

ДОМ



Стоит ли инвестировать в недвижимость в нестабильной экономической ситуации **2** |
 Ипотека на \$1 млн и выше: спрос и предложение **4** |
 Какую прибыль можно получить, скупая землю оптом в коттеджных поселках **5** |
 Как поселиться в самом центре Москвы за относительно небольшие деньги **9** |
 Выгодно ли устанавливать солнечные батареи в собственном доме **11** |

Рынок исторических квартир доживает свой век. Охотников за стариной становится все меньше. Современных покупателей вторичной недвижимости больше волнуют цена и местоположение объекта, нежели судьба прежних жильцов. Зато особую ценность приобретают должности и регалии соседей.

Метры с историей

сектор рынка

Шесть нулей
 Покупателей московской недвижимости все труднее собрать богатой историей жилья. «Особенно это касается квартир политических деятелей советской эпохи», — уточняет Даниил Раздольский, руководитель офиса «Арбатское» компании «Инком-Недвижимость». Попытки продать такие объекты, как правило, моментального успеха не имеют. «Круг покупателей, готовых переплачивать за историю, весьма ограничен. Будь то надолго зависшая квартира Андропова на Кутузовском, которая выставлялась на продажу по цене в два раза дороже рыночной в начале 2000-х годов купившим ее у государства пианистом Николаем Петровым, или квартира Брежнева по адресу Кутузовский проспект, 26 (выставленная в этом году за 18 млн рублей). И это учитывая факт, что несколько лет назад жилье было обворовано и никаких исторических интерьеров там не сохранилось», — рассказывает директор по развитию компании Kalinka Realty Алексей Сидоров. Более того, по неофициальным данным, жители соседних квартир утверждают, что в квартире, которая сейчас про-



дается и позиционируется как «брежневская», сам Брежнев никогда не жил. Риэлторы подтверждают, что довольно часто

ореол истории вокруг исторического жилья, выставленного на продажу, оказывается сильно преувеличен.

Существует и целая категория покупателей, которых смущает история одиозных личностей, живших в элитных домах

советской эпохи. В этом списке, пожалуй, лидирует едва ли не самое дорогое предложение на рынке вторичной недвижимо-

сти — так называемый Дом на набережной по улице Серафимовича, 2. Действительно, историческое прошлое этого дома беспокоит некоторых покупателей. В 1930–1940-е годы многие жильцы (по некоторым данным, до 700 человек) были репрессированы или покончили с собой. Сам дом был построен на месте болота и пустыря, где ранее происходили массовые расправы над осужденными, и именно здесь был казнен Емельян Пугачев. В общем, с объектом связана масса слухов и «страшных историй» про появление в квартирах призраков», — рассказывает Александр Зиминский, директор департамента компании Penny Lane Realty. Подобную нехорошую карму часто «диагностируют» и в так называемых домах ЦК и сталинских высотках. Призраки черного воронка, припаркованного у подъезда, риэлторы не обещают, но напоминают, что в этих домах жили видные политические деятели, многие из которых были репрессированы. Так, директор компании EliteCenter Карен Мелконян знает немало историй, когда «покупатели, пожив в таких домах, вскоре перепродавали или сдавали свои квартиры ввиду не совсем объяснимых причин».

(Окончание на стр. 8)

Торг на повышение

личный опыт

Конец лета и начало осени — «высокий сезон» на рынке аренды. В эти месяцы покрывать Москву стекаются жители со всех уголков страны. Студенты, строители, менеджеры. Как следствие, ажиотажный спрос и цены на аренду растут. А владельцы наиболее привлекательных объектов проводят среди потенциальных арендаторов аукционы и конкурсы.

Гостей не водить

Чтобы оценить рынок столичной аренды, корреспондент «Ъ-Дома» решил сам побывать в шпуре нанимателя. Поиски квартиры начались с центра, ограничив поиски районом метро «Белорусская». Самый дешевый вариант в этом месте по базе агентства «Инком-Недвижимость» — небольшая студия на Бутырском Валу. В описании будущим жильцам обещали качественный евроремонт и современную мебель. Цена вопроса — 38 тыс. рублей в месяц. Но оценить интерьер не удалось. Меня забраковали как потенциального квартиросъемщика еще в процессе телефонных переговоров. «К сожалению, с этой квартирой не получится: хозяйка сказала, что сдаст только семейным парам», — объяснила мне риэлтор агентства Алина.

Как позже мне объяснил управляющий директор компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский, самые желанные квартиросъемщики — это семьи или бездетные, или с од-

ним ребенком от семи лет. Следом за ними идут одиночки, причем мужчины предпочтительнее женщин, так как у первых, как правило, выше заработки. Менее охотно владельцы жилья соглашаются приютить дружеские пары вне зависимости от пола, так как велика вероятность того, что в квартире будут устраивать шумные гулянки. На предпоследнем месте — владельцы домашних животных, а труднее всего снять жилье компаниям приезжих, занимающихся неквалифицированным трудом. «Снимают они большими компаниями, поэтому владельцы сдают им жилье крайне неохотно», — подытожил Евгений Скоморовский.

Надо заметить, моя позиция в рейтинге квартиросъемщика была не такая уж плохая. Специфические требования к съемщику хозяева предъявляют довольно часто», — замечает господин Скоморовский. Например, один ни за какие деньги не соглашается сдавать жилье людям с неславянской внешностью, другие — одиночкам, третьи запрещают водить гостей. Но есть и вовсе специфические требования.

Например, как рассказала генеральный директор компании «Мэтр Роше Комфорт» Елена Иванцова, хозяйка двухкомнатной квартиры на Ломоносовском проспекте категорически не разрешала ставить в квартиру спиральную машину, пользоваться электрическим чайником, пылесосом и другой современной техникой.

(Окончание на стр. 3)

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ
 МОСКВА, ФАДЕЕВА, 4

Теперь Италия на три шага ближе...



1 Оформление сделок по договорам долевого участия



2 Программы рассрочек и ипотечного кредитования



3 Режим работы офиса продаж - без выходных

28-000-28
 2800028.RU

ДОМ ЦЕНЫ

Кризис дошел до пригорода

Подмосковье

Итоги сентября на рынке загородной недвижимости стали холодным душем для участников рынка. И несмотря на то что количество сделок почти то же, что в сентябре прошлого года, а цены на загородные домовладения снизились совсем незначительно, девелоперы ждут нового кризиса и опасаются, что в ближайшее время интерес покупателей к загородным домам и участкам будет только падать, а цены продолжат снижаться.

Стагнация с продолжением

Уже несколько месяцев рынок загородной недвижимости находится в состоянии глубокой стагнации. Цены на коттеджи и загородные дома меняются в пределах статистической погрешности, а спрос то чуть вырастает, то снова падает. Сентябрь не стал исключением из этого правила, хотя его итоги оказались лучше августовских. «По сравнению с августом, который стал самым низкоэффективным летним месяцем, вторая часть сентября показала хорошую динамику: количество сделок на рынке увеличилось в разы. Единственное, что осталось неизменным, — это цена. Как и на протяжении всего лета, заметного изменения стоимости загородных квадратных метров в течение месяца зафиксировано не было», — рассказывает директор департамента загородной недвижимости Репулае Realty Дмитрий Цветков. По его словам, исключение составляют лишь качественные проекты, доля которых на рынке не превышает 10%. Отсутствие конкуренции позволяет еженедельно поднимать на них цену на 2–3%, уточняет эксперт.

