

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ
ЖИЛОЙ ДОМ | РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ | №1 [02] ФЕВРАЛЬ 2011
WWW.UFA.KOMMERSANT.RU

ЖИЛОЙ ДОМ

КОММЕРСАНТЪ УФА

Ожидание рождает повышение | 10
Элитка с видом на «железку» | 22
Комфорт в деталях | 24

**дополнительный
балкон**

UniCredit Bank



**до 31 марта -
без комиссии!***

МЕНЬШЕ РАСХОДЫ ПО ИПОТЕКЕ БОЛЬШЕ БУДУЩАЯ КВАРТИРА

* Ставка 10,00% годовых в рублях (значение ставки фиксируется на один год, по истечении указанного периода она изменяется с периодичностью один раз в шесть месяцев, и определяется как сумма значения индекса MosPrime6M + 5,50%). Цель кредита - приобретение квартиры или коттеджа на вторичном рынке жилья (в залог передается приобретаемая недвижимость). Срок кредита - от 1 года до 30 лет, сумма от 250 000 рублей до 9 000 000. Первоначальный взнос не менее 20% от стоимости квартиры и не менее 30% от стоимости коттеджа. Ставка действует при наличии комплексного ипотечного страхования, стоимость которого определяется согласно тарифам выбранной страховой компании. Комиссия за организацию кредита - отсутствует при подаче заявки с 1 февраля по 31 марта 2011 года. Мораторий на досрочное погашение - 6 месяцев, по истечении срока моратория - без комиссий, минимальная сумма досрочного погашения - 25 000 рублей. Рассмотрение заявки - без комиссии. Неустойка за несвоевременное погашение задолженности по кредиту (в валюте кредита) - 0,2 % от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки. Условия и тарифы действительны на 01.02.2011 г. ЗАО ЮниКредит Банк оставляет за собой право изменять условия и тарифы без предварительного уведомления. Не является публичной офертой, определяемой положениями Статьи 437 (2) Гражданского кодекса Российской Федерации. Подробные условия о получении кредита можно узнать в отделении ЮниКредит Банка, или на сайте www.unicreditbank.ru.

г. Уфа, ул. Кирова, 27;
пр. Октября, 37;
тел. 292-08-40; www.unicreditbank.ru

 **UniCredit Bank**



НАТАЛЬЯ РЕТИНСКАЯ
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
«ЖИЛОЙ ДОМ. УФА»

ЖИЛОЙ ДОМ

в номере
№1

3

Начало года — это всегда подведение итогов года ушедшего, планы и прогнозы на будущее. В февральском выпуске «Коммерсантъ. Жилой дом» предоставляет нашим читателям уникальную возможность одними из первых ознакомиться с официальной статистикой рынка строительства жилья и ипотечного кредитования в республике за 2010 год.

Начало 2011-го года в Башкирии ознаменовалось повышенным вниманием правительства республики к ситуации в строительной отрасли. Принято сразу несколько ключевых решений, касающихся развития рынка доступного жилья и создания привлекательных условий для компаний-застройщиков. К решению задачи подтягивается банковский сектор: все больше участников рынка делают ипотечные программы более доступными клиентам. В этом номере мы попытались прояснить ситуацию по некоторым компаниям-застройщикам, обзорный материал об этом: «А может подождать, пока построят дом» (стр. 18). Как складывается ситуация на рынке ипотечных кредитов: «Ипотека: постепенное восстановление» (стр. 6). Что такое «единое окно» — для кого и для чего создается эта система (стр. 14).

Кроме того, в этом номере читатель найдет обзорный материал о рынке недвижимости Москвы и Подмосковья: «Ожидание рождает повышение» (стр. 10). Всем удачи в реализации задуманных планов!



6

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

Ипотека: постепенное восстановление
Госбанки «сбивают» ставки



14

ТРЕНД

Механизм «единого окна»: проблемы и перспективы
«Единое окно» позволит увеличить объем инвестиций на 30-40%



8

ПРОВЕРОЧНАЯ РАБОТА

А может подождать, пока построят дом
Покупка первичного жилья требует особой осмотрительности



6

ГОРОД

Поляна городского типа
Олимпийские сотки по рублевским ценам

Коммерсантъ. ЖИЛОЙ ДОМ рекламное издание | РЕДАКЦИЯ «ЖИЛОЙ ДОМ. УФА» | Генеральный директор РУСТАМ МУРАТОВ
Директор по рекламе АННА МАЛКОВА | Директор по распространению НАТАЛЬЯ ШАГИЕВА | Верстка АЙРАТ ШАРАФУТДИНОВ | Дизайн АРТЕМИЙ ХОДОРОВ
Руководитель проекта НАТАЛЬЯ РЕТИНСКАЯ
Тел. редакции (347) 246 2528, 292 7965

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА | Главный редактор АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ
Главный художник МАКСИМ ЛЮБАНОВСКИЙ | Автор дизайн-проекта АНАТОЛИЙ ГУСЕВ | Ответственный секретарь КРИСТИНА ОЗМАНОВА
Билд-редактор ВИКТОР КУЛИКОВ | Верстка ЕЛЕНА КАЗАКЕВИЧ | Директор по печати АЛЕКСАНДР ПЛОТНИКОВ | Руководитель проекта АЛЕКСЕЙ ХАРНАС
Тел. редакции (499) 943 9774

УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «Коммерсант. Издательский дом» 125080, Москва, ул. Врубеля, 4, (499) 943 97 71, 943 97 68. | ЖУРНАЛ «КОММЕРСАНТ. ЖИЛОЙ ДОМ» ЗАРЕГИСТРИРОВАН
в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство
ПИ №ФС77 – 28150 от 27 апреля 2007 года

ИЗДАТЕЛЬ ООО «Коммерсантъ-Башкортостан» 450022, Уфа, ул. Менделеева, 137, (347) 246 25 28, 292 79 65. | ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ ГУП УФИМСКИЙ
ПОЛИГРАФКОМБИНАТ 450001, Уфа, проспект Октября, 2. (347) 223 77 01, 223 97 00. | ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ: 21.02.2011 Г. ЗАКАЗ №2.0038.11.

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО в составе газеты «Коммерсантъ», адресной рассылкой по юридическим лицам и дополнительным тиражом в риелторских компаниях, ресторанах, отелях, автосалонах, студиях дизайна, мебельных салонах.
Тираж по Уфе 5 000 экз.

СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ (347) 246 25 27, 246 25 28, 292 79 65
ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ПРЕСС — СЛУЖБА ИД «КОММЕРСАНТЪ»

Редакция не предоставляет справочной информации. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.
Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Коммерсант. Жилой дом», допускается только на основании письменного разрешения издателя.

Жилье эконом класса станет доступнее

4



Успех реализации данного проекта зависит от взаимодействия всех участников процесса: банков, компаний-застройщиков, органов власти и представителей надзорных органов

АЛЕКСАНДР МАРЬИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН:

«Министерством экономического развития совместно с министерствами и ведомствами республики разрабатывается программа субсидирования части процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам за счет средств бюджета республики. Предлагаемая мера направлена, в первую очередь, на снижение финансовой нагрузки на ипотечного ссудозаемщика».

В целях увеличения объемов строительства жилья эконом-класса предлагается внедрить механизм субсидирования процентных ставок по ипотечным жилищным кредитам, предоставляемым в республике кредитными организациями.

Программа рассчитана исключительно на первичный рынок многоэтажного жилья.

Снижение бремени платежей по ипотечным жилищным кредитам граждан предполагается осуществлять путем компенсации за счет средств бюджета Республики Башкортостан части затрат по уплате процентов.

Субсидирование планируется осуществлять в размере трех процентных пунктов от процентной ставки по кредиту в течение первых пяти лет кредитования заемщика.

Участвовать в программе смогут граждане — жители республики, соответствующие банковским требованиям платежеспособности. Поскольку программа направлена

на развитие рынка жилья эконом-класса, будет ограничиваться предельной стоимостью одного квадратного метра жилья.

Субсидирование части процентов на рефинансированных, иначе говоря, перекредитованных заемщиков, распространяться не будет.

Динамика основных показателей по ипотечному кредитованию в Башкортостане такова, что за истекший год граждане республики были прокредитованы на сумму 6,7 млрд рублей, что почти в три раза превысило уровень 2009 года, в то время как в целом по России объем кредитования вырос в 2,5 раза. Вместе с тем, как в Республике Башкортостан, так и в целом по Российской Федерации, объем выданных кредитов составил немногим более половины величины 2008 года.

Наблюдается положительная динамика и в условиях, на которых выдаются кредиты. Средневзвешенный срок кредитования по ипотечным жилищным кредитам, выданным в

рублях, по итогам года составил 187,8 месяца (в 2009 году — 186,5 месяца). Средневзвешенная процентная ставка по ним сложилась на уровне 13,2% (в 2009 году — 14,2%).

По отдельным показателям (объем выданных ипотечных жилищных кредитов, количество выданных кредитов) по итогам 2010 года Республика Башкортостан занимает четвертое место среди регионов, входящих в Приволжский федеральный округ, уступая Республике Татарстан, Самарской области и Пермскому краю.

Так, объем выданных ипотечных жилищных кредитов жителям республики составил 6,744 млрд рублей, количество выданных кредитов — 7,323 тыс.

Средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным жилищным кредитам в республике в сравнении с регионами ПФО является одной из наиболее высоких (13,2%), выше — только в Республике Мордовия (13,9%). Самая низкая — в Удмуртской Республике (9,8%). ■

15,9%

на столько увеличился объем построенного и введенного в эксплуатацию жилья в городском округе г. Уфа за 2010 год по сравнению с 2009 годом. Построено 654 428 кв.м жилья, из них 295 904 кв.м многоэтажного жилья (181,4% к уровню 2009 г.) и 358 524 кв.м — индивидуального (89,3% к уровню 2009 г.). В 2011 году планируется построить и ввести в эксплуатацию 650 000 кв.м, из них 300 000 кв.м. многоэтажных и 350 000 индивидуальных жилых домов.

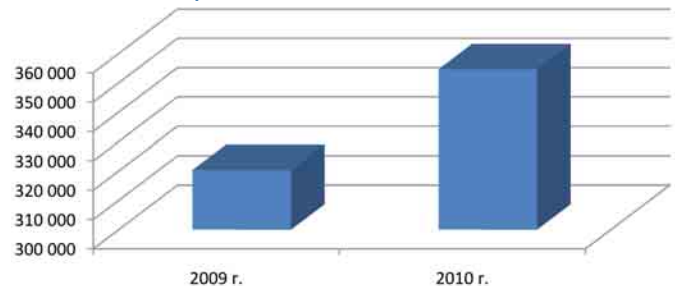
ПОСТРОЕНО И ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ



Источник: администрация городского округа Уфа

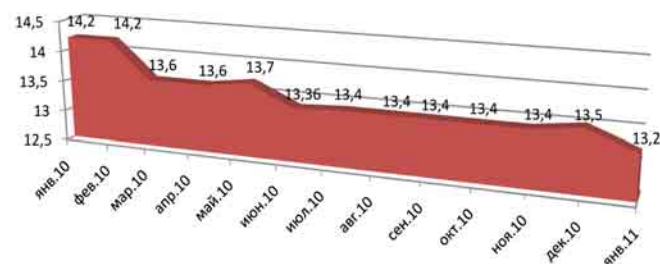
10,7 % на столько увеличилось количество зарегистрированных прав и сделок на жилые помещения за 11 месяцев 2010 г. по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. Так в 2009 году зарегистрировано 320 376 прав и сделок, а с начала 2010 года за этот же период их количество увеличилось на 34 273.

КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПРАВ И СДЕЛОК НА ЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ



Источник: Росреестр по РБ

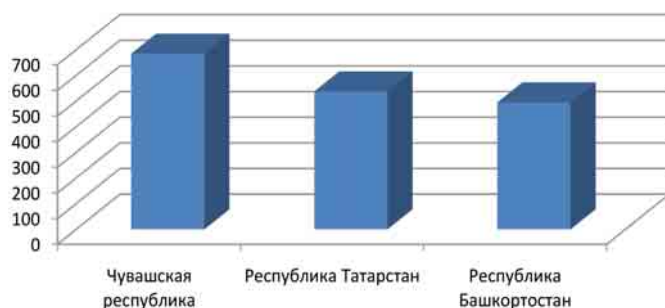
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ПРОЦЕНТАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕЧНЫМ ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ



Источник: Национальный банк РБ

6,7 млрд рублей сумма выданных населению республики ипотечных кредитов за 2010 год. Это в 2,9 раза больше, чем в 2009 году. Выдано 7 323 ипотечных кредита. Уровень просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 01.01.2011 составил 2,1%, сохранившись на уровне начала 2010 года. Сумма задолженности по ипотечным жилищным кредитам, предоставленным кредитными организациями РФ физическим лицам РБ, на 01.01.2011 составила 20,4 млрд руб., увеличившись за 2010 год на 8,5%. Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным жилищным кредитам в рублях на 01.01.2011 составляет 13,2%, средневзвешенный срок кредитования — 15,7 лет.

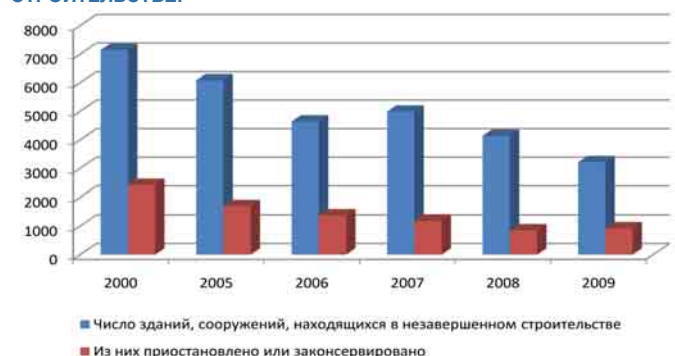
ВВЕДЕНО И ПОСТРОЕНО ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ЖИЛЫХ ДОМОВ В РАСЧЕТЕ НА 1 000 ЖИТЕЛЕЙ



Источник: Госстрой РБ

2 МЕСТО занимает республика Башкортостан по объему вводимого жилья среди регионов ПФО и на третьем месте по вводу квадратных метров на 1 000 человек.

СТРОЙКИ И ОБЪЕКТЫ, НАХОДЯЩИЕСЯ В НЕЗАВЕРШЕННОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ:



Источник: Госстрой РБ

920 объектов заморожено на конец 2009 года. Строительные компании ощутили резкое снижение заказов за период с 2007 г. по 2009 г. Средства инвесторов направлялись в основном на достройку начатых объектов.

Ипотека: постепенное восстановление

6

В первой половине 2010 года крупнейшие государственные банки выступили с новыми предложениями по ипотечному кредитованию: были снижены процентные ставки и смягчены требования к заемщикам

ИМАМГАЯЗОВА ДИАНА
ДОБОРЕЗ ЕГОР (ФОТО)

Госбанки «сбивают» ставки

Это послужило толчком к оживлению ипотечного рынка, наряду с планомерным понижением ставки рефинансирования ЦБ, которая в июне 2010 достигла рекордно низкой отметки 7,75% (для сравнения: в июне 2009 года ставка рефинансирования составляла 11,5%).

По данным Банка России, российская средневзвешенная процентная ставка по ипотеке в рублях в третьем квартале 2010-го составила 13,4% против 14,6% в аналогичном квартале 2009-го (понижение на 1,2%). По данным консалтингового агентства «Финмарт», среднерыночная ставка по рублевым кредитам в декабре 2010-го составила 15,34% против 17,58% в декабре 2009-го (понижение на 2,24%). Однако, по официальным прогнозам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), возвращение уровня процентной ставки на докризисный уровень ожидается только в 2012 году.

На данный момент в республике ипотечные кредиты в рублях на общих основаниях (для клиентов, не являющихся партнерами банка, т.е. держателями карт или прежними кредиторами) рассчитываются от 12,15% в «Сбербанке», 11% — в ВТБ-24 и 12% — в «Газпромбанке». Коммерческие банки ответили на вызов: новая минимальная ипотечная ставка в «Уралсибе» — 11,5% (с января 2011 года), в «Мой Банк. Ипотека» — 11,5% (с ноября 2010). Такая гибкость политики кредитных учреждений объясняется не только ростом их ликвидности, но и тем, что банки присоединились к государственным программам АИЖК. В регионе по этим программам работают «АФ Банк», «ИнвестКапиталБанк», «УралСиб», «Газпромбанк» и «Мой Банк. Ипотека».

Рекордно низкие процентные ставки предусмотрены в 2011 году по социальной ипотеке: по информации Госкомитета РБ по строительству и архитектуре, в нынешнем году льготная ипотечная ставка будет составлять 6% (с учетом субсидирования за счёт бюджета республики). Субсидии предназначены для жителей Республики Башкортостан, нуждающихся в улучшении жилищных условий. Ставки на покупку жилья по социальным программам АИЖК («Материнский капитал», «Военная ипотека» и др.) рассчитываются от 8% до 11,75% для граждан, попадающих под действие программ.

Возвращение новостройки

В течение 2008-2009 годов в целом по стране усложнилась процедура получения ипотечного кредита на строящееся жилье. В 2010 новостройка вернулась на ипотечный рынок республики. В настоящее время ипотечные кредиты на приобретение строящегося жилья (под залог приобретаемой недвижимости) предоставляют шесть банков: «Сбербанк», «УралСиб», «ИнвестКапиталБанк», ВТБ-24, «АФ Банк», «Газпромбанк». В Уфе минимальная ставка ипотеки для новостроек в рублях по состоянию на январь 2011 года составляет в среднем 12%.

Предложение по ипотеке на вторичную недвижимость в регионе более обширно — выделить кредит на покупку квартиры на вторичном рынке Уфы готовы более 20 кредитных организаций (по данным АИЖК, в июле 2010 ипотечные кредиты выдавали только 10 банков). Средняя ставка на «вторичку» колеблется от 11% до 14%. Примерно треть банков также работает и в области кредитования покупки коттеджей и таунхау-



Наиболее востребованной на рынке ипотечного кредитования является недвижимость в новостройках, а основная часть кредитов приходится на долю государственных банков

7

сов, ставки по которым практически сравнялись с «квартирными».

«Плавающий» процент

Ещё одной приметой времени стало возвращение ипотечных кредитов с переменными ставками. Чаще всего банки предлагают комбинированный процент: ставка фиксируется на первый период погашения кредита (обычно на пять лет), а далее рассчитывается по уровню индексов MosPrime (Moscow Prime Offered Rate), Libor (London Interbank Offered Rate) или Euribor (European Interbank Offered Rate).

Данные показатели представляют собой средневзвешенную процентную ставку по межбанковским кредитам, выраженную в рублях (MosPrime), евро (Euribor) и других валютах (Libor исчисляется для 10 валют) на разные сроки. В январе 2011 ставка MosPrime на три месяца колеблется около 4%, на шесть месяцев — 4,35%, а ставка Euribor на три месяца составляет около 1,2%, на полгода — 1,26%. В случае, если рубль подешевеет и ставка MosPrime снизится, то вы-

годность такого кредита для заёмщика повысится.

Обычно ипотечные кредиты с «плавающей» ставкой сравнительно дешевле «фиксированных» на момент их выдачи, но дальнейшее значение индекса, привязанного к курсу валют, сложно предугадать. Поэтому большинство специалистов считают оправданным приобретение ипотечного кредита с «плавающим» процентом только на краткосрочный период — до пяти лет.

«Гуманизация» ипотеки

Другой положительной тенденцией является повышение лояльности банков к заёмщикам. Это в первую очередь относится к упрощению



**МНОГИЕ БАНКИ СНИЗИЛИ
ЕДИНОВРЕМЕННУЮ КОМИССИЮ ЗА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА,
А НЕКОТОРЫЕ ОТКАЗАЛИСЬ
ОТ НЕЕ ВОВСЕ**

требований кредитных организаций к пакету документов для предоставления ипотеки. Так, теперь заёмщик может представить справку о доходах не только по форме 2НДФЛ, но и по формулярам банков. Многие банки также снизили единовременную комиссию за предоставление ипотечного кредита, а некоторые отказались от неё вовсе — это «Сбербанк», «УралСиб», «ИнвестКапиталБанк» и «Банк Москвы». Другим значимым «ослаблением» является снижение первоначального взноса до 10% и введение более гибкой системы совместных займов, при которых платёжеспособность оценивается по совокупному доходу заёмщика и созаёмщиков (до трех членов семьи).

Одним из «подводных камней» ипотечного кредита до сих пор остаётся страхование. Существует три вида страхования ипотеки: приобретаемой недвижимости, жизни и здоровья заёмщика и страхование титула сделки. В некоторых банках полное страхование является обязательным условием выдачи кредита, в дру-



ВЛАДИМИР ПОЛЕТАЕВ

ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА
НЕДВИЖИМОСТИ
«КВАРТАЛ»

— За последний год на рынке первичного жилья в Уфе наблюдается рост доли сделок с недвижимостью, заключаемых с помощью ипотеки на 20-25 %. Наибольшим спросом пользуется первичное жильё высокой степени готовности, так как покупатели пока с осторожностью подходят к покупке жилья на ранних этапах строительства. В основном, это спрос на среднюю ценовую категорию с чистовой отделкой. Что касается динамики цен, то снижение ставок по ипотеке не вызовет большого «скачка». Основываясь на аналитику и статистику нашего агентства, ожидается постепенный рост стоимости недвижимости в течение полугода.

На наш взгляд, из существующих на данный момент предложений для клиентов по ипотечному кредитованию есть несколько банков, которые наиболее востребованы заемщиками. Разница в их ставках колеблется от 1 % до 1,5 %. Заемщики при выборе банка учитывают не только «голые цифры» ставок, но и все существенные условия оформления кредита (комфортность и скорость оформления).



гих возможен отказ от одного или двух видов страхования — но платой за это станет повышение процентной ставки. Средняя ставка «незастрахованной» сделки будет менее привлекательной — кредит «прибавит в весе» от 2% до 6%.

Ипотечный рынок растет

В течение 2010 года в процессе оживления ипотечного рынка почти во всех регионах России наблюдался рост количества заключенных ипотечных договоров, общего числа проданных квартир и объема спроса со стороны населения. По данным Банка России, за три квартала 2010 года банками в РФ было выдано 187,3 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 234,1 млрд рублей, что превышает

аналогичный показатель того же периода 2009 года в 2,4 раза в количественном выражении и в 2,6 раза — в денежном. За девять месяцев 2010 года средний размер кредита вырос с 1,17 до 1,25 млн рублей (+ 7%).

