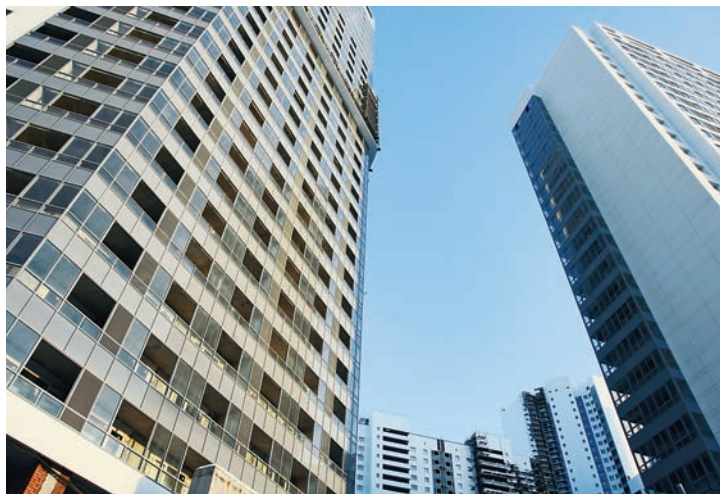


# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Доходные места

расклад



«Скай Форт»: этот жилой комплекс бизнес-класса начал строиться в кризис и, один из немногих в своем сегменте, оказался успешным  
ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

(Окончание. Начало на стр. 1)

### Преимьянные сложности

Несколько иначе обстоят дела с проектами бизнес- и элит-классов. Эти сегменты рынка наиболее тяжело переживали кризис, поскольку в сложные времена люди не готовы были рисковать своими деньгами и вкладывать их в начинающиеся стройки. Именно поэтому основной объем замороженных проектов пришелся как раз на сегмент премиум-жилая. Кроме того, именно в верхнем ценовом сегменте произошла наиболее явная диверсификация проектов на удачные и неудачные.

«Успешность проектов на элитном рынке обеспечивали прежде всего уникальность самих объектов с точки зрения концепции, удачное расположение и правильное ценообразование. В большинстве случаев в сегментах „премиум“ и „элит“ в кризис выигрывали те, кто первым начал снижать цены», — рассказывает гендиректор компании «Элит Центр» Александр Дьяченко. «Успешность престижного проекта определялась гибкой ценовой политикой. Если до 2008 года ни о каких уступках и скидках и речи не шло, то в кризисный

период удержать покупателей смогли те компании, которые снизили цены на 10% и более», — добавляет Александр Зиминский.

Наиболее удачными проектами в элитном сегменте эксперты считают «Итальянский квартал», «Четыре солнца», «Трилогию» и Four Winds. В сегменте бизнес-класса Василий Митко выделяет следующие проекты: ЖК «Зодиак» (ФСК «Лидер»), ЖК «Академия-Люкс» (ЗАО «Проминдустрия АГ»), ЖК «Светлый город» (ООО «Рантект») и ЖК «Виноградные пруды» (ЗАО «Прима-мех»), а также «Скай Форт» (компания «Столица»).

Во многом успех этих проектов определялся адекватным уровнем цен.

По такому пути пошли инвесторы комплекса «Четыре солнца», которые также снизили цены на квартиры, что позволило им распродать проект еще в самом начале кризиса.

Несколько иной путь выбрал девелопер проекта «Итальянский квартал» «Пути-Девелопмент». «Итальянский квартал» удержал покупателей за счет действительно оригинальной архитектурной концепции и быстрого реагирования на изменившиеся требования клиентов. «Изначально концепция „Итальянского квартала“ пред-



ЖК «Четыре солнца»: в начале кризиса здесь можно было купить элитную квартиру по цене, близкой к демпинговой  
ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

полагала очень большие площади квартир — в основном по 200–300 кв. м. Однако в кризис в проект был внесены изменения: площади многих квартир были уменьшены, предусмотрены даже студии меньше 100 кв. м. В результате своевременного внесения изменений получились проект, полностью удовлетворяющий требованиям целевой аудитории и не потерявший в качестве», — рассказывает Александр Зиминский.