Загородный рынок оставался стабильным, кардинальных перемен в сентябре не произошло, — подтверждает гендиректор «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев. — Как обычно, небольшое снижение интереса покупателей в первой декаде сентября, связанное с тем, что на

Класс	Стоимость на 30 июня за 1 кв. м	Стоимость на 31 июля за 1 кв. м	Стоимость на 31 августа за 1 кв. м	Стоимость на 30 сентября за 1 кв. м
Дел. локс	\$4980	\$4961	\$4925	\$5010
Бизнес	\$2807	\$2910	\$2946	\$2990
Эконом	\$1409	\$1420	\$1429	\$1503

Источник: Vesco Realty.

первый план в этот период у людей выходит подготовка к новому учебному году.

Правда, аналитики компании «Инком-Недвижимость» все же зафиксировали некоторую ценовую коррекцию на рынке. Так, по словам руководителя аналитического центра компании Дмитрия Таганова, к началу октября средняя цена сделки составила 9,6 млн рублей, что на 12% меньше, чем в августе. Зато и скорость принятия решения о совершении сделки выросла, рассказывает руководитель проекта «Аквилон» Алексей Колядин. «От просмотра объекта и изучения документов до подписания договора и оплаты проходит всего две-три недели, а не месяц-полтора, как раньше», — говорит эксперт.

Долгосрочная перспектива

Структура предложения и спроса на рынке, впрочем, практически не меняется. По данным «Инком-Недвижимости», основной объем предложения занимают участки без подряда — 59%, коттеджи — 26%, таунхаусы — 7%, квартиры в малоэтажных многоквартирных домах — 6%, дуплексы — 2%. Наибольшее число предложений сосредоточено в экономсегменте — 86%, жилье бизнес-класса занимает 7%, сегмент premium — 6%. По-прежнему наибольшее число покупателей интересуется участками без подряда (58%), коттеджи приобретают 17% покупателей, квартиры в многоквартирных малоэтажных домах — 15% (за сентябрь доля сделок в этом формате увеличилась на 5%), таунхаусы — 8%, дуплексы — 2%. По словам Дмитрия Таганова, в ближайшее время цены на загородное жилье по-прежнему будут снижаться, а остальные показатели останутся почти без изменений.

Назревающий финансовый кризис пока слабо сказывается на рынке загородной недвижимости. «Вследствие негативных событий, обрушившихся на мировые финансовые рынки этим летом, за последние два месяца интерес к загородной недвижимости заметно увеличился. В компании было зафиксировано резко возросло количество обращений и показов. На количестве сделок скачок курсов валют отразился пока незначительно: рынок недвижимости отличается от фондового, поэтому быстро решения здесь не принимаются», — рассуждает Дмитрий Цветков.

Впрочем, с коллегой готов поспорить гендиректор «МИ-ЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов: «Сентябрь отличался увеличенным спросом на недвижимость, заключено больше количество сделок, чем обычно. Это связано с тем, что люди, которые сомневались, совершили наконец покупку (курс доллара начал колебаться, и потенциальные покупатели поняли, что промедление может привести к серьезным финансовым потерям). По его словам, ситуация на рынке в этом году вообще характеризуется тем, что люди просматривали много объектов, проявляли большой интерес, но сделок заключали мало, но финансовая нестабильность стала драйвером инвестиций в недвижимость.

«Количество покупателей, которые хотят приобрести загородную недвижимость, увеличилось с приходом осени. Тем не менее это не привело к росту количества сделок. Покупательская способность в сентябре, наоборот, снизилась», — утверждает гендиректор Vesco Realty Константин Романов. Данную тенденцию в первую очередь можно объяснить нестабильностью валют, движением курсов относительно рубля, что провоцирует увеличение стоимости контрактов. В результате некоторые покупатели откладывают сделки, связанные с приобретением загородной недвижимости, поясняет он. А вот директор по развитию холдинга GoodWood Александр Дубовенко и вовсе считает, что результаты сентября должны были стать холодным душем для всех игроков рынка. «Да, объемы продаж повторили показатели прошлого года, но это вовсе не те объемы, которых ждали участники рынка. Многие клиенты, которые собирались заказывать дом в сентябре, решили отложить покупку до весны. В основном это связано с негативными тенденциями в экономике, вследствие чего часть наших покупателей почувствовали какую-то нестабильность и решили отложить покупку до лучших времен», — рассказывает эксперт.

Антон Бельх

Осенний призыв

Москва

Несмотря на ожидания целого ряда участников рынка, московская недвижимость в сентябре не стала объектом пристального интереса со стороны инвесторов, теряющих капиталы на фондовых рынках. Число сделок с квартирами в столице продолжило снижаться, а цены на них перестали расти. Если мировую экономику все же накроет волна кризиса, то рынок недвижимости может просесть даже сильнее, чем в 2008 году. Впрочем, удачные объекты с грамотной концепцией смогут отыграть его уже за два-три года.

Первые заморозки

На сентябрь 2011 года риэлторы и девелоперы Москвы возлагают большие надежды. В частности, итоги августа были вдохновляющими, поэтому многие участники рынка надеялись на то, что наметившиеся в августе рост спроса на жилье и рост цен будут наблюдаться и в сентябре. Однако реальность этих надежд не оправдала. «Всплеск на рынке не произошел, как и сильного падения», — констатирует партнер агентства недвижимости NA Group Евгений Данилов. — Рынок замер в ожидании того, как будет развиваться ситуация в мировой экономике, поэтому продавцы не спешили продавать жилье, так как не понимали, куда потом направлять средства, а покупатели психологически были не готовы к крупным тратам».

Действительно, по данным управления Росреестра по Москве, в первый осенний месяц в столице было зарегистрировано всего 6609 сделок с жильем, что на 2% ниже показателей августа 2011-го и лишь немного превышает показатели сентября 2010 года, хотя еще летом эксперты рынка предсказывали, что уже в сентябре московский рынок жилья ждет взрывной рост числа сделок с квартирами и начало роста цен. Объяснялось это тем, что в условиях экономической неопределенности именно недвижимость является тем активом, который может гарантировать защиту капиталов от кризиса и инфляции. Эксперты предполагали, что именно это позволит обеспечить рост рынка в сентябре.

Для таких прогнозов у игроков рынка действительно были основания. В 2008 году, как вспоминает руководитель аналитического центра «Инком» Дмитрий Таганов, когда кризис только начинался, на рынке недвижимости действительно был некоторый всплеск покупательской активности, который привел к росту числа сделок и увеличению средних цен. «Покупатели не были тогда готовы к кризису и пытались любыми путями сохранить свои накопления, поэтому и интересовались рынком недвижимости», — отмечает господин Таганов. Сейчас же ситуация изменилась, и клиенты не торопятся совершать сделки, хотя уровень спроса по-прежнему высок, заключает эксперт.

Уточняет Евгений Данилов, в 2008 году рынок недвижимости Москвы был «инвестиционным», а не потребительским: «Тогда инвесторы составляли 25–35% покупателей, поэтому их поведение серьезно влияло на рынок. Сейчас же доля инвесторов не превышает 10%, поэтому даже в случае их активизации серьезных изменений на рынке не произойдет», — добавляет эксперт. «Вряд ли рынок недвижимости получит приток инвесторов с фондовых рынков. Как правило, на квартирном рынке присутствуют одни и те же лица (или компании), которые чувствуют себя уверенно именно в жилом сегменте», — соглашается гендиректор «Century 21 Запад» Евгений Скоморский.

