

ДОМ



«Двойная» аренда: зачем сдавать собственную квартиру, чтобы снять другую **2** | Действительно ли возможна ипотека под 5% годовых **3** | WinNER-индекс зафиксировал почти полное восстановление рынка **4** | Элитные участки без подряда: новый загородный тренд **6** | Почему в Берлине квартиры дешевле, чем в Москве **9** | Жилье в Британии без доплаты за престижность **11** |

Мэр Москвы Сергей Собянин запретил все новое строительство в историческом центре — как коммерческое, так и жилое. То есть от одной крайности — сносить все, что мешает новостройкам, — мы переходим к противоположной. Между тем в европейских городах давно уже выработана концепция мирного сосуществования старого и нового.

Ломка по-европейски

архитектура

Взять и запретить

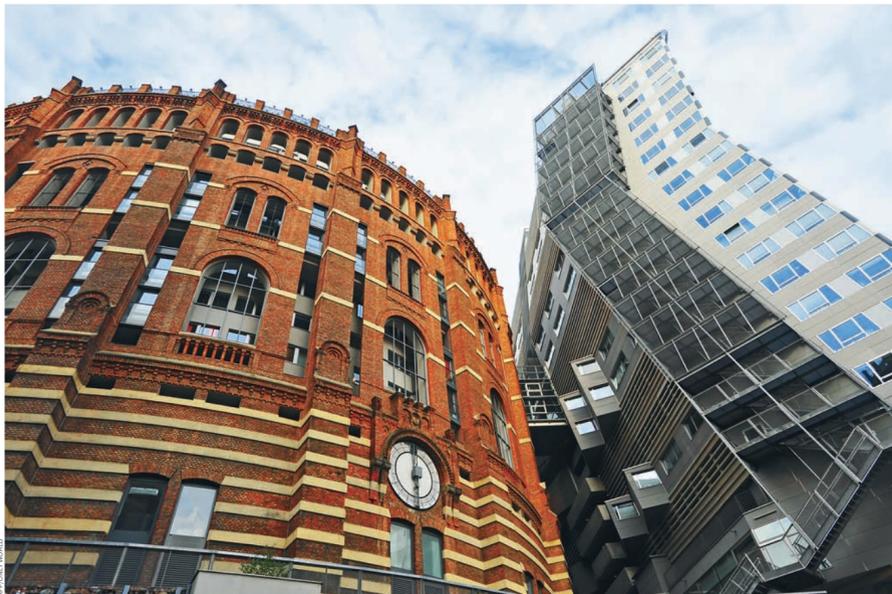
В апреле—мае 2011 года ситуация с охраной архитектурного наследия в Москве накалилась до предела. После нескольких скандальных несанкционированных сносов мэр издал распоряжение о приостановке действия всех уже выданных разрешений на снос и необходимости получения повторных согласований.

Ситуация патовая: с одной стороны, надо бы радоваться, что хоть какие-то памятники культуры и архитектуры еще удастся спасти. С другой — специалисты недоумевают: Москва не может застыть в XIX и даже XX веке, город должен жить и развиваться, и новая современная архитектура — непременное условие его развития. Любая из европейских столиц, да и любой миниатюрнейший средневековый городок, тщательно охраняет и капитализирует каждый свой старый камень, но только очень редкие и уникальные города вроде Венеции полностью запрещают новое строительство.

Кто в авангарде

У сосуществования нового и старого есть несколько опробованных путей.

Путь первый: новая архитектура — это авангардная, часто скандальная и не сразу принимаемая обществом «звездная» архитектура, архитектура как шоу, точноно встраиваемая в старый город. Возьмем Бильбао на севе-



ре Испании — пусть и столица провинции Бискайя, пусть и крупнейший город Страны Басков, но городок вполне себе средний, ничем особо не примечательный, небольшой (около 350 тыс. жителей), устаревше-индустриальный и на фоне соседних про-

славленных курортных Сан-Себастьяна и Сантандера совсем незначительный. Точнее, был незначительный, пока американец звезда Фрэнк Гери не построил там филиал Музея современного искусства Соломона Гуттенхайма в виде вороха титановых ли-

стков. Зачем в этом старом, вполне умиротворенном городе была нужна столь экстравагантная, броская архитектура? Чтобы вдохнуть в него новые силы, новую кровь. Сработало? Безусловно. Теперь Бильбао — центр международного туризма: за 2010 год му-

зей в этом когда-то умиравшем городке принял почти 1 млн туристов и принес в казну более €26 млн. Вокруг музея кипит строительство: вслед за туристами приехал и большой бизнес. Метро в городе построил Норман Фостер. Аэропорт — Сантьяго Калатрава. По офисному небоскребу возводит Сезар Пелли и Арата Исодзэки. Заха Хадид застраивает целый остров. И даже вездесущий Филипп Старк здесь отметился: реконструировал винный склад XIX века, превратив его в культурно-развлекательный центр. Так что строительство авангардного музея хорошо просчитанным маркетинговым ходом, который дал толчок не только культурному, но и экономическому развитию города.

И таких примеров по миру — тысячи. Вспомним хотя бы Лувр и стеклянную пирамиду у него во дворе, построенную американским архитектором Ио Минг Пеем. Пирамиду ругали, по поводу нее возмущались и сомневались, но сейчас Париж без нее нельзя себе и представить. Не благодаря ли этой громко обсуждавшейся реконструкции Лувр стал самым посещаемым музеем мира: ежегодное число его посетителей превысило 8 млн, тогда как вестибюль под пирамидой, законченный в 1993 году, рассчитан не более чем на 4 млн? Теперь архитектору Пею снова приходится думать над расширением и улучшением обслуживающих туристов музейных зон.

(Окончание на стр. 8)

Сам себе достройщик

долевое строительство

Всего пять лет назад борьба обманутых дольщиков за свои права заканчивалась, как правило, бунтом на Горбатовом мосту. Сегодня дольщики изменились. Все чаще они предлагают представителям бизнеса и власти сесть за стол переговоров, чтобы найти оптимальное решение проблемы.

Родом из 1990-х

Как только в России образовался рынок коммерческого жилья, на нем появились обманутые покупатели. Первый недострой, о котором мне приходилось слышать, расположен в районе Балашихи, — рассказывает президент ФСК «Лидер» Владимир Воронин. — Дом начал возводиться 20 лет назад, но практически сразу строительство было заморожено, правда, сегодня об этом проекте редко вспоминают и сами обманутые покупатели. В 1990-е годы на молодом рынке жилья для застройщиков была настоящая волнища. «Купил площадку, повесил баннер на забор — и рекой пошел поток денег», — вспоминает лихие времена председатель совета директоров ГК «Пионер» Леонид Максимов.

Простой алгоритм сбора денег привлек на рынок жилья огромное количество непрофессиональных застройщиков, да и просто мошенников.росло количество игроков, объектов, а вместе с ними увеличивалась

армия обманутых покупателей жилья. Семь лет назад, по данным общественного движения «Комитет пострадавших дольщиков» (КПД), только в Москве насчитывалось порядка 10 тыс. обманутых покупателей жилья.

Ситуация начала меняться в 2005 году. Сначала столицу, а затем и регионы захлестнули акции протестов дольщиков. Бунтари перекрывали транспортные магистрали, устраивали флешмобы на Красной площади, захватывали объекты незавершенного строительства. Надо заметить, что в то время дольщики, как правило, объясняли свои требования незамысловато: «Мы заплатили, а они не построили». Тем не менее цель была достигнута: власти обратили внимание на проблему недостроя. Одни объекты были возведены за бюджетные деньги, для других власти нашли новых застройщиков. В результате, по словам главы КПД Антона Белякова, количество дольщиков в столице к началу кризиса сократилось с 10 тыс. до 800. Однако прийти к точке «ноль» не получилось. В кризис многие застройщики столкнулись с серьезными финансовыми проблемами. Строительный рынок захлестнула волна банкротств, а как следствие этого, снова выросло число недостроенных объектов и дольщиков, не отдавших своих квартир.

(Окончание на стр. 7)

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ

ТЕРРАСНЫЕ КВАРТИРЫ

В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ



ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4

28-000-28

ITALKVARTAL.RU

Реклама. Строительство ведется ЧКОО «Сити Трейдиг Ко Лимитед». Проектная декларация на сайте www.italkvartal.ru

ДОМ ДЕНЬГИ

СЪЕМНЫЙ ОБМЕН

аренда

«Двойная» аренда квартир, когда владелец сдает свою жилплощадь в аренду, а взамен снимает другую, с каждым годом пользуется все большей популярностью в столице России. Москвичи переезжают поближе к месту работы, пытаются извлечь дополнительный доход, улучшить свои жилищные условия без существенных затрат или же заняться дауншифтингом. Как показывает практика, именно «двойная» аренда больше всего подходит для решения этих проблем при минимальных затратах.

«Двойная» выгода

Практика сдачи собственной квартиры с целью аренды другой очень развита в западных странах, где очень высока подвижность населения. Скажем, владелец квартиры где-нибудь в Сиэтле вполне может уехать на год в Майами, потом перебраться в Калифорнию, а затем, прельстившись очень выгодным предложением новой работы, перебраться в Лондон или Париж. Естественно, при таком ритме жизни каждый раз продавать и покупать квартиры слишком накладно, поэтому американцы и европейцы зачастую и прибегают к сдаче своего жилья в аренду, а сами довольствуются съемными апартаментами.

В России мобильность населения крайне низкая, и большая часть миграционных потоков устремляется в Москву и Санкт-Петербург, при этом люди, как правило, едут «навсегда», надеясь больше не возвращаться в свой родной город. Поэтому практика «двойной» аренды пока существует только в Москве, да и то в несколько иных формах. «Практика «двойной» аренды пользуется большой популярностью в Московском регионе», — говорит

ведущий эксперт отдела аренды МИАН Марина Асланян. Руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева также говорит о том, что такая практика встречается сплошь и рядом. «В основном к этой схеме прибегают люди, обремененные кредитными обязательствами, для которых деньги от аренды могут стать дополнительным доходом к основному доходу. Также это могут быть пожилые люди, малоимущие семьи, одинокие люди и прочие», — рассказывает эксперт. «Для одинокого владельца трехкомнатной элитной квартиры в центре Москвы такой «обмен» может быть экономически выгодным, а вот многодетным семьям этот вариант может не подойти», — полагает Александр Зиминский, директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty. По словам Галины Киселевой, количество желающих совершить такой вот своеобразный «обмен» в случаях нестабильной экономической ситуации увеличивается. «Например, всплеск подобного рода сделок мы могли наблюдать в конце 2008 — начале 2009 годов,

как раз в самый пик финансового кризиса», — говорит она.

По оценкам Александра Зиминского, квартиру в пределах Садового кольца со свежим качественным ремонтом и новой бытовой техникой можно сдать за 70 тыс. руб. (для «однушки») и за 200 тыс. руб. (для «трешки»). В свою очередь, однокомнатную квартиру на конечных станциях метро или в спальных районах можно снять в среднем за 30 тыс. рублей, «двушку» — за 35–55 тыс., а трехкомнатная квартира обойдется в 50–80 тыс. Соответственно, владелец дорогой арендной квартиры может получать в месяц примерно от 40 тыс. до 150 тыс. руб.

Правда, при расчете дохода, который образуется при «двойной» аренде, необходимо также учитывать комиссию риэлторов за сдачу квартиры и ее наем. Для сегмента экономкласса она составляет около 100%, а для более дорогого жилья — примерно 50%. При этом в случае с экономклассом комиссию, как правило, платит арендатор, в то время как на рынке аренды элитной недвижимости — собственник. Впрочем, без этих абсолютно лишнего трат можно легко обойтись, пользуясь открытыми базами объявлений или же с помощью знакомых, которые либо ищут, либо сдают квартиру (в прошлом выпуске «Ъ-Дома» мы писали, что стоимость услуг риэлторов в сегменте экономкласса чересчур завышена и не соответствует качеству, при этом потребность в их услугах практически отсутствует).

Сдам-сниму

Впрочем, дополнительный доход является не единственным стимулом для «двойной» аренды. Всех людей, пользующихся этой практикой, условно можно разделить на несколько групп. Первая группа — это люди, которым по наследству или во времена докризисного процветания досталась шикарная квартира в центре Москвы. Однако зачастую у таких людей нет ярко выраженной потреб-

ности жить в центре, зато есть потребность в дополнительных деньгах. В этом случае они с легкостью могут сдать квартиру в центре, а себе снять более дешевое жилье где-нибудь поближе к МКАД. Владелец такой квартиры может получать очень неплохой доход или же снимать более просторную и удобную квартиру. Прибыль от таких операций может исчисляться несколькими тысячами долларов. К примеру, однокомнатную квартиру в районе Таганки можно сдать за \$2–2,5 тыс., а взамен либо за эти же деньги арендовать просторную «трешку» в новом доме в спальном районе или же обойтись однокомнатной квартирой на окраине за \$700–800, а оставшиеся деньги использовать как неплохую прибавку к жалованию. Если же сдавать квартиру в районе Арбата за \$7–10 тыс., то выгода может быть еще более очевидна. Все зависит от того, как сильно готов «упустить» человек. Так, Галина Киселева приводит следующий пример из собственной практики: «Семья из четырех человек жила в собственной квартире в шаговой доступности от метро „Юго-Западная“. Это была 55-метровая квартира с хорошим ремонтом, расположенная в новом доме. Ее удалось сдать за 60 тыс. руб. Семья же переехала в „двушку“ в городе Люберцы за 35 тыс. руб. Соответственно, их доход составил 25 тыс. руб.» «Двойную» аренду часто практикуют пенсионеры, которые сдают квартиры в Москве, а сами снимают в области или других регионах и живут на разницу в стоимости», — говорит гендиректор «Century 21 Запад» Евгений Скомороцкий.

Вторая категория «двойных» арендаторов, напротив, заинтересована в том, чтобы улучшить свои жилищные условия, но позволить себе покупку квартиры своей мечты пока не может. Это могут быть семьи, которые владеют однокомнатной квартирой, но после рождения ребенка хотят перебраться в более

просторное жилье. Кроме того, существует категория молодых и свободных людей, которые мечтают жить в квартирах-студиях поближе к центру и при этом имеют не самый плохой доход. Эти категории граждан вполне могут сдать свою однокомнатную квартиру в районе «Бабушкинской» за те же \$700–800, а взамен арендовать либо студию в центре за \$1,5 тыс. (по сути снимая ее в два раза дешевле) или же в случае семьи перебраться в более просторную квартиру за такую же сумму. «Такая практика распространена на рынке», — говорит Александр Зиминский. — У нас была клиентка, которая снимала прекрасную квартиру на Остоженке за \$5 тыс. и была чрезвычайно рада такому обстоятельству. Стоимость той квартиры, которую она арендовала, приближалась к \$5 млн, и она не могла позволить себе ее приобрести. Зато за \$5 тыс. в месяц она имела возможность жить именно там, где ей хочется».

К третьей группе относятся люди, которые устали от городской суеты и смога и выбирают жизнь за городом. Зачастую такие клиенты имеют хорошую работу или же практикуют высокооплачиваемый фриланс. Скажем, сдав за \$1,5 тыс. квартиру бизнес-класса в районе «Коломенской» или «Проспекта Мира», они могут с легкостью арендовать коттедж за \$2–2,5 тыс. и наслаждаться загородной жизнью. «У нас есть клиенты, которые сдают квартиры в центре, а живут в арендных домах за городом и в Сергиевом Бору, пока их дети маленькие, но планируют вернуться в центр, как только детям придет время учиться в школе. Есть также семьи, сдавшие квартиры в центре и переехавшие ближе к иностранным школам, расположенным в районе Ленинградского проспекта», — рассказывает Галина Ткач, директор департамента аренды IntermarkSavills.

Следующая категория — это так называемые переселенцы. В частности, человек владеет квартирой в Куркино и переходит в фирму, офис которой находится где-нибудь в районе Варшавского шоссе. Ежедневно на дорогу с учетом пробок он будет тратить не менее двух часов, поэтому при сопоставимой стоимости аренды квартир в этих районах он может спокойно сдавать свое жилье, а снимать квартиру поближе к работе. Таким же образом иногда поступают молодые студенты, перебираясь в съемные квартиры поближе к университету.

И последняя ярко выраженная категория — это так называемые дауншифтеры. По словам эксперта департамента аренды EliteCenter Ольги Строевой, случаи, связанные с дауншифтингом, получили широкое распространение в ситуации «двойной» аренды. «Мой хороший знакомый являлся обладателем дома на Рублевке и квартиры в 120 кв. м в ЖК „Новое Кочевье“. В один прекрасный момент ему просто надоело жить в России, он сдал дом за \$20 тыс. в месяц и квартиру — за \$4 тыс. в месяц и уехал в дауншифтинг в азиатские страны. Там ежемесячный арендный доход позволяет ему снимать шикарные виллы на Гоа, Пхукете, Самуи (самые престижные варианты там обходятся в \$2–3 тыс. в месяц) или огромные апартаменты в Бангкоке, Макао и других азиатских городах, ну и в принципе ни в чем себе не отказывать и постоянно путешествовать», — приводит пример Ольга Строева. «В последнее время большой популярностью среди владельцев квартир в Москве пользуется дауншифтинг: собственник московской квартиры сдает ее в аренду, переезжая в „теплые страны“, например Болгарию, Турцию, Португалию, Индию, страны Юго-Восточной Азии. В таких странах аренда квартиры обходится дешевле, чем в Москве. Например, в Таиланде можно снять студию со всеми удобствами в шаговой доступности от моря стоимостью от 10 тыс.

руб. до 15 тыс. руб. в месяц. При этом стоимость аренды комнаты с санузлом в кондоминиуме в многоэтажном доме обойдется от 3 тыс. до 7 тыс. руб. А стоимость аренды бунгало на Гоа колеблется в пределах от 6 тыс. руб. до 14 тыс. руб.», — рассказывает Марина Асланян. Правда, первый заместитель директора «Миэль-Аренды» Мария Жукова полагает, что примеры, когда успешные бизнесмены, утомленные рутинной, бросают все дела и перебираются под пальмы на Гоа, остаются пока все-таки единичными.

Между тем существует также практика «двойной» аренды между Москвой и регионами, а также другими странами, куда люди уезжают не наслаждаться морем, а работать. «Встречаются случаи, когда специалист московского центрального офиса компании отправляется в годовую, полугодовую командировку в филиал Екатеринбург, Новосибирск, Омск, Владивосток и т. д. Московская квартира чаще всего будет сдана в аренду на период отсутствия», — рассказывает ведущий специалист Century21 Beverlywood Realty Юлия Кайнова. — Мне известны случаи, когда то же самое происходит не только с долгосрочными зарубежными командировками или вариантами „попробовать себя за рубежом“, но и когда имел место переезд на ПМЖ и сдача московской квартиры в аренду давала наиболее высокий доход на время адаптации в другой стране». «Чаще „двойными“ арендаторами становятся те, кто уезжает за границу работать по контракту на несколько лет или проходит обучение за рубежом», — добавляет Галина Ткач. — Реже трудовые мигранты переезжают в регионы, в списке лидеров — Санкт-Петербург, города, вблизи которых расположены нефтяные месторождения и производства крупных концернов». По ее словам, Москва второй по дороговизне город мира после Токио — сдав квартиру в Москве, можно

снять такую же в Петербурге в два раза дешевле, в три-четыре раза — в других регионах или дом или виллу за границей. Также сдавать свои московские квартиры могут политики, которых переводят в другие регионы, или уезжающие на длительные гастроли музыканты и артисты. «Люди, уезжающие на длительный срок в другую страну или другой город, предпочитают при возможности сдавать в аренду свою жилплощадь в Москве, чтобы иметь возможность в любой момент вернуться», — резюмирует руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Биргина.

Проблема в менталитете
Единственным сдерживающим фактором, по-настоящему препятствующим развитию этого рынка, является наш менталитет: россияне не очень любят жить в съемных квартирах, а еще меньше им нравится пускать постояльцев в свою квартиру. Однако постепенно влияние этого фактора перестает играть существенную роль. «Обычно собственники занимаются арендным бизнесом, когда владеют не одной квартирой. Отчасти на этот фактор влияет менталитет наших граждан. В человеческом сознании прочно закрепилась мысль о том, что недвижимость в собственности — единственный надежный источник сохранения капитала», — говорит Александр Зиминский. Правда, Мария Жукова убеждена, что в будущем доля людей, которые к своей недвижимости будут относиться не как к пожизненному месту жительства, а как к собственному жилью, находящейся в активе, под залог которой, например, можно оформить кредит, сдать на время, чтобы пожить годик-другой за границей и прочее, будет расти. А значит, число сделок по «двойной» аренде также будет увеличиваться.

Проблема в менталитете

Единственным сдерживающим фактором, по-настоящему препятствующим развитию этого рынка, является наш менталитет: россияне не очень любят жить в съемных квартирах, а еще меньше им нравится пускать постояльцев в свою квартиру. Однако постепенно влияние этого фактора перестает играть существенную роль. «Обычно собственники занимаются арендным бизнесом, когда владеют не одной квартирой. Отчасти на этот фактор влияет менталитет наших граждан. В человеческом сознании прочно закрепилась мысль о том, что недвижимость в собственности — единственный надежный источник сохранения капитала», — говорит Александр Зиминский. Правда, Мария Жукова убеждена, что в будущем доля людей, которые к своей недвижимости будут относиться не как к пожизненному месту жительства, а как к собственному жилью, находящейся в активе, под залог которой, например, можно оформить кредит, сдать на время, чтобы пожить годик-другой за границей и прочее, будет расти. А значит, число сделок по «двойной» аренде также будет увеличиваться.

Антон Бельых

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

MILLENNIUM PARK
СЮДА ПРИВОДЯТ МЕЧТЫ

Новорижское шоссе, 19 км

Дизайнерский поселок класса de luxe Millennium Park — один из самых эксклюзивных проектов Подмосковья. Планировка отличается оригинальными решениями. Впервые созданные на территории поселка искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. Здесь будет разбито пять тематических парков с высокими деревьями, в том числе и экзотическими. Площадь уникального паркового ансамбля превысит 50 га. Благодаря продуманной планировке более 70 процентов домовладений граничат с парками или водоемами. В центральной части поселка, в одном из парков, на берегу большого озера, планируется построить роскошный ресторан с бассейном и детским клубом.