Спрос населения на ипотечные кредиты всегда был высок, однако в последние годы он носил отложенный характер. В настоящее время на ипотечном рынке страны постепенно формируются условия, благодаря которым отложенный спрос переходит в реальный. Так, по данным Росреестра, доля объектов недвижимости, обременённых ипотекой, в общем количестве сделок с недвижимостью в России во втором полугодии 2009 составила 11,8%, а в третьем квартале 2010 — 14,8%.



Сдерживают развитие рынка ипотечного кредитования три фактора: стоимость квадратного метра, высокая процентная ставка по ипотечным кредитам и недостаточная платежеспособность населения

Case

Требуется ипотека на строящуюся трехкомнатную квартиру в центре города, площадью 100 кв.м. Ориентировочная рыночная стоимость — 5,5 млн руб. Приобретается семьей из трех человек, из которых один неработающий, семья не имеет иных кредитных обязательств и не является партнером банка. Срок кредитования — 5 лет, среднемесячный доход — 150 тыс. руб. Залог — только приобретаемая недвижимость.

Результаты, полученные в ходе первичных консультаций, мы систематизировали в таблицу. Оценка производится на базе информации, предоставленной непосредственно консультантами-сотрудниками банков.

Case Story: Ипотека

Мы решили проверить, как банки выполняют свои обещания быть «сговорчивее» по вопросам ипотеки и попытались взять ипотечный кредит на строящееся жилье в нескольких ведущих банках города.

Наименование банка	Широта выбора аккредитованных банком объектов*	Гибкость в аккредитации	Максимальная сумма кредита	Другие существенные ограничения
Уралсиб	5 из 10	низкая	3 млн руб.	не выявлено
ВТБ-24	7 из 10	высокая	3 млн руб.	не выявлено
Сбербанк	9 из 10	средняя	общая** — 30 млн руб.	поручительство
ИнвестКапиталБанк	2 из 10	средняя	2,3 млн руб.	ставка выше средне рыночной
Газпромбанк	нет объектов	низкая	3,25 млн руб.	кредиты не выдаются ИП

* оценка выставляется с учётом предложения по объектам заданной в кейсе группы, а не общего числа предложений;

** не рассчитана на этапе первичной консультации.



ТАТЬЯНА МИРСАЕВА,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА
ЦЕНТРА ИПОТЕЧНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ ОАО
«ИНВЕСТКАПИТАЛБАНК»

— Ситуация на ипотечном рынке в республике в целом отвечает общероссийским тенденциям. Рынок активно набирает обороты, особенно в сегменте кредитования новостроек. Если кредитные ставки на приобретение жилья на вторичном рынке с июля прошлого года возросли в среднем на 1%, то по программам кредитования первичного жилья, они, напротив, начали снижаться. В рамках национальных тенденций стимулирования застройщиков и граждан на цели приобретения квартир в строящихся домах, возможно снижение ставки в течение года в среднем на 0,5 — 1%. Сейчас клиенты часто используют возможность оформления ипотеки на длительный срок, что позволяет снизить размер ежемесячных платежей. Прошедший кризис заставил людей более рационально оценивать свои возможности: за кредитом обращаются те, кто действительно уверен, что сможет по нему рассчитаться. По итогам 2010 года уровень просроченной задолженности заемщиков по сравнению с 2009 годом стал постепенно уменьшаться. В том числе благодаря реструктуризации ипотечных кредитов Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) и за счет собственных средств банка. Практика показала, что большинство клиентов по ипотечным программам — это семейные пары в возрасте 25-35 лет с одним ребенком. При минимальном доходе семьи в 39 тыс. руб., оформляя ипотечный кредит на 20 лет на 1,9 млн руб., и при первоначальном взносе 30% ежемесячный платеж для такой семьи составляет примерно 14,7 тыс. руб. Зачастую заемщики стараются досрочно погашать «долгосрочные» кредиты.

Ожидание рождает повышение

10

В январе ценовая ситуация на рынке жилья практически не изменилась, а в некоторых секторах городской недвижимости произошло даже незначительное снижение цен и средней стоимости покупки. Однако девелоперы смотрят в будущее с оптимизмом и прогнозируют повышение спроса и цен с началом высокого сезона, особенно за городом



ГРИГОРИЙ СОЗВЕНКО

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Условная стабильность Рынок недвижимости Москвы и Подмосковья по итогам января 2011 года не продемонстрировал значительных изменений. Ценовые показатели, а также показатели спроса и предложения лишь незначительно отклонились от декабрьских. Средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке

Москвы, по данным агентства МИАН, снизилась на 1%, составив 164,6 тыс. руб.

Наиболее заметное снижение в январе произошло в сегменте элитного жилья: до 517,5 тыс. руб. за квадратный метр, или на 2,3%. Эконом-плюс и бизнес-класс снизились в цене на 0,7%, стоимость метра в таких квартирах составила 115,1 тыс. и 176,2 тыс. руб. соответственно. Только цены на квартиры экономкласса сохранились на прежнем уровне — 105,7 тыс. руб.

На вторичном рынке жилья, по данным федерального портала «Мир квартир», в январе также не произошло заметных изменений: цена квадратного метра снизилась на 0,1%, со-

ставив 169 162 руб., а средняя стоимость квартиры выросла на 0,6% (до 12 823 197 руб.). Однако при этом подешевело жилье в Зеленограде, территориально относящемся к столице: стоимость квадратного метра снизилась на 3,9% и составила 97 677 руб., а средняя цена квартиры опустилась до 5 681 860 руб.

Наиболее динамично развивается рынок многоквартирного Подмосковья. Здесь появляется намного больше новых объектов, чем в столице, и, несмотря на это, цены не падают, а удерживаются на прежнем уровне и даже немного растут. Это обусловлено высоким спросом на относительно недорогие квадратные метры в под-



ГРИГОРИЙ СОВЕНКО

В жилом комплексе «Четыре солнца» новогодние скидочные акции завершились раньше, чем в других элитных объектах

московских городах. «Недвижимость в Московской области незначительно увеличилась в цене, — говорит Василий Митько, генеральный директор агентства МИАН. — Квартиры в новом доме в среднем стали стоить больше на 0,08% — 77,3 тыс. руб. за квадратный метр. Рост цен на вторичном рынке составил 0,1%, а цена квадратного метра составила 71,9 тыс. руб. На первичный рынок Подмоскovie в январе были выведены новые объекты — их количество возросло на 7,7%, а число предлагаемых покупателям новых квартир увеличилось на 3,5%. На вторичном рынке Московской области количество предложений увеличилось на 3%».

Кредитное доверие Высокий покупательский спрос (прежде всего в недорогом секторе) все больше стимулируется ипотечным кредитованием. «По нашим наблюдениям, существенно (как минимум процентов на двадцать) увеличилось число покупателей, желающих приобрести квартиры с использованием средств ипотечного кредита. Мне это представляется добрым предзнаменованием для всего рынка жилья», — говорит Олег Самойлов, генеральный директор компании «Релайт-недвижимость».

Объемы ипотечного кредитования увеличиваются, хотя при этом никаких новых массовых ипотечных кредитных программ в последний месяц на рынке не появлялось. В компании «Мизель-Брокеридж» так объясняют этот факт: «Начало 2011 года демонстрирует нам, что люди чувствуют свою уверенность в завтрашнем дне и больше не откладывают на завтра решение своих жилищных проблем, в том числе и с привлечением ипотечного кредита. То, что покупатели готовы привлекать кредит и приобретать недвижимость, свиде-

тельствует, что на рынке установился приемлемый для решения жилищного вопроса уровень цен, а довольно большой объем предложения во всех ценовых сегментах обеспечивает покупателям оптимальный выбор. Факт восстановления ипотечного кредитования очевиден, темпы роста количества ипотечных сделок достаточно существенны».

Характерно, что даже девелоперы, работающие в сфере дорогой недвижимости, возлагают большие надежды на развитие ипотечного кредитования. «Активизация рынка напрямую зависит от стимулирующих факторов со стороны предложения, — утверждает Валентина Становова, первый вице-президент Capital Group. — Мы убедились в этом, предложив совместно с ВТБ 24 выгодные условия покупки квартир в МФК "Триколор": стартовав в декабре, программа по итогам короткого рабочего января показала положительную динамику. Это наглядно отражает и ситуацию на рынке: покупатель отнюдь не стал меньше хотеть купить квартиру, но ему, во-первых, нужно предоставить инструмент финансирования сделки, во-вторых, что не менее важно, — ликвидное предложение, отвечающее актуальным потребностям. Сегодня происходит постепенная оттепель в отношении потенциальных ипотечных заемщиков, но, на наш взгляд, недоста-



«ФАКТ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОЧЕВИДЕН, ТЕМПЫ РОСТА КОЛИЧЕСТВА ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ДОСТАТОЧНО СУЩЕСТВЕННЫ»

точные сдвиги с точки зрения объема предложения. А данная ситуация неизбежно выйдет за рамки первичного сегмента: удовлетворение потребностей за счет вторичной недвижимости приведет к сокращению ликвидных предложений на рынке в целом».

Элиту занесло В качестве положительной тенденции в сфере дорогого жилья можно отметить оживление интереса в сегменте готовых объектов с бюджетом менее \$1,5 млн. «Потенциальные клиенты в этом сегменте — высокооплачиваемые менеджеры крупных российских компаний и банков. Рост спроса со стороны верхнего слоя российского бизнес-класса должен привести в более долгосрочном периоде к улучшению ситуации и в других сегментах московского рынка недвижимости, включая проекты нового строительства в премиальном сегменте, в бизнес-классе, а также на загородном рынке», — комментирует Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton.

«В целом с начала года ситуация на рынке элитной недвижимости достаточно активная. Оживление, начавшееся еще в декабре прошлого года, сейчас приносит свои плоды — закрываются прошлогодние сделки», — комментирует Анастасия Могилатова, генеральный директор компании Welhome. Кроме того, есть и приток новых клиентов. В сегменте городской элитной недвижимости наблюдается рост цен на вторичные квартиры: за январь квартиры подорожали на 0,4%. Заметным событием на рынке элитной недвижимости стал тот факт, что апартаменты в ЖК «Легенды Цветного» приобрели статус квартир. Апартаменты обычно дороже квартир примерно на 15%, но в данном случае цены не выросли. Скидочная акция в

37

тысяч рублей — такова, по данным МИАН, в настоящий момент средняя арендная ставка в наиболее востребованном сегменте квартир экономкласса в Москве. В январе она увеличилась на 2,7%. На рынке аренды в Подмоскowie в январе средняя ставка также увеличилась, хотя и менее заметно, на 1,5%, и составила 25,2 тыс. руб. в месяц.

12

ЖК "Четыре солнца" завершена, а акция на МФК "Баркли плаза" корпорации "Баркли" продолжалась до 1 февраля, покупатель получал в подарок два машино-места в подземном паркинге комплекса бесплатно.