«Спрос на квартиры, сколько сократившийся в сентябре, на самом деле находится на довольно высоком уровне, а его снижение связано прежде всего с высоким спросом в августе, когда в условиях нарастающей экономической неопределенности многие потенциальные покупатели начали вкладывать средства в недвижимость», — подтверждает директор департамента консалтинга и развития «Азбуки жилья» Артем Ржавский. По мнению гендиректора «Century 21 Евро-Групп-Недвижимость» Петра Машарова, снижение числа сделок на рынке именно сейчас объяснимо: «Из-за резкого скачка курса доллара некоторые продавцы отложили продажу, другие пересчитали стоимость квартиры в долларах, и, таким образом, стоимость квартир увеличилась примерно на 10%. Значительно сократилось количество предложений свободных квартир — люди не знают, куда вложить высвободившиеся деньги, и откладывают продажу до лучших времен». Кроме того, некоторые банки уже стали поднимать ставки по ипотеке, что также негативно отразилось на спросе на жилье.

Именно эти факторы определяли ситуацию на рынке жилой недвижимости в Москве в сентябре. «Из-за угрозы наступления очередного кризиса многие покупатели чувствуют себя неуверенно и предпочитают занять выжидательную позицию. Те, кто покупает жилье для себя, ждут, не понизится ли еще цены. Также ведут себя многие инвесторы, которые хотят войти в рынок на минимуме», — констатирует гендиректор Tekta Group Дмитрий Коновалов. «Нынешний кризис негативно сказывается на рынке недвижимости, так как потенциальный потребитель начинает экономить и ждать еще более низких цен на рынке недвижимости», — соглашается директор департамента аналитики «УГА-Девелопмент» Дмитрий Квачев.

Торг уместен

Снижение покупательской активности на рынке недвижимости не могло не отразиться на ценах. Так, по данным «Инком-Недвижимости», в сентябре долларевые цены на квартиры снизились на 7,1%, до \$6,5

тыс. за 1 кв. м, а рублевые упали на 1,2%, до 198,6 тыс. руб. за 1 кв. м. В компании такую ценовую коррекцию объясняют как слишком большим приростом цен в августе, так и стагнацией спроса в сентябре. Другие данные приводят аналитики портала «ЦиЭтотДом.ру»: по словам руководителя аналитического центра компании Александра Пыпина, в сентябре цены на жилье продолжили расти, но темпы их роста оказались существенно ниже августовских показателей (в августе цены выросли на 1,7%, а в сентябре — всего на 0,3%). По данным гендиректора АКЦ МИ-ЭЛЬ Владислава Луцкова, уровень рублевых цен предложения квартир как на первичном, так и на вторичном рынке жилья в сентябре вырос в среднем на 1,8% и 0,7% соответственно. По его мнению, до конца 2011 года прирост рублевых цен в Москве может составлять 1–2% ежемесячно. «Не думаю, что рублевые цены на жилье сейчас будут снижаться, предположение к этому нет, даже несмотря на нестабильность мировой экономики. А основным риском рынка недвижимости в ближайшее время будет пониженная ликвидность», — поддерживает коллегу Евгений Скоморский. По словам гендиректора EliteCenter Карена Мелконян, сейчас на рынке снова начинается торг между покупателями и продавцами. «Многие покупатели хотят получить большой дисконт — 10–15% от стоимости, а продавцы готовы всего лишь на 1–2%, что препятствует совершению сделок и влияет на цены», — поясняет эксперт. Однако некоторые застройщики уже идут на встречу покупателям. Например, «Крест» снизил на 20% цены на все апартаменты в ЖК «Онион-Парк», в результате распродав их в течение недели, говорит Евгений Скоморский. Как отмечает Петр Машаров, многие застройщики уже начали готовиться к кризису, устроив в сентябре—октябре бум распродаж, что также повлияло на средние цены. «Застройщики Москвы и Подмосковья устроили новодомный распродаж в сентябре—октябре. Все стараются создать финансовую подушку перед выборами, да и кризис европейских банков заставляет застройщиков не очень-то рассчитывать на кредитование», — поясняет политику девелоперов эксперт.

Владислав Луцков полагает, что негативный экономический фон может сказаться на рынке недвижимости не раньше 2012 года. «Если ситуация с Грецией не закончится дефолтом, а мировая экономика начнет восстанавливаться, то рынок недвижимости продолжит стагнировать и цены на жилье к концу года практически не изменятся», — рассуждает Дмитрий Таганов. — Но если макроэкономическая ситуация будет развиваться по негативному сценарию, то на рынке недвижимости может начаться падение, которое будет более глубоким, чем в 2008-м».

Вложить бы рад

Основной вопрос, который сейчас задают себе многие покупатели и продавцы, — стоит ли хранить деньги в недвижимости и рассматривать этот сегмент как альтернативу фондовому рынку. «Московская недвижимость продолжает оставаться надежным инструментом вложения средств, поскольку ее ценность сохраняется даже в период кризиса», — уверен Владислав Луцков. — Пример предыдущего кризиса показал, что с сентября 2008 по октябрь 2009 годов цена на рынке новостроек потеряла лишь 7,6%, а процесс восстановления рынка начался уже в конце 2009 года. Некоторые покупатели уже прислушались к таким утверждениям. По словам Дмитрия Коновалова из Tekta Group, за три квартала 2011 года объем инвестиционных сделок вырос в полтора раза: если в начале года объем инвестиционных сделок не превышал 7%, то сейчас вырос до 10–12%. Впрочем, уточняет эксперт, как раз в сентябре существование роста инвестиционных сделок не наблюдалось. «Волатильность цен на рынке недвижимости относительно мала. Недвижимость — это не только объект сохранения средств (защитный актив), но и достаточно стабильный источник дохода, даже в условиях кризиса», — одобряет такое поведение покупателей Дмитрий Квачев.

Однако даже если кризис на рынке будет не очень глубоким, у покупателей, решивших сохранить свои капиталы в недвижимости, существуют определенные риски. Как отмечает Евгений Данилов, в первую очередь в цене могут потерять неликвидные объекты, а также дома, в которых соотношение «цена-качество» завышено в сторону цены. Также, по его словам, сильно рискуют покупатели новостроек на начальной и средней стадиях строительства: «Если волна кризиса перекинется на банковскую систему, то кредитные потоки для девелоперов будут приостановлены и многие компании просто не смогут достроить начатые проекты, оставив покупателей без квартир», — предупреждает господин Данилов. «В условиях ожидания кризиса, когда важно сохранить имеющиеся средства, недвижимость становится одним из самых стабильных вложений. Однако опыт прошлого кризиса, когда многие из девелоперов обанкротились, а большинство из оставшихся сменили собственников, показывает, как легко пополнить ряды обманутых вкладчиков: проект может быть заморожен, перепродан, остановлен и т. д.», — признает гендиректор корпорации «Баркли» Константин Акимов. «Опасность оказаться в ситуации, когда твой дом не достроит, сейчас намного менее вероятна, чем три года назад. Это подтверждает то, что доля сделок с квартирами в домах на ранних стадиях строительства неуклонно растет», — возражает Артем Ржавский, объясняя свое мнение тем, что кризис 2008 года пережили только самые сильные девелоперы, кото-

рые уже имеют опыт реализации проектов даже в тяжелых экономических условиях. В то же время, по словам Константина Акимова, как показывает предыдущий кризис, покупатель недвижимости в тех девелоперах, чьи объекты были сданы вовремя и с ранее заявленным качеством, не только не потеряли, но и получили за два года почти стопроцентную доходность. «Риск инвестирования в недвижимость на данном этапе значительно ниже риска инвестирования в недвижимость в предкризисный период 2008 года, так как цены уже существенно снизились», — подтверждает Дмитрий Квачев.