### Зерна от плевел

Остальные проекты верхнего ценового сегмента пока пользуются куда меньшим спросом. «Многие проекты испытание

кризисом выдерживали с трудом — строительство велось с перебоями, продажи то приостанавливались, то снова возобновлялись», — признает Александр Зиминский. В элитном сегменте это связано с изменением конъюнктуры рынка. «Если до кризиса большая часть элитных новостроек распродавалась еще на стадии котлована, то сейчас ситуация диаметрально противоположная», — говорит Александр Дьяченко. — В разгар кризиса спроса на квартиры на начальной стадии строительства практически не стало. Это привело к тому, что на рынке в этом году появилось очень много уже построенных и сданных госкомис-



«Марфино»: микрорайон экономкласса, который в первый год кризиса предложил самую низкую цену  
ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

сии элитных объектов с большим объемом нереализованных квартир».

Не очень успешными были и некоторые объекты бизнес-класса, многие из них заморожены. Например, в начале кризиса планировались к выходу на рынок, но сейчас остаются замороженными такие проекты, как ЖК «Мирный» на проспекте Мира, «Дом на Мосфильмовской», «Лосинный остров». Основными проблемами этих проектов являются несоответствие заявленного класса реальному качеству строительства, высокие цены, большая кредитная нагрузка застройщиков, не позволяющая привлекать новые кредиты, неудачная концепция, а также высокая конкуренция. Многие эксперты убеждены, что рано или поздно девелоперам удастся вдохнуть новую жизнь и в эти проекты, но произойдет это не раньше, чем рынок жилья полностью восстановится.

Таким образом, желающим приобретать жилье в «кризисных» проектах следует быть предельно осторожными. «Успешность или провал проекта в кризис если и не во всем, то во многом зависит от профессионализма команды. Образно говоря, у двух девелоперов может быть одинаковая сумма собственных средств, только один из них сумеет использо-

вать ее с максимальным эффектом, а другой растратит по принципу „КПД паровоза“, — рассуждает Александр Зиминский. — Кризис наглядно показал, что не все команды одинаково профессиональны — в первую очередь остановились городские и загородные стройки пресловутых непрофильных участников».

По мнению же Александра Дьяченко, основными критериями успешности проекта являются реализация квартир в рамках 214-ФЗ, непрекращающаяся стройка, большой дисконт от докризисных цен, а также принадлежность проекта некрупному девелоперу с собственными деньгами, а не «монстру» с огромной кредитной нагрузкой. «Один из критериев, на которые следует обращать внимание, — соотношение в проекте собственных средств застройщика и заемными говорит о большей вероятности успешной реализации проекта», — соглашается Мария Литинецкая. «Обращать внимание в любом случае стоит на темпы строительства; даже при стагнации на рынке цена за квадратный метр растет по мере готовности объекта», — добавляет Александр Хрусталев.

Антон Бельх

## прямая речь

### А вы собираетесь инвестировать в недвижимость?

Юрий Грымов, режиссер:

— У меня вновь есть ощущение дутости рынка недвижимости. Как до кризиса, так и сейчас нас просто пытаются убедить, что все хорошо. А на самом деле это не так — достаточно проехать по Москве и посмотреть, сколько домов стоит незастроенными. Сейчас если и инвестируют в рынок недвижимости, то только банки и инвестиционные, для других инвесторов недвижимость слишком высока в цене, и не стоит ждать ее роста.