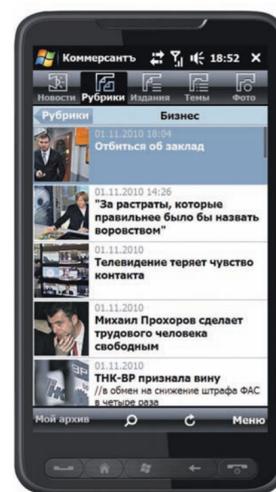
VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

(495) 974 0000
www.villagio.ru

Коммерсантъ. Всегда на ваших экранах

Бесплатный сервис Издательского дома «Коммерсантъ» — приложение «Коммерсантъ» для мобильных платформ iPhone (iPod-touch), Windows Mobile и Android. Газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Weekend», «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк». Новостная лента, полный доступ к статьям, видео- и фотогалереям, удобный тематический рубрикатор, простая навигация, закладки для быстрого доступа, поиск по архивам, доступ к контенту из других приложений, экспорт в социальные сети с возможностью комментариев.

Версия 3.0 приложения «Коммерсантъ» доступна в AppStore.



Теперь и для Android!



kommersant.ru/mobile



ДОМ ДЕНЬГИ

Ипотека на пять

Административный ресурс

Российское правительство обозначило свою цель на ипотечном рынке — кредиты под 5–6% годовых. Однако при отсутствии прямых субсидий заемщикам или банкам от государства такой ориентир вряд ли пока реален. С другой стороны, чтобы ипотека стала популярной, надо полностью менять финансовую систему либо отказаться от ипотечной модели вообще.

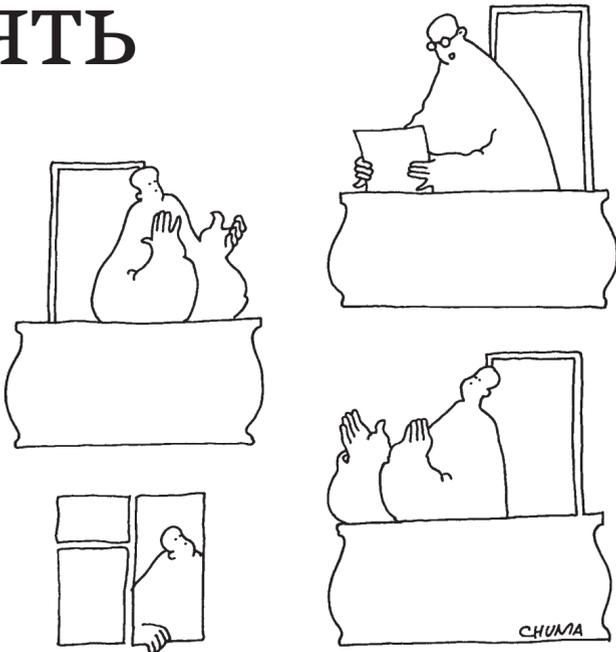
Громкий манифест

В конце апреля на совещании по развитию строительного комплекса премьер-министр Владимир Путин сообщил, что необходимо стремиться к ставке ипотечного кредитования в 5–6%. Несмотря на то что такой уровень процентных ставок был заявлен скорее как ориентир на будущее, участники рынка восприняли его как конкретную политическую декларацию. «Это высказывание говорит о том, что развитие ипотеки в России не временное явление, а длительный долгосрочный процесс, который будет активно поддерживаться государством», — считает руководитель службы ипотечного кредитования компании «Инком-Недвижимость» Лев Плещельман. Однако подобную декларацию все игроки считают практически нереализуемой. По словам начальника управления развития кредитных продуктов ФГ БКС Ирины Королевой, правительственный ориентир на ипотеку под 5–6% годовых при сегодняшних условиях маловероятен.

Скепсис объясняется прежде всего макроэкономическими показателями. Так, ставка рефинансирования составляет сегодня 8,25%. При этом за последние два года впервые наблюдалось повышение ставки рефинансирования на 0,25%, тогда как до последнего времени она неизменно снижалась. Само по себе это повышение уже противоречит снижению ипотечных ставок. Впрочем, ставка рефинансирования не является ключевой для российского рынка и значение ставки рефинансирования для российского кредитного рынка не столь велико, как, например, значение учетной ставки ФРС США для американского кредитного рынка. Доступ к финансированию от ЦБ частным банкам получить не так просто, поэтому ставка рефинансирования в большей степени индикативный показатель. Впрочем, даже если забыть о ставке рефинансирования, то причин для скепсиса хватает. Динамика индексов инфляции показывает рост, а резервы у банков с нача-

ла 2011 года увеличились, что демонстрирует статистика ЦБ. Так, на 25 апреля 2011 года темп инфляции в годовом выражении составил 9,6% против 9,5% в феврале — марте. То есть банкам будет просто невыгодно выдавать кредиты под 5–6%. «Ставки по ипотеке зависят от стоимости фондирования кредитных организаций, от уровня рисков и банковской маржи, а также степени развития конкуренции на рынке и развитости инфраструктуры этого рынка», — добавляет заместитель генерального директора АИЖК Андрей Семенов.

Стратегией развития ипотечного кредитования в России, разработанной при участии АИЖК, предусмотрено, что к 2015 году средняя ставка по ипотеке будет превышать уровень инфляции на 2,5%, к 2020 году — на 2%. Соответственно, 5–6% годовых достижимы при инфляции в 3–4%. Кроме того, влияние оказывает и стоимость заимствования банками финансовых средств, так как для ипотеки нужны так называемые длинные деньги. Естественно, на развитие ипотечного кредитования будет влиять экономическая стабильность в стране, достаточное количество жилья, развитие строительного рынка, юридическая защищенность вложений в недвижимость и наличие льготных социальных ипотечных программ», — говорит Лев Плещельман. По его словам, для снижения уровня процентных ставок необходимо бороться с инфляцией, ведь бизнес не может работать себе в убыток. Сегодня предпринимаются действия для борьбы с этим — в частности, мы наблюдаем, как по мере снижения уровня инфляции снижается и ипотечная ставка. Соответственно, чтобы заявленные 5–6% годовых стали реальностью, необходимо, чтобы инфляция была не выше 4%. Иначе, как говорит старший вице-президент Номос-банка Вадим Юрьев, для достижения такого уровня цен государство должно либо выделять под такие программы фактически бесплатные длинные деньги, либо субсидировать процентные ставки.



Закон Сбербанка

Впрочем, если предположить, что банк не будет получать прибыль с выдачи ипотечных кредитов, а будет готов выдавать кредиты на уровне инфляции, то декларируемый премьер-министром порог в 5–6% можно будет преодолеть раньше. Несмотря на весь авантюризм этой идеи, в такой роли могут выступить принадлежащие государству банки, например Сбербанк. За счет государства крупнейшее кредитное учреждение страны обладает максимальным на банковском рынке запасом ликвидности. В принципе при наличии необходимой политической воли он может выступить в роли государственной ипотечной корпорации, перед которой нет задачи стать прибыльной. Однако эта тенденция разошлась бы с основной линией, которую наметило государство, — на приватизацию крупных государственных активов в банковской сфере, в том числе в продажу части госпакета в Сбербанке. Более того, по данным участников рынка, глава кредитного учреждения Герман Греф выступает за то, чтобы государство лишилось контрольного пакета в банке. В таком случае создание системы бесприбыльной выдачи ипотечных кредитов не позволит привлечь в акционерный капитал крупных инвесторов, да и в целом поставит под сомнение приватизацию банка.

Именно с решением этого вопроса — будет ли выдавать Сбербанк кредиты с минимальной или нулевой выгодой для себя — участники рынка связывают основное направление развития ипотечного рынка. Как говорит замруководителя аналитического отдела «Инвесткафе» Александра Лозова, уже сейчас ставки Сбербанка — очень важный индикатор для рынка. Сбербанк сейчас выдает ипотеку под 8% годовых — и это лучшее предложение на рынке. В итоге Сбербанк уже, по сути, стал основным флагом на рынке ипотеки. «Поскольку доля госбанков достаточно высока в общем объеме выдачи ипотечных кредитов, средний уровень ставок по статистике ЦБ РФ сильно зависит от уровня ставок таких банков», — говорит Андрей Семенов. Впрочем, по его словам, по итогам 2010 года число средних и мелких банков-кредиторов выросло, а доля госбанков снизилась.

Максимум неустойчивости

Впрочем, основной проблемой для развития ипотечного рынка, по словам экспертов, является не уровень процентных ставок, а создание двухуровневой ипотечной модели, то есть выкуп уже выданных кредитов. «Проводимая государственная политика на рынке ипотеки — программа ВЭБа по выкупу ипотечных ценных бумаг, в ос-

нове которых лежат кредиты на новостройку по ставке не выше 11% годовых, поддержка небольших и средних банков через АИЖК, в целом поддержание ликвидности банковской системы — оказала существенное влияние на снижение уровня процентных ставок на рынке», — говорит Андрей Семенов. Однако, по словам экспертов, в основном банки закрывают выданные кредиты не за счет их перепродажи, а с помощью депозитов населения. Таким образом, появляется дыра, которая при росте объема выданных кредитов может привести к обвалу рынка. «От такого обвала во время последнего мирового кризиса нас спасло как раз то, что объем ипотечного рынка у нас был совсем невелик», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский.

Для того чтобы кредиты были выкуплены и рефинансированы, банку необходимо выдавать их под рыночный процент с дисконтом по отношению к стоимости объекта. Это означает, что сумма кредита не может составлять больше 70% от цены жилья — по сути, этот показатель означает коэффициент 0,7. То есть в случае падения цен на рынке максимум на 30% обеспечение по кредиту останется достаточным. Из этого следует, что если на рынке возможна волатильность больше чем на 30%, то сумма первоначального взноса также должна быть больше. Иначе в случае кризиса у заемщика произойдет margin-call и ему придется срочно доплатить недостающую сумму банку. Только при выполнении этих условий, по словам экспертов, система будет устойчивой. «Основными условиями для предоставления кредита является залог недвижимости до полного погашения суммы займа, а также платежеспособность покупателя», — напоминает генеральный директор компании «Авгур Эстейт» Виктор Козлов.

Проблема заключается в том, что у большинства россиян нет суммы, которая была бы эквивалентна одной трети стоимости квартиры. Согласно всем исследованиям и опросам общественного мнения, большая часть жителей страны вообще не имеет никаких накоплений — в первую очередь это объясняется низким уровнем доверия к финансовым институтам, которые за последние 20 лет несколько раз не возвращали средства вкладчикам. В итоге даже кредиты, привлеченные на покупку автомобилей, россияне стараются вернуть раньше срока, потому что не уверены в завтрашнем дне. В такой ситуации банки вынуждены привлекать потенциальных заемщиков не столько за счет снижения процентной ставки, сколько путем сокраще-

ния размера первоначального взноса. До кризиса на рынке недвижимости были примеры, когда ипотечные кредиты выдавались с нулевым взносом. В таком случае любое снижение цен на рынке приведет к тому, что деньги окажутся просто ничем не обеспечены, а следовательно, такие кредиты никто не купит — система становится снова одноуровневой, а банки вынуждены затыкать дыры за счет депозитов населения. При этом ради привлечения вкладчиков они вынуждены предлагать особые условия, прежде всего высокие процентные ставки. Однако если проценты по депозитам окажутся вдруг выше, чем ставки по ипотеке, то перед нами классический случай финансовой пирамиды. По словам участников рынка, очень многие банки, работающие с ипотекой, вынужденно пошли по этому пути, рассчитывая выиграть на оборотах. В сложившейся ситуации, по словам экспертов, ипотечную систему можно выстраивать только одним способом — с точки зрения максимальной устойчивости, стимулируя перепродажу заложенных ипотечных бумаг. В таком случае речь не может идти об установлении первоначального взноса ниже 30%. По сути, это означает, что при любом снижении процентной ставки, даже до уровня инфляции, большая часть потенциальных заемщиков окажется за пределами системы, то есть купить квартиры эти люди не смогут.

Поэтому оптимальной моделью, по словам Евгения Скоморовского, «можно считать либо продвижение других механизмов кредитования, например крайне популярных в Германии стройсберкасс, либо жилищных кооперативов, а от продвижения ипотечной модели на государственном уровне в принципе отказаться». В противном случае государство должно не только снижать уровень инфляции, а с ним и уровень процентных ставок, но в первую очередь популяризировать механизмы накопления денежных средств, для начала снизить ставку рефинансирования. Иначе банки будут вынуждены выдавать несекьюритизированные кредиты, либо ипотека окажется снова никому не нужна. Пока АИЖК прогнозирует в 2011 году стабилизацию ставок по кредитам в рублях на уровне 11,8–13%, по кредитам в валюте — на уровне 10,2–11,2%. Даже в этом случае ставки по ипотечным кредитам в России будут, возможно, самыми низкими за всю историю ипотечного кредитования.

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

Техника Miele. Кухни Warendorf. Единство функций и форм



Уникальный опыт гармонии красоты внутренней и красоты внешней. Лаконичная элегантность дизайна и безграничный спектр функциональных возможностей — все лучшее из того, что мы создали, соединилось в серии встраиваемой техники FiRe&Ice*. Здесь каждая деталь, от столешницы до дверной ручки, призвана дарить радость и комфорт. Эстетическое наслаждение неотделимо от удовольствия использования. Техника Miele. Кухни Warendorf. Разумная роскошь в блестящем исполнении.

*Пламя и лед

- | | | |
|--|---|---|
| <p>г. Москва
Miele Design Studio
Кутузовский пр., 35,
(495) 937-5845</p> | <p>SDP-interior
ТЦ «Крокус Сити Молл»,
65-66 км МКАД,
(495) 727-2755</p> | <p>SDP-interior
ТЦ «Новинский Пассаж»,
Новинский бульвар, 31,
(495) 543-9610</p> |
| <p>г. Санкт-Петербург
Линия интерьера
Московский пр., 130,
(812) 388-1942</p> | <p>Линия интерьера
ул. Маяковского, 11,
(812) 327-3413</p> | |
| <p>г. Воронеж
Интерьер-бутик
«Эрмитаж»
ул. Плехановская, д. 41
(4732) 71-71-41</p> | <p>г. Калининград
Miele Design Studio
Торговый Дом «Арена»
ул. Пролетарская
(4012) 535-452</p> | <p>г. Киев
Miele Design Studio
ул. Саксаганского, 26/26,
(38 044) 289-0558</p> |
| <p>г. Екатеринбург
Студия ForEst
ТЦ «Антей»
ул. Красноармейская, д. 10
(343) 379-5786</p> | | |

8-800-200-2900 (для регионов, звонок бесплатный), (495) 745-8990 (для Москвы и Московской области) www.miele.ru

* Партнер



Miele
PARTNER

ДОМ

Цены На рынке все споконно

город

В апреле рынок жилья Москвы и Подмосковья следовал трендам, определившимся еще в начале года: корректировка рублевых цен на квартиры не превысила 1%. Впереди — традиционное летнее затишье, констатируют риэлторы.

Апрельское ценостояние

Ценовая политика застройщика в апреле практически не претерпела изменений. Некоторые с повышением готовности объектов скорректировали свои цены в сторону увеличения на 2–3%, кто решил оставить все как есть. «Увеличились цены на квартиры в микрорайоне „Царицыно“ (застройщик — ГК „Настюша“ — „Б“), в жилых комплексах „Аннинский“ и „Чертановский“ (группа ПИК). В таких жилых комплексах, как „Заповедный уголок“ (группа ПИК), а также на объектах ГК „Ведис“ — ЖК „Головино“, ЖК „Юрлово“ и ЖК „Нахимово“ — цены остались без изменений», — говорит генеральный директор «Мизль-Новостройки» Мария Литинская. В среднем по городу уровень рублевых цен на первичном рынке, по ее словам, снизился на 1,8%, до 193,4 тыс. руб. за 1 кв. м. В «НДВ-Недвижимости» настаивают, что рост цен на рынке новостроек Москвы в апреле в рублевом эквиваленте все-таки был на 0,2%, до 156 200 руб. за 1 кв. м, в долларах прирост составил 1,6%, до \$5562 за 1 кв. м. «Одним из факторов, сдерживающих темпы увеличения средней стоимости 1 кв. м в целом по рынку, является увеличение доли объектов в наиболее доступных ценовых сегментах эконом- и комфорт-класса», — уверен гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев. По данным аналитического департамента «НДВ-Недвижимости», предложение в сегменте новостроек в столице за апрель увеличилось на 8% и составило около 21 121 квартиры. Среди новых объектов, вышедших на рынок в апреле, в «Мизль-Новостройках» отмечают пять новых корпусов в микрорайоне «Царицыно» (от 80,7 тыс. до 106 тыс. руб. за 1 кв. м). «ГК „Пионер“ начала продажи в жилом квартале „Life Волжская“ по цене 95–124 тыс. руб. за 1 кв. м, ГК „Ведис“ выставила квартиры в ЖК „Мичурин“ по цене 124–136 тыс. руб. за 1 кв. м», — перечисляет Мария Литинская.

На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы, как и в сегменте новостроек в апреле цены практически стояли на месте. Несмотря даже на то, что именно в апреле управление Росреестра по столице зарегистрировало 9,3 тыс. сделок с жильем (на 24,5% выше показателей марта и на 17,5% — апреля 2010 года). С начала кризиса больше сделок было зафиксировано лишь в декабре 2010 года (9,6 тыс.). По данным корпорации «Инком», в апреле средняя рублевая цена предложения на вторичные квартиры в столице снизилась на 0,9%, до 197,6 тыс. руб. за 1 кв. м. Средние цены, выраженные в долларах, незначительно выросли за месяц — на 0,4%, до уровня \$7 тыс. за 1 кв. м (в обоих случаях при расчете цены учитываются предложения в сегменте элитного жилья). Согласно аналитическому отчету «НДВ-Недвижимости», средняя цена 1 кв. м на рынке вторичного жилья Москвы в долларовом эквиваленте в апреле составила \$5701 (прирост по отношению к марту около 2,8%), в рублях — 161 100 руб. (прирост около 1,4%). «Рост стоимости в апреле был обусловлен в том числе продолжившимся вымыванием дешевого предложения. Объем предложения в нижнем ценовом диапазоне 100 000–150 000 руб. за 1 кв. м уменьшился на 39%. При этом в диапазоне 200 000–250 000 руб. за 1 кв. м количество квартир, выставленных на продажу, увеличилось на 23%», — объясняет Александр Хрусталев. Ему вторит гендиректор «Рейлайт-Недвижимости» Олег Самойлов: «Ранее четко проявлявшая себя относительная ценовая стабильность рынка пока не только не скорректирована, но и никаких факторов, которые могли бы ее изменить в ближайшем будущем, я не замечаю». По данным «Инкома», по итогам апреля самые низкие цены были отмечены в ВАО и ЮВАО, где стоимость «квадрата» осталась на уровне 138 000 и 139 300 руб. соответственно. Общий объем предложения квартир в Москве на вторичном рынке жилья в апреле вырос на 13,6%, до 55,5 тыс. объектов.

В сегменте элитного жилья средняя стоимость квартир в новостройках увеличилась на 1,5% и составила около \$21 070 за 1 кв. м, следует из аналитического отчета «Калинки-Ризлти». Традиционно лидирующим районом по числу предложений (семь объектов) является Остоженка (22% от рынка элитной жилой недвижимости столицы в целом). По оценкам директора департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty Александра Зиминского, на вторичном рынке элитные квартиры выросли в цене на 1,8%, с \$26 700 до \$27 200 за 1 кв. м. «Наибольшим спросом пользовались трехкомнатные квартиры площадью 120–170 кв. м стоимостью от \$2 млн до \$3 млн. Быстрее других находили покупателей квартиры с интерьером в сдержанном классическом стиле или в

стиле минимализма. Чаще других покупатели интересовались квартирами в жилых комплексах „Остоженка Парк Палас“ (девелопер — „Вессо-Линк Единая Пейджинговая“, — „Б“), „Венский дом“ („ИндексХХ“), „Онегин“ („Балтийский монолит“) и Crystal House (RGI), — вспоминает Александр Зиминский.

Красная цена Подмосковья

Рынок жилой недвижимости Подмосковья в апреле следовал тенденциям московского рынка. Коррекция рублевых цен была несущественной, в районе 1%, достигла 74 000 руб. за 1 кв. м, говорит руководитель управления маркетинга и развития группы «Конти» Сергей Мигунов. Долларовые цены, по его словам, выросли примерно на 3%, до \$2600 за 1 кв. м. Руководитель аналитического центра ОПИН Екатерина Лобанова настаивает, что средняя стоимость 1 кв. м в новостройках Московской области выросла на 2,4% и в апреле составила 64 500 руб. за 1 кв. м. «В апреле новостройки ближайшего Подмосковья в бюджете 2,5–5 млн руб. продолжили оставаться в лидерах спроса, и объемы реализации последние несколько месяцев растут», — говорит генеральный директор «Мортон-Инвеста» Антон Скорик. По словам Екатерины Лобановой, в апреле, вопреки традиционным весенним ожиданиям, не произошло массового повышения цен на подмосковные новостройки. «Девелоперы предпочитают „брать количеством“ и используют текущую благоприятную конъюнктуру. В результате число сделок в апреле выросло на 5% по сравнению с показателями марта. К 1 мая ряд продавцов приурочили акции, скидки и специальные предложения», — рассказывает госпожа Лобанова.

Среди новых объектов, вышедших на рынок новостроек Подмосковья в апреле, Мария Литинская из «Мизль-Новостройки» называет 4-й корпус в микрорайоне «Неминовка» (цена предложения от 3,6 млн руб.). «ГК ПИК начала продажи в корпусе 18 жилого района „Лубянский“, а также в корпусах 10 и 11 жилого района „Новокурино“. Также на рынок вышли новые квартиры в нескольких корпусах района „Красная горка“ (застройщик группа ПИК — „Б“) в Лубяцком по цене 57 000–58 800 руб. за 1 кв. м», — говорит Мария Литинская.

