецкого парка. Первый дом был сдан в эксплуатацию в 2009 году, второй сдается в третьем квартале 2010 года, а третий — в первом квартале 2011 года. Однокомнатную квартиру площадью 48 кв. м в уже построенной части можно купить за 2,4 млн рублей.

Компания SetlEstate реализует в регионе два объекта. Во-первых, это «Золотые пески» в Светлогорске — жилой комплекс состоит из трех домов. Во-вторых, жилой проект «Южный парк» в Калининграде. Этот проект состоит из четырех домов, два дома — 14-этажные. Однокомнатная квартира в «Южном парке» площадью 29 кв. м будет стоить от 1,1 млн рублей, двухкомнатная площадью 53 кв. м — от 1,7 млн рублей. «В период кризиса у нас с финансированием проблем не было, и все проекты, которые мы запустили до кризиса, мы реализуем, причем зачастую с опережением сроков. Впрочем, у нас нет большого размаха, но те дома, которые строятся, сдаются в срок», — рассказывает Андрей Устинов. Холдинг SKM group в июне 2010 года приступил к реализации проекта комплексной застройки стоимостью более 4,2 млрд рублей под Калининградом. На 76,8 га в поселке Луговое Гурьевского района Калининградской области появится микрорайон, где будет более 140 тыс. кв. м жилой площади, а также вся необходимая инфраструктура. При этом первая фаза строительства должна быть завершена на деньги Минобороны. До конца 2010 года планируется возвести первую очередь — 55 домов для военнослужащих, которые холдинг построит согласно государственному контракту на 660 млн рублей, и лишь потом холдинг приступит к возведению коммерческого жилья и инфраструктуры. Пока население поселка составляет 4 тыс. человек, а после окончания строительства количество жителей увеличится предположительно в два раза.

Вторых, все объекты, которые достраиваются сейчас в Калининграде, были запущены еще до кризиса. Это означает, что через год-два может возникнуть дефицит нового жилья, что, в свою очередь, может привести к увеличению средней стоимости квадратного метра. В-третьих, в Калининграде планируется реализовать долгосрочную целевую про-

грамму «Развитие парков, парковых зон, скверов и бульваров города Калининграда (2013–2015 годы)». Если программа будет принята, в течение трех лет городские власти планируют вложить в зеленые зоны Калининграда 185 млн рублей. Пока документ находится на доработке после первой презентации на заседании регионального правительства. Однако программу участники рынка называют важной: городские леса и парки в Калининграде занимают 17% территории, тогда как в соседней Литве — 34%. Если программа будет принята, то она может увеличить привлекательность местного первичного рынка, так как реализовать ее предполагается в районе новостроек, который по привлекательности пока уступает центральной части (квартиры, расположенные в центре, продаются в основном на вторичном рынке).

Алексей Лоссан

Кусочек рая за тремя границами



Алексей Митрофанов
писатель

В первой половине августа практически на всей европейской части России из-за жары и смога прекратилась нормальная жизнь. До последнего держался Петербург, однако же и там 9 августа вдруг задымил при температуре 37 градусов в тени. Москвичи, потратившие невообразимые деньги на «Сапсан» и на отели в северной столице, в результате ничего не выиграли — наоборот, помимо смога и жары они приобрели еще влажность, при которой оба предыдущих фактора стали еще более нестерпимыми. Исключение было одно — Калининградская область. Авиабилеты до тамошнего аэропорта Храброво были проданы на ближайшие несколько дней. То, что предлагалось — через несколько дней, зашкаливало за 20 тыс. рублей (правда, в оба конца). Однако даже наличие билетов не давало возможности отдохнуть на двух самых популярных калининградских курортах — Светлогорске и Зеленоградске. Там места всех ценовых категорий были заняты и за-

Положение эксклава породило калининградский характер. Жители области по-европейски сдержанны и уважительны

бронированы до конца лета. Но снять койку у бабушки где-нибудь в Ушакове или Заливном было возможно. А значит — наслаждаться теплым летним дождиком и освежающим вечерним ветром при абсолютно чистом воздухе и температуре плюс 24 градуса. В климатическом отношении Калининградская область — истинный рай на земле. Зима относительно теплая и недолгая, лето без изнуряющей жары и с освежающим морем. Но не только это привлекает в регионе. Положение эксклава породило уникальный калининградский характер. Жители области, обладая всей русской широтой, приятной безалаберностью и общительностью, по-европейски сдержанны, уважительно относятся к чужому прайваси и не станут насильно лезть в душу. Удивительно комфортно чувствуешь себя, общаясь с жителями эксклава. Привлекателен и внешний облик здешних мест. Как в Калининграде, так и на двух уже упомянутых популярных курортах, да и вообще по всей области, сохранилось множество памятников немецкой архитектуры (до Потсдамской конференции 1945 года Калининград был столицей Восточной Пруссии, входившей в состав Германии). В крупных городах это монументальные величественные сооружения, а на курортах — романтические домики из сказок Гофмана. А если вспомнить о прекрасной экологии (и, соответственно, качестве продуктов) и сравнительной дешевизне жизни, то становится понятным окончательно, почему недвижимость в эксклаве набирает популярность на протяжении последнего десятилетия.



Курорт с морской гаванью Limassol Marina на Кипре, разработанный группой всемирно признанных архитекторов и инженеров, несомненно станет самым элитным комплексом на Средиземноморском побережье.

Расположившись вблизи сердца города, он сочетает в своих пределах роскошные апартаменты и виллы с частными причалами, современную гавань и заманчивый выбор бутиков, ресторанов и магазинов, создавая неповторимый стиль «жизни на море».

Строительство уже началось, и первые апартаменты готовы к продаже на привлекательных условиях оплаты в рассрочку. Причалы гавани будут доступны владельцам жилой недвижимости в Марине.

За более подробной информацией звоните по телефонам.

Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 314 4014
Киев +38 044 492 7915
Кипр +357 25 820 511

Разработано Limassol Marina Ltd.
Управляющая компания — Cybarco Ltd.
Находится под управлением Camper & Nicholson's Marinas.



limassolmarina.ru

Поселок больших перемен

Расположенный на Новорижском шоссе Millennium Park с его территорией в 285 га по-прежнему остается крупнейшим в Подмосковье элитным коттеджным поселком. Два года назад, перед началом кризиса, в нем только-только формировалась первая линия домов, активно прокладывались будущие каналы, постепенно начинали заниматься озеленением. Изменения, произошедшие за это время, налицо, – на октябрь нынешнего года намечен ввод в эксплуатацию первой очереди поселка.

Вот новый поворот
Первые произошедшие с поселком изменения начинаешь замечать задолго до въезда. Нет, новая развязка МКАД с Новорижской автомагистралью, которая делается по принципиально новой для России схеме, пока продолжается строиться. Поэтому в этой зоне по-прежнему еще бывают затруднения. Зато в 19 км от МКАД перемены кардинальные. В этом месте находится съезд на ближайшую дорогу, ведущую к Millennium Park и другим соседствующим с ним элитным поселкам (можно подышать и иначе, но тогда длина пути увеличивается). Раньше здесь можно было совершить только правый поворот, и чтобы попасть на противоположную от шоссе сторону, где и располагается Millennium Park, приходилось сначала несколько удалиться от поселка и лишь потом, выполнив разворот, снова начать приближаться к заданной точке. Теперь все намного проще, сразу можно двигаться в правильном направлении: в рамках программы расширения трассы, на съезде с Новорижского шоссе в районе Millennium Park появилась новая удобная развязка.

На территории самого поселка перемены весьма значительны. Теперь здесь готова уже не только первая линия коттеджей, которые девелопер Villagio Estate возвел на собственные средства и предлагает на продажу как готовые дома (по такому методу, мастер-плану, в поселке застраивается 150 участков). Очень активно осваиваются и те участки, которые продаются вместе с подрядом на строительство. Правильнее даже сказать – достраиваются. Особенно хорошо это заметно в первой очереди (а это 150 коттеджей), которая будет введена в эксплуатацию уже в октябре. В большинстве расположенных здесь домов сейчас закончена или завершается отделка фасадов, а нераспроданными осталось не более 20% участков. Да и в последующей части Millennium Park, которую планируют завершить к концу 2011 года (к тому моменту количество достроенных домов в поселке превысит три с половиной сотни), довольно много коттеджей уже доросли до уровня крыши, а в части из них клиенты приступили к внутренней отделке. К слову, самые первые покупатели внутренние преобразования пространства уже завершают (в среднем, на ремонт тратится 9 – 12 месяцев), и планируют встречать в своих домах ближайший Новый год.

От классики к Райту
Достаточно интересные метаморфозы происходят и с архитектурой поселка. Несмотря на то, что архитектурное бюро Villagio Estate разработало более 150 самых разнообразных проектов коттеджей, первые возводимые в Millennium Park дома тяготеют к классическому стилю и обладали довольно сложной геометрией. Теперь же появилась масса коттеджей в стилистике шале, а также в органическом стиле, родоначальником которого считают известного американского архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Они пользуются большой популярностью у покупателей. Эти дома отличают простые прямоугольные будто бы парящие над землей формы, которые дают возможность создавать максимально удобные планировки. А вторая характерная черта новых домов – огромные площади остекления и обилие так называемого «второго света». Неизменным в Millennium Park осталось одно – строительные технологии, которые соответствуют классу Luxe. Стены домов в 2,5 кирпича, за которым следует слой утеплителя и наружная отделка; крыша выкладывается натуральной черепицей; оконные проемы обрамляют стеклопакеты в деревянных рамах. Об окнах стоит сказать особо. Из-за того, что стали популярны дома с большой площадью остекления, появились

опасения, что могут возникнуть и большие теплопотери. Однако этого не произошло. Несмотря на увеличившиеся размеры оконных проемов, качество используемой в стеклопакетах древесины и технология монтажа таковы, что дополнительных затрат на отопление не потребуются. Исключение, возможно, составят лишь те коттеджи, в которых проектом предусматриваются очень большие витражные окна «в пол». Для того чтобы сделать эту конструкцию более прочной, рамы для них изготавливают с применением алюминия. Степень теплопроводности у металла по понятным причинам выше, чем у дерева. Впрочем, покупатели, которым нравятся огромные витражи, эту особенность хорошо понимают и готовы расплачиваться за красоту увеличивающимися коммунальными расходами.

Электричество на вырост
Что касается самих внутрипоселковых коммуникаций, то ситуация с ними очень интересная. Еще до кризиса девелопер стал собственником электромошностей большой емкости, и сейчас за счет этой электроэнергии питается не только Millennium Park, но и все окрестные поселки Villagio Estate («Риверсайд», «Гринфилд», Monteville и другие). Причем если в базовом варианте на каждый коттедж выделяется по 20 кВт, то при необходимости жители могут наращивать мощность сколь угодно много: ресурсы поселка это позволяют. Кстати, линии электропередач (как, впрочем, и все остальные коммуникации) по территории поселка проложены под землей. Это достаточно затратный метод, зато нигде не встретишь провисших проводов, а в зимнее время исключены перебои с электроснабжением, которые может вызвать наледь. Еще более любопытная картина и с газоснабжением. Колоссальные сложности, связанные с газификацией подмосковных коттеджных поселков, давно стали притчей во языцех. Чтобы такой проблемы не возникало, застройщик обзавелся собственным газораспределительным узлом. Поэтому подвести газ к домам стало лишь делом техники. В первой очереди строительства эти работы полностью завершены. А вообще коммуникации протянуты по всей территории поселка – с выполнения этих работ несколько лет назад строительство Millennium Park и начиналось.

В поселке есть несколько артезианских скважин, функционируют построенные на периферии территории очистные сооружения, проложена телефонная линия (номера – прямые московские) и кабели для подсоединения к интернету.

Пространственные метаморфозы
Самые, пожалуй, заметные изменения связаны с общим ощущением от поселка. Так, если два года назад требовалась изрядная доля фантазии, чтобы представить, как нарисованные на плане Millennium Park дома будут взаимодействовать друг с другом и с окружающим пространством, то теперь достаточно посмотреть по сторонам. Иллюзия плотной застройки, которая могла посетить год-два назад, теперь полностью исчезла. И это несмотря на то, что домов стало заметно больше. Просто взгляд перестал «упираться» в большую стройку, а упирается в зеленую линию горизонта. Каналы и парковые зоны в первой и отчасти второй очереди строительства уже приняли свой законченный вид, а высаженные здесь деревья-крупномеры даже успели пережить зиму и полностью прижиться. Появились экзотические спиралевидные туи и еще более экзотические пирамидальные дубы-фастигиаты, местами попадаются карликовые сосны-бонсай и другие уникальные растения. Причем далеко



не в единичном количестве, их тут уже десятки тысяч. Чтобы иметь возможность высаживать их в таком объеме, компания даже обзавелась собственным питомником, крупнейшим в России.

Вместе с ландшафтными преобразованиями стало заметно, что большинство домов (более 70%) непосредственно граничат с рекреационными зонами. А поскольку с противоположной стороны рядом с коттеджами проходит одна из множества внутрипоселковых дорог (тоже, к слову, достаточно зеленых и широких, их общая протяженность в поселке – более 30 км), получается, что у каждого дома лишь два соседа – справа и слева. Более того, хотя некоторые участки относительно невелики (в самых маленьких из них по 20 соток), они обнесены невысокими прозрачными заборами, вдоль которых по внутренней территории домовладения высажена живая изгородь из кустарника, а сами участки выстланы газонной травой. Из-за этого открытое облагороженное пространство будто бы сжимается и увеличивается.

Территорию парковых зон сейчас украшают скульптурами – задумчивыми нимфами, отважными воительницами, грозными львами... Это работы известного скульптора Сергея Казанцева, произведения которого выставлены в Государственной Третьяковской галерее и Эрмитаже. Вдоль некоторых водоемов установили лавочки-качели и соорудили открытые ажурные беседки, которые обставляют гнутой плетеной мебелью. Есть уже несколько готовых спортивных площадок, футбольное поле и теннисный корт.

Инфраструктурное будущее
Можно сказать, что образ Millennium Park окончательно сложился. Единственное,



КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК КЛАССА DE LUXE MILLENNIUM PARK

Расположение: Новорижское шоссе, 19 км от МКАД
Площадь поселка: 285 га
Площадь рекреационных зон: 50 га
Количество кварталов: 7
Площади участков: от 20 соток
Ограждения между соседними участками: невысокий забор и зеленые изгороди
Количество проектов коттеджей: около 150 вариантов домов, объединенные в коллекции
Площади коттеджей: от 400 кв. м
Высота домов: 2 этажа
Основной строительный материал: кирпич
Толщина наружных стен: 2,5 полнотелых кирпича
Кровля: натуральная черепица
Остекление: деревянные стеклопакеты
Фасады: штукатурка, натуральный камень, наборная мозаика, фотокерамика
Внутреннее пространство: свободная планировка
Количество въездных групп: 3
Пропускная способность каждой въездной группы: 4 автомобиля одновременно
Покрытие внутрипоселковых дорог: цветная брусчатка
Протяженность внутрипоселковых дорог: 30 км
Ширина внутрипоселковых дорог: 25 м
Максимальная ширина искусственных каналов: 12 м
Площадь самого большого искусственного озера: 4 га
Максимальная глубина водоемов: 12 м
Ширина прогулочных аллей: 30 м
Внутренняя инфраструктура: ресторанный комплекс «Ресторанного дома Андрея Деллоса», салон красоты, 6 теннисных кортов, бассейн, прогулочные зоны, детский центр, игровые площадки
Внешняя инфраструктура: в радиусе 5 км – четыре школы, торгово-развлекательные комплексы, рестораны, гольф-поле. Запланировано строительство медицинского центра и спортивного комплекса
Цены: от \$ 1,5 млн
Первая очередь строительства: 150 коттеджей
Ввод в эксплуатацию первой очереди строительства: октябрь 2010 года

Тысяча мелочей тысячелетия

Концепция любого поселка – это лишь система координат, своеобразный каркас для развития проекта. Но атмосфера, колорит, комфорт будут зависеть от того, какие детали в нем появятся и насколько удачно они будут использованы. И все они имеют не только эмоциональный, но и свой денежный эквивалент. О деталях Millennium Park рассказывает коммерческий директор Villagio Estate ПАВЕЛ ТРЕЙВАС. Он признает, что на первом этапе относил себя к скептикам, однако когда поселок начал обрывать деталями, проникся его идеологией настолько, что приобрел здесь дом лично для себя.

Скатертью дороги
Детали начинаешь замечать еще до того, как попадешь на территорию Millennium Park. Откуда бы к нему не приближаться (а у поселка три расположенные с разных сторон въездные группы, каждая из которых одновременно способна пропускать по четыре автомобиля), встречаешь совершенно разные и уникальные по форме металлоконструкции, оббитые стеклом. Такими архитекторы спроектировали «ворота» в Millennium Park. Перед каждым из них установлены чаши декоративных бассейнов и фонтанов. Пройдя внутрь, обращаешь внимание на дороги, которые полностью вымощены цветной брусчаткой и похожи на пестрые скатерти. Никакого асфальта, никакого унылого серого цвета. Кроме эстетической привлекательности у такого покрытия есть чисто технические преимущества. Во-первых, оно чрезвычайно прочное, выдерживает большие нагрузки. Во-вторых, в любых климатических условиях оно не станет скользким.

Главные проспекты поселка – двухполосные, каждая полоса со своим направлением движения. Полосы отделены друг от друга газоном, вдоль которого высажены деревья-крупноммеры. Особая наша гордость – дубы фастигиата, которые издавна по своей форме напоминают пирамидальные тополя. Но стоит внимательнее присмотреться, как замечаешь дубовые резные листья и желуди. Еще два газона отделяют проезжую часть от широких тротуаров, которые идут с двух сторон абсолютно всех внутрипоселковых дорог. К слову, общая протяженность внутренних дорог в Millennium Park составляет не много, не мало, а целых 30 км. Что значительно больше расстояния от МКАД до самого поселка.

Говоря о дорогах, нельзя не упомянуть их освещение. В большинстве поселков, даже тех, что относятся к классу люкс, устанавливают обычные матовые фонари российского или китайского производства стоимостью \$500 каждый. Мало того, что их дизайн весьма сомнительный, так еще и свет они дают рассеянный, некомфортный (не говоря уж о надежности). В Millennium Park к решению этой проблемы подошли по-другому. Светильники заказали у компании Neri – крупнейшего итальянского производителя осветительного оборудования. Обобщили они нам (даже с учетом оптовых скидок) в €3,5 тыс. за штуку. Но высокие затраты стоили того. Дизайн наших фонарей очень элегантный – они изогнуты, как лебединые шеи. Основание фонарных столбов светится по вечерам приятным синим светом, а в сам фонарь вмонтированы особые лампы, которые отбрасывают пучок направленного нежного голубого комфортного для глаз и не дающего бликов света четко на дорогу. Причем расставлены фонари так, чтобы на дорогах не было неосвещенных участков.

Поселок, где поселится «Пушкин»
Пять парков, тридцатиметровые в ширину аллеи, прогулочные зоны, 11 каналов и множество других водоемов назвать «детальями» достаточно сложно. Это, скорее, идеология: ведь под рекреационные зоны в Millennium Park отведены десятки гектаров. Детали проявляются тогда,



когда к этим зонам начинаешь присматриваться. Например, сейчас ведутся работы по созданию самого большого водоема в поселке, расположенного в центральной парковой зоне. Под него вырыт котлован глубиной свыше 12 м, а площадь водной глади составит 4 га. Этого более чем достаточно, чтобы организовать полноценный отдых на гидроциклах, а глубины хватит для занятия дайвингом. На берегу этого водоема появится потрясающее сооружение – ресторан высокой кухни, который откроет здесь Ресторанный дом Андрея Деллоса. Это первый случай, когда Андрей Константинович согласился открыть ресторан за городом, да еще и внутри поселка. Здесь будут подаваться изысканные блюда от лучших ресторанов Дома, таких, как «Кафе Пушкинъ», «Турандот», «Каста Дива». Будет организована система выездной трапезы.

О здании будущего уникального ресторана стоит сказать особо. Это будет настоящий роскошный дворец, с открытой террасой и бассейном, прямо на поверхности воды. На создание этого ресторана Villagio

Estate планирует потратить €8 – 10 млн.

