







Как получить кредит на новостройку без промежуточного залога 3 Что произойдет с домами, построенными на сельхозземлях 5 Когда арендная ставка сравняется с ипотечной 11 Почему выгодно покупать дома в камерных поселках 12 От чего зависит размер платы за обслуживание в городском доме 14 Как архитектурный облик влияет на цену квадратного метра 16

Многие городские строительные программы, такие как снос пятиэтажек или преференции молодым семьям, инициировались лично бывшим мэром. Теперь, когда властные структуры города тщательно избавляются от «лужковского прошлого», они могут оказаться под угрозой. Корреспондент «Ъ-Дома» **Альберт Акопян** выяснял, что может случиться с масштабными городскими проектами.

Осень патриархов

Ветхое все-таки снесут

Пожалуй, переселение пятиэтажного фонда — та самая программа, которая будет продолжаться независимо от московского руководства. Все-таки районы пятиэтажной застройки один из главных городских территориальных ресурсов и строительное лобби в первую очередь заинтересовано в их реконструкции.

«Невозможно приостановить реконструкцию пятиэтажного и ветхого жилого фонда просто потому, что пятиэтажки были рассчитаны на 25 летний срок службы, не говоря уже о том, что это жилье давно устарело морально»,--говорит генеральный директор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев.

С коллегой согласен директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин: «Некоторые программы, например снос домов первого периода индустриального домостроения, могут подвергнуться корректировке по объемам финансирования, а значит, и по срокам реализации. Однако Генеральный план развития города принят, а в соответствии с ним основными резервами нового жилищного строительства выступают промзоны, территории, занятые высоковольтными линиями, и пятиэтажки».

Сергей Лушкин считает, что даже кардинальное изменение политики города по отношению к застройщикам почувствуется лишь через несколько лет, когда новые проекты



поступят на рынок. Но резких колебаний на рынке ждать не стоит: «Возможно, будут отозваны некоторые разрешения на строительство — на участках, где сроки начала стройки постоянно переносятся, и на наиболее спорных площадках в историческом центре города. Яжду от нового руководства мораторий на строительство в центре».

«Программы жилишного строительства, комплексной реконструкции в районах Москвы уже утверждены и размещены на официальных сайтах административных округов, где можно ознакомиться и с программой ликвидации пятиэтажного жилищно-

го фонда», — говорит директор службы

маркетинга УК «Пересвет-Инвест» Ирина Кирсанова. Эксперт лишь выражает надежду, что в ближайшей перспективе увеличится и объем строительства социальной инфраструктуры, в частности детских садов, школ и особенно спортивных учреждений — объектов, которых остро не хватает в Москве.

«Думаю, проекты, которые ориентированы напрямую на конечного потребителя, не пострадают, — успокаивает обитателей "хрущоб" и генеральный директор компании ИПО-ТЕК.РУ Дмитрий Овсяников. — Это программы, основой которых является финансирование из московского бюджета.

Вне конкурса

Другое дело, как именно будут выполняться социальные программы и какие компании окажутся ближе других к бюджетной кормушке. Очевидно, что Москва слишком далеко зашла в монополизации строительного рынка. Что и показал недавний скандал вокруг слов Владимира Ресина о распределении госзаказа. А именно о том, что столичное правительство обязалось обеспечить в следующем году компанию «Главмосстрой» (входит в корпорацию «Главстрой» Олега Дерипаски) городскими подрядами на строительство в 2011 году «не менее 250-300 тыс. кв. м из запланированных 600 тыс. кв. м социального жилья». То есть фактически речь шла о централизованном распределении госзаказов.

(Окончание на стр. 6)

Котлованы амбиций

спекуляции

В годы спекулятивного роста цен на недвижимость инвестиции в квадратные метры гарантировали приличную маржу — до 100% в год. Сейчас инвесторы могут отслеживать удорожание объектов в зависимости от этапа строительства. Впрочем, даже на фоне стагнирующего рынка ценообразование на новостройки не обходится без спекуляций.

Рисков стало меньше

В далеком уже 2005 году, в разгар ажиотажного роста цен на недвижимость, удачливым инвестором считался любой покупатель квартиры, земли или загородного дома. При этом «чистыми» инвесторами называли чуть ли не треть всех приобретателей недвижимости в Московском регионе. Когда экономическая ситуация в мире начала давать сбой, именно их считали источником потенциальной угрозы. Многие ждали, что так называемые инвестиционные покупатели обрушат отечественный рынок, начав сбывать не оправдавшие надежд квадратные метры. Этого не произошло — цены обвалились без их помощи.

Сейчас количество инвестиционных покупателей оценивают от скромных 1-2% (по версии Penny Lane) до 8% («Миэль-Новостройки»). Самое главное правило инвесторов новой волны — не надеяться, что цены вернутся к докризисному

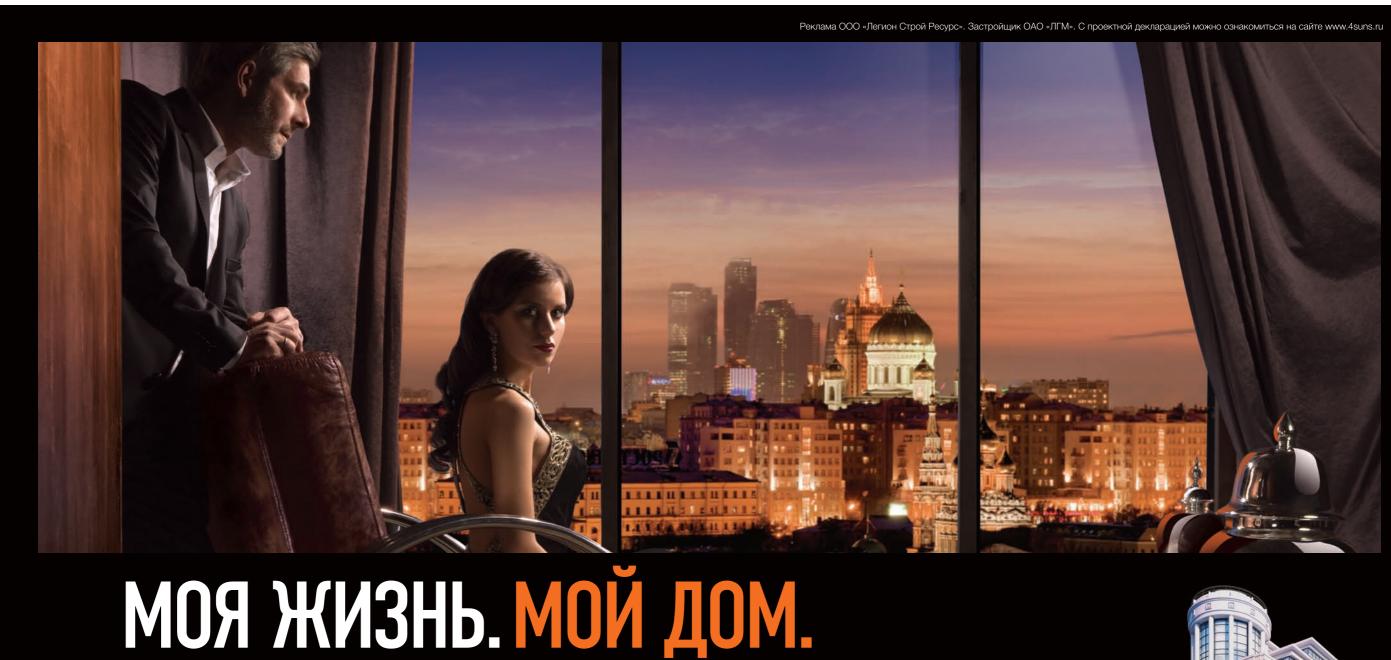
уровню. Сегодня нет и не может быть астрономических дельт 2003–2005-го, когда в год можно было заработать по 100-150% на одной квартире. Тем не менее в нынешних реалиях доход от инвестиций в недвижимость оказывается привлекательнее и надежнее, чем, например, биржевые операции и банковские вклады. Главное сделать коррекцию на риски.

Навар с квадрометра

Самый очевидный и популярный инвестпродукт — городские квартиры. Даже в отсутствие тренда на рост цены на них растут с момента открытия продаж.

Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком», выделяет две стратегии ведения продаж. Первая, характерная в большей степени для проектов экономкласса, подразумевает начало реализации на этапе котлована. «При этом стоимость квадратного метра, как правило, на 30-40% ниже среднерыночной. Далее, когда возведена подземная часть проекта, застройщики обычно повышают цену примерно на 15-20%, когда объект готов наполовину — еще на 10-15%. После завершения строительства и сдачи объекта Госкомиссии стоимость жилья возрастает в среднем еще на 20-25%. В отдельных случаях цена может подняться вплоть до 50%»,— говорит господин Таганов.

(Окончание на стр. 10)



УНИКАЛЬНЫЙ ДОМ ПО УНИКАЛЬНОЙ ЦЕ<u>НЕ</u>*

Элитный жилой комплекс «ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА» объединяет в себе качества, необходимые для современной жизни на высшем уровне. Расположившийся всего в километре от Кремля в историческом центре столицы – Замоскворечье, переулки которого хранят атмосферу старой Москвы. «ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА» – настоящий подарок для тех, кто ценит стиль, комфорт и наивысшее качество жизни. В состав жилого комплекса входят 214 квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением, из которых открываются виды на Кремль. Храм Христа Спасителя, набережную реки Москвы и историческую застройку Замоскворечья. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к качеству

+7 (495) 229 04 66



ДОМ ЦЕНЫ Рост предпосылок

город

Продавцы ожидали всплеска активности городского рынка в начале осени, а получили лишь небольшое увеличение количества сделок по сравнению с августом и едва различимый рост цены квадратного метра. Однако они отмечают предпосылки будущего роста.

Экономные предпочтения

В сентябре уровень продаж городской недвижимости превысил августовский, но, пожалуй, в этом нет повода для оптимизма: последний месяц лета практически «сгорел» из-за аномальной жары.

«Уровень продаж в сентябре 2010-го сопоставим с июнем-июлем и значительно выше, чем в сентябре 2009 года. На рынке заметна как активизация спроса, так и предложения, — говорит Владимир Трибрат, директор по маркетингу ГК "Пионер". — В среднем с наступлением сентября и выводом новых объемов цены выросли по рынку от 2 до 10%. Резкого всплеска спроса не произошло, но ажиотажа никто в целом по рынку не ожидал».

По данным аналитического консалтингового центра «Миэль», на вторичном рынке с приходом осени высокие темпы роста цен на жилье сохранились только в сегментах наиболее востребованного жилья — однокомнатные квартиры и жилье экономкласса в спальных районах города. Здесь ценовой уровень вырос более чем на 1%. В среднем же по рынку приросты снизились до 0,4% и цены остановились на отметке 166,0 тыс. руб./кв. м. Однако продавцы активизировались — объем предложения за месяц вырос на 10,6%, до 45,3 тыс. объектов.

Вряд ли активизация продавцов на вторичном рынке свидетельствует о возможном снижении цен — скорее они начинают продавать в расчете на ожидаемый рост. По крайней мере скидок добиться практически невозможно, если речь не идет о явно переоцененных объектах.

«Предпочтения покупателей неизменны: наибольшей популярностью на рынке пользуются квартиры в панельных домах улучшенного качества, расположенных в спальных районах города, — говорит Владислав Луцков, генеральный директор аналитического консалтингового центра "Миэль". — Однако за последнее время существенно выросла доля сделок купли-продажи в сегменте элитного жилья. В целом после летнего спада активность потенциальных покупателей вернулась к высоким весенним показателям, что, скорее всего, в будущем оживит рынок и вернет ценовые приросты к прежним показателям». Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Миэль-Новостройки», отмечает несовпадение структуры спроса и предложения: «Наибольший спрос пришелся на жилье экономкласса, желательно с отделкой. Основной же объем предложения составляют квартиры в построенных или сданных домах бизнес-класса».

«Началось явное вымывание квартир нижнего ценового сегмента: самые дешевые "однушки" и "двушки", несмотря на до статочно низкое качество и нахождение в отдаленных районах, покупаются очень быстро, — отмечает Дмитрий Овсянников, генеральный директор компании ИПОТЕК РУ.— Соответственно, в этом сегменте наблюдается ощутимый рост цен. Этот факт нередко является предвестником общего роста цен на вторичном рынке».

Таким образом, по-прежнему сохраняется «кризисный» расклад: экономкласс продается, если проект удачен и относительно дешев, бизнес-класс простаивает в ожидании лучших времен, а элита востребована, несмотря ни на что.

До лучших времен

Ожидания ценового всплеска у участников рынка связаны прежде всего с уменьшением количества новостроек и грядущим сокращением предложения. Прежде всего это чувствуется в элитном сегменте. «Предпосылок для дальнейшего спада активности и снижения цен нет, так как на рынке по-прежнему наблюдается дефицит качественного готового предложения, и в ближайшее время это будет одним из основных факторов, формирующих ситуацию в элитном сегменте», — говорит Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton.

При этом либерализация ипотеки, которая становится все явственнее, наверняка подстегнет покупательский спрос. «Ипотечный рынок в сентябре был достаточно оживленным, — констатирует Дмитрий Овсянников. — Спрос на ипотечные кредиты после лета возрос (что вполне традиционно с точки зрения сезонности). Со стороны банков также наблюдалась повышенная активность. Кредитные организации и предлагали новые программы, и активно обращались к риэлторам с предложениями о сотрудничестве. Все это говорит о том, что банки готовы кредитовать

ипотечные сделки и сегодняшний объем выдаваемых кредитов их не устраивает. Средние ставки немного снизились: сегодня процент по ипотеке в среднем колеблется вокруг 13%. При этом сузился и коридор ставок, предлагаемых банками. Многие из них уже отказались от "заградительных" процентов, которые объявлялись в самый разгар кризиса. Однако и минимальные ставки в начале лета не-

Сергей Кушменюк, генеральный директор инвестиционного агентства недвижимости «Кондр», так оценивает ситуацию с ипотечным кредитованием: «На фоне отсутствия роста покупательского интереса достаточно оптимистичной выглядит статистика по ипотеке. Медленно, но верно она приближается к рядовым потребителям. Количество ипотечных сделок по сравнению с августом в Москве выросло на 0,3%. И при этом на эти же 0,3% опустилась среднерыночная рублевая ставка. Что не может не радовать».

Опережающая аренда

Пожалуй, единственный сектор, в котором наблюдался серьезный рост, — аренда городских квартир. «По итогам сентября

2010 года в Москве средняя стоимость найма однокомнатных квартир выросла на 5% и составила 33,04 тыс. рублей в месяц. Стоимость аренды "двушек" увеличилась на 7,2% и составила 58,64 тыс. рублей за 1 кв. м. Цена аренды трехкомнатных квартир за месяц выросла на 6,9% и составила 103,58 тыс. рублей в месяц» — такие данные приводит Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир компании «Инком-недвижимость».

То есть рост арендных ставок в два-три раза опережает рост цены квадратного метра. Однако в первую очередь это связано с сезонным фактором.

«В этом году, в отличие от 2009 года, рынок аренды вел себя достаточно традиционно: ставки повысились на те же 3 тыс. рублей, что и в докризисные годы. В октябре спрос сохранится на высоком уровне и будет значительно превышать предложение в сегменте экономкласса. Вряд ли в октябре и ноябре ставки повысятся еще больше: рост уже был в сентябре. Поэтому текущие ставки сохранятся до августа следующего года», — прогнозирует Галина Фабрицкая, начальник отдела аренды компании «Пересвет-Недвижимость».

Василий Анисимов

Спрос на готовое

загород

В целом активность загородного рынка росла в сентябре примерно так же, как и городского, - в основном за счет реализации отложенного в августе спроса. Но главный тренд противоположный: спрос на дешевые участки без подряда близок к насыщению, а поселки с готовыми домами растут в цене.

Дизайн по принуждению

Как и ожидалось, спрос в сентябре оказался выше, чем в августе, несмотря на то что сезон подходит к концу. «Рост числа обращений в сентябре превысил августовские показатели на 5-10% в зависимости от поселка, — констатирует Илья Сапунов, генеральный директор компании "Красивая Земля".— Причина в том, что имел место отложенный спрос. В конце июля — начале августа некоторые граждане из-за жары и смога отложили приобретение земельных участков. А в сентябре как раз был более чем благоприятный климат для просмотров и просто посещения офисов продавцов для консультаций и сделок».

Однако участники рынка отмечают снижение спроса в самом дешевом сегменте — поселки экономкласса, «дальние дачи» и участки без обязательного подряда. Почувствовав это, девелоперы активизировались и выводят на рынок новые продукты. Стоит отметить, что неоспоримым доказательством улучшения ситуации на рынке загородной недвижимости Подмосковья является повышение активности со стороны застройщиков, -- говорит Самир Джафаров, коммерческий директор 11 Invest.— Несмотря на то что проекты, предлагающие на продажу земельные участки без подряда, продолжают выходить, отмечается тенденция снижения спроса на подобный продукт. В текущих рыночных условиях наибольшей популярностью у потенциальных покупателей вновь начинают пользоваться проекты, предлагающие на продажу готовые коттеджи или участки с обязательным подрядом на строительство».

При этом поселки невысокого ценового уровня начали всерьез конкурировать друг с другом, и это вызывает благоприятные последствия для потребителей. «За последний год только в сегменте "дальних дач"

Новорижского направления количество поселков увеличилось более чем на 10%, констатирует Юлия Севериненко, генеральный директор компании "Земактив". — Причем развитие новых поселков происходит достаточно высокими темпами: строятся дороги, инфраструктура, подводятся коммуникации и т. д. Сегодняшний покупатель (в отличие от того, который был год назад, в самый разгар кризиса) не делает свой выбор по принципу минимальной цены. Основная масса потребителей выбирает объекты исходя из качества. Соответственно, девелоперы вынуждены предлагать все более качественные продукты, расширяя список инфраструктуры. Например, в поселке "Алешкино" около 35% всей территории занято под общественные зоны и сделан ландшафтный дизайн с каскадом прудов. В ближайшем будущем тенденция повышения качества будет сохраняться. И это расширение спектра инфраструктуры еще одна причина, по которой снижения цен не предвидится».

Дорогое подорожает

Пожалуй, главным трендом осени можно назвать возвращение интереса покупателей к объектам верхней ценовой группы. «Картина по сегментам выглядит следующим образом: в элите перевыполнение плана продаж в зависимости от проекта составило 15–20%, бизнес-класс пошел еще дальше и превысил план на 50-70%. Единственный аутсайдер сентября — экономкласс. Здесь прогноз был не выполнен на 10-20%» — такие данные по продажам в своей компании приводит Игорь Заугольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group.

Повышение спроса на дорогую недвижимость уже спровоцировало рост цен, и этот процесс, видимо, продолжится. «Некоторые девелоперы начиная с сентября 2010 года повысили цены в коттеджных поселках на 5-10%, что повлечет за собой удорожание стоимости по всему рынку,прогнозирует Елена Юргенева, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank.—Растущий спрос, в свою очередь, приведет к увеличению цен продаж в конце 2011 года на 10-15% относительно конца 2010 года. Однако это касается в основном наиболее качественного предложения. Так, в связи с лимитированным предложением готовых домовладений в коттеджных поселках премиумкласса с готовой инфраструктурой в данном сегменте ожидается наибольший рост цен. В коттеджных поселках со стадией готовности 60-80% девелоперы, имея достаточный объем оборотных средств на завершение проекта, повышают стоимость на 5-6%. В поселках, находящихся на начальной стадии реализации, подобного роста цен не наблюдается. Это связано с необходимостью быстрого получения девелопером средств на дальнейшую достройку за счет текущих продаж. В 2012 году на рынке загородной недвижимости Подмосковья можно прогнозировать возвращение цен на докризисный уровень».

«Большинство девелоперов отменило летние скидки и спецпредложения, и в ряде поселков произошло увеличение цены. Например, в поселках Villagio Estate "Гринфилд", Monteville, Millennium Park цены повысились примерно на 10%, — приводит примеры повышения цен управляющий партнер Soho Estate Елена Первакова.— Поскольку поселки компании Villagio Estate занимают на Новой Риге большой процент предложений, они в некотором роде определяют ценовую политику направления».

Для начала осени был характерен не только рост цен в наиболее удачных проектах, но и увеличение бюджетов покупок. «В сентябре количество желающих приобрести загородную недвижимость стоимостью свыше \$5 млн увеличилось вдвое по сравнению с прошлой осенью»,— отмечает Дмитрий Цветков, директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.

Впрочем, говорить о повсеместном повышении цен не приходится — скорее речь идет об отдельных наиболее удачных проектах. «На сегодняшний день можно говорить о стабилизации рынка загородной недвижимости Подмосковья, но говорить о заметном росте цен до конца года пока предпосылок нет. Вероятнее всего, среднерыночный рост цен не превысит 5%. Естественно, что в посткризисный период в первую очередь происходит рост цен на более качественные и ликвидные объекты, однако наиболее ощутимым становление российской экономики видится нам в следующем 2011 году», — резюмирует Самир Джафаров.

Дарья Фоменко

real estate BLACKWOOD

www.aclassdom.ru



3,8547

www.blackwood.ru

Первый сайт - интеллектуальная Flash-витрина DeLuxe объектов Москвы. Интерактивный поиск предложений по аренде и продаже жилой и коммерческой недвижимости класса «А» в широкоформатных иллюстрациях



Лучшие виды

В продаже все лучшие пентхаусы столицы. Панорамные виды города и памятников архитектуры. Дизайнерская отделка. свободные планировки, просторные террасы



Итальянский квартал

Комплекс элитных особняков в центре Москвы. Семь одновременно строящихся особняков, в каждом из которых от 12 до 35 квартир, площадью от 45 до 300 кв.м.

www.blackwood.ru



Пресненская наб., 8

Многофункциональный комплекс «Город Столиц». Апартаменты с качественной отделкой, а также свободной планировки от 100 кв.м. Панорамные виды города и Москва-реки.



ЖК «Монолит-Плаза»

Знаменитый дом на улице Косыгина в парковой зоне. Ландшафтный дизайн. Квартиры от 120 до 340 кв.м, а также квартира 200 кв.м с качественной отделкой. Вид на парк. М/м.



Б. Татарская ул., 13

ЖК «Четыре Солнца». Квартиры от 60 до 300 кв.м, на верхних этажах пентхаусы с каминами и панорамным остеклением. Паркинг на 427 м/м. Продажи в полном соответствии с ФЗ 214. Идет Госкомиссия.



Б. Афанасьевский пер., 30

Клубный дом на 8 квартир в историческом центре города. Охрана, паркинг, тренажерный зал, бассейн. Квартира 158 кв.м с дизайнерской отделкой в современном стиле. М/м.