Впрочем, элитный рынок в январе был значительно менее активен, чем эконом и бизнес-класс. Некоторые риэлторы дают этому факту весьма экзотические объяснения. «Как это ни странно прозвучит, во всем виноват снегопад, из-за которого в рождественские каникулы были закрыты аэропорты многих стран. Многие люди не смогли улететь в запланированный отпуск и перенесли его на более позднее время. Так что в январе Москва была пуста», — сетует Ирина Могилатова, генеральный директор агентства недвижимости Tweed, имея в виду, что покупатели дорогого жилья как раз те люди, которые имеют возможность не просто слетать в отпуск на Рождество, а по собственному желанию перенести каникулы на более позднее время.

Ожидания роста Участники загородного рынка пока не отмечают кардинальных изменений, но с оптимизмом смотрят в будущее.

«На рынке загородной недвижимости Подмоскowie растет конкуренция, — отмечает Анна Шишкина, директор по маркетингу УК "Абсолют менеджмент". — Только в январе на

рынок вышло около десяти новых поселков. В основном это проекты, прошедшие реконцепцию: с участками небольшой площади и смешанного формата. Такой формат подразумевает продажу участков как с подрадом, так и без подрада. Всего сейчас на первичном рынке представлено около 220 активно продаваемых поселков, а на конец осени их было около 180. Таким образом, предложение выросло на 20%. При этом появляются интересные поселки с развитой инфраструктурой, продуманной концепцией, девелоперы четко видят свою целевую аудиторию, а заявленные цены соответствуют качеству продукта. Стоимость сотки при этом не меняется с ноября прошлого года».

«Динамика цен в январе 2011 года относительно декабря 2010 года не претерпела особых изменений, — говорит Самир Джафаров, коммерческий директор 11 Invest, однако прогнозирует рост в ближайшем будущем: — Стоит отметить, общая активность в различных сферах деятельности в постпраздничный период значительно возросла: потенциальный спрос на рынке загородной недвижимости восстанавливается, и это позволяет говорить о том, что в феврале-марте ожидается подъем рынка, в том числе и увеличение количества сделок, и увеличение стоимости наиболее привлекательного предложения. По нашим прогнозам, увеличе-

ние стоимости наиболее ликвидных объектов может достигнуть 5%. В целом прогноз на 2011 год выглядит оптимистичным: относительно показателей 2010 года видится возможным двукратное увеличение спроса на загородную недвижимость».

Юлия Севериненко, генеральный директор компании «Земактив», объясняет активные продажи в своих поселках новогодними акциями: «Покупатели воспользовались нашими спецпредложениями в поселках "Анютины глазки" (скидки на участки, прилегающие к лесу), "Алешкино" (две сотки в подарок) и Sosnovka Park (ЖК-телевизор в подарок). Благодаря этому в период новогодних каникул поток звонков от потенциальных клиентов не сократился и по итогам января число обращений в офис продаж увеличилось на 3% по сравнению с предыдущим месяцем».

Девелоперы ожидают роста цен на землю и домовладения. «Впервые после кризиса потенциальные покупатели стали задавать вопрос: а не поднимутся ли цены на дома и участки в течение месяца-двух? То есть можно говорить о том, что среди потребителей появились ожидания ценового роста на загородные объекты», — отмечает Дмитрий Гордов, исполнительный директор девелоперской группы «Интегра». Опыт показывает, что ценовой рост происходит сразу вслед за ожиданиями. ■

ЦЕНЫ НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЕ (ЯНВАРЬ)

	Новостройки		Вторичный рынок	
	Цена (тыс. руб. за 1 кв. м)	Изменение (% к декабрю 2010 г.)	Цена (тыс. руб. за 1 кв. м)	Изменение (% к декабрю 2010 г.)
Москва	164,6	-1	155,8	+0,63
Экономкласс	105,7	0	144,7	+0,23
Эконом-плюс	115,1	-0,7	167,9	+0,27
Бизнес-класс	176,2	-0,7	215,2	+0,37
Элитное жилье	517,5	-2,3	363,9	+0,33
Подмоскowie	77,3	+0,08	71,9	+0,1

Источник: МИАН.

«ДИЗАЙН В КВАДРАТЕ»

ПРОСТАЯ ФОРМУЛА КОМФОРТА

Вы — дизайнер и умеете изменять окружающий мир?
Вы любите свою работу и готовы показать другим свое видение интерьерных решений?

Городской сайт Ufa1.ru объявляет Первый профессиональный конкурс дизайнеров интерьера «Дизайн в квадрате». С 28 февраля по 17 мая 2011 года сайт 102metra.ru будет публиковать конкурсные работы уфимских дизайнеров интерьера. На конкурс можно выставить как дизайн-проект, так и уже воплощенное решение. В конце мая будут определены победители – те, чьи работы покажутся читателям и экспертам наиболее интересными. Творчество каждого дизайнера оценит независимое жюри из Москвы, Екатеринбурга, Челябинска и других крупных городов России.

Кто может стать участником конкурса «Дизайн в квадрате»?

К участию в конкурсе принимаются как воплощенные, так пока и не реализованные проекты по жилой недвижимости (квартиры, дачи, коттеджи и так далее) от дизайнеров и дизайнерских компаний Уфы.

Что нужно для того, чтобы ваша работа появилась на сайте?

Для участия в конкурсе компании или дизайнеру необходимо прислать в оргкомитет заявку на участие в свободной форме. Вы направляете свою творческую работу, которая должна сопровождаться текстовым описанием проекта, а также фотографиями надлежащего качества (допустимое число фотоматериалов – до 10 штук).

Работы с сопроводительным текстом и фотографиями будут появляться на сайте 102metra.ru до 17 мая. А 26 мая 2010 года настанет время узнать, чья работа показалась читателям и экспертам наиболее интересной. Кроме того, в ходе онлайн-голосования с 17 по 24 мая читатели сайта тоже смогут выбрать победителя в номинации «Приз зрительских симпатий».

Победители конкурса «Дизайн в квадрате» получают признание профессионального сообщества, а так же будут награждены ценными призами и подарками от сайта Ufa1.ru и спонсоров проекта.

Вы — дизайнер. И теперь вы знаете простую формулу комфорта: идея+воплощение – это и есть ваш «Дизайн в квадрате».

Подробности о конкурсе «Дизайн в квадрате» читайте на 102metra.ru сайта Ufa1.ru



**ДИЗАЙН
В КВАДРАТЕ**
I профессиональный конкурс
дизайнеров интерьера Уфы

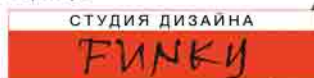
Ufa1.ru

102metra.ru
Стройка. Недвижимость. Обустройство

Спонсор:



Партнер:



Механизм «единого окна»: проблемы и перспективы (региональный аспект)

14

Невозможно объяснить немцу, почему вместо одного заявления с техническим расчетом, подаваемого в мэрию, он должен подготовить безумное количество разноплановых документов



МУРАТОВ РУСТАМ
ДОБРОРЕЗ ЕГОР (ФОТО)

Прежде, чем начинать обсуждать собственно систему «единого окна», уместно вспомнить о том, для чего и для кого эта система создается — об инвесторах и привлечении инвестиций.

О необходимости привлечения инвестиций в российскую и региональную экономику говорится очень много, особенно в последнее время.

Почему мы считаем вопрос о «едином окне» столь важным? Давайте по-пробуем поставить себя на место потенциального инвестора. Допустим, у нас есть деньги и мы готовы вложить их в проект с определенной степенью и определенным сроком окупаемости. Если мы родились и живем в России, многое мы понимаем сразу — и то, что придется подолгу ждать разрешений, и то, что, скорее всего, придется платить взятки за то, чтобы бумаги двигались через разрешительный механизм. Мы готовы к тому, что налоговая инспекция начнет брать налог раньше, чем у предприятия появится реальный доход, что объем отчетной документации превысит все разумные рамки. И самое главное, что мы понимаем, это то, что в силу абсолютной непрозрачности процедуры мы никогда не будем знать заранее, закончились наши мытарства в каком-то кабинете, или чиновник пошлет нас в следующий кабинет. У нас даже не будет претензий к конкретному чиновнику, который честно выполняет все существующие инструкции и не может выйти за их рамки.

А что касается людей, выехавших из России больше десяти лет назад (а ни для кого не секрет, что значительная часть иностранных инвестиций, особенно в средний и малый бизнес — это вложения наших бывших соотечественников), и людей, впервые прикасающихся к российской разрешительной системе, — их

участь печальна. Потому что невозможно объяснить немцу, почему вместо одного заявления с техническим расчетом, подаваемого в мэрию, он должен подготовить безумное количество разноплановых документов.

Поэтому не приходится удивляться тому, что потенциальные инвесторы вместо того, чтобы вкладывать деньги в производство, кладут их на банковские счета — ведь там для этого достаточно заполнить одну бумажку и поставить подпись в одном месте.

Одним словом, процедура вложения средств в инвестиционный проект должна быть максимально комфортной для инвестора.

Во многих зарубежных странах, например в Финляндии, для создания предприятия с участием иностранного капитала достаточно правильно составить учредительные документы, оплатить акционерный капитал и передать документы с аудиторским заключением в Торговый реестр. На всю процедуру уходит около трех недель.

Даже в тех государствах, где существуют различные регистрационные формальности, связанные с большим количеством бюрократических согласований и разрешений, которые занимают несколько месяцев, для оказания содействия в регистрации компании с иностранным участием назначается специальный агент, отвечающий за полноту и правильность подаваемых документов.

И этот момент мы считаем очень интересным. Мы видим, что определенные элементы «единого окна» в виде государственного агента всё же присутствуют, то есть инвестор и его новое предприятие не остаются один на один с бюрократической машиной.

Служба ЕДИНОГО ОКНА

Эксперты считают, что применение технологии «единого окна» позволит увеличить объем инвестиций в экономику региона на 30-40 %

15

Кроме выгод экономических можно ожидать и определенного повышения комфорта регистрации и согласования проектов.

Расчет объема дополнительно привлеченных инвестиций, в случае, если использовать технологию «единого окна», конечно, может быть очень приблизительным. Тем не менее, минимальная прогнозная цифра прироста находится где-то на уровне 30-40%.

О сегодняшних реалиях реализации инвестпроектов в Башкирии легко судить на примере прохождения документов, например, на строительство нежилого объекта в Уфе. По данным участников рынка, даже учитывая возможность «параллельного» оформления пакета документов, а каждый из них проходит от 12 до 20 инстанций, ожидать получения окончательного заключения о судьбе проекта от государственной машины приходится от 9 месяцев до 2 лет.

Ситуация с оформлением в собственность недвижимости несколько лучше: инстанций «всего» от двух до пяти, а срок оформления достигает максимум четырех месяцев.

Следует понимать, что для инвестора срок замораживания капита-

ла, равный двум годам, может оказаться критическим.

Создавшееся положение, конечно, нельзя признать нормальным.

Потребность увеличения инвестиций в строительство жилья и нежилых объектов ни у кого не вызывает сомнений, потребность в жилье, административных и хозяйственных помещениях очень высока.

В то же время анализ законодательства и практики его применения показывает, что инвестирование в строительство — сегодня наиболее сложный вопрос.

Если рассматривать другие формы инвестирования — в производство, в приобретение предприятий либо пакетов акций или долей, то здесь законодательство достаточно ясно регламентирует порядок действий инвестора, при этом расписана прозрачная процедура по прохождению документов, необходимых для осуществления инвестиций.

Например, при приобретении пакета акций обществ, находящихся в государственной собственности, соответствующим федеральным законом расписана процедура приватизации, а постановлениями Правительства РФ очень ясно изложена вся последовательность проведения, к примеру, аук-

циона, или продажи путем публичного предложения.