Вячеслав Глазыхев, член Общественной палаты:

— Ризиторы всегда надвывают ситуацию. Но у меня складывается впечатление, что потребительский спрос со стороны тех, у кого есть возможность платить за жилье по тем ценам, что сложились в Москве, либо исчерпан, либо близок к исчерпанию. То есть ситуация такова, что количество денег на руках у тех, кто может вкладываться, скорее сокращается, нежели увеличивается. И не думаю, что цены долго удастся удерживать на сегодняшнем уровне. Некоторое время, конечно, продавцы будут тянуть с реализацией объектов, но она и так затянута. Вот комплекс на Беговой — число горящих окон там ничтожно, реализация затягивается. Очень многое будет зависеть от того, как быстро введется новая схема налога на недвижимость. Пока действует нынешняя, некоторое время можно удерживать цены на этом уровне, когда будет введена новая схема, то инвестиции в жилую недвижимость будут невыгодны и от нее придется отказываться. А это означает, что в перспективе двух лет возможен спад цен, несмотря на инфляцию.

Динияр Билялетдинов, футболист:

— Да, я буду рассматривать варианты покупки недвижимости, это надежный источник для инвестирования. Тут не в словах экспертов дело, а в возможности заработать. Рынок оживает, цены будут расти. В прошлом году мне удалось купить участок земли в Подмоскowie для последующей перепродажи. Думаю, скоро придет время, когда я его смогу реализовать. Те, кто додумался купить

недвижимость в Сочи до олимпийских строек, сейчас получают огромную прибыль. А вот сегодня инвестировать в олимпийскую столицу мало толку: Олимпиада пройдет, и цены упадут. Я думаю, самый надежный вариант — выкупать недвижимость во время строительства и продавать в момент сдачи объекта.

Михаил Ефремов, актер:

— Я бы с удовольствием инвестировал деньги в недвижимость. Никогда не сталкивался с новостройками, все больше покупал и продавал жилье на вторичном рынке, но и то я вижу, как сильно выросли цены на жилье в Москве. Поэтому вложение средств в жилье именно в Москве — это очень хорошие инвестиции.

Галина Хованская, депутат Госдумы («Справедливая Россия»), член комитета по строительству и земельным отношениям:

— Пора начать инвестировать в социальное жилье. У нас огромное количество очередников, которые с 1980-х годов ждут своей квартиры. Это самые незащищенные категории, я не могу смотреть на то, как они отчаиваются. Пока строительство социального жилья финансируется через бюджет, не можнопривлекать и частный капитал, давая за это некие преференции, например налоговые послабления. Тогда ситуация улучшилась бы. Государство, к сожалению, плотно занимается только жильем для военнослужащих, забывая об остальных категориях граждан, нуждающихся в квартире.

Степан Михалков, ресторатор:

— Пора была вчера. К сожалению, цена на коммерческую недвижимость за кризис не сильно упала — падали только цены на аренду. Но несмотря на это, сейчас выгодно вкладываться в коммерческую недвижимость, чтобы потом зарабатывать на ее аренде либо заработать на ее продаже — уверен, цена в Москве на недвижимость будет только расти.

Андрей Хазин, зампред комитета Совета Федерации по экономполитике, предпринимательству и собственности:

— Лучшее было инвестировать в недвижимость в момент наивысшего падения ее стоимости. Теперь-то мы знаем, что эта точка пройдена год-полтора назад. Хотя даже сейчас инвестиции в недвижимость, особенно в Москве, будут выгодными. Но недвижимость не мой бизнес, и я стараюсь не инвестировать в те сферы, в которых не все понимаю. Поэтому довольствуюсь только тем, что нужно мне и моей семье для жизни.

## ANIMA LOCİ: НУЖНА ЛИ ГОРОДУ ДУША?

Главной премьерой сегмента элитной городской недвижимости 2010 года стал проект Knightsbridge. Private park в Хамовниках, который вывела на рынок компания «РЕСТАВРАЦИЯ Н». Ее генеральный директор Энвер КУЗЬМИН редко дает интервью. Компания предпочитает частым публичным заявлениям планомерную реализацию объектов на неизменно высоком уровне, чем и заслужила безупречную репутацию и авторитетность своих оценок сегмента элитной недвижимости.

— Энвер Васильевич, у любой медали есть оборотная сторона. Какие проблемы, о которых нужно говорить сегодня, скрываются за красивыми фасадами элитных домов?