Что касается другой инфраструктуры на территории поселка, то она тоже будет весьма внушительной. Например, появятся в Millennium Park салоны красоты самого высокого класса, сейчас ведутся активные переговоры с рядом сетей. Выходят в Millennium Park с предложениями открыть на территории поселка свои заведения и представители известных фитнес-центров, теннисных центров, а также другие спортивные операторы. Поэтому недостатка в спортивно-развлекательной инфраструктуре в поселке не будет.

Детальная цена
Как ни удивительно, к разряду своеобразных «деталей» можно отнести и ценовую политику, которая практикуется в Millennium Park. По уровню затрат, которые уже вложены и еще будут сделаны в развитии территории поселка, проект не имеет себе равных. Поэтому можно было бы ожидать, что и цены здесь будут очень высоки. Но все с точностью до наоборот. Если сравнить Millennium Park с другими по-

селками класса люкс, расположенными на Новорижском шоссе, заметишь, что ценовая разница составляет 30 – 50% в пользу Millennium Park, где большинство цен на дома составляет \$1,5 – 2 млн.

А причина во в чем. Как правило, основной бизнес компаний, работающих на элитном загородном рынке, лежит совсем в иных сферах, а строительство коттеджей для них в большей степени является хобби. А раз это – хобби, то и срок реализации проектов не так уж и важен. Зато важна итоговая прибыль, высокая планка которой задана изначально. При этом в большинстве случаев затраты на возведение «элитных поселков» стараются минимизировать. В итоге дома в этих поселках продаются по высоким ценам, крайне неспешно.

У нас все иначе. Мы одна из немногих компаний, профессионально занимающихся загородным девелопментом (на сегодняшний день в активе компании 22 построенных и строящихся поселка). Поэтому сроки реализации проектов для нас чрезвычайно важны. Главная цель – поиск оптимального баланса между количеством продаваемых объектов и их стоимостью. В результате на одну продажу в поселках наших конкурентов приходится около 7–8 продаж в проектах, реализуемых под брендом Villagio Estate. В том числе и в поселке Millennium Park.

Что же до деталей, которые следуют из такого подхода, то они вполне понятны и ощутимы. Сейчас вводится в эксплуатацию первая очередь поселка – 150 подключенных ко всем коммуникациям домов с полностью готовыми окружающими их рекреациями, дорогами и другими общественными зонами. К концу следующего года число готовых домов в поселке будет доведено до цифры 350 – 400 коттеджей. Причем из-за того, что территория Millennium Park очень большая и разумно спланированная, никаких неудобств продолжающееся строительство жителям не доставит. Проект, который, как я совершенно убежден, в ближайшие десять лет вряд ли кому удастся превзойти.

От альфы и до мег

Загородных мега-проектов в Подмоскowie несколько лет назад заявлялось немало. Но выжил и с каждым днем ощущает себя все увереннее только один – Millennium Park. О том, как этот проект зарождался, рассказывает главный идеолог новой модели загородной среды обитания, президент Villagio Estate, Сергей Козловский.

– Все поселки, вышедшие под брендом Villagio, зачастую воспринимаются как нечто единое, а не как отдельные самодостаточные проекты со своими индивидуальными особенностями. Вы согласны с таким высказыванием?

– Рациональное зерно в словах о единстве есть, хотя и индивидуальные черты у всех наших поселков тоже предостаточно. Чтобы понять, что наши проекты роднит, а что отличает, стоит вспомнить историю их появления. А началось все с того, что на Новорижском шоссе мы приобрели достаточно большой объем земли, который буквально сам подсказывал идею создать в этом месте необычный ареал загородной жизни – будущий Подмоскoвский оазис, по типу Рублевки. Пригласили известного английского архитектора – Джона Томпсона, который к тому времени уже выполнил несколько интересных проектов для Московской области. В частности, он планировал «Рублево-Архангельское» в его изначальном виде. На нашем участке Томпсон предложил создать подобие английского городка – организовать полностью открытое пространство, увязывающее единой концепцией существующие на тот момент окрестные деревни с новой застройкой.

К сожалению, реализовать этот проект на практике не представлялось возможным: англичане не прочувствовали специфики российских реалий. Увы, но в нашей стране существует огромный социальный конфликт между разными слоями населения, и сводить воедино различные по своему статусу территории нельзя. Поэтому идею пришлось переиначить и самостоятельно сформировать совсем иной замысел.

– Неужели полностью самостоятельно, даже не присматриваясь к опыту западных девелоперов?
– Конечно же, присматриваясь. Мы внимательно вглядывались во все лучшее, что было в зарубежном загородном строительстве. Но, честно говоря, ничего выдающегося найти не удалось. Например, в Европе все очень плотно застроено, там девелоперы тщательно вписывают новую архитектуру в имеющийся ландшафт, имеющуюся застройку.

– То есть, идут по тому же пути, что и предлагали вам Джон Томпсон.
– В целом – да. В Европе отсутствовало стремление к особой выразительности, уникальности – а это как раз и есть те черты, к которым тяготеет наше общество. Присматривались мы и к



Америке. Но там в основном не принято строить большие поселки. Единичные проекты просто замечательные, но единой композиции при этом не создается. По такому же пути, к слову, пошла наша Рублевка. Но нам такой вариант не подходил. Похоже, нигде в мире не было аналога того, что хотелось бы создать нам. Так что в чем-то мы ориентировались на существующие мировые проекты, но в целом пришлось отталкиваться лишь от собственных представлений о том, каким должен быть этот загородный ареал.

– И каким он должен быть?

– Как нам казалось, когда мы приступали к первому проекту, «Риверсайду», в поселке непременно должны быть реализованы идеи безопасного проживания, присутствовать качественные коммуникации, а также должна быть воплощена новая российская архитектура. Это, знаете, когда хочется показать всему миру, на что мы, россияне, способны. Когда есть желание открыть нечто новое. В частности, в «Риверсайте», главной архитектурной идеей стало соединение классики и американского колониального стиля в неоклассицизм, инженерно адаптированный к российским условиям. То есть, с тщательным утеплением домов, особой конструкцией водостокос и вентиляционной системы, продуманным механизмом снегоочистки и многим другим. Но пока шло строительство (а работы над поселком в среднем занимают 3 года) возникли новые мысли. Поэтому под следующий поселок «Гринфилд» были разработаны новые, уже более авангардные коллекции домов. И клиенты, и рынок в целом очень бурно приняли эти новинки. Доходило до курьезов. Некоторые компании тиражировали визуализации наших коттеджей на своих сайтах, использовали их в рекламных своих поселков. Хотя в реальности таких проектов у них не было.

– Но, наверное, отличия между вашими первыми поселками были не только в архитектуре.
– Конечно! Приступая к «Гринфилду», мы поняли, что в предыдущем проекте было недостаточно рекреационных зон, поселку требовалось больше инфраструктуры, были необходимы и административно-вспомогательные здания. Эту идею мы и стали воплощать. Но вскоре захотелось еще больше.

шего. Захотелось еще более изысканной архитектуры, еще больше зеленых зон.

Чтобы реализовать эти мечты, мы запустили два новых поселка. Один из них – Monteville, изюминка которого – протекающая сквозь весь поселок река и, соответственно, речная рекреационная зона.

А вторым поселком стал Millennium Park. Ответственный под него участок был начисто лишен каких-либо природных достоинств. На нем ни реки, ни даже ручья, не было и леса. Это было простое поле в 300 га. Что можно было бы сделать с этой территорией? Наверное, здесь можно было бы «штамповать» простые домики, но мы выбрали совсем другой путь, решив восполнить все недостатки земли и создать ландшафт рукотворно. Раз нет леса – надо его посадить, раз нет рек – то надо их проложить. Разве что до рукотворных гор мы не добрались, хотя мысли такие были.

– В Millennium Park под рекреации отведено полсотни гектаров. Что значительно превышает площадь среднестатистического подмоскoвского коттеджного поселка высокого класса. Не жалко?

– Наоборот. В этом и заключается его изюминка. Более того, в таком подходе была насущная необходимость. Мы поняли, что Миллениум нельзя делать сплошным – его нужно сегментировать на более камерные участки, чтобы глаз «утирался» в естественные зеленые насаждения. Поэтому поселок разбит на 7 секторов. Каждый сектор окружен своими лесными полосами, которые и представляют собой многочисленные рекреационные зоны и парки. Я бы даже назвал их не парками, а оранжереями. Мы не стали следовать ни английским, ни французским ландшафтными традициям с их естественно-природными и регулярными парками. Потому что регулярность, как мне кажется, всегда «режет глаз», а английский естественный парковый подход в российских условиях был бы достаточно скуден, лишен бытия красок и форм, да и воспринимался он веками. Поэтому мы обратились к самым крупным европейским питомникам, а также к российским ландшафтными фирмам, и засадили поселок самыми эффектными деревьями из Европы и местными хвойными породами.

Что касается рек-каналов, то их общая протяженность в

Millennium Park составляет 5 км. Это одетые в гранит, мрамор и декоративный камень искусственные русла, с перепадами высот, с водопадами, с искусственным течением, украшенные красиво свисающими ивами, кустарниками, цветниками. Кроме того, на территории поселка мы решили сделать множество искусственных озер совершенно разного размера, а самое большое из них глубиной аж 12 м. В нем можно погружаться с аквалангом!

Все рекреационные зоны мы решили украсить самой изысканной скульптурой, заказывали как оригинальные работы, так и копии самых известных мировых шедевров – от эпохи ренессанса до нынешних времен. Будут делаться тематические скульптурные группы и парки, а общее количество скульптур достигнет 100. И все это из натурального камня, в основном – мрамора, иногда из композиций цветных мраморов.

– Облик домов тоже изменился?

– Да, они стали более европейскими, сильнее следуют мировым тенденциям – мы очень быстро прошли путь от неоклассицизма до современности. Появились большие площади остекления, простые будто парящие формы. Некоторые из новых стилей, разработанных для Millennium Park, я бы поставил в один ряд с проектами самых известных архитекторов. Можно сказать, что Millennium Park создавался как поселок, которого еще не существует в мире, как вызов мировой архитектурной мысли. И нам кажется, что это удастся. К нам уже приезжают делегации европейских архитекторов – приезжают и дивятся. Поэтому что в Европе такой формат проектов невозможен. Там идет очень медленная застройка пригорода, там нет таких социальных процессов, которые происходили и происходят в нашей стране. Рано или поздно мы тоже придем к такой динамике, и тогда, наверное, начнем создавать загородные виллы, как это происходит во всем мире. Но пока есть очень хороший шанс создать нечто более глобальное, чем отдельный дом или группу домов, и мы стараемся его реализовать. В России было заявлено много мега-проектов, нацеленных на ту же идею, которой следуем мы. Но ни один из них не был реализован. Я бы даже сказал, не был начат. Наверное, мы единственная компания, которая тихо и упорно идет по этому пути, и, я уверен, это удастся реализовать.

Мы стремимся создать особую среду обитания. И эта среда должна быть проникнута красотой, гармонией, изысканностью, которые будут порождать в душе столь же красивые замыслы, как и окружающая жизнь природы и архитектура. Хочется после себя оставить не банковский счет, а неповторимое жизненное пространство, в котором хорошо жить, любить, творить. И я верю, что у нас это получится.

Лучше, чем Рублевка

Заслуженный артист Российской Федерации по-восточному загадочный и по-русски широкой души человек Валерий Меладзе ко всему в своей жизни подводит творчески. Актом творчества стал и выбор нового дома, который специально для Валерия строится в коттеджном поселке Millennium Park. Вот что он рассказывает о своем будущем месте жительства.

Москва, по моим ощущениям, очень похожа на большой офис. Здесь выгодно работать, но житье отнюдь не так комфортно. Поэтому меня всегда тянуло за пределы мегаполиса.

В свое время я остановился на Рублевке, на тот момент лучшие варианты загородной недвижимости действительно можно было найти только там. Да и сама трасса на тот момент была лучшей, более удобной, чем остальные. И до города отсюда можно было легко добраться, и инфра-



структурными объектами достойного класса шоссе быстро обростало.

Но как раз в этом стремительном развитии и кроется важная проблема. Я физически начал ощущать, что мне здесь не хватает простора. Я не большой любитель уединенности, но открытые пространства, облагороженные красивым ландшафтом, парки, где легко дышится, затененные уголки, где тебя посещают неожиданные творческие идеи – все это для меня важно. И, конечно же, водоемы! Это моя слабость. Мне не нужна уходящая до самого горизонта водная гладь, я люблю берег, место перехода одной стихии в другую. А поскольку я человек занятой, хотелось бы, чтобы все эти

красоты располагались близко к дому. Так что постепенно вопрос поиска новой обители встал передо мной сам собой.

Честно скажу, шаг в сторону от Рублево-Успенского шоссе дался мне очень непросто. За проведенные на нем годы я успел привыкнуть к нему душой, да и «понизжать планку» не хотелось. Большинство мест, которые я успел посетить, оптимизма не внушали – кое-что в них, конечно, нравилось, но общее ощущение чужеродности было явственным. Millennium Park, что находится неподалеку от Новорижского шоссе, стал для меня настоящим открытием.

Буйство самой фантастической растительности, гигантские парковые зоны, длинные искусственные каналы, глубокие пруды – буквально на каждом шагу я узнавал приметы того, что мне представлялось в мечтах. Плюс – легкие беседки, тонкая изысканная архитектура. А в вопросах архитектуры я могу назвать себя экспертом, ведь архитектура – это застывшая музыка, а му-

зыка – главное дитя мое жизни. Кстати, я был просто потрясен, когда узнал, что архитектурное бюро разработало полторы сотни вариантов коттеджей, сгруппировав их в разные коллекции. У каждого – свое лицо, все совершенно разные и по габаритам, и по планировкам, и по фасадам, но в то же время все чем-то неувольно похожие друг на друга, как братья большой и дружной семьи.

Иными словами, Millennium Park оказался тем поселком, где мне действительно захотелось жить. Участок, который я себе присмотрел, выходил прямо на канал. Есть даже отдельная калитка, чтобы попасть к воде, не делая крюк. А дом, который здесь возведут – красивый современный проект, спокойный, с простыми чистыми линиями, как достойное обрамление для счастливой жизни. А я надеюсь, что жизнь в поселке будет счастливой. Наверное, я романтик, но облик Millennium Park действительно излучает счастье.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Отделать и отделаться

интерьеры

Москвичи осваивают новый бизнес — покупают квартиры без ремонта, отделывают и продают. Заработать на такой операции можно очень неплохо — правда, получается это не у всех. О тонкостях отделочного бизнеса узнал наш корреспондент.

Выгодное хобби

Сделав однажды в своей квартире удачный ремонт, многие входят во вкус и не могут остановиться. Занятие действительно увлекательное. Почему бы не заработать на этом увлечении, покупая, ремонтируя и продавая квартиры с прибылью? Об этом задумывается все больше любителей прекрасного.

По словам Александра Зиминского, директора департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty, для немалого количества людей, по крайней мере в Москве, это превратилось в хобби, которое приносит неплохой доход помимо основного заработка. Частные инвесторы вкладывают свободные деньги в покупку квартир без ремонта (как в новостройках, так и на вторичном рынке), делают в них ремонт и успешно продают, получая прибыль. При покупке квартиры в новостройке, как уточняет Екатерина Румянцева, генеральный директор компании «Калинка-Риэлти», инвесторы зарабатывают на стадии готовности, общем росте рынка и ремонте. Гарантированная доходность здесь, по ее словам, может составить до 100% и выше за три с половиной года, пока дом строится и идет ремонт.

«Например, квартира без ремонта стоимостью \$2 млн. Это примерно 160–170 кв. м общей площади в хорошем доме. Та же квартира с добротным ремонтом „под ключ“, который делают „для себя“ (но не для сдачи в аренду!!!), с применением качественных импортных материалов, сантехники и полностью укомплектованная мебелью будет стоить примерно от \$2 тыс. за 1 кв. м. Верхняя планка не ограничена. То есть по минимуму общие затраты составят \$350–400 тыс. Стоимость такой квартиры при продаже составит \$3–3,2 млн», — подсчитал господин Зиминский.

В этом году в компании «Калинка-Риэлти» была проведена удачная сделка с отреставрированной квартирой. «Речь идет о квартире в жилом комплексе класса de luxe „Chalet-Жуковка“, который построен на Рублево-Успенском шоссе, — уточняет Екатерина Румянцева. — Это роскошный дом, выполненный в стиле швейцарского шале с факхерковыми балками и большими окнами. На первом этаже здания обустроена зона отдыха с бассейном, сауной и открытой верандой для загара. В 2005 году инвестор приобрел здесь квартиру площадью 238 кв. м за \$750 тыс. В квартире был сделан эксклюзивный ремонт, который обошелся в €6 тыс. с мебелью, и в 2010 году она была продана за \$5 млн. Срок ее экспозиции на рынке после ремонта составил чуть более полугода».

Еще один пример из практики компании «Калинка-Риэлти» — квартира площадью 175 кв. м в элитном доме в Колымажном переулке. В 2006 году она была приобретена по цене \$6 тыс. за квадратный метр, в ней был сделан ремонт в современном сдержанном стиле, стоимость которого составила порядка \$5 тыс. за 1 кв. м. В 2010 году квартира была продана за \$5,5 млн.

Врученные деньги можно вложить куда угодно, но хобби есть хобби, и многие продолжают начатое. Как рассказывает Алексей Шленов, генеральный директор компании «МИ-ЭЛЬ-Брокеридж», в практике компании был такой случай: «Мы продали в комплексе „Гранд-парк“ однокомнатную квартиру с великолепным, до мелочей продуманным ремонтом, с красивым панорамным видом. Эта квартира быстро нашла своего владельца, а продавец на вырученные деньги смог приобрести трехкомнатную квартиру без ремонта в этом же комплексе».

Скептики против

Заработок на ремонте — дело неблагодарное, поскольку квартира продается и без него. Такого мнения придерживается целый ряд экспертов. На-



В 2005 году инвестор приобрел квартиру за \$750 тыс., вложил в ремонт €6 тыс., и сейчас продал за \$5 млн ФОТО КОМПАНИИ «КАЛИНКА-РИЭЛТИ»

пример, Мария Лощева, эксперт по элитной недвижимости компании Panfilova Realty, считает, что если элитная новостройка изначально приобретается с целью дальнейшей перепродажи (то есть речь идет об инвестиционной покупке), то, делая в ней ремонт бессмысленно. «Во-первых, она продается и без него, а если продажа серьезно стопорится, то проблема в самой квартире, доме или районе, и тут уже не важно, сделан ремонт или нет, — утверждает она. — Во-вторых, потраченные на ремонт деньги продавец постарается вернуть, стало быть, увеличит стоимость предложения и снизит его, предложение, конкурентоспособность. В-третьих — и это особенно касается элитного сегмента, полноценный ремонт с полным дизайном или его элементами делается „под себя“, с учетом своих вкусов и своего понимания комфорта. И найти покупателя, которому бы это полностью подошло, готового принять эту квартиру как она есть, со всеми ее дизайнерскими элементами и задумками, крайне трудно. Есть примеры, когда „дизайнерские“ квартиры месяцами, если не годами, стояли в продаже и так и не продавались. Так что надо еще подумать, стоит ли вкладываться в то, что впоследствии принесит одни проблемы».

Сомневается в целесообразности такого предприятия и Наталья Сазонова, руководитель отдела исследований Knight Frank. По ее мнению, такой бизнес был оправдан до кризиса и был довольно широко распространен. Сейчас же люди при покупке квартиры с ремонтом оценивают стоимость квартиры без отделки и стоимость ремонта. «И поскольку тенденция „покупать все подряд“ пропала с наступлением кризиса, то в основном, покупая квартиры для жизни, клиенты предпочитают

ют квартиры без отделки, чтобы сделать ремонт такой, какой им нужен, — уверена она. — Сегодня разница в стоимости квартиры без отделки и аналогичной квартиры, но с ремонтом практически равна стоимости ремонта, за исключением эксклюзивных предложений, но у подобных квартир очень большой срок экспозиции и ждать своего покупателя они могут очень долго. Пока идет ремонт, квартира фактически находится вне рынка».

Купил и живи

Чтобы понять, кто прав, надо оценить спрос на квартиры с ремонтом. Александр Зиминский считает, что спрос на такие квартиры есть всегда и даже во время кризиса не стал меньше. «Мы постоянно говорим о том, что рынку, по крайней мере элитному, таких предложений действительно не хватает. Поэтому практически на каждый новый вариант, появляющийся на рынке, есть спрос, — отмечает он. — Поскольку для покупателей, а большинство из тех, кто покупает готовые для проживания квартиры, — это бизнесмены и представители других профессий, переезжающие в Москву, очень важно сразу устроиться на постоянное место жительства. Это в том числе и соответствие их социальному статусу, материальному положению — „я могу себе это позволить“ и т. д.».