Руководитель департамента вторичной недвижимости «Азбуки жилья» Андрей Банников считает, что основной инвестиционный спрос в условиях экономической нестабильности придется на «вторичку», которая в случае роста интереса к ней инвесторов до конца года может подорожать на 8% в Москве и на 3–4% — в Подмосковье. Отдельной инвестиционной зоной эксперты считают территорию «новой Москвы», где цены на жилье растут за счет получения этими землями статуса столичных территорий и будут расти благодаря созданию там новой инфраструктуры и улучшению условий жизни. По словам гендиректора «Мортон-Инвест» Антона Скорика, только за июль—август 2011 года цены на объекты компании на этих территориях выросли на 13%, а в сентябре эта тенденция лишь укрепилась. «Наибольшим интересом среди покупателей в Подмосковье пользуются новостройки, расположенные на территориях, присоединяемых к Москве», — соглашается Артем Ржавский.

В целом же недвижимость, безусловно, является интересным ресурсом для сохранения капиталов, но лишь для тех инвесторов, которые готовы вкладывать деньги надолго. Дело в том, что если кризис все-таки случится, то цены на жилье упадут в любом случае, но рано или поздно, учитывая дефицит предложения на рынке, они вырастут. Другое дело, что инвесторам, желающим заработать, не стоит спешить и вкладывать деньги прямо сейчас. «После кризиса 2008 года цены на жилье упали на 30–35%, однако спустя три года они выросли на 40–45%, отыграв падение», — рассказывает Карен Мелконян из EliteCenter. — Сейчас я бы рекомендовал вложить деньги в квартиры с ремонтом для последующей сдачи в аренду. Это не только гарантирует сохранность капитала, но и обеспечит небольшой доход. «Если мы говорим о сохранении средств, то вкладывать средства в жилую недвижимость целесообразно, главное — не ошибиться с объектом вложения. Качественный проект, качественное строительство, разумная ценовая политика — вот основные залого беспроигрышного вложения средств в недвижимость в нынешнее время», — подводит итог Дмитрий Квачев.

Антон Бельх



БУТОВО ПАРК
ЖИВОЕ РАВНО

ЦЕНТР МОСКВЫ ТЕПЕРЬ В БУТОВО!

223-89-00
WWW.2238900.RU

КВАРТИРЫ

ПЛОЩАДИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

МОСКОВСКАЯ ПРОПИСКА

ДОМА ПОСТРОЕНЫ КВАРТИРЫ ОТ 65 000 РУБ./М²

Ипотечные программы
СБЕРБАНК
Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010г. 8 (495) 500-55-50, www.sberbank.ru.

Проектную декларацию и ответы на вопросы покупателей смотрите на сайте www.2238900.ru. Застраховщик ООО «Страйт+»

Зона турбулентности

индекс

Первый осенний месяц, который традиционно является началом нового делового сезона, ознаменовался ростом курса доллара и продолжающейся коррекцией мировых финансовых рынков. Развитие ситуации в экономике рождает закономерные параллели с осенью 2008 года. В то же время уверенно говорить о второй волне кризиса пока оснований нет.

WinNER-индекс в течение сентября показал заметное падение: с 460 пунктов в начале месяца после нескольких дней топтания на одном месте индекс упал до 448 к началу второй сентябрьской недели. К середине месяца показатель, опустившись до 446 пунктов, вновь поднялся до отметки 450 и вплоть до начала 20-х чисел сентября не опускался ниже 448. Однако начиная с третьей недели сентября снижение происходило существенными темпами: пройдя к 25 сентября через отметку в 438 пунктов, 26 сентября индекс упал сразу до 420, на следующий день — до 417, а 29 сентяб-



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — это масштабированное отношение показателя средней цены предложения квартир в Москве, выставленных на продажу в базе WINNER, к показателю объема таких предложений, чем ниже показатель индекса — тем лучше покупателям недвижимости, чем выше — тем лучше продавцам. Подробнее об индексе — на сайте <http://winner-index.ru>

Объем предложения вырос в течение первой декады сентября на 2,5%, составил 100 776 пунктов к 9 сентября, затем последовала незначительная, в пределах 180 пунктов, коррекция, а к 13 сентября показате-

ль вновь вернулся к 100 776 пунктам. В течение следующих 12 дней объем предложения вновь опустился ниже отметки в 100 тыс. пунктов, однако после 25 сентября вновь произошел резкий скачок на 2,2% — и к 26 сентября показатель составил уже 100 835 пунктов. К концу месяца объем предложения составил уже 103 141 пункт — это означает рост на 5% по итогам сентября. В августе, напомним, рост объема предложения был зафиксирован впервые с мая 2011 года, по итогам последнего месяца лета показатель увеличился на 3,6%.

Цена предложения снижалась в течение всего месяца: суровая в 7198 пунктов, на котором показатель был 1 сентября, к 14-му числу он опустился до 7158, а 15 сентября составил уже всего 7045 пунктов. Следующее заметное снижение произошло на 21 сентября, когда с 7013 пунктов показатель скатился к 6933. Закончился сентябрь на цифре в 6694 пункта. Таким образом, по итогам первого осеннего месяца цена предложения снизилась на 7%. В предыдущем месяце снижение показателя составило 1,7%.

Необходимо учитывать, что за сентябрь курс доллара вырос с 28,92 до 31,86 рубля, то есть на 10%. В августе рост курса доллара составил порядка 5%, что компенсировало видимое снижение долларовой цены, но при этом не отменяло роста рублевой цены (до 4% за месяц, в зависимости от сегмента рынка и параметров жилья). В сентябре же и рублевые цены фактически оставались на месте.

По данным Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве (Росреестр по Москве), за сентябрь в столице зарегистрировано 6609 сделок купли-продажи жилья — это на 2% меньше, чем в августе 2011 года, однако на 9,4% больше, чем в сентябре 2010 года. С начала года в Москве зарегистрировано 63 200 сделок — на 1% больше, чем за аналогичный период 2010 года (когда в январе по итогам сентября было зарегистрировано 62 600 сделок купли-продажи жилья). Сохраняются сформировавшиеся к концу лета разнонаправленные тенденции: количество зарегистрированных сделок остается большим, чем за аналогичный пери-

од 2010 года, и вместе с тем наблюдается снижение месяца от месяца этого показателя. Таким образом, наметившееся в августе оживление на рынке, отмеченное ростом рублевой цены предложения, пока (статистика Росреестра за сентябрь 2011 года отражает количество сделок, которые реально прошли в августе) не вылилось в рост числа заключенных сделок.

В целом ситуацию на рынке недвижимости можно охарактеризовать как легкую, но открытую турбулентности. Перерастет ли она в рост, спровоцированный приходом инвесторов из других секторов экономики, либо закончится падением и стагнацией, зависит от развития общеэкономической ситуации в России и мире. Основными тенденциями, от которых зависит развитие рынка в краткосрочной перспективе, остаются близость выборов в Думу и президентских выборов, развитие проекта «Большая Москва», а также характер и темпы коррекции фондового рынка и динамика курса рубля.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

ДОМ ДЕНЬГИ

Торг на повышение

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

(Окончание. Начало на стр. 1)

«Она опасалась, что проводка не выдержит, но при этом все предложения потенциальных жильцов о замене проводки тоже отвергала», — объясняет причину столь необычного поведения хозяйки риэлтор.