При инвестировании в готовую недвижимость законодательство и система подзаконных актов органов исполнительной власти также ясно показывают инвестору, куда ему нужно обратиться, и сколько он должен будет затратить времени и средств помимо, собственно, инвестиций.

Инвестор — это рационально мыслящий субъект, который, наряду с выполнением функции социальной ответственности, желает получить наибольшую прибыль от своих вложений.

Что выгоднее инвестору? Попытаемся рассмотреть на примере.

Если вкладывать средства в приобретение недвижимости на вторичном рынке, при умеренно пессимистическом подходе получается, что инвестору необходимо пройти от двух до пяти инстанций, затратив на это от 1,5 до 4-5 месяцев (даже с учетом процедур торгов, например, при приватизации), и кроме, собственно, инвестиций затратить относительно небольшую сумму на уплату государственных пошлин и сборов. Насколько сложен вопрос приобретения недвижимости в ипотеку, но и здесь технология единого окна при-



меняется банками и риэлтерскими агентствами.

Если же вкладывать средства в строительство новых объектов, что является более выгодным для инвестора, чем приобретать готовую недвижимость, то оказывается, что даже при умеренно оптимистичной оценке количества инстанций, контролирующих органов, согласований резко увеличивается (от 12 до 20 при самом идеальном варианте). Срок получения полного пакета разрешительной документации увеличивается от девяти месяцев до двух и более лет и затраты не могут быть подсчитаны достоверно.

Кроме изложенного, возникает еще одна проблема, связанная с инвестированием в строительство.

На уровне федерального законодательства отсутствует единый нормативный акт, описывающий четкую процедуру получения разрешительной документации на строительство, где были бы обозначены органы, выдающие эти документы, были бы обозначены названия таких документов, были бы четко обозначены сроки предоставления таких документов. Таким нормативным правовым актом мог бы быть градострои-

тельный кодекс. К сожалению, в действующем кодексе такая процедура не расписана.

Попытка описания процедуры выделения земельного участка для строительства предпринята в Земельном кодексе РФ. Однако регламент очень сильно размыт, пошаговость и алгоритм действий для инвестора отсутствует.

Законодательством право распоряжения землей предоставлено тем субъектам правоотношений, кому эта земля принадлежит. Соответственно, если инвестор желает строить объект на земле федеральной, то разрешение должен выдавать соответствующий федеральный орган исполнительной



**ИДЕАЛЬНЫМ ВАРИАНТОМ
МОЖНО СЧИТАТЬ НАЛИЧИЕ
ОДНОГО ДОКУМЕНТА,
ДЕТАЛЬНО ОПИСЫВАЮЩЕГО
ПРОЦЕДУРУ ПОЛУЧЕНИЯ
РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУ-
МЕНТАЦИИ**

власти. То же и с другими субъектами: республиканской землей распоряжается правительство Республики Башкортостан, муниципальной землей — орган местного самоуправления.

Таким образом, логично, что на всех уровнях исполнительной власти должен быть четкий административный регламент по выделению земельных участков для строительства объектов недвижимости.

Идеальным вариантом было бы наличие одного документа, детально описывающего процедуру получения разрешительной документации, с обозначением этапов, конкретных должностных лиц, названий документов, контролирующих и согласовывающих инстанций, сроков изготовления и выдачи документов.

Сегодня можно констатировать факт, что имеются инстанции, не предусмотренные законом. К примеру, в кодексе указывается единственный орган — орган местного самоуправления. На практике для получения постановления органа местного самоуправления необходимо получить разрешение в межведомственной комиссии по застройке, в градостроительном совете, в главархитектуре, адми-

Отсутствие прозрачности в оформлении разрешительной документации, снижает эффективность реализации проекта для инвестора

17



нистрации района в городе, горкомземе, кумсе и других органах.

Если такие органы объективно необходимы, то логично прописать их в законе, если такой необходимости нет, и есть возможность оптимизации процедуры, то можно указать в законе на недопустимость решения или согласования документов такими структурами.

Непрозрачность системы, отсутствие четко прописанного административного регламента, позволяющего выделить алгоритм действий инвестора при получении разрешительной документации, порождает проблемы и обоснованные жалобы.

Инвестор не может четко объяснить сам себе и своим партнерам (тем же банкам), в какие сроки можно осуществить строительство, какие затраты, кроме расходов на строительство необходимо будет осуществить, что является одной из причин удорожания стоимости строительства и, в конечном счете, продажной стоимости готовых объектов недвижимости.

В чем видится выход из сложившейся ситуации: необходимо создать технологию оформления разрешительной документации по принципу «единого окна». Чтобы такую техно-

логию создать, необходимо самым серьезным образом проанализировать законодательную базу и практику применения законодательства, создать документ, содержащий единый алгоритм действий инвестора.

Эта работа, которую невозможно провести отдельно от органов законодательной и исполнительной власти всех уровней, в связи с чем представляется необходимым создание межведомственной рабочей группы по анализу ситуации и разработке соответствующих предложений.

Модель «единого окна» отрабатывается в различных регионах Российской Федерации. И у нас в республике есть положительный опыт внедрения этой технологии. В частности, три года назад в одном из городов Республики был апробирован пилотный проект механизма получения разрешительных документов по принципу «единое окно». Однако попытки начинать этот процесс с муниципального уровня встречают множество труднопреодолимых преград. Анализ изученного опыта позволяет судить о том, что данный механизм целесообразно использовать в разработке и реализации модельной технологии внедрения

единого окна на всей территории Республики Башкортостан, как составных частей общеорганизационного, общедокументационного механизма.

На местном уровне главам администраций не хватает полномочий включить в эту технологию структуры республиканских и федеральных ведомств. Поэтому, только задействовав все политические и административные возможности региональных институтов власти, можно действительно гарантировать инвесторам конкретные, достаточно короткие сроки оформления всех документов по проектам. Поэтому возглавить и обеспечить эффективную работу механизма «единого окна» может только глава региона.

В условиях существующей межрегиональной конкуренции и поставленных в строительной отрасли задач, система сопровождения инвестиционных проектов по принципу «единое окно» становится необходимым элементом оптимизации социально-экономического развития. Мы не претендуем на то, что экспертное мнение ИД „Коммерсантъ-Башкортостан“ является догмой. Это лишь взгляд, мнение на возможность реализации интересного и значимого проекта. ■



Башкирия по итогам 2010 года занимает второе место в ПФО по объему вводимого жилья

А может подождать... пока построят дом?

19

После шумных разбирательств вокруг обманутых дольщиков строящегося жилья в Уфе, многие наверняка подумали: уж лучше купить готовое, так надежнее. Но если присмотреться, идея с покупкой жилья только возводимого — не лишена смысла: цена ниже, квартира новая, заодно есть и парковка, да и по коммунальной части все налажено. Разве что осмотрительнее надо быть при выборе застройщика

СВЕТЛАНА ХУСАИНОВА
ДОБРОРЕЗ ЕГОР (ФОТО)

Кризис — для стойких

Сегодня рынок строящегося жилья только-только выходит из кризиса. Об этом свидетельствуют цифры Управления капитального строительства администрации Уфы. По данным управления, год 2011-й по вводу жилья в столице пока еще только приближается к показателям трехлетней давности. Рухнул рынок в 2009-м году: объемы строительства по сравнению с 2008-м упали на 20%. Весь 2010 год наблюдалась положительная динамика: рост строительства жилого фонда составил 14%. По предварительным данным Управления капитального строительства, в нынешнем году особого всплеска показателей не планируется: многоэтажного жилья будет введено приблизительно 300 тыс. кв. м., индивидуального — столько же.

По состоянию на начало 2011 года на строительном рынке Уфы работают 29 компаний-застройщиков. Удивительно, но те участники рынка, что остались на плаву, выжили не за счет сокращения объемов строительства. Наоборот, кризис заставил их прибавить темпы.

СК «Жилстройинвест»

«Когда настал период провала рынка, мы пошли по пути увеличения затрат на строительство для улучшения потре-

бительских свойств жилья» — рассказывает Ринат Салихов, заместитель директора СК «Жилстройинвест». — Жилой комплекс «Парус» в 22 этажа — дом на Проспекте Октября — мы строили в три смены и сдали его на три месяца раньше заявленного срока. На сегодня наша компания построила 13 жилых объектов в Уфе. В текущем году охвачено строительством 38 тыс. кв.м. Это дом литер 8 в микрорайоне «Айгуль» и жилой комплекс «Олимп», ввод в эксплуатацию которых запланирован соответственно в 2012 и 2013 гг. Отставаний по графикам в строительстве нет ни на одном объекте».

На начальном этапе стройки компания продает квадратный метр по цене от 37 тыс. рублей.

ГУП «Фонд жилищного строительства»

Наряду с коммерческими застройщиками на рынке работают и государственные предприятия. 70% строящихся «квадратов» ГУП «ФЖС» отводит доступному жилью, которое можно приобрести по госпрограммам. В остальном — жилье любого класса и не только в Уфе. Объемы застроек — огромные. В 2010 году «ФЖС» сдал 160,9 тысяч квадратных метров жилья (2 354 квартиры) — почти на 15 % больше, чем в предыдущем году. В планах на 2011 год сдать более 200 тыс. «квадратов» по республике.

Средняя цена по республике — от 18 тыс. до 25 тыс. рублей за квадрат. Квадратный метр в индивидуальном доме в Шаране и Буздяке — от 14,5 тыс. рублей, а самая дешевая квартира в многоэтажном доме в Верхнеяркеево — 18 тыс. рублей. В Уфе же средняя стоимость «квадрата» — 38,3 тыс. рублей в зависимости от класса жилья.

На балансе предприятия есть проблемные стройки. ЖК «Атланты» на пересечении улиц Мингажева-Революционная объявлял датой ввода в эксплуатацию 2 квартал 2010 года. Но объект все еще в стадии строительства.

«Действительно у Фонда есть объекты, ввод которых задерживается, — проясняет ситуацию Ульяна Каменева, советник генерального директора ГУП «ФЖС». — Но эти объекты

были переданы нам как проблемные, и их строительство задерживается по независящим от Фонда причинам. Как правило, дома, которые строит «ФЖС», сдаются без задержек или просрочка по вводу минимальна: два — три месяца».

Строительный трест №3

На вопрос о рыночной доли их компании застройщики как один отвечать затрудняются. Анастасия Волкова, менеджер по рекламе ОАО Трест №3, посоветовала ориентироваться на возраст: «Наша организация в этом году отмечает 80-летний юбилей. Имеющаяся своя производственная база, парк современной строительной техники, позволяет нам самостоятельно обеспечивать весь технический цикл строительства и не зависеть от поставщиков. Большое количество строящихся объектов допускает перекрестное финансирование, позволяющее обеспечивать равномерное инвестирование объектов, находящихся на разных стадиях развития без ущерба для каждого жилого комплекса в отдельности».

А объектов у компании на сегодня действительно много. На сайте треста обозначены планы по застройкам на текущий год от домов и комплексов до коттеджного поселка и даже целого микрорайона, с площадью в миллион квадратных метров. Микрорайон с рабочим названием «Кустаревский» расположится в Демском районе города. Помимо современных домов будут построены детские сады, школы и два спортивных комплекса. Изюминкой микрорайона станут пешеходная улица, подобная московскому Арбату, и торгово-развлекательная зона.