— Элитный объект — уже не просто дом в топовой локации. Сегодня застройщик, который рассчитывает на успешную реализацию проекта, должен понимать, ставить во главу угла вопрос чистой прибыли — позиция более слабая. При выводе элитного жилья сегодня равноценны качество объекта и высокий уровень комфорта среды, в которую попадает житель. Мы выступаем против юмкментисической политики девелоперов. Это одна из проблем, о которой стоит говорить. Нужны ли покупателю антициклические проекты, которые переключают кислород городу?

— Возможна ли в столице ситуация типичная для Европы, когда негативная оценка архитектуры проекта со стороны жителей способна остановить его реализацию?

— Я считаю, что город и может и должен регулировать новые проекты. Вопрос в обязательности исполнения законодательства, кстати, в России оно достаточно жесткое. Оценка населения зависит от культурного уровня и меры ответственности каждого. Большинство мегаполисов неоднородны по застройке. Есть столицы, Лондон к примеру, где современные проекты органично вписываются в историческую часть, не создавая диссонанса в восприятии городской среды. Многое зависит от девелопера: эстетик и целесообразности его проекта. Просто не надо думать и делать по шаблону. Например, здание La Defense в Хамовниках очень органично вписалось в застройку. Стоимость квадратного метра в этом доме даже спустя много лет остается неизменно высокой. Город принял этот проект. Мы в свою очередь стараемся относиться к городу с уважением.

— Компания «РЕСТАВРАЦИЯ Н» создала немало знаковых домов в Хамовниках. Это один из наиболее перспективных с точки зрения элитной застройки районов. Как влияет городская среда на реализацию проекта Knightsbridge. Private park?

— Парадокс в том, что на протяжении многих лет в большой степени сама компания «РЕСТАВРАЦИЯ Н» влияла на пространство города. Мы считаем, что застройщик, который дорожит своей репутацией, должен не просто зарабатывать, но и нести ответственность за свои действия. Есть подход не только экономически оправданный, но помогающий получить желаемую премию более эффективно, учитывая долгосрочные интересы и владельце бизнеса, и города. На одной и той же площадке можно проповедовать разную политику. Можно на территории 3 га в центре города построить 10 элитных особняков, а можно 170 тыс. кв. м. При больших объемах экономика в абсолютных цифрах впечатляет, но эффективность проекта, в котором элементарно не просчитано количество парковочных мест, будет ниже. А ведь размер премии, которую готов платить покупатель рынку, зависит именно от конечного качества продукта.

Не надо забывать о том, что качество в девелопменте регламентируется. Оно складывается из

множества деталей. Есть очевидные вещи — оригинальные архитектурные решения, качество материалов, инфраструктура, продуманные планировки. Есть менее очевидные, которые надо рассматривать в перспективе. Например, уже сейчас мы понимаем, что после вывода ряда новых объектов в Хамовниках движение в некоторых переулках будет просто парализовано. Откровенно говоря, 4 особняк Knightsbridge вряд ли сыграют в этом вопросе фатальную роль. Но, учитывая интересы наших клиентов, многие из которых совершали повторные инвестирования в объекты «РЕСТАВРАЦИИ Н», мы должны решить эту проблему уже сегодня. Наши специалисты прорабатывают вопрос реорганизации движения в районе. И это не первый подобный опыт. За 3 месяца мы смогли перевести в односторонний режим движение в Большом Саввинском переулке. Это не большие затраты, но насколько улучшает качество жизни. Кто-то скажет: «По большому счету, ну какое до этого дело девелоперу». Но как можно быть равнодушным к очевидным проблемам города, в котором растут твои дети? Мы продаем не метры элитной застройки. Мы предлагаем уровень жизни, который исходит из определенной философии и ценностей покупателя.

— А каковы на Ваш взгляд основные ценности сегодняшнего покупателя?