По словам директора по развитию портала «Мир квартир» Виктора Щелбанова, изменение цен на вторичном рынке Подмосковья также было несущественным: за месяц цена 1 кв. м выросла на 1,6%, до 71 043,6 руб.), а цена квартиры — на 2%, до 3 947 336 руб. «Общий рост стоимости квартир в Подмосковье обеспечивает прилегающие к столице города ближнего пояса — Одинцово, Котельники, Реутов», — констатирует эксперт.

В ожидании отпуска

Риэлторы сходятся в оценках, что ситуация на рынке в предстоящее лето в Москве и Московской области будет в целом соответствовать средним трендам по году. «Возможно незначительное снижение спроса в середине лета, в июле. Обычно это связано с привычным для летних месяцев оттоком населения из крупных городов. Но существенного влияния на индексы цен это не окажет, поскольку к концу лета спрос должен восстановиться», — рассуждает Сергей Мигунов из группы «Конти». С ним соглашается коммерческий директор департамента жилой недвижимости «Система-Галс» Наталья Саакянц: «Учитывая инертный характер рынка недвижимости, ожидать стремительных скачков не приходится, рост будет поступательным, возможна небольшая стагнация, обусловленная сезонными колебаниями рынка». По прогнозам аналитиков «Калинки-Ризлти», до конца года среднерыночный рост цен составит около 10%.

Несмотря на вероятное затишье летом, риэлторы прогнозируют в целом по рынку рост числа сделок с привлечением ипотечного кредитования. «Согласно статистике, на сегодняшний день доля ипотечных сделок в общем объеме продаж компаний доходит до 30% и выше в зависимости от проекта. Количественный же прирост ипотечных сделок по сравнению с 2010 годом по итогам первого квартала 2011 года составил более 300%», — говорит Антон Скорик из «Мортон-Инвеста». По его словам, положительная динамика сохраняется — в апреле квартир по ипотеке было продано на 20% больше, чем в марте. Статистику «Мортон-Инвеста» подтверждают и данные по ипотеке группы ПИК: в первом квартале 2011 года доля таких сделок в среднем составила 12,4% от общего объема продаж недвижимости группы по сравнению с 3,1% за аналогичный период 2010 года. Только в марте 2011 года доля проданной группой ПИК недвижимости с использованием ипотеки составила 18,2% от общего объема продаж. Параллельно ипотеке некоторые застройщики предлагают своим клиентам и программы с рассрочкой платежей. Согласно исследованию компании Evans, рассрочку на срок до года при внесении 50% от стоимости квартиры готовы предоставить такие застройщики, как ГК «Пионер» (ЖК «Life Волжская», под 16% годовых), «Авгур Эстейт» (ЖК «Квартал А101», 15% годовых). Более низкий первоначальный взнос, всего 30%, позволяет рассчитывать на рассрочку на объектах «ДОН-Строй» (ЖК «Лосиный остров», «Измайловский», «Бирюзовое», «Дом на Беговой», 13% годовых) и ГК «Конти» (ЖК «Континенталь», 12% годовых), следует из отчета Evans.

Маргарита Федорова

Ранние каникулы

аренда

В апреле рынок аренды московских квартир не претерпел существенных изменений. По данным экспертов, объем предложения снизился на 7,5%, а спрос — на 15,5%, что объясняется подготовкой арендаторов и арендодателей к майским праздникам и традиционным для этого периода сезонным факторам.

Ставки прежние

По оценкам экспертов компании «Мизль-Аренда», на рынке городской аренды спрос на квартиры в апреле 2011 года снизился по отношению к марту на 15,5%, а объем предложения — на 7,5%. Схожие оценки приводит и аналитики Penny Lane Realty, по данным которых спрос на квартиры упал на 16,5%, а предложение — на 7%. «Такие изменения не являются уникальными, а традиционно повторяются из года в год», — поясняет заместитель директора «Мизль-Арендс» Мария Жукова. — Это связано в первую очередь со снижением деловой активности в период вокруг майских праздников.

Однако снижение активности на рынке практически не отразилось на ставках аренды. По словам руководителя управления маркетинга и развития группы компаний «Конти» Сергея Мигунова, ставки аренды в рублях остались практически на прежнем уровне, а в долларах выросли на 3%, что связано с изменением курсов валют. «Ставки аренды не претерпели кардинальных изменений и остались на том же уровне, что и в марте, и останутся такими до наступления высокого сезона», — соглашается в Penny Lane Realty.

По данным «Мизль-Арендс», максимальным спросом в апреле 2011 года пользовались квартиры стоимостью \$1–3 тыс. — 50% заявок на подбор. На втором месте объекты стоимостью от \$750 до \$1 тыс. — 28%, а на самый дешевый сегмент (до \$750) пришлось 20% заявок. Наименьшее число заявок поступило на квартиры стоимостью от \$3 тыс. — всего около 2% заявок. Наибольшее предложение квартир было зафиксировано в сегменте от \$1 тыс. до \$3 тыс., на долю которых пришлось 70% обращений арендодателей. Далее следуют квартиры стоимостью от \$750 до \$1 тыс. (21%), а также самое дорогое и самое дешевое жилье — 4% и 5% соответственно, подчас и в «Мизль-Аренде». В структуре спроса по-прежнему лидируют однокомнатные (60% заявок) и двухкомнатные квартиры (29%). Еще 11% приходится на «трешки» и многокомнатные квартиры. В структуре предложения на долю однокомнатных квартир приходится 44% заявок, на «двушки» — 40%, а трех- и более комнатные квартиры в аренду предлагали 16% арендодателей. «Традиционный спрос на однокомнатные квартиры превысил объем предложения почти в два раза, из-за чего ставки

аренды на них держатся на высоком уровне», — признает Мария Жукова. В «Инком-Недвижимости» рассказывают, что стоимость самого дешевого предложения на рынке аренды составила 18 тыс. рублей в месяц. За эти деньги предлагается малогабаритная меблированная квартира площадью 18 кв. м гостиничного типа на Вяземской улице. Самым дорогим предложением уже несколько месяцев остается четырехкомнатная квартира площадью 200 кв. м в клубном доме на Большой Грузинской улице (ЦАО), которая экспонируется за 830 тыс. рублей в месяц.

Коротко и дешево

Традиционно к началу лета на рынке появляются так называемые сезонные квартиры, которые хозяева сдают на время переезда за город. Пока таких квартир на рынке не более 1% от общего предложения, но к началу лета их доля может вырасти до 15%, как это было в прошлом году, прогнозируют в «Инком-Недвижимости». Мария Жукова указывает, что их появление окажет незначительное влияние на ставки аренды. В среднем «летние» квартиры, за редким исключением, сдаются не дороже 35 тыс. рублей в месяц, но подходят они лишь ограниченному количеству клиентов, которые не пересекаются с основной массой арендаторов столичного жилья.

По прогнозу руководителя департамента аренды компании «Инком-Недвижимость» Галины Киселевой, в мае в связи с праздниками и весенним сезоном отпусков активность участников рынка продолжит снижаться. «В связи с этим показатель стоимости аренды может претерпеть незначительные изменения. Далее в сегменте воцарится традиционное равновесие, которое продлится до середины июля, когда в Москву вновь вернутся арендаторы и, как следствие, произойдет рост уровня спроса. Это приведет к росту арендных ставок вплоть до середины октября», — прогнозирует госпожа Киселева. В июне-августе мы ожидаем рост запросов на аренду среди иностранных нанимателей, которые будут присматривать себе жилье перед началом нового делового сезона, что может привести к росту ставок в сегменте дорогого арендного жилья на 5–7%, добавляет эксперт Penny Lane Realty.

Мария Жукова считает, что в 2011 году на московском рынке аренды жилья не ожидается никаких глобальных потрясений, поэтому развиваться этот сегмент будет по тому же сценарию, что и годом ранее. «Ежегодно с началом сезона, который стартует в середине июля, средние ставки на жилье экономкласса начинают расти. К концу сезона (октябрь) ставки увеличиваются в среднем на 10–15% и остаются на этом уровне до конца года. Если не произойдет серьезных встрясок, мы ожидаем того же самого в 2011 году», — заключает госпожа Жукова.

Антон Белых, Маргарита Федорова

Почти полное восстановление

ИНДЕКС

Состояние рынка недвижимости в апреле — начало мая не принесло неожиданностей. Весь апрель WinNER-индекс был по-прежнему стабилен, все так же фиксируя прогнозируемые изменения.

Значения WinNER-индекса в апреле колебались в районе 440 пунктов (минимум был отмечен 23–25 апреля на уровне 436 пунктов, максимум отмечался несколько раз в начале месяца на уровне 448 пунктов). И лишь в начале мая WinNER-индекс продемонстрировал нам резкий, но вполне ожидаемый скачок с 443 пунктов на 2 мая до 477 — на 6 мая, увеличив, таким образом, свое значение почти на 8% за четыре дня. Стоит отметить, что скачок этот является техническим и объясняется резким снижением объема предложений, вызванным длительными праздниками.

Апрель продемонстрировал полное сохранение намечавшихся тенденций развития рынка. Продолжилось увеличение объема предложений, которое наблюдалось с начала года. За рассматриваемый период показатель объема объявлений в базе WinNER вырос на 2,8% — с 99 520 до 102 307 пунктов — и достиг, таким образом, абсолютного максимума за все время наблюдений. Причем основной рост числа предложений пришелся на первую половину месяца — с 1 по 13 апреля, а с 14 апреля, по сути, вышел на «плато» и сохранил свои значения практически неизменными, незначительно колеблясь в интервале от 102 639 до 102 307 пунктов.

Напомним, что за март количество предложений жилья увеличилось на 9,2%, а в общей сложности за первый квартал текущего года выросло на 27,8%.

WINNER INDEX. 01.IV.2011–30.IV.2011 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

Что касается цен, то и здесь следует отметить сохранение общей тенденции медленного, но верного «карабка вверх», несмотря на наличие нескольких небольших провалов.

Рост показателей цены за апрель составил 2,2%, увеличив показатели с 71 10 до 72 73 пунктов. В общей сложности прирост цены с начала года составил 7,6% (с 6756 до 72 73 пунктов).

Если сравнивать показатели апреля прошлых лет, то мы увидим разительно отличающуюся картину. За четвертый месяц 2009 года объем предложений сократился на 10% при практически неизменном показателе цены, а апрель 2010 года показал снижение цены на 2% при практически неизменном показателе числа предложений (падение на 0,8%).

Таким образом, следует отметить, что, уже с начала года рынок недвижимости Москов-

ского региона демонстрирует завидную стабильность в сохранении намечавшихся тенденций как по ценовым показателям, так и по объему предложений.

Если рассматривать эти показатели вкупе с данными Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве, согласно которым в апреле было зарегистрировано 9256 сделок купли-продажи жилья и 407 договоров участия в долевом строительстве жилого фонда (за март эти цифры составили 7452 и 306 соответственно, а за февраль — 6222 и 165), то можно с уверенностью говорить уже даже не об оживлении, а о полном или практически полном восстановлении рынка недвижимости в столичном регионе.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Не всякая погода — благодать

загород

Традиционно один из лучших месяцев для рынка загородной недвижимости, апрель, многих девелоперов и риэлторов оставил почти ни с чем. Планы игроков рынка на хорошие продажи расстроили холода, из-за которых многие просмотры были перенесены до наступления потепления.

Форс-мажорные обстоятельства

В этом году апрель для многих игроков рынка стал месяцем разочарований. «Было достаточно холодно, а, как известно, спрос на рынке загородной недвижимости во многом определяется погодными условиями», — объясняет руководитель управления маркетинга и развития группы «Конти» Сергей Мигунов. С ним соглашается директор по развитию инвестиционно-строительного холдинга «Луд Вуд» Александр Дубовенко. «С 9 апреля пошел снег, и потом до 20-х чисел было много холодных и дождливых дней, поэтому люди решили отложить просмотр участков до более благоприятной погоды», — вторит коммерческий директор компании Unipark Service Александр Коваленко, добавляя, что если сравнить прошедший апрель с аналогичным месяцем 2010 года, улучшение рынка все-таки ощущается: количество заключенных в прошлом месяце сделок выше в полтора раза.

Спад активности покупателей и ряд других факторов в целом зафиксировали цены на загородную недвижимость в апреле. Директор по развитию компании Atlas Development Сергей Махмудов отмечает, что ее стоимость с марта почти не изменилась и в элитном сегменте составила около \$5 тыс. за 1 кв. м, в бизнес-классе — \$3,3 тыс. за 1 кв. м, в эконом-классе — около \$1,5 тыс. за 1 кв. м. Руководитель анали-

тического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов настаивает, что за апрель средняя стоимость объекта недвижимости на загородном рынке Подмосковья снизилась на 2% и составила 18,5 млн руб., добавляя, что данная ситуация будет сохраняться и в ближайшей перспективе. «Среднюю цену по рынку продолжают тянуть вниз вновь выходящие поселки без подряда, что снижает долю более дорогих сегментов. При этом в ликвидных поселках цены выросли в среднем на те же 2%», — говорит Дмитрий Таганов, отмечая, что в отдельных поселках к майским праздникам было приурочено повышение цен вплоть до 5%. С ним соглашается директор по стратегическому развитию УК «Абсолют Менеджмент» Анна Шишчина: «Девелоперы, у которых хорошо идет продажа и облободаются график строительства, подняли цены в среднем на 3–5%. По оценкам портала Zenger, в апреле средние цены на участки без подряда на первичном рынке Подмосковья (в диапазоне 0–100 км от МКАД) практически не изменились и составили 255 833 руб. за сотку (–0,88% к марту), на вторичном рынке (деревенские, дачные участки) стоимость сотки снизилась по сравнению с мартом на 0,12%, до 211 978 руб. До кризиса средняя цена сотки земли в Подмосковье составляла 400 200 руб. (\$13,3 тыс.).

Желаемое и действительное

По данным аналитического центра корпорации «Инком», в настоящий момент на загородном рынке представлено 535 организованных поселков, из которых 14 объектов (в основном с концепцией «без подряда») вышли на рынок в первом квартале 2011 года. «В апреле мы не отмечали выход на рынок новых поселков», — говорит Дмитрий Таганов. Его слова под-

тверждает директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков: «Основной тенденцией всего нового квартала 2011 года можно назвать острый дефицит качественного предложения на рынке и отсутствие строящихся поселков. Как и в начале 2010 года, 95% нового предложения представлено поселками без подряда». Но, добавляет Дмитрий Цветков, если в прошлом году за первый квартал таких проектов вышло около 40, то в этом году — не более 17. «Сокращение предложения более чем в два раза свидетельствует о том, что подобные проекты становятся не интересны не только девелоперу, но и конечному покупателю», — настаивает Дмитрий Цветков. С ним солидарен управляющий партнер «Мизль-Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. Однако пока, по его словам, клиенты в основном раскупают участки без подряда, расположенные за 30-километровой зоной, стоимостью от \$1,5–2,5 тыс. за сотку. С ним соглашается гендиректор строительной компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев: «Структура спроса немного сдвинулась в область готовых домов, но по-прежнему участки без подряда, обеспеченные всеми инженерными коммуникациями, сохраняют уверенное лидерство, их доля составляет не менее 70% в общем объеме спроса». По мнению Владимира Яхонтова, самыми востребованными остаются участки площадью от 10 до 15 соток со стоимостью земли от 125 000 до 180 000 руб. за сотку. «Востребованы и готовые дома, и таунхаусы в ценовом сегменте до 6 млн руб. В бизнес-классе тишина, нет достаточного числа достойных предложений», — делится опытом эксперт. Испытательный директор девелоперской группы «Интерга» Дмитрий Гордов рассказывает, что в апреле можно было наблюдать

общее подтверждение тенденции повышения спроса на поселки более высокой степени готовности.

Покупатели элитной загородной недвижимости в апреле остались верны своим привычкам. По данным «Терра-Недвижимости», наибольшее количество заявок, поступивших за прошедший месяц в компанию на приобретение высокобюджетной загородной недвижимости, пришлось традиционно на Новорижское (42%) и Рублево-Успенское (29%) направления. «Покупательский спрос сосредоточен в сегменте до \$1,5 млн, в основном клиенты хотят приобрести недвижимость близко к Москве и желательна в степени готовности „под ключ“, — говорит управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац. — Как и в целом по рынку, в сегменте дорогой загородной недвижимости стоимость объектов с марта практически не изменилась и составила в элит-классе \$5,6 тыс. за 1 кв. м, в премиум-классе — \$4,2 тыс. за 1 кв. м, в бизнес-классе — \$3,1 тыс. за 1 кв. м.

Александр Дубовенко из «Луд Вуд» предлагает дожидаться 15–30 мая, когда покупатели вернутся из майских отпусков, и тогда делать прогнозы относительно перспектив летнего сезона. «Это обычно золотые две недели на рынке загородной недвижимости, а значит, будет видна окончательная картина», — настаивает эксперт. Аналитик компании Welhome Анастасия Цуманова уверена, что в любом случае для застройщиков коттеджных поселков и риэлторов лето будет традиционным активным сезоном, даже несмотря на результаты мая и предстоящие отпуска. «Если никаких экстраординарных ситуаций в политике, экономике или погодных условиях не возникнет, то мы прогнозируем по-

вышение спроса в сегменте загородной недвижимости и рост цен примерно на 1% в месяц», — отмечает она. Дмитрий Таганов из «Инкома» уверен, что цены на ликвидные проекты продолжат постепенно расти (в среднем до 2% ежемесячно) и по мере вымывания с рынка дешевых проектов будет увеличиваться средняя цена по рынку. «Думаю, к концу сезона самые дешевые участки, стоимость которых сейчас составляет 17 000 руб. за сотку (более 100 км от МКАД), подорожают примерно в два раза и сотку меньше чем за 30 000 руб. найти будет нельзя», — добавляет Александр Коваленко из Unipark Service. Руководитель аналитического центра ОАО ОПИН Екатерина Лобанова предупреждает, что строгольно-подрядные организации, а также поставщики стройматериалов уже подготовились к летнему сезону — цены на их работы за апрель выросли на 7–15%.

Валюта рынка загородной недвижимости Дмитрий Цветков объясняет тем, что в основной массе объекты на этом рынке переопережены. «Загородная недвижимость просто не продается. Единственное действенное лекарство в данной ситуации — снижение цен. Отсутствие спроса, в свою очередь, не разгоняет цену вверх, а минимальная ценовая динамика лишает клиента азарта и оптимизма», — признается эксперт. По его словам, рост интереса покупателей, который наблюдался на загородном рынке с конца 2010 года, не вылился пока в массовый рост спроса. «Наметившийся с начала года рост еще не устойчив, прошло слишком мало времени. Любая «непогода» — скачок курсов валют, низкая динамика строительства, длительные сроки экспозиции объектов и т. п. — и он опять стремится к нулю», — резюмирует эксперт.

Маргарита Федорова

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Активный эффект

Энергосбережение

В Европе счет домам со сверхнизким потреблением энергии идет на тысячи, в России сейчас реализуются первые такие проекты. В этом отставании примерно в равной степени виноват и холодный российский климат, и дешевые энергоносители, и общая незаинтересованность наших соотечественников в экологических вопросах. Но дело уже сдвинулось с мертвой точки, поэтому сейчас самое время разобраться, что собой представляют активные и пассивные дома и зачем они нужны.

Активные, пассивные, нулевые
Для начала определимся с терминами. Если совсем кратко, то активные и пассивные дома — это два разных подхода в энергосберегающем строительстве. Суть пассивного дома в том, чтобы тратить как можно меньше энергии на отопление, что достигается за счет хорошей теплоизоляции. Активный дом может расходовать куда больше тепла и электричества, все это компенсируется тем, что здание самостоятельно вырабатывает энергию. Поэтому активный дом теоретически может по своим характеристикам одновременно подходить и под стандарты пассивного.

Другая принципиальная разница — цена вопроса. Концепция пассивного дома изначально предполагает, что это относительно недорогое строительство. При массовом производстве такое здание может стоить столько же, сколько обычный дом, или незначительно дороже. По идее эта разница должна быстро окупиться за счет низких эксплуатационных расходов.

Активными домами все по-другому. Ведь они должны вырабатывать электричество, а значит, в стоимости дома входит и цена солнечных батарей, что существенно удорожает конструкцию.

Вершиной инженерных решений в этом направлении считается «нулевой» дом, то есть такое здание, которое производит энергии столько же или больше, чем потребляет сам дом и живущая в нем семья. Ну а дома, которые стремятся к параметрам пассивных, но достиг их не могут, вынуждены довольствоваться более скромным званием энергоэффективных.

Сберечь тепло

Просто энергоэффективных зданий в России сейчас строят довольно много, особенно интерес к ним вырос после принятия закона «Об энергосбережении». Но эксперименты в этой области проводились и раньше. Например, в Москве построили энергоэффективный многоквартирный дом для семей военных в Никулино. В этом доме за отопительный сезон приходится тратить всего по 85 кВт·ч тепла на каждый квадратный метр площади — почти вдвое меньше норматива и примерно втрое меньше реальных потребностей старых кирпичных зданий.

Но до стандартов пассивного дома тут далеко. Общие требования к ним сформулированы в так называемом «Пакете проектирования пассивного дома», разработанном немецким институтом Passiv Haus. Главное условие: годовой расход энергии на отопление не может превышать 15 кВт·ч на квадратный метр полезной площади. А если считать вместе с электроприборами, кухонной плитой, горячей водой и инженерными системами, то пассивный дом должен тратить не более 120 кВт·ч на 1 кв. м в год.

Чем именно вырабатывать эти 15 кВт·ч на 1 кв. м в год, уже не так важно. Предполагается, что с таким расходом тепла дом может нагреваться за счет дыхания людей, готовки еды и работы бытовой техники. Но на практике в пассивных домах все-таки есть система отопления. Это может быть и магистральный газ, и тепловой насос и даже небольшие электрические конвекторы.

Кроме собственно теплопотерь имеется еще целый набор дополнительных требований — к теплоизоляции стен и окон, к конструкции окон и системы

горячего теплоснабжения. Кроме того, обязательна практически полная герметичность здания и наличие принудительной вентиляции с рекуперацией тепла. То есть приточный и вытяжной вентиляционный каналы должны проходить через специальный прибор рекуператора, где часть тепла отработанного, но нагретого воздуха передается свежему, но холодному воздуху с улицы. Учитывая тот факт, что только на вентиляции обычное здание в среднем теряет 35 кВт·ч с квадратного метра жилплощади в год (то есть в два раза больше, чем вообще положено пассивному дому), это совершенно необходимое условие.