Главное — цена

Новый вариант для меня Алина нашла довольно быстро. Позвонив через полчаса, риэлтор предложила посмотреть «однушку» в 14-этажном кирпичном доме на Беговой улице, 28. Квартира сдается за 40 тыс. рублей в месяц. От метро «Белорусская» дом находится довольно далеко — больше 20 минут быстрым шагом. Да и качественный евроремонт оказался лишь свежим косметическим, но ощущение от квартиры осталось приятное: чисто, новая мебель из IKEA. На мой взгляд, цена была вполне привлекательная для данной квартиры. Сдавалась она уже два дня, но, надо заметить, ажиотажа вокруг этого объекта не было. «Срок экспозиции напрямую связан со стоимостью: чем дешевле, тем больше спрос», — объясняет Евгений Скоморовский. — А качество объекта, как правило, имеет уже вторичное значение». Например, на дешевое жилье, расположенное у МКАД, арендатора иногда можно найти за полчаса, а хороший показатель для «однушки» в центре — три-четыре дня.

По словам директора отделения компании «МИЦ-недвижимость» Инны Игнаткиной, 80% потенциальных арендаторов интересуются однокомнатными квартирами на окраинах столицы ценой до 30 тыс. рублей в месяц. Так, на квартиру в районе Люблино за 24 тыс. рублей в месяц выстроилась очередь, несмотря на то что сдавала ее чета алкоголиков и жилье было в ужасном состоянии. В то же время, по данным управляющего партнера агентства недвижимости Spencer Вадима Ламина,

в начале октября в экспозицию была выставлена хорошая квартира на Большой Дорогомиловской за 40 тыс. рублей, но на то, чтобы ее сдать, понадобилось четыре дня. «И это довольно быстрый результат», — заметил риэлтор. Что касается бизнес-класса, то там срок экспозиции, как замечает замдиректора департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet Гульнара Рахмангулова, составляет примерно один-два месяца.

«Дедушкин» вариант

В поисках ажиотажа я решил поискать квартиру на окраинах Москвы. Наибольшим спросом среди квартирьеров-емщиков, по словам Елены Ивановой, пользуются районы запада и юго-запада. Обратившись в компанию МИЭЛЬ, я попросил подобрать «однушку» в шаговой доступности от метро «Молодежная» в пределах 30 тыс. рублей. Но чем дешевле, тем лучше! В базе агентства нашлось две квартиры, соответствующие моему запросу. Квартиру на улице Павлова, 26 сдавали за 30 тыс. рублей плюс оплата коммунальных услуг, а на Рублевском шоссе, 109/6 — на 2 тыс. рублей дешевле.

Первой риэлтор МИЭЛЬ Вадим показал мне квартиру в доме 26 по улице Академика Павлова. Она оказалась типичным «бабушкиным» вариантом. С той лишь разницей, что ее хозяином был дедушка. На седьмом десятке он женился, переехал в квартиру супруги, а его жилье молодожены решили сдавать.

Проблемы с квартирой начались еще на пороге. С замком входной двери, надо заметить, старой и ржавой. Анна Васильевна, риэлтор, представляющая интересы владельца, провозилась минут 20 и одолела его, лишь воспользовавшись нашей с Вадимом помощью. Перешагнув порог, я перенесся как минимум на полстолетия назад. Сразу в коридоре меня встретила ламповая радиолка Rigon-



«Однушка» в 14-этажном доме на Беговой улице за 40 тыс. рублей в месяц не вызывает ажиотажа у арендаторов... ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

da-Mono, которую производили на Рижском заводе до 1970 года, на стене — выцветший ковер, явно ровесник радиолы.

В комнате явный перебор с ретро-мебелью: раскладной диван, кровать, гардероб, стенка с секретером, пара столов и неизменный сервант. На кухне — еще три серванта, заваленных советскими журналами и другими атрибутами прошлого. Вся квартира покрыта слоем пыли и мусора. «Ой, вы не видели, что здесь раньше было! Хоть половину вещей вывезли!» — попыталась ободрить меня Анна Васильевна. — Может, попробовать погов-

орить с хозяином и что-то еще убрать? Странно представить, как квартира выглядела первоначально. Я посоветовал выкинуть все. «Владелец на это не пойдет. — вздыхает Анна Васильевна. — Хотя квартира уже месяц сдается, конечно, надо что-то сделать». Вадим на прощание посоветовал сменить хотя бы замок входной двери, и мы отправились смотреть второй вариант.

По результатам собеседования

Когда подошли к подъезду дома 109/6 на Рублевском шоссе, там двумя группами стояли



...и 30 тыс. рублей за почти такую же, но с худшим ремонтом, у метро «Молодежная» — явно завышенная цена ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

пять человек: пара средних лет с пожилым мужчиной и две молодые женщины. С одной из девушек Вадим познакомился, шепнув мне, что это наши конкуренты. «Это что, аукцион будет?» — я попытался для вида возмутиться. «Нет, скорее собеседование», — поправил меня риэлтор. Сначала мы с Вадимом.

Этот вариант оказался более привлекательным не только по цене. До метро «Молодежная»

всево 400 м, чистая квартира, мебель 1990-х годов с вкраплениями из IKEA, косметический ремонт. Надо заметить, что квартира в экспозиции находилась больше 20 дней. Однако только сегодня утром хозяйка согласилась на дисконт. Цена была снижена всего на 2 тыс. рублей, но это вызвало ажиотаж среди арендаторов.

После осмотра риэлтор Ольга, представляющая интересы хозяйки, начала задавать вопросы: возраст, семейное положение, наличие детей, кем работаю. Все мои ответы она тщательно конспектировала. Хозяйка должна была в поне-

дельник вернуться с дачи в Москву и выбрать лучшего кандидата. По обилию вопросов создавалось ощущение, что я устраиваюсь на высокооплачиваемую работу.

По итогам собеседования выяснилось, что у меня неплохие шансы снять эту квартиру. «Единственный момент: если вы будете проживать один, то кто будет убирать?» — озадачила меня риэлтор. «Да я не сорю», — попытался отшутиться я. Шутка не прошла. «Не знаю, устроит ли такой ответ хозяйку, она относится к чистоте очень ревностно, — покачала головой Ольга. — Кстати, девушка, которая была перед вами, предложила за квартиру 29 тыс. рублей, что скажете?» Я посоветовал ей сдать девушке, попрощался и поехал домой, думая о том, как хорошо иметь собственное жилье.

Игра на повышение

В начале осени, когда спрос превышает предложение, аукционы не редкость. Как правило, цена фиксируется заранее, по телефону, а хозяева просто устраивают конкурс на лучшего квартирьера-емщика. Но иногда проводятся и торги на повышение. Цена в этом случае может вырасти на 3–4 тыс. рублей. В основном, объясняет Елена Иванцова, хозяйка жилья предупреждают об аукционе заранее, по телефону, но так бывает далеко не всегда. Одна из самых популярных схем, рассказывает генеральный директор Century 21 Star Realty М. Марк Нелюбин, когда владелец квартиры заявляет потенциальному съемщику в день подписания контракта: «Вы мне нравитесь, однако другой съемщик предлагает мне на 2 тыс. рублей больше, сами понимаете!» Если наниматель заинтересовался квартирой, то он согласится на новые условия. «Конечно, такое поведение крайне непорочно и ни к чему хорошему такие торги, как правило, не приво-

дят», — замечает генеральный директор компании «Адрес-недвижимость» Вера Удачина. — Известны случаи, когда игра на повышение заканчивалась попросту дракой». Евгений Скоморовский обращает внимание на то, что если хозяин квартиры планирует сдавать ее надолго, то лучше наладить хорошие отношения со съемщиком, тогда как аукцион настраивает последнего на негатив. И как только цены пойдут вниз, то велика вероятность того, что квартирант передет в другое место или потребует снизить цену.