По наблюдениям Алексея Шленова, потребность в квартирах с ремонтом возникла по крайней мере пять лет назад, когда появился слой покупателей, которые хотели бы избежать всех проблем, связанных с ремонтом, и купить абсолютно готовую для проживания квартиру. «Прежде всего это люди, которые понимают, что квартира без ремонта — это колоссальная потеря времени, — объясняет он. — Правильный ремонт с соблюдением всех технологических моментов,



Отделка повысила цену этой квартиры с \$7,5 тыс. до \$10 тыс. за квадратный метр ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

с описанием концепции квартиры, где учитываются все дизайнерские составляющие, может длиться от шести месяцев и более в зависимости от размера квартиры и ее состояния. Соответственно, целевая аудитория — клиенты, которые хотят получить квартиру и въехать в нее. Поэтому при прочих равных условиях квартира с ремонтом, даже простым, будет более ликвидной, чем квартира без отделки».

Конечно, у покупателя всегда есть альтернатива — снять квартиру, готовую для проживания, и потом не спеша заниматься подбором постоянного жилья и отделывать его на свой вкус. Однако людей, для которых этот вариант приемлем, немного. Особенно среди тех, кто покупает элитное жилье. Поэтому, по наблюдениям Екатерины Румянцевой, спрос на элитные квартиры с ремонтом значительно превышает предложение. «Очень многие состоятельные покупатели уже успели реализовать в качестве „дизайнеров“ и понимают, что ремонт отнимает колоссальное количество времени и материальных ресурсов. Многие клиенты уже не хотят повторять этот опыт, — говорит она. — С другой стороны, по-настоящему достойных вариантов на рынке единицы».

Почувствуйте разницу

Получается, что спрос на квартиры с ремонтом есть. Есть и соответствующие предложения. Вопрос — как сделать так, чтобы выполненный ремонт максимально прибавил квартире цену. И на какую прибавку в цене за счет отделки можно рассчитывать.

Ирина Могилатова, генеральный директор TWEED, считает, чтобы сделка считалась успешной, нужно, чтобы ремонт полностью окупился. Например, если в ремонт квартиры было вложено полмиллиона, квартира становится дороже на миллион. По подсчетам Александра Зиминского, разница в цене на квартиры с ремонтом и без него в разных домах может составлять от 30 до 100%. Екатерина Румянцева считает, что если ремонт действительно хороший, то он создает добавленную стоимость около 20% и выше. А плохой ремонт, наоборот, снижает ликвидность квартиры и увеличивает, порой до бесконечности, срок ее экспозиции на рынке.

А вот по мнению Алексея Шленова, срок экспозиции зависит не от наличия или отсутствия ремонта, а от цены квартиры и ее соответствия рынку. Если цена адекватна, то и квартиру уходят одинаково быстро, что с ремонтом, что без. Если цена завышена, то и ту и другую продать сложно. «Цена квартиры также определяется и ее местоположением, — объясняет он. — Делать

эксклюзивный ремонт в квартире на продажу в Капотне не имеет смысла, равно как и дешевый ремонт в районе «Фрунзенской». Поэтому разница в цене квартиры с ремонтом и без зависит от материалов, дизайнерского проекта и качества ремонта.

Чтобы понять, сколько можно заработать на ремонте, нужно анализировать каждую ситуацию отдельно. «Нужно учесть, в какой момент покупалась квартира — на начальном этапе строительства, когда цены бы-



Вложения в отделку квартиры небольшой площади не сулят прибыли ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ли минимальны, или в конце, когда они уже подросли. Живут уже в доме или ремонты только начинаются. Готов ли собственник материально вкладываться в ремонт, при этом понимая, что на это необходимы не только деньги, но еще и немалое время и нервы, затраченные на общение с ремонтными бригадами, — перечисляет Александр Зиминский. — Только ответив на все эти вопросы, каждый из владельцев той или иной квартиры может сделать вывод о целесообразности ремонта».

Чтобы предприятие оказалось выгодным, важно рассчитать, сколько денег стоит вкладывать в ремонт. Ведь если затраты на отделку будут равны добавленной стоимости квартиры после ремонта или превысят ее, затаея теряет смысл.

«Если речь идет об элитном жилье, то хороший ремонт с мебелью меньше чем за \$6 тыс. за квадратный метр сделать невозможно, — предупреждает Екатерина Румянцева. — Здесь также важно пригласить действительно профессионального

архитектора и не мешать ему, не пытаться навязать свой вкус, если только ты действительно не обладаешь отменным собственным вкусом. Только в этом случае может получиться по-настоящему стильный ремонт, который создаст добавленную стоимость квартиры, потому что стильных качественных продуктов с хорошим вкусом хорошего класса на рынке практически нет».

Общие правила ремонта, по словам Екатерины Румянцевой, такие: не экономить на качестве, не выполнять отделку и меблировку в ярко выраженном стиле. «Есть нейтральные современные стили, например бельгийский, которые с большой долей вероятности могут понравиться будущему покупателю, — говорит она. — И, конечно, квартира должна быть без блесков, аквариумов и джакузи посередине комнаты (такое мы тоже видели) и т. д.».

Максимально снизить стоимость ремонта без ущерба качеству — одно из главных условий успеха. Без специальной подготовки и нужных связей добиться этого будет очень сложно. «Существует огромное множество материалов, которые нужно изучить, выбрать, закупить, огромное множество технологий, дизайнерских идей и т. д. Во всем этом нужно разбираться, понимать себестоимость ремонта, — предупреждает Алексей Шленов. — Потому что если не знать, что нужно конечному потребителю, и не иметь возможности сократить стоимость ремонта, получая определенные скидки от поставщиков, не обладая надежной бригадой, которая делает в нужные сроки и нужно качество, проект может быть убыточным».

Ирина Овечкина

Чтобы родители и дети чаще были вместе

Жилой комплекс со спортивно-оздоровительной инфраструктурой для детей и взрослых.

Авторский проект Ирины Винер.



Зачем разлучаться, развезаясь по делам, если дома есть все, что нужно?
Международная Академия Спорта Ирины Винер.
Британская гимназия.
Детский сад «Академия детства».
Фитнес-клуб World Class, медицинский центр, гольф-поле.
А еще река и лесной воздух, на котором сняты такие сладкие сны!
В жилом комплексе «Олимпийская деревня Новогорск» — в 0 км от Москвы.

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ
НОВОГОРСК
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
(495) 7286628
www.od-novogorsk.ru

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

Вдоль улиц шумных

атмосфера



На узенькой, но вечно стоящей в пробках Остоженке воздух хуже, чем на больших магистралях ФОТО ГРИГОРИЯ СОВЕНКО



В доме на Новом Арбате, 27/29 цены на квартиры, выходящие на трассу, не отличаются от аналогичных, но с окнами во двор... ФОТО ГРИГОРИЯ СОВЕНКО

(Окончание. Начало на стр. 1)
«Сегодня новые объекты, которые будут возводиться на участках вблизи магистралей, уже на бумаге проектируются определенным образом,— вторит ей руководитель отдела продаж ГК „Пионер“ Василий Шорников,— Например, дом планируется глухой торцевой стороной к дороге».

Но оказавшись на первой линии, придется ощутить все пять факторов загрязнения воздуха по полной программе. Это угарный газ, моно- и диоксид азота, озон (он не выбрасывается двигателями, а образуется в атмосфере под влиянием их выбросов), диоксид серы и взвешенные частицы до 10 мкм в диаметре. Все они вредны для дыхательных путей, а особенно опасны частицы до 10 мкм, которые накапливаются в легких.

«Именно эта взвесь оседает на окнах,— объясняет Евгений Кузьменко, старший специалист компании „Экостандарт“,— Наверное, каждый, кто живет возле трассы, заметил, как быстро пачкается оконное стекло». В легких происходит примерно то же самое. А главные источники этих микрочастиц — дизельные двигатели и стирание полотна дороги.

Постоянные пробки — это с точки зрения состояния воздуха хуже всего. Поэтому жить на узенькой, но вечно стоящей Остоженке, быть может, вреднее, чем на каком-нибудь проспекте. А вблизи третьего транспортного кольца лучше, по возможности, вообще не появляться. Важно и то, какие машины ездят. От грузовиков вреда куда больше, чем от легковушек.

Столичные экологи отмечают, что благодаря переходу на более чистые виды топлива и более экологичные двигатели последние несколько лет состояние воздуха у трасс перестало ухудшаться, хотя машин становится все больше. А по угарно-

му газу удалось даже добиться небольшого улучшения.

По усредненным данным наблюдений за прошлый год, полученных со станций «Мосэкомониторинга», стоящих вдоль оживленных трасс столицы, концентрация СО вдоль московских дорог не превышает 0,3 от ПДК. По остальным веществам картина в целом тоже не очень страшная. Плохо только с оксидом и диоксидом азота — их концентрация достигает предельно допустимой.

Кстати, дороги — это не только плохой воздух, но и шум. Почти на 550 кв. км московской территории уровень шума от автотранспорта превышен. Вдоль самых оживленных столичных дорог превышение достигает 30 децибел.

Скидка за вредность

В общем, с экологической точки зрения тут двух мнений быть не может. И не удивительно, что в среднем ценовом сегменте квартиры, выходящие на оживленную улицу, стоят на 10–15% дешевле.

«Иллюстрацией могут служить две одинаковые двухкомнатные квартиры в приличном состоянии, расположенные на средних этажах девятиэтажного кирпичного дома на улице Новая Башиловка, то есть непосредственно рядом с третьим транспортным кольцом,— приводит пример генеральный директор „РЕЛАЙТ-Недвижимость“ Олег Самойлов.— Та, из них, окна которой выходят на улицу, предлагается к продаже за 8 млн рублей. А ее аналог с окнами во двор — на 1 млн дороже. Иными словами, размер дисконта в этом случае составляет около 11%». Впрочем, дисконт помогает не всегда.

«Яркий пример дома на оживленной улице — здание в самом начале Можайского шоссе,— рассказывает Екатерина Тейн.— Но продажи в



...а в «Доме на Беговой» квартиры с окнами на ТТК дешевле на 10–25% ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

нем шли очень невысокими темпами, так как дом практически нависал над шоссе. Стоимость квартир, установленная ниже средней по рынку, процесс не ускорила».

«В некоторые места просто невозможно заманить покупателей, чтобы они хотя бы посмотрели квартиру,— говорит Дмитрий Овсянников, генеральный директор компании „Ипотек.Ру“,— Москвичи и люди, хорошо знающие Москву, отказываются даже идти на просмотр, как только видят в объявлении, допустим, Земляной вал или Садовую-Спасскую улицу. Продавцы квартир, чтобы хоть как-то завлечь покупателей, зачастую указывают в объявлениях название перпендикулярной улицы, вдоль которой расположена какая-то часть дома».

Плата за престиж

Но некоторые адреса, наоборот, действуют как магнит

и заставляют забыть обо всех недостатках жилья.

«Престижные магистрали — продукт эксклюзивный,— считает Дмитрий Зиканов, вице-президент по жилой недвижимости ОАО „Система-Галс“,— Желание иметь квартиру на Кутузовском проспекте или Тверской заставляет покупателей не обращать внимания на такие нюансы, как шумная автомагистраль и загазованность».

«Большую роль играет район,— убежден генеральный директор агентства МИАН Василий Митько.— В домах на Ленинском и Кутузовском проспектах, в районе Мосфильмовской разрыв между стоимостью квартир с окнами на улицу и во двор незначителен».

А директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский прибавляет к списку престижных магист-

ралей Комсомольский проспект и проспект Вернадского.

Правда, некоторые участники рынка склонны объяснять этот феномен не магией адреса, а видами из окон. «Куда большую роль играют видовые характеристики,— полагает Ирина Могилатова, генеральный директор TWEED.— Например, в доме на Новом Арбате, 27/29 цены на квартиры, выходящие на оживленную трассу, ничем не отличались от аналогичных, но с окнами во двор. В квартирах, выходящих окнами на Новый Арбат, есть свои преимущества — это вид на реку и Белый дом. Такая же ситуация, например, в доме на Гоголевском бульваре: с одной стороны, под боком улица с активным движением, с другой — вид на храм Христа Спасителя. Один из самых заметных элитных домов, „Баркли-Плаза“, выходит на набережную, где, безусловно, шумно, но открываются

потрясающие виды на Москву-реку. Аналогичная история и со сталинками на Фрунзенской набережной».

Дешевле некуда

Еще один случай, когда грязный воздух не влечет за собой серьезного снижения цен, касается самых дешевых предложений.

«Если говорить об одно- и двухкомнатных квартирах, то эта разница составит не более 2–5%,— уверен Роман Мурадян, председатель брокерского совета холдинга МИЭЛЬ.— Однокомнатные квартиры пользуются спросом вне зависимости от того, куда выходит окна и где расположены дома. Традиционно самые дешевые предложения всегда самые ликвидные».

«Возьмем, допустим, Каширское шоссе в районе станции метро „Домодедовская“,— иллюстрирует эту закономерность Дмитрий Овсянников.— Однокомнатные квартиры в этом районе стоят примерно 4,5–4,7 млн рублей. Квартиры с окнами на Каширское шоссе лишь немногим (тысяч на 100–200) дешевле аналогичных. То есть хоть и шумная магистраль, но цены меньше цен аналогов, с окнами не на магистраль, всего на 3–5%. Дело в том, что такие квартиры часто покупаются в качестве первого жилья для молодых семей или для того, чтобы „закрепиться в столице“. Соответственно, покупатели воспринимают это жилье как временное, „стартовое“ и расположение окон играет не такую большую роль, как цена. И в этом случае снижение на 5% уже становится весомым аргументом для покупки».

Для определенной категории жилья выход на оживленную трассу может оказаться даже плюсом. Речь идет о квартирах на первом этаже.

«На вторичном рынке квартиры на первом этаже дома с

окнами на оживленный проспект может стоить, напротив, дороже,— говорит Василий Шорников, руководитель отдела продаж ГК „Пионер“,— поскольку на нее обязательно найдутся покупатели, желающие перевести ее в нежилой фонд и разместить там магазин, аптеку, офис банка и т. п.».

Магистральное развитие

Впрочем, даже если сейчас дом расположен в тихой улочке, это еще не значит, что со временем он не окажется возле напряженной магистрали. За примерами далеко ходить не надо. Так, спокойная Кантемировская улица с широкими газонами и узкой проезжей частью через несколько лет станет частью Южной рокады — новой многополосной магистрали, по которой будут идти непрерывным потоком транзитные фуры. А тихий Окружной проезд на Соколиной горе уже стал первым введенным в строй участком четвертого транспортного кольца (ЧТК).

Если ознакомиться с ближайшими планами, касающимися Южной и Северной рокад, а также ЧТК, можно узнать немало интересного. Например, Северная рокада (еще одна транзитная дорога, в которую воляется платная трасса Москва—Санкт-Петербург), судя по всему, пройдет в притирку к новостройке «ДОН-строй» «Седьмое небо», что возле телецентра в Останкино. Чуть западнее та же дорога с газующими грузовиками окажется под окнами микрорайона в Марфино, недавно возведенного компанией «Ведис Групп».

Новая кольцевая хоть и пройдет по большей части вдоль железных дорог, тоже не оставит без внимания жилые кварталы. В особом положении окажется многофункциональный жилой комплекс «Мар-

шал», строящийся сейчас на улице Народного Ополчения. Кольцо здесь будет делать крутой изгиб как раз вокруг этого дома. Еще один сосед будущей кольцевой — микрорайон Печатники 34Д, весь застроенный новенькими многоэтажками.

И это только кольцо и рокады. А ведь в планах дорожного строительства у столичных властей значатся еще и дублеры главных проспектов. Поэтому многим московским новостройкам предстоит соседство новой дороги. Цены на жилье в этом случае обязательно упадут.

«Строительство любой транспортной магистрали прямо под окнами жилого дома существенно снижает стоимость такого жилья,— убежден Василий Митько.— Причем потенциальных покупателей отпугивает и сам процесс строительства дороги, сопровождаемый постоянным шумом, и ухудшение экологической обстановки после ввода автостреды в эксплуатацию. Например, со строительством третьего транспортного кольца квартиры с окнами на магистраль подешевели примерно на 10–15%».

Роман Мурадян считает, что такой дисконт распространится только на большое жилье. На одно- и двухкомнатные квартиры цена может упасть в лучшем случае на 5–7%.

Сложнее с теми объектами, которые уже построены и сданы, а потом появляется информация о планируемом строительстве вблизи них оживленных трасс, например участка четвертого транспортного кольца, полагает Василий Шорников.

Как правило, многие собственники такого жилья спешат выставить его на продажу. В случае, если это происходит массово, падение цен на квартиры в таком доме может быть достаточно существенным.

Никита Аронов



Дом готов, пора впускать кота!

т. (903) 723 47 48
www.lion-dom.ru



ЛИОН
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Рублево-Успенское шоссе

Реклама

ДОМ архитектура

Как будут строить без Лужкова

административный ресурс

Архитектура всегда памятник времени, а время принято мерить властью. Эпоха Сталина, Хрущева, Брежнева... Именно через архитектуру власть презентует себя народу — настоящему и будущему. Обычно это происходит в двух направлениях — строительстве уникальных объектов-символов (в России, как правило, зданий власти, в других частях света — театров, музеев и библиотек) и массовом строительстве жилья для народа. Так сказать, зрелища и хлеб.



Жилой квартал «Шуваловский Prima» на Мичуринском проспекте. Еще один пример элитного жилья а-ля 1950-е. Но без башенок. Авторы и заказчики уверены, что комплекс из семи корпусов «выдержан в том же архитектурном стиле, что и главный корпус МГУ на Воробьевых горах, и составляет с ним единый архитектурный ансамбль». Ну, примерно как олень и корова: оба ведь относятся к парнокопытным ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИНА



Жилой комплекс «Кунцево» на Можайском шоссе. Башни, соединенные четырехэтажными мостиками, являют собой образец позднего постмодернизма. Обилие арок в самых различных исполнениях — на любой вкус. Этот дом стал настоящим проклятием архитекторов-интерьерщиков: толщина дома делает квартиры необычайно глубокими, с малым световым фронтом ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО



Жилой комплекс «Триумф Палас» в Чапаевском переулке. Самое высокое жилое здание в Европе: 49 этажей, высота со шпилем — 264,1 м. Триумф ностальгии по сталинским высоткам. Арки, карнизы, башни, шпили — и все это за ажурным забором ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

Стилевые особенности
То, что принято называть стилем, то есть совокупность архитектурных приемов, зримо выражающих некие, скажем так, мировоззренческие принципы, конечно, особо ярко представлено в уникальных объектах. Но эти принципы отражаются и в «хлебе» — массовой застройке, приобретаая подчас утрированные формы. Таковы дома, строившиеся в 1940–1950-е, даже в самом своем убогом, баранном варианте украшенные лепниной; таковы последовавшие сталинскому ампиру модернистские коробки пятиэтажек.

Массовое производство требует упрощения, огрубления, сведения множества решений к минимальной схеме и именно поэтому наглядно, а подчас и карикатурно отражает временную и властную парадигму. Два десятилетия Лужкова на посту мэра Москвы прочно утвердили «лужковский стиль». Для москвичей это понятие не требует специальной расшифровки. Его неизменные атрибуты — башня (вариант — купол), арка, скатная кровля, забор. «Лужковский стиль» — это новое, большое, яркое и по возможности пафосное. По возможности похуже на старое. При этом само старое ну совершенно московскую власть не интересует, рассматривается как нечто мизеральное и ничтожное.

Главная беда Лужкова — это его креативность. В сочетании с вполне детским убеждением, что история началась сразу с него самого. Нет, конечно,

Юрий Михайлович подозревает, что и до него что-то строили. Но как! Кривовато, непрезентабельно. Некоторые царцы вообще оставляли после себя вопиющие недострои.

И Лужков, как может, устраняет недоработки прежних веков, достраивает, сносит, перестраивает. Как умеет и понимает, украшает вверенный ему город. Но не нужно забывать, что мэр не только идеолог текущего момента, но и крепкий хозяйственник (в первую очередь). Поэтому

все представления о правде и красоте он воплощает исключительно в рамках неких бизнес-моделей.