Впрочем, все эти расчеты строились для Германии и погоды в них заложена отнюдь не российская, а именно -1,7°C в январе и -0,5°C в феврале. Такие дома изначально немецкое изобретение, первый из них был построен в городе Дармштадте в 1991 году. Сейчас таких зданий уже тысячи, в самых разных городах Германии. Германский банк развития KfW даже выдает под строительство пассивных домов льготные кредиты. А у нас в стране ни кредитов, ни подходящего климата. Отсюда и результат.

«Насколько мне известно, в России домов, соответствующих этим параметрам, нет», — констатирует глава Института пассивного дома Александр Елохов. Впрочем, оговаривается: «Один пассивный дом сейчас готовится к сертификации». Это двухэтажное здание, построенное в Бутуево в этом году. Сейчас в доме идет внутренняя отделка, а застройщик компания «Мосстрой-31», специализирующаяся на производстве теплоизолятора пенополистирола, готовится к его сертификации по стандартам Passiv Haus. Дом должен получить сертификат в конце мая на международной конференции по пассивным домам в Инсбруке.

Еще один претендент на первенство в области российского пассивного домостроения — петербургская компания «Пассив Хаус». Не ее счету около 80 коттеджей в Ленобласти. «Я знаю об этой компании, но ни один из их домов до сих пор не сертифицирован по стандартам пассивного дома», — говорит по этому поводу Александр Елохов.

Несмотря на громкое название и то, что владелец компании Дмитрий Коньков предпочитает представлять «промутолером пассивных домов в России», он и сам признает, что некоторым критериям Института пассивного дома его детища не соответствуют. Например, по герметичности, потому что в каждом коттедже, который строит «Пассив Хаус», предусмотрена каминная труба.

Но это еще полбеды: по собственным подсчетам этого застройщика, в условиях холодной зимы 2005–2006 годовые эксплуатационные расходы на двухэтажный дом площадью 160 кв. м составили 14,5 тыс. кВт·ч, из которых на отопление ушло 9,2 тыс. кВт. Выходит, затраты на отопление — 57,5 кВт·ч с квадратного метра в год — почти вчетверо выше немецкого стандарта. «Зато мои дома соответствуют требованиям Института пассивного дома по общему энергопотреблению — 120 кВт·ч с квадратного метра в год», — парирует Дмитрий Коньков.

Действительно, общее энергопотребление коттеджей получается 90,625 кВт·ч с 1 кв. м в год. Соответственно, при площади 160 кв. м на бытовые нужды остается 4,7 тыс. кВт·ч энер-

ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ «АКТИВНОГО» ДОМА

СИСТЕМА ПРИНУДИТЕЛЬНОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ С РЕКУПЕРАЦИЕЙ ТЕПЛА

ЧТОБЫ НЕ ТЕРЯТЬ ПРИ ЭТОМ ДРОГОЦЕННОЕ ТЕПЛО, ВЫТЯЖНОЙ ВОЗДУХ ПРОХОДИТ ЧЕРЕЗ РЕКУПЕРАТОР, ГДЕ ПЕРЕДАЕТ ЧАСТЬ ТЕПЛА СВЕЖЕМУ ПРИТОЧНОМУ ВОЗДУХУ.

ТЕПЛОВОЙ НАСОС

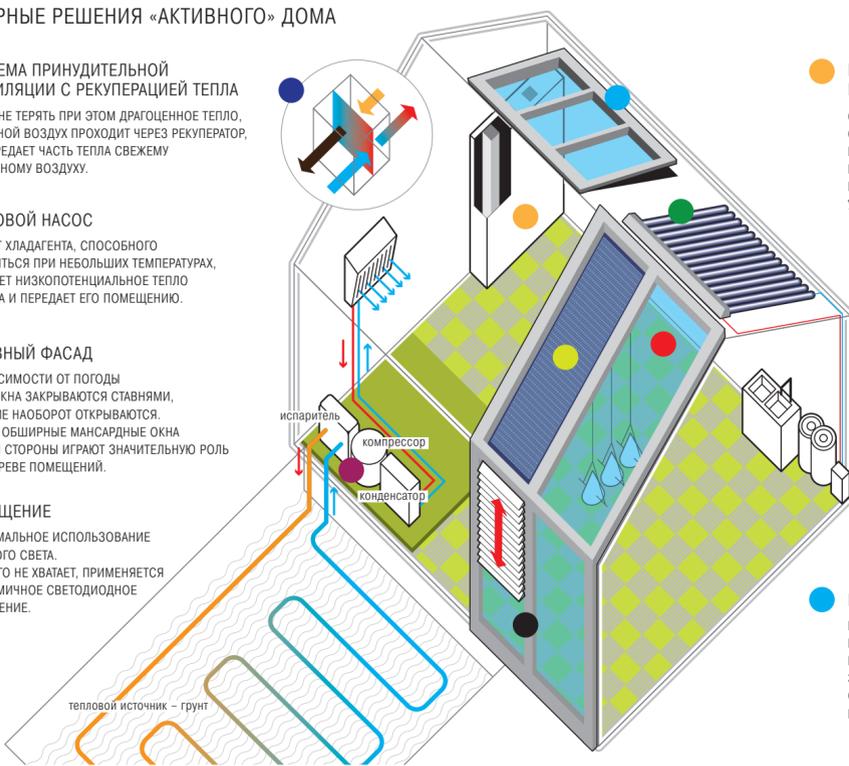
ЗА СЧЕТ ХЛАДАГЕНТА, СПОСОБНОГО ИСПАРЯТЬСЯ ПРИ НЕБОЛЬШИХ ТЕМПЕРАТУРАХ, ОТБИРАЕТ НИЗКОПОТЕНЦИАЛЬНОЕ ТЕПЛО У ГРУНТА И ПЕРЕДАЕТ ЕГО ПОМЕЩЕНИЮ.

АКТИВНЫЙ ФАСАД

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОГОДЫ ОТ ПРАВОЙ СТОРОНЫ ДОМА ОТКРЫВАЮТСЯ СТАВНЯМИ, А ДРУГИЕ НАОБОРОТ ЗАКРЫВАЮТСЯ. ЗИМОЙ ОБШИРНЫЕ МАНСАРДНЫЕ ОКНА ЮЖНОЙ СТОРОНЫ ИГРАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ РОЛЬ В ОБОГРЕВЕ ПОМЕЩЕНИЙ.

ОСВЕЩЕНИЕ

МАКСИМАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДНЕВНОГО СВЕТА. ЕСЛИ ЕГО НЕ ХВАТАЕТ, ПРИМЕНЯЕТСЯ ЭКОНОМНОЕ СВЕТОДИОДНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ.



ПАРАФИНОВЫЕ ВСТАВКИ В КОНСТРУКЦИИ СТЕН

ОХЛАЖДЕНИЕ ВОЗДУХА В ЖАРУ ЗА СЧЕТ СЛОЯ ПАРАФИНОВ, СПРЯТАННОГО В ТОЛЩЕ СТЕН. В ЖАРУ ПАРАФИН ПЛАВИТСЯ И, ПЕРЕХОДЯ ИЗ ТВЕРДОГО СОСТОЯНИЯ В ЖИДКОЕ, ЗАБИРАЕТ ИЗ ВОЗДУХА ЛИШНЕЕ ТЕПЛО. ЗА НОЧЬ ПАРАФИН УСПЕВАЕТ ЗАТВЕРДЕТЬ СНОВА.

СОЛНЕЧНЫЕ КОЛЛЕКТОРЫ

НАГРЕВАЮТ ВОДУ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТОПЛЕНИИ И ГОРЯЧЕМ ВОДОСНАБЖЕНИИ.

СОЛНЕЧНЫЕ БАТАРЕИ С АККУМУЛЯТОРАМИ

ОБЕСПЕЧИВАЮТ ОСВЕЩЕНИЕ, РАБОТУ БЫТОВЫХ ЭЛЕКТРОПРИБОРОВ И ТЕПЛОВОГО НАСОСА.

ВЕНТИЛЯЦИЯ

ПРИНУДИТЕЛЬНАЯ ВЕНТИЛЯЦИЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ТОЛЬКО В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ, ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ ВРЕМЯ ЗА СЧЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ ОТКРЫВАЮЩИХСЯ ОКОН И ФРАГУГ РАБОТАЕТ ЕСТЕСТВЕННАЯ ВЕНТИЛЯЦИЯ.

гии в год, или 392 кВт·ч в месяц. Чуть больше норматива по оплате ЖКУ для трехкомнатной квартиры с электроплитой. В принципе вполне можно вписаться. Впрочем, все данные «Пассив Хаус» — это собственные подсчеты застройщика, никакими независимыми исследованиями не подтвержденные.

Дом-электростанция

С активными домами ввиду отсутствия четких требований по теплопотерям спорных ситуаций не возникает. Жесткого стандарта тут вообще нет. Например, в доме «Зеленый маяк», офисном здании для студентов и преподавателей Копенгагенского университета, которое во время своего датского визита посетил Дмитрий Медведев, потребность в отоплении только на 35% покрывается за счет солнечных коллекторов и теплового насоса. Остальные 65% тепла приходится на центральное отопление. Все вместе — 30 кВт·ч 1 кв. м в год. При этом никто не сомневается, что «Зеленый маяк» — активный дом.

Там, где активный дом проигрывает пассивному в части сохранения тепла, он отыгрывается за счет выработки электричества. Тот же «Зеленый маяк» благодаря удачно размещенным окнам и 76 кв. м солнечных батарей полностью обеспечивает свои потребности в освещении. Производимого электричества еще хватает на работу всех инженерных систем дома.

Кроме солнечных батарей активные дома берут на вооружение еще несколько зеленых технологий. Это и светодиодное освещение, и солнечные коллекторы для нагрева воды и тепловые насосы, и вентиляция с рекуператором. Еще один секрет успеха — разумное расположение окон, позволяющее сэкономить не только на освещении, но и на отоплении.

Идеал для активного дома — нулевой энергобаланс. Естественно, построить такое здание, которое даже пасмурным зимним днем сможет полностью обеспечить себя электричеством и теплом за счет солнца, практически нереально. Поэтому активные дома пасмурными зимними днями берут энергию из сети, зато в летнюю жару продают обратно в сеть излишки электричества. Благодаря такой хитрости нулевой и даже положительный энергобаланс — вещь вполне реальная, особенно в Западной Европе. Так, еще один датский проект, «Дом для жизни», со своими 50 кв. м батарей не только свои энергозатраты компенсирует, но и дополнительно продает в сеть больше 1,7 тыс. кВт·ч в год.

Впрочем, в России климат другой. Пока что единственный действительно северный нулевой дом построен в Финляндии студентами Университета Аалто. Это одноэтажный полностью деревянный дощатый домик по имени Luukku всего около 60 кв. м площадью. При этом у него на крыше помещается 60 кв. м сол-

нечных батарей и еще 5 кв. м солнечных коллекторов.

Толстые стены почти в полметра толщиной, система вентиляции с рекуперацией тепла и небольшой тепловой насос для обогрева обеспечивают температуру в помещении не ниже 29°C. При этом энергобаланс дома остается нулевым даже в городе Мянтюхярю, расположенном на 61-й параллели.

Для охлаждения воздуха в жару в Luukku применили и вовсе оригинальное техническое решение. В стене под внутренней деревянной обшивкой спрятан слой особых парафинов, которые плавятся при 26°C. Переходя в жидкое состояние, они забирают у внутреннего воздуха тепло, что позволяет поддерживать комфортную температуру несколько часов пикового зноя. И никаких трат на кондиционеры.

«Наши студенты жили в этом доме в Мадриде при +40°C и чувствовали себя прекрасно», — рассказывает руководитель университетского центра исследований Киммо Лулукантас. Домик специально строили для прошлогоднего мадридского конкурса солнечных домов. Этим, кстати, объясняются и малые размеры Luukku — его перевозили всего на пяти грузовиках. Впрочем, авторы проекта уже нашли партнеров и обещают свои потребности в освещении, отоплении и электричестве еще хватать на работу всех инженерных систем дома.

Первый такой проект в нашей стране в Наро-Фоминском районе Московской области обещают сдать в июне. Застройщики выступают «Загородный проект» и VELUX, последнему принадлежит авторство «Зеленого маяка». «Дома для жизни» и еще нескольких активных домов в Европе. По расчетам специалистов Института пассивного дома, которых привлекли к этому проекту, расход тепловой энергии на отопление должен составить 33 кВт·ч на 1 кв. м в год, а всей энергии, считая и тепло, и электричество, — 90 кВт·ч на 1 кв. м.

«Было принято решение не выходить на более низкие показатели по удельному расходу тепловой энергии на отопление, так как это привело бы к значительному удорожанию проекта», — объясняет руководитель проекта по девелопменту со стороны «Загородного проекта» Вера Леонова. — Впрочем, если бы этот проект находился в климатических условиях Германии, то он бы удовлетворял стандарту пассивного дома».

Российский активный дом будет вырабатывать гораздо меньше электричества, чем его западноевропейские братья. Связано это с тем, что пик производства энергии приходится на день, когда хозяев обычно нет дома, а российские энергосети не покупают излишки электричества. Поэтому площадь солнечных батарей должна быть больше 5 кв. м. Кстати, чтобы фотоэлементы не заваливались снегом, они будут размещены не на крыше, а на южной стене дома. Площадь солнечных коллекторов больше — около 16 кв. м. Они обеспечат дому не только горячее водоснабжение, но и частично отопление. Их как раз разместят на крыше, а для борьбы со снегом предусмотрена система реверса, позволяющая за-

качать в коллекторы горячую воду. Кроме того, в отоплении будет задействован тепловой насос и окна.

«В обогреве помещения большую роль играет солнечная радиация, так как используется энергосберегающие энергосберегающие окна, пропускающие солнечное тепло и не выпускающие его за счет селективного покрытия», — рассказывает Вера Леонова. — В этом процессе участвуют все окна: и мансардные, и вертикальные, причём вертикальные окна играют большую роль именно зимой за счет низкого угла подъема зимнего солнца». В жару большинство окон

будет закрываться снаружи маркизетами, оснащенными электроприводом. Для охлаждения летом будут автоматически открываться окна с затененной стороны. Вообще вентиляция запроецирована гибридная. Зимой и в пиковую жару она будет принудительной с рекуперацией тепла. В остальное время ставка сделана на естественное проветривание через автоматически открывающиеся окна, управлять которыми будет «умная» система с датчиками влажности и уровня CO₂.

Что немцу здорово

Пока активные дома на стадии эксперимента и счет им идет

будет закрываться снаружи маркизетами, оснащенными электроприводом. Для охлаждения летом будут автоматически открываться окна с затененной стороны. Вообще вентиляция запроецирована гибридная. Зимой и в пиковую жару она будет принудительной с рекуперацией тепла. В остальное время ставка сделана на естественное проветривание через автоматически открывающиеся окна, управлять которыми будет «умная» система с датчиками влажности и уровня CO₂.

Пока активные дома на стадии эксперимента и счет им идет

будет закрываться снаружи маркизетами, оснащенными электроприводом. Для охлаждения летом будут автоматически открываться окна с затененной стороны. Вообще вентиляция запроецирована гибридная. Зимой и в пиковую жару она будет принудительной с рекуперацией тепла. В остальное время ставка сделана на естественное проветривание через автоматически открывающиеся окна, управлять которыми будет «умная» система с датчиками влажности и уровня CO₂.

будет закрываться снаружи маркизетами, оснащенными электроприводом. Для охлаждения летом будут автоматически открываться окна с затененной стороны. Вообще вентиляция запроецирована гибридная. Зимой и в пиковую жару она будет принудительной с рекуперацией тепла. В остальное время ставка сделана на естественное проветривание через автоматически открывающиеся окна, управлять которыми будет «умная» система с датчиками влажности и уровня CO₂.

Пока активные дома на стадии эксперимента и счет им идет

будет закрываться снаружи маркизетами, оснащенными электроприводом. Для охлаждения летом будут автоматически открываться окна с затененной стороны. Вообще вентиляция запроецирована гибридная. Зимой и в пиковую жару она будет принудительной с рекуперацией тепла. В остальное время ставка сделана на естественное проветривание через автоматически открывающиеся окна, управлять которыми будет «умная» система с датчиками влажности и уровня CO₂.

на единицы, говорить об их цене рано. Ясно только, что они будут дороже обычных — не как нулевой Luukku, конечно, но заметно дороже. Участники рынка сомневаются, что такие здания будут популярны у россиян.

«Приобретая жилье, русский человек заботится не об экономии будущих эксплуатационных расходов, а о том, сколько он платит здесь и сейчас», — уверена Людмила Ежова, исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость». — И какая разница, что объект, построенный в соответствии с принципами экодевелопмента, когда-нибудь позволит владельцу значительно снизить операционные затраты? Главное, что сейчас зеленый дом обойдется на 10–15% дороже, чем его незеленый конкурент».

Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком», считает российских покупателей довольно консервативными.

«По нашим данным, дома из кирпича строятся в 41% поселков, из газосиликатного блока — 26%, из бруса — 16%, 13% — брус, 4% — из всех остальных материалов», — констатирует он. — Кто-то из собственников руководствуется теплосберегающими характеристиками и экологичностью материалов, большинство же придерживается привычных стереотипов».

Да и вопрос окупаемости активных домов в России (в отличие от их дешевых пассивных собратьев) пока не имеет однозначного ответа. Ведь и газ, и другие энергоресурсы у нас куда дешевле, чем в Западной Европе, а сложная инженерия имеет ограниченный срок службы.

«В Москве даже пассивный дом никогда не окупится», — признается Александр Елохов. — Здесь есть ТЭЦ, вырабатывающие очень дешевое тепло».

Что уж тут говорить об активных и нулевых.
Никита Аронов

CG CAPITAL GROUP 363 02 63
www.capitalgroup.ru

Триколор

Ростокинская ул., вл. 2

- Развитая инфраструктура района
- Удобная транспортная доступность
- Близость к парковым зонам (Сокольники, Лосиный Остров, ВДНХ, Ботанический сад)
- Огороженная охраняемая территория
- Подземный многуровневый паркинг
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков более 3 метров
- Каркасно-монолитная технология строительства

Аэробус

Кочновский пр-д, д. 4

- Идет заселение!
- Развитая инфраструктура района
- Удобная транспортная доступность
- Огороженная охраняемая территория
- Подземный многуровневый паркинг
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков более 3 метров
- Каркасно-монолитная технология строительства

ИПОТЕКА

В РАМКАХ ПАРТНЕРСКОГО ДОГОВОРА С ВТБ 24 (ЗАО) Генеральная лицензия Банка России № 1623

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Земля на высоте

сектор рынка

Собственный участок земли в элитном поселке — мечта многих потенциальных покупателей загородной недвижимости. Возвести дом своей мечты и пользоваться всеми прелестями качественной инфраструктуры — что может быть лучше? Жаль, что выбор участков без подряда в элитном сегменте сильно ограничен. Но настойчивые поиски обязаны увенчаться успехом.

Спрос опережает предложение

У большинства покупателей участки без подряда ассоциируются в основном с экономклассом. Но и в элитных поселках такие участки встречаются — правда, редко. И чем выше класс поселка, тем меньше шансов такой участок найти. Как утверждает Алексей Асриев, управляющий партнер компании Atlas Development, из общего объема предложения участков без подряда в Подмоскowie менее 10% можно отнести к элитному сегменту. По данным Сергея Цывина, руководителя офиса «Прометей Недвижимость» компании «Инком-Недвижимость», из 60% участков без подряда на рынке в целом всего 3–5% можно отнести к элитному сегменту. А вот Валерий Мищенко, председатель совета директоров Kaskad Family, считает, что в сегменте элитного класса процент продаж участков без подряда не превышает 0,7–1%. Почему такие расхождения?

Как объясняет Владимир Яхонтов, управляющий партнер «Мизаль-Загородной недвижимости», есть псевдоэлитная недвижимость — когда застройщик декларирует, что будет строить элитный поселок, и продает исключительно участки без подряда. «Декларируется, что покупатель сможет возвести на своем участке все, что хочет. Однако в итоге зрелище получается удручающим: на одном участке — красивый готовый дом, рядом — пустая необработанная земля, потом долгие годы все вытекающими последствиями», — приводит он пример.

Что касается спроса на участки в действительно элитных поселках, то, как утверждает Ирина Могилатова, гендиректор агентства недвижимости



В «Пирогово» сформирована среда обитания, но наряду с готовыми домами есть участки без подряда. ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ КУРОРТА «ПИРОГОВО»

Tweed, этот формат востребован самой платежеспособной аудиторией, так как эта категория потребителей самая требовательная. И спрос со стороны этой категории на участки без подряда растет, поскольку, как объясняет Валерий Мищенко, для строительства дома своей

мечты проще купить участок и построить на нем, нежели рассматривать многочисленные предложения готовых домов, которые попросту не отвечают представлениям конкретного покупателя о комфорте или роскоши. К тому же многие дома были построены еще

в начале 2000-х с соответствующей «начинкой» и невнятным внешним видом. Сегодня же представления целевой аудитории элитного сегмента о качественной и красивой архитектуре претерпели серьезные изменения, практически уйдя от яркого выраженного китча.

Рост спроса на участки в элитных поселках подметили в компании Chesterton. «Сплеск интереса к участкам без подряда в составе поселков на Рублево-Успенском шоссе (до 12 км) позволяет предположить, что, несмотря на восстановление загородного рынка, в „элитке“ в первую очередь востребованы недорогие объекты, покупатели пока осторожно вкладывают средства в подмосковное жилье. Категория клиентов, располагающих большим бюджетом, возможно, не находит предложений, соответствующих их требованиям, в этом случае некоторые из них предпочитают приобретать участок в престижном месте в охраняемом поселке, чтобы построить дом, который полностью отвечает их ожиданиям», — объясняют в компании.