730 6836

Реклама. 000 «Компания Блэквуд». С проектной декларацией можно ознакомиться по телефонам

Здоровая стагнация

индекс

WINNER INDEX. 01-30.IX.2010 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER. 600 575 WinNER-индекс недвижимости (пункты) 550 525 500 6750 Средняя цена предложения квартир в Москве (\$ /кв. м) 6650 6550 6450 6350 86000 Объем предложения жилья 82000 на первичном и вторичном рынках (количество квартир) 78000 74000 70000 14.IX 21.IX WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАСШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА

ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА CAЙTE HTTP://WINNER-INDEX.RU Во второй половине сентября ми. В 2009 году увеличение ко-- начале октября WinNER-ин-

декс недвижимости продолжил движение вниз. При этом если в последние 15 дней сентября снижение составило 2% (с 527 до 516 пунктов), то за такой же период октября индекс снизился еще на 3%, то есть продемонстрировал увеличение темпов падения.

Причиной такой динамики стало традиционное увеличение количества предложений на рынке. Показатель объема за месяц, с 16 сентября по 15 октября, вырос на 6,6%, достигнув нового рекордного значения в 83,761 пункта. Если сравнить это рекордное значение с состоянием на 1 сентября (73,304 пункта), то мы увидим, что с начала делового сезона рост количества предложений составил все 14%. Аналогичный период прошлого года демонстрировал похожую динамику. Тогда показатель объема увеличился за полтора месяца на 11%.

Но есть и разница между нынешним и прошлым годаличества предложений в начале осеннего делового сезона сопровождалось ростом показателя цены более чем на 3%. Сейчас же мы наблюдаем стагнацию этого показателя на протяжении последних двух месяцев. С середины августа значения показателя цены не выходят за пределы коридора 6,580-6,656 пункта, ширина которого составляет около 1%.

Обнаруженное различие между нынешним и прошлым годами мы считаем хорошим знаком. По нашему мнению, наблюдаемая стагнация показателя цены говорит об адаптации рынка к новым условиям и отказе продавцов от надежды на возврат возможности работать так же, как и «до кризиса». Переход от спекулятивного рынка к рынку удовлетворения потребности в жилье делает ситуацию более здоровой.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER



Сдача в 4 квартале 2010

Сбербанк России ОАО. Генеральная лицензия Банка России

а осуществление банковских операций №1481 от 03.10.2002

ww.sberbank.ru, 8 (800) 555 5550

ДОМ ДЕНЬГИ

Под залог обещаний

ипотека

Приобрести квартиру в новостройке в кредит под залог строящейся квартиры было проблематично и до кризиса, а затем подобные программы и вовсе сошли на нет. Но сейчас ситуация изменилась: банки возобновили кредитование застройщиков, а покупателям квартир в домах, которые они возводят, предлагают ипотеку. Причем условия становятся выгоднее с каждым днем.

Критерии Сбербанка

Пожалуй, самая хорошая новость октября — продление Сбербанком до конца года срока действия акции «В десятку!» по ипотечному кредитованию физических лиц, приобретающих жилье в строящихся или уже построенных объектах с участием кредитных средств Сбербанка. Вот основные условия акции: процентная ставка установлена в размере 10% годовых в рублях, размер первоначального взноса — не менее 10%, срок кредитования — до 10 лет, без комиссий и

Акция, например, распространяется на жилой комплекс «Бутово Парк». Сбербанк России — один из соинвесторов строительства этого ЖК. Сейчас реализуется первая очередь проекта, завершено строительство первых двух 22-этажных монолитно-кирпичных домов. По данным Евгения Штрауха, гендиректора компании-застройщика Galaxy Group, 80% продаж на объекте приходится на сделки с привлечением ипотечных кредитов Сбербанка России. «Зачастую даже те, кто хотел купить жилье на собственные средства и располагал необходимой суммой, склоняются в пользу ипотечной программы, — говорит он. — Аналогичного продукта не было даже у частных банков в докри-

Отом, по каким критериям отбирает Сбербанк проекты, в которых кредитует и застройщи ков, и покупателей, мы спросили Наталью Карасеву, директора управления розничного кредитования Сбербанка России.

«Ипотечные кредиты предо-

ставляются физическим лицам

на цели участия в долевом строительстве объектов недвижимости в многоквартирных домах, имеющих строительную готовность наземной части 70% и более, без оформления промежуточного залога иного объекта недвижимости в обеспечение исполнения обязательств по кредиту, — рассказывает Наталья Карасева. — При рассмотрении вопросов о заключении соглашений о сотрудничестве применяются исключительно следующие показатели. Опыт работы застройщика по строительству многоквартирных жилых объектов на рынке строительства от двух лет (если застройщиком являются несколько юридических лиц, принимается во внимание опыт работы группы компаний). Количество завершенных многоквартирных жилых объектов застройщика не менее двух. Минимальная строительная готовность наземной части — 10% для строительных объектов, возводимых в рамках целевых региональных программ, и 20% — для строительных объектов, не полпадающих под действие целе-



«Бутово Парк» — один из строящихся объектов, который Сбербанк России кредитует по акции «В десятку!» ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

вых региональных программ. При этом банком проводится постоянный мониторинг реализации строительного проекта — готовности дома».

Требования к ипотечным заемщикам у Сбербанка мягче, чем к застройщикам. «Платежеспособность и наличие постоянного дохода по-прежнему главные требования к заемщику, — продолжает Наталья Карасева. — Обязательного страхования жизни по жилищным программам в Сбербанке не предусмотрено. Мы предлагаем клиенту оформление такого продукта, но исключительно в добровольном порядке. Что касается поручителей, они требуются уже далеко не по всем видам кредитных программ. Например, в части ипотечного кредитования поручительства физических лиц используются в качестве обеспечения по "жилищным кредитам" только в виде дополнительного обеспечения или промежуточного обеспечения на период до оформления в залог кредитуемого объекта не-

Выбор есть

Если покупателя устраивает квартира в новостройке, кредитуемая Сбербанком, считай, ему повезло. А если не устраивает? Придется искать счастья в других банках. Правда, условия там не такие привлекательные, да и перечень объектов короче. Потому что банки, как правило, если и выдают кредиты на новостройки без промежуточного залога, то только на приобретение жилья, строящегося заемщиками-клиентами. Так рабо-

тает, например, СДМ-банк. «Банк выдает ипотечные кредиты на новостройки в случае, если сам финансирует строительство и контролирует риски застройщика. В виде исключения есть кредиты, когда до момента залога квартиры заемщик предоставляет поручительство компании или физического лица, которых банк обслуживает и не сомневается в их кредитоспособности. Ставки по кредитам на новостройки чуть выше стандартных ипотечных тарифов, при этом после оформления собственности и залога

ставка снижается, — рассказывает Сергей Козлов, директор кредитного департамента СДМбанка. — Банк кредитует проверенные многолетним сотрудничеством строительные компании на небольшие точечные проекты. Суммарно кредита

банка и собственных средств

компании, как правило, доста-

точно для постройки объекта».

Впрочем, другие банки рис-

куют выдавать ипотечные кредиты, не кредитуя при этом застройщиков. Роман Строилов, директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty, подсчитал, что таких банков примерно 30% из тех, кто выдает кредиты на новостройки. «Сейчас одобрение от банка можно получить двумя способами, — говорит он. — Способ первый: банк сам участвует в финансировании строительства и вводит ипотечные программы, тем самым получая возможность дважды заработать на одной и той же квартире или доме (кредитуя сначала застройщика, а затем покупателей), что для

ве примера можно привести Банк Москвы и ЖК "Скай Форт" Способ второй: застройщик обладает собственными средствами в достаточном объеме и ведет строительство и реализацию в соответствии с 214-Ф3. В таком случае банки также рассматривают возможность аккредитации объекта. Например, "Ведис Групп", кредитуемая Сбербанком, получила одобрение на специальные ипотечные условия для покупателей квартир в ЖК "Юрлово", несмотря на то что заем был получен не для строительства это-

го жилого комплекса»

Список новостроек, в которых можно купить квартиру по ипотеке без промежуточного залога, постоянно расширяется. Например, в октябре банк «Возрождение» и компания Esta-Tet заключили договор о сотрудничестве в сфере ипотечного кредитования. Аккредитацию в банке «Возрождение» получили пять жилых комплексов в Москве и Московской области, квартиры в которых реализует компания Est-a-Tet. Это ЖК «Скай Форт», а также ЖК «Спасский мост» (Красногорск), ЖК «О'Пушкино» (г. Пушкино, корп. 5, 6), ЖК «Южный парк» (г. Подольск, ул. Профсоюзная, д. 4, корп. 1) и ЖК «Калипсо» (г. Щербинка), и в финальной стадии аккредитации находится жилой дом в г. Реутове, ул. Октября, мкрн 9А.

Клиенты Est-a-Tet, приобретающие квартиры в этих комплексах, могут воспользоваться ипотечным кредитом «Квартира-новостройка» на специальных условиях. Процентные ставки составляют от 14,5% годовых в рублях. Жилье реализуется по договорам участия в долевом строительстве (214-Ф3). Обеспечением по кредиту на этапе строительства является залог прав требования на приобретаемую недвижимость. Размер первоначального взноса — от 20% стоимости приобретаемой недвижимости. Кредит оформляется на срок до 25

лет. Возраст заемщика — от 18 до 65 лет (на момент погашения кредита).

Сейчас появилась возможность взять кредит на квартиру в новостройке без промежуточного залога и в банке ВТБ 24, который до недавнего времени выдавал ипотечные кредиты на новостройки только под залог имеющейся недвижимости. Но для клиентов компании «Дон-Строй Инвест» банк сделал исключение.

«Клиенты, покупая у нас квартиру, могут получить дополнительную скидку — 0,5% от стандартной ставки и дисконт 20% на комиссию за выдачу кредита, — сообщили нам в компании "Дон-Строй Инвест".— Итого минимальная фиксированная ставка в рублях — от 13,1% или переменная — от 12,1% (пересматривается два раза в год, зависит от ставки ЦБ), в долларах или евро действует только фиксированная ставка — от 8,6%».

По этой программе продаются также квартиры в ЖК «Лосиный остров», «Измайловский»,«Дом на Беговой».

Продажи пошли

Продажи квартир в новостройках с привлечением ипотечных кредитов в этом году заметно оживились. Активизации ипотеки способствовали повышение лояльности банков к первичному рынку жилой недвижимости, снижение ипотечных ставок, снижение первоначального взноса до 20% и отмена основными игроками банковского сектора дополнительного обеспечения в виде залога имеющегося жилья. По данным «Миэль-Новостройки», доля покупателей квартир в новостройках Московского региона, привлекающих ипотечный кредит, составляет 36%.

«Получение аккредитации объекта в банке и предоставле ние покупателям возможности покупать квартиру в ипотеку увеличивает объем продаж в полтора-два раза. Например, после того, как ЖК "Ярославский" (г. Мытищи) получил первую аккредитацию, объем продаж за месяц вырос на 120%. Новостройки с возможностью покупки квартиры по ипотеке показывают наиболее высокие темпы продаж», — отмечает Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Миэль-Новостройки».

Есть банки, которые выдают кредит на новостройки только под залог имеющейся недвижимости, например BSGV или Нордеа-банк. Но большинство банков формирует условия кредитования на основе оценки конкретного объекта, при этом учитываются такие факторы, как репутация застройщика (его известность, время работы на рынке, наличие успешно реализованных проектов), стадия строительства дома и схемы реализации объекта.

Большинство банков сегодня работает с двумя видами новостроек, по которым кредит предоставляется без промежуточного залога. «Во-первых, это строящиеся объекты, которые реализуются по договорам долевого участия (ДДУ). В этом случае банки готовы кредитовать приобретение квартиры в новостройке — под залог прав требования по ДДУ. Никакого другого обеспечения, включая промежуточный залог, не требуется, — объясняет Мария Литинецкая. — Во-вторых, это новостройки, уже введенные в эксплуатацию. По таким объектам дополнительного обеспечения не требуется, поскольку дома построены, риск недостроя исключен и остается чисто техническим вопрос оформления прав собственности. В этом случае у банка возникает залог имущественных прав».

Поскольку многие дома стоят нераспроданными, находясь уже в стадии готовности, у потенциального покупателя новостройки оказывается большой выбор квартир, которые можно купить с привлечением кредита.

Анна Розенгольц





MILLENNIUM PARK ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ

Новорижское шоссе, 19 км

Дизайнерский поселок класса de luxe Millennium Park один из самых эксклюзивных проектов Подмосковья. Планировка отличается оригинальными решениями. Впервые созданные на территории этого крупнейшего загородного поселка искусственные каналы шириной до 12 метров общей протяженностью более пяти километров, подмосковную Венецию. Здесь будет разбито пять тематических парков с высокими деревьями, в том числе и экзотическими. Площадь уникального паркового парками или водоемами. В центральной части поселка, в одном из парков, на живописном берегу большого озера, планируется построить роскошный ресторан с бассейном и

В настоящий момент готова к сдаче 1-я очередь из 150 домов со всеми коммуникациями. В парках и на бульварах высажены деревья редких пород, каналы украшены ротондами, ажурными беседками и скульптурами из ния искусства. Дороги полностью вымощены цветной брусчаткой, уже построены спортивные площадки и газонов, дорожек и высадкой деревьев, в том числе елей высотой 13 метров. Здесь удалось реализовать передовые подходы к созданию комфортной загородной жилой среды.

(495) 974 0000

ГРИНФИЛД | PUBEPCAЙД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ | MONTEVILLE

Квартальный отсчет

Москва

Элитные жилые объекты, которые начали строиться в Москве в последние годы, можно пересчитать по пальцам. А масштабные — и вовсе по пальцам одной руки. Среди немногих — «Итальянский квартал» в районе Долгоруковской улицы, строящийся по канонам традиционной архитектуры.



Фасад наоборот

Еще недавно большинство риэлторов безапелляционно заявляли: настоящий элитный дом предполагает камерность, 30-40 квартир — это практически предел, за которым уже наступает снижение уровня жизни. Алучше 20.

С этим заблуждением как продавцы, так и покупатели расстались еще до кризиса (хотя и кризис внес свою лепту: чем камернее дом, тем выше себестоимость). Но дело даже не в цене. Возникает простой вопрос: а куда же вы, господа, поместите свой маленький

элитный дом? В каком окружении будут жить ваши два десятка элитных семей? Пока еще в Москве нет районов, в которых создана однородная социальная среда, а если и есть какиенибудь исключительные места (в Хамовниках, например), то они давно уже заняты.

И у девелопера остается единственный выход — застроить целый квартал, то есть создать не только жилье, но и среду. Но на маленьком пятачке, приголном для точечной застройки, подобный номер не пройдет: площадь застройки должна быть достаточной для



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

Срок сдачи – III квартал 2011 г. *

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

жилой комплекс **Чемпион** парк м. Проспект Вернадского



www.champion-park.ru





того, чтобы внутри квартала можно было хотя бы прогули-

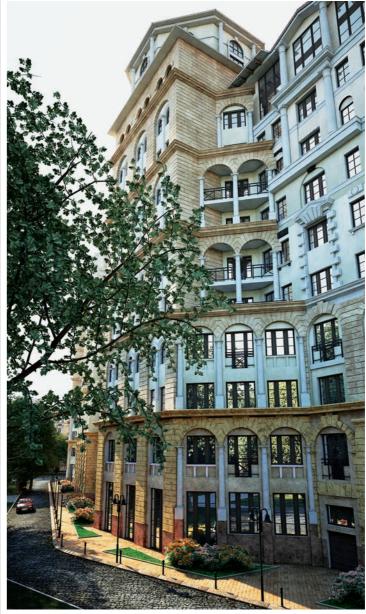
Наличие этих условий и является, собственно говоря, главным конкурентным преимуществом проекта под названием «Итальянский квартал». Его территория ограничена с запада и востока улицами Фадеева и Долгоруковская, а с севера — Пыхов-Церковным проездом ный квартал. А южный фасад выходит в тихий двор сталинского дома, отгораживающего «Итальянский квартал» от шума Садового кольца. Впрочем, двор не слишком презентабелен: в те времена уделяли главное внимание фасадам, выходящим на магистрали, а внутренние стены, не мудрствуя, закрашивали краской по кирпичной кладке.

И вот она, особенность современной «квартальной» архитектуры: от внешнего мира «Итальянский квартал» отгораживается самой высокой своей частью, а самый впечатляющий фасад выходит как раз во внутренний двор. Дом представляет собой десятиэтажную дугу, от которой в центр воображаемого круга отходят четыре понижающихся террасных радиуса. Верхний этаж каждой ступеньки радиуса — одна квартира с эксплуатируемой кровлей. А все внутренние дворы фактически единое пространство, соединенное арками, отделанными итальянским (а каким же еще?) камнем. Здесь действительно можно прогуляться вдали от шума городского и даже представить себе, что находишься где-то в глубине средневекового итальянского дворика. Особенно учитывая, что доступ автомобилей во внутреннее пространство комплекса будет запрещен (кроме экстренных служб, естественно). Кстати, на каждую квартиру приходится более двух машиномест, так что с парковкой у жильцов проблем не возникнет.

Смена формата Еще одно заблуждение относи-

тельно элитного формата жилья: мол, площадь квартир в домах подобного уровня должна начинаться от 150 кв. м, никак не меньше. А, собственно говоря, почему? Зачем большая квартира, например, молодому человеку-студенту, который еще не успел создать семью и не собирается делать это в ближайшее время? А есть еще формат бизнес-квартир, которые хозяин использует время от времени, если не хочется возвращаться из офиса в свой загородный дом.





"ИТАПЬОНСКИЙ КВАВТАП

-	«ИТАЛЬЯНСКИИ КВАРТА	ЛЛ»
	Местоположение L Территория комплекса (га) 2	,
я	Площадь застройки (кв. м) 1	100 тыс.
	Площадь прогулочной зоны (га) 1	1,5
Í	Этажность 4	1–10
	Количество квартир 3	310
-	Площадь квартир (кв. м) 5	50–300
-	Количество машиномест 7	710
	Цена (\$/кв. м) 8	3100-18 000
	Степень готовности в	з заключительной стадии монолитные
	p	работы основного здания
)-	Срок окончания строительства в	второй квартал 2011 года
	Девелоперы 3	ВАО «Гута-Девелопмент», ГК Insigma

Все это вполне реальный спрос в элитном секторе жилья. И подобные предложения есть в «Итальянском квартале» — площадью от 50 кв. м. Пожалуй, именно как бизнес-квартиры они и будут востребованы, ведь комплекс находится в деловой части города, в окружении бизнес-центров. Впрочем, и квартиры больших площадей — от 200 кв. м

ся как представительские резиденции. Кстати говоря, наличие небольших квартирстудий делает еще более привлекательным соотношение «более двух машиномест на квартиру». Одновременно этот комп-

лекс вполне хорош для семейного проживания: вокруг в шаговой доступности несколько детских садов и престижных

Цена квадратного метра в «Итальянском квартале» вполне соответствует верхнему уровню бизнес-класса в докризисные времена. По крайней мере, нижний уровень цен — \$8100 за «квадрат». Конечно, на маленькие квартиры цена выше, так что «входной билет» (без учета отделки) никак не будет стоить меньше \$0,5 млн. Видовые квартиры стоят до \$14 тыс. — это средний уровень элитного жилья в Москве. Самые дорогие традиционно пентхаусы и террасные квартиры — до \$18 тыс. за метр.

Такой достаточно привлекательный уровень цен делает дом интересным для частных инвесторов (по данным застройщика, их примерно 30%), и это, пожалуй, можно отнести к минусам — по крайней мере для конечных покупателей. Пока сложно сказать, до какого времени инвесторы будут придерживать свои площади в ожидании оптимального уровня цен. Так что и через несколько лет после ввода в эксплуатацию жильцы рискуют услышать шум перфоратора за стеной.

Ввести комплекс в эксплуатацию застройщики обещают уже во втором квартале следующего года. Сейчас заканчиваются монолитные работы на десятиэтажной дуге — готов девятый этаж. С учетом того, что строительство началось меньше года назад, обозначенные сроки выглядят реальными. Но вряд ли все-таки за оставшиеся девять месяцев возможно закончить облицовку фасадов и отделку общественных зон. Потенциальным покупателям, на наш взгляд, стоит рассчитывать скорее на ко-

нец будущего года. Михаил Полинин

дом законодательство

Ссылка на поселение

земля

Минрегион собирается запретить строительство домов и прописку на сельхозземлях. Последствиями введения новых норм могут стать рост цен, а также трудноразрешимые проблемы для тех, кто покупал недорогие участки на ранних этапах проектов.

В Госдуме началось обсуждение подготовленного Минрегионом законопроекта «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в части уточнения правового режима использования садовых, огородных и дачных земельных участков». В документе предлагается внести ряд поправок в Земельный и Градостроительный кодексы РФ, а также ряд других законов, касающихся особенностей исполь-

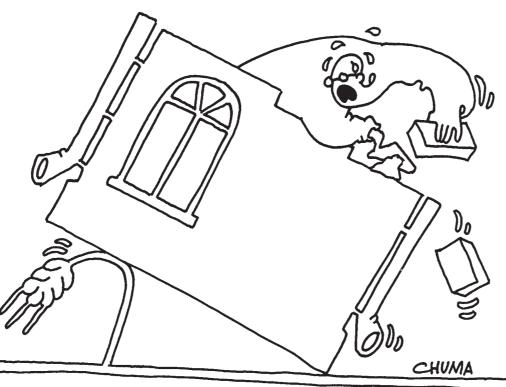
зования загородной земли. Ключевое изменение состоит в том, что документом запрещается строительство жилья на землях сельхозназначения. Законопроект Минрегиона дает определение дачного участка, в котором прямо сказано, что это «участок из состава земель населенных пунктов». Этим же документом предлагаются поправки в Градостроительный кодекс, в соответствии с которыми теперь для строительства жилого дома на дачном участке потребуется разрешение (документ, подтверждающий соответствие проектной документации требованиям градостроительного плана и дающий застройщику право на строительство, реконструкцию и

«Все эти изменения блокируют возможность законного строительства дома на сельхозземле, — говорит генеральный директор коммуникационной группы "Земер" Илья Терентьев. — Теоретически можно купить участок сельхозназначения, построить на нем дом и не регистрировать его.