Бизнес-модель
Строительство жилья — это один из самых интересных с точки зрения бизнеса сегментов. Во-первых, ввиду массовости продукта и, соответственно, объемов. Во-вторых, благодаря разнице между себестоимостью и продажной ценой. Нет, панельное домостроение отнюдь не дешево —



Жилой комплекс «Эдельвейс» на Давыдовской улице. Экстерьеры одного из самых высоких зданий столицы, первого объекта из программы «Высотное кольцо Москвы», удивительно эклектичны. Дом напоминает разросшуюся до неприличия панельную многоэтажку с трогательными башенками-карандашиками на крыше ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИНА

есть более выгодные способы строительства (на примере дома на улице Маршала Рыбалко архитектор Михаил Филиппов доказал, что метр кирпичного дома с «классическими из-

лиществами» обходится не дороже типового). Но цена на жилье в столице делает переоснащение строительного комплекса экономически неинтересным.



Жилой комплекс «Рубцовская набережная». Это жилье экономкласса, вобравшее в себя все штампы «лужковского стиля». Сблокированные из панельных блок-секций серий П44М и П44Т производства ОАО ДСК-1 здания «облагорожены» мансардными завершениями, облицованными цементно-песчаной черепицей, и увенчаны башней

Панельное домостроение вполне можно сравнить с отечественным автомобилем. С той разницей, что машину можно импортировать, а дом — нет. В условиях вынужденного спроса и отсутствия конкуренции ДСК гонят вечный и бесконечный П-44 с различными литерными — «Т», «К», «М», «ТМ»... Появляющиеся различия как-то корректируют планировку дома во времени, но глобально ни на градостроительном уровне, ни на качестве строительства не отражаются.

Бесконечные Марьины-Бухты-Бирюлевы как росли до Лужкова, так и растут. Некоторый дополнительный бонус покупатели получили в виде возможности приобрести метры в студии Core & Shell, то есть голый коробок без отделки. Но не таков наш строительный комплекс, чтобы не привнести какое-нибудь дополнительное им обременение — например, в виде отделки и покрытия кровель черепицей Bgaas, как в серии «Юбилейный» ДСК-1.

Как черепичные формы сочетаются с машинной полносборного здания, проектировщиков и строителей не волнует. Потому что мы имеем дело не с понятиями здравого смысла и целесообразности в простом, человеческом смысле слова, а с соображениями прибыли. А прибыль строится на эксплуатации тех самых идеологических настроений, которые и определяются термином «лужковский стиль».

Надо понимать, что сам Лужков эти ожидания и настроения не придумывал, даже не формировал. Он только уловил их, признал за свои и поставил на поток. Это народ голосует за скатные кровли, черепицу, арочки и башенки. За кирпич против шугатурки (а за неимением она — его имитация). За жирный блеск искусственного камня, за пластиковые окна вместо деревянных рам. За заборы, которыми перегорожен теперь не только центр города, но и окрестности. За те самые заборы, которые жутко раздражают, когда они «чужие», и горячо приветствуются — когда «свои». За весь тот псевдоинтеримизм, который пыльным цветом расцвел на почве постмодернизма 1980-х.

Уйдет Лужков. Уйдет Батурина. Изменятся ли вкусы потребителей (покупателей) жилья? Вряд ли. По крайней мере сразу. Только новые идеи градостроителей, архитекторов, девелоперов смогут сформировать «новый стиль» — в случае если их практический интерес совпадет со вкусами народа.

Елена Гонсалес

прямая речь

Что дальше?

Николай Лызлов

о рынке жилья после Лужкова

«Производство жилых зданий полностью подчинено требованиям рынка жилой недвижимости. Скорее всего, изменения после смены власти в городе произойдут в составе участников, игроков на этом рынке. Возможно, что в первое время возникнет некоторое оживление в строительстве жилья, поскольку сегодняшнее затишье в инвестировании строительства в городе, безусловно, вызвано затянувшимся ожиданием перемен (это заметно даже по тому, что в области, у самых границ города, вне юрисдикции московского начальства строительство жилья идет очень активно)».

Сергей Чобан

о вечных ценностях архитектуры

«Для меня самое важное в архитектуре — как сегодняшней, так и в завтрашней — ее моральная и физическая долговечность, которая и позволит современной архитектуре оставаться культурным слоем нашего времени в структуре города. Детали такой архитектуры должны быть продуманы и инте-

ресны не только на первый, а и на второй, и третий взгляд, а материалы способны к восприятию благородной патины. Такой подход означает инвестиции в архитектуру и архитектурную культуру, но без таковых инвестиций зданий — памятников нашей культуры просто не останется».

Михаил Белов

о наследстве московского мэра

«Когда-то в наполеоновские времена Талейран сказал Александру I: "Французский государь не цивилизован, а французский народ цивилизован. Русский государь цивилизован, а русский народ не цивилизован. Пусть же французский народ и русский государь заключат между собой союз". Лукаво, но мудро сказано. Юрий Лужков, сильный, увлекательный лидер, 20 лет застраивал Москву, опираясь на свои специфические представления о прекрасном и необходимом и на мнение неравного ему по многим показателям окружения. Кремль все эти 20 лет строительством в столице не интересовался. И договариваться Лужкову было не с кем. Ни среди народа, ни среди специалистов дискуссии тоже организовать не удалось. Тому было много причин: унаследованная от советской системы лживая архитектурная терминология; опора на организацию, а не на профессиональные и дееспособные личности; низкий общий уровень профессиональной культуры при высоком уровне поставленных профессиональных задач; алчность молодого и самовлюбленного компрадорского капитализма. Вот основные, но отнюдь не единственные обстоятельства, при которых довольно быстро сформировалась личность Лужкова, его единовластие в Москве. Многие можно было сделать с московской архитектурой при его возможностях за эти 20 лет: пере-

вести панельное домостроение в монолитное, строить не транспортные кольца, а функционально разрывать существующие кольца хордами, сформировать институт неomenclатурных, а профессионально независимых специалистов и многое другое. Снова те же грабли и с цивилизованностью лидера, а и с цивилизованностью народа, а снова бессмысленные попытки упрекать льва в том, что он лев, ну лев... а что делать после ухода льва? Где вырастить цивилизованных львят, чтобы не попасть в лапы нового льва-одиночки? Теперь о жилье как все еще важнейшей архитектурной теме. Что делать с тем, что доехать от жилья до работы и обратно стало невозможно никаким способом? Что делать с проблемой доступного жилья в Москве? Например, за последние десять лет при Лужкове цены на жилье выросли в десять раз — это 100% в год. И даже двухлетний кризис не уронил эти цены. Счастливые обладатели квадратных метров не могут позволить своей собственности подешеветь. Жилье стало практически недоступно тем, кому оно действительно необходимо для жизни, и фактически доступно лишь тем, кто покупает, чтобы инвестировать, рассчитывая на рост цен и перепродажу. Новая экономическая политика города может изменить и даже взорвать цены на жилье, но кто на это пойдет? Что делать со скопившимися за последние годы пустующими квартирами площадью от 100 кв. м и выше? Делить и продавать как коммуналки, благо в каждой спальне по ванной? Вопросы, вопросы... и опять не архитектурные, а волевые и административные.

Для меня, практика, связанного с жильем, архитектурные задачи ясны: осваивайте заброшенные промышленные зоны — их масса, и прежде всего на юге, осваивайте брошенную кольцевую железную дорогу, стройте кварталы из четырех-

восьмиэтажных домов (лучше — из кирпича, хуже — из монолита, но только не панельные), тяните туда надземное метро, сводите к минимуму тромбы вроде «Сити», планомерно соединяйте хордами инфраструктуры Москвы и области и не знайте себе забот! Но для этого нужны воля и цивилизованный администратор — кадры решат все! А где их взять? Я даже не стану говорить о новых правилах проектирования, которые окончательно убили личности из архитектурной практики и заменили их на СРО (хорошее дело таким словом не называть), ни об абсурде нового градостроительного кодекса. Пока даже такие масштабные и несущие прогресс акции, как «Сколково», с архитектурной точки зрения выглядят дико и нецивилизованно. Судите сами! Еще не выбрали создателей общей концепции целого, а уже торопятся за 2 млн (не евро, а рублей) выбрать архитекторов (не личностей, а фирмы, причем лучше иноземные) для создания первого символического объекта отечества. Причем 6 сентября об этом объявляют у себя на сайте, 15-го уже завершают прием заявок, 28-го — выбор концепции, а уже 8 октября окончательно принимают проект! Что за спешка! На решение важнейшего объекта эпохи, символа новой России меньше месяца и 2 млн рублей! Какие сроки! Какая экономия! Какие планы! Как будто быстрый и сметливый строительный дух Юрия Михайловича Лужкова над этим парит. Возможно, что все это и правильно, и здорово, и сверх-архи-супер-пулер-инновационно, я не знаю. Но сомнения гложут.

С недавнего времени чувствуется поступь, нет, бег нового льва. Кто он, мы узнаем довольно скоро. А старого уходящего льва я никогда не пну в спину, ведь он лев и его достижения и прегрешения, заблуждения и ошибки — все львиного масштаба...»

ДОМ

технологии

Не горит, потушим

футурология

Вряд ли когда-нибудь жилье будет полностью негорючим. Но уже сейчас становится проще спастись из горящих домов, а системы сигнализации и пожаротушения умнеют и постепенно сводят к минимуму человеческий фактор.

Новые угрозы

В отличие от других стихийных бедствий, пожары по мере развития человечества меняют тактику. Строятся высотки, до верхних этажей которых не дотянется лестница ни одной пожарной машины, а значит, приходится придумывать, как тушить огонь и спасать людей на такой высоте. Террористы используют все более совершенное оружие, и инженеры вынуждены изобретать способы защиты от взрывов. Кроме того, появляются новые, очень горючие и токсичные при горении материалы.

Кстати, бедствия прошедшего лета вряд ли что-то серьезно изменят в способах защиты домов от огня. Если уж на здание перекинулся верховой лесной пожар, то никакие технические новинки тут не помогут. А чтобы это предотвратить, новых технологий и не требуется — достаточно оставлять между домами и лесом открытое, не занятое ни травой, ни деревьями пространство. Веками известный человечеству метод, ведь и Красная площадь появилась для того, чтобы отгородить Кремль от регулярно горевшей деревянной Москвы. Выводы сделаны скорее организационные.

Удержат опору

Последним событием, перевернувшим многие представления о пожарах, стал теракт 11 сентября. Его последствия до сих пор изучают инженеры, а студентам профильных факультетов обязательно читают лекции о трагедии девятилетней давности.

«11 сентября 2001 года мы столкнулись с совершенно новым явлением — комбинарованным особым воздействием сучастием пожара», — объясняет профессор МГСУ Владимир Ройтман.

Как известно, во Всемирном торговом центре погибло более 400 пожарных, полицейских и медиков. Одна из главных причин их гибели в том, что башни рухнули намного раньше установленного срока. Южная упала через 56 минут после того, как ее протаранил самолет, северная — через 1 час 42 минуты, хотя обе были рассчитаны на то, чтобы выдерживать 3 часа самого сильного пожара. Но удар самолета и последовавший за ним взрыв топлива повредили противопожарную защиту.

Еще повезло, что башни не разрушило взрывной волной. Их спасли панорамные стекла, сыгравшие роль легкобрасываемой противовзрывной защиты. Стекла выбили раньше, чем давление в помещении достигло опасного для стен уровня, часть горючих веществ вылетела наружу и взорвалась там в виде огненных шаров. Теперь наличие таких легкобрасываемых конструкций стало обязательным для новых общественных и высотных жилых зданий, например для небоскребов «Москва-Сити».

А над усилением противопожарной защиты несущих конструкций сейчас активно работают инженеры. Например, металлические элементы при хорошем пожаре не выдержали бы и 20 минут. Сейчас их

ЛЕГКОБРАСЫВАЕМЫЕ КОНСТРУКЦИИ

Снизить давление при пожаре до величины, безопасной для прочности и устойчивости основных несущих конструкций зданий, позволяет применение легкобрасываемых конструкций. К легкобрасываемым конструкциям относятся стеновые и крышечные панели, окна, распашные двери и ворота, а также прочие ограждающие конструктивные элементы, разрушение или открывание которых при пожаре и взрыве происходит при избыточном давлении, не превышающем допустимого для основных несущих и ограждающих конструкций здания.

ВСПУЧИВАЮЩИЕСЯ КРАСКИ

При нагревании увеличивается толщина слоя краски в 10–40 раз. Как правило, вспучивающиеся краски более эффективны, так как при тепловых воздействиях происходит образование вспененного слоя, представляющего собой закоксовавшийся расплав негорючих веществ (минеральный остаток). Образование этого слоя происходит за счет выделяющихся при нагревании газо- и паровых веществ. коксовый слой обладает высокими теплоизоляционными качествами.

СИСТЕМА ТУШЕНИЯ ТОНКОРАСПЫЛЕННОЙ ВОДОЙ

Принцип активации тот же, что и у привычного сплинктера — при повышении температуры разрушаются термозамки, освобождая путь для воды. Но если сплинклер окатывает комнату как из душа, то здесь вырывается смесь воды и газа под высоким давлением. Помещение мгновенно наполняется водяным туманом из микроскопических капелек, который и тушит огонь.

покрывают вспучивающейся краской. При сравнительно небольшом повышении температуры — до 200°С — эта обычная на вид краска раздувается и превращается в 2,5–3-сантиметровый слой пенистого теплоизолятора. Проблема в том, что самая лучшая такая краска осыпается уже через 60 минут прямого контакта с пламенем. Поэтому усилия ученых направлены на то, чтобы краска держалась дольше, желательно — нормативные три часа.

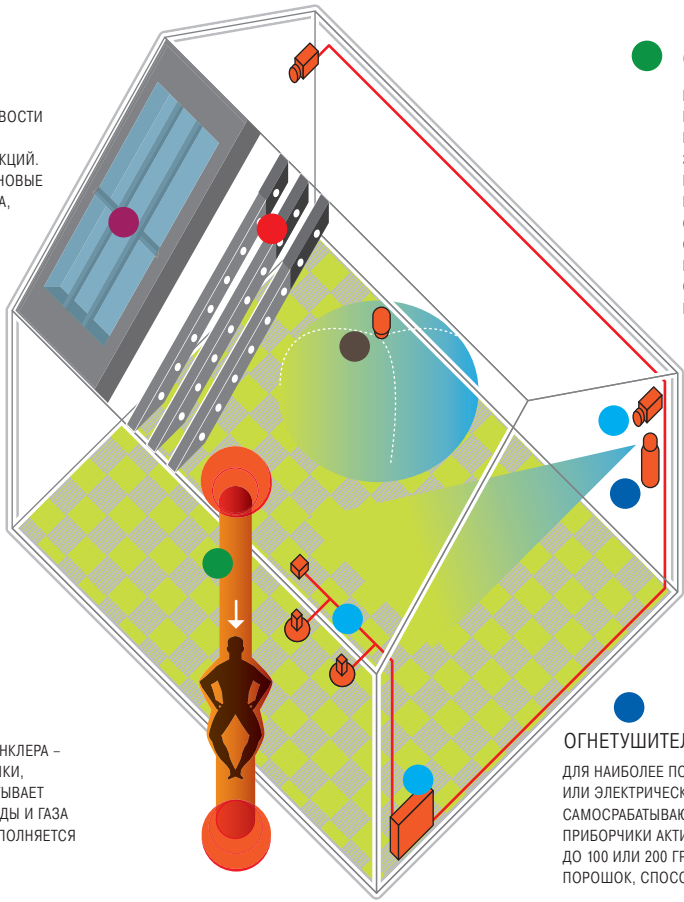
Спасение на высоте

Другая проблема, которую в очередной раз поставил теракт 11 сентября, пусть сама по себе она и не нова, — это эвакуация людей с верхних этажей. Во всех современных высотках есть специальные лифты для пожарных с дополнительной защитой кабины от огня и дыма. На них пожарный расчет может подняться на нужный этаж, потушить там пламя и

спасти людей. Но этого недостаточно. Часто люди оказываются отрезанными от лифтов. Иногда им ничего не остается, кроме как бросаться в окна.

Первые годы после теракта были отмечены настоящим бумом в разработке средств самоспасения из высотных домов. Уже сейчас их может купить любой желающий. Так, самое простое приспособление из троса и страховочной системы, как у промышленного альпиниста, позволяет совершенно не подогтовленному человеку быстро покинуть дом через окно.

Но если нижние этажи в огне, то преодолеть их, спускаясь в страховочной петле, непросто. Тут приходит на помощь еще одно недавнее изобретение — спасательный рукав. В обычное время он спрятан под окном в специальном коробе. При пожаре он активируется всего за минуту. Это длинный рукав из плотного эластичного материала внутри и теплоотражающей



СПАСАТЕЛЬНЫЙ РУКАВ

В обычное время он спрятан под окном в специальном коробе. При пожаре он активируется всего за минуту. Это длинный рукав из плотного эластичного материала внутри и теплоотражающей оболочки снаружи. Спускаются по нему вертикально, время от времени притормаживая свободный полет коленями и локтями.

УМНЫЕ СИСТЕМЫ СИГНАЛИЗАЦИИ

В современных домах есть специальный центр безопасности, куда стекаются все данные от пожарной сигнализации, камер видеонаблюдения, датчиков состояния несущих конструкций. Все эти каналы информации синхронизированы друг с другом. Если в какой-либо точке здания возникает какая-нибудь чрезвычайная ситуация, система мгновенно срабатывает, сама локализует место и ближайшие видеокamеры выдают информацию именно оттуда, откуда пришел сигнал.

ОГНЕТУШИТЕЛИ

Для наиболее пожароопасных мест, вроде мусоропроводов или электрических шкафов, предназначены специальные самосрабатывающие огнетушители. Эти небольшие приборчики активируются при повышении температуры до 100 или 200 градусов по Цельсию и выбрасывают порошок, способный ликвидировать пожар.

оболочки снаружи. Спускаются по нему вертикально, время от времени притормаживая свободный полет коленями и локтями. Есть, впрочем, и такая модификация, при которой тормозить не надо, а спуск производится по спирали.

Впрочем, использование таких средств спасения может и навредить.

«В башнях нашего комплекса эвакуация через окно просто-напросто неприемлема, — убежден главный инженер МФК „Город столиц“ Олег Твердохлебов. — Каждый пожарный отсек — их в здании несколько — должен быть термичным. Если эвакуироваться через окно, произойдет разгерметизация, будет дополнительный приток воздуха. У нас есть достаточное количество стандартных путей эвакуации».

Нечеловеческий фактор

«Около 95% пожаров обзаны своим возникновением и раз-

витиём человеческому фактору, — констатирует Владимир Ройтман. — И даже самая лучшая система противопожарной защиты при обслуживании ее пьяным электриком теряет эффективность. Поэтому повышение грамотности населения в этих вопросах будет актуально всегда».

Другое дело, что человеческий фактор можно минимизировать. Первый шаг — это умные системы сигнализации, когда пропустить начало пожара становится практически невозможно. Во всех дорогих современных домах уже сейчас есть специальный центр безопасности, куда стекаются все данные от пожарной сигнализации, камер видеонаблюдения, датчиков состояния несущих конструкций. Все эти каналы информации синхронизированы друг с другом.

«Если в какой-либо точке здания возникает чрезвычайная ситуация, система мгновенно срабатывает, сама локализует место, и ближайшие видеокamеры выдают информацию именно оттуда, откуда пришел сигнал».

венно срабатывает, сама локализует место, и ближайшие видеокamеры выдают информацию именно оттуда, откуда пришел сигнал, к есть они разворачиваются, и мы видим картинку, на пульте диспетчера, — описывает работу системы господин Твердохлебов. — Если в самом помещении, откуда идет сигнал, камеры нет, дается изображение максимально близкой к этому помещению зоны. Противопожарные же датчики есть везде, причем они умеют отличать задымление, скажем, от пыли и выдают при этом разные сигналы»

Все это дополняется автоматическими системами пожаротушения. Для наиболее пожароопасных мест вроде мусоропроводов или электрических шкафов предназначены специальные самосрабатывающие огнетушители. Эти небольшие приборчики активируются при повышении температуры до 100°С или 200°С и выбрасывают порошок, способный ликвидировать возгорание.

Не лить воду

Для жилых помещений порошковое пожаротушение, к сожалению, не подходит. Как и газовое. Многие современные технологии нельзя использовать там, где они могут навредить людям. Вспомним историю 2008 года, когда во время испытаний подводной лодки «Нерпа» сработавшая система газового пожаротушения убила 20 человек экипажа.