Растущий спрос на участки без подряда отмечает Екатерина Лобанова, руководитель аналитического центра компании ОПИН. По ее словам, в элитном сегменте рынка на такие сделки приходится значительная доля от их суммарного числа. В частности, на юго-западном направлении (Киевское и Калужское шоссе) по итогам первого квартала 2011 года было приобретено 40 участков без подряда в два раза больше, чем домов. «Хотя поселки, в которых предлагаются участки без подряда, можно лишь условно назвать элитными», — уточняет она.

Где эта улица...

Как рассказывает Игорь Зауольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group, наиболее распространенные направления, где предлагаются участки без подряда в элитных поселках, — это Новая Рига, Рублево-Успенское, Ильинское, Калужское, Минское шоссе, также подобного рода объекты можно встретить на Дмитровском шоссе. Стоимость одной сотки варьируется от 300 тыс. до 500 тыс. рублей.

Сегодня, как сообщает Валерий Мищенко, на Рублево-Успенском шоссе можно найти участки без подряда в поселках «Пашушево», «Ильинские дачи», СНТ «Горки-2», «Сады Майендорф», «Жуковка XXI», «Ново-Дарьино», 25 участков без подряда предлагаются в поселке Park Ville и т. д. Стоимость за сотку — от \$20 тыс. до \$250 тыс.

По данным компании Chesterton, только в 39% от общего числа охраняемых коттеджных поселков на Рублево-Успенском шоссе на расстоянии до 12 км от МКАД есть предложения по продаже земельных участков, при этом сейчас предлагаются

для продажи в основном по одному лоту в данных поселках, и только в редких случаях — больше. Спрос на участки на Рублевке, по мнению экспертов компании, преобладает из-за того, что примерно в 90% случаев покупатели заинтересованы в лесных участках в готовых поселках и в окружении готовой инфраструктуры. Такому запросу в полной мере соответствует только Рублево-Успенское шоссе.

На Киевском шоссе, по данным Сергея Цывина, участки без подряда предлагаются, например, в поселках «Мартемьяново» или «ВИПушки». В «Мартемьяново» можно купить участок без подряда площадью 15 соток за 7,3 млн рублей. А в поселке «ВИПушки» — 19,8 сотки за 6,8 млн рублей. В обоих поселках центральные коммуникации, обширная инфраструктура.

Наталья Кац, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба», рассказала, что такие участки предлагаются в поселках «Графские пруды», «Стольное», «Грибово», «Резиденция Бенилюкс», «Никольская слобода», «Третья охота», «Жуковка-2», «Успенские дачи», «Летова роща», «Новогололево». В большинстве из перечисленных поселков при покупке участка достаточно строго согласовывается проект и площадь дома застройки.

Как утверждает Игорь Гончаров, гендиректор «АЛПЕК Девелопмент», во время кризиса такие участки официально предлагались практически во всех поселках. Сегодня часть из этих поселков хоть и не афиширует такое предложение, но оставляет возможность договориться о покупке участка без подряда в индивидуальном порядке. Например, в поселках Madison Park, «Промнад-2» все еще предлагаются участки без подряда.

Что касается спроса, то Максим Сухарев, руководитель департамента продаж загородной недвижимости компании «Ута-Девелопмент», отмечает достаточно активный спрос на участки в санатории «Барвиха», но их там почти не осталось. Спрос на участки в поселке «Никольская слобода» на Новой Риге также высок, но их тоже почти не осталось. Почти нет участков на продажу и в традиционных местах на Рублевке, например в Жуковке.

«Предложения, где сформирована среда обитания — благоустроена территория, построена инфраструктура, то есть продукт полностью готов и еще есть участки без подряда,



В поселке Park Ville на Рублевке предлагается 25 участков без подряда — редкий случай для элитного сектора. ФОТО CHESTERTON

очень редко встречаются на рынке. Как правило, в поселках без подряда сначала продают участки, а потом формируют среду, — говорит он. — Ситуация с курортом „Пирогово“ практически уникальна. Здесь полностью сформирована среда обитания, уже есть готовые дома, и при этом есть участки без подряда. Осталось только построить свой дом, не нужно ждать семь-восемь лет, пока будет готова инфраструктура и общественная территория».

Другие направления тоже могут рассчитывать на интерес покупателей участков без подряда. Например, как рассказывает Дмитрий Бадаев, гендиректор компании «Вектор Инвестментс», в проекте компании «Истринская долина» из двух десятков поселков разного формата два поселка без подряда позиционируются как премиум-класс. Это Lakeside — поселок площадью 15 га, в котором всего 37 участков площадью от 25 соток обеспечены всеми инженерными коммуникациями (электричество, вода, газ, канализация). В поселке широкие улицы с тротуарами, большая общественная зона с детскими и спортивными площадками. Стоимость сотки земли — от 250 тыс. до 400 тыс. рублей. И «Ушаковские дачи» — имения в Истринской долине. Поселок «Ушаковские дачи» расположен вблизи деревни Малое Ушаково в 60 км от МКАД. Поселок обшей площадью около 60 га состоит из 40 участков площадью от 90 до 244 соток. Участки предполагаются без подряда, клиенты сами смогут спроектировать дом своей мечты по собственному вкусу. Стоимость сотки земли в этом проекте начинается от 110 тыс. рублей.

Первичные признаки

Как же понять, что вам предлагают участок в действительно элитном поселке? Алексей Асриев, управляющий партнер компании Atlas Development, утверждает, например, что расположение такого поселка по удаленности не является принципиальным. Есть примеры элитных поселков даже в пределах Московской области, которые имеют эксклюзивную концепцию. Что же касается размеров, то площадь участка должна быть не менее 20 соток.

«Кроме того, для элитности обязательно наличие определенного набора инфраструктуры, удовлетворяющей все потребности человека, наличие всех центральных коммуникаций, хорошая система охраны, — уточняет он. — При этом цена сотки земли (если рассматривать „средние“ направления, исключая Рублеву и Новую Ригу) будет не менее \$30 тыс. На Рублевке, по данным Chesterton, средняя цена сотки в поселках, расположенных ближе 12 км от МКАД, составляет в среднем \$190 тыс., цена сопоставимых участков на расстоянии от 12 до 15 км от МКАД составляет \$90–120 тыс. за сотку.

По наблюдениям Людмилы Ежовой, как правило, элитные участки без подряда отличаются большой площадью, которая может достигать 100 соток, и обладают уникальными природно-видовыми характеристиками. Наиболее дорогостоящими в данном сегменте являются лесные и прилесные участки.

Наталья Кац предлагает ориентироваться также на площадь и цену участка: в элитных поселках площади начинаются от 30–40 соток, и цена на них выше, чем в среднем в регионе, примерно на 30%. И предупреждает, что с покупкой в новом поселке спешить не стоит: сначала на рынок выпускают менее интересные варианты (у въезда, у дорог и др.), затем порционно выпускают лакомые кусочки в частных,

тихих местах поселка (у леса, у воды). На начальном этапе клиентам объявляют, что данные места уже зарезервированы.

Владимир Яхонтов советует покупать участки в поселках, где происходит своего рода «точный выброс», либо на вторичном рынке. В противном случае покупатель рискует познать все прелести бесконечной стройки вокруг своего будущего дома.

Разброс цен на участки довольно большой. Как сообщает, например, Екатерина Лобанова, их стоимость колеблется от \$15 тыс. до \$25 тыс. за сотку в зависимости от направления и удаленности. На Новорижском шоссе они стоят от \$6 тыс. до \$35 тыс. за сотку. Основной спрос в элитном сегменте сосредоточен внутри бюджета \$12–18 тыс. за сотку, на такие сделки приходится 80% от общего объема спроса (без учета дальних дач). По северному направлению она отмечает коттеджные поселки «Новогорск-7» (Ленинградское шоссе) и «Остров Витенево» (Осташковское шоссе). Это наиболее высокобюджетные из всех поселков в стадии активных продаж (средняя стоимость сотки земли находится на уровне \$30 тыс. и \$21 тыс. соответственно). На юго-западном направлении средняя стоимость сотки составляет \$13–17 тыс. в пределах трассы А107. Выделяются на фоне других поселков «Летова роща» и «Графские пруды» (оба проекта — Калужское шоссе), где стоимость сотки достигает \$35 тыс. и \$25 тыс. соответственно. Спрос же на юго-западных направлениях (Киевское, Калужское, Минское шоссе) сконцентрирован в пределах \$12–15 тыс. за сотку.

Выгодная сделка

Для клиента покупка участка без подряда имеет свои плюсы и минусы. Сергей Цывин отмечает, что плюсы в приобретении таких участков получают те, кто имеет опыт и ресурсы самостоятельного строительства домов. Владелец участка сможет создать проект, максимально приближенный к собственным пожеланиям и вкусам. При этом ряд согласований и ограничений ему придется учесть.

Кстати, те, кто покупает участок, чтобы сэкономить на строительстве дома, зря тешат себя такой надеждой. Дешевле дом вряд ли обойдется, так как этот наверняка будет индивидуальный проект с дополнительными строениями. Отложить строительство, чтобы поднакопить денег, тоже выйдет: ограничениями могут быть прописанные сроки, в которые новый владелец обязуется завершить стройку.

Возвсти на участке оригинальное строение тоже шансов мало. Например, как объясняет Максим Сухарев, на курорте «Пирогово» существуют ограничения. Дом должен быть вписан в среду. Конструктив дома может быть любой, но отделка обязательно деревянная — чтобы сохранить гармонию места.

При самостоятельном строительстве дома можно столкнуться со сложностями, предупреждает Наталья Кац. Это, например, препятствия при согласовании проекта дома, коммуникаций, оплата въезда и ввоза материалов, сложности с доступом рабочих и чрезмерный контроль со стороны собственника поселка.

Но основной минус такого подхода — высокий риск долгостроя. Тем более что если собственник участка строит дом самостоятельно, то все работы по техническому надзору, организации строительства и т. п. он берет на себя. А сегодня это огромная трата собственному времени и нервов.

Юрий Скороходов



ОПИН

Девелоперская группа

Открываем цивилизации



ПАВЛОВО
Новорижское шоссе,
14 км

Коттеджи, таунхаусы и комфортные квартиры в престижном поселке. В непосредственной близости расположены уникальные для Подмоскowie инфраструктурные объекты — торгово-развлекательный комплекс «Павлово Подворье» и Павловская гимназия. Территория поселка благоустроена, огорожена и находится под круглосуточной охраной. Все коммуникации. Дома построены.

221-00-11
www.pavlovo.info



МАРТЕМЬЯНОВО
Киевское шоссе,
27 км

Готовые дома по технологии «Visegou» и уникальные лесные участки. В поселке выполнены ограждения участков в едином стиле, дороги, тротуары, освещение улиц. Собственная инфраструктура: детские и спортивные площадки, прогулочные зоны и пр. Территория поселка огорожена и находится под круглосуточной охраной. Центральные коммуникации сданы, подведены к границе участков. Отличная транспортная доступность, 10 минут от МКАД.

788-77-78
www.martemianovo.ru



ПЕСТОВО
Дмитровское шоссе,
22 км

Уникальный коттеджный поселок на берегу Пестовского водохранилища, в окружении векового леса. На благоустроенной территории поселка располагается эко-парк, развитая инфраструктура: собственный профессиональный яхт-клуб, фитнес-центр, ресторан, мини-маркет и пр. Все коммуникации действующие, круглосуточная охрана. Поселок полностью готов к проживанию.

788-77-77
www.pestovo.com

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Сам себе достройщик

долевое строительство

(Окончание. Начало на стр. 1)

Сегодня, по данным Минрегиона РФ, в России порядка 80 тыс. обманутых покупателей жилья и в ближайшее время их количество увеличится. «Еще очень много недоделанных, неправильно просчитанных проектов», — замечает Леонид Максимов. В ближайшие год-два, по мнению Антона Белякова, армия обманутых покупателей жилья может достигнуть миллионной отметки.

Рассчитывать на «добраго царя» сегодня не стоит. «И сегодня крайне сомнительно, что власти смогут найти необходимый объем средств на достройку проблемных объектов», — уверен гендиректор компании «Служба недвижимости» Павел Карасев. — Ведь в этом случае придется остановить много других социальных программ. Сложнее им будет теперь привлечь застройщиков. Рынок только приходит в себя после кризисной заморозки, и немногие девелоперы будут готовы взяться за возведение недостроя с обременением в виде дольщиков.

Эволюция дольщика

Однако вместе с рынком жилья эволюционировали и дольщики. Таким инструментом, как бунт, они теперь пользуются лишь в случае крайней необходимости. Зато все чаще соинвесторы пытаются сесть за стол переговоров с застройщиками и чиновниками, пытаясь найти оптимальный выход из проблемы. Так, например, поселок «Юрловские холмы», расположенный на Пятницком шоссе, к началу кризиса был распродан на 70%, но у застройщика не хватило средств на прокладку газа. Покупатели жилья провели собрание, на котором решили выкупить несколько коттеджей с условием, что средства будут пущены на газификацию проекта, — рассказывает директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. — После того как газ был проведен, покупатели выставили «лишние» дома на продажу, выиграв на сделке порядка 10%. По словам председателя совета директоров Kaskad Family Валерия Мищенко, в кризис многие продавали земельные участки без коммуникаций. Покупатели наивно полагали, что им не составит никакого труда от соседней деревни бросить провод, подключить электричество либо дотянуть себе газовую трубу. Однако оказавшись в голом поле без дорог и перспектив какого-либо вида сетей, начинали объединяться в группы,

чтобы самостоятельно осуществлять функции технического заказчика по созданию объектов инженерной и транспортной инфраструктуры в своем поселке. «Таких поселков сегодня достаточно много, особенно на юге Московской области», — говорит Валерий Мищенко.

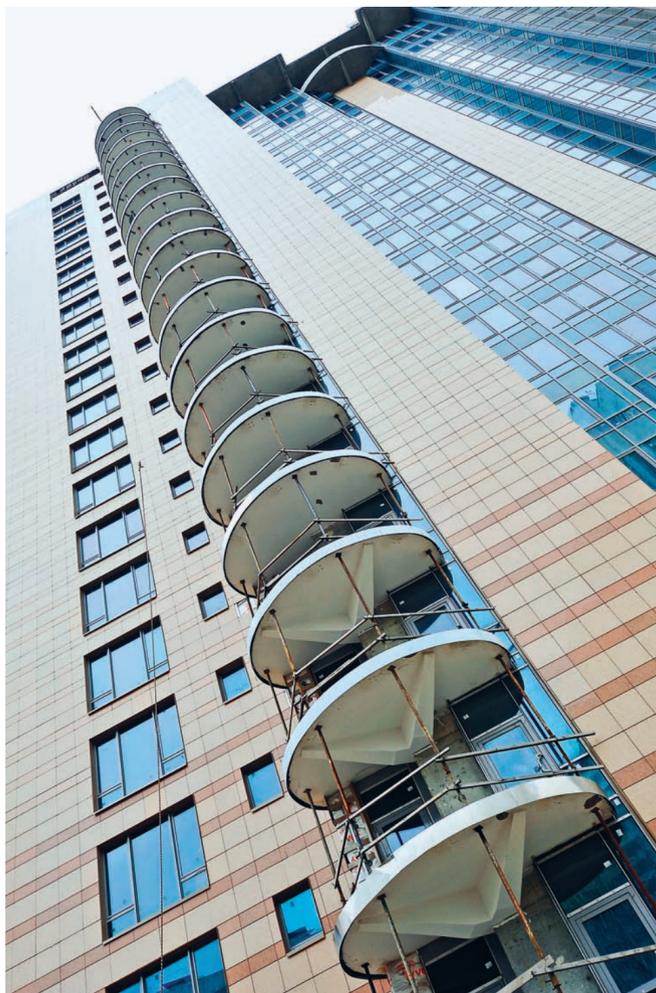
Однако на загородном рынке, замечает Павел Карасев, покупатели жилья могут «вытянуть практически любой проект, ведь там нет такой важной третьей стороны, как власть».

В секторе городского жилья случаев, когда дольщики консолидировались и самостоятельно достраивали свои дома, гораздо меньше. Один из таких примеров — проект «Первомайский 2», который строила компания «Социальная инициатива» в Твери. Жилой комплекс начал возводиться в 2004 году, и строительство продолжалось порядка двух лет. За это время застройщик успел распродать почти все квартиры — более 300 — в среднем по цене 12 тыс. рублей за 1 кв. м. Однако на высоте строений три-пять этажей строительство было заморожено, а против руководства КТ «Социальная инициатива» возбуждено уголовное дело. Дольщики этого жилого комплекса оперативно создали некоммерческое предприятие «Первомайский 2» и заключили договор с застройщиком о передаче прав на строительство комплекса.

Правда, на то, чтобы договориться между собой и с администрацией, дольщикам понадобилось около пяти лет. Строительство дома началось лишь летом прошлого года, а закончить планируется — осенью нынешнего. Затраты дольщиков на достройку составили в среднем 10 тыс. рублей за 1 кв. м. Заведующий отделом департамента строительного комплекса Тверской области Евгений Виноградов замечает, что в данном случае дольщики вовремя успели создать собственную структуру, а если бы затянули с передачей прав, то достроить дома им было бы гораздо сложнее.

Как достроить дом

В сфере строительных отношений практикуется несколько способов, направленных на достройку домов с непосредственным участием дольщиков. То, что сделали соинвесторы «Социальной инициативы» в Твери, по мнению ведущего юриста Первого столичного юридического центра Олега Сухова, редкое исключение. Как правило, когда организация дольщиков самостоятельно пытается оформить на себя все документы на строительство и сдачу



Дольщики «Форты Кутузов» готовы были сами достроить дом, но диалог с застройщиком — Mirax Group — оказался непродуктивным

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

объекта в эксплуатацию, то повсеместно получает отказ. А чтобы завершить строительство дома, продолжает адвокат, необ-

ходимо переформатировать все заключенные на застройщика документы: начиная от договоров подряда с подрядными организациями, заканчивая инвестиционным контрактом с администрацией города, где осуществляется строительство, и многие другие документы. Разрешить ситуацию без вмешательства местной администра-

ции невозможно. «Теоретически чиновники могут пойти навстречу дольщикам, чтобы не создавать социальной напряженности», — замечает генеральный директор компании «Служба недвижимости» Павел Карасев. — Практически же такое случается редко и, как правило, далеко от МКАД». Пораздо чаще используется способ, делится Олег Сухов, когда дольщики помогают застройщику не обанкротиться, оплачивая все его расходы по строительству. Это ограждает покупателей квартир от необходимости сталкиваться с бюрократическим аппаратом и переформатировать всю документацию на строительство на свою организацию. Еще до кризиса эту схему применили дольщики ЗАО «Военинвестстрой» на объекте улица Металлургов, дом 61, корпус 1. Покупатели жилья создали ЖСК «Домиз», который выступал в роли инвестора, а застройщик выполнял лишь функции заказчика. Однако стоит учесть, что деньги, положенные дольщиками на счет строительной компании, могут пойти на что угодно: достройку других объектов, покупку автомобилей и т. д. Контроль возможен лишь с согласия застройщика, но идут на это далеко не все владельцы строительных компаний. В частности, покупатели квартир в ЖК «Форт Кутузов» так и не смогли договориться об этом с владельцем Mirax Group Сергеем Полонским.

Нефартовый объект

В кризис, как и многие другие компании, корпорация Сергея Полонского столкнулась с финансовыми проблемами и работы почти на всех строительных объектах, в том числе на «Форте Кутузов», были остановлены. «Работы на объекте не ведутся с конца 2008 года», — рассказывает координатор союза дольщиков компании Mirax Дмитрий Учитель. — Сначала мы просто ждали, а летом 2009 года стало понятно, что надо как-то действовать».

Для начала надо было объединиться, однако ни у кого из соинвесторов не было контактов других покупателей квартир. В отделе продаж Mirax Group информацию давать отказывались, ссылаясь на коммерческую тайну и конфиденциальность. «В конце концов, списки покупателей квартир по объекту „Форт Кутузов“ были выкуплены нами у одного из менеджеров корпорации Mirax Group за \$1,5 тыс., благодаря чему уже осенью 2009 года мы создали одноименное некоммерческое партнерство „Форт Кутузов“, объединяющее соинвесторов этого проекта», — рассказывает Дмитрий Учитель. — И лишь тогда руководство Mirax Group пошло на диалог».

На достройку «Форты», готовность которого составляет порядка 90%, по данным Mirax Group, не хватало \$17,7 млн. Однако в активе были непроданные квартиры общей площадью 1,5 тыс. кв. м, магазин 350 кв. м и более 100 машиномест. По расчетам соинвесторов, продажа этих площадей приносила около \$17 млн. «Получалось, что объект можно достроить практически без дополнительных вложений», — продолжает Дмитрий Учитель. Среди покупателей квартир жилого комплекса нашлись люди, которые были готовы вложить деньги в приобретение машиномест и площадей коммерческого назначения, если получат гарантию, что эти деньги пойдут на достройку дома. «Согласно нашей схеме», — объясняет еще один соинвестор объекта, Сергей Лабушев, — средства должны были находиться на балансе НП «Форт Кутузов», и из них мы оплачивали бы работу подрядчиков». Сергей Полонский же настаивал, чтобы деньги были переведены на счет ООО «Аванта», которое является инвестиционным подразделением группы Mirax. Однако в этом случае соинвесторы теряли контроль над перемещением вложенных средств: деньги со счетов «Аванты» могли уйти куда угодно. К согласию соинвесторы с застройщиком так и не пришли. А окончательную точку в этом диалоге поставил бывший глава Госстроя Николай Кошман, который в декабре 2009 года занял должность первого заместителя председателя правления Mirax Group. По словам Дмитрия Учителя, господин Кошман на встрече с дольщиками заявил, что у него есть деньги и в течение нескольких месяцев объект будет достроен без их участия.

Однако за прошедшие два года работы на объекте так и не возобновились. Более того, в начале весны Сергей Полонский объявил о том, что брэнда Mirax больше не существует, а он больше не бизнесмен. Изменилась и позиция экс-предпринимателя в отношении недостроенного жилья. Сегодня Полонский, судя по его заявлениям, готов расстаться с недостроенными объектами, но уже не может повлиять на ситуацию.