Однако проблема возникнет в тот момент, когда владелец захочет прописаться в этом доме: на основании незаконности строительства в прописке ему откажут. Кроме того, даже без прописки постройка будет считаться незаконной и всегда будет существовать риск ее

Сейчас загородное строительство ведется на землях двух категорий — сельскохозяйственного назначения и поселений. Для обычного потребителя принципиального различия между ними до сих пор не было. Но для девелоперовпродавцов получение категории «земли поселений» дороже и дольше, поэтому по возможности они организовывали проекты на землях сельхозназначения. В результате, по оценке Ильи Терентьева, в сегменте поселков без подряда соотношение проектов на сельхозземлях и землях поселений составляет 9 к 1. «Для поселков с подрядом пропорция оценивается как 50 на 50», — говорит руководитель офиса «Преображенский» департамента загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость» Валерий Лукинов

Если законопроект Минрегиона вступит в силу, девелоперам придется закладывать дополнительные расходы на перевод земли в категорию земель поселений, что в итоге отразится на стоимости дома или участка. Но не только потенциальные покупатели попадают под удар — изменения коснутся и тех, кто уже владеет участком сельхозназначения, как с домом, так и без.



Лучше дороже, да лучше

Потенциальным покупателям девелоперы советуют присматриваться к участкам на землях поселений. Но участок категории «земли поселений» в среднем на 20-50% дороже аналогичного участка сельхозземель. А если законопроект вступит в силу, земли поселений могут стать дороже уже Однако земли поселений

не единственный вариант: остаются и участки сельхозназначения, не попавшие в зону риска. В законопроекте Минрегиона сказано, что «участки, предоставленные в установленном порядке до 1 января 2010 года, могут использоваться в соответствии с установленным разрешенным использованием» без перевода в другую категорию. «Это означает, что если до 2010 года на участок был получен разрешенный вид использования (РВИ) "под дачное строительство", то его застройка в любом случае будет законной», — комментирует начальник управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент» Анна Шишкина.

Но при покупке сельхозземли нужно быть внимательным. Зачастую продажи земли начинаются еще до оформления РВИ и других документов. Поэтому надо тщательно проверять статус работ по проекту, в частности наличие оформленного РВИ и техусловий на подведение инженерных коммуникаций. Ведь теперь цена ошибки возрастает.

Готовь сани осенью

Девелоперы признают, что им обязательно придется реагировать на возможные изменения. Например, как рассказала заместитель генерального директора «АИН-Девелопмент» Екатерина Орлова, в компании планировался запуск нового поселка без подряда, причем предполагалось, что он займет землю сельхозназначения. Теперь же «на повестку дня поставлены вопрос поиска новых наделов категории земель поселений и адаптация всех финансовых показателей с учетом строительства на более дорогой земле».

«Абсолют Менеджмент» планирует вывод нового проекта

на сельхозземле с РВИ пол лачное строительство. Однако если закон вступит в силу, компания будет переводить эти территории в категорию земель поселений, пообещала Анна Шишкина.

Однако не для всех подмосковных проектов возможна смена категории, предупреждает директор проекта «Серебряная подкова» Илья Дискин. «Далеко не каждый сельскохозяйственный участок в принципе можно внести в черту населенных пунктов, говорит он.— Это касается практически всех участков, которые не граничат с существующими деревнями

и находятся в чистом поле». В любом случае, как отмечают девелоперы, в ближайшие годы вполне вероятно схлопывание рынка дач. По оценкам директора по маркетингу УК «Волжские дачи» Алексея Кудрявцева, около 90% земель, которые могли бы быть выведены на рынок в ближайшие пять лет, имеют категорию земель сельхозназначения. «Если эти земли не выйдут на рынок или выйдут позже, после того как будут переведены в

другую категорию, дефицита не избежать»,— говорит он.

Обманутые дачники

Если у потенциальных покупателей еще есть выбор, то у тех, кто уже стал обладателем участка сельхозземли, возможностей для маневра куда меньше. В сложном положении оказываются владельцы тех участков, на которые РВИ не были оформлены до 1 января 2010 года: им предстоит строить дом на «рискованной» территории.

Здесь, правда, есть один ню-

анс. До сих пор в законодательстве не определено понятие индивидуального жилого дома. Кроме того, законопроект не устанавливает требования к хозяйственным строениям и сооружениям, не предназначенным для проживания. «Чем, к примеру, является небольшое двухэтажное здание, где на верхнем этаже располагается жилая комната, а на нижнем оборудовано помещение для дачных инструментов, а также сделана пристройка для домашних животных? — задается вопросом генеральный директор компании "Красивая Земля" Илья Сапунов. — Поэтому если дачнику откажут в регистрации дома, он на основании отсутствия определения может оспорить решение в суде». Правда, в чью пользу будет складываться правоприменительная практика, господин Сапунов прогнозировать не берется.

В любом случае таким землевладельцам имеет смысл быстрее озаботиться строительством дома. По законопроекту Минрегиона в отношении домов, строительство которых началось до вступления в силу этого закона, не требуется разрешения на строительство до 1 января 2015 года. «Это значит, что после регистрации такой дом уже не может быть признан вне закона и подлежать сносу, — говорит Алексей Кудрявцев.— Таким образом, владелец участка может обезопасить себя, если в короткие сроки построит дом и зарегистрирует его».

Однако есть еще один важный момент — полвеление инженерных коммуникаций. «Сельхозземли по духу нового законодательства становятся непригодными для проживания, — говорит генеральный директор компании IDT Антон Белобжеский. — Поэтому с появлением такого законопроекта согласовать подведение коммуникаций будет значительно

сложнее». Что делать владельцам участков в таких случаях, законодательство ответа не дает. «На безвозмездную помощь девелопера-продавца рассчитывать не стоит, потому что каждый его лополнительный шаг — это лополнительные траты, — говорит Антон Белобжеский.— На расторжение договора — тоже, так как девелоперы делать это не обязаны. Поэтому такие граждане могут оказаться в положении обманутых дольщиков».

Вряд ли государству нужна будет новая волна недовольных граждан, поэтому не исключено, что смягчающие поправки появятся еще на этапе подготовки законопроекта, полагают участники рынка. Второй вариант: в законопроекте эта сторона будет обойдена вниманием, но правоприменительная практика закона будет лояльна к таким гражданам.

Рекреация не отдыхает Еще одна категория возможных пострадавших — владельцы уже готовых домов. Вне границ земель поселений сегодня располагается как множество стародачных поселков, так и немало современных коттеджных. Дома на такой земле могут быть признаны незаконно построенными и подлежать сносу. Однако владельцам большинства из них опасаться нечего, считает Анна Шишкина. «Многие дома в стародачных посел-

ках могут быть оформлены в

собственность по дачной ам-

нистии, — поясняет она. — До-

мов в современных поселках

изменения не коснутся, если

РВИ участка было оформлено

до 1 января 2010 года. А вот те владельцы, у которых дома построены без оформления, а земля относится к категории сельскохозяйственного назначения с РВИ "сельхозпроизводство", попадают в зону риска».

Кроме того, в зоне риска могут оказаться и владельцы домов на территориях, например, рекреационного назначения. «Даже по нынешнему законодательству существует ряд ограничений на застройку таких территорий индивидуальными домами, поэтому в данном случае нарушение законодательства изначально имело место. И в контексте законопроекта Минрегиона, если дело дойдет до правоприменительной практики, вряд ли законодательство будет лояльно к таким владельцам»,— говорит Анна Шишкина.

Хотим как лучше

Документ Минрегиона отчасти напоминает закон о долевом участии в строительстве (ФЗ-214), который вступил в силу в 2004 году и в свое время вызвал немало споров и претензий со стороны застройщиков. Оба документа, по словам разработчиков, призваны упо-

Сходство наблюдается и в том, что законопроект Минрегиона, как и ФЗ-214 в свое время, противоречит сложившимся на рынке правилам игры. Поэтому сейчас, как и тогда, участники рынка втайне надеются, что до принятия закона дело не дойдет. Однако случай с Ф3-214 продемонстрировал, что оснований для таких надежд немного и участникам загородного рынка все же стоит готовиться к изменению ситуации. Главное при этом, чтобы порядок, к которому стремятся законодатели, был действительно наведен, а граждан, которые покупали землю на стартовом этапе проекта, а теперь эта земля становится для них мертвым грузом, оказалось как

можно меньше. Ольга Кондрашова



дом смена вех

Метры без поддержки

расклад

В связи с отставкой Юрия Лужкова с поста мэра Москвы под угрозой незавершения строительства оказались объекты, строящиеся близкими к нему компаниями. В первую очередь речь идет о новостройках компании «Интеко».

В группе риска

В компании «Магистрат», занимающейся продажей квартир в объектах «Интеко», ничто не свидетельствует о возможной потере владельцем компании административного ресурса. В частности, компания не предлагает никаких скидок, не проводит промоакций и не заявляет о снижении цен. Покупателю предлагается только воспользоваться ипотекой или непродолжительной рассрочкой (под 12% годовых), а в случае единовременной выплаты менеджер по продажам обещает обсудить в офисе персональный дисконт.

В настоящий момент «Интеко» реализует несколько проектов в столичном регионе. Среди них можно выделить жилой комплекс Dominion на пересечении Ломоносовского проспекта и проспекта Вернадского, нависающий сзади над станцией метро «Университет», жилой комплекс O2xygen между Рублевским и Можайским шоссе, а также «Чемпион парк» на въезде в Олимпийскую деревню.

Кроме того, среди объектов компании есть проект в элитном сегменте — дом в Гранатном переулке. Изначально это был проект исключительно компании KFS-Group, однако на ранней стадии реализации ее владельцы решили привлечь «Интеко» в качестве равного, но сильного партнера. «В листинге нашей компании есть квартиры в каждом из этих проектов, более того, могу сказать, что мы фиксируем стабильно высокий интерес ко всем жилым комплексам "Интеко"»,— говорит директор компании EliteCenter Александр Дьяченко.



«Гранатный, 6»: самый дорогой дом в Москве («Интеко» — соинвестор). После отставки Лужкова квартиры в нем не подешевели ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

По его словам, уровень цен в этих проектах в связи с отставкой мэра никаких изменений не претерпел.

В настоящее время в «Интеко» утвержден следующий график сдачи жилых комплексов на территории столицы: «Чемпион парк» планируется сдать в третьем квартале 2011 года, вторую очередь Dominion — в первом квартале 2011 года. В настоящий момент в жилом комплексе Dominion стоимость однокомнатных квартир площадью 61 кв. м начинается от 13 млн руб., двухкомнатных — от 17 млн руб., а трехкомнатные стоят дороже 20 млн руб.

Перспективы этого проекта выглядят неплохо, так как первый корпус уже сдан, а сам проект ЖК Dominion тесно завязан с проектом строительства рядом новых корпусов для МГУ, инвестором которого является «Интеко». Так что в случае проблем со строительством ЖК Dominion пострадавшим может оказаться заодно и крупнейший вуз страны. Однако вероятность такого

развития событий крайне низкая: оба комплекса уже находятся в завершающей стадии строительства, а к этому времени все документы уже обычно оформлены и придраться не к чему.

В группе риска с гораздо большей вероятностью находятся перспективные проекты компании, по которым пока ведется только проработка участков. Хотя зачастую продажи в этих проектах еще не начинались. Например, таким проектом участники рынка называют строительство крупного жилого района в СВАО на площадке в 73 га по проекту Рикардо Бофилла (площадь квартир — 660 тыс. кв. м). Впрочем, еще до отставки мэра о высокой степени определенности по этому проекту никто не говорил были только красивые картинки и туманные сроки начала в 2012 году и завершения в 2021-м.

Другим типом проектов в группе риска участники рынка называют региональные наработки компании. На-

пример, «Интеко» возводит жилой район в Прикубанском округе Краснодара на участке площадью 62 га, где должно быть 406 тыс. кв. м жилья. Ввод в эксплуатацию первой очереди застройки площадью 30 тыс. кв. м намечен на четвертый квартал 2012 года. В настоящее время ведется разработка проекта планировки территории. Кроме того, в Ростове-на-Дону дочерняя структура «Интеко» «Патриот-Девелопмент» реализует масштабную программу строительства жилья — район «Западные ворота». Часть корпусов уже сдана Госкомиссии, другие в рамках первой очереди будут достроены до конца года.

Предварительные договоры

Участники рынка не верят, что «Интеко» может пополнить список проблемных девелоперов, скорее предполагают возможную смену собственника. Трудно сказать, что ждет «Интеко» в будущем — тихая смена совладельцев

ЗАО через систему офшоров, о которой узнают только через несколько лет, или спокойная отработка на протяжении десятилетий ранее полученных участков без прежней возможности получения новых. Компания является частной и закрытой структурой, поэтому оба пути вполне возможны.

Более того, участники рынка уверяют, что на помощь «Интеко» могут прийти даже новые руководители города. Новому мэру обманутые дольщики не нужны — это сильно бьет по политической репутации как местного, так и федерального руководства, поскольку именно оно ответственно за назначение нового руководителя столичного региона. Поэтому вероятность серьезных проблем по уже начатым стройкам, в которых продаются квартиры, стремится к нулю.

Однако с точки зрения покупателя главной гарантией являются договоры долевого участия. С этой точки зрения в компании «Магистрат» все как раз не так просто. На прямой вопрос, заключает ли продавец договор долевого участия, в компании посоветовали проехать в офис, чтобы ознакомиться с текстом договора, однако затем все-таки сообщили, что квартиры продаются по предварительным договорам купли-продажи. Как уточнили в компании «Магистрат-Дон», в рамках проекта «Западные ворота» только один корпус был сдан по договорам долевого участия, а в остальных случаях компания продает квартиры по предварительным договорам купли-продажи. В связи с этим, по мнению экспертов, риски потенциальных клиентов многократно возрастают.

Не исключено, что в ближайшее время банки уже не будут работать с компанией «Интеко» так же активно, как раньше. По данным участников рынка, компании уже не удалось получить крупный кредит в ВТБ, а представители ВЭБа публично усомнились в своем участии в масштабной застройке структурами «Интеко» российских регионов. Если банки продолжат отказываться от работы с компанией, ситуация может повернуться как угодно. Единственное, что может защитить в такой ситуации соинвесторов, — это скорые сроки сдачи объектов.

Алексей Лоссан, редактор отдела экономики журнала "Компания" специально для «Ъ-Дома»

мой, возникшей в период его руководс-

тва, видимо, не справился. Для нового

задача резкого сокращения времени со-

гласований и финансовых издержек на

эти разрешения будет решена, строи-

тельство станет значительно дешевле.

Вячеслав Фетисов,

член Совета федерации,

современного искусства:

многократный чемпион мира

и Олимпийских игр по хоккею:

Осень патриархов

Да, уже на следующий день объединенный пресс-центр градостроительного комплекса выступил с заявлением: «Появившаяся в некоторых СМИ информация о якобы имевшем место централизованном распределении подрядов на строительство объектов социального назначения в Москве не соответствует действительности. Весь объем городского заказа в Москве в обязательном порядке, как это и предусмотрено за-

(Окончание. Начало на стр. 1)

курсной основе». Объяснилась и сама компания, сообщив, что портфель госзаказа на каждый следующий год формируется в середине предыдущего года. Непонятным, правда, осталось то, почему господин Ресин назвал расплывчатые «не менее 250-300 тыс. кв. м», да еще и в будущем времени.

коном, распределяется на кон-

В любом случае поправки в законодательство о госзаказе, позволяющие проводить конкурсы вместо аукционов, пришлись Москве как нельзя кстати. Конкурс — процедура привычная. И абсолютно прогнозируемая. Настолько прогнозируемая, что, например, несколько лет назад руководитель одной из крупнейших компаний — ДСК-1 — Андрей Паньковский мог заявить в интервью: «Городской заказ для ДСК-1 в 2006 году вырос в полтора раза, а в следующем увеличится еще вдвое». Руководитель спокойно сообщил, какую часть госзаказа его компания выиграет в следующем году в ходе честного конкурса с еще не известными ему условиями и составом участников.

Подобные оговорки чиновников и бизнесменов не единичны. Конкурсы без конкурса — это практика, обыденность. И изменить эту практику будет очень непросто.

Угроза заморозки

Вряд ли что-то угрожает уже начатым объектам жилого строительства. «На рынке нолось проектов с неясной судьбой, — отмечает коммерческий директор инвестиционно-девелоперской компании "Сити-XXI век" Виталий Разуваев. — Застройщики, выдержавшие испытание тяжелым временем 2008-2009 годов, возобновили работу над объектами, если она была временно прекращена. Девелоперские компании, которые не смогли самостоятельно решить свои финансовые проблемы, либо продали проекты, на реализацию которых не хватало средств, другим инвесторам, либо поменяли собственников на более состоятельных».

Схожую оценку ситуации дает руководитель по развитию компании «МЭТР РОШЕ-Запад» Артем Артюхов: «Резкого бума строительства не ожидается. Типовые новостройки будут сдаваться в срок. Что же касается громких проектов на дорогих площадках — построенного точно не снесут. А завершить сдачу зависших объектов, на мой взгляд, станет де-

лом чести и репутации нового градоначальника. Но то, что еще в проекте или на начальных стадиях строительства, могут и заморозить».

Несмотря на то что столичные власти уже раза три объявили о «полном и окончательном» решении проблемы обманутых дольщиков, сами дольщики о своем счастье не догадываются и продолжают акции протеста. Более того, настроение у них в связи с отставкой Юрия Лужкова не пра-

«Очевидно, что грядет обострение ситуации с обманутыми дольщиками в столице,говорит управляющий партнер Корпорации по страхованию риска незавершенного строительства Юрий Гольдберг. — Большинство строящихся объектов было передано близким к Лужкову компаниям, а это значит, что все те процессы, которые вроде бы активизировались в последний год его правления, растянутся в связи с передачей влас-

ти новой администрации». Управляющий партнер юридической фирмы Legal Consulting Group Махач Бижанов не оставляет шансов программе «Молодая семья»: «Она не оправдала ожиданий молодых москвичей. Многие в надежде решить пресловутый жилищный вопрос кинулись вступать в эту программу. Однако на деле все, как всегда, оказалось не так-то просто. Бумаги, справки, справки о наличии справок. И поборы».

Целый год УФАС по Москве требовало от ГУП «Центр аренды жилья» прекратить брать с участников городской программы «Молодой семье — доступное жилье» деньги за услуги, которые фактически относятся к государственным функциям и должны предоставляться бесплатно. Пришлось возбуждать дело. Как и против нескольких других ГУПов — столичных монополистов.

Вторичное надежнее

Эксперты советуют частным инвесторам в нынешней ситуастройками и безусловное предпочтение отдают более надежному и спокойному вторичному рынку.

«Если передел рынка недвижимости реально скажется на объемах ввода новых объектов, вторичный рынок выиграет, поскольку недостаточный объем новостроек всегда является катализатором роста цен на вторичке, — говорит генеральный директор "Релайт-Недвижимости" Олег Самойлов. — Соответственно, тот, кто в настоящее время с умом вложится в один или несколько объектов вторичного рынка, не только совершит не слишком рискованную инвестицию, но и приобретет позитивные перспективы преумноже-

А директор агентства недвижимости «Собственник» Илья Шкоп ограничился советом: «Я бы покупал однокомнатные квартиры на вторичном рынке в спальных районах. Так оно спокойнее».

ния вложенных средств».

Альберт Акопян

109Maa речь

Подешевеет ли Москва после Лужкова?

Валентина Петренко,

председатель комитета Совета

федерации по социальной политике: — Все предпосылки для этого есть. Необходима лишь политическая воля нового градоначальника. Сейчас на московском рынке жилья очевиден сговор его главных игроков, которые не опускают цены ниже определенной планки. И эта планка недосягаема для абсолютного большинства москвичей. Из-за этого тысячи домов стоят незаселенными, с морально и технически устаревшими коммуникациями. То есть происходит консервация рынка посредством завышенных цен. Разрубить этот узел может и должен новый градоначальник. Уверена, у Собянина хватит мудрости и воли это сделать. Я знаю этого человека очень хорошо, он не привык церемониться и идти на компромисс с совестью. Именно поэтому не сомневаюсь, что военные, ветераны и многодетные семьи получат жиприобретать по человеческим ценам.

Роман Авдеев, владелец

Московского кредитного банка: От ухода Лужкова никак не зависит, начнет недвижимость дорожать или дешеветь. Есть конъюнктура рынка, и один человек, каким бы влиятельным он ни был, не может на него повлиять. А рыночная конъюнктура сейчас такова, что недвижимость — и коммерческая, и жилая — будет только дорожать, потому что спрос только возрастает.

Галина Хованская, член комитета Госдумы по строительству и земельным

отношениям. Належл, что в будущем недвижимость сильно подешевеет, почти никаких. Сегодняшние цены как минимум не упадут еще долгое время, а скорее всего, пойдут вверх. Они, конечно, неадекватны реальной стоимости квадратного метра, ведь наши строительные компании привыкли получать прибыль не 10%, а в разы больше. При этом коррупционная составляющая доходит до 40%. Возможно, новый мэр каким-то образом изменит ситуацию в структуре рынка жилья. Так, например, по Жилищному кодексу, на

: социальное жилье имеют право лишь малоимущие. Остальные вынуждены его юсь, новый мэр поддержит проект строительства некоммерческого жилья для среднего класса, единственное препятствие которому сегодня Минфин. Тогда ситуация начнет меняться к лучшему.

Анна Левитова, управляющий партнер компании Evans:

— Не думаю, что отставка Лужкова повлияет на цены на московскую недвижимость. Цены зависят от спроса и предложения, а не от фамилии градоначальника. Если объемы ипотечного кредитования, а вместе с ними платежеспособный спрос будут расти, цены будут увеличиваться. Если введение нового налога на недвижимость существенно удорожит содержание недвижимости, роста не будет. Если отставка Лужкова приведет к уменьшению чиновничьего произвола, может увеличиться привлекательность дореволюционных и довоенных домов с деревянными перекрытиями в центре — сейчас покупатели боятся попасть под снос или реконструкцию и лишиться своей собственности без справедливой компенсации. Впрочем, это маловероятно — отставка Лужкова, скорее всего, не приведет к снижению коррупции в городе, скорее изменятся получатели денежных потоков. Но отставка Юрия Михайловича не пройдет незамеченной для рынка неи осложнит получение разнообразной разрешительной документации и согласований, замедлит ввод в эксплуатацию и госприемку новых зданий. Отставленным оказался не только Лужков — все московские бюрократы сейчас решают вопрос о сохранении своей должности или ищут новые места, текущими делами никто не занимается. Неразбериха продлится не менее полугода, но это не окажет заметного влияния на цены.