Минимальная цена за квадратный метр у треста равна 32 тыс. рублей.

Жилищно-строительный кооператив

Иногда не застройщик находит себе клиентов, а сам клиент выбирает застройщика. Это кооператив. По мнению директора Жилищно-строительного кооператива Азамата Якупова, такая форма приобретения жилплощади намного надежнее: «Обманутые дольщики ЖК «Солнечный» объединились в коопера-



тив, когда уже было слишком поздно, и тогда их проблему был вынужден решать сам президент республики. А мы объединяемся на стадии проекта дома. Наши проблемы с недобросовестными застройщиками не успевают стать критическими, потому что мы контролируем каждый их шаг», — поясняет Азамат Якупов.

Среди прочих подрядчиков у ЖСК — ОАО «Стройпроектцентр», тот самый, что занимался строительством микрорайона «Солнечный». ЖСК привлек данного застройщика на строительство дома №9 по ул. Бакалинская. На 21 декабря 2010 года из 25 этажей построено 23. Дом хотя и с опозданием, но строится, и должен быть сдан во втором квартале 2011 года. По словам Азамата Якупова, если застройщик не успеет к обещанному сроку, то члены кооператива намерены подать в суд. В остальном же на главной странице сайта ЖСК возле пяти из десяти многоэтажек стоит отметка «С новосельем!».

По оценкам застройщиков, частный инвестор в последнее время изменился. В связи с тем, что на рынке есть недобросовестные девелоперы и о них слышно все чаще, дольщик стал более требовательным и сто раз подумает, прежде чем отдавать деньги или



Покупка первичного жилья требует дополнительного внимания к репутации компании застройщика

втягиваться в ипотеку, а затем еще и ждать долгое время новоселья. Если застройщик добросовестный, то срок ожидания в среднем составляет один-два года с момента вложения денег. Можно присоединиться к стройке и позже, но стоимость будет уже выше, в среднем на 2 — 5 тыс. рублей за квадратный метр. Однако если сравнивать цену за «квадрат» на конечной стадии застройки со средней ценой на вторичное жилье, то разница незаметна. При этом, какая разница в качестве: получить за одни и те же деньги типовую «панельку» или въехать в новое жилье, разработанное в соответствии с последними архитектурными трендами. Большинство застройщиков применяют новые технологии, а за дизайн проекта отвечает своя творческая группа. В стоимость квадратного метра нового дома часто включена подземная парковка, тренажерный зал, благоустроенная придомовая территория с детскими площадками. Но для некоторых уфимцев новоселье — давно оплаченная, но до сих пор неосуществленная мечта. Вместо того чтобы комфортно жить в своем доме, они штурмуют органы власти. После пяти и более лет ожидания обманутые инвесторы все еще не знают, когда именно

получат законное право въехать в свои квартиры.

Сколько можно ждать?!

Бухгалтер Эльвира Орлова вложила в будущую квартиру ровно 3 миллиона рублей. Взнос в ООО «Геострой» составил 2 миллиона 400 рублей, которые копила 10 лет. Затем ежемесячно доплачивала по 50 тысяч. Ее квартира по проекту должна располагаться на 10 этаже 17-ти этажного жилого комплекса «Зеленый берег». Дом обещали сдать в 2009-м, но сегодня не построено даже первого этажа. Когда Эльвира поняла, что ее обманули, второй «профессией» дольщицы стало хождение по инстанциям: «Мы со всеми обманутыми дольщиками месяцами каждый день после работы выходили с пикетами к дверям администрации города, — жалуется Эльвира. — Нас обнадежил президент республики Рустэм Хамитов, который дал четкое указание мэру города Павлу Качкаеву разобраться с вопросом. Мы поверили и стали ждать. Прошло целых три месяца — реакции никакой. Тогда мы вновь вышли на улицу с плакатами и простояли три недели подряд. Теперь нас постоянно приглашают на аудиенцию в администрацию, выслушивают, но на этом

помощь города заканчивается. По состоянию на 10 февраля 2011 года, наше дело не сдвинулось ни на шаг. В результате я с ребенком живу у мамы в «хрущевке», а «Геострой» продолжает работать. Уголовное дело на двоих руководителей застройщика завели неохотно и только после того, как мы написали сто заявлений. Ни один из директоров пока не привлечен к ответственности за свои противоправные действия. Остальные сотрудники «Геостроя» во главе с новым директором продолжают работать на своих местах».

В списках недобросовестных значатся также компании ЗАО «ЖилСтройРеконструкция», которая вела проекты ЖК «Седьмое небо» и ЖК «Каскад», ОАО «СтройПроект-Центр» за проект «Солнечный». В обмане уличили ЗАО «Техинтер»: жалобы на нее можно почитать на сайте администрации Уфы. В интернете даже появился сайт www.odnodolshiki.ru, на котором обманутые дольщики Башкирии делятся своими печальными историями.

Одна из историй касается инвесторов ЗАО ИК «Простор». Фото с фундаментом в окружении непонятных огородов — такими выглядят в 2010-м оплаченные еще в 2007 году квартиры по проекту «Простор-Юг».

«Интернет злопамятен, — смеется Ринат Салихов, заместитель директора СК «Жилстройинвест». — Поэтому прежде чем идти к застройщику, следует тщательно изучить девелопера в сети, а также почитать отзывы о нем хотя бы в интернете». Однако, некоторые уличенные в обмане, до сих пор имеют работающие сайты с изображением прекрасных проектов жилых домов. Сами застройщики советуют при первой же встрече потребовать от компании документы, разрешающие строительство объекта. Не лишним будет и наведение справок о компании у своих знакомых или у надежного риелтора. Ну и, конечно, стоит проехать по уже возведенным домам и спросить о качестве построенного компанией жилья у тех, кто уже вселился в квартиры. Когда дело дойдет до долевой покупки, сделку нужно совершать только в соответствии с ФЗ №214 («О долевом строительстве»).

Элитка с видом на «железку»

Известный певец и композитор **Дмитрий Маликов** проживает с семьей в особняке на Рублево-Успенском шоссе. Но работать все равно приходится ездить в Москву — в районе Плющихи у Дмитрия собственная студия звукозаписи. Поэтому если он когда-нибудь и соберется покупать городское жилье, то обязательно на западе столицы

22



ЖК «Кутузовский»

Резервный пр., 4 и Дохтуровский пер., 6
 Кол-во квартир в доме в Резервном пр., 4 — 77
 Квартир в Дохтуровском пер., 6 — 68
 Общее количество квартир — 145
 Количество машино-мест в двух корпусах — 192
 Цена за 1 кв. м — от \$9 тыс.
 Площадь квартиры — 298,4 кв. м
 Стоимость квартиры — \$4 млн
 Девелопер и продавец — ООО «Флэт и Ко»

АННА ГЕРОЕВА

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ (ФОТО)

Есть где рояль поставить До ЖК «Кутузовский», две 18-этажные башни которого возвышаются среди старых домов, можно добираться по-разному. Комплекс стоит рядом со станцией метро «Студенческая». На машине тоже довольно просто: и Резервный проезд, и Дохтуровский переулок расположены параллельно Кутузовскому проспекту.

Дмитрий Маликов без труда отыскал объект и добрался сюда от особняка на Рублево-Успенском шоссе, где он проживает с семьей, всего за полчаса: в будний день в послеобеденное время Рублевка загружена не так сильно, как в часы пик. Поставив автомобиль у одной из двух 18-этажных башен, Дмитрий вошел в подъезд и остановился в фойе, критически оглядывая интерьер, выполненный в японском стиле. «Довольно необычный дизайн для вестибюля многоквартирного дома», — отметил он. — Интересно, весь дом выпол-

нен в таком стиле?» Оказалось, не весь. В ЖК «Кутузовский», построенном в 2006 году по эксклюзивному проекту, все холлы отделаны мрамором. А вот квартиры сдаются без отделки и со свободной планировкой. Всего здесь 67 квартир, почти все уже проданы.

На 15-м этаже, куда мы поднялись на скоростном лифте, квартир всего три, одна пока свободна. «Здесь, наверное, 150 "квадратов"?» — говорит Дмитрий. На самом деле «квадратов» в квартире почти триста, просто пустое помещение всегда воспринимается меньше реального размера. Квар-



РИЭЛТИ-ШОУ

Дмитрию Маликову понравились просторные, отделанные мрамором холлы, вместительная автостоянка. Его даже не слишком смутил вид из окон на железную дорогу, а вот окружающая старая застройка не понравилась

тира продается со свободной планировкой и под отделку. Предполагается, что здесь будут три спальни. Обозначены три «мокрые зоны» под будущие санузлы, сделана электроразводка.

Осмотревшись, музыкант отмечает, что искусственный свет здесь, возможно, будет не так уж и важен. Окна выходят на три стороны, из-за панорамного остекления помещение большую часть суток будет освещено солнцем и естественным светом. Из-за высокой этажности кажется, что квартира висит в воздухе. «Вид и впрямь дорогой, — говорит Дмитрий Маликов, подходя к огромному панорамному окну. — Вон "Лужники", вон университет — вся Москва как на ладони. А то, что окна выходят еще и на



железную дорогу, меня не смущает. В этом даже что-то есть: поезда и вокзал с 15-го этажа кажутся игрушечными».

Впрочем, кое-что Дмитрия все же смущает. «Как тут можно уснуть под непрекращающийся стук колес? — произносит он, глядя вниз. — А что, кстати, видно из других окон?» Маликов переходит от одного окна к другому, останавливается, разглядывает рамы. «Тут довольно просторно, но с деревянными рамами было бы уютнее, а эти пластиковые создают ощущение офиса. Кроме того, внизу расположены старые дома. Они, мне кажется, портят всю картину», — отмечает он.

Живем весело В ЖК «Кутузовский» купили себе квартиры немало известных людей. Например, руководитель известного хора Михаил Турецкий, живут тут и знаменитые продюсеры, к которым на прослушивание приезжают артисты. Как говорят руководители проекта, соседи друг на друга не жалуются: звукоизоляция в зданиях хорошая, можно хоть хором петь, никому не помешаешь.

Для жизни есть все необходимое. Инфраструктура комплекса содержит и бассейн, и магазин, и фитнес. Говорят, за квартиру в месяц здесь приходится платить от 12 до 18 тыс. рублей. Недешево, зато будущих жильцов должно радовать то, что «Кутузовский» сдан в эксплуатацию. Ведь каждый покупатель получает свидетельство о государственной регистрации права — после прохождения соответствующей процедуры в регпалате.

Певец соглашается: квартира в ЖК «Кутузовский» — удовольствие, может, и не из дешевых. Но зато риск стать участником долгостроя сведен к нулю. «Дом хороший, и в хорошем месте находится. Единственное, что смущает меня, так это наличие старых построек вокруг. Они портят ощущение единства стиля. Поэтому пока что я, наверное, повременю с покупкой городского жилья», — говорит он на прощание.

БАЛЛЫ

Местоположение объекта недвижимости	8
Архитектурная ценность	8
Юридическая надежность	9
Соотношение цены и качества	8
Привлекательность	8
Общий балл	41

Оценки выставляются по 10-балльной системе в соответствии с субъективным мнением героя публикации



АНТОН КОЧУРКИН,

РУКОВОДИТЕЛЬ

АРХИТЕКТУРНОЙ ГРУППЫ

«8 ЛИНИЙ»:

С архитектурной точки зрения жилой комплекс «Кутузовский» — один из лучших образцов стиля американизированной классики. Однако точечное расположение в тесном дворе и близкое соседство с ветхими домами не позволяют назвать этот объект элитным в полном смысле этого слова.