Ситуация на отдельно взятом рынке недвижимости соответствует той канонической формуле революционной ситуации, когда верхи не хотят, а низы не могут. Возможно, власти еще выделит какие-то бюджетные средства, но если прогнозы о миллионе обманутых дольщиков сбудутся, то никакого бюджета явно не хватит. **Денис Тыкулов**



Центр будущего курорта

Сочи / Красная Поляна / 2014

www.gorkygorod.ru
+7 (495) 926-48-65
Москва, Большой Козихинский переулоч, дом 10

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте или в офисе продаж

При финансовой поддержке



ОАО «Сбербанк России» и ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

★★★★★
Апартаменты от 3,5 млн рублей



ДОМ зарубежная недвижимость

Ломка по-европейски

архитектура

(Окончание. Начало на стр. 1)

Париж вообще славен тем, что не боится архитектурных скандалов и смело доверяет самым модернистским архитекторам, своим и западным, строительству в центре города. Не будем уж поминать все Эйфелеву башню, но и в XX веке ни одна другая европейская столица не добила такой интеграции современного и исторического. Что превратило Париж в главную точку притяжения для людей, интересующихся современной архитектурой, и не только для них. Лишь несколько примеров навскидку. Центр Жоржа Помпиду — Бобур — с его разноцветными трубами и застекленным эскалатором, идущим вдоль фасада вырос в самом центре города, рядом с кварталами Ле-Аль и Марэ, и с него началась звездная архитектурная карьера британца Ричарда Роджерса и итальянца Ренцо Пьяно. Самый прославленный архитектор Франции Жан Нувель сначала построил в Париже Фонд Картье — стеклянный параллелепипед с бамбуковым лесом внутри, потом Институт арабского мира с алюминиевыми панелями-диафрагмами по всему фасаду, затем Музей Бранли — стеклянный на основной стеклян-металлический корпус цветными кубиками.

В одну из достопримечательностей французской столицы превратились и «колонны Бюрена»: 260 колонн разной высоты, облицованных белым и черным мрамором, были возведены французским художником-концептуалистом Даниэлем Бюреном во внутреннем дворе дворца Пале-Рояль, где жили сначала кардинал Ришелье, а потом Анна Австрийская, прямо через дорогу от Лувра. Установке колонн предшествовали два года споров среди архитекторов, искусствоведов, чиновников и рядовых граждан, но в итоге колонны стоят, и даже



Авангардистская архитектура превратила патриархальный Бильбао в центр международного туризма

старожилы спрашивают туристов: «Видели колонны Бюрена? Нет? Обязательно посмотрите!»

В результате такой государственной политики в Париже выросли десятки современ-

ных зданий, в том числе в старых частях, в исторически высокочувствительном окружении, которое всегда расширялось только за счет стилистически соответствующей архи-

тектуры. И это при том, что площадь города относительно небольшая — 105 кв. км (для сравнения: Лондон — 1530 кв. км, Рим — 1500 кв. км, Берлин — 891 кв. км), а плотность ис-



Барселона. Стекло и металл гармонируют со старинными зданиями

Хайтеквская арка в центре высотного квартала Дефанс — символ современного Парижа

ФОТО AFP/HEMIS.FR

под старые, имитируют их. На самом деле никакой архаики, никаких фальшивок. Они лишь соответствуют другим по пропорциям, высотности, отделке фасадов. Но если приглядеться, то детали в них упрощены, а материалы современные.

Так сделана, например, торговая прогулочная улица Альвора Мамилла в Иерусалиме, расположившаяся прямо под стенами старого города (архитектор Моше Сафди). По ней и не поймешь сразу, то ли это так отчистили и отмыли квартал столетней давности, то ли построили в таком ключе новый, современный. На самом деле часть домов, мостовые, переходы, лестницы построенные с нуля, а старые дома, бывшие на этом месте, разобраны по кирпичику и собраны заново, но уже с новой начинкой и даже иногда на новом месте. Но это — внимание! — все те же здания, буквально сложенные из тех же самых кирпичику. Их фасады снизу доверху испещрены цифрами, которыми нумеровали каждый камень, чтобы потом собрать все в том же порядке, что и было.

И наконец, безусловно, есть города или отдельные районы в городах, где новая застройка полностью исключена, когда целые кварталы застроены в одну эпоху и в одном стиле и любое вторжение эту целостность может нарушить. Например, Венеция: там памятниками архитектуры являются не отдельные здания, а город целиком, весь, до последнего камня. И государство, и закон эти камни тщательно охраняют — недаром посмотрите на них в город за год приезжают 3 млн туристов (при стольком населении). Никакого нового строительства в Венеции принципиально не ведется — например, появившийся около четырех лет назад новый мост от вокзала к автовокзалу — первый и единственный за 70 лет, и построившему его Сантьяго Калатраве вернуться особо не дали — мост скромен и незаметен, хотя автор его знаменит как раз виртуозным, незабываемого вида мостами. В принципе и в истории с петербургским «Охта-центром» ситуация похожа: в Санкт-Петербурге не только центральные старые кварталы, но и сам городской силуэт с его шпилями-доминантами является культурным феноменом и охраняется высотным регламентом.

Надо признать, что описанный западный опыт еще слишком абстрактен для нас, чтобы служить образцом для подражания. Он базируется на многолетней культурной традиции, святости частного права, в том числе на земле, и четкой правовой базе. На Западе никого не приходится убеждать, что культура и наследие бесценны и что исторические здания априори надо беречь. Но осознание этого не мешает появляться и современной архитектуре, не мешает городам развиваться, потому что города предназначены, чтобы в них жить, а не любоваться, и вопрос лишь в нахождении грамотного, разумного, умеренного в каждом конкретном случае компромисса.

Ольга Косырева

торической застройки там, соответственно, достаточно высокая. Но каждое из построенных зданий если не шедевр, то, по крайней мере, образец хорошей архитектуры и по своему художественному уровню вполне равноценно историческому контексту. Также каждое из них является вкладом в продолжающуюся эволюцию города и подтверждением того, что в исторической среде возможно работать и средствами современной архитектуры.

Квартальная история
Другой путь мирного сосуществования нового и старого в исторических городах — не отдельными зданиями, а целыми кварталами. Там, где образуются свободные территории после вывода промышленных или других устаревших, потерявших свою функцию предприятий, где тем или иным образом в исторической застройке образовались незастроенные «пропеллины» (такое бывает даже в старых городах — см. ниже), градостроители прибегают к комплексной, целевой современной застройке. В том же Париже Елисейские Поля, пройдя через Триумфальную арку, через какое-то время упираются в другую арку — хайтеквскую — в центре высотного квартала Дефанс. Там, кстати, среди офисных небоскребов нашлось место и для пяти жилых башен, в которых живут 20 тыс. человек. В Лондоне небоскребы дружно выросли в деловом Сити, а в остальных частях города доминируют скорее парки и скверы, чем башни. Еще более наглядный пример — Берлин, остроенный заново после объединения Германии. Масштабные стройки на Потсдамсплац и Лейпцигсплац стали возможны, потому что были ликвидированы стена между Западным и Восточным Берлином и полоса отчуждения вокруг нее. Теперь там настоящий город XXI века, столица современной архитектуры, где поработали все ведущие архитекторы мира: Фрэнк Гери, Даниэль Либерскинд, Питер Айзенман, Николас Гримшоу, Ренцо Пьяно, Ханс Холляйн и др. При этом старые берлинские кварталы — и совершенно французские — никуда не делись, и в этом союзе состоит особый шарм сегодняшней столицы объединенной Германии.

Одно в другом

Третий способ вписать новую архитектуру в исторические города — грамотная реконструкция, при которой старинные здания становятся частью современных, продолжают в них. Новая постройка, как правило, делается из стекла и металла и зрительно воспринимается как более легкая, более нейтральная. За такими примерами тоже далеко ходить не надо. Так, в Берлине Норман Фостер реконструировал Рейхстаг и надстроил разрушенный в 1945 году купол. Купол стал смотровой площадкой, куда ежегодно поднимаются порядка 3 млн посетителей — это вторая по популярности немецкая достопримечательность после Кельнского собора. При этом на стенах Рейхстага были сохранены надписи, сделанные советскими солдатами — это говорит об уровне реконструкции: здание не снесли и не построили заново из монолита и гипсокартона, как это принято в Москве, а именно реконструировали, бережно сохранив старое и смело добавив к нему новое.

В реконструированных зданиях отлично приживается и жилье — взять хотя бы распространенную западную практику переоборудования бывших заводов и фабрик в жилые лофты, этому опыту уже с пол-

века будет, и он по-прежнему актуален. Запомнилась и реконструкция таких небальных сооружений, как газгольдеры — над четырьмя гигантскими кирпичными башнями в Вене поработали Жан Нувель, компания Соор Himmelblau, Манфред Вехдорн и Вильгельм Хольцбауэр: каждому досталось по одному газгольдеру. На верхних этажах нового комплекса поместилось 615 современных квартир, средние этажи были отданы под офисы, в нижних расположились зал для общественных мероприятий на 3,5 тыс. человек, шопинг-молл, кинотеатр, детсад, школа, поликлиника и тому подобные учреждения. И теперь ни одна из газгольдерных башен не похожа на другую: у Нувеля — холодное стекло и игра с отражениями, у Вехдорна — внутренний сад и этажи террасами, у Хольцбауэра во внутренний двор выведены лестницы и лифты, а стены покрывают висячие сады.

В старом контексте

Принципиально иной подход — контекстуальный, когда новая застройка делается в первую очередь исходя из исторического контекста. Часто она просто сливается со старой, хотя это совсем не значит, что новые дома подделываются

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Мартин Лент, генеральный директор

девелоперской компании Oyakman Bespoke:

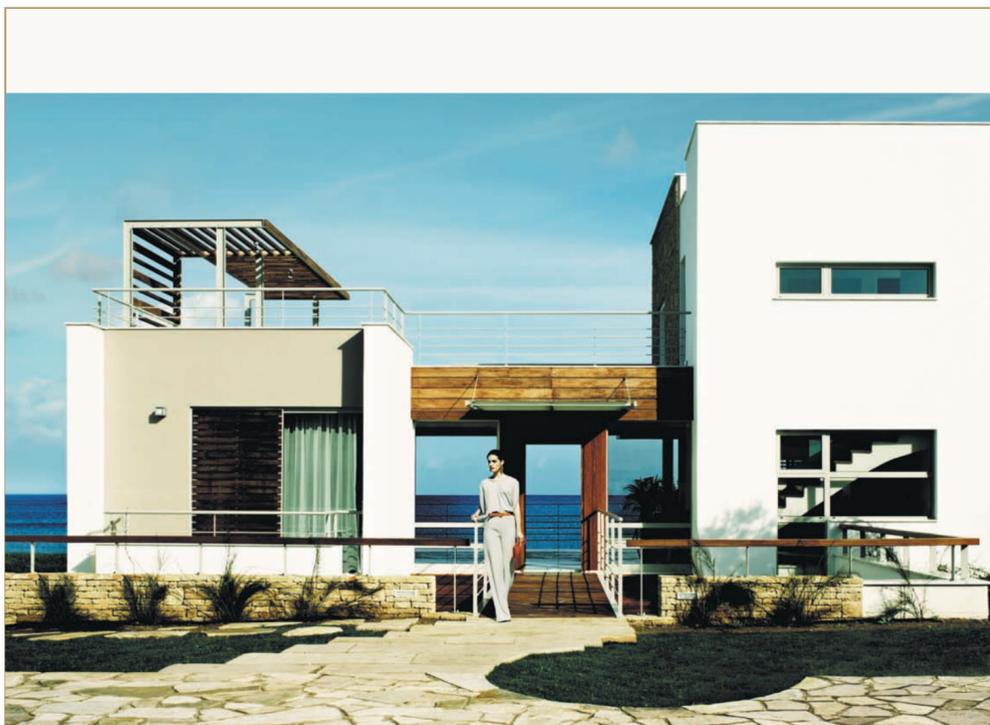
— Так же, как и в России (мы знаем, что, например, такие исторические здания, как Эрмитаж и Петергофский дворец, тщательно охраняются), в Великобритании существуют жесткие нормативы по защите и охране внутренних и внешних деталей архитектуры и дизайна исторических зданий.

Каждому зданию присваивается Grade I или Grade II — специальная градация, указывающая на степень охраны государством внутренних и внешних элементов, которую необходимо обеспечить данному историческому объекту. В дополнение к этому районам с высокой концентрацией исторических зданий присваивается так называемый статус заповедной зоны, который, опять-таки строго ограничивает любые изменения, которые могут вноситься в индивидуальный внешний облик района, дороги и т. д.

И наконец, такие здания, как собор Святого Павла и Букингемский дворец, полностью защищены от постройки рядом с ними новых зданий, которые могут испортить их внешний вид.

Однако новое строительство поощряется в определенных районах вдоль Темзы, а также в районах, специально предназначенных для полного обновления и нового строительства. Примерами служат The Elephant and Castle, Croydon, Brompton и Stratford. Из-за повышения цен на злитую жилую недвижимость премиум-класса в центральном Лондоне наблюдается тенденция преобразования коммерческих зданий в жилье.

До начала любого строительства в Лондоне должен состояться так называемый процесс планирования, который состоит из консультации с проживающей в непосредственной близости местной общественностью. Необходимо обсудить предлагаемый новый проект с местными жителями, представителями бизнеса и другим заинтересованным группами. Во время такого планирования всегда выставляются макеты предложенных новых зданий. Местной общественности предлагается возможность предоставить свои комментарии. Собранные комментарии рассматриваются комитетом по планированию, в состав которого входят местные политики, которые впоследствии высказывают свои рекомендации девелоперу. Они могут предложить разные способы улучшения или изменения плана.



Готовая вила в проекте Akamas Bay Villas

Реклама

Живите Роскошно
Cybarco

Уникальная недвижимость на первой береговой линии, в марине и гольф-курорте на Кипре. Удостоенная наград архитектура, эксклюзивный стиль жизни и шикарные виды.

cybarco.ru +7 495 643 1901 Москва / Санкт-Петербург / Екатеринбург / Киев / Кипр / Афины / Лондон
Строим дома с 1945

ДОМ зарубежная недвижимость

Спорный Берлин

столицы

Недвижимость немецкой столицы остается одной из самых дешевых в Европе, притом что ее качество зачастую выше, чем в других европейских центрах. Одной из причин эксперты называют низкую ликвидность: рынок полностью ориентирован на сегмент аренды. Впрочем, если правильно выбрать район, можно за несколько лет удвоить свои вложения.

Европа по дешевке

На сегодняшний день цены на жилую недвижимость в Берлине просто фантастически низкие, особенно если сравнивать их с московскими. По данным руководителя немецкого агентства недвижимости Berlin-Realty Анны Леоненко, цена начинается от €1 тыс. за квадратный метр и достигает в среднем €3 тыс. в зависимости от района и степени его элитности. «В кризис цены не падали, да в Берлине и не было кризиса. Наоборот, количество сделок по приобретению недвижимости значительно возросло, но Берлин обратили внимание те люди, которые до кризиса инвестировали в недвижимость более дорогих европейских городов», — говорит эксперт. Несмотря на это, по данным директора департамента инвестиций в зарубежную недвижимость IntermarkSavills Игоря Индриксона, недвижимость в Берлине стоит дешевле, чем в любом другом крупном городе Германии. Например, трехкомнатную квартиру в спальном районе Берлина можно купить за €25–30 тыс., а в центре города цена трехкомнатной квартиры может составлять около €40 тыс. Для сравнения: аналогичные квартиры во Франкфурте-на-Майне стоят в пять-шесть раз дороже. При этом последние 19 лет в Германии не меняются ни цены на покупку жилья, ни арендные ставки. «Берлин с момента возведения Берлинской стены был самым депрессивным районом Германии. После падения стены правительство решило перенести туда столицу в надежде, что в Берлин придет бизнес, но этого не произошло», — говорит Игорь Индриксон. Все это не способствовало росту цен. Как говорит аналитик УК «Финан Менеджмент» Максим Клягин, ситуация на рынке жилой недвижимости оставалась достаточно стабильной. Кризис не оказал заметного давления на рынок и не привлек к значительной коррекции цен. Это стало следствием взвешенной экономической политики Германии в целом, сбалансированной ипотечной системы, сохранения инвестиционной привлекательности недвижимости и стабильного платежеспособного спроса.

Действительно, феномен берлинского рынка недвижимости Анна Леоненко объясняет тем, что столица Германии не промышленный город. «Это город политиков, журналистов, дизайнеров, здесь нет большого бизнеса и больших денег, зато есть отличный молодежный драйв, который набрал значительную силу в последние десятилетия», — говорит эксперт. По мнению гендиректора «Мизель-DRM» Натальи Завалишиной, также низкая стоимость недвижимости во многом объясняется тем фактом, что Берлин пока не является крупнейшим финансовым центром Германии. В силу исторической специфики в Германии есть города крупнее и экономически более развитые, чем Берлин. При этом Берлин наращивает темпы: вовсю идет интенсивное строительство, открываются офисы многочисленных мировых компаний. В перспективе, говорят эксперты, Берлин станет политическим и культурным центром Германии, что повлечет увеличение стоимости недвижимости, но когда это произойдет, не знает никто. Впрочем, в ожидании этого бума в столицу Германии уже потянулись потенциальные райтеры, в том числе и из России.



В центре города трехкомнатную квартиру можно купить за €40 тысяч ФОТО ВАСИЛИЯ ШИТОВА

Одна десятая часть

По словам Анны Леоненко, из трех с лишним миллионов жителей современного Берлина около 10% составляют русскоязычные, приехавшие в Германию, впрочем, далеко не обязательно из России. Еще некоторое количество россиян инвестирует в недвижимость Берлина, не переезжая в немецкую столицу на ПМЖ. «Еще год назад интерес был на среднем уровне, но в последнее время мы наблюдаем увеличение спроса», — подтверждает Наталья Завалишина. По ее словам, у потенциальных покупателей популярностью пользуются как квартиры стоимостью €70–150 тыс., так и более дорогостоящие объекты, расположенные в элитных районах. Интерес подогревает тот факт, что при сравнительно небольшой сумме покупки можно получить от сдачи в аренду от 4 до 6% годовых.

Одним из факторов привлечения является бесплатное высшее образование для студентов из любых стран, знающих немецкий язык, а также низкая стоимость жизни при зачастую более высоком ее качестве по сравнению с соседними европейскими столицами. В результате, говорит Максим Клягин, интерес наших соотечественников к приобретению жилой недвижимости в Берлине в последние годы заметно вырос. Одним из драйверов роста интереса стали именно сравнительно низкие цены при сопоставимом качестве. «Важным фактором роста популярности Берлина у потенциальных инвесторов можно считать прозрачные и простые механизмы приобретения недвижимости, в том числе отсутствие ограничений для нерезидентов, привлекательные для проживания инфраструктуру, экологию, социальную обстановку, а также высокую среднюю ставку капитализации, что особенно привлекает инвесторов», — добавляет Максим Клягин.

Однако далеко не все эксперты позитивно оценивают перспективы берлинского рынка недвижимости. «Россияне, как правило, интересуются тем, что им активно предлагают. В России очень часто пытаются продать абсолютно неликвидную зарубежную недвижимость. Так как недвижимость в Берлине никому больше не нужна, ее и

пытаются продать россиянам», — скептически Игорь Индриксон. По его словам, агентам при этом платят огромные комиссии и они готовы сделать очень многое, чтобы продажи были успешными. В частности, они рассказывают, что Берлин просто недооцененный город, сравнивают с другими городами Германии, показывая, что здесь якобы есть потенциал роста. И россияне, рассказывает эксперт, покупают, даже не задавая себе вопросов «А почему Берлин недооценен? А почему здесь дешево?». Как говорит исполнительный директор GDN Property Нелля Моисеенко, покупка недвижимости в Германии для последующей сдачи в аренду не является высококоррелябельной моделью для инвестиций, поскольку арендные ставки в городе достаточно невысоки. При этом рынок жилой недвижимости Берлина имеет и ряд плюсов — широкий выбор предложений и высокое качество недвижимости, что делает рынок достаточно устойчивым к различным внешне- и внутриэкономическим ситуациям, в том числе и к недавно происшедшему экономическому кризису. «В целом инвестиции россиян в недвижимость Берлина в общем объеме невелики и не превышают 5%. Предпочитают россияне как раз недвижимость в тех районах, где ее стоимость практически не растет», — считает аналитик «Инвесткафе» Антон Сафонов.

Не для инвестиций

С точки зрения перспективы инвестиций в берлинский рынок недвижимости участники рынка занимают диаметрально противоположные позиции. «Все, кто оценил преимущества инвестирования в недвижимость Берлина и располагает свободными средствами, уже сделали свой выбор в его пользу. Цены в этом городе будут только расти, для обратного процесса предпосылок нет», — уверена Анна Леоненко. Хотя, по ее словам, с точки зрения удачных инвестиций огромное значение имеет район Берлина. Как в Восточном, так и в Западном Берлине есть районы как очень привлекательные, так и посредственные. Например, самые дорогие и богатые районы расположены, как ни странно, в Восточном Берлине. В итоге далеко не все проекты в Берлине пользуются спросом у потенциальных покупателей. По словам Натальи Завалишиной, проект реконструкции бывшей военной базы США в Западном Берлине был раскуплен на 85% еще в самом начале работ, а особняки представительского класса, расположенные по соседству, до сих пор востребованы только на 15%. Более того, стоимость недвижимости в Берлине варьируется не только в зависимости от района, но и от конкретного расположения на той или иной улице. Например, как говорит ведущий эксперт Century21 Beverlywood Realty Юлия Кайнова, центральный район Митте очень неоднороден и неоднозначен: он включает в себя как красивый исторический центр, так и гораздо более скромные части, например Моабит. Поэтому диапазон цен центрального района составляет €75–500 тыс. за апартаменты с двумя спальнями.