Анатолий Гавриленко, президент Российского биржевого

— Нет, ведь Лужков только часть системы. Правильно, что он ушел, но все остальное ведь осталось. Цены на недвижимость как были, так и будут высокими. Скорее всего, для москвичей, по крайней мере в течение ближайшего года-двух, ничего к лучшему не изменится. Более того, новый мэр может даже усугубить положение. Придет новая команда чиновников, и поверить, что они изменят систему, довольно сложно. Скорее она заставит их работать по своим правилам. Чтобы кардинально изменить ситуацию, нужно бороться с коррупцией, а не создавать бесчислен-

ное множество комитетов.

Александр Починок, член Совета федерации.

 Нет, уход мэра в ближайшее время на ценах на жилье никак не отразится. Цены ведь зависят от экономической ситуации и от механизма управления городом. Если последнее будет меняться (а я очень надеюсь, что будет так), то это возымеет эффект. Очень надеюсь, что у нового мэра строительство жилья борьба с высокими ценами будут в приоритете. Но не надо думать, что результаты такой политики будут видны сразу: для существенного улучшения ситуации нужно строить много хорошего, качественного жилья и разгружать город.

Александр Шохин, президент РСПП:

Хочется надеяться, что недвижимость подешевеет. Задачей нового мэра, безусловно, будет улучшение ситуации в жилищном строительстве и недвижимости. Главное, что может сделать новый руководитель, -- упростить всякого рода процедуры выдачи разрешений, присоединений, согласований... Я был свидетелем того, как Лужков жаловался президенту Медведеву, что бюрократы в Москве совсем распоясались: раньше полгода согласовывали, два года строили, а теперь два с половиной года только согласовывать надо. Юрий Михайлович с пробле-

знак мастерства. Марат Гельман, директор Музея

— Надеюсь, что жилье не будет деше-

веть. Иначе люди, имеющие квартиры,

потеряют свой капитал. Но и дорожать,

думаю, не будет. Стабильность - при-

- Жилье должно подешеветь. Есть данные, что из-за коррумпированности московских властей стоимость недвижимости завышена на 40%. Если цена снизится на 20%, то можно смело говорить об уменьшении коррупции, если на 40% — о полной победе над ней. Но в случае повышения стоимости нам всем нужно бить тревогу, потому что это будет означать рост коррумпированности столичных властей. Я надеюсь, такого не произойдет. В центре в любом случае цены вырастут, ведь никто больше не будет здесь строить

Ипотека стала доступнее



Разница в отношении

Теперь Вы можете позволить себе больше.

С выгодным кредитом Райффайзенбанка Вы сможете стать счастливым обладателем квартиры, о которой раньше только мечтали! Чем меньше стоимость кредита, тем больше выбор жилья для Вас.*

Бесплатная линия для звонков по России

8 800 700 90 01 www.raiffeisen.ru

* ЗАО "Райффайзенбанк" принимает решение о заключении кредитного договора на основании всей предоставленной информации и в соответствии с требованиями к заемщикам.



дом смена вех

Либерализация первички

медведи

Смена мэра Москвы дает хоть и призрачный, но все-таки не нулевой шанс снижения цен на жилье в столице, считает руководитель GEDAnalytics AЛЕК-САНДР ПЫПИН.

В одном из интервью почетный строитель России Леонид Казинец сказал: «Москва стала мегаполисом международного уровня. Здесь должны быть высокие цены».

Трудно не согласиться с почетным строителем. Цены на жилье являются для столицы естественным экономическим барьером, регулирующим численность населения города и спасающим его от окончательного транспортного, экологического и иных видов коллапса из-за перенаселенности. Конечно, можно было бы ограничить миграцию в Москву административными мерами, но это пока немного не соответствует Конституции, хотя, возможно, сначала элементы подобного опробуют в оазисе «Сколково».

Впрочем, прав господин Казинец лишь частично. Одной из причин высоких цен на жилье в столице является не только ажиотажный спрос, но и весьма странная структура предложения жилья на первичном рынке. В Москве даже в лучшие докризисные годы строилось крайне мало жилья —

в среднем 0,3 кв. м на человека в год. Но даже из этого мизерного количества треть уходила на рынок социального жилья, которое в значительной степени передавалось не в аренду, как это делают даже в более богатых странах, а в собственность по весьма льготным ценам — неслыханная щедрость для нашего государства.

Один знакомый инвестор подсчитал, что несколько лет назад средняя стоимость московской квартиры по социальным программам была в семь раз ниже рыночной. Так или иначе, за вычетом социального жилья на коммерческом рынке для столь большого города оставались, что называется, кошкины слезы, но и за них простые потребители дерутся с «инвесторами» и покупающими жилье про запас и будут драться дальше, пока на федеральном уровне не появится новый налог на жилье.

Причины строительной немощи города назывались банальные — нехватка земельных ресурсов, дорогие коммуникации и т. д. Однако Москва не единственный крупный город в стране. В Петербурге, городе не менее сложном с точки зрения градостроительства, вводят в два раза больше квадратных метров жилья на душу населения, чем в столице. В 2009 году в Москве сдали 2,7 млн кв. м жилья, а в Санкт-Петербурге — 2,6 млн. В 2010 году Москва рискует не от-

читаться за сдачу хотя бы 2 млн кв. м жилья. При этом нельзя сказать, что московские строители не способны возводить значительно больше. Исходя из «двойной» отчетности московского строительного комплекса, в 2009 году всего по программе правительства Москвы было построено 4,2 млн кв. м жилья, из которых те самые 2,7 млн в Москве и 1,5 млн — в других регионах страны. Так что мощности у московских строителей есть, да и на них свет клином не сошелся. При Сергее Собянине Москва может стать городом, где массовый доступ на строительный рынок получат компании из других городов и даже стран. Китайцы уже строят жилье в Петербурге — почему бы им не строить и в Москве? Повышение прозрачности правил доступа на московский строительный рынок, появление новых крупных игроков будут способствовать росту конкуренции, объемов строительства, а значит, и снижению цен.

Помимо вопроса о том, кому строить, новому мэру предстоит решить вопрос, где строить. От прежнего главы города в наследство осталась своеобразная земельная политика, слабо коррелирующая с федеральным законолательством. Эту политику предстоит серьезно менять, начиная с развития системы массовых открытых торгов земельными участками под жилую застройку и заканчивая развитием института собственности на землю. Пример Санкт-Петербурга и в земельном вопросе может оказаться для столицы полезным.

Кроме того, у господина Собянина больше возможностей для взаимодействия с федеральными властями по судьбе многочисленных земель, нахолящихся во влалении различных ФГУПов, министерств и прочих не подчиняющихся Москве образований. Многие из этих площадей используются отнюдь не по назначению. Совместно с фондом РЖС эти земли могли бы быть изъяты для жилищного строительства. Они вместят десятки миллионов квадратных метров.

Еще один резерв для строителей жилья в Москве — промышленные земли, судьба которых определена в Генеральном плане, принятом при Юрии Лужкове. Наследнику необходимо «всего лишь» назначенный план по редевелопменту 6 тыс. промышленных гектаров воплотить в жизнь в срок до 2020 года. И тогда на этой площади разместится до 60 млн кв. м жилья. Конечно, у каждого из этих гектаров есть выгодоприобретатель — переговоры предстоят непростые. Тем ценнее наличие у нового мэра

поддержки федеральных властей. Новый порядок, способствующий оздоровлению рынка, предстоит наводить не только на первичном, но и на вторичном

рынке. Город является крупным владельцем жилых площадей, в том числе и выморочного фонда. Однако система распределения этих площадей непрозрачна, торги если и проводятся, то очень скромно. В результате выгодоприобретателем может являться не бюджет города и москвичи, а отде льные чиновники, сотрудники государственных органов и компаний. Между тем эти площади могли бы составить дополнительный объем предложения на коммерческом рынке жилья или рынке аренды и тем самым стать дополнительным фактором для снижения цен на жилье в столице.

Также мэру предстоит найти новый баланс и между объемом строительства «социального» и «коммерческого» жилья, а значит, и между интересами социальных групп, претендующих на льготное жилье, и среднего класса, надеющегося на собственные силы при приобретении нового жилья. Москва является полигоном и для строительства льготного жилья по федеральному заказу, и Сергею Собянину придется умерять претензии федеральных властей на ограниченное московское пространство.

В целом приход нового мэра Москвы может ознаменовать начало эпохи снижения цен на московское жилье. Но для этого новому главе придется значительно реконструировать обособленную градостроительную систему, построенную предыдущим мэром. Сопротивление на этом пути будет серьезное, так как выгодоприобретателей от прежней системы «дозированного» строительства и непрозрачного распределения жилья и земли в Москве было немало. Даже в случае значительных успехов первых результатов предстоит ждать не раньше чем через три-четыре года. Перспектива удвоения объемов строительства жилья в Москве в течение ближайших шести-семи лет вполне достижима, да к тому же соответствует новому Генплану.

Однако парадокс состоит в том, что снижение цен на московское жилье вызовет дополнительный миграционный приток в город, а значит, через некоторое время вновь обернется ростом цен. Попытки снизить цены на жилье в городе будут иметь кратковременный успех без карлинальной лепентрализации страны. Приходится констатировать, что в значительной степени снижение цен на жилье в столице противоречит интересам государства, так как будет способствовать дальнейшему запустению окраинных территорий. Не соответствует оно и продекларированной в напутственных речах новому хозяину Москвы цели повысить качество и комфорт жизни в столице, что невозможно при быстром росте численности населения города.

Жилье для конечного покупателя

В последние месяцы квадратный метр московского жилья прибавляет в цене, хотя и немного. Обозреватель «Ъ-Дома» МАКСИМ РЕМИЗОВ считает, что и в дальнейшем нет причин для снижения цен.

На протяжении последних лет московское жилье считалось одним из самых эффективных и надежных инструментов вложения капитала. Еще какие-то два года назад российские и зарубежные инвесторы правдами и неправдами стремились приобрести московскую недвижимость, рост стоимости которой исчислялся несколькими десятками процентов в год.

В 2000 году квадратный метр в Москве стоил около \$600. В 2008 году его цена превысила \$6 тыс. И у большинства участников рынка не было сомнений в том, что это далеко не предел. Но тут случился мировой финансовый кризис. Он начался на рынке ипотечных бумаг США, перекинулся на крупнейшие мировые банки, а затем, как цунами, прошелся по всему инвестиционному полю России. И в первую очередь по

изрядно перегретому на тот момент столичному рынку недвижимости. За два года средневзвешенная стоимость столичной недвижимости упала на треть, до \$4 тыс. Попробуем разобраться во внутренних механизмах этого падения и в том, какой может быть дальнейшая динамика изменения цены квадратного метра в столице.

Сначала немного статистики. На протяжении последних лет стройкомплекс Москвы возводил порядка 5 млн кв. м в год, то есть примерно 90 тыс. квартир. 40 тыс. из них строились по городским социальным программам и заселялись очередниками, молодыми семьями и жителями сносимых ветхих домов и пятиэтажек. Оставшиеся 50 тыс. квартир строились по инвестиционным контрактам. По разным оценкам, от 20 до 40% из них приобреталось исключи-

тельно с инвестиционными целями. Хорошо известно, что частные лица, мелкие и средние оптовики-посредники покупали у инвесторов как можно больше квартир еще на стадии строительства, а дальше в условиях постоянного роста цен старались как можно дольше не продавать их конечному покупателю. Как правило, квартиры продавались реальным покупателям только тогда, когда оптовик получал возможность вложить средства в покупку новой недвижимости на стадии строительства. По тем же причинам в последние годы заметно снизилось предложение квартир и на вторичном рынке. Их владельцы не спешили продавать быстро растущую в цене

Фактически московский рынок недвижимости стал полем игры тысяч средних и мелких оптовиков-инвесторов, в руках которых к лету 2008 года сосредоточились десятки тысяч квартир. У городских и федеральных властей не было никаких экономических рычагов для того, чтобы не допустить перегрева ситуации.

Масла в огонь подлило и безудержное неконтролируемое развитие ипотеки. В 2004 году коммерческие банки опасались финансировать более 40% недостроенного жилья. В то время для получения кредита заемщику помимо закладки приобретаемой квартиры требовалось предъявить банку серьезные гарантии. В начале же 2008 года

банки предлагали кредиты уже на 60% и более стоимости жилья, а в качестве залога

выступали будущие квадратные метры. Одновременно с этим коммерческие банки активно кредитовали девелоперов и строителей, которые всеми возможными способами по нереально высоким ценам скупали свободные земельные участки в городе. На кредитные деньги ими приобреталось все: территории заброшенных заводов и фабрик, ведомственные неугодья и свалки. Таким образом, в Москве практически не осталось свободных территорий для строительства коммерческого жилья.

Летом 2008 года мировой финансовый кризис достиг России. Но вопреки мрачным прогнозам, под ударом кризиса оказалась лишь малая часть инвестиционностроительного бизнеса. Пострадали те, кто был связан с банковскими кредитами. При этом значительная часть должников в качестве уплаты долга передали банкам имеющиеся у них активы: нелостроенные объекты, свободные участки, квартиры и т. д. Очевидно, часть этих активов была продана по достаточно низким ценам.

Девелоперы, которые в большей степени опираются на собственный капитал, предпочли до лучших времен свернуть активную строительную деятельность и приостановили освоение новых площадок, приобретенных по высоким ценам. Точно так же поступило большинство собственников инвестиционных квартир. Продажа недвижимости в Москве упала в разы. Рынок на какое-то время замер.

Но жизнь не стоит на месте. Ряд строительных компаний столицы минимизировал последствия кризиса благодаря тому, что ими были выиграны конкурсы на строительство жилья и других объектов по городскому заказу. Архитекторы, строители и производители стройматериалов снизили цены. Отдельные компании, в распоряжении которых были земельные участки, приобретенные достаточно давно и по весьма низким ценам, воспользовались кризисным снижением цен на стройматериалы и строительные работы. Они решили застроить их жильем экономкласса, которое успешно продается по относительно умеренным ценам (порядка \$3,5 тыс. за 1 кв. м). Недострои, которые оказались в собственности банков, достраиваются. Квартиры в них продаются. Рынок постепенно оживает. Цены на жилье растут.

Для того чтобы рынок ожил полностью, необходимо, чтобы инвесторы начали интенсивную застройку участков, которые были приобретены ими по когда-то завышенным ценам. Это строительство будет для них рентабельным только тогда, когда средняя конечная цена квадратного метра максимально приблизится к докризисному уровню.

Значит, скорее всего, цена квадратного метра будет постепенно расти. Плавный рост вряд ли будет интересен потенциальным инвесторам. Поэтому приобретаться такая недвижимость будет в большей степени конечными потребителями. Очевидно, в значительной степени с привлечением ипотечных займов. Такой сценарий выхода из кризиса вполне реален. Мировые цены на нефть стабилизировались, нефтедоллары исправно поступают в отечественную экономику. А это значит, что рынок недвижимости скоро оживет.



Будущее прекрасно



Сочи/Красная Поляна/2014

Офис продаж: Москва, Большой Козихинский пер., д.10, +7 (495) 926-48-65 Горячая линия: 8 (800) 100-37-00 www.gorkyproject.ru, mail@gorkyproject.ru

Застройщик: ОАО «Красная Поляна» Управляющая компания: «НББ-Девелопмент»

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте или в офисе продаж

Отдача «третьей столицы»

регионы

Казань оказалась в списке самых инвестиционно привлекательных российских городов. Только за сентябрь цены на рынке жилья в среднем выросли на 1,5-2%. Как полагают некоторые аналитики, дно рынка пройдено в мае—июне. Но время для инвестиций пока не упущено, ведь настоящий пик спроса, возможно, еще впереди.



Подогрев спроса

В кризисный период снижение цен на первичном рынке казанского жилья составило 10-15%. Девелоперы мужественно держали цены, боясь обрушить рынок. При этом тихо, «по своим» скидывали одну-две квартиры за бесценок. Но такие случаи были эпизодическими и влияния на рынок не оказывали. С другой стороны, на рынке

недвижимости произошла смена собственников. Примерно 60-70% коммерческого жилья возводилось за счет кредитных ресурсов. В период всеобщего застоя при неспособности строительного рынка обслуживать заемные средства большая ла финансовым структурам, притом что «фасад», как правило, оставался прежним — те же вывески, те же отделы продаж. Банки практически стали монополистами. Одним из крупнейших собственников стал банк «Ак Барс» — флагманский банк республики, имеющий свою девелоперскую компанию. И именно банковские структуры во многом стали определять и до сих пор определяют ценовую политику недвижимости региона.

Общая стабилизация на потребительском рынке и понимание, что обещанного падения цен не будет, уже в начале прошлого года оживили спрос. К этому времени заработали ипотечные программы АИЖК, которые в принципе послужили первоначальным инструментом раскачивания рынка. А с конца августа 2009 года цены тоже начали выравниваться. К маю-июню 2010 года долгожданная реализация отложенного спроса окончательно расставила все точки над і.

Сегодня можно смело утверждать, что интерес к недвижимости вышел на уровень предкризисных летних месяцев 2008 года. По данным республиканской регистрационной палаты, за три квартала 2010 года было зафиксировано увеличение количества сделок сжилой недвижимостью на 55% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Причем летом, несмотря на затяжную изматывающую жару, рынок жилой недвижимости показал небывалый прирост сделок купли-продажи — на 103% в сравнении с летом 2009 года.

Спрос подогревается большим и разнообразным предлокоторые в том числе стали активно стимулировать и долевое строительство. Предлагаемые процентные ставки в этом случае не превышают 14% годовых, притом что ипотечный кредит под сданное жилье выдается в среднем под 12-13% годовых. Кроме того, банки предлагают индивидуальные ипотечные программы на "собственные" дома». Так, Татфондбанк запустил в октябре ипотечную программу по рекордно низким для РФ процентным ставкам от 7,75 до 8,5% годовых.

«Голубые фишки»

экономкласса Рынок жилья экономкласса оживился первым. В августе самые дешевые квартиры продавала компания «Фон» — по 30 тыс. руб./кв. м — в 14-этажном строящемся доме по ул. Адоратского. Сейчас жилье в этом доме продают уже по 33 тыс. руб./ кв. м и квартир «от застройщика» уже не осталось, несмотря на то что дом будет сдаваться в следующем году.



В августе в ЖК «21 век» регистрировалось до 16 сделок в неделю. «Мы были вынуждены работать и по выходным, чтобы справиться с потоком покупателей, — говорит Диляра Фаткуллина, директор по продажам компании "Ак Барс девелопмент". — В августе цены на квартиры в этом комплексе выросли на 800 руб./кв. м, что составило 2% прироста. И уже в октябре произошло второе повышение на те же 2%. И если в августе здесь можно было отыскать квартиру по 38 тыс. руб./кв. м, то сейчас дешевле 40 тыс. руб./ кв. м не найти. Этот жилой комплекс, а точнее, микрорайон, состоящий из 16 сданных домов, можно рассматривать как один из самых ликвидных, потому что находится он в десяти минутах езды от центра города.

Другая основная причина он имеет собственную развитую инфраструктуру: в сентябре здесь открылась новая высокотехнологичная школа и три детских сада».

Квартиры в доме на улице Восстания от компании «Сити-Строй» продаются по 34-36 тыс. руб./кв. м. «Мы не стремимся задирать цены, дома строим на собственные средства? и динамика продаж для нас важна»,сообщил генеральный директор компании Валерий Дудинов. Хотя еще в начале года квартиры в этом доме стоили 30-32 тыс. руб./кв. м. Таким образом, прирост цены за этот период составил 12-13%.

Большинство застройщиков прямо не заявляет о росте цен, а лишь говорит о дифференцированном подходе в вопросах це-

нообразования в зависимости от этажности, вида из окна и прочих составляющих. Таким образом, по их мнению, ценовые изменения происходят за счет ухода с рынка самых дешевых квартир.

Другая хитрая уловка — изменение величины скидки. «Цены на свои квартиры ни в прошлом году, ни в этом мы не меняли. В прошлом году мы предоставляли покупателям скидки 15%, а в этом году — всего лишь 5-7%», — говорит представитель компании «Унистрой» Мария Язенина. Квартиры в домах этой компании распродаются достаточно быстро, и на период сдачи дома практически все бывает продано. Так, в мае в период сдачи последние квадратные метры в доме по улице Вишневского/Достоевского

«Берег», расположенный на ме того, показательно, что в ЖК

предлагались по 38 тыс. руб./ кв. м. А уже в октябре на вторичтир, приобретаемых по ипотеном рынке квартира из этого доке, чего раньше за покупателяма ушла за 44 тыс. руб./кв. м. ми этого комплекса в принци-Очевидно, что у потенциальпе не водилось. Этот факт, скорее всего, свидетельствует о том, что проценты по ипотеке обойдутся дешевле ценового роста, который гражданам уже мерещится.

Квартиры в этом доме по улице Вишневского/Достоевского за полгода подорожали почти на 16%

ных покупателей наступило понимание того, что жилье дешевле уже не будет, и ажиотажным спросом они позволяют девелоперам отыграться за годы застоя. Более того, перспектива роста цен в экономсегменте в будущем году представляется еще более вероятной. Вторая причина кроме спроса, влияющая на цену квадратного метра,— это еще больший спрос. В 2009 году в Казани было выдано всего 25 разрешений на строительство (правда, в 2010-м эта три раза). Строительство десятиэтажного кирпичного дома длится от 9 до 11 месяцев, плюс 2-3 месяца уходит на сдачу объекта в эксплуатацию. Так что Казань может столкнуться с дефицитом предложений на рынке жилья экономкласса уже в будущем году.

Бизнес-сегмент, почти исчезнувший с казанского рынка в прошлом году, реабилитируется. Прошлый год заставил эту категорию квартир «рассчитаться» на эконом и элиту. Примкнувших к элитным комплексов было мало, один из них — ЖК правом берегу реки Казанка, напротив кремля. Цена за квадратный метр меняется в зависимости от этажности и вида на реку. Тем не менее в начале года нижняя ценовая планка была на уровне 53-55 тыс. руб./кв. м. Сейчас самая недорогая квартира обойдется в 59 тыс. руб./кв. м примерно 7% прироста. Кро-

Наверстывая упущенное

«Берег» увеличилась доля квар-

Другая категория этого класса, «примкнувшая» к «эконом плюс», показывает лучшие результаты. И в связи с этим очень интересным представляется ЖК «Магеллан». С апреля по июнь самую дешевую квартиру здесь можно было приобрести по 36 тыс. руб./кв. м, сейчас же минимум за 39 тыс. руб./кв. м, Летом самые удачные квартиры с видом на реку и кремль (комплекс расположен по соседству с ЖК «Берег») здесь продавали по 45 тыс. руб./кв. м, с сентября за такие квартиры придется выложить 55 тыс. руб./кв. м, а это уже ни много ни мало 22% роста. Кроме того, комплекс удачно расположен в географическом центре Казани (не путать с историческим), имеет развитую инфраструктуру и представляется вполне ликвидным. Хотя с нояб-

Закон больших чисел Элитному сегменту соответству-

ря девелоперы вновь обещают

повысить цены.