Остается вода — не самое эффективное сегодня средство. К тому же вылитые в помещении тонны жидкости подчас наносят не меньший ущерб, чем сами пожары. Но уменьшить ее воздействие можно, если не лить воду струей, а разбрызгивать мелкими каплями.

Одна из новинок в этой области — система тушения тонкораспыленной водой. Принцип активации тот же, что и у привычного спринктера: при

повышении температуры разрушаются термозамки, освобождая путь для воды. Но если спринклер окатывает комнату как из душа, то здесь вырывается смесь воды и газа под высоким давлением. Помещение мгновенно наполняется водяным туманом, который и тушит огонь.

Негорючий дом

А можно ли сделать полностью негорючий дом, как в книге Рэя Брэдбери «451 градус по Фаренгейту»?

«Любая пропитка для дерева переводит его в разряд труднгорючих, но полностью от огня не защищает», — объясняет господин Ройтман. Но дело не только и не столько в этом. В конце концов, железобетон огню не поддается, а дома из него все равно горят.

Есть такой термин — «пожарная нагрузка», то есть количество горючих материалов на квадратный метр, считается она в эквивалентах древесины (как мощность бомбы в тротиловом эквиваленте). Так вот для стандартной обитомой квартиры в панельном доме эта нагрузка в эквиваленте древесины составляет 40–50 кг. Для наглядности можно представить эти килограммы в виде средних размеров коммоды. То есть дело не в материале стен, а во внутренностях квартиры. Горят обои, двери, окна, паркет и линолеум, горят занавески, картины, книги, мебель и бытовая техника.

Теоретически свести эту нагрузку к минимуму можно уже сейчас. Давно уже придуманы негорючие окна, двери и обои. Для штор и мебельной обивки изобретено несколько семейств тканей — из полиэфирного волокна или из обычного текстиля, обработанного специальной пропиткой. Но почти никто не покупает их для дома: люди хотят жить среди натуральных тканей и деревянной мебели. И пока это так, у пожарных будет работа.

Никита Аронов

Коммерсантъ

Иновационные медиа

kommersant.ru

weekend

огонек

АВТОПИЛОТ

ДЕНЬГИ

ДВОЙНОЕ ПОПАДАНИЕ

власть

А ЛУЖКОВУ НЕ ПОРА?

Коммерсантъ

Секрет фирмы

Коммерсантъ

Коммерсантъ

Секрет фирмы

Коммерсантъ

Коммерсантъ

Секрет фирмы

Коммерсантъ

Коммерсантъ

Секрет фирмы

Коммерсантъ

Коммерсантъ

Секрет фирмы

Коммерсантъ

Коммерсантъ

Секрет фирмы

Коммерсантъ

Коммерсантъ

Секрет фирмы

Коммерсантъ

Коммерсантъ

Секрет фирмы

Коммерсантъ

СКАЙ ФОРТ

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

бизнес-класс

100 100

руб. м²

ДОМА ПОСТРОЕНЫ!

ОПЛАТА ТОЛЬКО ПОСЛЕ ГОСРЕГИСТРАЦИИ ДОГОВОРА ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ!

Жилой квартал «Скай Форт» представляет собой три высотных корпуса переменной 19-33 этажности. На нижних нежилых этажах разместятся объекты социальной и торговой инфраструктуры.

Рядом находится знаменитый музей-заповедник «Коломенское». «Скай Форт» возведен недалеко от самого центра столицы, всего в 8 км к югу от Кремля, в 3 км от третьего транспортного кольца. Основные магистрали - Варшавское шоссе и проспект Андропова. Рядом находятся станции метро «Нагатинская» и «Коломенская».

Московский муниципальный банк

Банк Москвы ОАО

СТРАВАГ

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА

М

Коломенская

988.88.77

Проектная декларация на сайте

www.sfort.ru

Реклама

ДОМ ДЕНЬГИ

Кто заплатит за все

ПОЛИСЫ

Природные пожары этого лета заставили власти по-новому взглянуть на институт страхования. А именно рассмотреть страховые компании как источник денег для выплат компенсаций за сгоревшее имущество. Мол, государство, конечно, своих граждан в беде не оставит, но во всем мире возмещают подобный ущерб страховщики, так почему бы и у нас не ввести такую практику? Ввести-то можно, только к подобным нововведениям пока не готовы ни граждане, ни рынок.

Кто сколько платит

Для начала вспомним, сколько денег государство выделило погорельцам и какие суммы получили пострадавшие от пожаров в качестве страхового возмещения за сгоревшие дома. И сравним эти суммы.

Правительство выделяет каждому пострадавшему от природных пожаров 200 тыс. рублей компенсации за утраченное имущество плюс еще по 2 млн на семью на строительство или покупку дома. И эта сумма не зависит от того, какой дом сгорел — жалкая хибара, которой сто лет в обед, или современный коттедж. Оценивать сгоревшее домашнее имущество тоже никто не собирался: государственные деньги не настолько любят счет, чтобы требовать у погорельцев описи утраченных вещей. Пожалуй, только во Владимирской области к размеру возмещаемого ущерба власти отнеслись рачительно и, как пишут местные СМИ, применили коэффициент износа сгоревшего жилья. Одна семья отказалась от новостройки и за сгоревший дом в 80 кв. м — с учетом этого коэффициента — получила 911 тыс. рублей. Если бы эта семья жила, к примеру, в Рязанской области, то сумма компенсации была бы на 1 млн больше. Местные жители недовольны: дескать, у нас в области самый грабительский коэффициент. Вопрос, кто кого в этом случае грабит, даже не поднимается.

Теперь представим, сколько выплатила бы за сгоревшее имущество страховая компания, если бы сгоревший дом был застрахован. Возьмем практику компании «Росгосстрах», которая преимущественно и страховала дома в регионах, пострадавших от пожаров этим летом. В Нижегородской области, например, «Росгосстрах» урегулировал 222 убытка. В общей сложности застрахованным погорельцам региона было выплачено около 78 млн рублей. Делим 78 млн на 222. Получается чуть больше 350 тыс. рублей в среднем за дом. Это минимум в шесть раз меньше, чем компенсации от государства.

Но 350 тыс. — это очень средняя цифра. Реально какие-то дома были застрахованы даже меньше чем на 200 тыс. — сумму, которую получили погорельцы в качестве компенсации за сгоревшее домашнее имущество: перины, подушки, мебель и проч. Потому что страховая сумма не может быть больше реальной стоимости дома. Да и страховая компания не благотворительная организация.

Андрей Долгополов, председатель совета директоров страхового брокера «Малакут», считает вопрос адекватной оценки страхуемого имущества принципиально важным. «Погорельцы 2010 года получили в среднем по 200 тыс. рублей компенсации из государственного и местных бюджетов на каждого гражданина. А во сколько реально оценит страховая компания деревенский дом старушки, в котором не было ремонта последние лет 20? Ведь не случайно жарким летом 2010 года неоднократно были зафиксированы случаи самоподжогов имущества в надежде на компенсацию, которая может в значительной степени превысить стоимость изношенного строения, — говорит он. — Если го-

сударство переложит бремя финансовой помощи погорельцам на страховые компании, будет ли страховая сумма по полису, установленная в соответствии с законом на основании действительной стоимости имущества, достаточной для компенсации ущерба? А если предположить, что страховая сумма может быть установлена в размерах, сопоставимых с суммами государственных компенсаций, не подтолкнет ли это недобросовестных страхователей к попыткам умышленно уничтожения застрахованных домов?»

Дальше в лес — дороже полис

Есть еще одна проблема: владельцы хижин, в отличие от

владельцев дворцов, обычно не страхуют имущество, для них отдать копейку страховой компании и ничего не получить взамен — нонсенс. Да и платить за полис страхования имущества не каждому по карману. Тем более что страховщики довольно внимательно анализируют риски повреждения имущества огнем, и если дом не защищен от пожара (нет сигнализации, водоема, строения деревянное и отопление печное), могут вообще отказать в страховании или применить такой повышающий коэффициент, что потенциальный клиент сам откажется от услуги.

В среднем, по словам Дмитрия Некрюкова, директора управления имуществом и личного страхования физи-

ческих лиц компании «Росгосстрах», страхование строения стоит в пределах 0,4–0,9% в год от его стоимости. На стоимость влияют как материал строения, его местоположение, степень износа, так и степень рисказащитненности объекта (то есть наличие сигнализации, систем пожаротушения и т. п.). Если, например, выяснится, что загородный дом расположен близко к лесу, населенный пункт не защищен минерализованными полосами и проч., к базовым тарифам может быть применен повышающий коэффициент. «Как правило, значения понижающих и повышающих коэффициентов находятся в диапазоне 0,8–1,5», — уточняет Дмитрий Некрюков.

Не исключено, что базовые тарифы тоже вырастут. «Природные явления, имевшие место летом 2010 года, носят исключительный характер и случаются раз в десятилетие, поэтому существенного влияния на условия страхования оказать не могут», — говорит Александр Агапов, директор дирекции имущественного страхования СК МАКС. — Одно если частота „природных аномалий“ сделает „ано-

малин“ нормой, то страховщики, безусловно, пересмотрят тарифы и правила страхования. При этом, конечно, они не примут на страхование (установят запретительный тариф) строение, под которым горит торф или вокруг которого пылает лес. Как только пожар будет потушен, дом можно будет застраховать».

Представим себе, что дом, который мы собираемся застраховать, старый, деревянный, пожарной сигнализацией и системой пожаротушения не оборудован, расположен далеко от водоема, хорошей дороги для подъезда пожарной машины нет. Страховать такой дом придется по максимальной цене, которая может составить 1,5–2% от его стоимости. Если дом стоит 500 тыс. рублей, страховка обойдется в 7,5–10 тыс. в год...

Государственный приход

Сейчас и страховщики, и чиновники размышляют, как переложить груз компенсационных выплат погорельцам на плечи страховых компаний или хотя бы разделить с ними финансовую нагрузку. Проблема действительно не-

простая. Самый очевидный выход — заставить людей страховать жилье за свой счет, введя обязательное страхование имущества. Пока это невозможно. Гражданским кодексом РФ установлены принципы, препятствующие принуждению граждан к каким-либо действиям по защите своего имущества.

Гендиректор «Росгосстраха» Данил Хачатуров считает: чтобы в нашей стране было застраховано максимальное количество строений, необходимо, во-первых, ввести обязательное страхование строений, которое действовало в РФ и СССР до 1998 года, а во-вторых, разработать систему дотирования государством добровольного страхового взноса. То есть реализовать систему софинансирования государством и страховщиком страхования имущества по аналогии с софинансированием пенсионных накоплений.

Похожая система, впрочем, давно работает в Москве и некоторых регионах — это система льготного страхования жилья. Однако в ее эффективности страховщики сомневаются. Дмитрий Некрю-

ков считает, что эффективность льготного страхования жилья в городах низкая. Это связано с тем, что страховые суммы не отражают реальной стоимости имущества, а также рисковое покрытие сокращено. Эффективной, по его мнению, может быть система, при которой объект недвижимости застрахован на сумму, максимально близкую к его стоимости, от всех распространенных страховых рисков.

«Система льготного страхования жилья наиболее эффективно работает только в одном городе — в Москве. Здесь объем охвата составляет более 50%, что является очень хорошим показателем. Во многом это стало возможным благодаря поддержке этой программы правительством Москвы», — говорит Алексей Козьмин, руководитель дирекции андеррайтинга страхования имущества физических лиц и ипотеки страховой группы „Уралсиб“. — В остальных регионах, где существуют аналогичные системы муниципального страхования жилья, результаты гораздо скромнее, потому что инициатива там исходит от страховых компаний, а не от органов местного самоуправления. Введение аналогичной системы для страхования загородного жилья (дач) я нахожу маловероятной. Во-первых, дома, в отличие от квартир, практически не поддаются типизации, поэтому страховым компаниям будет сложно предложить стандартизированные условия страхования. Во-вторых, наши сограждане пока сами не проявляют интереса к страхованию своих загородных домов таким образом. Возможно, можно было бы придумать что-то для домов, которые являются основным местом жительства людей. Для того чтобы такая программа стала возможной, необходимо объединить старания органов самоуправления, страховых компаний и самих потенциальных страхователей. Что касается обязательно страхования, то единственное, что можно сейчас сделать на законодательном уровне, — это обязать страховаться жильцов муниципальных квартир, так как собственником такого жилья выступает город».

Предлагают страховщики и другие пути решения проблемы всенародного страхования. Среди них, например, возврат налогов (НДФЛ) с сумм премии, уплаченной за страхование имущества. Правда, сумма получается минимальной (13% от размера премии) и вряд ли сможет стимулировать граждан страховать дома и квартиры.

Но наиболее приемлемым выглядит такой вариант: каждый работодатель будет обязан частично оплатить полис страхования имущества своего работника, но только при условии, что работник добровольно страхует свое имущество. Пенсионерам и инвалидам могут доплачивать за страховку органы социального обеспечения.

Наталья Капустина

ЖИЛЬЕ БЕЗ СТРАХОВКИ

В страховании дома и имущества могут и вовсе отказать. Не принимаются на страхование, как следует из правил страхования «Росгосстраха», ветхие строения (физический износ которых составляет 75 и более процентов); домашнее и/или другое имущество, находящееся в помещениях, не пригодных для жилья, ветхий; домашнее и/или другое имущество, физический износ которого составляет 75 и более процентов; домашнее и/или другое имущество, находящееся в помещениях и постройках для общественного пользования (сараях, амбарах, погребах, подвалах, на чердаках, лестничных площадках, в коридорах и т. п.); объекты, действительная стоимость которых не может быть определена, в том числе модельное домашнее имущество (кроме продуктов питания).

Получить выплату тоже может оказаться проблематичным. Особенно для тех, кто не привык читать строчки договора, написанные мелким шрифтом. А таких среди россиян большинство. Так вот в разных компаниях исключения из страхового

покрытия могут различаться. Стандартным исключением из страхового покрытия являются случаи выявления умышленных действий самого страхователя. В страховой группе «Уралсиб» это еще и нарушение правил пожарной безопасности.

В «Ингосстрахе», если пожар произошел в результате поджога, это событие квалифицируется как противоправное действие третьих лиц и при этом, если этот риск не был застрахован, компенсироваться убыток не будет (например, если клиент застраховал дом не по полному пакету рисков, а по комбинации рисков «пожар + взрыв» и произошло событие, которое было признано поджогом, компенсации не будет). Также не покрываются убытки от поврежденный огнем, причиненные застрахованному имуществу в результате его обработки огнем, теплом и др. (например, для сушки, варки, копчения, горячей обработки и т. д.).

В страховом обществе «Россия» не является страховым случаем гибель или повреждение имущества, которые про-

изошли в результате действий или бездействий страхователя, членов его семьи, находящихся в состоянии наркотического, токсического или алкогольного опьянения.

По правилам компании РОСНО не является страховым случаем пожар, возникший в результате: воспламенения или взрыва хранившихся в застрахованном строении легко воспламеняющихся или горючих жидкостей или газов в количествах, превышающих установленные нормы; взрыва взрывчатых веществ, хранившихся/принесенных на территорию страхования субъектами, не являющимися третьими лицами; проведения в застрахованном помещении работ с газовым оборудованием, с системой электроснабжения или сварочных работ, выполняемых специалистами, не имеющими соответствующей квалификации (лицензии), разрешительной документации (если она необходима для проведения данных работ); проведения в застрахованном строении (жилом помещении) химических/физических опытов;

применения нестандартных (самодельных) электронагревательных приборов; использования некалиброванных плавающих вставок или других самодельных аппаратов защиты от перегрузки и короткого замыкания.

Не рассматриваются как страховые случаи и не подлежат возмещению по риску «Пожар» убытки, произошедшие в результате опаливания или прожигания горящими углями, выпавшими из каминов, печей и т. п., сигаретами или сигарами, паяльной лампой и тому подобными предметами или опаливания, вызванного внезапным выходом огня из места, специально для него отведенного, кроме случаев возникновения пожара; причиненные инженерному оборудованию и электронным устройствам в результате воздействия на них электрического тока (включая короткое замыкание, повышение силы тока или напряжения), сопровождающегося искрением или выделением тепла, кроме случаев возникновения открытого пламени.

прямая речь

А вас пожары заставили страховаться?

Ирина Хакамада,

общественный деятель, писатель:

— Да, именно после этих пожаров я поняла: страховать надо все. У нас, кроме машины, ничего застраховано не было. А посмотрев, как за несколько минут сгорают дома, я поняла: надо срочно бежать в страховую компанию. Ведь в нашей стране запросто какой-нибудь завистливый сосед после всех этих пожаров может поджечь твою дачу. И что потом делать без страховки? С кого спрашивать? Ведь этого соседа милиция даже искать не будет. Другой вопрос, будет ли эта страховка доступна большинству граждан. Поэтому если вводить обязательное страхование имущества, то необходимо несколько видов страховок, как в автостраховании ОСАГО для всех и КАСКО для тех, кто хочет получить реальную компенсацию за причиненный ущерб.

Альфред Кох, предприниматель,

бывший вице-премьер правительства России:

— У меня все и до этих пожаров было застраховано: квартира, дача, машина. С какой стати государство должно за меня заботиться о моем имуществе? Поэтому предложения о введении обязательной страховки недвижимости довольно здравые. Но, к сожалению, наше население страдает шизофренией: с одной стороны, оно категорически недоволено качеством оказываемых государством услуг, с другой стороны, по-

тоянно норовит нагрузить государство новыми обязанностями перед ним, которые государство якобы должно выполнять. Но если вам не нравится обслуживаться в этом доме быта, зачем вы туда ходите? Идите в страховую компанию, оценивайте свое имущество и требуйте в случае чего компенсации. А государство здесь ни при чем.

Елена Андреева,

президент холдинга охранных предприятий «Бастия»:

— Пожары, конечно, страшная штука, но на мою позицию в отношении страхования и страховщиков они никак не повлияли. По работе я очень часто сталкиваюсь с множеством страховых компаний, и этот опыт настолько негативен, что в частной жизни я не хочу иметь с ними никаких дел. Впрочем, помимо обязательных страховок — ОСАГО, медстраховки — я зачем-то еще оплачиваю какую-то базовую страховку квартиры, которая есть в платёжке за ЖКХ. Зачем — не знаю, потому что договор в компанию я не отправляла, и если что случится, уверена, без суда она ничего не заплатит, несмотря на регулярные взносы. Наши законы позволяют страховщикам находить массу способов, чтобы не выплачивать компенсации даже в самых очевидных случаях. Я знаю множество примеров, когда даже по ОСАГО пострадавшие не могут получить возмещение, потому что страховщики «договорились» с органами дознания, чтобы те затягивали дела, не говоря уже о выплатах при угоне автомобилей. Волокита жуткая, страховщики ищут любые зацепки, чтобы не платить, и даже не стараются это скрывать. Наконец, в моей практике было несколько попыток откровенных мошенничеств со стороны страховщиков. Один раз они даже пытались получить с нас возмещение за пропажу товара со склада, который был рядом с охраняемыми нами офисом. В общем, ни капелки позитива от общения со страховщиками я вспомнить не могу.

Иосиф Пригожин, продюсер:

— Заставят — застрахуем то, что еще не успели, и пересмотрим те страховки, которые есть. Я часто бываю в Ев-

ропе и научился: все надо страховать. В Европе нельзя стать владельцем дома, если он не застрахован. Такой дом никто вам не продаст, не зарегистрирует, в таком доме просто не разрешат жить. У нас с семьей есть домик в Швейцарии, естественно, он застрахован. Несколько лет назад там из-за урагана упали деревья, разворотил даже асфальт. Так страховая компания оценила ущерб, оплатила все наши расходы, и у нас даже немного от этой суммы осталось. Конечно, цены в Москве запредельные. Здесь даже страховка многим не по карману. Построив дом, надо заплатить налоги, оплатить различные разрешения, а если еще и купить страховку, то можно без штанов остаться — настолько все дорого. Поэтому власти надо не только обязывать граждан страховать свое имущество, но и регулировать цены на рынке страхования. Иначе так и будет, по каждому поводу народ будет требовать компенсации за ущерб с государства, как будто оно их дома сожгло, а не стихия. Сейчас мы в московской квартире делаем ремонт. Раньше квартиру не страховали, но после такого лета решили, что страховка здесь тоже лишней не будет.