Однако есть существенная сложность. По словам Игоря Индриксона, в Германии рынок сложился так, что везде, а особенно в Берлине, более 80% населения снимает



Элитная берлинская недвижимость приносит до 6% годовых от сдачи в аренду ФОТО АР PHOTO/STF

жилье в аренду. То есть сдать квартиру можно без проблем, а вот продавать ее будет никому. «Цены на недвижимость — и потому арендные ставки — не растут. Более того, в Берлине очень многие жители не работают и получают пособие. Поэтому если государ-

ство поднимет арендные ставки, то надо будет доплачивать пособия, а это совсем невыгодно», — объясняет эксперт. По этой причине арендодатель не может самостоятельно поднять цену, а государство поднимает планку не выше чем на 3% в год. «Инвестор

в рынок Берлина должен ответить на очень важный вопрос — насколько привлекательна недвижимость там, где подавляющее большинство населения арендует жилье. Ответ на него не так тривиален, ведь, по сути, это означает минимальную ликвидность на рынке», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скомороский. Кроме того, в настоящий момент в Берлине зафиксирован очень высокий уровень безработицы — около 8%, что также не способствует увеличению ликвидности рынка. Помимо всего прочего покупка недвижимости в Германии не дает никаких дополнительных миграционных преимуществ.

Впрочем, как говорит Антон Сафонов, в последние годы крупные компании и корпорации постепенно перебираются в Берлин на фоне активного развития городской инфраструктуры. В результате во много благодаря этому с 2005 года цены на жилье росли на 5–6% ежегодно, а во время кризиса упали всего на 1,5–2%. При этом до 2030 года многие наблюдатели ожидают, что стоимость недвижимости в юго-западных районах города вырастет на 40%. «В некоторых районах Берлина, таких как Митте, Пренцлауэр-Берг, Кройцберг, цены за последние пять лет выросли в два и более раза, а в других районах, таких как Шпандау, Райникендорф, Штеттлин, почти не менялись», — говорит Антон Сафонов. В результате если и приобрести недвижимость в Берлине сейчас, то, по словам эксперта, делать это стоит в юго-западных районах, где прогнозируется значительный рост в ближайшие 10–20 лет. Однако необходимо понимать, что доходность в любом случае будет невысока и составит в лучшем случае 10–12% годовых. Удачной инвестицией также может стать приобретение отеля, но это требует достаточно больших вложений, а кроме этого управление отелем требует определенных навыков. Однако однозначно неудачной идеей будет вложиться в недвижимость в недорогом районе, соблазнившись невысокой ценой. Если бюджет неограничен, то, по словам Юлии Кайновой, сегодня наиболее интересен сегмент доходных домов от собственников, впрочем, даже на этом рынке последнее время наблюдаются негативные тренды. Еще год-полтора назад имелся хороший выбор по домам с доходностью 8–9% годовых, сегодня сложно найти достойный объект с рентой в 7,5%. Удачных примеров предостаточно, но необходимо четко следить за адекватностью своего проекта, в первую очередь учитывая местные предпочтения и ориентироваться на покупательскую способность берлинцев.

Алексей Лоссан



Цены на жилую недвижимость в Берлине значительно ниже, чем в крупных промышленных городах Германии

ГАЗПРОМБАНК

ИПОТЕКА

В МАСШТАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

www.gazprombank.ru

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №354. Реклама

ДОМ ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Заповедная граница

проекты

Курортная недвижимость особенно ценится, если она не только находится рядом с морем, но и расположена достаточно уединенно, «вдали от шума городского». Главное достоинство жилого комплекса Akamas Bay Villas на Кипре состоит в том, что он строится прямо на границе с национальным заповедником и покупателям вилл не грозит никакое новое соседство.

На роге носорога

Предприимчивые киприоты уже давно сделали Афродиту самой популярной торговой маркой своего острова и используют ее почем зря. От названий газетных киосков до гольф-полей и дачных поселков. Хотя не каждый островитянин сможет вам доказать, что богиня красоты и любви, вышедшая из пены морской на южное кипрское побережье у старинного города Пафоса, читала местные газеты, играла в гольф и скупала недвижимость.

Но есть на острове несколько мест, где возникает реальное ощущение ауры древнегреческой богини.

Среди этих мест по праву, закрепленному мифологией и местными преданиями, находится последний еще не испорченный цивилизацией и нашествием туристов уголок кипрской природы — национальный заповедник Акамас, раскинувшийся на крайней западной оконечности Кипра, напоминающей горделиво задранный рог носорога. На территории заповедника до сих пор сохранились и служат объектами поклонения адептов прекрасной богини ее собственная Купальня в тенистом увитом лианами гроте, фонтан Любви и Купальня Адониса, где ветреная соблазнительница резвилась со сво-

им юным возлюбленным — сыном пафосского царя.

Как гласят легенды, где-то в этих местах располагался и дворец Афродиты, ныне невидимый и недоступный для простых смертных. Хотя сама богиня очевидно предпочитала дворцовым чертогам поросшие кипарисами, кедрами и оливами склоны окрестных холмов, укромные морские бухты, тенистые гроты и спрятавшиеся в ущельях озера.

Как бы там ни было, достоверных свидетельств об архитектуре и внутреннем убранстве жилища богини до нас не дошло. Поэтому все вольны на собственный вкус определять вид и место постоянного ее жилища. Что и делают местные застройщики, наперегонки доказывая, что именно на месте их построенных или еще только возводимых объектов мог быть дворец Афродиты.

Не будем претендовать на роль арбитра в этих спорах. Отметим лишь, что наиболее близко, по нашему мнению, к воплощению в камне, дереве, стали и стекле пристраивая Афродиты к солнцу, морю, простору и свободе подошли застройщики нового эксклюзивного поселка клубного типа Akamas Bay, расположившегося у самой границы заповедника Акамас, на территории которого никакое строительство не разрешено и разрешено не будет.



Бассейн как продолжение моря

Поселок Akamas Bay выгодно отличается от многих уже возведенных или только строящихся клубных объектов класса «люкс» тем, что прелести кипрской природы удачно сочетаются в нем с современными достижениями архитектуры, внутреннего дизайна и обустройства жилища по принципу «умного дома».

В поселке из 40 вилл с тремя и четырьмя спальнями, стоящих на участках от 6 до 18 соток, много воздуха и зеленых пространств (застроено только 11% площади поселка). Вид на море один дома другим почти не закрывают бла-

годаря разумной планировке и небольшому перепаду высот.

При внешне едином дизайне все виллы внутри делятся на четыре выдержанные в едином модернистском ключе, но отличающиеся в деталях проекта второго и третьего уровня. Внутренние помещения удачно спланированы и просторны — от 234 до 378 кв. м жилых помещений, не считая площади «крытых пространств», главным образом балконов и веранд, которые местные застройщики упорно включают в жилые «квадраты», несмотря на протесты россиян.

Все виллы имеют одно- или двухуровневые бассейны, где в

верхнем водная гладь как будто зримо соприкасается с морским горизонтом и кажется, что стоит чуть-чуть проплыть вперед — и можно оказаться в соленых волнах. Впрочем, поселок стоит всего в нескольких десятках метров от берега моря и дойти до кромки прибоя можно за пару минут.

На виллах установлены современные бесшумные лифты. Кухни и ванные оборудованы дорогой техникой. На крышах всех вилл размещены просторные террасы с зонами отдыха, барбекю, навесами и джакузи. На нижних этажах имеются просторные крытые и открытые помещения, пригодные для самых разнообразных целей — от устройства пивных баров до бильярдных или детских игровых центров.

Вдали от шума, рядом с морем

Уже само расположение поселка является его неоспоримым преимуществом перед другими аналогичными проектами. Он одновременно и удален от «мирской суеты» туристических центров, спрятавшись у самой границы природного заповедника, и приближен к местным достопримечательностям и важным транспортным магистралям. До ближайшего города Полиса от него лишь 12 км. До Пафоса — 40 км. До Пафосского международного аэропорта, куда регулярно летают самолеты «Трансаэро» и других российских авиалиний, а также авиакомпании еще десятков государств, можно доехать минут за 35–40 (55 км по автомагистрали).

Внешняя граница Akamas Bay, обнесенная охраняемой по периметру стеной и имеющая лишь один въезд через пост круглосуточно дежурящего привратника, проходит вдоль неширокой, всего в две полосы, дороги к заповеднику Акамас, движение по которой можно считать не таким уж и напряженным.

Все участки разделены невысокими зелеными изгородями и обращены, как и сами виллы, к морю. При этом, как уже говорилось, дома расположены в таком порядке, чтобы оставить не только первой линии, но и всем остальным максимальный «вид на море».

Если, выехав с территории поселка, повернуть по идущей параллельно морю дороге направо, то через три-четыре минуты вы попадете к воротам знаменитой Купальни Афродиты, расположенной у северо-восточной границы заповедника, и туристическому поселку из трех домов и двух таверн.

К самой купальне надо идти пешком около полукилометра. После нее можно подняться к возвышенному поназучу, а затем резко обрывающемуся к морю северному берегу Кипра, с которого открывается захватывающий дух вид на залив Хрисохус (Золотой), чем-то напоминающий пейзажи Кокте-

беля. К заливу спускаются пологие склоны довольно высоких лесистых холмов, на горизонте переходящих в горы массива Троодос. По территории заповедника проложена каменистая извилистая дорога в один ряд, доступная только джипам. По ней можно добраться и до фонтана Любви, омовение в котором обещает едва ли не вечную молодость и красоту. У Афродиты, во всяком случае, так и получилось...

Если свернуть от ворот налево, то уже через километр вы окажетесь у перегороженного шлагбаумом въезда в самый дорогой и фешенебельный отель Кипра Anassa, в котором останавливаются в основном богатые англичане, а также наши соотечественники, предпочитающие постоянно жить в Лондоне.

Полукилометром дальше по дороге от Anassa вдоль моря раскинулся один из самых милых и приветливых туристических центров на этом побережье — поселок Лачи. Рыбачья деревушка с небольшим

портом ныне превратилась в популярный туристический центр с десятками скромных гостиниц (с Anassa не сравнить), магазинчиков, сувенирных лавок, таверн и ресторанов на любой вкус и кошелек.

Там же разместились и местные офисы десятка ведущих кипрских риэлторских и девелоперских фирм, ведущих в этой некогда провинциальной кипрской глубинке бурную деятельность. В результате цены на недвижимость в этом районе за последние пару-тройку лет, несмотря на кризис, заметно выросли.

Ценовая вилка

Еще года три назад двуступенчатую виллу в нескольких десятках метров от моря (правда, через автодорогу, у самого моря здесь тогда почти не строили) можно было приобрести за €300 тыс. Теперь они стоят вдвое дороже. И почти не попадают на рынок. Продаются только своим или сохраняются как инвестиция в будущее. Новостройки в три спальни

в появившихся поселках ведущих застройщиков выставяются на продажу за миллион и выше в зависимости от размера домов, участков и престижности поселков.

Akamas Bay, как уже говорилось, является самым выдающимся из них, и цены здесь самые высокие. Хотя, по нашему мнению, они соответствуют удачному расположению и модернистскому архитектурному облику вилл, а также высокому качеству строительства, характерному для компании Subargo.

Цены здесь находятся в диапазоне от €1,6 млн до €3,9 млн (с учетом налогов). За минимальную сумму можно приобрести дом площадью 234 кв. м на участке 8,3–9,6 сотки. Верхний предел — это вилла площадью 378 кв. м на участке почти 18 соток. Кстати, имеется в виду именно «крытая» площадь, а открытые террасы и веранды (в том числе на крыше) прибавят еще 238 кв. м.

Окончательную цену, как и программу оплаты, можно, договорившись, подкорректировать в соответствии с пожеланиями покупателя. Базовая для программы платежей следующая схема: 30% предоплата и 70% ипотечного кредита в банке сроком до 20 лет, получение которого Subargo готова поспособствовать. Есть возможность заключить соглашение о поэтапной оплате и непосредственно с самой компанией. Например, 20% стоимости контракта при его подписании, 30% через три месяца или раньше, 20% через полгода или раньше и 30% после сдачи объекта. Subargo готова рассмотреть и иные схемы оплаты, что является очевидным преимуществом данного проекта.

К недостаткам проекта можно отнести то, что строительство второй очереди еще не началось и может растянуться на пару лет. Хотя Subargo и собирается минимизировать неудобства для уже вселившихся в поселок тем, что стройка будет огорожена забором, а подвоз материалов и перемещение строительной техники будут осуществляться по отдельной, специально оборудованной за пределами поселка трассе.

Владислав Дробков



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АКАМАС БЭЙ ВИЛЛАС

Адрес	Кипр, Лачи
Общая площадь территории застройки (кв. м)	170 тыс.
Виллы	40 с собственным бассейном и большими участками земли
Инфраструктура	круглосуточный консьерж-сервис
Цена на виллы (€)	от 1,6 млн
Окончание строительства	первая очередь — июль 2012 года, вторая очередь — декабрь 2014 года
Девелопер и продавец	Subargo

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: опытный застройщик, работающий на рынке с 1945 года, первая линия от моря, проект расположен в непосредственной близости от заповедника Акамас, обширная зеленая территория, самый красивый и уединенный уголок острова, строительство полностью профинансировано.

Отрицательные: длительный срок строительства, удаленность от крупных инфраструктурных центров.



РОСКОШЬ ЖИЗНИ НА БЕРЕГУ МОРЯ

Это ваша возможность принять участие в самом эксклюзивном проекте недвижимости на берегу Средиземного моря. Располагаясь недалеко от центра Лимассола, самого оживленного и многонационального города Кипра, и предлагая заманчивый выбор прибрежных домов, бутиков, магазинов и ресторанов, Limassol Marina олицетворяет собой уникальный стиль «жизни на море».

Продажа роскошного комплекса Peninsula Villas, в котором каждая вилла имеет свой собственный яхтенный причал или прямой выход на пляж, только что началась. Это предложение следует за исключительно успешным запуском комплекса Nereids Residences, включающего в себя апартаменты и пентхаусы, расположенные среди прекрасного природного ландшафта с захватывающими дух видами на море и гавань, а также общий плавательный бассейн.



Разработка и строительство проекта - Limassol Marina Ltd.
Управление проектом - Cybarco Ltd.
Эксплуатирующая организация гавани - Camper & Nicholsons Marinas.



limassolmarina.ru

ДОМ зарубежная недвижимость

Альбион не столь отдаленный

сектор рынка

Покупка недвижимости в Великобритании вот уже на протяжении нескольких десятилетий является заветной целью для состоятельных иностранцев. Подавляющее большинство из них останавливают свой выбор на престижных районах английской столицы. Но стоит ли переплачивать за престижность, когда такое же по размерам жилье зачастую всего лишь в часе езды от центра Лондона можно приобрести в разы дешевле?

Цена статуса

Лондон, более 100 лет назад закрепивший за собой статус мировой столицы, уже давно является желанной точкой назначения для представителей национальных и деловых элит многих стран мира. Наличие своей недвижимости в Великобритании не просто престижно, это еще и один из видов инвестиций. С бурным экономическим ростом, который мы наблюдали до недавнего времени, так же бурно росли и цены, особенно в центральных районах города, а их падение в 2008 году, последовавшее за экономическим кризисом, было непродолжительным, и элитный сегмент рынка опять набирает обороты. Хорошим примером этому может служить продажа в прошлом месяце двух апартаментов в престижном жилом комплексе One Hyde Park, расположенном в районе Найтбридж. Оказалось, что за сделкой стоит известный украинский предприниматель Ринат Ахметов, которому, чтобы совершить эту покупку, пришлось расстаться почти с четвертью миллиарда долларов. Таким образом, каждый квадратный метр обошелся господину Ахметову в \$90 тыс. — сумму, за которую можно купить полноценную трехкомнатную квартиру в его родном Донецке.

Трудно сказать, оправдывают ли себя такие инвестиции и как оценить престижность такого приобретения, но если некоторые при этом во главу угла ставят повышение своего статуса, то большинство приезжающих в Великобританию иностранцев ищут здесь стабильности и уважения к частной собственности, характерных для английского менталитета.

Многие агенты по продаже недвижимости отмечают определенный тренд в поведении нерезидентов при покупке жилья. Приобретая недвижимость в центральной части Лондона, они через пять-десять лет продают ее и перебираются в пригород. Здесь можно за те же деньги приобрести дом намного просторнее и с большим приусадебным участком в придачу.

По словам Джеймса Макензи, возглавляющего одно из отделений компании Savills, россияне, перебирающиеся в провинцию, отличаются от своих соотечественников более глубоким знанием английской жизни. «Они закоренелые англичане и не нуждаются в постоянном общении со своими земляками. Среди наших клиентов были россияне, которые пред-

почли Лондону город Бат или даже уединенное побережье в графстве Корнуолл», — говорит господин Макензи.

Да, в центральных районах Лондона на протяжении последних десятилетий наблюдается высокая динамика роста цен. Одна из причин состоит в том, что английское правительство с апреля повысило акцизный сбор при покупке недвижимости ценной выше £1 млн, что вызвало повышенную активность на рынке этого жилья в первые три месяца года. В то же время цены элитного жилья в провинции сохранили относительную стабильность, повзвисьшись за первый квартал всего на 0,2%. За счет этого увеличился ценовой разрыв между городом и провинцией, что сыграло на руку владельцам городской недвижимости. По словам сотрудника риэлторской компании Aston Reed Дениса Климука, каждый четвертый покупатель элитного жилья в Юго-Восточной Англии — это бывший житель Лондона. «В результате мы ожидаем, что в следующие пять лет цены на загородное элитное жилье в среднем по стране вырастут на 23,8%, а на юго-востоке страны — на 29,8%. Более активного роста цен на элитном рынке жилья можно ожидать в сегменте поместий. Это обусловлено тем, что в прошлом году цены на сельскохозяйственные земли выросли более чем на 8%».

Такое развитие событий привлекает в провинцию все больше иностранных покупателей, но чем они руководствуются, делая выбор в пользу тихой жизни в английской деревне?

В деревню за образованием

Кроме упомянутых выше стабильности и уважения к частной собственности еще один фактор, который привлекает в Великобританию большое количество иностранцев, — образование. Известные английские школы и университеты, привносящие отпрыскам элитных семей со всего мира безупречное английское образование и предоставляющие им возможность наладить полезные связи, которые очень пригодятся в будущем. Отсюда и предпочтение в выборе жилья неподдающемуся соответствующему учебному заведению. Такая покупка — своего рода инвестиция на будущее.

Высокие цены на недвижимость здесь престижных учебных заведений наблюдаются во многих странах мира. Например, в Москве жилой комплекс



Многие покупатели жилья в центре Лондона через несколько лет продают его и перебираются в пригород. ФОТО ИТАР-ТАСС

«Покровские холмы» в районе Покровское-Стрешнево — своеобразный островок, к которому элитных покупателей и арендаторов притянула Англо-американская школа, а интерес к жилью на Крылатских холмах возник после того, как там открылась The International School of Moscow. В Британии же два года назад, несмотря на экономический спад, покупатели готовы были платить в среднем на 16% больше за жилье, расположенное неподалеку от любой из школ, входящих в первую двадцатку рейтинга лучших школ страны. Более того, такие дома в первую очередь выросли в цене по мере восстановления рынка. В Оксфорде цены на жилье близ школ The Dragon и Oxford High на 25% выше средних цен в городе. Кроме того, в период недавнего экономического спада цены на недвижимость, расположенную рядом со школами, потеряли в среднем на 20% меньше, чем цены на недвижимость в менее привлекательных с точки зрения образования районах. В Эдинбурге именно самая высокая в стране концентрация частных школ в период экономического спада оказала основную поддержку ценам на недвижимость. Так, в прошлом году за дом в районе Colington, расположенный неподалеку от двух высших классов школ — Merchiston Castle School и George Watson's College, боролись 22 покупателя. Дом был продан с 20-процентной наценкой в течение десяти дней. Впрочем, эта тенденция пока не стала повсеместной в стране: есть отличные центры образования — городки Farnham и Woking, где цены на жилье остаются ниже, чем в среднем по Великобритании.

Хорошие школы позволяют называть район элитным. Например, район Уондзуорт на юге Лондона, который 20 лет назад был дешевым пригородом, теперь благодаря открывшимся здесь частным школам является одним из самых востребованных среди покупателей — семейных пар.

В одном из лучших с точки зрения образования британских городков, Ньюбери, типич-

ный покупатель тоже семейная пара за 30 с детьми в возрасте от 5 до 12 лет, которым необходимо дать образование в последующие 15 лет. После того как в такой район перебрались семейные пары с детьми, в лучшую сторону изменяются инфраструктура, что не может не сказаться впоследствии на росте цен на жилье.

Престижнейшие Stowe School (ее окончил сэр Ричард Брэнсон, известнейший британский предприниматель и путешественник, основатель компании Virgin Group), Radley School (одна из старейших школ для мальчиков, основанная в середине XIX века недалеко от Оксфорда) и Wellington College (основан королевой Виллорией) несомненно, влияют на цены на жилье в близлежащих деревнях.

То же самое можно сказать и об университетах. Университеты Оксфорда и Кембриджа давно затмили славу городков, где они находятся (за последние десять лет цены на недвижимость здесь выросли на 106% и 111% соответственно); продолжающийся спрос на английское образование поднимает цены на недвижимость в городах Бат и Йорк, тоже хорошо известных своими университетами (рост цен за десять лет — 116% и 131% соответственно). Однако другим преимуществом приобретения жилья в таких городах, как Бат и Йорк, до сих пор остается относительная по сравнению с Лондоном доступность цен. В Бате, одном из самых красивых городков Англии, облюбованном еще древними римлянами под свои бани (отсюда и название) и воспоминаний Джейн Остин, средняя цена на отдельно стоящий дом составляет чуть выше £450 тыс., а на квартиру — около £250 тыс. В Йорке же, который также был основан древними римлянами как военная база для борьбы с непокорными шотландцами, цены и того ниже — £280 тыс. и £150 тыс. соответственно.