ет вс его несколько жилых комплексов Казани, остальные скромно именуются «жильем повышенной комфортности». В период строительства, 2009-2010 годы, особых ценовых изменений в них не наблюдалось. В жилом комплексе «Вишневый сад» в тихом уголке старой Казани квартиры в период строительства можно было приобрести по 85-90 тыс. руб./кв. м. Сейчас дом

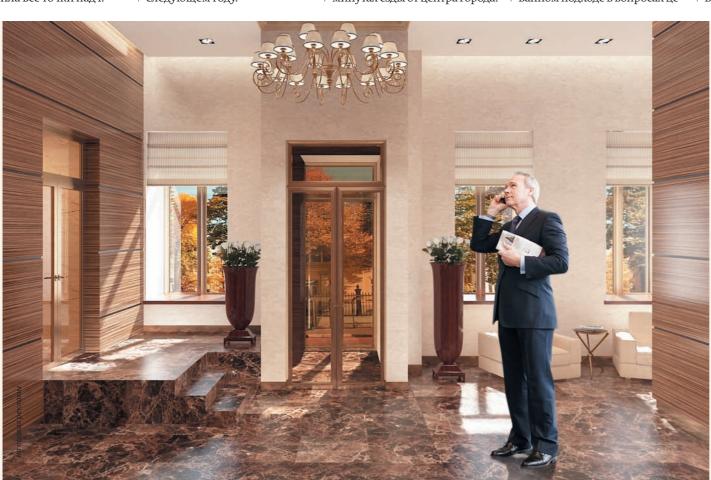
сдан, и стоимость квадратного метра — 90–95 тыс. руб. (5,8%).

В другом жилом комплексе — «Ренессанс», расположенном в непосредственной близости от госсовета и кабинета министров республики, еще летом квартиры можно было купить по 75-80 тыс./кв. м. Сейчас, когда дом уже на «выходе», стоимость составляет 90–95 тыс. руб./кв. м. «Говорить о ликвидности или инвестиционной привлекательности жилья элитного сегмента Казани я бы не стал. На мой взгляд, емкость рынка себя поисчерпала, — говорит генеральный директор компании "Антика" Олег Кипенко.—Наши квартиры пристижа. Можно рассматривать приобретение недвижимости здесь как входной билет в клуб бизнес-и политического сообщества Татарстана».

Следует заметить, что для жилья именно этой категории характерна высокая степень капитализации. И основной ценовой прирост приходится на третий-пятый годы существования дома, когда как минимум 50% квартир заселено. Квартиры в аналогичном комплексе этой же компании «Дворцовая набережная» сейчас выставлены на продажу на вторичном рынке по 150–160 тыс. руб./кв. м. Но такую квартиру вряд ли удастся

реализовать быстро. Аналогии с фондовой биржей очевидны. Элитка — наиболее емкая и доходная, но вряд ли ликвидная. Эконом необыкновенно ликвиден, но важно не упустить момент и выгодно купить «на росте». Ну а бизнес-сегмент — как акции второго эшелона, кто ж их знает, какая из

них выстрелит! Ирина Зимина





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





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

ом инвестиции

Временная ГОТОВНОСТЬ

северная столица

Наиболее интересный посткризисный тренд на петербургском рынке строящейся недвижимости — увеличение предложения построенных квартир с уже оформленными правами собственности. На долю «новой вторички» приходится в среднем 7–10% рынка недвижимости. Но участники рынка полагают, что скоро эта тенденция сойдет на нет.



В ЖК "Юбилейный квартал" можно получить рассрочку от застройщика на 2 года фото александра корякова

Осмысленная тенденция

Часть квартир выходит на рынок в уже готовых домах вынужденно: из-за провала в продажах у застройщиков на момент сдачи дома остаются нераспроданные метры. А часть — вполне осознанно. Так поступают те компании, которые, несмотря на кризис, имеют доступ к кредитным ресурсам и. соответственно, возможность строить, не оглядываясь на уровень продаж. В итоге и те и другие в выигрыше: стоимость «новой вторички» на 15–20% выше средних цен на первичном рынке, кроме того, именно под залог таких объектов банки охотно вылают ипотечные кредиты. Однако ожидать массового перехода застройщиков и потенциальных покупателей к подобному способу

будущем не приходится. До кризиса политика большинства застройщиков была прямолинейна — продать максимальное количество квартир на этапе строительства. «Отчасти это было связано и с вопросами налогообложения: застройщики категорически не хотели оформлять на себя построенные квартиры,—говорит Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg.—После сдачи дома такие объекты еще долго могли висеть в листингах и продаваться по договору долевого участия».

ведения бизнеса в ближайшем

Сейчас ситуация изменилась. Компании могут без особых финансовых потерь строить квартиры, оформлять их и продавать уже готовые. «Для того чтобы продавать новые квартиры с правом собственности в построенных домах, застройщик должен иметь либо собственные денежные средства, либо получить банковский кредит, — рассказывает Олег Еремин, вице-президент ГК "Балтрос".— Мы решили пойти по этому пути, так как были обеспечены необходимым финансированием — кредитной линией банка ВТБ. Во-вторых, это был стратегический шаг. Жилье в проекте комплексного освоения территорий на первом этапе строительства всегда пользуется меньшим спросом, чем в целом по рынку. Грубо говоря, продать "пустое поле" всегда тяжелее, чем котлован в обжитом районе. Поэтому мы решили построить дома, а потом продавать в них квартиры». Кроме того, по словам эксперта, маржа застройщика при такой схеме продаж значительно выше.



Новостройка на ул. Бадаева. Готовые квартиры в ней продаются быстро ФОТО АЛЕКСАНДРА ПЕТРОСЯНА

В целом по рынку квартиры в сданных домах стоят на 25-30% дороже, чем в домах, которые находятся на стадии котлована. К более поздним срокам сдачи разница снижается до 15–20%, но все равно остается существенной.

Без риска

Эксперты отмечают несколько основных причин, по которым «новая вторичка» востребована у покупателей. Причина первая: квартиру не надо ждать. Кроме того, поскольку покупатель приобретает уже готовую квартиру в построенном доме, риск потерять деньги отсутствует. Причина вторая: квартиру можно подобрать по всем нужным параметрам: этаж, планировка, количество комнат, метраж. При осмотре квартиры вы сможете также оценить вид из окна, освещенность, качество отделки. Причина третья: квартиры в готовых для проживания домах, как правило, сдаются с отделкой «под ключ» (или с высококачественной подготовкой под чистовую отделку).

«Плюсы "новой вторички" очевидны: делая покупку, клиент выбирает конкретную квартиру и может сразу получить ключи. Минус в том, что стоимость готовой квартиры для клиента обычно выше и оплатить всю сумму необходимо практически одновременно, что редко возможно без использования ипотечного кредита», — говорит Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест».

«Конечно, такое жилье всегда пользуется повышенным спросом, потому что можно оформить в банке кредит на его покупку или воспользоваться выгодными предложениями рассрочки от застройщика. Например, наша компания предлагает следующий вариант оплаты: 50% от стоимости жилья — первый взнос, после чего покупатель получает доступ в квартиру. Остальные 50% клиент выплачивает в течение двух лет», — говорит Марина Шатова, заместитель генерального директора ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенспецСМУ».

Если говорить об элитном сегменте, то здесь квартиры в собственности застройщика это нормальная ситуация. «В среднем после сдачи элитного объекта остается до 20-25% непроданных квартир, вель стадия активных продаж начинается не с нулевого цикла, а гдето с 50-процентной готовности дома и даже позже»,— объясняет Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП "Петербургская недвижимость"».

Спрос на высоте С другой стороны, нынешний

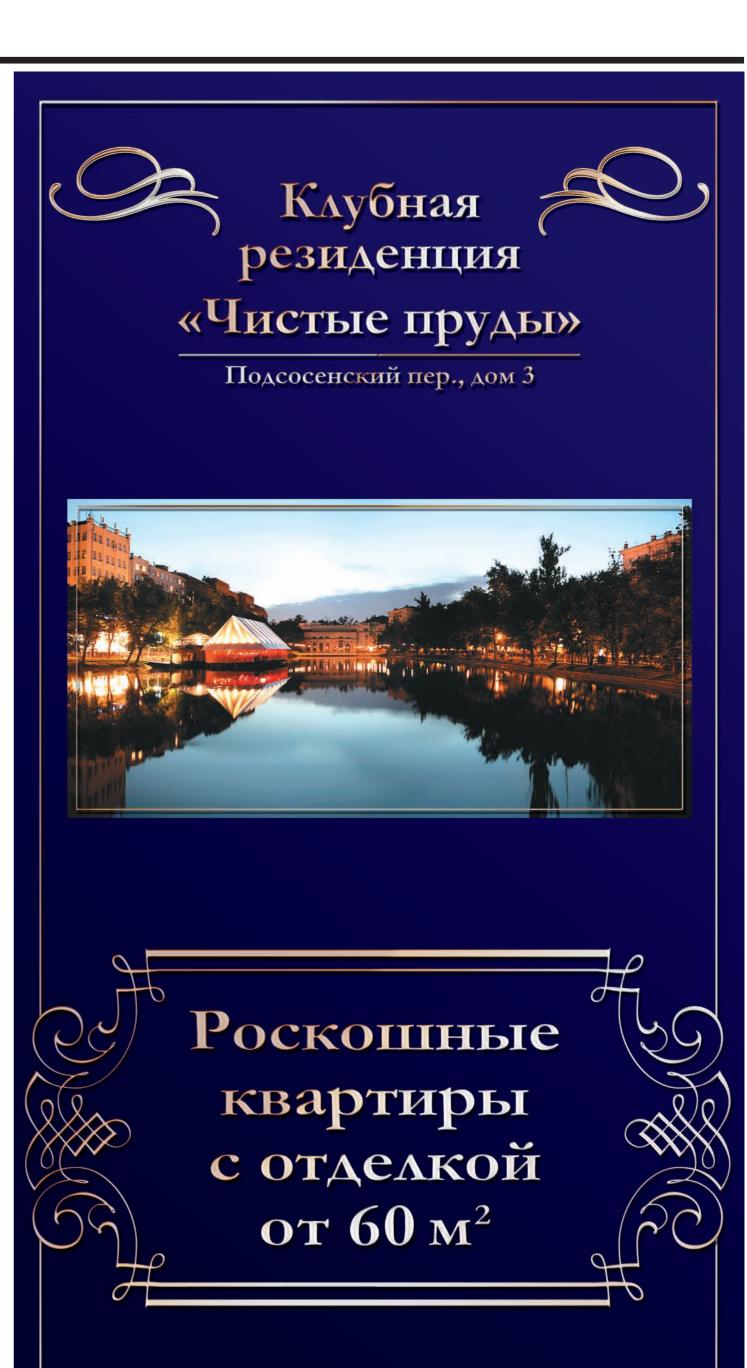
ричку» еще не говорит о том, что многие строительные компании перейдут на такую стратегию продаж, несмотря на то что сейчас она приносит неплохие результаты. «За первое полугодие 2010 года мы реализовали 752 квартиры, за прошедший период второго полугодия заключено 348 договоров купли-продажи»,— рассказывает Юрий Лучко, генеральный директор СК «Темп». «На первом этапе мы планируем продать около 100 квартир. И, я думаю, мы продадим их еще в первый месяц», -- говорит Олег Еремин. Оценивая перспективы дан-

ного сегмента, Олег Еремин отмечает, что застройщик берет все финансовые риски на себя. В долевом же сегменте дольщик разделяет эти риски и приобретает не квартиру, а «обещание», то есть вкладывает в проект собственные средства, период возврата которых неизвестен. «В силу этого "новая вторичка" останется востребованной покупателями как безопасный способ покупки жилья. Однако ожидать массового перехода застройщиков к подобному способу ведения бизнеса в ближайшем будущем не приходится», — говорит Олег Еремин.

С ним согласен и Александр Лелин, генеральный директор «Ленстройтреста». «Есть масса факторов, препятствующих этому,— говорит он.— Главный из них — то, что большинство объектов строится на кредитные деньги, которые сейчас слишком дороги, поэтому выгода от продажи "новой вторички" съедается кредитной ставкой, инфляцией и прочими экономическими факторами. Кроме того, отсрочка продаж не позволяет застройщику получать постоянную финансовую подпитку своей деятельности. Перспектив развития "новой вторички" я не вижу по крайней мере до тех пор, пока банки не станут кредитовать строителей под 3–5%».

Таким образом, сектор «готовых новостроек», скорее всего, временное явление. И возможно, уже в будущем году у покупателей не останется выбора готового жилья в новопостро-

енных домах. Павел Никифоров



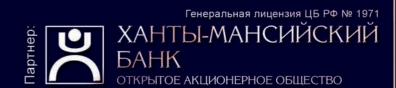
Закрытая благоустроенная территория Современные инженерные системы и оборудование Круглосуточная охрана и видеонаблюдение











ДОМ ИНВЕСТИЦИИ Котлованы амбиций

спекуляции

(Окончание. Начало на стр. 1) Вторая стратегия продаж чаще всего используется в сегментах «бизнес» и «премиум». Там девелопер выставляет объект на реализацию только на конечном этапе или после завершения строительства. При этом заявленная цена находится на уровне рынка, а потом ежемесячно повышается в среднем на 2% вплоть до завершения продаж. Наталья Кац, управляющий директор агентства недвижимости «Усадьба», уверяет, что цена на элитные объекты сразу выставляется максимальная и колебания в ту или иную сторону незначительны. По словам Ирины Рогачевой, директора департамента элитной недвижимости Capital Group, идеология развития типовых и элитных проектов одинаковая, но с учетом того что обычные дома быстро строятся и стоят существенно дешевле, доходность в абсолютном выражении также получается гораздо ниже.

Александр Зиминский, директор департамента продажи элитной недвижимости компании Penny Lane Realty, приводит в пример новостройку на Балаклавском проспекте, 2 площадью 52,7 кв. м, которая сейчас продается за 5 млн руб. «На этапе котлована квартира стоила около 3,7 млн руб. Стоимость аналогичной квартиры в соседнем уже построенном доме — 7 млн руб. Соответственно, купив жилье на этапе строительства, через два-три года можно получить около 35-40% прибыли», — говорит эксперт. Другой пример — элитная квартира площадью 115 кв. м на улице Покрышкина стоимостью 14,835 млн руб. По словам господина Зиминского, жилье со схожими параметрами на вторичном рынке обойдется покупателю уже в 17,250 млн руб.: «Цены на элитную недвижимость хоть и растут не так интенсивно, как экономкласс, но зато они меньше

подвержены колебаниям. Таким образом, через год данная квартира может вырасти в цене на 16–16,5%, а через два на 25–35%».

Без шампанского не обойтись

Что касается выбора этапа вхождения в проект, то консервативные инвесторы вкладываются в дома на стадии, когда застройщик имеет в наличии полный комплект правоустанавливающих документов и строительство объекта идет полным ходом.

Более рисковые или профес-

сиональные инвесторы покупают объекты на ранней стадии строительства с перепродажей через один-два года по максимальной цене, которую они достигают на стадии завершения строительства. «Правило "чем выше доходность, тем выше риски" работает тут в полной мере: максимально доходные объекты сопряжены с различными рисками (юридическими, строительными, рисками неполучения финансирования и т. д.), — говорит Людмила Потапова из компании "Гута-Девелопмент", руководитель отдела продаж проекта "Итальянский квартал".— Но самую высокую доходность чаще всего демонстрируют объекты, приобретенные на этапе вывода на рынок в отсутствие комплекта разрешительных документов (например, разрешения на строительство)».

Рост цен на строящийся объект часто связан не с классом жилья, а с масштабом проекта, политикой застройщика и рыночной ситуацией. То есть, по сути, таблица умножения цены по мере строительства, о которой радостно рассказывают эксперты, работает далеко не всегда. Например, крайне важны условия взаимодействия с местными властями, которые обеспечивают подключение всех необходимых коммуникаций. А что может быть более непрогнозируемым, чем договоренности с чиновниками?



на 5-10% фото алексея куденко

Кроме того, даже репутация застройщика не дает стопроцентных гарантий роста цен. Наталья Кац называет такие риски политическими и приводит в пример компании «Дон-Строй» и «Интеко». «Проблемы компаний могут привести к финансовой нестабильности и как результат заморозке объектов»,--говорит госпожа Кац.

Наконец, на кривую цен может влиять банальный маркетинг. Директор по маркетингу группы компаний «Конти» Юрий Синяев отмечает, что инвестору неполвластен такой параметр, как скорость продаж

на этапе строительства. «Если по каким-то причинам продажи идут плохо, то девелоперы в большинстве случаев принимают решение о снижении цены. Если предложение сокращается, то стоимость, наоборот, возрастает. Таким образом, эти факторы в целом влияют на цену квадратного метра в одном и том же доме по мере его строительства»,— говорит

Подмосковная

господин Синяев.

неопределенность Инвестиции в полмосковную

нцип черного ящика — системы с известными вхолными и выходными данными, механизм работы которой неизвестен или неважен в рамках данной задачи. Этапы удорожания поселков следующие: нулевой, подведение коммуникаций, дороги, застройка первой очереди (вывод фасадов), инфраструктура. Этапы удорожания коттеджей — фундамент, коробка, фасад, ландшафт. При этом сказать точно, на каком этапе и на сколько процентов вырастет цена, невозможно: каждый застройщик рассчитывает сам. Теоретически на изменение цены дома в коттеджном поселке сильнее всего влияет прохождение следующих этапов: строительство заборов, прокладка внутрипоселковых дорог и проведение коммуникаций. «Причем если дороги и забор удорожают коттеджи на 5-10%, то полностью проведенные коммуникации увеличивают стоимость объекта на 20-30%», — говорит Дмитрий Цветков, руководитель департамента загородной недвижимости компании Penny

Lane Realty. По словам Ильи Сапунова, генерального директора компании «Красивая Земля», после строительства дорог поселок в среднем прибавляет 10–15% в своей стоимости, после подведения коммуникаций — еще 15-20%.

Кроме того, в загородном строительстве высокое влияние на стоимость оказывает развитие района. «Инвестиционная привлекательность зависит не только от этапа самого проекта, но и от развития окружающей инфраструктуры. Если поселок строится в уже развитом районе, это определяет его стартовую цену»,— говорит Ирина Рогачева. Другой важный фактор потенциального подорожания — наличие электроэнергии. «Цена там, где мошности полключены и, соответственно, можно начинать строительные работы, и там, недвижимость похожи на примнение, что мощности ему обязаны прелоставить, может отличаться на 20-25%»,— говорит Наталья Белова, руководитель офиса «Варшавский» департамента загородной недвижимости компании «Инкомнедвижимость».

В коттеджных поселках, как правило, очередность более выражена, чем в городском строительстве, поэтому от начала реализации проекта до его полного завершения может пройти достаточно много времени. «Тем не менее внутри такого строительства существуют циклы изменения стоимости, то есть дома одного и того же типа, сходные по характеристикам, в рамках одного проекта могут различаться по цене, — говорит Юрий Синяев. — Если один дом уже фактически завершен, а во втором доме закладывается фундамент, то, несмотря на схожие характеристики, стоимость этих домов может существенно отличаться. Если в качестве средней продолжительности строительства одного дома определить промежуток в один год (от фундамента до полной завершенности), то цена за этот период меняется скачкообразно. В целом за время строительства стоимость может увеличиться на 15-30%». Еще один заметный этап, по словам Ильи Сапунова, — момент, когда в поселке построены первые два-три дома. Это происходит примерно через год-полтора после старта продаж. Все визуальные факторы являются для потенциальных покупателей наиболее важными при выборе в пользу того или иного поселка. Поэтому факт строительства первых домов существенно повышает привлекательность поселка в глазах покупателей, а значит, влияет на цену.

При нынешней экономической ситуации в проект коттеджного поселка лучше входить, когда поселок уже построен, но еще не имеет внешнего вида. В этом случае покупа-

тель объективно оценивает, что девелопер будет в состоянии завершить проект в указанные сроки. «При этом продаваться коттедж будет по цене незавершенного объекта. В качестве такого примера можно привести поселок "Ильинка", рост цен на который в этом году составил 22%»,— говорит Дмитрий Цветков.

Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости TWEED, советует покупать «загородку» на стадии, когда подведены коммуникации: «Даже если застройщик не сможет выполнить свои обязательства и построить дом, в любом случае у покупателя остается в собственности участок земли со всем необходимым и он сможет его удачно реализовать или возвести дом сам. Кроме того, самые удачные моменты для вложения средств в загородную недвижимость — на границе этапов, когда дело уже сделано, а застройщик еще не поднял цену».

Земля

с обязательствами и без Для снижения рисков в случае входа в проект поселка с обязательным подрядом надо обратить внимание не только на девелопера, но и на подрядчика. «К сожалению, многие девелоперы и инвесторы экстремально жадные и для них главный критерий при выборе строительной компании — это сумма комиссионных (откатов) которые им отвалит строительная компания, — утверждает Александр Дубовенко, директор по развитию компании Good Wood.—Совершенно очевидно, что большие откаты может дать только компания с низкими издержками, но завышенной ценой. Это, как правило, начинающие непрофессиональные компании. На бумаге экономика выглядит привлекательно, но по факту в поселке появляются огромные проблемы и на выходе происходит остановка продаж. Я бы посоветовал обращать внимание на

опыт работы в других поселках, на продаваемость предыдущих продуктов на свободном рынке. Например, если строитель предлагает строить дома за 3 млн руб., то нужно сначала понять, сколько таких домов продается на свободном

Что касается участков без подряда, то, по мнению ряда экспертов, их сложно рассматривать в качестве объекта для инвестиций. «Земля без подряда, как правило, продается с минимальной рентабельностью», — говорит Александр Дубовенко. По мнению Дмитрия Цветкова, участки без подряда вовсе склонны скорее дешеветь, чем дорожать. Происходит это по нескольким причинам. Во-первых, на сегодняшний день довольно много участков земли переоценено, особенно в элитном сегменте. Вовторых, как правило, девелопер срывает указанные сроки по проведению коммуникаций, а на цене это отражается не лучшим образом. «Скорее исключением из правил стали продажи участков без подряда в поселке "Новорижский". Там за прошедший год земля подорожала более чем на 30%», сказал господин Цветков.