Андрей Илиопуло,

президент корпорации «Эконика»:

— Наш загородный дом был застрахован еще до начала массовых пожаров. Конечно, после трагедий лета 2010 года — полностью выгоревших деревень и даже гибели людей — на проблему обеспечения безопасности своего имущества и недвижимости уже смотришь иначе. Поэтому мы планируем с семьей включить в нашу страховую программу дополнительные пункты именно с этой точки зрения. Вопрос о введении обязательного страхования недвижимости от пожаров весьма логично вытекает из тех чрезвычайных ситуаций, которые сложились во многих российских регионах. Но чтобы это реально начало работать, нужно прежде всего наладить саму систему страхования, которая, к сожалению, у нас пока не слишком развита. Важно, чтобы правительство при разработке программы обязательного страхования недвижимости

от пожаров не забывало, что разрабатывает ее для населения, и постаралось учесть не только свои интересы и интересы страховщиков, но и тех, кто будет страховать свои дома.

Владимир Горбунов,

генеральный директор компании «AviaNova»:

— Я пока не обзавелся загородной недвижимостью, но если бы была, то застраховал бы ее сразу, не дожидаясь пожаров. Страхование — это дело культуры. Если посмотреть на европейцев, то они без страховки даже на улицу не выйдут! А у нас, как всегда, люди полагаются на авось. Вспомните, что говорил Остап Бендер: «Гарантию не может дать ничего, кроме страхового полиса». Я думаю, он был прав, и об этом стоит помнить всем жителям России. Своим друзьям советую страховать, так как это может обезопасить их от рисков.

Дмитрий Волков,

десятикратный рекордсмен мира по плаванию:

— Нет, конечно, ведь пожары наших страховщиков лучше не сделали. А я им не верю, да и государство не защитит меня в споре со страховщиками. У меня есть обязательные страховки, но я на них не очень-то рассчитываю. За повреждение автомобиля я получил компенсацию, несоизмеримую со стоимостью ремонта. Перед соревнованиями мы всегда страхуемся, это профессиональные риски, но даже по ним не всегда просто получить деньги. Так что приходится полагаться только на свои силы.

Олег Кузнецов,

президент Российской академии естественных наук:

— Нет. У меня был печальный опыт страхования жилья, связанный как раз с пожаром в квартире. Мне так и не удалось добиться от страховой компании каких бы то ни было компенсаций: из-за волокиты я просто бросил этим заниматься. В России нет смысла ничего страховать, этот рынок здесь крайне неразвит. А в Европе или США застраховал бы все имущество и без всяких пожаров.



АНАТОЛИЙ БОРИСОВИЧ,
ПРИБЫЛ КУРЬЕР
ИЗ БОЛЬШОГО...
ЛОЖА НА ПЯТНИЦУ...
"РУСЛАН И ЛЮДМИЛА"...

Трилогия
ДОМ В КОТОРОМ
СТОИТ ЖИТЬ

Элитный дом «Трилогия», расположенный по адресу Трехгорный вал, 14 — это здание перемонной этажности в престижном районе исторической Красной Пресни, вблизи Москвы-реки, Дома Правительства РФ (Белого дома), ЦМТ и строящегося нового делового района «Москва-Сити».

ул. Трехгорный Вал, дом 14, стр.1 | тел.: 640-44-44 | www.trilogia.ru

Застройщик ООО фирма «ТРАНСТИДРОСТРОЙ». Проектная декларация на сайте www.trilogia.ru

дом деньги

Два года спустя

предварительные итоги

События осени 2008 года часто называют началом конца. За два прошедших года кризис поразил все сферы экономики, особенно сильно ударив по рынку недвижимости. Однако его игроки нашли свои оригинальные методы работы. «Ъ-Дом» оценил, как усилиями риэлторов и строителей изменился рынок городского и загородного жилья.

Кто остался на стене?

День 15 сентября 2008 года, когда один из крупнейших инвестиционных банков — Lehman Brothers — объявил о банкротстве, навсегда войдет в историю как начало мирового финансово-экономического кризиса. Дальнейшие события напомнили схлопывание карточного домика.

Стоит отдать должное игрокам отечественного рынка жилья — шок от падения спроса, остановки строек и отсутствия заемных денег прошел достаточно быстро. Уже в начале 2009 года девелоперы и риэлторы продемонстрировали новые методы работы и даже заработка. Прежде всего они попытались реанимировать спрос с помощью маркетинговых акций, подарков и бонусов покупателям. Эти инициативы превратили рынок в восточный базар, где настоящая цена квадратного метра стала предметом торга и устной договоренности. Среди кризисных трендов рынка называют и «шальные» риэлторские комиссииные, которые доходили до 10% и более. За такой процент посредники обещали найти по-настоящему удачный вариант. В условиях, когда банки существенно ужесточили требования к ипотечным заемщикам, подняли процентные ставки или закрыли программы кредитования новостроек, девелоперы оперативно предложили покупателям собственную ипотеку, которую назвали рассрочкой. По сути, это ипотечный кредит с короткой беспроцентной «передышкой», после которой домовладелец отправлялся в длительную долговую зависимость под высокие проценты.

Впрочем, банки недолго соблюдали табу на кредитование новостроек. В 2009-м кредитные учреждения начали давать ипотеку, но только на аккредитованные (проверенные ими самими) объекты или под залог недвижимости. Причем стоимость закладываемой недвижимости должна существенно превышать цену приобретаемой. Если к этому можно добавить рост процентных ставок (в долларах — до 17%, в рублях — до 25%), то ипотека превратилась в вариант покупки жилья для самых отчаявшихся. Кроме того, банки пытались расшевелить спрос, выставив на продажу так называемые дефолтные квартиры неплатежеспособных заемщиков. Но цены на выставленные объекты превышали заявленные рыночные аналоги, а сама процедура приобретения выглядела слишком сложной, поэтому ажиотажа не случилось.

Вообще, в 2009-м покупатели слабо реагировали на инициативы продавцов. Большинство ожидало дальнейшего снижения цен, у остальных просто не было денег. Сейчас количество покупок городского жилья медленно растет. Набирает оборот сегмент альтернативных сделок, которые, как правило, не требуют привлечения ипотеки. «Именно в кризис рынок альтернативных сделок заметно оживился», — подтверждает директор по маркетингу группы компаний «Конти» Юрий Синяев. Впрочем, нынешнее оживление рынка скорее связано с безысходностью. Жилье — самый дорогой, но все же «предмет» первой необходимости. По данным МИАИ, пиковый посткризисный период пришелся на май — июнь текущего года, когда было зафиксировано 8,3 тыс. и 8,9 тыс. сделок соответственно. «В июне количество заключенных сделок, по данным Росстата, достигло примерно 9 тыс. за месяц. При этом девелоперы отказались от действовавших ранее скидочных программ», — утверждает господин Синяев. На этом фоне банки начали бороться за клиентов. Снижение ипотечных ставок с января составило около 1,5–2%, в зависимости от сегмента. Сегодня ипотеку реально получить под 12–14% в 15 банках Москвы. Серббанк и ВТБ 24 заметно снизили размеры первоначального взноса. По словам игроков рынка, многие банки в настоящий момент готовят документы по аккредитации но-



В начале кризиса жилой комплекс «Марфино» продавался по демпинговым ценам — от 69 тыс. руб. за кв. м. фото ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

востроек и включению их в свои ипотечные программы.

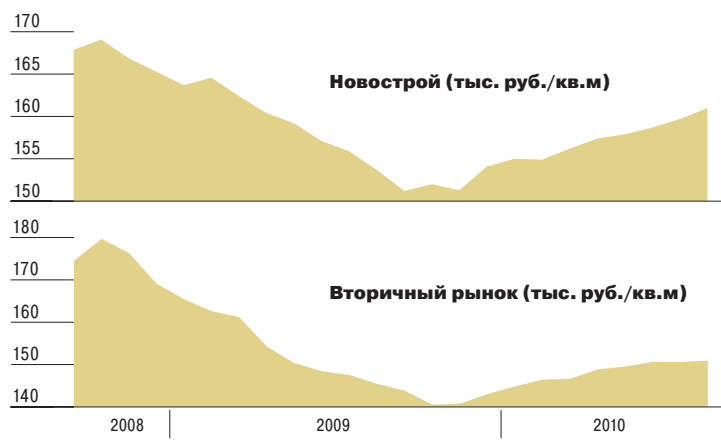
Ценовой слалом

По данным компании «Мизль», накануне кризиса в сентябре 2008 года уровень цен на вторичном рынке находился на отметке 188,5 тыс. руб./кв. м, на рынке новостроек — 197,6 тыс. руб./кв. м. МИАН приводит немного другие данные — 174,5 тыс. руб./кв. м и 167,9 тыс. руб./кв. м соответственно. По словам генерального директора агентства МИАН Василия Митько, уже в конце 2008 — начале 2009 годов дисконты на жилую недвижимость в новостройках достигали 30% и даже в отдельных случаях 40%. «Обрушился первичный рынок экономкласса. Несколько лучше чувствовала себя

Константина Ковалева, управляющего партнера компании Blackwood, своего дна цены действительно достигли примерно через год после начала кризиса. Наиболее сильный спад на рынке отмечался в первом квартале 2009 года, что было вызвано возникшим дисбалансом спроса и предложения — застройщики в условиях отсутствия продаж и давления со стороны кредиторов были вынуждены пойти на прямое снижение цен. Весной 2010 года покупатели находились в наиболее выгодном положении: в дополнение к низким ценам они могли рассчитывать на скидки. Господин Синяев замечает: «Поскольку цены на землю за время кризиса серьезно снизились, дойдя до дна во второй половине 2009 года, начавшаяся тенденция к увеличению стоимости также говорит в пользу того, что участки без подряда могут стать привлекательным объектом для инвестирования». Однако пока из-за избытка предложения роста цен на них не наблюдается.

На рынке загородной недвижимости кризис развивался по похожему сценарию. «Первые резкие снижения стоимости на объекты загородной недвижимости были отмечены еще в декабре 2008 года, когда средняя цена объекта составляла 18,8 млн руб., после чего пошла характерная для весны волна роста, когда ожидалось привычное увеличение спроса», — рассказывает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». «После того как рынок окончательно осознал приход кризиса, в сентябре цены вновь начали снижаться и достигли той же точки, что и в декабре 2008 года. До конца года цена продолжала колебаться, однако уже к началу 2010 года пошла активно вниз. Минимального значения она достигла в июле 2010 года, составив 11,2 млн рублей». Сейчас цены прекратили падать, но рост наблюдается только в строящихся проектах по мере повышения их готовности. Последние на загородном рынке очень

ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕН НА ГОРОДСКОЕ ЖИЛЬЕ ИСТОЧНИК: МИАН.



мало. В пикку мнению о неликвидности участков без подряда Юрий Синяев замечает: «Поскольку цены на землю за время кризиса серьезно снизились, дойдя до дна во второй половине 2009 года, начавшаяся тенденция к увеличению стоимости также говорит в пользу того, что участки без подряда могут стать привлекательным объектом для инвестирования». Однако пока из-за избытка предложения роста цен на них не наблюдается.

Расти нельзя падать

В прогнозах большинства экспертов, как обычно, демонстрируют сдержанный оптимизм. По словам Юрия Синева, цены на недвижимость будут расти, пусть и небольшими темпами, возможно, чуть выше уровня инфляции. По итогам 2010 года в «Конти» ожидают прироста на уровне 9–12%. «Для стремительного удорожания квадратного метра сегодня нет фундаментальных факторов, уровень доходов населения восстанавливается, но пока еще медленными темпами. В целом за 2010 год рост цен не превысит 8–12%», — говорит Василий Митько из МИАН. По его словам, общий спад ввода новостроек по сравнению с докризисными значениями (4–5 млн кв. м ежегодно) составит от 25 до 60%. Кроме того, до сих остаются замороженными или находятся в процессе допостройки порядка 10–15% домов. В Московской области динамика спада менее существенна: всего в 2010 году предполагается построить около 7 млн кв. м, что на 14,6% меньше, чем

в прошлом году. По словам экспертов, рост предложения на подмосковном рынке недвижимости станет заметным трендом 2010 года. Только по итогам августа количество предложений на первичном рынке недвижимости в области увеличилось на 19%, в то время как городской рынок не показывает никакой динамики. «В июле около 30% покупателей новостроек — наших клиентов — предпочли приобрести квартиру в Подмоскowie», — говорит господин Митько. «Что касается спроса, то, по нашим ожиданиям, в будущем году он превысит показатели предыдущих лет, так как во многом покупателей будет мотивировать ожидание дальнейшего роста цен».

По словам Валентины Становой, отложенный за годы «конвейер» по возведению жилья почти два года стоял — для его перезагрузки и выхода на достигнутые ранее показатели потребуются усилия нескольких лет. С учетом того что в кризисное время более 50% новых проектов было заморожено, появления их на рынке будем ожидать не ранее конца текущего — начала следующего года. Соответственно, построенные они будут в 2012–2013 годах. Тогда же будет происходить основная реализация.

Другими важными трендами, по словам Александра Рыкова, директора по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penry Lane Realty, станет массовый переход к панельному строительству (даже при ранее согласованной застройке бизнес-класса) и

внесение изменений в проектную документацию, в основном связанное с уменьшением площади квартир и оптимизацией планировочных решений. Также эксперт отмечает появление все большего количества объектов, которые оформляются как апартаменты, на возведение которых проще получить разрешительную документацию, чем на строительство жилого дома. Хотя по внутреннему содержанию и конечному предназначению они не отличаются от многоквартирных домов. В сегменте экономкласса продолжают развиваться тенденции продажи квартир в новостройках с отделкой.

Что касается загородной недвижимости, то эксперты прогнозируют некоторый всплеск активности до наступления холодов. «До конца года мы ожидаем роста цен на уровне от 3 до 5% в зависимости от стадии готовности объекта, что по году составит 10–15%», — говорит Юрий Синева. Участники рынка уверены, что доля участков с подрядом будет неуклонно расти. «Сегодня покупателю загородного дома важно гарантированно иметь коммуникации. Кроме того, он не хочет жить в стихийной застройке и понимает, что ликвидность предложения в организованном поселке значительно повышается», — говорит Валентина Станова. Но большинство экспертов и игроков ничего принципиально нового не ждут. «Качественные изменения могут принести только государство или банки, которые стали владельцами большого количества недвижимости, запознойной до долги. И на данный момент как таковой политики нет и нет предположений к принципиальному изменению ситуации», — говорит Александр Рыков.

Скорее нас ждет медленное разворачивание потребительской ипотеки. В DeltaCredit говорят, что по итогам первого полугодия 2010 года объем выданных кредитов составил 107 208 кредитов на сумму 133,362 млрд руб. в первом полугодии 2009 года объем выданных кредитов (55,922 млрд руб.) вырос практически в 2,4 раза.

Среди глобальных трендов эксперты называют изменение психологии участников рынка. «Теперь клиент всегда прав, рынок недвижимости становится рынком покупателя, а не продавца и заказчика, как было раньше», — говорит генеральный директор Yan Architects Ян Соркин. Еще один итог кризиса, по его словам, — отчаянное желание получить минимальную цену заставит в ущерб качеству, — превратил многих охотников за дешевизной в жертв недобросовестных игроков рынка и даже мошенников.

В 2010 году игроки рынка будут еще тщательнее проверять документацию. «Ценность правильно составленного договора проявляется в кризис», — подтверждает Евгений Аleshин, генеральный директор компании Storm Properties. А также задумываются не только о сумме контакта или цене квадратного метра, но и о качестве самих проектов и репутации их девелоперов.

Ольга Говердовская

прямая речь

Правда ли, что все закончилось?

Владимир Ресин, первый заместитель мэра Москвы: — Нет, неправда. Появились только первые признаки улучшения ситуации на рынке недвижимости и первые признаки ослабления кризиса. В первую очередь немного начала активизироваться покупательская активность на рынке недвижимости, немного стабилизировались — не падают, но пока и не растут — цены на недвижимость. Также хоть и медленно, но все же началось достраивание замороженных из-за кризиса строительных объектов. Говорить же, что кризис закончился, мы сможем только тогда, когда банки перестанут бояться давать кредиты, когда

инвестиций будет больше, чем предложений. Сейчас этого нет.

Владлен Волошин, генеральный директор компании «Велес Капитал Девелопмент»: — Излучать оптимизм еще не время. Безусловно, в последнее время всем стало легче от того, что девелоперы стали понимать ситуацию и проблемы, с которыми они могут столкнуться в обозримом будущем. Кризис понимания закончился. А с точки зрения отрасли рынка недвижимости об этом говорить рано — я думаю, нас еще ждут некие потрясения.

Виталий Езопов, гендиректор компании «Мастертел»: — За последние два года рынок жилой недвижимости испытал практически полную остановку продаж и стал работать в абсолютно новых условиях. Сейчас, несмотря на наметившуюся положительную динамику увеличения спроса и предложения, существенного роста цен пока нет и ожидать его в ближайшее время не приходится. Текущий тренд — стабилизация и постепенное

оживление. Прогнозы на будущее довольно оптимистичны: по данным аналитиков, пик кризиса позади и второй волны не ожидается. Спрос на офисные помещения до конца 2010 года не увеличится, поскольку объем предложений довольно велик.

Екатерина Тейн, партнер, директор департамента жилой недвижимости Chesterton: — Рынки жилой недвижимости Европы постепенно восстанавливаются после кризиса, причем разные страны демонстрируют различную динамику. В большинстве стран, таких как Черногория, Испания, Италия, Франция, снижение цен прекратилось, но возобновление роста практически не произошло. По всем названным направлениям можно отметить увеличение объема предложения, но качественные объекты с существенными скидками практически исчезли. Особкомком стоит рынок Швейцарии, который не пострадал во время кризиса и сейчас продолжает стабильно расти. Хотя темпы роста цен на швейцарское жилье невысоки — 2–3% в год — плюс существуют законо-

дательные ограничения на покупку недвижимости для иностранцев: ежегодное выделяются квоты на покупку. Более динамичны рынки Лондона и Москвы — цены на жилье в центральном Лондоне достигли докризисных значений, продемонстрировав существенный рост в 2010 году (порядка 15%, составив €16 500 за 1 кв. м на первичном рынке и €22 500 за 1 кв. м на вторичном рынке). В российской столице при сходных темпах роста злитного жилья (около 17% на первичном рынке) средняя стоимость нового жилья в два раза меньше — €8500 за 1 кв. м на первичном рынке; на вторичном Москва догоняет Лондон — €20 000 за 1 кв. м против €22 500 за 1 кв. м. Состоятельные россияне в начале кризиса покупали зарубежную недвижимость со скидкой, а после стабилизации ситуации в России большинство сфокусировало внимание на качественных объектах московского рынка. Это вызвано дефицитом готового, качественного предложения на столичном рынке, так как большинство заявленных в 2008 году проектов перенесло сроки реализации и сейчас первичный рынок представлен несколькими

ми проектами: «Итальянский квартал», «Садовые кварталы», «Трилогия». В целом осевую на московском рынке ожидается всплеск покупательской активности, который приведет к новому витку роста цен.

Кен Векслер, старший трейдер и аналитик Saxo-Bank в Восточной Европе: — Если коротко, то нет. Основные причины, которые привели к сложившейся ситуации, еще не устранены. Проблема как была, так и остается системной. Разница лишь в том, что удивительные объемы негосударственного долга теперь превратились в государственный долг в результате мер, принятых для стимулирования стагнирующей экономики. В итоге мы получили кризис современного долга.

Александр Шаронов, президент NAI Веса: — Кризис продолжается. Инвесторы серьезно краине осторожны. То, что в Россию не вернулись американские и европейские инвестиционные фонды, тоже факт. Да, к российскому рынку

есть интерес у израильских и арабов. Да, россияне стали приобретать объекты недвижимости, а с весны пошли сделки по коммерческой недвижимости в пределах \$10–20 млн. Но мы по-прежнему не видим не только сделок с американскими и европейскими инвесторами, но даже интереса с их стороны. Конечно, сегодня можно получить кредиты в банках под строительство новых серьезных объектов, но это и будет покупать? Собственники стали более аккуратными, взвешенными и осторожными, чем до кризиса.

Евгений Штраух, генеральный директор Galaxy Group: — На сегодня существуют все предпосылки для того, чтобы утверждать, что кризис закончился. И девелоперы, и риэлторы наблюдают оживление в сфере ипотечного кредитования, а это лакумсовая база всего рынка недвижимости. Снижение кредитных ставок привлекает огромное количество ипотечников, которые сейчас разворачиваются лицом к рынку. У нас в этом месяце бум продаж, да и у других компаний тоже.