— Это нелепый стереотип, что покупатель, обладающий большим материальным ресурсом, ограничен, равнодушен и несведущ. Сегодня для людей, совершающих покупку, стоимость квадратного метра должна быть оправдана качеством дома и высоким уровнем комфорта. Преимущественно клиент приобретает недвижимость с расчетом на долгосрочное проживание. Соблюдая интересы конечного пользователя, ты в итоге получаешь благодарность и уважение. Если мы позиционируем проект как уникальный, элитный, а мы всегда выводим на рынок только эксклюзивные объекты, то должны думать не только о том, какое впечатление произведет дом и насколько престижно называть его адрес. Мы должны думать о последующей повседневности жизни в этом доме.

Пример Knightsbridge. Private park показателен с точки зрения закладки в проект интересов покупателя. Мы работали над его форматом почти пять лет. Как ни странно, основные ценности мало меняются с течением времени — изысканная архитектура, высокое качество, камерность, защищенность, комфортная среда, уютная зеленая зона. Собственно, район Хамовников всегда отличался особенная атмосфера. Люди, жившие здесь и в 19 веке, а это в большинстве своем дворянские семьи, люди, выбирающие его в 21-м, способны по достоинству оценить и эстетику района, прекрасные старые особняки, тишину и покой улиц, приятные для прогулок парки. Я сам родился и живу в Хамовниках и могу сказать с уверенностью, что более уютного места, где чувствуешь себя спокойной и защищенно, в городе нет.

Все объекты, которые реализовывала «РЕСТАВРАЦИЯ Н» в Москве или Санкт-Петербурге — это небольшие знаковые дома в исторических зонах, но у каждого есть своя изюминка. Создавая



Knightsbridge, мы стремились к синергии традиций усадебной культуры, в основе которой — уважение и сохранность семейных традиций и высокого качества современного жилья. Особняки Knightsbridge располагаются в парковой зоне площадью в 2 га, которая является частью комплекса. Это уникальное решение для элитного сегмента. Оно придает размеренность жизни, ощущение цельности окружения. Кроме экологичности Knightsbridge отличает продуманная инфраструктура и большой спектр сервисных услуг.

— Реалии сегодняшнего дня таковы, что девелопер элитного жилья практически всегда вынужден внедряться в очень хрупкий пласт исторических кварталов. Какой должна быть градостроительная политика в данном вопросе?

— Минимальная единица измерения, уместная в градостроительной политике для принятия разумных решений, — квартал. Все, что мы имеем в Хамовниках, — это точечная застройка. И она должна производиться по совести. В последние годы в Москве многое зависело исключительно от степени сознательности девелоперов. Были примеры, когда компании выходили на IPO, заявляя при этом несуществующие метры. Им важно было показать в балансе объем, как строить — все равно. Такой подход при точечной застройке недопустим. Ведь речь идет о единичных проектах, реализация каждого затрагивает вопрос однородности, сохранности и развития исторического центра.

— Но есть компании, ведущие только элитное строительство, которых отличает очень бережное отношение к городу.

— Безусловно. Но опять же, это не специфика элитного строительства. Просто в нашем сегменте все нюанс и детали, которые «делают» проект, более заметны. Они создают репутацию компании и дают дополнительную ценность ее бренду. Поэтому мы всегда думаем с опережением. Например, в свое время мы принимали участие в восстановлении парка «Усадьба Трубецких». Позже, когда на рынок был выведен одноименный дом премиум-класса, эта рекреационная зона прибавила ему дополнительную ценность. В итоге этот дом по улице Усачева открыл рейтинг 2010 «100 самых дорогих домов Москвы» Forbes. Мы не беремся за масштабные проекты девелоперские, социальные или благотворительные. Но, возможно, это и к лучшему. В тех небольших делах, которые мы делаем, нам проще и быстрее достичь конкретного видимого результата и очевидной пользы для города, который нам дорог.

На правах рекламы

Жилой комплекс бизнес-класса на Мытной

Английский Квартал

500+00+20 { ПИК ГРУППА } 232+03+03

englishkvartal.ru

... Маленькая Англия в Большой Москве

ПРАЗДНИЧНЫЕ УСЛОВИЯ в январе