Илья Сапунов, напротив, утверждает, что для участков без подряда работают те же правила: после строительства дорог они в среднем прибавляют 10-15% в своей стоимости, после подведения коммуникаций еще 15–20%. «Разумеется, это средние показатели. Многое также зависит от стартовой цены, от ситуации на рынке. Еще один заметный этап удорожания — момент, когда в поселке построены первые два-три дома»,— добавляет господин Сапунов.

Впрочем, истинная ценность поселка без подряда установится только после того, как он будет достроен. А не получится ли из него очередной «шанхай», заранее предвидеть невозможно.

Ольга Говердовская



Коммерсантъ

Инновационные медиа

kommersant.ru



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», Citizen K

важное сообщение

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

Внимание! Только для абонентов «Билайна», Подробная информация об услуге — на сайте kommersant.ru и по телефону горячей линии

8 800 200 25 56 (звонок бесплатный для всех регионов РФ)



6

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь ивы.



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Ставка на сохранение

доходность

Инвестиции в московские квартиры с целью дальнейшей сдачи их в аренду могут позволить сохранить капитал инвестора, но не преумножить его. Высокая инфляция и завышенная стоимость жилья не позволяют гражданам серьезно зарабатывать на сдаче купленных квартир, в то время как на Западе подобные вложения пользуются повышенной популярностью и приносят неплохие дивиденды.

Метры инвестиций

До кризиса вложения в жилую недвижимость были крайне популярны среди частных инвесторов, обладающих небольшим или средним стартовым капиталом, но не готовых рисковать своими деньгами, запуская собственный бизнес. Основной доход такие инвесторы рассчитывали получить от роста цен на недвижимость, а не от сдачи квартиры в аренду. Именно поэтому чаще всего инвесторы приобретали жилье на стадии котлована и тем самым получали двойной доход — от общего роста цен на рынке и от увеличения цены квартиры по мере строительства дома. И только после завершения строительства, если инвестор решал сохранить квартиру, а не перепродать ее, он начинал сдавать это жилье в аренду, получая дополнительный небольшой доход. При этом все вложенные средства с лихвой компенсировались увеличением стоимости жилплощади, а аренда была лишь приятным допол-

Да и немногие инвесторы оставались в проекте до этой стадии: большинство из них предпочитало сразу перепродать подорожавшую в полторадва раза квартиру сразу после сдачи дома Госкомиссии и вложиться в новые стройки, обещавшие куда более высокий доход, нежели сдача в аренду готового жилья. «На рынке есть инвесторы с психологией рантье, — отмечает генеральный директор "НДВ-Недвижимость" Александр Хрусталев. — Это люди, которые вкладываются в недвижимость с целью долгосрочного получения дохода от сдачи ее в аренду. Такой спокойный, "пенсионный" бизнес. Надо оговоритьрынке меньшинство».

нением к основному доходу.

«Большинство инвесторов рассматривает вложения в недвижимость с точки зрения роста цен на жилье в Москве, доходность от аренды скорее является вспомогательным показателем», — добавляет партнер компании Chesterton Екатерина Тейн.

А вот посткризисный рынок недвижимости практически не дает инвесторам возможности зарабатывать на росте цен. Вследствие этого перед инвесторами, ориентированными на рынок жилья, встал вопрос, можно ли сейчас инвестировать средства в покупку жилой недвижимости с целью последующей сдачи ее в аренду. Увы, в России этот инструмент может позволить лишь с высокой надежностью сохранить средства, но для настоящих заработков он не подходит. В чем дело?

Дорогая моя ипотека

В России на рынке жилья сложилась очень специфическая ситуация. В развитых странах доходность от сдачи жилья в аренду примерно равна ставке по ипотечному кредиту. В России же она ниже примерно в три-четыре раза. Так, средняя ставка по ипотеке в нашей стране сегодня составляет 12-13%, в то время как доходность от сдачи жилья не превышает 3–6%. Например, недорогая «однушка» на окраине Москвы стоит около 5 млн рублей, а сдать в аренду ее можно за 25 тыс. в месяц. Иными словами, годовой доход от аренды составит 300 тыс. рублей, что соответствует уровню доходности в 6%. Ставка же по кредиту на приобретение такой квартиры составит 13–14% в год. «Доходы от сдачи жилья в аренду должны покрывать проценты от финансовых инструментов, которые позволили эту недвижимость приобрести, либо компенсировать ставки по кредитам», — уверена председатель совета директоров компании SESEGAR Ирина Жарова-Райт. В России же ситуация противоположная.

«Данный факт связан в первую очередь с тем, что ставки по ипотеке у нас пока являют-



от сдачи в аренду фото юрия дьяконова

Страна	% годовых
Македония	9,91
Украина	9,09
Венгрия	8,11
Польша	5,83
Бельгия	5,78
Нидерланды	5,61
Румыния	5,50
Турция	5,48
Хорватия	5,22
Германия	5,12
Италия	5,04
Словения	4,93
Словакия	4,70
Финляндия	4,42
Австрия	4,40
Дания	4,36
Болгария	4,16
Швейцария	4,11
Латвия	4,04
Литва	4,03
Чехия	3,89
Франция	3,85
Испания	3,81
Люксембург	3,63
Португалия	3,63
Великобритания	3,48
Россия	3,45
Эстония	3,29
Кипр	3,21
Мальта	2,94
Греция	2,48
Андорра	2,36
Монако	1,48

ся высокими», — говорит директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood Тимур Сайфутдинов. По словам коммерческого директора компании «Сити-XXI век» Виталия Разуваева, это соотношение говорит о неразвитости ипотеки как современного инструмента решения жилищной проблемы: «Должно пройти длительное время, чтобы институт залога недвижимости обрел те характеристики и объемы, которые он имеет на западных

Источник: Global Property Guide, 2010 год.

«На столь большую разницу между доходностью от сдачи жилья и ставкам по ипотеке оказывает влияние множество факторов, -- говорит генеральный директор МИАН Василий Митько. — Это и перегрев цен на жилье, которые были несколько снижены в период кризиса, и недостаточная развитость ипотеки, ставки которой, в свою очередь, зависят от таких параметров, как инфляция, динамика ВВП стоимость фондирования и т. п. При этом ставки аренды в Москве как раз находятся на уровне ставок в других европейских странах».

В совокупности, добавляет партнер IntermarkSavills **Дмитрий Халин**, именно это существенно ограничивает привлекательность инвестиций в приобретение жилья для сдачи в аренду с использованием ипотеки: «То есть если инвестор решит приобрести квартиру с использованием ипотечного кредита, оплатив за счет

собственных средств только 30–40%, арендная доходность такой инвестиции будет практически равна нулю».

В развитых странах, где ставки по ипотеке зачастую даже ниже доходности от сдачи жилья в аренду, такой вид инвестиций пользуется повышенной популярностью. «Например, в Лондоне, — рассказывает Екатерина Тейн, -- доходность находится на том же уровне, что и в Москве, но ставки по ипотечному кредиту в разы ниже и составляют порядка 3%. Соответственно, при сдаче квартиры в аренду инвестор получает доход, котопроценты». А в Москве такой вид вложений априори будет убыточным. И изменится эта ситуация нескоро: несмотря на все обещания властей, ставки по ипотечным кредитам существенно снижаться не будут, а ставки аренды вряд ли вырастут.

Перспективные вложения

Так что же, вкладываться в московские квартиры сейчас не имеет смысла? Вовсе нет. «Приобретение квартиры с целью сдачи в аренду — это инвестиция, доступная любому человеку, располагающему достаточными средствами, то есть непрофессиональному инвестору», — говорит Василий Митько.

Очевидно, что сдача в аренду коммерческой недвижимости приносит более высокий доход (порядка 10-12% годовых). Но и порог входа на этот рынок для частного инвестора начинается от \$0,5 млн, в то время как для вложения в квартиру достаточно иметь 5-7 млн рублей. Именно невысокий порог входа привлекает инвесторов на рынок жилья.

«Подавляющее большинство инвесторов сегодня рассматривает совокупную доходность, включающую как доходность от сдачи в аренду, так и потенциальный рост рынка, объясняет Дмитрий Халин.— Доходность от аренды дает некий стабильный денежный поток на период владения квартирой, и это важно для многих инвесторов». Кроме того, многие покупатели жилья рассматривают приобретение квартиры как инвестиции в будущее поколение, а доход от сдачи такого жилья в аренду позволяет компенсировать текущие расходы на содержание и получать небольшой дополнительный доход. «Такой вариант инвестиций чаще всего предпочитают люди, приобретающие жилье для своих детей, так сказать, "на вырост". А чтобы квартира в это время не простаивала, окупала расходы на приобретение и ЖКХ и приносила

дополнительный доход, ее сда-

ют в аренду», — добавляет Ва-

силий Митько.

Правда, серьезную конкуренцию квартирам в борьбе за капиталы частных инвесторов составляют банковские депозиты, ставки по которым выше чистого дохода от сдачи в аренду квартиры в Москве — 7–8% против 3–5% соответственно. Однако следует понимать, что доходность по депозитам все равно ниже уровня инфляции, что автоматически делает такие вложения невыгодными. Тогда как покупка квартиры гарантирует сохранность средств, а также дает возможность в перспективе заработать на росте цен, который предсказывают многие эксперты.

бильности валютного курса, взлетов и падений фондового рынка и падения доходности по депозитам, мы наблюдаем активность людей, которые хотят не преумножить, а хотя бы сохранить имеющиеся деньги. Они просто покупают недвижимость без каких-либо далеко идущих планов», — говорит Александр Хрусталев. «С инвестиционной точки зрения сделки по приобретению квартир пока не являются в достаточной степени оправданными, поскольку доходность московской нелвижимости лействительно находится на невысоком уровне, — согласен руководитель управления маркетинга и развития ГК "Конти" Сергей Мигунов. — В связи с этим покупку столичной квартиры можно расценивать не как приобретение с целью получения финансового результата, а для сохранения существующего капитала». Дело еще и в том, что недви-

жимость куда более понятный инструмент инвестирования, чем рынок ценных бумаг, драгоценных металлов или игра на курсах валют, которые сейчас тоже демонстрируют нестабильность. Да и для заработка на этом рынке необходимо иметь высокий уровень финансовой грамотности и определенный опыт. Иначе есть риск получить не прибыль, а убытки. «Проблема в том, что частным лицам сегодня практически некуда инвестировать лишние средства, — рассуждает управляющий партнер "Century 21 Запад" Евгений Скоморовский.— Вклады в банки также будут съедаться инфляцией. Инвестировать в золото можно лишь на очень долгий срок. Фондовый рынок для большинства россиян крайне непонятный инструмент. Получается, что от недвижимости частным инвесторам некуда деться».

А значит, даже несмотря на невысокую доходность и отсутствие роста цен на жилье, квартиры будут пользоваться популярностью как инструмент в первую очередь для сохранения денег. А возможно, некоторым даже удастся на

этом заработать. Антон Белых



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Мал мала меньше

сектор рынка

Развернутая инфраструктура является сильным конкурентным преимуществом загородного проекта. Но как ни парадоксально, наименьшее падение цен в кризис продемонстрировали те коттеджные поселки, в которых почти нет инфраструктурных объектов. Речь идет о камерных мини-поселках.



X-park: всего 7 домов в форме буквы «икс»



ного в устье реки коттеджно-

го мини-поселка GentlePark

(23 км от МКАД по Калужскому

шоссе) была использована мо-

дель английского парка, пред-

полагающая открытое прост-

ранство, невысокую раститель

ность, рельефный ландшафт.

Свою роль сыграло и выбран-

ное под застройку место: рань-

имение, и сохранилась его ста-

ринная липовая аллея. Сред-

няя стоимость коттеджа в Gen-

tlePark составляет \$1,3 млн.

Но самые смелые архитектур-

ные эксперименты встречают-

ся в мини-поселках со спортив-

ным уклоном. Так, рассчитан-

ный на 12 домов коттеджный

поселок FreeSky (24 км от МКАД

по Калужскому шоссе) спроек-

тирован в лучших традициях

стиля хай-тек: жестко прочер-

ченные плоскости фасадов,

вылеты, большие площади

четырехметровые консольные

остекления, плоские крыши.

Плюс — перепады высоты са-

мого дома, вторящие сложному

рельефу местности. Несмотря

на камерный формат, этот посе-

лок предполагает собственную

инфраструктуру, причем очень

сложную — лыжную трассу с

обилием поворотов, спусков

и подъемов, по которой летом

можно будет кататься на роли-

Мал, да удал

ше здесь находилось родовое





«Горки-6»: раньше здесь были «генеральские» дачь

Поселок волей случая

В 6 км от МКАД по Калужскому

ный поселок. Вернее, сразу и не

поймешь, что это самостоятель-

ный проект: он невелик (всего

шесть коттеджей), к тому же

тесно соседствует с давно сло-

жившейся лачной застройкой

— по сути, встроен в нее. Заме-

чаешь его лишь потому, что на

фоне окружающей архитектур-

ной пестроты (если не сказать

хаоса) он выделяется более вы-

нальностью планировки терри-

держанным стилем и рацио-

тории. Огорожен он лишь по

периметру, а внутри никаких

заборов, лишь березы служат

естественным обрамлением

границ импровизированных

участков. Поселок полностью

достроен, и единственное, чего

Продавать его вообще не со-

бирались. «Этот поселок строи-

ла для себя одна западная ком-

пания, - рассказывает дирек-

тор департамента загородной

недвижимости Vesco Group Ha-

ему не хватает,— это жителей.

шоссе находится один стран-

ровали использовать как корпоративный — для размещения сотрудников или иностранных партнеров на время командировок (используемые подобным образом поселки есть, например, у "Газпрома"). Это намного выгоднее и респектабельнее, чем снимать номера в гостинице. Однако обстоятельства изменились, и готовый, по сути, проект был передан под управление нашей компании». Поселку дали на-

звание Bereza club и выстави-

ли на продажу (по ценам чуть

выше \$1 млн за коттедж).

Примеры, когда небольшой поселок строится для личных нужд, но потом все-таки появляется на рынке, хоть и не часты, но и не единичны. Таков, например, и поселок «Петрофф» (30 км по Новорижскому шоссе). Он еще меньше, чем Bereza club,— рассчитан на четыре семьи. Собственно, его и строили для себя четверо гостеприимных друзей (при каждом коттедже есть отдельталья Картавцева.— Его планино стоящие гостевые домики)

Жилой комплекс

м. Юго-Западная

Квартиры и нежилые помещения

(495) 363-75-45 (495) 363-84-85

www.academy-lux.ru

Но потом решили выбрать иное место жительства, а поселок поступил в продажу. Как и многие небольшие проекты, он забор в забор граничит с более крупными поселками. Примерно такая же ситуация с еще одним миниатюрным (на четыре дома) проектом. «Это поселок без названия в деревне Шульгино на Рублево-Успенском шоссе, — говорит начальник отдела загородной недвижимости компании "Калинка-Риэлти" Алексей Артемьев. — Он расположен среди хаотичной застройки, жилья разного ценового уровня. Дома окна в окна — не спрятаться, не скрыться». Продаются они довольно медленно, но и ценовую планку опускать не торопятся, терпеливо ожидая «своего» покупателя.

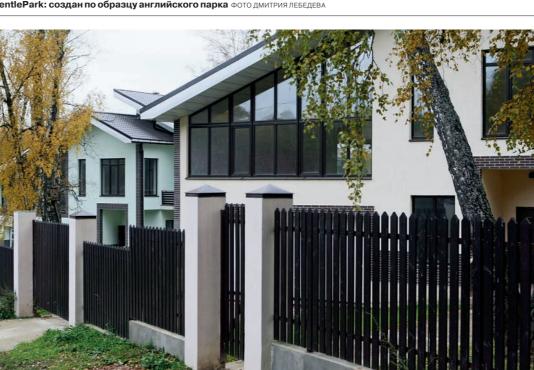
Вольности мистера Х

В отличие от камерных поселков, которые не рассчитывали выводить на продажу, те, которые изначально строятся «под покупателя», проектируются более тщательно. Понимая, что мини-формат не позволяет роскошествовать с инфраструктурой, отыгрываются на архитектуре, допуская самые смелые решения. Очень достойно смотрится, например, состоящий из семи домовладений поселок X-park, расположенный в 17 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе. Отделанные натуральным камнем и ценными породами дерева дома в нем, как и следует из названия, в плане имеют вид буквы «икс». Что позволяет легко зонировать пространство. Так, в одном крыле первого этажа находится гостевая зона, в другом помещения для проведения досуга, в третьем — кухня и столовая, в четвертом гараж на два автомобиля. Второй этаж отведен под спальни с индивидуальными гардеробными и ванными комнатами. Площадь коттеджей от 550 до 1150 кв. м, цены от \$10 млн до \$15 млн.

Проектировало X-park известное архитектурное бюро «Проект Меганом». Другой его проект — расположенный неподалеку от X-park поселок из девяти коттеджей Evergreen.



«10 ярдов»: дома стоимостью от \$13 млн



Bereza club: первоначально строился как корпоративный поселок, сейчас дома продаются по \$1 млн

Коттеджи в нем можно приев. — Основной акцент в нем

сделан на экологичность. Эффект максимальной взаимосвязи здания с природой достигается за счет применения ки воды». уникальной технологии "растительная кровля", заключающейся в озеленении скатных крыш и создании искусствен-

кровлях оборудуются декоративные бассейны, использующие естественные источни-

с природой в мини-поселках воплощают очень часто. Но интерпретируют ее по-разному. Так, в концепции расположен-

твующих гольф-полей. «Яркий пример такого девелопмента "Целеево Гольф и Поло клуб" (Дмитровское шоссе, 42 км от МКАД), — говорит Андрей Соловьев. — Архитектурный стиль клубного поселка "Целеево" — профессорская дача сталинского времени. Дизайн и декор помещений выполнены по принципу "простая роскошь" и "роскошная простота". Проект обеспечен собственной инфраструктурой уровня Excellence: лучшее в Восточной Европе чемпионское гольф-поле (спроектированное Джеком Никлаусом и входящее в число пяти лучших гольф-полей Европы), Академия гольфа, горнолыжный клуб, уникальный Поло клуб, вертолетная площадка, роскошные рестораны, детский клуб, русская баня, массажный кабинет, теннислиотека и многое другое. В загородном клубе представлено 14 домов площадью от 410 до 480 кв. м, расположенных на участках 17-27 соток, стоимостью \$2,3-3,5 млн».

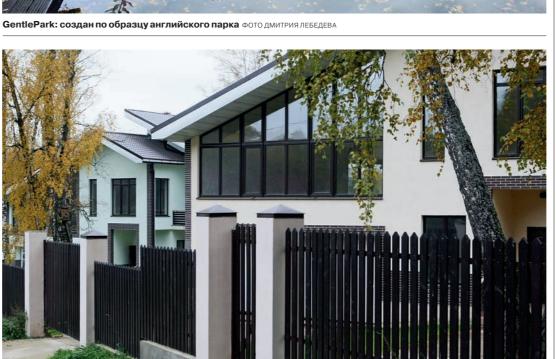
торые строят вокруг уже сущес-

Минимальный расход Несмотря на высокий в целом

уровень цен, снижать планку продавцы мини-поселков не торопятся. «Даже кризис не очень повлиял на цены в камерных поселках, — говорит управляющий партнер компании Soho Estate Елена Первакова. — Тогда как девелоперы крупных поселков существенно откорректировали стоимость в сторону снижения (иногда до 30%), в камерных поселках цена снижалась не более чем на 5%».

Логика понятна: мини-поселков на рынке немного (по сведениям Vesco Group, их доля составляет не более 2% загородного рынка, а за последние два года не было заявлено ни об одном новом проекте миниформата). Это товар эксклюзивный, на массовый спрос и массированные продажи не рассчитанный. С другой стороны, их выводят на рынок практически полностью готовыми: миниатюрный формат не допускает соседства со стройплощадками. А высокая стадия готовности как раз и предполагает высокие цены. В отличие от уровня затрат

ковых лыжах. Поскольку такие сооружения требуют и времена эксплуатацию. «Поскольку ни, и финансовых усилий, то местоположение — один из продажи в поселке начнутся главных признаков камерного лишь после завершения основпоселка и на основных магистных работ. Пока же можно наралях уже давно есть инфразвать оценочную стоимость доструктура, девелоперу нет нужмовладения — около \$3,1 млн. ды развивать ее в собственном Спортивный характер друпоселке. А если нет инфраструкгого мини-поселка, «Морозовотуры, значит, снижается вели-Хаус», задало его расположение чина эксплуатационных плате-(43 км от МКАД по Дмитровскожей поселка, — поясняет Елена му шоссе) — по соседству с гор-Первакова. — Например, в канолыжным курортом «Сорочамерном поселке "10 ярдов" при ны», спортивным парком «Востоимости дома более \$13 млн лен», со стрелково-развлекаэксплуатационные платежи сотельным клубом «Лисья нора». ставляют не более \$500 в месяц. Концепция поселка разработа-А в большом поселке "Павлово" на архитектором Миклашевспри стоимости дома около ким, выбравшим для проекта \$1,8 млн уровень эксплуатацистиль шале. Каждый из 15 доонных платежей достигает помов построен из массивных рядка \$800 в месяц». Что лишь бревен архангельской сосны делает мини-проекты еще более привлекательными.



ных биотопов. А на плоских

обрести за \$3,2-4,2 млн. «Находится этот поселок по соседству с резиденцией президента Российской Федерации, — рассказывает руководитель отдела загородной недвижимости Knight Frank Андрей СоловьВообще, идею единения

и стоит примерно \$500 тыс. Относительно недавно на рынке появилась и так называ-

Наталия Павлова-Каткова

Вид сверху

небоскребы

В столице вырастают все новые жилые небоскребы — можно уже говорить о градостроительной моде. Квартиры на верхних этажах дороже и позиционируются застройщиками как эксклюзивное жилье. Но так ли полезно и безопасно жить под облаками?

В московских офисно-жилых высотках под апартаменты стараются отвести верхние этажи. При этом чем выше жилплощадь, тем и цена на нее выше. Обычно каждый следующий этаж продается на 1–2% дороже предыдущего. Спрос, по словам застройщиков, тоже растет.

«Можно сказать, что "степень популярности" увеличивается пропорционально высотности — наш опыт продаж апартаментов в "Городе столиц" является яркой тому иллюстрацией, констатирует Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group.— Сегодня это самое высокое здание в Москве, и большинство клиентов приходит в восторг от того, что можно жить на 50–70-х этажах и видеть перед собой город как на ладони».

Виды — основной аргумент застройщиков, за ними обычно и охотятся покупатели квартир на верхних этажах. Людям нравится смотреть на город с высоты. Впрочем, это «нравится» вполне формализуемо. Молодая наука видеоэкология как раз тем и занимается, что поверяет алгеброй гармонию в этой области.