Смена вех

индекс

1 сентября 2008 года WinNER-индекс недвижимости находился на отметке 1,430 пункта. Показатель цены — на уровне 8,456 пункта. Показатель объема — на уровне 37,157 пункта. Позади оставались месяцы ценового ралли (с 1 сентября 2007 года по 1 сентября 2008 года показатель цены увеличился на 55%). Впереди был кризис.

Напомним, что ценовое ралли происходило на фоне заметного сокращения объема предложения на рынке. За период с конца ноября 2007 года по начало февраля 2008 года показатель объема снизил свое значение на 16% (с 45,507 пункта 28 ноября 2007 года до 38,285 пункта 3 февраля 2008 года). Такое падение объема добавило устойчивости увеличению показателя цены: средние ежемесячные темпы роста составляли 4%, а за февраль цена повыси-

лась и вовсе на 8%. С такой динамикой рынок подошел к 1 сентября 2008 года.

А дальше WinNER-индекс недвижимости начал стремительно падать: он потерял 17% в сентябре, 18% — в октябре и 15% — в ноябре. К середине декабря 2008 года совокупное снижение составило 42% по сравнению с 1 сентября того же года.

Основной причиной такого падения явилось резкое увеличение количества предложений на рынке. Показатель объема с 1 сентября по 11 декабря 2008 года вырос на 55%. При этом показатель цены за тот же период снизился лишь на 12% (до 7,452 пункта). Но накопленное напряжение было реализовано в дальнейшем резком падении цены на 20% (до 5,967 пункта 26 февраля 2009 года).

Весь последующий период с начала 2009 года по середину 2010 года показатель объема монотонно рос, достигнув

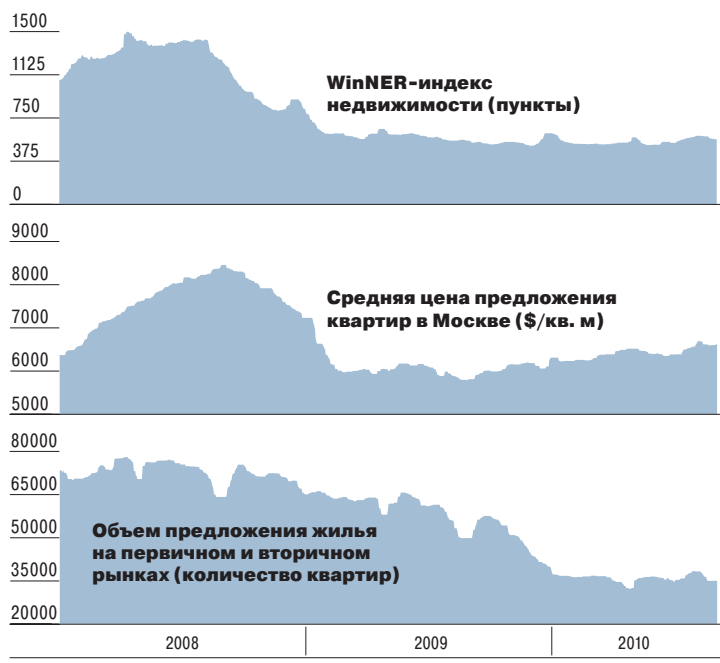
77,911 пункта к 30 мая 2010 года. Увеличение составило 35% по сравнению с декабрем 2008 года, или 109% по сравнению с 1 сентября 2008 года. То есть с момента начала кризиса количество предложений на рынке увеличилось в два раза.

Соответственно, WinNER-индекс недвижимости продолжал ставить все новые рекорды падения. Дно было нащупано в декабре 2009 года (510 пунктов) и еще раз подтверждено в конце мая 2010 года (515 пунктов).

Снижение показателя цены остановилось в конце августа 2009 года на отметке 5,792 пункта. Таким образом, с начала кризиса продавцы умили свои аппетиты на 32%.

С конца августа 2009 года показатель цены начал восстановление утраченных ранее позиций. За прошедший год (с конца августа 2009 года по конец августа 2010 года) он увеличился на 14% (6,617 пункта против 5,792), и сегодня показатель цены нахо-

WINNER INDEX. 01.1.2008–03.1X.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 ПРОДАВАЧАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

дится на уровне 78% от своего докризисного значения (8,456 пункта на 1 сентября 2008 года).

Дефицита предложений на сегодняшний день на рынке нет. Мы считаем, что рынок в целом затоварен. Возникающие локально агрессивные предложения продавцов быстро находят своих покупателей. Но в массе своей активности рынка очень далека от докризисной. Нынешнюю ситуацию можно назвать стагнацией. Есть огромный разрыв между возможностями покупателей и ожиданиями продавцов. Самой большой инертностью, на наш взгляд, обладают частные владельцы квартир. Это на руку продавцам новостроек, которые на фоне высоких ожиданий владельцев «вторички» получают возможность формулировать привлекательные предложения. Однако ожидаемое снижение объемов ввода нового жилья уменьшит области локального «оживления» на рынке.

Ипотечное кредитование на сегодняшний день не выполняет функцию локомотива повышения активности — не формирует достаточного количества покупателей, способных приобретать жилье по нынешним ценам.

Мы считаем, что кризис не закончился в том смысле, что практика работы на рынке, которая была адекватна до кризиса, по-прежнему неуместна. Мы считаем, что она и не будет уместна. В этом смысле кризис не закончился.

Но за последние два года на рынке появились профессиональные участники, которые научились эффективно работать в новых условиях. Для таких кризис стал возможностью быстро вырасти и набраться сил.

Сохраняющаяся инертная основная масса продавцов (в первую очередь частных владельцев) является для умелых профессионалов прекрасным фоном, обеспечивающим даль-

нейшие успехи. Мы уже отмечали, что агрессивные предложения таких продавцов нового жилья быстро находят своих покупателей. Появление участников рынка, успешно адаптировавшихся к изменившимся условиям, позволяет говорить о том, что кризис породил надежду на заметное изменение рынка в лучшую сторону. И уже сыграл свою благотворную роль.

Окончание кризиса может быть определено как преимущество присутствие на рынке успешных участников. Но наступление этого момента мы вряд ли осознаем явно, так как такое присутствие будет наращиваться последовательно, небольшими темпами и станет следствием эволюционных изменений. До того времени еще многие «старые» участники рынка «закончатся» раньше, чем кризис.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

ДОМ ДЕНЬГИ



Санкт-Петербург. Больше всех за время кризиса пострадал сегмент «бизнес» ФОТО АЛЕКСАНДРА ПЕТРОСЯНА



Самара. Цены снижаются равномерно во всех сегментах жилой недвижимости ФОТО ИТАР-ТАСС

Нелегкая доля миллионеров

территории

В той или иной степени кризис затронул все российские города. И они по-разному выходили из кризиса. Мы предлагаем обзор ситуации с недвижимостью в российских городах-миллионниках, подготовленный нашими собственными корреспондентами.

Санкт-Петербург. Эконом оказался самым устойчивым

По данным комитета по строительству администрации Санкт-Петербурга, в первом полугодии 2010 года объем ввода жилья в городе составил около 1 млн кв. м (15,8 тыс. квартир), что на 28% больше по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. Таким образом, по состоянию на 1 июля 2010 года общая площадь жилого фонда города составила около 112,4 млн кв. м.

В первом полугодии 2010 года, по данным участников рынка, было отмечено повышение спроса и рост количества сделок. Так, по оценкам Colliers International, за первое полугодие 2010 года на первичном рынке Санкт-Петербурга было продано порядка 830 тыс. кв. м жилой недвижимости, что на 30% больше, чем в первом полугодии 2009 года.

Новая тенденция, оказывающая влияние на рынок, — это выход проектов комплексного освоения территорий. За счет более низкой цены предложения эти проекты привлекают к себе часть покупательского спроса. В первом полугодии 2010 года продажи стартовали в двух проектах-миллионниках: «Северная долина» (девелопер — Девелопер СПб) и «Семь столиц» (девелопер — Seti City). Значительная доля спроса с северных районов пришла на проект «Северная долина». Открывая продажи в конце апреля 2010 года, компания сделала одно из самых недорогих предложений: цена квартиры при стопроцентной оплате — 47,4 тыс. руб./кв. м. С момента начала продаж цены повысились до 49,9 тыс. руб./кв. м.

На июль 2010 года средняя цена предложения жилья массового спроса составила 68,5–69,5 тыс. руб./кв. м, жилья класса «комфорт» — 93,9 тыс. руб./кв. м, жилья класса «бизнес» — 102,4 тыс. руб./кв. м, элитного жилья — 190,3 тыс. руб./кв. м.

Если проследить динамику цен за последние два года, то больше всех за время кризиса пострадал сегмент «бизнес». Это связано с тем, что до кризиса жилье этого класса застройщики позиционировали как «элит». С приходом сложных времен покупатель стал гораздо более требователен и взыскателен, а потому владельцы неудачно позиционированных жилых комплексов были вынуждены идти на серьезные уступки. Как говорят участники рынка, в некоторых случаях падение цен на недвижимость в сегменте «бизнес» составило 40–50%.

Наибольшую стабильность демонстрировал самый массовый сегмент. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в 2007 году средняя стоимость 1 кв. м в классе «эконом» составляла 62,7 тыс. руб., в 2008-м — 80 тыс. руб., в 2009-м — 70,2 тыс. руб., по итогам шести месяцев 2010 года стоимость 1 кв. м экономсегмента составила 69,5 тыс. руб.

Рынок элитного жилья быстрее других сегментов восстанавливается после кризиса. Аналитики говорят о возвращении предложения на уровень 2008 года. С весны 2010 года элита демонстрирует рост цен: за первые месяцы 2010-го — на 5%.

Валерий Грибанов,
Санкт-Петербург

Самара. Пропорциональное снижение

В Самаре по состоянию на август 2010 года квадратный метр «вторички» в среднем стоит 46,8 тыс. руб. (средняя цена 1 кв. м жилищной площади в новостройках Самары составляет 38,2 тыс. руб.).

Для сравнения: в августе 2008 года этот показатель приближался к отметке 62 тыс. руб., а в августе 2009-го — 48,5 тыс. руб. По оценкам участников рынка, даже в кризисный период 2008–2009 годов, на фоне общего падения цен на недвижимость риэлторы попытались устроить сезонное повышение в марте—апреле 2009 года: тогда цена «вторички» достаточно резко выросла, до уровня 76 тыс. руб. за 1 кв. м.



Екатеринбург. Сокращение количества сделок составило лишь 10% ФОТО ИТАР-ТАСС

Однако это лишь усугубило ситуацию: и без того минимальный спрос, во многом обусловленный отсутствием предложений по ипотеке, практически сошел на нет. В итоге в июле 2009 года в Самаре стоимость 1 кв. м «первички» и «вторички» опустилась ниже 50 тыс. руб. С января по сентябрь 2009 года цены в Самаре снизились на 28%. На этом уровне цены остаются до сих пор. 45 960 руб. — средняя стоимость 1 кв. м жилья на вторичном рынке Самары. Участники рынка недвижимости говорят о пропорциональном снижении цен во всех сегментах жилой недвижимости.

Среди антикризисных мер участники рынка назвали не очень успешные попытки перформатирования коттеджных поселков под малобюджетное жилье, продажу элитных квартир за застройщика с дисконтом в 40%, перенос сроков сдачи незавершенных объектов, находящихся на стадии котлована или свай. Кроме того, риэлторы говорят о новом предложении, появившемся на рынке жилья Самары, — долгосрочной арен-

де квартир с правом выкупа. В новостройках часть квартир застройщиками ремонтируется, обставляется за свой счет мебелью и бытовой техникой. Стоимость 1 кв. м такого жилья составил около 50 тыс. руб. Потенциальным покупателям застройщик предлагает рассрочку на десять лет, но вместо процентов за использование кредита покупатель должен выплачивать компании арендную плату за проживание в этой квартире (около 12 тыс. руб. в месяц за однокомнатную квартиру и 18–20 тыс. руб. — за двухкомнатную).

Елена Колычева, Самара

Екатеринбург. Почти как до кризиса

По оценкам риэлторов, наиболее резкое падение цен на недвижимость в Екатеринбурге было в конце 2008 — начале 2009 годов: тогда в среднем цена 1 кв. м опустилась на 20–30%. Наиболее существенным снижением было в первом квартале 2009 года — около 2,84% в месяц. Так, если осенью 2008 года средняя стоимость 1 кв. м в Екатеринбурге составляла

около 62 тыс. рублей, то в феврале 2009 года — 47,49 тыс. руб. Однако по данным управления Росреестра по Свердловской области, общее сокращение количества сделок составило лишь 10%. Наиболее существенно падение цен отразилось на жилье экономкласса, которое подешевело на 15% с ноября 2008 года по ноябрь 2009 года, тогда как элитная недвижимость даже подорожала на 2% за аналогичный период.

Основной причиной такого резкого падения сами риэлторы называют сокращение банками ипотечных программ. Дело в том, что на долю ипотечных сделок приходилось, по разным оценкам, от 30 до 70% сделок, но в 2009 году они составили около 10–15%. По оценкам застройщиков, падение спроса на первичном рынке составило даже 50–60% — вместо пяти-семи одновременно запущенных проектов компании оставили себе только два. Это динамика объяснялась резким сокращением платежеспособного спроса, а также финансовыми проблемами самих застройщиков.

Позитивные изменения на рынке риэлторы начали отмечать только в первом полугодии 2010 года. Так, по данным Росреестра, количество сделок по сравнению с аналогичным периодом 2009 года составило 36% и практически вышло на докризисный уровень (на 1 июля 2010 года было зарегистрировано 416,7 тыс. сделок, а за аналогичный период 2009 года — 355,9 тыс.). Однако динамика цен за этот период практически не изменилась: они росли на 0,4–0,7% в месяц, что сопоставимо с уровнем инфляции.

По прогнозам риэлторов, увеличения цен стоит ожидать к концу 2011–2012 годов, когда на первичном рынке возникнет дефицит жилья. Дело в том, что из-за падения объемов запуска новых строительных проектов ввод нового жилья в 2011–2012 годах будет ниже докризисного на 30–35%. «Впоследствии это отразится и на ценах на вторичное жилье: по нашим оценкам, повышение будет нерезким, но достаточно заметным», — говорит глава аналитического отдела АН «Новосель» Сергей Меньшиков.

Сергей Антонов,
Екатеринбург

Челябинск. Роста не ожидается

В Челябинске снижение цен, по оценкам риэлторов, составило около 35% с августа 2008 года по август 2009 года — цена 1 кв. м жилья опустилась с 51,313 тыс. руб. до 32,438 тыс. руб. С августа 2009 года намечается незначительный рост цен, и за год стоимость 1 кв. м жилья поднимается до 34,75 тыс. руб.

При этом, отмечают риэлторы, стоимость жилья в новостройках восстанавливается значительно медленнее, чем на вторичном рынке. Объясняется это резким сокращением объемов ввода жилья застройщиками, многие из которых не смогли преодолеть кризис.

По оценкам челябинских риэлторов, стоимость жилья в ближайшее время останется на прежнем уровне, существенных предпосылок для роста

цен не наблюдается — платежеспособного спроса пока нет, даже несмотря на то что ставки по ипотеке с 19% в первом квартале 2009 года опустились до 14,25% в августе 2010 года.

Сергей Антонов,
Екатеринбург

Нижний Новгород. Возврат к малым бюджетам

По итогам первого полугодия 2010 года план городских властей по вводу жилья в Нижнем Новгороде был выполнен на 84% (110,3 тыс. кв. м). Положительную динамику эксперты объясняют завершением работ на объектах, которые были заморожены на время кризиса.

«Если год назад в продаже на завершённой стадии находилось 23% домов, то сейчас этот показатель достиг 55%. На начальном этапе строительства находится лишь 6% от общего количества объектов, а год назад этот показатель составлял 9%», — поясняет директор Нижегородского центра научной экспертизы (ЦНЭ) Татьяна Романчева.

Согласно наблюдениям аналитиков, сейчас нижегородцы предпочитают приобретать жилье на вторичном рынке из-за риска недостроя. В связи с этим, по данным ЦНЭ, вторичное жилье дороже первичного на 7%. В целом, по оценкам экспертов, цены на недвижимость снижались до начала 2010 года, однако сейчас они полностью стабилизировались. По данным ЦНЭ, цены на жилье экономкласса снизились на 16% и достигли 45,8 тыс. руб. за 1 кв. м. Жилье бизнес-класса упало в цене на 7%, до 53,7 тыс. руб. за 1 кв. м. Из-за дефицита элитного жилья цены на него выросли на 2% и составляют 81,8 тыс. руб. за 1 кв. м.

Основной негативной тенденцией прошлого года стал отказ от своих обязательств федеральных игроков, испытывающих серьезные долговые нагрузки. В первую очередь сворачивались проекты комплексной застройки областного центра. В последнее время нижегородские застройщики все больше

стали обращать внимания на строительство объектов экономкласса, которые пользуются высоким спросом у покупателей. Так, компания «Жилстрой-НН» разработала и запустила проект «антикризисного жилья» — малогабаритные одно- и двухкомнатные квартиры площадью 30–60 кв. м в панельных домах. Предложение вызвало ажиотажный спрос: на стартовые шесть домов в Автозаводском районе города шла предварительная запись. «Самый большой спрос — на однокомнатные квартиры площадью около 30 кв. м и двухкомнатные около 50 кв. м. За счет уменьшения площади стоимость 1 кв. м в таких домах составляет примерно 35 тыс. руб. Получается, что однокомнатную квартиру можно приобрести за 1 млн руб.», — поясняет директор по маркетингу строительной компании «Жилстрой-НН» Ольга Сажина.

Несмотря на некоторое оживление строительной отрасли, и застройщики, и аналитики не исключают дефицита в сегменте первичной недвижимости. «2011–2012 годы будут провальными, мы ощущаем серьезный дефицит по части предложения», — категоричен Олег Сорокин. С ним соглашается и Татьяна Романчева: «Если сейчас застройщики не будут шевелиться и начинать новые проекты, то населению к концу 2011 — началу 2012 годов просто нечего будет покупать». Эксперты прогнозируют, что в 2010 году цены на жилую недвижимость будут находиться в умеренно стабильном состоянии, резкого роста или падения не предвидится.

Елена Евсеева,
Роман Кряжев,
Нижний Новгород

Новосибирск. Падение на четверть

Средние цены жилья в Новосибирске за период с конца 2008 года по настоящее время упали примерно на 25%. При этом по наиболее дорогому жилью падение составило больше — 30–35%, по самому дешевому — 20–25%. Аналитики рынка объясняют эту тенденцию тем, что рентабельность нового жилья экономкласса у застройщиков и так была ниже, чем у элитных застройщиков, а в период кризиса каждый жертвовал зачастую именно рентабельностью.

По данным аналитического агентства RID Analytics, в августе 2008 года средняя цена 1 кв. м составляла 62,8 тыс. руб. Затем она начала падать и через год уже была на уровне 45 тыс. руб., то есть снизилась на 28%. С тех пор рынок вступил в фазу стабильности, с небольшим ростом (в пределах 5%) — в августе текущего года средняя цена составила 46,1 тыс. руб. На рынке первичного жилья соответственно было 49 тыс. руб., 42,2 тыс. руб. и 43 тыс. руб. за 1 кв. м. При этом на «первичке» резкого снижения цен предложения не было, но цены сделок оторвались от цен предложения гораздо сильнее, чем на «вторичке». Покупатель с живыми деньгами



Челябинск. Предпосылок для роста цен пока нет ФОТО ИТАР-ТАСС



Нижний Новгород. На первичном рынке велик риск недостроя ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

ДОМ ДЕНЬГИ



Новосибирск. На рынке наблюдается дефицит недорогого жилья

мог рассчитывать на скидку в 10–20% от цены предложения. Первый рынок с сентября 2008 года по весу 2009 года переживал тяжелейший период, когда сделок практически не было. Зато затем, когда стартовала областная программа поддержки строительной отрасли, ситуация начала налаживаться. В результате значительная часть наиболее дешевых квартир была выкуплена, и теперь на рынке наблюдается даже дефицит недорогого жилья.