До уровня шестого этажа авторы едва-едва вписали спроектированные квартиры в норматив по инсоляции жилых помещений. Тем не менее жильцы этих квартир будут ощущать недостаток света — в нескольких десятках метров стоит шестэтажный дом, который исключает полноценные виды из окон. Странно, что это обстоятельство так мало повлияло на цену «ущербных» квартир. К сожалению, точечное строительство, тем более в пределах Третьего транспортного кольца, как правило, бывает отягчено подобными обстоятельствами.

Заходим внутрь, осматриваем парадный холл. Да, зодчие не поскупились на отделочные материалы и большие пространства для общественных зон. Впечатляет просторный лифтовый холл. Комплекс имеет большой подземный паркинг, который готов вместить все машины будущих жильцов. Также есть отдельный вход в фитнес-центр с бассейном, рестораном и салоном красоты. И наконец, конструктивная схема здания — каркас с несущими колоннами — задает свободную планировку квартир, что позволит собственникам моделировать жилье по своему желанию.



Создавая собственный дизайн квартиры, мы, прежде всего думаем о комфорте. Даже психологи утверждают, что правильная организация интерьера способна упрочить семейные отношения. Поэтому очень важно при создании атмосферы тепла и уюта учитывать каждую деталь. Главное — обладать вкусом и чувством меры

КАТЕРИНА ДУБРОВА Времена, когда гашеная известь с добавлением синьки была единственным вариантом дизайна потолка, канули в лету. Современные способы потолочной отделки поражают воображение. Лепнина и гипсокартон, на-

тяжные и зеркальные, подвесные и реечные, клеевые и панельные потолки позволяют не только превратить жизненное пространство в неповторимый шедевр комфорта и уюта, но и подарить ощущение внутренней гармонии и рая в душе.

Прежде чем приступить к созданию потолочной композиции,

необходимо определиться со стилем интерьера. Так сказать, «согласовать» отделку потолка с дизайном стен, освещения, предметами интерьера. Очень важно, чтобы потолочное покрытие отвечало поставленным задачам. Например, зрительно увеличить пространство, что актуально для помещений



Светлана Тимербаева, директор дизайн-студии «Абазур»: В современном интерьере масса декоративных приемов украшения потолка. Все зависит от выбранного стиля. Допустим, в клас-

сическом интерьере, где высота потолка позволяет использовать потолочные карнизы и розетки, уместен потолок под покраску. В стиле кантри (деревенский стиль) обычно используют покрас-

ку или побелку потолка. При выборе стиля имеет высота потолка. В японском стиле логичен низкий потолок. Но чаще всего в проектах квартир используют городской сме-

шанный стиль. Это потолки из гипсокартона и натяжные, многоуровневые, с грамотно продуманным освещением. Первый уровень собирается из ГКЛ, а середина — натяжной потолок. Он может

быть глянцевым, что зрительно увеличивает высоту помещения. Вариантов декорирования потолка множество, так что смело давайте волю своей фантазии

с низким потолком или с высоким, но скованным небольшим метражом. Решая, какой будет потолок, предварительно оцените состояние базового основания, характеристики и предназначение помещения.

Конечно, в идеале нам бы хотелось, чтобы материал для потолочного покрытия «в огне не горел и в воде не тонул». Да, еще чтобы в квартире свежестью пахло, а не какой-то химией. К материалам, которые способствуют улучшению микроклимата, относятся: металл, гипс, дерево, кварц, базальт и др. Каждый из них обладает индивидуальными свойствами, позволяющими создавать потолки, отличающиеся по виду, цене, области применения.

Рассмотрим некоторые способы отделки потолков, способных воплотить вашу мечту об идеальной геометрии.

Покраска потолка позволяет выплеснуться спящему в нас талан-

ту Рубенса и заявить о даре творца если уж не миру, то хотя бы домашним. Для домашнего ремонта подойдут акриловые, латексные, силикатные и силиконовые краски. Однако в том случае, если потолочные перекрытия соединены грубо, а трещины нагло «улыбаются» по всему периметру, то такой метод не подойдет.

Оклейка потолка обоями. Этот способ шуточно называют «акробатическим». Почему? Потому что надо быть таким же гибким, чтобы поклеить обои на потолке. К плюсам относится то, что при верном подборе фактуры и дизайна обоев можно замаскировать любые неровности.

Потолки самоклеящиеся. Такой вид потолка представляет собой комплект пенопластовых плиток, определенных размеров, обычно 50 на 50 см. Они крепятся на потолок при помощи специальных клеевых растворов.

Потолок гипсокартонный. Данный вид отделки используется как в качестве способа выравнивания, так и финального варианта потолка. Преимуществом потолков этого типа является возможность использовать осветительные приборы в самых различных вариациях. Плюс ко всему, эти потолки обладают отличной тепло- и звукоизоляцией.

Потолки натяжные. Этот вид потолков представляет собой полимерную основу, натянутую на реечные каркасы по периметру комнаты. Натяжные потолки обладают антистатическими свойствами и выдерживают довольно большую нагрузку. Помимо всего прочего, есть возможность нанесения на такой потолок любого узора или рисунка.

Это далеко не полный список отделочных материалов для потолка и их модификаций. В любом случае выбор остается за вами.

Удачного вам ремонта! ■

25

Натяжные потолки для стильных интерьеров



салон
«Мастер»

г. Уфа, ул. Ферина, 14
/347/ 267-79-77, 299-17-16

Поляна городского типа

26

Сочи, как известно, самый протяженный из российских городов. Но он еще и самый разнообразный. Его горная часть, которую принято называть Красной Поляной, находится на высоте 540 м над уровнем моря, отличается от прибрежной части как климатом, так и внешним обликом и даже развивается по-своему



АЛЕКСЕЙ ТАРХАНОВ

«Гранд Отель Поляна»: самая фешенебельная из краснополянских гостиниц

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Дорожные споры Новый терминал Адлерского аэропорта — это, скажу я вам, большая разница по сравнению со старым — жутким душным ангаром. Новый — просторный, чистый, даже зимний сад имеется, в который, правда, нельзя пройти, потому что двери закрыты. Да и архитектура впечатляет: этакий хай-тек с колоннами в виде крабьих лапок.

Знаю я забавный анекдот про этот терминал. Он впервые как бы заработал в феврале 2007 года, когда в Сочи прилетела очередная комиссия МОК. Как бы — потому что он тогда был еще не готов и работал только для этой делегации. А чтобы создать впечатление действующего терминала, начальство заставило госслужащих и родителей детишек из местных школ, наказав им собраться в определенный час в аэропорту чисто одетыми и с приличными чемоданами (никаких челноч-

ных сумок). А поскольку аэропорт как бы международный, мобилизовали еще и афроамериканцев — чистильщиков обуви из гостиницы «Рэдиссон-Лазурная». Нигде, наверное, не умеют так творчески пускать пыль в глаза, как в столице будущей Олимпиады.

Впрочем, в Сочи сейчас и настоящей пыли хватает: от строительной техники, даже зимой, если, конечно, не идет дождь. От Адлера до Красной Поляны примерно 40 км по узкой двухполосной дороге, идущей вдоль берега реки Мзымты. Понятно, что

Горнолыжные трассы на высоте более 2 тыс. метров привлекают лыжников с февраля по апрель. А цены на аренду коттеджей в это время взлетают на облачную высоту →



дорогу надо расширять, но некуда: с одной стороны горы, с другой — обрыв. Поэтому поступили следующим образом. Русло Мзымты шириной метров сто, а то и больше, хотя сама река скорее напоминает ручей. И этот ручей выбирает ту дорожку, которая ему больше понравилась. Теперь часть русла у реки отбирают под автодорогу, а вода без всякого волюнтаризма будет течь по строго определенному маршруту.

Экологи утверждают, что для реки это вредно. Зато для автомобилистов полезно. К Олимпиаде старая дорога станет односторонней, и по ней можно будет ехать в сторону Красной Поляны, а новая, соответственно, для обратного пути. Ну и еще будут эстакады-развороты (одна уже построена). А по другому берегу Мзымты ведут ветку железной дороги, по которой можно будет за 27 минут прокатиться от Адлера до самых подъемников. В общем, у реки будет вид индустриальный (да и сейчас уже он такой), зато наши олимпийские объекты станут самыми доступными в мире.

Эстонская поляна Обычно место расположения олимпийских объектов называют Красной Поляной. Это не совсем правильно. Поселок Красная Поляна (входящий в состав города Сочи) заканчивается как раз перед первым подъемником. А дальше — поселок Эсто-Садок (входящий в состав Краснополянского района), на территории которого как раз и располагается горный олимпийский кластер (почему-то этот айтишный термин очень нравится олимпийскому начальству). Когда-то здесь жили переселенцы из Эстонии, отсюда и название. Есть даже дом-музей классика эстонской литературы Антона-Хансена Таммсааре постройки 1910 года.

Несколько рядов частных домов и мини-гостиниц слева от дороги — это и есть поселок, население которого не превышает 800 человек. И это, пожалуй, главное достоинство данного места: вся околоолимпийская недвижимость строится практически с чистого листа.

Впрочем, не совсем уж он и чистый, этот лист. Есть здесь сложившийся рынок земли и домов, цены не ниже, а скорее даже выше, чем на побережье. Вот, например, участок, выходящий воротами прямо на трассу, по соседству с тем самым писательским домом-музеем. Это, кстати, большой плюс: достопримечательность, охраняемая законом, это гарантия того, что по соседству не появится какая-нибудь пятиэтажная мини-гостиница. Но цена — \$74 тыс. за сотку, около \$2 млн за участок. Рублевка, конечно, не отдыхает, но надо иметь в виду: дорогие участки в Подмоскowie, как правило, продаются уже со всеми коммуникациями, а здесь — только электричество. Газ и канализация появятся до Олимпиады, но сколько придется еще доплачивать за блага цивилизации — неизвестно.

Надо сказать, что цены на землю здесь практически монопольные. Неподалеку такой же участок предлагается по 2,5 млн руб. за сотку (\$83 тыс.). Правда, уже в телефонном разговоре хозяева согласились «упасть почти до двух миллионов»



Подъемники здесь уже работают, открыт и ресторан самообслуживания с остроумным названием «ВИП-столовка "Лыжелюб"»

(\$66 тыс.). В общем, в среднем получается примерно то же самое.

Можно купить и уже готовый дом. Вполне добротный коттедж площадью 230 кв. м, еще и с гостевым домиком и бассейном, на участке 10 соток предлагается к продаже за \$1,9 млн. Правда, как я выяснил в разговоре с риэлтором, продается он с 2003 года.

Честно говоря, я плохо представляю себе человека, который позарится на эту придорожную недвижимость по означенным ценам. С учетом того, что горнолыжный сезон здесь с конца января по начало мая (то есть меньше четырех месяцев), а по соседству строится целый конгломерат многозвездных отелей, коммерческого смысла в таком приобретении нет. Ну а если покупать для себя, то почему не в Альпах?