Тем более что «высокий сезон» на рынке аренды в этом году уже заканчивается. Основной прирост спроса — 34%, по данным аналитиков «МИЭЛЬ-Аренды», пришелся на август, в сентябре этот показатель составил всего 1%. Средняя цена аренды однокомнатных квартир за последний месяц выросла на 5,4% и на начало октября составила 30,6 тыс. рублей в месяц. Но стоит обратить внимание на то, что аналитики считают по базам предложений, не учитывая скидки. По словам же агентств компаний, специализирующихся на аренде, хозяева на волне «высокого сезона» действительно подняли цены. В частности, наем однокомнатных квартир на окраине подорожал на 1,5–2 тыс. рублей в месяц. Но сдать жилье по новым ценам трудно. Примером может служить квартира на Рублевском шоссе, где дисконт в 2 тыс. рублей, что составляет 6–7% от общей стоимости, вызвал ажиотажный спрос. И такие ситуации, говорят агенты, работающие на месте, сплошь и рядом. Но это, по сути, немного «подразнив» владельцев, спрос на аренду, а за ним и цены возвращаются к летнему уровню.

Денис Тыкулов, главный редактор «ГдеЭтотДом.ру», специально для «Ъ-Дома»

Реклама

СКАЙ ФОРТ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

«СКАЙ ФОРТ» РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ!
живите комфортно, инвестируйте надежно

Ф3 214
ДОМ ГОТОВ!

0%
рассрочка

988-88-77
идеальные условия на sfort.ru

Реклама

Квартиры в жилом комплексе
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 многоуровневый 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 № 1022

363 02 63

CAPITAL GROUP
www.capitalgroup.ru

Панорамные виды

ДОМ ДЕНЬГИ

Верхняя граница

премиум

В последнее время все меньше покупателей готовы сразу полностью оплатить новое жилье. Причем зачастую это касается не только клиентов со средним достатком, но и людей вполне обеспеченных, которые просто не хотят изымать деньги из «оборота». Поэтому и процветает необычная услуга — ипотека на элитном рынке.

Хоромы в кредит

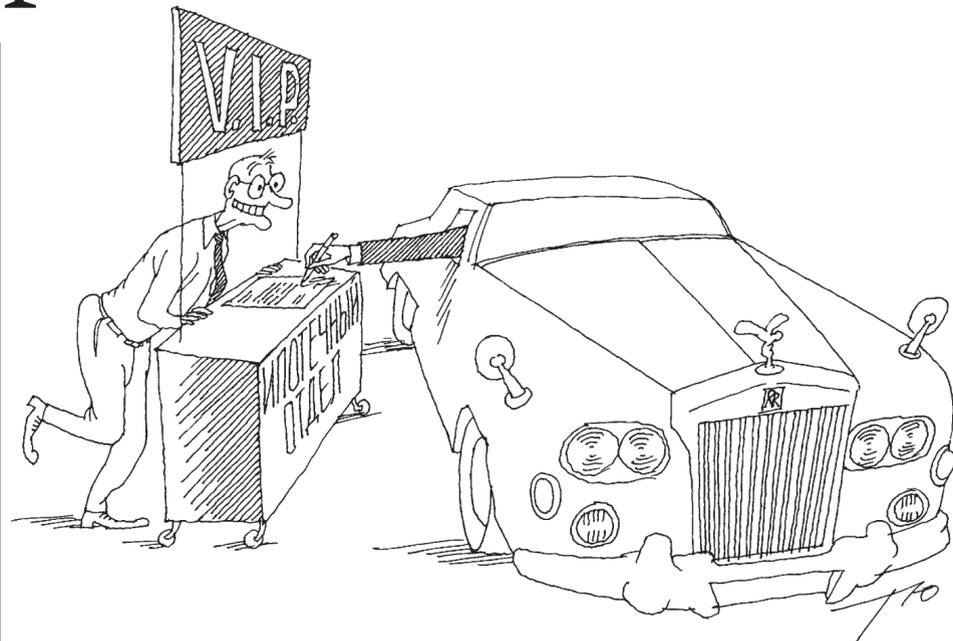
Популярность кредитов на покупку дорогих квартир отмечают практически все участники рынка. Так, по словам гендиректора EliteCenter Марины Мелконян, популярность ипотеки на рынке элитной недвижимости сегодня очень высока. Как говорит эксперт, доля таких сделок существенно ниже, чем в экономклассе, но рост интереса к ним очевиден. Если оценивать спрос в долях рынка, то, по данным управляющего директора «Усадьба» Натальи Кац, ипотеку для покупки элитной недвижимости привлекают примерно 40% покупателей городских объектов и 10–15% — загородных. По этому показателю элитная ипотека достигла докризисных показателей. «До кризиса, конечно, вся ипотека развивалась довольно бурно, в том числе на элитное жилье. При этом я бы не стала говорить, что для банка выдача кредита элитному заемщику менее рискованна, все зависит от ситуации», — говорит эксперт. Впрочем, до кризиса, по ее словам, банки могли в качестве дополнительного залога принимать акции и предметы роскоши, а сейчас такой практики нет, и даже на рынке элитной недвижимости ипотечный кредит все же в основном выдается под залог приобретаемого актива.

Несмотря на общий позитивный тренд, другие эксперты приводят несколько менее крупные цифры. «Порядка 40% клиентов при бюджете до \$2 млн интересуются условиями и возможностью получения ипотечного кредита, но покупают с привлечением ипотеки порядка 10% от этого количества», — говорит партнер, директор департамента жилой недвижимости Chesherton Екатерина Тейн. По ее словам, дело в том, что ставки по кредиту очень высоки и после оценки суммы переплаты большинство покупателей старается обойтись собственными средствами. Традиционно считается, что элитный заемщик гораздо более надежен, чем рядовой покупатель квартиры эконом-класса, однако объект элитной недвижимости отличается и меньшей ликвидностью, то есть кредитор с таким залогом может очень долго возвращать свои деньги в случае обращения взыскания. Поэтому как до кризиса, так и сейчас банки называют максимальную сумму кредита — обычно она не превышает \$1,5 млн. Более того, на сумму от \$3 млн ипотеку привлечь уже практически невозможно. По другим параметрам различий в требованиях к заемщикам и подтверждению доходов нет. Более того, ставки по кредиту могут быть снижены на 0,5–1%, если заемщик является давним клиентом банка, например по корпоративным программам.

В большинстве своем отдельные программы в каждом банке для каждого сегмента не существует, и состоятельные клиенты кредитуются по обычным ипотечным схемам, однако из-за суммы сделки чаще всего они автоматически становятся VIP-клиентами и получают дополнительный набор услуг: персонального менеджера, различные потребительские скидки и т. д. «Владелец дорогой недвижимости — это в большинстве случаев собственник бизнеса или топ-менеджер крупной компании,

что позволяет банку предложить ему ряд дополнительных опций. Банк заинтересован в таком клиенте и в создании комфортных условий для него», — говорит Марина Мелконян. В итоге, по ее словам, на рынок вышли кредитные продукты, ориентированные именно на недвижимость бизнес- и премиального сегментов на минимальную сумму кредита не ниже \$500 тыс. Процентные ставки — от 8% в валюте и от 10% в рублях. Кроме того, учитываются пожелания клиента в отношении графика погашения кредита — в каждом случае индивидуально. Сроки кредитования, как правило, предлагаются от трех до десяти лет. «Ипотека элитной недвижимости имеет устойчивый спрос на столичном рынке недвижимости. В настоящее время при посткризисном восстановлении ипотечных механизмов все меньше клиентов приобретают квартиры, оплачивая сразу 100% стоимости жилья», — говорит коммерческий директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Виталий Разуваев.