Для защиты своего бизнеса от полного краха у застройщиков и риэлторов в общем-то нет больших возможностей. Прежде всего застройщики предоставляли скидки для некоторых категорий граждан, например студентов, а риэлторы стали брать свой процент не только с покупателей, но и с продавцов жилья, однако сам уровень комиссии старались не снижать. Началась также реализация новых проектов строительства квартир-студий, которые, как отмечают риэлторы, пользуются на рынке «бешеным успехом». А, к примеру, компания «Дискус-плюс», занимающаяся строительством жилья эконом-класса, для удешевления квартир полностью отказалась от сооружений балконов. Это позволило ей выйти к лету-осени 2009 года с ценой предложения в 20 тыс. руб. за 1 кв. м. И, по заявлению руководства компании, поиск подобных возможностей будет продолжен.

Юрий Белов,
Новосибирск

Казань.
Восстановление рынка
По официальным данным, к концу 2009 года в новостройках стоимость типового жилья оценивалась в 30,281 тыс. руб. за 1 кв. м, улучшенной планировки — 30,796 тыс. руб., элитного — 52,281 тыс. руб. Стоимость 1 кв. м на вторичном рынке жилья составила 33,168 тыс. руб.

Во втором квартале 2009 года сократилось количество предлагаемых к продаже квартир. Однако это не смогло сдержать падения цен. По данным УФРС по Татарии, в 2009 году было зарегистрировано 12,8 тыс. покупок недвижимости против 17,9 тыс. в 2008 году.

Крупные жилищные комплексы для оживления спроса разрабатывали как собственные кредитные программы, так и специальные предложения. Например, внедрение расщочки на срок до десяти лет с обязательным первоначальным взносом 30% от стоимости приобретаемого жилья. На погашение основного долга и уплату процентов по кредитам и займам на приобретение (строительство) жилого помещения, включая ипотечные кредиты, стал приниматься материнский капитал. Застройщики в кризис из-за отсутствия кредитования со стороны банков вынуждены были заморозить большинство строек. Сейчас же они больше ориентируются на строительство жилья эконом-класса.

2010 год был отмечен быстрым восстановлением стоимости жилья эконом-класса, особенно однокомнатных квартир. Участники рынка связывают это с поступлением большого объема госсредств — на классическую ипотеку, сер-

тификаты военным и ветеранам. Основные продажи ветеранского жилья прошли в мае—июне, и цены предложения существенно опережали платежеспособный спрос. В итоге стоимость «однушек» практически восстановилась до докризисного уровня. Сегодня однокомнатная хрущевка в Казани стоит от 1,250 млн руб., «ленинградка» — как минимум 1,6 млн руб.

Заместитель гендиректора по экономике казанской строительной компании «ООО «ССМУ „Союзшахтоосушение“» Айрат Ахметшин полагает, что «рост цен на жилье в Казани и республике, активизировавшийся весной нынешнего года, продолжится и далее и они достигнут докризисного уровня уже в первой половине 2011 года». Сегодня средняя цена жилья эконом-класса составляет в Казани в среднем 45–50 тыс. руб. за 1 кв. м, элитного — 70–100 тыс. руб. за 1 кв. м.

Любовь Шебалова,
Казань

Уфа.
Рост в пределах погрешности

В Уфе цены на жилую недвижимость за последние два года на вторичном рынке упали до 40%. По оценке генерального директора сети агентств недвижимости САН Рустэма Камалова, «падение было зафиксировано во

всех сегментах вторичного рынка и распределилось практически равномерно». Темпы падения цен уменьшились в 2009 году (когда с начала года цены снизились до 25%). В 2010 году жилье дешеветь в пределах 10%.

Риэлторские агентства не снижали комиссионных в рамках антикризисных мер. В итоге с сентября 2008 года по сентябрь 2010 года количество риэлторских агентств в городе, по словам господина Камалова, снизилось почти в десять раз. «Если два года назад в городских справочниках было 205 агентств, то сегодня только 18», — отметил он.

«С начала года мы наблюдаем рост цен на вторичном рынке на 2,5–3,5%, но это показатель в пределах погрешности вычислений», — отметил господин Камалов. При этом примерно с марта по сентябрь 2010 года на уфимском рынке жилой недвижимости наблюдается «застой цен». По мнению эксперта, «сегодня нет экономических предпосылок для повышения цен на рынке недвижимости». «Мы предполагаем, что оно уложится в пределы текущей инфляции», — сказал господин Камалов.

Гендиректор сети агентств недвижимости «Эксперт» в Уфе Елена Андреева добавила, что минимальный спрос на жилье в городе был отмечен в 2009 году. Больше всего пострадал ры-

нок элитной недвижимости, который, по ее словам, «стоял практически два года» и ожилился только весной 2010 года.

Что касается вторичного рынка, то эксперт опасается, что он будет характеризоваться диктатом цен продавца. «Мы боимся, что у нас снова будет „рынок продавца“, так как объектов вторичного рынка, выставленных на продажу, сегодня не хватает», — отметила госпожа Андреева. Как одну из тенденций последнего времени эксперт отметила возродившийся интерес покупателей к хрущевкам, спрос на которые в 2006–2007 годах, а затем и в кризисное время упал заметнее всего. «В докризисное время ситуация на уфимском рынке жилья определяли люди с относительно высокими доходами, которые вкладывались прежде всего в первичное жилье, цены на которое были ниже, чем на вторичное. Этот спрос в том числе подхлестнула и ипотека, но все же в Уфе, в отличие от других городов России, относительно высокие доходы, что связано с нефтяным профилем региона. Сейчас же покупатели этого класса рынка жилья интересоваться перестали. Сделки заключают люди с доходом средним и ниже среднего», — отметила она. В связи с чем эксперт считает, что даже оживление ипотеки вряд ли существенно повлияет на повышение спроса и, как следствие,



Уфа. С начала года наблюдается рост цен на вторичном рынке на 2,5–3,5%



Ростов-на-Дону. С июня началось резкое повышение цен



Казань. В этом году быстро восстанавливаются цены на жилье эконом-класса

повышение цен на недвижимость в Уфе. «Рост цен будет инфляционным. Мы сегодня находимся в классической ситуации уравновешенного спроса и предложения», — считает госпожа Андреева.

Наталья Павлова, Уфа

Ростов-на-Дону.
Реализация отложенного спроса

В этом году цены на жилую недвижимость в Ростове впервые за последние два года начали заметно расти и сейчас практически отыграли докризисные позиции. По оценке экспертов, по темпам роста стоимости 1 кв. м город оказался в числе лидеров, уступив лишь Казани. В следующем году рынок испытает все последствия отложенного спроса: цена на недвижимость резко пойдет вверх из-за большого числа сделок и отсутствия качественных площадей в новостройках.

С начала 2010 года на рынке жилой недвижимости в Ростове наметился ценовой рост. С февраля по июнь средний прирост стоимости 1 кв. м составлял 0,5–1%. С июня цены резко повышались, набирая ежемесячно по 1,8–2,5%. Сейчас, по оценке Национальной ассоциации сметного ценообразования и стоимостного инжиниринга, по темпам роста стоимости жилья в регионах Ростов находится на втором

месте, уступая лишь Казани. Причиной роста стоимости жилья стал отложенный спрос: на рынок снова пришли покупатели, в то время как число предложений практически не увеличивается.

Сейчас стоимость 1 кв. м на вторичном рынке достигает 50–51 тыс. руб., при этом квартиры в новых домах по-прежнему продаются по 24–25 тыс. руб. за 1 кв. м.

Сильно повлияло на рост спроса на жилую недвижимость возрождение ипотеки. Сейчас ипотеку предлагают практически все банки, работающие в регионе. Улучшились и условия предоставления жилищных кредитов. Если в кризис банки готовы были рассматривать лишь 20–30-процентную предоплату, то сейчас снизили долю предоплаты до 10–15%. «В целом рынок почти отыграл докризисные позиции, стал более цивилизованным. Еще в конце 2009 года покупатель мог легко требовать снизить стоимость квартиры за 2 млн до 1,5 млн рублей, а сейчас продавец уже не идет на такие уступки», — резюмирует управляющий партнер АН «Парус» Михаил Денисов.

Напомним, самое сильное падение рынок жилья продемонстрировал осенью 2008 года — тогда стоимость 1 кв. м снизилась на 20–25%. Первыми начали сбрасывать цены физичес-

кие лица и застройщики, остро нуждавшиеся в деньгах, за ними потянулись остальные участники рынка. Больше всего пострадал сегмент элитного жилья и жилья бизнес-класса, а также городской недвижимости: сделки на этом рынке были единичными, а продавцы снижали цены в полтора-два раза. К примеру, квартиры, стоившие до кризиса порядка 4 млн руб., предлагались за 2,5 млн руб. Наибольшим спросом пользовались однокомнатные квартиры на вторичном рынке. Стройварианты потенциальными покупателями даже не рассматривались по причине замораживания большинства строящихся объектов.

По мнению гендиректора АН «Акцент» Евгения Тенишева, до конца 2010 года рост цен на жилую недвижимость продолжится небольшими темпами, а с 2011 года стоимость квадрата начнет расти быстро — до 5% в месяц. «Будут введены в эксплуатацию новые жилплощади, рынок перегреется за счет большого числа спекулятивных сделок. Скорее всего, стоимость жилья превысит показатели докризисного времени: 1 кв. м будет стоить не меньше 70 тыс. руб.», — отметил эксперт.

Татьяна Сербина,
Ростов-на-Дону

Омск. Минус треть
За последние два года стоимость жилой недвижимости

в Омске значительно снизилась. По сравнению с 2008 годом стоимость 1 кв. м вторичного жилья упала на 22,5%, первичного — на 18,3%. Емкость вторичного рынка снизилась на 43,4%, рынка новостроек — на 57,5%. Сейчас стоимость 1 кв. м «вторички» составляет 32,940 тыс. руб., «первички» — 28,857 тыс. руб. Объем предложения — 8,063 тыс. и 3,817 тыс. соответственно.

Пик падения цен на жилую недвижимость в Омске пришелся на сентябрь—октябрь 2008 года. К концу года рынок просел на 30%. Однако уже осенью 2009 года падение приостановилось, и в сентябре—октябре прошлого года цены на жилье эконом-класса стали повышаться. К марту они выросли на 10–11%. Это произошло благодаря появлению государственных жилищных сертификатов военнослужащих. С марта 2010 года стоимость первичного и вторичного жилья снова начала снижаться (–1,5%), а в начале сентября за счет приобретения квартир эконом-класса ветеранам цена незначительно выросла (около 2%).

Заметнее всего за два года подешевело элитное жилье, коттеджи, таунхаусы. Общее падение составило порядка 35%. Сейчас стоимость 1 кв. м элитной квартиры составляет 38–42 тыс. руб.

Антикризисные меры, которые омские застройщики начали разрабатывать лишь в этом году. Сделав ставку на жилье эконом-класса как самое востребованное в регионе, строители перепроектировали квартиры в уже сданных домах и начали возводить новое малогабаритное жилье. Это такие застройщики, как ООО «Жилстрой» и ООО «Алмазинвест» (жилой микрорайон «Аванград»). Строителям удалось значительно уменьшить площадь квартир за счет размещения кухни на территории гостиной. Так, площадь однокомнатной квартиры в таких домах варьируется от 21 до 35 кв. м, двухкомнатной — от 42 до 65 кв. м. Стоимость 1 кв. м — 28–32 тыс. руб.

Риэлторы в конце 2008 — начале 2009 годов снизили размер вознаграждения за свои услуги в среднем на 15%.

Эксперты прогнозируют дальнейший рост стоимости квартир эконом-класса. «До конца года государство по-прежнему останется единственным влиятельным игроком на рынке жилой недвижимости, выделяя средства ветеранам на приобретение недорогого жилья. При полном отсутствии рыночных механизмов это, безусловно, отразится на рынке. В сегменте эконом-класса стоимость жилья вырастет на 10–15%, а за ним потянутся и остальные», — считает генеральный директор агентства недвижимости «Аркада-стиль» Константин Романко. В начале 2011 года, по прогнозам эксперта, рынок может ожидать «небольшое охлаждение»: цены не обязательно начнут падать — они могут стабилизироваться. Весной следующего года стоимость жилья будет зависеть от экономической ситуации в стране. Если будет улучшение, на рынок должны прийти инвестиционные деньги, подчеркивает эксперт.

Анастасия Митковская,
Омск

ДОМ зарубежная недвижимость

Зов джунглей

ОАЗИСЫ

Экологические апарт-отели в не тронутых цивилизацией уголках земного шара — модный тренд. Слияние с природой за большие (а точнее, очень большие) деньги вполне возможно. Однако покупку апартментов на лоне природы вряд ли можно считать удачной инвестицией. Впрочем, их покупают, как правило, не для этого.



Каждая резиденция в Soneva Kiri состоит из нескольких отдельно стоящих домов PHOTO SONEVA KIRI BY SIX SENSES

Другой Таиланд

Если меня спросят, был ли я в Таиланде, я честно отвечу: «Нет, не был». Хотя формально это будет неправильный ответ. Ведь я долетел до Бангкока, перешел из международного терминала во внутренний, уселся в кресло в восьмиместной «Сес-сне», полюбавался в течение часа гладью залива с высоты птичьего полета, а затем приземлился на маленьком острове, который здесь так и называют — «остров-аэродром». Все, что на нем есть, — это взлетно-посадочная полоса от одного берега до другого, посреди джунглей. А оттуда уже катер за четверть часа доставляет на остров Куд, в отель Soneva Kiri by Six Senses.

Остров Куд расположен в северной части Сиамского залива, то есть, получается, в Таиланде я все-таки был. Но ведь название страны — это не только географическое понятие, но и репутационное. Таиланд имеет репутацию дешевого курорта, где приличная порция устриц стоит столько же, сколько проезд в московском метро, а расходы на прохладительные напитки незаметны даже для самого среднего семейного бюджета. Так вот что это за Таиланд, в котором баночка пива на пляже стоит \$10? Устриц я не заказывал (потому что не люблю), но по цене они сравнимы с долгой поездкой по Москве в VIP-такси.

Конечно, дорогие отели есть где угодно. Разница в том, что здесь нет ничего, кроме дорогого отеля. Правда, на другой стороне острова есть пара отелей попроще, есть и рыбацкая деревушка. Теоретически, конечно, можно проехать 10 миль по асфальтированной дороге, проложенной в джунглях, на электромобиле, но на обратную дорогу зарядки может не хватить. Да и зачем это? Здесь арендуют или покупают апартаменты за очень большие деньги как раз для того, чтобы отгородиться от внешнего мира, а не для того, чтобы искать место, где можно выпить чашку кофе подешевле.

Далеко от цивилизации

В основе концепции сети отелей Soneva (ими управляет компания Six Senses) вполне очевидная девелоперская идея. Во-первых, выкупается большой кусок земли в месте, отдаленном от цивилизации. Затраты на это, очевидно, небольшие, но зато потом надо проложить все коммуникации, обеспечить место автономными источниками энергии и водоснабжения. Затем строится многозвездная недвижимость, которая благодаря



Пальмы здесь стали частью интерьера PHOTO SONEVA KIRI BY SIX SENSES

бренду управляющей компании Six Senses становится супердорогой. Подобные проекты уже есть кроме Таиланда на Мальдивах, планируются в Португалии, Вьетнаме, Турции, Греции. В этих странах не самая дорогая земля, зато отличный климат для отдыха. А если речь идет об уединенном отдыхе, то окружение не столь уж и важно. Soneva Kiri на острове Куд не похож на отель в привычном смысле этого слова. Это скорее поселок из трех десятков вилл-апартаментов. Да, собственно говоря, и виллы не похожи на виллы. Например, пятикомнатные апартаменты — это на самом деле пять отдельных домов, стоящих на одном деревянном помосте. Каждая комната и есть дом. А еще тренажерный зал, кинотеатр, открытая кухня и парочка бассейнов.

Апартаменты разбросаны по всему берегу залива, тропическая растительность надежно скрывает каждый дом от соседнего. Понятно, что при этом расстояние от виллы до пляжа или СПА-центра небольшие — вот поэтому и предусмотрены электрокары, которые закреплены за каждым жильцом. На них же ездит и обслуживающий персон

нал — это еще одна из экологических составляющих проекта: никаких двигателей внутреннего сгорания на территории отеля. Вообще, экологическая составляющая — главная отличительная особенность Soneva Kiri. Дома построены из дерева (и именно из тех пород, которые растут на острове). Ограждения — из бамбука (настоящий тайский деревенский) крыши покрыты дракой — между прочим, очень надежный материал для кровли, не говоря об эстетике.

Экологичность и приватность — так можно сформулировать главную идею этого апарт-отеля. «Концепция Soneva Kiri интересна тем, кто понимает, что роскошь сегодня — это не мрамор, гранит и золото, а экологически чистые продукты питания, отдых, релаксация, своеобразный отдых от роскоши. Там богатые люди могут появиться босиком, в одной тунике, без бриллиантов и других атрибутов, которые их постоянно сопровождают в повседневной жизни. Но это уже определенный уровень людей, для которых роскошь — это норма жизни, а не что-то приобретенное совсем недавно», — говорит Екате

рина Тейн, генеральный директор компании Chester-top. — Еще есть те, кто хочет провести время так, чтобы избежать излишнего внимания, их интересует возможность получать великолепный сервис при полной изолированности от других посетителей гостиницы. Поэтому здесь отдыхают много членов правительства из разных стран, а также знаменитостей мирового масштаба. Soneva предоставляет возможность находиться на курорте и быть абсолютно незамеченным, и при этом вы не будете лишены никаких аспектов сервиса».

Впрочем, кому-то и такой уровень приватности может показаться недостаточным. В таком случае есть возможность купить небольшой остров по соседству с Кудом — площадью 9 га. Девелопер пока не начинал строительство, хотя проект просторной виллы уже готов. Но продавцы полагают, что будущий покупатель захочет внести в него свои коррективы. Объявленная цена острова с подрядом на строительство — \$38 млн.

Цены и отдача

Итак, сколько это стоит? Самые маленькие апартаменты — однокомнатные — не продаются вообще. Их можно только арендовать за \$1200 в сутки.

А вот часть больших резиденций выставлена на продажу. Например, четырехкомнатную виллу (понятно, что «комнатами» считаются только спальни, а еще есть гостиная, летняя кухня и т. д.) общей площадью 1234 кв. м можно приобрести за \$5 млн. Вся территория виллы при этом занимает примерно 4 сотки (это вместе с бассейном, ландшафтным дизайном, то есть кусочком джунглей, деревянными дорожками и т. д.).

Самая большая и дорогая вилла, выставленная на продажу, — площадью 1600 кв. м на гигантском (по меркам отеля) участке 6,2 сотки. Объявленная цена — \$8,5 млн. При сдаче в аренду такая вилла будет приносить порядка \$10 тыс. в сутки в высокий сезон. Но, во-первых, высокий сезон длится шесть-семь месяцев в году, во-вторых, не надо забывать, что обслуживание дома стоит примерно \$100 тыс. в год, а в-третьих — даже в пиковые месяцы отель не бывает заполнен на 100%. То есть реально сдача виллы в аренду покроет расходы на ее содержание и принесет еще в лучшем случае полмиллиона в год. Значит, срок окупаемости вложений составит не менее 15–17 лет.



«Экологический дом» с растительностью на крыше PHOTO SONEVA KIRI BY SIX SENSES

«Если вам нравится этот уголок земли и вы хотите жить здесь с полным комфортом, то такая покупка имеет смысл», — комментирует директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксонс. — Только надо понимать, что как частная инвести

ция это не вариант и вряд ли удастся заработать на повышении цены. Вы платите не только за недвижимость как таковую, но и за бренд Six Senses. Этот бренд действительно гарантирует высокий уровень сервиса (его реальным конкурентом можно считать, пожалуй, только Four Seasons), но со

вершенно не гарантирует повышения цен в будущем. Все-таки частные инвестиции приносят доход в секторе массового спроса. С этой целью лучше на ту же сумму накопить небольшие ликвидные квартиры в Париже или в Лондоне». Недвижимость в проектах, подобных Soneva Kiri, — это

действительно отличный вариант покупки «для себя», без ожидания каких-либо прибылей. В конце концов, приватность и природное окружение — это действительно самые большие ценности для людей, уставших от цивилизации.

Андрей Воскресенский

В СЕНТЯБРЕ ПРАЗДНИЧНЫЕ УСЛОВИЯ!



МОСКВА

М «БЕЛЯЕВО», ул. Миклухо-Маклая, вл. 31-33, корп. 6 (КОПЭ-М-ПАРУС)

М «КОЛОМЕНСКАЯ», Коломенская наб., вл. 22 (КОПЭ-М-ПАРУС)

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 «СВИСЛОВО», 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)



ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК

WWW.PIK.RU

500.00.20