С корабля на бал

Еще один фактор, который может повлиять в будущем на цену дома, — это наличие вблизи международного аэропорта. Многие иностранные инвесторы предпочитают населенные пункты, расположенные недалеко от международных аэро-

портов. И это не удивительно, ведь Лондон является мировой культурной и деловой столицей, куда стекаются представители различных кругов со всего мира. Так что недвижимость в относительной близости от аэропорта всегда будет пользоваться спросом. Хороший пример тому наблюдаемая в последнее время популярность небольшого городка Марлоу, который известен не только своей историей: именно здесь Джером К. Джером написал «Трое в лодке, не считая собаки». Расположенный на берегу Темзы, Марлоу находится в южной части графства Бакингершир недалеко от аэропорта Хитроу. Бум на рынке недвижимости, наблюдаемый за последние десятилетия, когда изрядную долю покупателей составили инвесторы из-за рубежа, не мог не сказаться на росте цен в этом городе. В итоге сюда за иностранцами потянулась и местная элита, соблазненный резкий скачок цен. Сегодня среди жителей города тихого Марлоу можно встретить таких известных в Англии людей, как Стив Редгрейв (гре-



Недвижимость в деревне — отличная инвестиция, если поблизости расположена престижная школа. ФОТО AP PHOTO/STF

бец, самый титулованный британский олимпийский спортсмен, выигравший золото на пяти Олимпиадах подряд), поппевец Роби Вильямс, Хестон Бломонталь (владелец милленовской звезды и владелец известного ресторана «Жирная утка», признанного лучшим рестораном мира в 2005 году), Дэвид Симан (бывший голкипер сборной Англии по футболу) и Эндрю Страус (капитан сборной Англии по крикету).

Незнакомый Лондон

Но не только в английской провинции можно сегодня отыскать привлекательные места для инвестирования в недвижимость. Лондону, наверное, самой неповторимой по своему многообразию столице Европы, всегда есть что предложить богатому иностранцу.

Район города Бейсуотер, расположенный на северной стороне Гайд-парка, известен своей космополитичностью. Здесь не-

далеко находится российское посольство, есть русский магазин и кафе, да и названия улиц говорят сами за себя — Moscow Road и St. Petersburg Mews. Иностранцы покупают этот район привлекает наличием зданий викторианской эпохи, где можно подобрать себе жилье с довольно высокими для Лондона потолками, что особенно ценят инвесторы из России, которые часто жалуются на тесноту английских домов и слишком низкие потолки. Хотя отсюда до Найтбриджа всего 10–15 минут ходу через парк, цены в Бейсуотере на 25% ниже и в то же время Вест-Энд находится в шаговой доступности. За последние десять лет цены в Бейсуотере выросли на 162% и сегодня в среднем составляют £11 750 000 за отдельно стоящий дом и £640 тыс. за квартиру.

Блэкхит, расположенный в юго-восточном Лондоне, — еще один район английской столицы, пользующийся последнее время особой популярностью у покупателей жилья. Его привлекательность обусловлена наличием больших просторных домов, идеально подходящих для

семейного проживания, присутствием в районе нескольких школ, занимающих высокие позиции в образовательном рейтинге, близостью Гринвича с его уютными кафе и живописными парками и относительной близостью City Airport, международного аэропорта. Не могло не сказаться на притягательности этого района и то, что с севера от реки, напротив Гринвича, расположен новый деловой центр английской столицы Canary Wharf. В Блэкхите за последние десять лет цены выросли на 96% и сегодня в среднем составляют £1 250 000 за отдельно стоящий дом и £302 тыс. за квартиру.

Ссылаясь на опыт последнего десятилетия, можно сказать, что вкладывая деньги в нетрадиционные для иностранных инвесторов географические районы Британии, вы не можете ожидать сверхприбылей, но, вкладывая деньги в престижных частях Лондона, однако доступности цен и их непрерывный рост обеспечат вашим вложениям сохранность и хоть и небольшой, но стабильный доход.

Виктор Соколов

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: правила умных приобретений

Россияне все с большей охотой вкладывают деньги в зарубежную недвижимость. Причин этому несколько. Во-первых, зачастую квадратные метры за рубежом стоят дешевле родных, особенно столичных. Во-вторых, недвижимость медленно, но верно поднимается в цене, очередной раз доказав свою привлекательность в плане долгосрочных инвестиций. А в-третьих, заграничные дом или квартира — это удобная возможность для отдыха и бизнеса.

Увеличение вложений в зарубежную недвижимость подтверждает аналитики из «ММЗБ Distant Property Management». По их статистике средняя стоимость сделки с зарубежной недвижимостью в 2008 году составила 175 000 евро, в 2009-м — 220 000 евро, а в прошлом году уже выросла до 285 085 евро. Правда, предпочтения россиян кардинально изменились. Если в 2008 и 2009 годах страшно-лидером по количеству сделок была демократичная Болгария (60% и 32% соответственно), то в 2010 году пальму первенства взяла Италия (35% сделок). Одними из лидеров по количеству завершённых сделок стали США (Нью-Йорк) — 12% от общего числа сделок. В качестве перспективных стран 2011 года аналитики называют Чехию, Словению и Латвию.

В целом специалисты сходятся во мнении: если вы планируете приобрести недвижимость, то делать это лучше сейчас, пока цены еще не выросли значительно. При нехватке средств осуществить покупку поможет ипотечный кредит, тем более что ставки в настоящее время приблизились к докризисному уровню.

Ипотечные кредиты, в том числе «зачтенные» под покупку зарубежной недвижимости, предлагает ОАО «Промсвязьбанк», вернувшийся в февраль этого года на рынок ипотечного кредитования с новыми гибкими программами. Сегодня банк представляет два типа ипотечных кредитов под залог приобретаемой недвижимости: на приобретение квартиры на первичном рынке недвижимости в объектах, аккредитованных банком, и на приобретение квартиры на вторичном рынке. Еще две программы предусматривают кредитование на приобретение жилой недвижимости и на любые цели под залог имеющейся в собственности квартиры.

Ставки зависят от валюты кредита (рубли, доллары США или евро — по желанию клиента), срока кредитования и размера первоначального взноса. Сумма кредита определяется исходя из доходов заемщика и максимального соотношения кредит/зачлен — от 75 до 80% по различным программам. Конкретный

ипотечный кредит в Промсвязьбанке формируется максимально гибко, для каждого конкретного заемщика учитываются его индивидуальные особенности. Банк ввел в условия программы возможность учитывать доход до четырех членов семьи, а также возможность выбора: брать кредит со страхованием или без страховки. Кстати, кредиты выдаются на срок от шести месяцев до 25 лет, а ипотечные заемщики ничем не ограничиваются в досрочном погашении. К тому же при внесении выплатаемого платежа есть возможность уменьшения срока возврата кредита, так и сокращения ежемесячных выплат.

Необходимость принятия единого шаблона параметров ипотечного кредитования — так называемого ипотечного паспорта, уже давно обсуждают банковское сообщество. В Госдуму направлен законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и статью 10 Закона РФ «О защите прав потребителей». По словам его автора, президента Ассоциации региональных банков России Анатолия Аксакова, «его принятие позволит существенно уменьшить количество случаев, когда граждане попадают в неприятные и сложные ситуации из-за того, что не смогли сразу разобраться в условиях кредитного договора или не смогли точно оценить объемы предстоящих платежей по кредиту» (цитируется по portalу «Русипотека»).

Особое внимание банкиры уделяют подробному информированию клиентов как при приеме заявки, так и при оформлении кредита, разъясняются условия погашения и выдается график платежей с расчетом полной стоимости кредита. «Мы всегда призываем наших клиентов адекватно оценивать свои финансовые возможности. Банк со своей стороны также учитывает возможные риски, и такие условия, как, например, минимальный первоначальный взнос от 20%, коэффициент максимальной кредитной нагрузки от дохода заемщика, являются страховкой от возникновения проблем по погашению кредита, — отмечает директор департамента розничных продуктов и технологий ОАО «Промсвязь-

банк» Иван Пятков. — При этом, если клиент не может оплачивать платежи по кредиту, банк совместно с заемщиком определяет наиболее подходящий вариант выхода из сложившегося положения. Например, если ожидается улучшение ситуации в ближайшее время, может быть проведена реструктуризация кредита (с увеличением срока кредита, отсрочкой платежей и др.). Главное — быть честным с банком и вместе с ним искать наиболее рациональное решение возникшей проблемы».

Как отмечают эксперты Ипотечных центров Промсвязьбанка, для покупки зарубежной недвижимости наиболее удобно воспользоваться ипотечной программой «Залоговый кредит нецелевой», согласно условиям которой клиент может получить средства на любые цели под залог своей квартиры в России. Срок кредитования — до 25 лет, сумма — до 15 млн рублей. Данная программа реализована в Промсвязьбанке с апреля, и по поступившим на текущий момент заявкам доля таких обращений составляет около 15% от общего потока.

В настоящее время Промсвязьбанк продолжает совершенствовать ипотечные кредиты, направляя свои силы на отработку программ с партнерами банка. В апреле банк начал сотрудничество по ипотечному кредитованию с ООО «Фриз-Инвест», входящим в концерн «Крест» — одну из крупнейших инвестиционно-строительных компаний России. «Мы постоянно проводим анализ макроэкономической ситуации в стране и конкурентный анализ условий других банков. Изменения конъюнктуры рынка всегда приводят к изменениям в условиях кредитования, — добавляет Иван Пятков. — Развитие ипотечного кредитования в России за последние годы позволяет сделать вывод о том, что значительного снижения ставок в ближайшее время не прогнозируется. А вот цены на недвижимость могут вырасти, поэтому сейчас, пожалуй, наиболее благоприятное время для покупки жилья как в России, так и за рубежом».

Промсвязьбанк
Мы с вами

Круглосуточный Контакт-Центр:
8-800-555-2020 (звонок по России бесплатный),
(495) 787-3334

ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251. Реклама

прямая речь

Вы бы поехали в английскую глубинку?

Дмитрий Торбинский, футболист «Локомотива», член сборной России:

— Я детально не знаком с обстановкой в английской глубинке, но в принципе меня можно этим заинтересовать. Тем более я давно подумываю пожить за границей некоторое время, почему бы и не в Англию? Правда, все будет зависеть от моей работы, за какой институт я буду выступать. Если судья занесет в Туманный Альбион — буду этому рад. Мой друг известный футболист Рома Павлюченко живет в пригороде Лондона и рассказывает, как там комфортно жить. Другой товарищ, Динияр Билялетдинов, живет в Ливерпуле, среднем портовом городе, и их обиход устраивает жизнь в этих местах. Я бы точно ку-

пил недвижимость в Манчестере или Ливерпуле, эти футбольные центры страны, или в их пригородах. А по поводу дальнейшей глубинки пока не могу сказать, мне кажется, такую недвижимость будет трудно сдать внаем, но в принципе и этот вариант может быть интересен. Если друзья посоветуют, расскажут, как там хорошо жить, буду серьезно об этом думать.

Юрий Кобаладзе, управляющий директор X5 Retail Group:

— Иногда бывать в английской глубинке, конечно, хотелось бы. Там уютные пабы, замечательное пиво, великолепная природа. Но постоянно жить там невозможно: все слишком пригодно сладко и скучно. Каждый день одно и то же, нет экспрессии, нет азарта, драйва. А я человек мегаполиса и без сумы долго уже прожить не могу. Да и финансовый вопрос здесь несомненно играет: что в Подмошье, что в пригороде Лондона цены приблизительно одинаковые — дорого. Впрочем, это не удивительно: Москва и Лондон всегда были дорогими городами мира.

Иосиф Пригожин, продюсер:

— Нет. Я не являюсь гонимым, поэтому зачем мне этот бренд лондонский? Я живу по принципу «где родился, там и при-

годился». В России у меня сложилась карьера, здесь меня все знают. А в Лондоне что? Все начинать сначала? Да и как место отдыха лондонские заворки не подходят. Пока до них по пробкам доберешься, то, как и в Москве, забудешь, зачем ехал. Поэтому мы с семьей в свое время выбрали для отдыха небольшой дачный домик в Швейцарии. Вот там действительно отдых, тишина, а главное, нет громадных заборов, какие есть в Подмошье и в пригородах Лондона. В Швейцарии метровыми заборами от общества не закрываются — неприлично.

Олег Журавский, президент Национальной ассоциации букмекеров:

— Честно говоря, мне не нравится Англия. Для вложения денег лондонская недвижимость представляет интерес, но жить там я бы не стал. Мне больше по душе Франция, поэтому мы с семьей купили жилье на Лазурном берегу, где с удовольствием отдыхаем. Английская провинция не для нас — ни с точки зрения возможности там поселиться, ни с точки зрения вложения денег. Ведь ее не сдаться в долговременную аренду, и средства, потраченные на покупку, могут вообще не окупиться. Деньги будут лежать мертвым грузом в провинциальном графстве, и мне в

принципе не интересна такая перспектива, либо я чего-то не понимаю в этом.

Дмитрий Дибров, телеведущий:

— Нет, и покупать там недвижимость мне отказались бы. Все просто: чем дальше от тебя контроль, тем больше риск для твоих инвестиций. Недвижимость в Великобритании так же подвержена конъюнктурным колебаниям, как и любая другая недвижимость на свете. В провинции она, конечно, дешевле, чем в Лондоне, но в то же время значительно менее ликвидна. Если есть возможность вложить деньги в один-единственный объект и за рубежом, то лучше не рисковать и выбрать проверенный путь — тот же Лондон, где рынок чрезвычайно активен. Если покупаешь где-нибудь в английской провинции домик десятый по счету, то почему бы и нет?

Руслан Гринберг, директор Института экономики РАН:

— Я вообще не хотел бы жить в глуши — ни в английской, ни в российской. Я сто процентно городской человек, привыкший к шуму и суете мегаполиса. Но вообще это иллюзия, будто, уехав в глубинку, пусть даже и в Великобританию, будешь жить в полном покое.

ДОМ зарубежная недвижимость

Восток недвижимый

Влияние

Охватившие Восточную Азию и Северную Африку природные и политические катаклизмы пока не отразились на глобальном рынке недвижимости. Зато рынки некоторых стран ЕС и богатых государств Персидского залива могут ждать важные изменения: первые могут стать тихой гаванью для инвесторов, вкладывавших раньше в Японию, а вторые — пристанищем для функционеров разваливающихся североафриканских режимов.

Стихия в действии

2011 год, который должен был стать для мировой экономики вторым годом восстановления после кризиса 2008–2009, начался с далеко не с самых приятных для инвесторов новостей. Волнения в арабском мире, начавшиеся еще в декабре прошлого года, к январю вылились в череду революций. 14 января после нескольких недель народных выступлений пал режим в Тунисе, а 74-летний президент Зин аль-Абидин бен Али поспешил бежать из страны в Саудовскую Аравию. Еще через две недели протесты охватили одну из основных стран арабского мира — Египет. После жестких столкновений в центре Каира, жертвами которых стали десятки человек, правивший страной 30 лет президент Хосни Мубарак оставил свое кресло в результате почти бескровного военного переворота, а власть в стране перешла к армии. В феврале протесты охватили значительную часть арабских стран Ближнего Востока и Северной Африки. Наиболее драматично события развивались в Ливии, где в конце февраля, по сути, началась гражданская война между противниками и сторонниками национального лидера Муамара Каддафи. Наконец, 19 марта к конфликту подключился Запад, на-

чав продолжаясь до сих пор операция по введению бесполой зоны над Ливией, а по сути — по свержению полковника Каддафи. В самый разгар конфликта, 11 марта, когда все рынки с напряжением ожидали, чья же возьмет в Ливии, негативные вести пришли с другой части планеты — из Японии, где произошло одно из сильнейших в новейшей истории страны землетрясений, магнитудой девять баллов. Более того, впервые в истории из-за землетрясения серьезно пострадала АЭС «Фукусима-1», из которой сразу же началась утечка радиоактивных материалов. Всемирный банк оценил прямые потери в результате катастрофы в \$122–235 млрд (2,5–4% ВВП), из них на восстановление инфраструктурных объектов властям Японии придется выделить не менее \$12 млрд из бюджета 2010 года, а в 2011 финансовом году цифра намного увеличится. Потери страховщиков составят до \$33 млрд.

Мировые рынки реагировали на эти катаклизмы разноразлично. Самое непосредственное влияние события в Ливии оказали на рынок нефти: в понедельник, 21 марта, когда биржи открылись после выходных, стоимость апрельских фьючерсов на Brent немедленно



Бывшие коррупционеры и силовики могут пополнить ряды покупателей дубайской недвижимости

но подскочила на \$2,26 и составила \$116,19. С тех пор цены удерживались в районе этой отметки.

Падение испытал японский фондовый рынок, а вслед за ним — и фондовые площадки других азиатских стран.

На рынках недвижимости пока заметных колебаний в глобальном масштабе нет. События в Японии и арабском мире оказали лишь небольшое воздействие на американский рынок недвижимости: негативные новости привели к падению ставок по ипотечным облигациям в конце марта до 4,76% с 5,0% в феврале. «Революционный кризис в арабском мире, а также цунами и последующая ядерная катастрофа в Японии заставили обеспокоенных инвесторов бежать к более качественным и надежным активам», — объясняет аналитик американской Real Estate Mortgage Network Роберт Пауф. — Инвесторы стали уходить в надежные казначейские облигации и ипотечные бумаги». По словам Джима Помпоселли из чикагской

Mortgage Direct, азиатские волнения могут в итоге привести к незначительному снижению цен на американском рынке.

«Насколько значительным будет влияние этих событий, мы увидим приблизительно через полгода, поскольку рынок недвижимости, в отличие от фондового рынка, реагирует на происходящие события не сразу», — отмечает директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксон. Впрочем, некоторые структурные сдвиги на региональных рынках неизбежны.

Тихая старушка-Европа

Наиболее серьезными, по мнению экспертов, последствия катаклизмов окажутся для Японии. «В последние 20 лет недвижимость Японии находится в негативной зоне, на рынке совершалось много спекуляций. Страна вот-вот должна была выйти из кризиса, когда случилась эта трагедия», — говорит Игорь Индриксон. По мнению эксперта, рынок недвижимо-

сти в стране из-за аварии на «Фукусиме-1» может обвалиться на 10–15%. Виной тому во многом станет отток иностранных инвестиций, пришедших в сектор недвижимости за последние два года.

По словам господина Индриксона, раньше азиатские инвесторы искали тихую гавань в Гонконге и Сингапуре, где рост в последние годы составлял 20–40% в год. Однако с конца 2008 года у многих инвесторов начало складываться ощущение, что там наддувается пузырь. «Осенью 2008 года после крушения Lehman Brothers мы ждали тяжелых времен. Но цены продолжали расти во многом из-за наплыва клиентов из материкового Китая», — вспоминает аналитик гонконгской Tilong Real Estate Бэтти Лам. — Масса богатых бизнесменов, коррумпированных чиновников и членов их семей бросилась в Гонконг скупать недвижимость, опасаясь скорого краха в КНР. Эта толпа распугала всех нормальных региональных инвесторов, которые стали уходить в Японию

и Южную Корею». Действительно, в 2010 году азиатские инвесторы приобрели в Японии недвижимость на \$372 млн. По данным IntermarkSavills, объекты в центре Токио давали неплохую чистую доходность — 4,5–5,5%. В то же время аналогичные объекты в Гонконге и Сингапуре давали меньшую доходность — 3%.

Теперь все эти средства, по мнению экспертов, могут утекать на европейский рынок — опасения по поводу возросшего радиационного фона справедливы не только для Японии, но и для соседней Южной Кореи. Игорь Индриксон отмечает, что бум цен на недвижимость в Европе — один из самых вероятных сценариев того, какими окажутся последствия весенних политических и природных катаклизмов в Азии. В условиях волатильности страны ЕС намного привлекательнее любых экзотических направлений для инвестиций, поскольку Европа остается стабильной как с точки зрения цен на недвижимость, так и с точки зрения геологической. Ранее эксперты Savills прогнозировали, что в результате роста мировой экономики на 12,1% в период с 2011 по 2013 год, и особенно высоких темпов этого роста в Индии и Китае, капитал из этих стран придет на рынок премиальной недвижимости Лондона, где до сих пор преобладали инвесторы с Ближнего Востока и Восточной Европы. Теперь этот процесс может заметно ускориться. По словам Моргана Лай из Jones Lang La Salle, гонконгские риэлторы уже отмечают, что количество запросов на покупку объектов недвижимости именно в Европе увеличилось. Это подтверждает и Бэтти Лам: «Интерес к Европе растет, причем как у материковых китайцев, так и у состоятельных инвесторов из Юго-Восточной Азии».

Гавань для коррупционеров

Еще одним источником капитала на европейском рынке недвижимости могли бы стать беженцы с Ближнего Востока и из Северной Африки, прежде всего представители отстраненных ныне от власти режимов. По мнению замруководителя департамента оценки компании Knight Frank Дмитрия Черного, в результате арабских революций элитная недвижимость на стабильных западных рынках будет дорожать быстрее, так как среди беженцев могут быть и весьма состоятельные мигранты из кланов, политических и экономических элит охваченных волнениями стран. Он полагает, что наиболее при-

влекательными для беженцев из Туниса, Ливии и Египта, а также потенциально из Алжира окажутся страны-соседи — Испания, Италия, Франция, а также Великобритания. Выигрывают рынки тех стран, в которых уже имеются многочисленные диаспоры из североафриканских стран и где присутствуют наибольшие гарантии неприкосновенности частного капитала.

Впрочем, бегство в Европу может оказаться для многих представителей свергнутых режимов и членов их семей слишком рискованным, отмечает Роджер Эгмонт из Eurasia Risks. Дело в том, что европейские страны, стремящиеся наладить отношения с новыми правительствами арабского мира, вполне могут пойти на введение широкомасштабных санкций в отношении представителей свергнутых режимов — первыми тревожными звонками стали замораживание счетов семей египетского экс-президента Хосни Мубарак, ливийского лидера Муамара Каддафи и тунисского экс-президента бен Али, а также целого ряда высокопоставленных функционеров. «Правозащитные организации могут устроить охоту и начать составлять черные списки. Самое страшное для таких людей — возможность введения ограничений для лиц, занимавших какие-либо официальные должности», — полагает господин Эгмонт. В этих условиях привлекательным объектом инвестиций для североафриканских коррупционеров и силовиков могут оказаться рынки более стабильных арабских стран Персидского залива, прежде всего ОАЭ и Катара. По данным Jones Lang La Salle, с начала года сектор элитной недвижимости в Дубае начал восстанавливаться, а масштабный исход правящих элит Ливии, Египта, Туниса и представителей других авторитарных режимов, желающих подстраховаться на случай революции, лишь подхлестнет цены.

Александр Габуев

Жилой комплекс бизнес-класса на Мытной

Английский Квартал

500 00 20 { ПИК ГРУППА } 232 03 03
englishkvartal.ru

Коммерсантъ
Инновационные медиа

kommersant.ru

СБС
Коммерсантъ FM