Если заемщик является предпринимателем, то ему удобнее выплачивать сумму частями на протяжении длительного времени. Деньги, «работая» в бизнесе, наверняка принесут больший доход, тогда как вложенные в квартиру окажутся заморожены. Иными словами, если доходность бизнеса покупателя составляет, например, 30% годовых, то даже с высокой по российским меркам процентной ставкой использование ипотеки будет выгодно. «Конечно, далеко не все предприятия имеют рентабельность, сравнимую с топовыми показателями, но если отбросить в качестве статистической погрешности несколько моментов, то необходимым условием является то, чтобы доходность бизнеса была как минимум выше, чем ставка по кредиту», — говорит управляющий директор «Сентури 21 Запад» Евгений Скомороцкий. В эту схему могут добавляться другие переменные. Например, размер первоначального платежа, напрямую влияющий на величину процентной ставки в большинстве банков: заем-



щику нужно будет найти оптимальное соотношение между количеством «замороженных» денег в качестве вноса и этой ставкой. Еще одна переменная — размер арендной платы, если квартира покупается исключительно с инвестиционными целями. «Для части клиентов ипотека не только способ решения жилищного вопроса, но и инвестиционный инструмент. Причем он позволяет зарабатывать не только на росте стоимости элитной недвижимости, но и на арендных выплатах», — говорит Виталий Разуваев. С этой точки зрения идеальной была бы схема, при которой арендные платежи покрывали бы взносы по кредиту.

Скидка за богатство

Если заемщик является предпринимателем, то ему удобнее выплачивать сумму частями на протяжении длительного времени. Деньги, «работая» в бизнесе, наверняка принесут больший доход, тогда как вложенные в квартиру окажутся заморожены. Иными словами, если доходность бизнеса покупателя составляет, например, 30% годовых, то даже с высокой по российским меркам процентной ставкой использование ипотеки будет выгодно. «Конечно, далеко не все предприятия имеют рентабельность, сравнимую с топовыми показателями, но если отбросить в качестве статистической погрешности несколько моментов, то необходимым условием является то, чтобы доходность бизнеса была как минимум выше, чем ставка по кредиту», — говорит управляющий директор «Сентури 21 Запад» Евгений Скомороцкий. В эту схему могут добавляться другие переменные. Например, размер первоначального платежа, напрямую влияющий на величину процентной ставки в большинстве банков: заем-

щику нужно будет найти оптимальное соотношение между количеством «замороженных» денег в качестве вноса и этой ставкой. Еще одна переменная — размер арендной платы, если квартира покупается исключительно с инвестиционными целями. «Для части клиентов ипотека не только способ решения жилищного вопроса, но и инвестиционный инструмент. Причем он позволяет зарабатывать не только на росте стоимости элитной недвижимости, но и на арендных выплатах», — говорит Виталий Разуваев. С этой точки зрения идеальной была бы схема, при которой арендные платежи покрывали бы взносы по кредиту.

По сути, ипотечный кредит в высоком ценовом сегменте является конкурентом рассрочки, которую предоставляют многие девелоперы на первичном рынке. Однако ипотека позволяет растянуть покупку на более длительный срок. Так, беспроцентная рассрочка, как правило, предоставляется до одного года, тогда как срок «процентной» рассрочки может длиться до конца строительства. Более

того, при рассрочке достаточно велик первоначальный взнос — в большинстве случаев он составляет 50% от стоимости недвижимости. Еще один важный момент заключается в том, что, в отличие от ипотеки, права на недвижимость не переходят к покупателю до тех пор, пока не будет погашена вся сумма. Кредитование на первичном рынке дорогой недвижимости сегодня достаточно распространено, продукт у основных «игроков», специализирующихся на ипотечном кредитовании. Например, компания «Сити-XXI век» предлагает ипотечные программы своим клиентам в комплексе «Янтарный город»: максимальный размер кредита составляет 45 млн руб., то есть примерно \$1,5 млн. Программа Газпромбанка предусматривает предоставление кредита на срок до 30 лет с процентной ставкой от 11% в рублях. Первоначальный взнос за счет собственных средств — не менее 15% от стоимости квартиры.

На загородном рынке такие схемы не используются большой популярностью. «Ипотека в сегменте дорогого загородного

жилья — явление редкое, но тем не менее достаточно востребованное. По нашим оценкам, до 20% покупателей готовых домов или участков с подводом в элитном поселке хотели бы воспользоваться ипотечным кредитом», — говорит коммерческий директор компании Villagio Estate Павел Трейвас. По его словам, заем необходим в основном тем клиентам, бюджет сделки которых составляет около \$1,5 млн. Несмотря на спрос у клиентов, случаи, когда элитные застройщики и банки внедряют совместные ипотечные программы, все еще достаточно редки. Так, с осени заработала совместная программа Villagio Estate и банка «Зенит» по предоставлению ипотечных кредитов при покупке домовладений в поселках Villagio Estate, расположенных на Новорязанском шоссе. Процентная ставка по кредиту — от 10% в валюте, кредит предоставляется на срок до 25 лет. Компания ведет переговоры об учреждении подобной программы и со Сбербанком.

Срочно ступля

Одновременно с ростом традиционной элитной ипотеки, по данным участников рынка, растет и популярность такой услуги, как целевой кредит под залог продаваемой квартиры. Эта услуга позволяет получить деньги за выставленную на продажу элитную квартиру «сегодня», а реально продать ее — хоть через год. Однако зачастую собственнику, решившему продать квартиру, дорог каждый день. В таком случае кредит под залог квартиры, по сути, является авансом от будущей цены продажи. «Последнее время востребованы услуги по залому элитной недвижимости: собственник объекта может получить 50–70% от рыночной стоимости своей недвижимости и использовать денежные средства по своему усмотрению», — говорит Марина Мелконян. В связи с тем что закон определяет ипотеку именно как залог недвижимости, нецелевые кредиты под залог квартиры являются ее подвидом. Для подобных случаев есть очень удобный финансовый инструмент — кредит под залог продаваемой недвижимо-

сти. Суть инструмента в том, что собственник с помощью ипотечного брокера получает от банка от 50% до 70% от стоимости своей недвижимости и может распоряжаться деньгами как ему угодно. При этом он продолжает продавать свою квартиру без необходимости дисконтирования ее стоимости.

Так, в октябре 2011 года EliteCenter проводила сделку по получению ломбардного кредита под залог продаваемой квартиры. Клиент уже около полугода пытался продать свою весьма специфическую квартиру в жилом комплексе на Соколе. «Квартира холостяка, как мы ее прозвали между собой, представляла собой пространство площадью 200 кв. м без каких-либо стен и перегородок, посредником которого располагались огромная ванна-джакузи и барная стойка», — говорит Марина Мелконян. Продавец получил под нее кредит в размере 60% стоимости, пока брокеры продолжали искать подходящего клиента. Нередко подобные услуги пользуются спросом у людей, занимающихся инвестированием в различные крупные проекты. В таких ситуациях зачастую необходимо вложить свою часть капитала в новый бизнес-проект в течение нескольких дней, чтобы впоследствии получить значительные дивиденды. Поэтому такие клиенты также прибегают к банковским займам под залог своей недвижимости. Ставки кредитов — от 9% в валюте и от 12% в рублях.