«Человеческий глаз все время пребывает в движении, постоянно сканируя пространство. Как только находит что-то интересное, передает информацию в мозг, — объясняет директор московского центра "Видеоэкология" Алексей Филин.— Поэтому вреднее всего смотреть на однородное пространство или монотонно повторяющиеся однообразные точки. А именно это постоянно видят перед глазами обитатели районов с типовой застройкой».

Тут уж как повезет — либо всю жизнь, смотря в окно, упираться взглядом в глухую стену, либо наблюдать бесконечные ряды одинаковых окон. И то и другое, если верить видеоэкологам, неправильно. Поэтому по-

лезнее смотреть на все свысока. «На верхних этажах этой проблемы нет: открытое пространство дает простор зрению», — поясняет Алексей Филин.

«Комфортная для людей высота — это высота дерева, семьвосемь этажей, - убежден действительный член Российской академии архитектуры и строительных наук и известный урбанист Юрий Бочаров.—Жить выше можно, но короткое время. Поэтому в Европе квартиры в высотных домах непопулярны. Это неплохое жилье для молодых, но не пристанище на всю жизнь. Заводить детей и

стареть в небоскребах не стоит». На высоте у человека теряется визуальная связь с землей.

Живущий на 40-м этаже подчас | свои башни рекреационной чувствует себя как в самолете. Иногда даже можно вместе со своей квартирой уйти в облака: нижняя граница слоистодождевых облаков начинается уже в 100 метрах от земной поверхности.

«Для детей поездки в лифтах создают постоянную психологическую нагрузку. Матери очень беспокоятся, если ребенок гуляет внизу, вне визуального контакта, — перечисляет академик Бочаров. — На Западе психологическим проблемам жителей высоток посвящено множество публикаций».

В результате многие дети небоскребов (а иногда и взрослые их обитатели) так и гуляют внутри здания, не выходя на улицу. И застройщики стараются создать для этого подходящие условия, под завязку забив

Жилые небоскребы Москвы			
Название	Высота (м)	Этажность	
Существующие			
ЖК «Триумф-Палас»	264,5 (211 без шпиля)	57	
ЖК «Воробьевы горы»	188,2	48	
ЖК «Алые паруса»	179	48	
ЖК «Эдельвейс»	176 (157 без шпиля)	44	
Высотка на Котельнической набережной	176	32, (26 без технических)	
ЖК «ВеллХаус на Ленинском»	162	46	
Высотка на Кудринской площади	156	30, (24 без технических)	
Строящиеся			
Башня «Федерация»	509 (без шпиля: 243— «Запад» и 360— «Восток»)	62 и 94	
«Меркурий Сити Тауэр»	365 (без шпиля — 322)	77	
«Евразия»	309	70	
«Город столиц»	235 — «Санкт-Петербург» и 274 — «Москва»	62 и 73	
Imperia Tower	239	60	
«Лисарио Трейдинг Лимитед»	330	87	
Многофункциональный выставочно-деловой комплекс на участке «Сити» №20	228	54	
ЖК «Триколор»	194	58	
КК «Дом на Мосфильмовской» 203 (часть этажей будет снесен но пока неизвестно сколько)		, 51	
ЖК «Континенталь»	Около 160	48	
ЖК «Авеню 77»	155	42	
ЖК «Бастион» (бывший «Дирижабль»)	153	40	

инфраструктурой. В «Янтарном городе», например, предусмотрены прогулочные атриумы в четыре этажа высотой, причем по несколько штук на башню. В «Меркурии Сити» спроектирован отдельный клубный 42-й этаж, доступный только для жителей небоскреба и их гостей.

Наконец, не стоит забывать про страх высоты, развившийся в фобию (акрофобия). Ею страдает 3-5% взрослых людей. Поэтому, кстати, на площадках и балконах на большой высоте часто предусмотрены перила, не позволяющие человеку даже взглянуть вниз.

Конечно, если у вас есть эта фобия, на верхних этажах лучше не селиться. А вот если нет, то проживание в 100 метрах от земли вовсе не обязательно ее

«Нельзя сказать, что есть прямая связь: человек будет жить на 30-м этаже, и у него обязательно разовьется фобия, он будет чувствовать себя плохо, объясняет психолог-консультант Института психиатрии и клинической психологии Ирина Бадыкова. — Это зависит от очень многих факторов — и от типа личности, и от воспитания, и от каких-то обстоятельств жизни. Многие, наоборот, будут чувствовать себя очень хорошо на большей высоте, ощущать свободу и независимость. Хотя людям тревожным, конечно, лучше не рисковать».

Атмосферные явления Что еще всегда хвалят на верх-

них этажах, так это чистый воздух. Тут экологи говорят в один голос: на высоте загрязнения большого города почти не чув-

«Если дом у дороги, настоятельно рекомендуется поку-



С верхних этажей «Авеню 77» в Северном Чертаново можно разглядеть башни «Москва-Сити». Зато теряется визуальная связь с окружающей природой ФОТО ИТАР-ТАСС

пать жилье не ниже десятого этажа, — рассказывает старший специалист компании "Экостандарт" Евгений Кузьменко. — Там воздух уже сравнительно чистый, меньше шумов. И с каждым этажом эти показатели все лучше и лучше. А ведь это как раз те два фактора, которые больше всего заботят людей и по поводу которых к нам чаще всего обращаются заказчики экспертизы».

К сожалению, в полной мере насладиться свежим воздухом не получится: у многих небоскребов окна на верхних этажах просто не открываются. Дело в том, что скорость ветра очень зависит от высоты. В формулу, по которой она рассчитывается, входит расстояние от земли в пятой степени. Поэтому-то на смотровых площадках всегда так холодно. Но ветра — это не только холод и шум, они достигают такой силы, что могут представлять собой реальную опас-

«Раньше выше 75 метров вообще запрещалось ставить открывающиеся окна, — говорит Борис Бутсов, руководитель технического отделения представительства московского АО "Аэрэко". — Ветер настолько силен, что женщина, например, может створку просто в руках не удержать и получить удар оконной рамой. Это с наветренной стороны. А с подветренной давление такое низкое, что человека может буквально высосать наружу».

Сейчас ограничения стали мягче. Говорят, без влияния строительного лобби не обошлось. Допускается применение окон с открываемыми переплетами, если перед ними установлены прозрачные защитные экраны. Еще разрешены окна не открывающиеся, а выдвигающиеся вперед. Но все это, конечно, совсем не то, что привычное окно. Зато есть весомый плюс — мошкары можно не опасаться: комары выше пятого этажа не летают.

Техника на высоте

Жители небоскреба очень уязвимы при пожарах. Вспомним хотя бы теракт 11 сентября. В прошлом номере «Дома» мы писали о всевозможных средствах спасения с верхних этажей, массовая разработка которых началась сразу после этой трагедии. Ручные и автоматические лебедки, спасательные рукава отлично раску пают, но далеко не всегда они реально способны помочь. Может помешать вырывающийся из нижних окон огонь, удушливый дым, да и просто мощный на большой высоте ветер. А в некоторых домах, где окна на верхних этажах вообще не открываются, установка самоспасателей невозможна в при-

Но и куда менее страшные бедствия, чем пожар, могут испортить жизнь обитателю высотки. Достаточно отключить электричество, остановить лифты, и человек оказывается запертым в своей квартире, а еще

хуже — в ходле первого этажа. Впрочем, справедливости ради надо добавить, что московские нормативы для высотных зданий предусматривают для лифтов аварийные источники энер-

гии, в том числе автономные. Еще одна особенность высоток — повышенный напор во всех трубах, ведь иначе воду просто не поднять на верхние

«Из-за этого прорывы труб в небоскребах — явление постоянное, нередко заливает по несколько этажей», — констатирует Борис Бутсов.

Итак, квартире в небоскребе присущи определенные недостатки, как ни пытаются застройщики доказать обратное. Виды и правда отличные, но не для всех. Воздух действительно чист, но просто так подышать им не получится. Не подлежит сомнению лишь то, что селиться в небоскребах сейчас престижно. Но мода — штука пере-

менчивая. Никита Аронов



Авторский проект Ирины Винер



Телефон: +7 (495) 728 6628 www.od-novogorsk.ru

жилой комплекс

Уникальный жилой комплекс с образовательноспортивной инфраструктурой «Олимпийская деревня Новогорск» авторский проект Ирины Александровны Винер, заслуженного тренера РФ, президента Всероссийской федерации художественной гимнастики, доктора педагогических наук.

Дома для жизни.

На 12 гектарах земли на берегу реки расположатся 120 частных домов площадью от 200 до 345 кв.м с собственными участками земли и просторными верандами. Первая очередь уже построена и введена в эксплуатацию – это 52 частных дома; активно ведется строительство второй очереди, в рамках которой возводятся еще 68 частных домов, а также два жилых малоквартирных дома. Дизайн фасадов частных домов лаконичен и элегантен благодаря простым формам и экологичным натуральным материалам — дерево и камень. Образ жилого комплекса респектабельным европейским пригородом.

Все лучшее под одной крышей.

Уникальная инфраструктура «Олимпийской деревни Новогорск» предоставляет безграничные возможности для интеллектуального и эстетического развития детей и их родителей. Ирина Александровна Винер применила весь свой многолетний педагогический опыт и разработала программу максимум, воплощать которую пригласила лучших педагогов и тренеров. На территории комплекса расположатся «Международная Академия Спорта Ирины Винер», преподавать в которой будут чемпионы мира и Европы; современный детский сад «Академия детства»; Британская гимназия с обучением на двух языках (большая часть предметов будет вестись на английском языке); фитнес-клуб класса люкс World Class и медицинский центр.

Философия комфорта.

Близость к городу (О км от Москвы по Машкинскому шоссе) и прекрасная транспортная доступность делают жилой комплекс «Олимпийская деревня Новогорск» одним из самых привлекательных загородных объектов для постоянного проживания. Также в распоряжении жителей и гостей комплекса – гольф-поле, имеющее общую границу с комплексом, и форелевое хозяйство, расположенное в непосредственной близости от «Олимпийской деревни Новогорск».

«Олимпийская деревня Новогорск» — это место для тех, кто умеет сочетать интенсивный деловой ритм и радости семейной жизни. Мы хотим, чтобы родители и дети чаще были вместе!







$\frac{\text{ДОМ ТЕХНОЛОГИИ}}{\text{Bce}}$

включено

сервис

Жильцам элитных домов приходится платить за коммунальные услуги примерно столько же, сколько обитатели домов попроще платят за аренду. Эксплуатирующие организации стремятся создать клиентам максимальный комфорт. Но всегда ли расходы на коммунальные услуги оправданны и можно ли избежать лишних трат?



Дом по улице Маршала Новикова, 12/2 на 60 квартир. Только содержание консьержной службы стоит 90 тыс. руб. в месяц фото сергея михеева

Чем меньше, тем дороже

В отличие от других сегментов, элитная недвижимость изобилует разного рода излишествами, или, как говорят продавцы, дополнительными опциями. Это и бассейн, и служба консьержей, и серьезная охрана, и продвинутые инженерные коммуникации, и проч. За все это, разумеется, платят жильцы. Расходы на общие сервисы распределяются на всех жильцов поровну, а поскольку их в элитных домах, как правило, немного, суммы получаются внуши-

Возьмем, например, расходы на консьержей и охрану. Вот какие данные приводит

компания «ДС Эксплуатация» (входит в ЗАО «Дон-Строй Инвест»). Управляющая компания обслуживает многоквартирный дом по улице Маршала Новикова, 12/2 на 60 квартир и многоквартирный дом по улице Маршала Василевского, 13/3 на 99 квартир. В каждом доме одна входная группа и по одной смене консьержной службы. Содержание консьержной службы в месяц обходится примерно в 90 тыс. рублей по фонду заработной платы. Собственник квартиры в жилом доме на улице Маршала Новикова, 12/2 будет платить за содержание консьержной службы 10 руб. 28 коп. за 1 кв. м, а собственник квартиры в жилом доме на улице Мар-



В ЖК «Коперник» бассейн и фитнес-центр работают на самоокупаемости фото евгения дудина

шала Василевского, 13/3 — 5 руб. 87 коп. Аналогичная ситуация и с расходами на охрану. Так что базовая ставка стоимости обслуживания 1 кв. м общей площади отличается почти на 15%: в доме на улице Маршала Новикова, 12/2 она составляет 108 руб., а в доме на улице Маршала Василевского,

«Стоимость эксплуатационных расходов в клубном доме на 20–40 квартир будет находиться в диапазоне \$4-8 за 1 кв. м. Для сравнения: в проектах бизнес-класса этот показатель обычно составляет \$2-3 за 1 кв. м в месяц, — говорит Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton.— В клубных домах на 12 квартир эксплуатационные расходы могут быть и выше»

Как нам сообщили в отделе продаж дома «Гранатный, 6», этот дом на 30 квартир обслуживают 12 сотрудников, плата за эксплуатацию составляет \$4,86 за 1 кв. м. Но не только количество квартир в доме определяет размер оплаты услуг. Значение имеет инфраструктура, размер дома и площади общественных зон, которые в элитных домах могут составлять до 40%. И плата за обслуживание этих зон тоже ложится на плечи жильцов.

Цена опций

Наличие таких опций, как бассейн или тренажерный зал, увеличивает и коммуналь-В таких случаях стоимость может возрасти в полтора-два раза. Так, в доме в Бутиковском переулке, 5 стоимость выше, чем в других домах на Остоженке. Аналогичная ситуация в домах «Агаларов Хаус» и «Стольник».

Во многих домах премиального уровня стоимость эксплуатационных расходов составляет как минимум \$3 за 1 кв. м. В домах с бассейном это уже \$5-7, — объясняет Ирина Могилатова, гендиректор агентства элитной недвижимости TWEED.— Кроме того, стоимость эксплуатационного обслуживания зависит в том числе от фасада. Оштукатуренные фасады надо ремонтировать раз в три года — это дополнительная финансовая нагрузка для жильцов. И многие покупатели это понимают и предпочитают облицованные фасады».

Как объяснили нам в компании «Дон-Строй Инвест», на стоимость эксплуатации влияет и архитектурное решение дома, и стройматериалы. Архитектурное решение при постройке жилого дома может предусматривать, например, две входные группы и более. Это влечет за собой содержание двух и более смен консьержной службы. Или жилой дом оборудован крышей сложной конфигурации, стеклянными витражами, что требует дополнительных затрат на оплату услуг альпинистов

по уборке крыши, мойке витражей. Технология содержания разных видов строительных материалов, как объяснили в компании, различна и требует соответствующих затрат на поддержание их рабочих свойств. Кирпич, например, имеет свойство крошиться, более подвержен внешнему воздействию, что также требует дополнительных затрат.

Да и правило «чем меньше жильцов, тем больше плата», работает не всегда. Например, как утверждает Тимур Сайфутдинов, управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood, в объектах «Москва-Сити» стоимость эксплуатации составляет \$8-10 за 1 кв. м (как в домах на четырешесть квартир), поскольку эксплуатация высотных зданий стоит очень дорого.

Независимо от этажности и населенности дома в стоимость его эксплуатации входит, как объясняет Анна Левитова, управляющий партнер Evans, уборка территории и помещений общего пользования (вестибюли, коридоры, лестничные клетки и т. д.), оплата консьержа, вывоз мусора, охрана, накопления на капитальный ремонт, круглосуточное дежурство технической поддержки и т. д. А также облагораживание подвала, чердака и строительство дополнительных помещений (фитнес-зал, бассейн и т. д.).

Спросите управдома

Высокая стоимость обслуживания, по мнению Александра Зиминского, директора департамента продажи элитной недвижимости компании Penny Lane Realty, не отпутива- | мер, бассейн, уже понятно, что расходы бует покупателей элитного жилья: в 99% случаев они просто интересуются размером «коммуналки». «За последние семь лет я не знаю ни одного случая, когда покупатель отказался от приобретения понравившейся ему элитной квартиры из-за размера эксплуатационных выплат,—говорит он.—А состав сервиса, безусловно, может влиять на решение покупателя в ту или иную сторону».

А вот по наблюдениям Ирины Могилато вой, если цена эксплуатации зашкаливает, клиенты уходят. «В апартаментах в "Сити" стоимость обслуживания — \$10 за 1 кв. м, притом что цена собственно недвижимости очень привлекательная. И здесь многие покупатели отказываются от покупки по причине высоких платежей», — утверждает она.

ренными ценами на эксплуатацию, собственники жилья неизбежно сталкиваются с ростом стоимости коммунальных услуг. А если жильцы при этом какими-то услугами не пользуются, эксплуатирующей компании приходится туго.

«Претензии у жильцов возникают всегда и по совершенно разным параметрам,— рассказывает Екатерина Тейн. — Обоснованность расходов приходится доказывать постоянно. Раньше, например, нередки были случаи, когда дом заселен не полностью, кто то уже въехал, кто-то делает ремонт, а кто-то вообще передумал переезжать и хочет продать квартиру. Возникает вопрос: зачем платить за эксплуатационные расходы, если в квартире я не живу? Сейчас схема взаимодействия изменилась: застройщик выбирает или создает эксплуатирующую компанию на ранних стадиях строительства, и все собственники должны оплачивать ее услуги с момента сдачи Госкомиссии — это позволяет поддерживать общественные зоны в надлежащем виде и учитывать интересы тех жильцов, которые переехали первыми».

Анна Левитова рассказывает о случаях, когда жильцы отказываются платить за отдельные услуги. Например, за содержание инфраструктуры, которой они не пользуются. Либо жилец считает, что плата за высокотехнологичный лифт (к примеру, фирмы OTIS) слишком высока и несоизмерима с государственными тарифами. Не принимая во внимание, что высокотехнологичное оборудование и затрат требует высоких. Но большинство споров между жильцами и управляющими недвижимостью, как правило, возникает в новостройках.

«Часто собственники новых квартир, когорые они покупали еще на стадии строительства, сталкиваются с тем, что ТСЖ уже создано застройщиком. И оно сотрудничает с коммунальными службами и поставщиками услуг на весьма невыгодных для собственников условиях и по завышенным тарифам, — объясняет Анна Левитова. — В этом случае ТСЖ обычно переизбирается на внеочередном собрании и уже новоизбранное правление расторгает невыгодные договоры, после чего заключает новые. Например, сокращают вооруженную охрану или заменяют ее консьержкой».

Идем на снижение

Чтобы избежать проблем с эксплуатирующей компанией в будущем, для начала нужно понять, сколько придется платить за коммунальные услуги. Если при покупке квартиры на вторичном рынке это выяснить просто, то приобретение квартиры в доме на ранней стадии строительства чревато неприятными сюрпризами.

Как сообщили нам в отделе продаж дома «Гранатный, 6», стоимость эксплуатации можно оценить еще на стадии проекта. И если в доме предусмотрен, напри-



имость обслуживания почти на 15% меньше, чем в таком же доме на улице Маршала Новикова, 12/2



В доме в Бутиковском переулке, 5 плата за обслуживание сопоставима с арендной ставкой недорогого жилья ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

дут высокими. «Мы, кстати, отказались от бассейна, так как предполагаем, что эта опция не будет пользоваться популярностью: в клубных домах живут высокопоставленные люди, и они не хотят появляться полуголыми в местах общего пользования жильцов, наоборот, стремятся к за-

крытости», — говорят продавцы. Если размер расходов на эксплуатацию жильцов не устраивает, их можно попытаться снизить, поменяв эксплуатирующую компанию. «Можно отслеживать ситуацию на рынке эксплуатирующих организаций, проводить тендеры»,— советует Наталья Кац, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба».

А у Анны Левитовой другой рецепт. гут сократить свои расходы, если позволят пользоваться внутренней инфраструктурой дома людям, которые в нем не живут. Например, в ЖК «Коперник» используется вариант, когда бассейн и фитнес-центр находятся на самоокупаемости. То есть платят только те, кто пользуется их услугами, включая людей «с улицы», а не все жильцы.

Как у них

По иностранным меркам эксплуатация элитного жилья в России не слишком дорога. Как уверяет, например, Анна Левитова, если квартира в США стоит \$1 млн, то ее обслуживание обойдется в среднем в \$700-800 в месяц, примерно таков же ежемесячный налог на недвижимость. То есть американец платит за квартиру около \$1000–1600 в месяц. Оплата сервиса также напрямую зависит от обилия объектов инфраструктуры.

«Значительная разница в стоимости эксплуатационных услуг связана с профессионализмом обслуживающего персонала и набором предоставляемых услуг, — объясняет госпожа Левитова. — К примеру, администраторами домов в США работают, как правило, молодые люди, воспитанные, хорошо одетые, ухоженные. Они знают всех жильцов по именам, поздравляют их с днем рождения и другими праздниками, способны поддержать беседу на любую тему. У консьержей также расширенный фронт работы: они резервируют места в ресторане, покупают авиабилеты, заказывают такси, принимают заказы. У нас же консьержи — это в основном немолодые женщины, часто необразованные. То есть российский сервис элитных домов пока еще развит очень слабо».

Основной бизнес в крупных жилых комплексах в США — это сдача площадей в аренду, в том числе жилых. Большая часть издержек, как сообщает Наталья Кац, компенсируется как раз за счет этого, при этом стоимость эксплуатации жилья высока. Например, стоимость двухкомнатной квартиры с одной спальней в Новой Англии — примерно \$250-300 тыс., а ежемесячные платежи при этом составляют не менее \$400. Причем на общем собрании жильцов может быть принято решение о дополнительных работах, за которые придется платить разово, и это может вылиться в весьма значительные суммы.

«Американские внеплановые ремонты в большинстве своем компенсируются страховыми выплатами. Ежемесячные страховые взносы составляют около \$200 в месяц, рассказывает Наталья Кац.— Что касается управляющей организации, то расходы на содержание персонала минимизируются за счет передачи почти всех функций на аутсорсинг — в постоянном штате есть только консьерж, он же дворник. Остальные функции выполняют внешние подрядчики».

Наталья Капустина



988-88-77

IPOEKTHAR DEKNAPALUR HA CAŬTE

WWW.Sfort.ru

Банк Москвы

ПРОЕКТА

Код недоступности

футурология

Многие технические средства безопасности давно перестали быть фантастикой, но люди не спешат тащить их в свои квартиры. Будущее лежит скорее в сфере информационных технологий: охранные системы становятся все более автономными и простыми в настройке и все менее зависимыми от человеческого фактора.

БИОМЕТРИЧЕСКАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ (ПО ПАЛЬЦАМ) БИОМЕТРИЧЕСКИЙ СЧИТЫВАТЕЛЬ ДЛЯ СИСТЕМ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДОСТУПОМ, ОБЕСПЕЧИВАЕТ НАДЕЖНОСТЬ ТОЧНОСТЬ И ВЕЛИКОЛЕПНУЮ СКОРОСТЬ РАСПОЗНАВАНИЯ ОТПЕЧАТКОВ ПАЛЬЦА

БИОМЕТРИЧЕСКАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ (ПО РАДУЖНОЙ ОБОЛОЧКЕ ГЛАЗА)

> ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ НАДЕЖНЫХ. ПРИЧИНОЙ ТОМУ — ГЕНЕТИЧЕСКИ ОБУСЛОВЛЕННАЯ УНИКАЛЬНОСТЬ, КОТОРАЯ РАЗЛИЧАЕТСЯ ДАЖЕ у БЛИЗНЕЦОВ. ПРЕИМУЩЕСТВОМ ЭТОЙ СИСТЕМЫ НАПРИМЕР, ПО СРАВНЕНИЮ С СИСТЕМАМИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ПО ГЕОМЕТРИИ ЛИЦА, ЯВЛЯЕТСЯ ЕЩЕ И ТО, ЧТО ПОСЛЕДНИЕ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ЗАВИСЯТ ОТ МНОГИХ КОСВЕННЫХ ФАКТОРОВ. В ЧАСТНОСТИ ОТ МИМИКИ.

ГЕНЕРАТОР ВИБРАЦИЙ

ЧТОБЫ ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ ПРОСЛУШКИ, МОЖНО ОСНАСТИТЬ ОКНО ГЕНЕРАТОРОМ ВИБРАЦИЙ. ЧТОБЫ ПОДСЛУШАТЬ, ЧТО ПРОИСХОДИТ В ПОМЕЩЕНИИ, НАДО НАПРАВИТЬ НА ЕГО СТЕКЛО ЛАЗЕРНЫЙ ЛУЧ. СЧИТЫВАЮШИЙ С ПОВЕРХНОСТИ ОКНА ВИБРАЦИИ. ГЕНЕРАТОР ЗАГЛУШАЕТ И НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ВЫЧЛЕНИТЬ НУЖНУЮ ИНФОРМАЦИЮ

ЗАЩИТА ОТ ЛОЖНЫХ СРАБАТЫВАНИЙ СИГНАЛИЗАЦИИ

> ДАТЧИКИ ДВИЖЕНИЯ НАСТРАИВАЮТСЯ ТАК, ЧТОБЫ ИГНОРИРОВАТЬ ДЕТЕЙ И ЖИВОТНЫХ — НЕ РЕАГИРОВАТЬ НА ОБЪЕКТЫ ЛЕГЧЕ 30 KГ. ТАКЖЕ МОЖГУТ ПРИМЕНЯТЬСЯ СЛОЖНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА СИГНАЛОЕ СИСТЕМЫ, КОТОРАЯ НЕ ПОДВЕРЖЕНА ВЛИЯНИЮ ПТИЦ, ВЕТРА, ДОЖДЯ И Т.Д.

КЛЮЧ ОТ ДВЕРИ С ВСТРОЕННЫМ ЭЛЕКТРОННЫМ ЧИПОМ ОТКРЫТИЕ ЛВЕРИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПРОСТЫМ ПРИКОСНОВЕНИЕМ КЛЮЧА В ВИЛЕ «ТАБЛЕТКИ» ТОЛЬКО ХОЗЯИНУ ДОМА. КЛЮЧ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ПОДДАЕТСЯ ПОДДЕЛКЕ (УНИКАЛЬНЫЙ

УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ДОМА ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ СМОЖЕТ КУПИТЬ ГОТОВУЮ СИСТЕМУ БЕЗОПАСНОСТИ, СОБРАТЬ И НАСТРОИТЬ ЕЕ ПОЗВОЛИТ ПРОСТОЙ ИНТЕРФЕЙС И БЕСПРОВОДНАЯ ЦИФРОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРАВЛЯТЬ СИСТЕМОЙ И СЛЕДИТЬ ЗА ЕЕ СОСТОЯНИЕМ МОЖНО С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТА ИЛИ МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА ДЫМ КАК СРЕДСТВО ЗАЩИТЫ ОТ НАЛЕТЧИКОВ ДЫМОГЕНЕРАТОР СРАБАТЫВАЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ ПРИ ПРОНИКНОВЕНИИ В ДОМ ПРЕСТУПНИКОВ. ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА ДЫМОМ. ВНЕЗАПНОСТЬ СЕРЬЕЗНОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ ВТОРЖЕНИЮ РАСПОЗНАВАНИЕ ПРЕСТУПНИКА ПО ПОВЕДЕНИЮ И ВНЕШНИМ ПРИЗНАКАМ ВИДЕОАНАЛИТИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА СПОСОБНА

Двери без ключей

Первейшая задача любой системы безопасности состоит, конечно же, в том, чтобы не пустить в дом злоумышленника. Старые добрые механические замки в железных дверях тут уже не помогут: любой профессионал вскрывает их за считанные минуты, особенно профессионал с современным оборудованием. Замки, конечно, тоже не стоят в своем развитии на месте. Так, с современного ключа бесполезно делать слепок. Как и ключ от автомобиля, он содержит в себе чип и без этого чипа замком не воспринимается. Однако для хорошо оснащенного грабителя это не проблема — замок и высверлить можно.

Но почему бы не отказаться от традиционных замков вообще? В конце концов, в офисах уже никого не удивляют кодовые панели и магнитные ключи-карты. В домах их тоже постепенно начинают использочаще забывают об окнах. А современные стеклопакеты — огромных размеров дыра в домашней безопасности. В отличие от стекол, их можно выдавить совершенно бесшумно, причем в мгновения. Впрочем, это проблема сравнительно новая, а решения у нее старые — датчики на окнах или бронестекло. Настоящие параноики могут оснастить окно генератором вибраций, чтобы защититься от прослушивания. Дело в том, что самый эффективный способ подслушать, что происходит в помещении, — это направить на его стекло лазерный луч, считывающий с поверхности окна вибрации. А генератор их глушит и не позволяет вычленить нужную информацию.

Фантастика и жизнь

А как же биометрический контроль доступа — замки, воспринимающие отпечаток пальца или рисунок радужной оболочки глаз, которые мы так часто видели в фантастических фильмах? Такая защита от посторонних давно перестала быть фантастикой и активно используется в местах, требующих повышенной безопасности. А бытовой дактилоскопический сканер можно купить всего за \$100. Между тем в охране жилья все эти высокотехнологичные разработки распространения не получили.

«В России в принципе невысокое доверие к технике — большинство наших сограждан не готово жить в доме без традиционных замков», — констатирует финансовый директор компании «Цезарь Сателлит» Илья Каковкин.

Впрочем, есть и объективные причины такого отношения к высоким технологиям. «Один наш клиент хотел поставить у се-

бя дома сканер радужной оболочки, вспоминает заместитель генерального директора компании—интегратора систем безопасности "СМ Трэйд" Сергей Крыль.— Я задал ему вопрос: "Вы будете очень рассержены, если в определенном вашем состоянии прибор вас не узнает"? Клиент подумал и отказался от этой затеи. Опыт показывает, что биометрические системы неэффективны, когда защищают не особенно важные зоны и объекты. Если поставить сканер отпечатков пальцев не в лаборатории, где у всех всегда чистые руки, а, например, на складе, то работать он будет через раз. Люди начнут злиться и срывать зло на приборе».

«Одна из наших последних новинок для входных дверей — это видеокамеры, совмещенные с системой идентификации и шторным датчиком движения, — рассказывает Илья Каковкин.— Шторный — это значит, что он реагирует не на все, что происходит на лестничной площадке, а только на движение в непосредственной близости от самой двери — в данном случае на расстоянии 5 см. Как только человек начинает что-то делать с дверью, раздается

писк, и он должен идентифицироваться: приложить магнитную карточку, нажать кнопку на брелоке, набрать цифры на пульте — вариантов много. Если в течение 30 минут он этого не делает, то в центр посылается сигнал и вместе с ним пять фотографий с камеры, сделанных до писка, и пять — после».

Тут уже психологический момент: на резкий звук сверху злоумышленник обычно поднимает голову к камере, и получается качественный портрет. Принципиальное отличие от традиционных систем, работающих от размыкания двери, здесь в том, что тревожный сигнал поступает на пульт еще до того, как грабитель проник внутрь. Но решение в конечном счете все равно принимает оператор. Он может сразу понять, кто перед дверью — подгулявший хозяин, пытающийся набрать нужный код, или бандит в маске. В сложной представиться — в систему встроены микрофон и динамик.

Вычислить преступника

Можно было бы, конечно, просто посадить человека, чтобы он непрерывно следил за изображением. Но, во-первых, это дорого, поскольку более чем с 40 камерами один оператор работать не может, а вовторых, не очень эффективно. Ведь человек может устать, отвлечься и пропустить ключевой момент. А вот «умная» система безопасности сама подскажет оператору, когда и куда смотреть.

Известно, что тревожные сигналы в подавляющем большинстве оказываются ложными. Одно из главных направлений развития систем безопасности — защита от таких срабатываний. Тут есть и аппаратные решения — например, датчики движения должны настраиваться так, чтобы игнорировать детей и животных, то есть не реагировать на объекты массой меньше 30 кг. Но будущее за видеоаналитическими программами, способными по изображениям с камер определить потенциального злоумышленника. Такие системы уже стоят в некоторых западных аэропортах и помогают вычислять потенциальных террористов. А менее сложные их разновидности успешно защищают частные дома.

Это направление будет только развиваться. В будущем системы безопасности смогут не только привлекать внимание оператора, но и предпринимать какие-то действия в автономном режиме.

«Со временем система сможет, например, самостоятельно заблокировать ворота и выслать группу немедленного реагирования»,— прогнозирует Сергей Крыль.

Таких серьезных вещей автоматике пока не доверяют, но уже сейчас она имеет возможность включить сирену или, скажем, запустить дымогенератор. Это одно из недавних остроумных изобретений, на 20 минут заполняющее помещение безопасным для человека дымом наподобие сценического. Видимость при этом нулевая, и вор в принципе не может ничего украсть.

Сделай сам

Если аналитические алгоритмы могут существенно сократить штат операторов, то производители охранных систем способны оставить без работы большинство интеграторов и наладчиков.

«Где-то до 2007–2008 годов камеры, датчики и другие элементы систем безопасности от разных производителей было довольно трудно заставить работать вместе, но сейчас спрос на такие неинтегрированные системы падает и производители всерьез задумались о совместимости и едином интерфейсе, — рассказывает Сергей Крыль. — Это как с мобильными телефонами, которые переходят от разных зарядников к единому mini-USB. Все идет к тому, что пользователь сможет купить готовую систему безопасности и собрать ее у себя дома, как сейчас собирают музыкальный центр».

ПРИ ФИКСАЦИИ КАМЕРАМИ ЧЕЛОВЕКА В МАСКЕ или перелезающего через забор

ПО ИЗОБРАЖЕНИЯМ С КАМЕР ОПРЕДЕЛИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО

СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО

Настройка всех этих камер и датчиков со временем будет доступна и непрофессионалу. Уже сейчас интерфейс становится проще: вместо команд, которые надо набирать, появляются интуитивно понятные окошки. Даже провода тянуть не придется: все больше охранной аппаратуры работает по беспроводной цифровой тех-

«Если несколько лет назад IP-камеры были роскошью, которую мало кто мог себе позволить, то сегодня подобное оборудование является базой для построения серьезных систем охраны, — рассказывает коммерческий директор компании ITV Дмитрий Шелестов. — Наличие интернета ьютерных сетей в домах и коттед жах — неотъемлемое требование в наши дни. Поэтому все более широкое применение получают IP-камеры, большинство которых поставляется вместе с бесплатным программным обеспечением. Его возможности на уровне экономкласса, но, для охраны квартир и небольших домовладений оно вполне подходит. Некоторые интернет-провайдеры уже предлагают видеонаблюдение как услугу, когда провайдер сам предоставляет оборудование (ІР-камеры), установку и собственную инфраструктуру для обеспечения безопасности своих клиентов и их имущества».

Следующий логичный шаг — управление системой безопасности с мобильного телефона. Аппаратные возможности для этого уже есть, только достаточно широкие каналы связи доступны не везде.

«Мы уже сейчас тестируем программу для айфона, которая позволяет дистанционно следить за состоянием охранных систем»,— говорит Илья Каковкин.

При этом нет смысла ограничиваться одними камерами и датчиками движения. Туда же будут поступать сигналы о пожаре, температуре в комнатах, об утечке газа и проч. В общем, весь функционал «умного дома». То есть одна и та же программа поможет впустить в дом забывшего ключи сына и наполнить водой ванну.

Преступники будущего

В принципе многие технические новинки сейчас избыточны. Не имея цели украсть какую-то определенную ценность, а в жизни это бывает куда реже, чем в кино, преступники стараются избегать сложной техники. Если автомобильные воры в большинстве своем технически грамотные ребята, то домушники чаще всего преступники старой закалки. Они отлично залезают в форточки и вскрывают любой сейф за 30 минут, но пасуют перед простейшей электроникой.

«В нашей практике не было случаев, чтобы кто-то стал перепрограммировать или взламывать охранную сигнализацию, — признается Илья Каковкин. — Преступники просто ищут другую, незащищенную квартиру. Поскольку только 5% жилищ ею оборудовано, грабителям есть из чего выбирать».

Но рано или поздно криминал вынужден будет реагировать на технический прогресс. В Лондоне, например, после повсеместной установки видеокамер уличная преступность сократилась на 30%. Аналогичный вариант с квартирными кражами, конечно, тоже не исключен, но электроника и беспроводные технологии имеют свои слабые места. Вполне возможно, что лет через 20 грабить начиненные электроникой квартиры будут не домушники с отмычками, а хакеры.

Никита Аронов



Комплекс элитных особняков ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4

В центре Москвы

«Итальянский Квартал» — единственный в своем роде проект на рынке элитной недвижимости, сочетающий редкие для столицы преимущества: расположение в самом центре Москвы, в двух километрах от Кремля с тишиной и уютом приватной территории.

В минутах ходьбы от «Итальянского квартала» — Тверская улица и станция метро «Маяковская». В шаговой доступности находятся несколько парков: Екатерининский, Миусский, Детский парк на Делегатской и Парк Эрмитаж.

> 28-000-28 italkvartal.ru

дом архитектура

Цена фасада

градостроительство

Архитектурная привлекательность жилого здания остается на одном из последних мест среди покупательских предпочтений. Оказывается, зря. Если в момент продаж на первичном рынке цена шедевра и посредственности практически одинакова, то уже через несколько лет первый начинает расти в цене опережающими темпами. То есть для частного инвестора вложения в архитектуру оказываются более выгодны, чем для девелопера.



Михаил Белов. Дом в Филипповском переулке. 2005 фото михаила белова

Вверх по лестнице

Как правило, девелоперы и застройщики опираются на актуальную ситуацию: им нужно быстро построить и быстро продать. Инвестору — коим является в конечном счете покупатель — нужно, чтобы его деньги, вложенные в дом, преумножались. В качестве критериев гарантированности этого процесса в порядке убывания идут место, размеры, технические характеристики (обеспечивающие долговечность и комфорт) и в последнюю очередь архитектура.

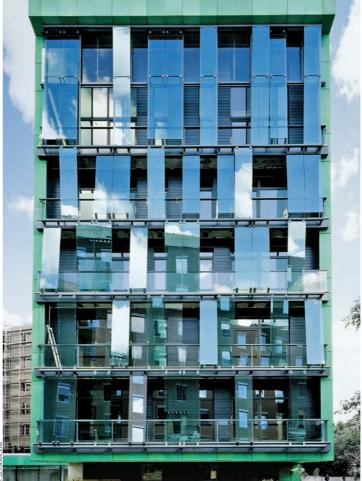
«Строительство жилого дома является спекулятивным проектом,— утверждает Людмила Потапова, руководитель отдела продаж проекта "Италь-



Никита Бирюков. Дом в Хилковом переулке. 2010 фото юрия пальмина

янский квартал" ("Гута девелопмент").— Вы строите, продаете, считаете прибыль. По сути, на этом деятельность девелопера закончена. Это не проект по строительству доходного дома, который должен многие годы приносить прибыль. Поэтому если так посмотреть на проблему, то в целом вопрос дорогой качественной архи-

тектуры для девелопера не стоит на первом месте. Но профессиональные девелоперы понимают, что ценообразование следующего проекта, когда он будет продаваться, зависит от успешности предыдущего. С этой точки зрения качественная архитектура, конечно, важна. К примеру, два дома класса А на одной улице — один хо-



Сергей Скуратов. Дом Соорег House в Молочном переулке. 2003



Бюро «Проект Меганом». Дом в Молочном переулке. 2002

роший, другой не очень с точки зрения архитектуры — на момент первичной продажи будут стоить практически одинаково, но через пять-десять лет квартиры в доме с хорошей архитектурой будут стоить значительно дороже».

Ирина Могилатова, генеральный директор компании Tweed, подтверждает: «Цены на вторичное жилье в комплексе "Новая Остоженка", не отличающемся архитектурными достоинствами, на 30% ниже, чем, например, цены на вторичное жилье в таких расположенных по соседству домах, как Соорег House Сергея Скуратова или Сгузтаl House, спроектированный Юрием Григоряном. В некоторых случаях разница момот состарияти 40% и боли портистем поставляти.

жет составлять 40% и больше». Таким образом, архитектура включается в круг инвестиционных интересов покупателя. Его «профессионализация» как инвестора происходит тем успешнее, чем ответственнее он подходит к вопросам перспективы своих вложений. В массе этого пока не происходит, но тенденция налицо. «На сегодняшний день критерий местоположения остается на первом месте, он наиболее важен, но архитектура, по моему мнению, выходит на второе место, - говорит генеральный директор компании Welhome Анастасия Могилатова.— Несколько лет назад это не было столь значимым. Мы работали с такими клиентскими предпочтениями, как определенная планировка, удобный метраж. А в последние несколько лет архитектурная составляющая стала очень значимой».

Имя и стиль

Один из критериев долгосрочных прогнозов — имя архитектора. Как бы ни менялись вкусы, жители всегда могут быть уверены, что, являясь жителями дома Жолтовского, Власова, Меерсона, они сохранят преимущества эксклюзива — сначала в виде модного бренда недвижимости, потом в виде (условно говоря) памятника. Сам стиль может устареть (как это на глазах одного поколения случилось с постмодернизмом), но здание, несущее выдающиеся примеры любого стиля, всегда предпочтительнее и ценнее, чем «никакая» застройка, пусть и весьма удобная.

Следующий вопрос, который неизбежно возникает,— это выбор стиля. Он не актуален для человека, прочно себя идентифицирующего с определенными стандартами жизни того или иного времени, а значит, и с определенной эстетикой. Но если такого самоопределения нет, то вопрос «класси-



Алексей Бавыкин. Дом в Брюсовом переулке. 2006 фото алексея народицкого

Илья Уткин. Дом в Левшинском переулке. 2004 фото игоря пальмина

ка» или «современная архитектура» встает в полный рост. Под классикой потребитель понимает городской ампир XIX века (или неоампир вроде сталинской архитектуры), реже — модерн начала XX века. Под современной архитектурой — все, что не подходит под понятие «классика».

Расплывчатость понятий требует ввести более корректные формулировки и говорить о традиционной архитектуре и современной, условно деля ее по времени «борьбы с излишествами» и наступления эры модернизма. Чем привлекательна традиционная архитектура, спрос на которую определяет многие девелоперские проекты? В сравнении с современными постройками из стекла и бетона, по поводу которых трудно представить, что они простоят 100 лет, классическая архитектура внушает людям уверенность в своей долговечности

«Архитектура должна претендовать на вечность, вызывать у покупателя ощущение, что дом простоит не одно столетие, — говорит Михаил Филиппов, архитектор, работающий с традиционными формами. — Классика — это на века. Сегодняшний покупатель не хочет вкладывать деньги во временные дома, а хочет такую недвижимость, которую сможет передать своим детям и внукам».

дать своим детям и внукам».

Категоричность подобного утверждения противоречит статистике: спрос на традиционную архитектуру и современную в Москве примерно одинаков. Екатерина Гурьева, руководитель департамента продаж городской недвижимости компании Intermark-Savills, отмечает: «Предпочитают ли современную архитектуру? Да. Ее выбирают, выбирают уверенно, выбирают люди молодые, люди в возрасте. Выбирают очень часто».

Потребительские качества

Девелоперы отмечают, что представления о современной

у потребителя сильно изменились — отчасти благодаря расширению кругозора, отчасти потому, что архитекторы повернулись лицом к заказчику. Да и ситуация изменилась. Сергей Скуратов, автор «Садовых кварталов», говорит об этом так: «В начале 2000-х годов мы строили отдельные дома на хороших территориях, этих территорий было много. И самая главная проблема, которая стояла перед архитекторами,это снятие социально-этического напряжения, которое неизбежно возникает тогда, когвый элитный дом по ется среди домов старого фонда. Мы тогда предлагали разные решения. Одно из них было — сильно не выпендриваться, а делать дом как можно проще и скромнее. Сейчас, когда мы делаем, к примеру, "Садовые кварталы", то пытаемся решать совершенно другие проблемы. Мы пытаемся свести к минимуму социальную невключенность, обособленность жилой застройки. Этот квартал со всех сторон окружен инфраструктурой, куда может прийти любой, и это абсолютно не будет мешать тем, кто там будет жить. И здесь надо думать о внутренних дворах, о внутренних фасадах, о тех вещах, о которых раньше мы не думали».

архитектуре в последние годы

Архитекторы думают о вещах, которые покупатель просто «не имеет в виду», но которые влияют на архитектуру, то есть на то, каким будет фасадное решение. Николай Лызлов, автор жилого комплекса «Город яхт» на Ленинградке и «Башни» на улице Орджоникидзе, говорит следующее: «Качественная архитектура — это не только фасад, это еще и планировка. Элитный дом должен отличаться от простого настолько, насколько пятизвездный отель отличается от четырехзвездного, а не просто размером кроватей».

На языке профессионалов это называется типологией: различные типы планировки отвечают различным стилям и характеру жилья. В классике они свои, в модерне — свои. В конечном результате содержание, если оно не фальшиво, отражается на фасаде.

Таким образом, становится очевидно, что архитектура, не являясь сегодня приоритетным и решающим фактором выбора клиента-покупателя, тем не менее все больше и больше влияет на стоимость жилой недвижимости, становясь средством самоидентификации владельца в настоящем и гарантией сохранения ценности объекта в будущем.

Елена Гонсалес

Жилой комплекс бизнес-класса на Мытной НГЛИЙСКИЙ Квартал





500 00 20 { TÜK } englishkvartal.ru