Впрочем, в окрестностях Красной Поляны есть вполне симпатичные частные небольшие поселки с деревянными домами на берегах горных ручьев. Земля под них выкупалась несколько лет назад по непредставимым теперь ценам, и дома люди строили для себя, а не для перепродажи. Теперь, когда цены вздуты до неприличия, надо очень уж любить здешние места, чтобы покупать недвижимость на вторичном рынке.

Пятизвездная столовка Большая часть недвижимости в горном олимпийском кластере — отельная. Горнолыжный комплекс «Роза хутор» (название отсылает к эстонскому прошлому этой местности) — это целых десять отелей, которые будут управляться именитыми международными операторами. Строит все это хозяйство «Интеррос» Владимира Потанина.

Некоторые отели уже совсем с виду готовы, несколько — на середине строительства. Одно из зданий, кста-



Так будут выглядеть комплексы апартаментов на нижнем уровне «Горки-Города» (слева) и шале — на верхнем

ти, точная копия Сочинского железнодорожного вокзала, только, как мне показалось, несколько увеличенная. Даже часы на башне такие же. Было бы логично прямо сюда довести новую железную дорогу, но она заканчивается в паре километров, около комплекса «Альпика сервис». Впрочем, главное достоинство «Розы хутор» — это конечная точка кластера, дальше — заповедная зона, и горы обступают отельный комплекс не с двух, а даже с трех сторон.

Подъемники здесь уже работают, открыт и ресторан самообслуживания с остроумным названием «ВИП-столовка "Лыжелюб"». В общем, место уже обживается. Кстати, как раз сейчас на лыжных трассах «Розы хутор» впервые проходят тестовые соревнования в рамках Кубка России и Кубка Европы.

Покупка с возвратом Программой олимпийского строительства в горном кластере предусмотрено возведение единственного жилого объекта. Зато очень большого. Это жилой комплекс «Горки-Город», который находится на территории горнолыжного центра «Горная карусель».

Проект состоит из двух неравных частей — нижней и верхней. Первая и большая занимает почти всю территорию поселка «Эсто-садок» между автомобильной дорогой и берегом Мзымты. Здесь строятся малоэтажные дома на 2267 квартир, а также полный набор социальной инфраструктуры: спортивные и развлекательные комплексы, спа, объекты торговли, прогулочные зоны на берегу реки и т. д. Кроме того, будут здесь и три отеля. То есть получится действительно небольшой городок. Впрочем, почему небольшой? Население его составит 4–5 тыс. человек, бывают городки и поменьше. Причем в шаговой доступности у

этих жителей будет, с одной стороны, горнолыжный подъемник, с другой — комплекс трамплинов, где пройдут олимпийские соревнования. Сейчас уже работает канатная дорога гондольного типа производства французской фирмы РОМА. А всего проектом предусмотрено строительство до 28 канатных дорог разных типов. Будет проложено 6 «зеленых» (минимальная сложность), 8 «синих» (средняя сложность), 16 «красных» (повышенная сложность) и 6 «черных» (максимальная сложность) трасс общей протяженностью 70 км.

Нижняя часть строится по проекту архитектора Михаила Филиппова в классическом романском стиле. Верхняя часть проекта меньше по объему, но едва ли не интереснее. На высоте 960 м над уровнем моря (там как раз находится первая пересадка подъемника) будет построен комплекс из 110 коттеджей, 220 апартаментов и 9 гостиниц. Здесь также будет собственный спа-центр и конный клуб. Но пожалуй, главный инфраструктурный элемент — это горное окружение, лыжные трассы и хвойные леса. С архитектурной точки зрения верхний город будет представлять собой как бы модернизированные старинные здания и шале в европейском стиле.

Покупка апартаментов в «Горки-Городе» интересна в том числе и с инвестиционной точки зрения. Девелоперы проекта предлагают единс-

твенную в своем роде схему продажи: с гарантированным возвратом части суммы после Олимпиады в 2014 году. Допустим, вы покупаете сейчас самую маленькую квартиру площадью всего 34 кв. м, ее цена — \$120 тыс. Если сумма выплачивается полностью, то в стоимость входит и отделка. На время Олимпиады квартира сдается в аренду управляющей компанией из расчета \$1 тыс. в день. Период Олимпиады — это 50 дней, начиная от заезда гостей и до награждения победителей Паралимпиады. Таким образом, только за время Олимпиады вы вернете более трети вложенных средств. Естественно, можно продолжать сдавать в аренду свою недвижимость и после Олимпиады, хотя, конечно, расценки будут несколько ниже.

Но главное достоинство этого проекта с инвестиционной точки зрения даже не в том, что можно неплохо заработать на Олимпиаде. Самый большой вопрос любого инвестора, который вкладывается в строящийся объект, — будет ли он завершен, а если будет, то в какие сроки. В данном случае ответ на этот вопрос вполне очевиден. Олимпийское строительство находится под контролем властных структур, а потому февраль 2014 года — время «Ч», которое перенесено быть не может. Кстати, в «Горки-Городе» во время Олимпиады разместится медиагородок, так что окончание строительства в срок — дело, можно сказать, государственное.

Пожалуй, единственный риск, которому подвергается в данном случае частный инвестор, — глобальный. То есть если по каким-то политическим причинам Олимпиада не состоится или состоится в усеченном виде (мы это уже проходили в 1980-м), недвижимость в Красной Поляне обесценится или в лучшем случае потеряет часть своей ценности. ■



**ТЕПЕРЬ, КОГДА ЦЕНЫ
ВЗДУТЫ ДО НЕПРИЛИЧИЯ,
НАДО ОЧЕНЬ УЖ ЛЮБИТЬ
ЗДЕШНИЕ МЕСТА, ЧТОБЫ
ПОКУПАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ
НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ**

ЖИЛОЙ ДОМ КАТАЛОГ

Город
Загород
Зарубежье



30



ТОРГОВО-ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Адрес: микрорайон «УРАЛ», ул. Рабкоров, 2/9

Тип здания: панель, кирпич

Расположение: первый этаж с отдельными входными группами

Площадь помещений: 197 кв.м. - 400 кв.м.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Адрес: микрорайон «УРАЛ», ул. Рабкоров, 4/4

Тип здания: кирпич

Расположение: первый и второй этажи с отдельными входными группами

Площадь помещений: 62 кв.м. - 1200 кв.м.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Адрес: микрорайон «УРАЛ», ул. Рабкоров, 4/1

Тип здания: кирпич

Расположение: 15 этаж (панорамный вид)

Площадь помещений: 110 кв.м.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Адрес: микрорайон «УРАЛ», ул. Рабкоров, 2/1

Тип здания: кирпич

Расположение: первый этаж с отдельной входной группой

Площадь помещений: 147 кв.м.



ЖИЛОЙ ДОМ ЛИТЕР 13

Адрес: микрорайон «УРАЛ», ул. С. Перовской - Ст. Кувькина - Рабкоров

Тип здания: кирпич, утеплитель

Количество этажей: 16

Площадь квартир: 1-ком.кв-ры: 40,82-41,24 кв.м.

2-ком.кв-ры: 61,09 кв.м.

3-ком.кв-ры: 94,28 кв.м.

Цена: от 40 тыс.руб/кв.м.

Тип отделки: черновая

Инфраструктура: южная часть города «Старая Уфа», развитая инфраструктура района

Условия реализации: рассрочка до окончания строительства при первоначальном взносе от 30%, ипотека от «Сбербанка» РФ



НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ ПОД СПОРТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Адрес: микрорайон «УРАЛ», ул. С. Перовской, литер 8 строящийся жилой дом

Тип здания: кирпич

Расположение: цокольный этаж

Площадь помещения: 450 кв.м. (два помещения по 225 кв.м.)

Высота потолков: 4 м.

г.Уфа, ул.Рабкоров, 2
тел: (347) 255-11-30, 256-30-40

www.bashinvestdom.ru www.rccs-rb.ru www.dis.my.bashnet.ru

с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.rccs-rb.ru

Где взять «Жилой дом»

Комитет по строительству и архитектуре РБ	ул.Советская, 18
Управление федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по РБ (Регпалата)	ул.К.Маркса, 56, ул.50 лет СССР, 30/5
Фонд Жилищного строительства	ул.Ленина, 5/3
МУП ИСК г.Уфы	ул.Революционная, 26
Строительный трест №3	пр.Октября, 10

АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

АН «Эксперт»	пр.Октября, 11
АН «Квартал»	пр.Октября, 126/6
АН «Мир Недвижимости»	ул.Окт. Революции, 9
АН «САН»	ул.Ленина, 60, ул.Ленина, 104

РЕСТОРАНЫ И КАФЕ

Суши-бар «Сакура»	пр.Октября, 115
Ресторан Gëdza	ул.Свердлова, 90
Ресторан «Шиколат»	ул.50 лет октября, 9
Эспрессо-бар «Милли»	ул.Ленина, 84
Ресторан La Ruche	ул.К.Маркса, 20
Ресторан-пивовария Beer Berry	ул.Комсомольская, 140
Ресторан «Щепка»	ул.Рихарда Зорге, 64
Steak House&Pub «Шерлок Холмс»	«Галерея Арт», ул.Чернышевского, 75
Ресторан «Пражский Пивовар»	ул.Верхнеторговая пл., 1
Ресторан «Акварель»	ул.Степана Кувыкина, 35/1

ГОСТИНИЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

ГК «Башкортостан»	ул.Ленина, 25/29
ГК «Президент-Отель»	ул.Авроры, 2
ГРК «Клеопатра»	ул.Коммунистическая, 53
Гостиница «Уфа-Астория»	ул.К.Маркса, 25

СТУДИИ ДИЗАЙНА

Дизайн студия «Декор Интерьера»	ул.К.Маркса, 30
Студия дизайна «С-decor» Вадима Стоцкого	ул.Менделеева, 149-18

МЕБЕЛЬНЫЕ САЛОНЫ

«Мебель Черноземья»	ул.Новомостовая, 8
ТД «Арета»	ул.Б.Гражданская, 2
ТВК «Радуга Экспо»	Индустриальное шоссе, 44/1
ТВК «Аркаим Экспо»	ул.Менделеева, 21

АВТОСАЛОНЫ

ООО «АвтоПремьер»	Индустриальное шоссе, 48
ООО «Арт-Моторс»	пр.Салавата Юлаева, 60
«Тойота Центр Уфа»	пр.Салавата Юлаева, 24
«Автоцентр Керг Уфа»	пр.Салавата Юлаева, 32

ФИТНЕСЫ

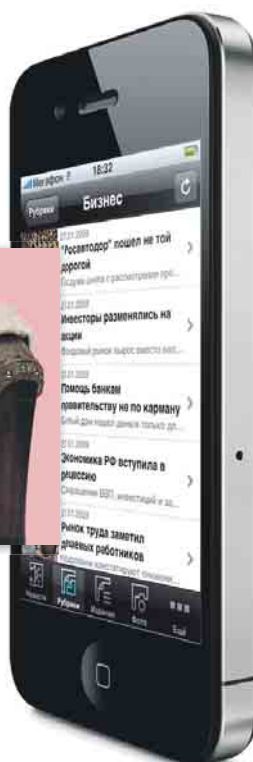
Фитнес-центр Mendeleeef	ул.Менделеева, 137
-------------------------	--------------------



Коммерсантъ

Инновационные медиа

ufa.kommersant.ru



КоммерсантъFM

