



Почему растут арендные ставки, пока на рынке купли-продажи затишье **2** | Как получить максимальную скидку на квартиру **3** | При каких условиях пользуются спросом таунхаусы **4** | В каких городах стоит инвестировать в жилье для сдачи в аренду **5** | Зачем петербуржцы покупают дачи за границей **9** |

Обилия покупок жилой недвижимости в сугубо инвестиционных целях в Москве не наблюдалось уже несколько лет, со времен начала экономического кризиса. Появление у Москвы новых территорий может подстегнуть подзабытые алгоритмы приращения частного капитала. Риски высоки, но ожидаемая выгода может их компенсировать.

# Москва приросла предместьями

## Слияние

### Закос под столицу

Цены на московскую недвижимость всегда отличались от цен на подмосковную, даже если располагались проекты на примерно одинаковых территориях и в целом соответствовали друг другу по статусу, инфраструктуре и этапу строительства. «Разница между недвижимостью в московских районах за МКАД и близлежащих районах Подмосковья весьма ощутима», — рассказывает генеральный директор компании «Авгур Эстейт» Виктор Козлов и поясняет приведенные данные на конкретных примерах: — Так, сейчас средняя цена за квадратный метр в Южном Бутово (ЖК «Лазаревское») составляет 105 тыс. руб., в то время как в Видном — 81,133 тыс. руб., а в поселке Коммунарка — 80,413 тыс. руб.»

«Лишние» 20–30% можно назвать платой за разрешение причислить себя к москвичам. Неудивительно, что два девелопера проектов на присоединяемых к столице территориях почувствовали, что такую опцию покупателям смогут предоставить и они, как цены ломанулись вверх будто на дрожжах. Только за один июль, который вместе с августом должен был стать тишайшим для рынка недвижимости месяцем года, многие новомосковские новостройки потяжелели как минимум на 5%, а то и заметно больше.

Так, в микрорайоне «Солнцево-парк» (находится в Ленинском районе в 9 км от МКАД, застройщик — ГК «Моргон») в июне цены выросли на 7%, хотя за предыдущие 17 месяцев реализации проекта средний месячный прирост цен на объекте состав-



лял 2,5%. При этом сам проект продолжает развиваться. На начало августа в микрорайоне полностью завершена установка 11 корпусов первой очереди «парка», еще 6 жилых корпусов второй очереди и детский сад находятся на разных стадиях возведе-

ния, а продажи ведутся как в уже построенных домах панельных серий П-44Т, П-111М и КОПЭ, так и в тех, строительство которых еще продолжается. Самые минимальные цены здесь составляют 62 тыс. руб. за 1 кв. м. Столько просят за трехкомнатные кварти-

ры площадью 74–79 кв. м. Квадратный метр однокомнатных на 8–10 тыс. руб. дороже. На сопоставимые с «Солнцево-парком» 7% выросли цены в огромном ЖК «Град московский», состоящем из 26 многоэтажных корпусов. Этот комплекс строится в 7,5 км

от МКАД по Киевскому шоссе (застройщик — холдинг МГСН). В ЖК «Коммунарка» (4 км от МКАД по Калужскому шоссе), который реализует компания МИЦ, некоторые квартиры во втором месяце лета подорожали на 13,3%. Но самый максимальный скачок зафиксирован в ЖК «Магистр», который в той же Коммунарке ведет «Экспо-Риэлт» (дочерняя компания «Проминдустрии АГ»). Здесь цены выросли на 18%, достигнув уровня в 75 тыс. руб. за 1 кв. м.

### Удачный фальстарт

Ситуацию с ростом цен можно было бы назвать разумной и естественной, если бы не одна оговорка. Сто с лишним тысяч гектаров, раскинувшихся в пределах Большого московского железнодорожного кольца между Варшавским и Киевским шоссе, а также территория Сколково и Рублево-Архангельского в придачу пока не вполне Москва. Новый правовой статус за землями еще окончательно не закреплён, хотя процесс их присоединения к российской столице запущен и обратного хода не имеет. Сейчас эти территории логичнее назвать будущей Москвой или бывшим Подмосковьем. Поэтому всплеск покупательского интереса и логично следовавший за ним рост цен пока стоит объяснять фальстартом. Причем, судя по темпам продаж, фальстарт оказался очень удачным.

Однако ожидать сохранения такой же ценовой динамики в ближайшие месяцы все же не стоит, ведь расширение Москвы перестало быть новостью, первый всплеск эмоций и нехарактерных для рынка недвижимости импульсных покупок поутих. (Окончание на стр. 10)

## Отбор избранных

### фейс-контроль

Самое сложное при реализации клубного жилого проекта — продать квартиру. Богатых людей с незапятнанной репутацией оказалось куда меньше, чем построенных для них квартир. Большинство застройщиков не смогло распродать дорогое жилье бизнес-элиты. Квартиры пустуют, риэлторы рады любому покупателю. И, как выяснил «Ъ-Дом», фейс-контроль, призванный отсеивать нежелательных жильцов, в лучшем случае является лишь формальностью.

### Жилец как концепция

Согласно первоначальному замыслу клубные жилые комплексы должны были являться сообществами джентльменов по месту жительства. Попасть в такой клуб могли только избранные. То есть, чтобы стать «своим», покупателю мало быть просто богатым человеком и выложить несколько миллионов долларов за квартиру — нужно иметь незапятнанную репутацию и хорошие рекомендации других членов клуба.

Сегодня в Москве около десятка клубных домов, где квартиры продаются только избранным. В качестве примера руководитель отдела элитной недвижимости компании HomeHunter Татьяна Вакуленко приводит проекты «Монолит», жилые комплексы, расположенные в Гранатном переулке, 6 и 8, а также проект «Купер Хаус» в Бутыковском переулке, 3.

В частности, проект «Монолит», расположенный по адресу Косыгина, 19, появился как жилой комплекс клуба «Монолит», собравший влиятельных политиков, первых лиц бизнеса и нефтяного рынка. «Квартиры там продавались или членам клуба, или по их рекомендации», — рассказывает Татьяна Вакуленко. (Окончание на стр. 11)

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ

# ТЕРРАСНЫЕ КВАРТИРЫ

В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

**ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ**

Москва, Фадеева, 4

28-000-28

ITALKVARTAL.RU

Реклама. Строительство ведется ЧКОО «Синго Трейдинг Ко. Лимитед». Проектная декларация на сайте: www.italkvartal.ru