По мнению экспертов, ипотека на рынке дорогой недвижимости вполне может продолжать развиваться и дальше. «Элитный сегмент узок и не подвержен серьезным колебаниям, поэтому ипотека, по моему мнению, будет развиваться достаточно стабильно и без сюрпризов при отсутствии каких-то серьезных экономических потрясений», — говорит Наталья Кац. А по прогнозам экспертов EliteCenter, спрос на подобные финансовые инструменты, скорее всего, увеличится с начала 2012 года. По традиции московский рынок недвижимости заметно оживляется после парламентских и президентских выборов.

Алексей Лоссан

Ипотека теряет очки

риски

В октябре ряд банков повысил проценты по ипотечным кредитам и ужесточил условия кредитования. Пока это только небольшие банки с минимальным государственным капиталом, а также некоторые банки с иностранным участием. Что это — временный тренд или повторение кризиса 2008 года?

Ставки сделаны

На взгляд президента Российской гильдии риэлторов Григория Полторака, пока ничего страшного для потенциальных ипотечных заемщиков не произошло: ипотека развивается как никогда, условия ее меняются к лучшему, банки — лидеры ипотечного кредитования продолжают наращивать кредитные портфели. Ничего особенного не заметили и многие другие риэлторы. Например, Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood, не видит явных изменений условий ипотечного кредитования: по его наблюдениям, крупнейшие ипотечные банки дают кредиты по ставкам от 8,5–9,5% годовых. «В условиях ожидания нового витка мирового кризиса банки скорее начнут не с видимого повышения ставок и сокращения сроков кредитования, а с более жесткого подхода к оценке платежеспособности заемщиков», — предполагает он.

Оптимистично настроен и Андрей Семенов, заместитель генерального директора Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). «Уже второй месяц подряд средневзвешенные ставки по ипотеке находятся на уровне 11,9%, а это самый низкий показатель за всю историю ипотеки в России. В июле 2011 года беспрецедентное снижение ставок предприняло АИЖК, что удерживает крупнейшие банки от возможного повышения ставок в условиях волатильности на мировых финансовых рынках», — утверждает он. — С точки зрения условий кредитования даже в случае возникновения кризисных явлений для заемщика ничего не изменится».

Но если правде в глаза посмотрит потенциальный заемщик, ничего оптимистичного он не увидит. Потому что банки уже начали повышать ставки по ипотечным кредитам. Правда, пока не все. «Банки уже меняют условия ипотечного кредитования, а именно банки с минимальным государственным капиталом уже увеличили процентные ставки на 1,5–2%. ВТБ и Сбербанк

РФ тоже подстраиваются под общие условия рынка, но в самую последнюю очередь. Эта мера необходима, чтобы сократить так называемые плохие кредиты — заведомо невозвратные», — объясняет Дмитрий Котровский, управляющий по продажам ЖК «Олимпийская деревня Новогорск».

Константин Шибельский, директор ипотечного отделения ГК МИЦ, называет банки, которые заявили об изменении условий ипотечного кредитования. Это «Юни-кредит» и Райффайзенбанк. «Эти коммерческие банки с иностранным участием, которые имеют определенную долю ипотечного рынка, однако системобразующими в ипотечной отрасли эти банки не являются, следовательно, диктовать условия на рынке ипотеки не могут», — отмечает он. — Законодателями в ипотечном секторе являются отечественные банки с государственным участием, а они об изменении условий кредитования пока не заявили».

Мы обратились и в банки с госучастием. Сбербанк нам не ответил, а вот ВТБ 24, как выяснилось, действительно не собирается менять ипотечные планы. «Мы не ожидаем ухудшения на рынке ипотечного кредитования и пока не видим никаких причин для развития негативного сценария», — заявляет «Б» Георгий Тер-Аристокесян, вице-президент, начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24. — Спрос на ипотечные кредиты как в банковской системе в целом, так и в ВТБ 24 в частности стабильно увеличивается. Поэтому мы продолжаем работать в прежнем режиме и планов по корректировке параметров кредитования у нас нет».

Что касается коммерческих банков, им все же придется пересматривать ипотечную политику. Ужесточение банками условий кредитования Сергей Арзынцев, начальник управления ипотечного кредитования НОМОС-банка объясняет подорожанием кредитных ресурсов. И для него очевидно, что процесс будет продолжаться.

Хотя некоторые коммерческие банки пока не планируют повышать ставки. Например, как заявил нам Юдит Бахша, заместитель руководителя департамента маркетинга Абсолют-банка, в этом банке не повышали ставки по ипотечным кредитам.

Изменение условий ипотечного кредитования, как объясняет Ирина Кузьмичева, вице-президент по развитию бизнеса DeltaCredit, во многом зависит от стоимости фондирования. «Некоторые банки дей-

ствительно в последние два месяца повысили ставки, однако лидеры рынка этого не сделали», — говорит она. — У нашего банка нет проблем с привлечением финансирования».

Почувствуйте разницу

Пессимистично настроены заемщики бояться повторения ситуации трехлетней давности, когда мировой экономический кризис заставил банки сворачивать ипотечные программы, в том числе и путем повышения ставок по кредитам до «заградительного» уровня. Однако эксперты считают, что кризис не повторится.

Как объясняет Дмитрий Котровский, разница между ипотечной кризисной 2008 года и так называемого кризисного 2011 года в том, что в 2008 году большинство людей брали кредиты в долларах США, а с ростом курса американской валюты росла и ответственность заемщика перед банком. В 2011 году кредиты берутся в рублях. Заемщик не попадает в трудную ситуацию, если его рублевый доход не падает.

Да и в банковском бизнесе все не столь плачевно, как три года назад. Тогда, вспоминает коммерческий директор ГК «Пионер-Москва» Дмитрий Отыковский, банки просто перестали давать ипотеку на новостройки. И речь не шла о повышении ставок, изменении условий кредитования, предъявлении более строгих требований к заемщикам — банки просто перестали предоставлять кредиты людям, да и большинство застройщиков тоже, решая другие свои задачи, более для них важные. Банки сохраняли собственные активы, обороты, снижали риски, а про ипотеку забыли. Лишь несколько банков, в основном по государственной программе (АИЖК), продолжали кредитование вторичного сегмента рынка.

Опрошенные нами банкиры тоже видят большую разницу между сегодняшней ситуацией в секторе и тем, что происходило в 2008 году. Как напоминает Георгий Тер-Аристокесян, во время кризиса 2008 года банки увеличивали ставки, повышали требования к размеру первоначального взноса, вводили мораторий на самые рискованные кредитные продукты. Опыт работы в условиях кризиса заставил многие банки пересмотреть свою кредитную политику, и сегодня они применяют сбалансированный подход к оценке кредитных рисков. «Учитывая это, мы не ожидаем повторения ситуации 2008 года», — отмечает господин Тер-Аристокесян.

Ирина Кузьмичева также отмечает большое отличие нынешней ситуации от той, которая была в конце 2008 года. «Тогда ликвидности не было вообще, сегодня ликвидность есть, ее стоимость, конечно, повысилась, но не настолько, чтобы банки полностью прекращали выдавать ипотеку, как в 2008 — начале 2009 годов», — говорит она. — Крайне маловероятно, чтобы банки сегодня закрывали свои ипотечные программы».

Однако по мнению Константина Ковалева, управляющего партнера компании Blackwood, вероятность развития нового кризиса достаточно велика. В случае ухудшения ситуации (аналогичной 2008 году) ожидается ужесточение условий ипотеки, особенно по рисковым для банков кредитам (высокие сроки, низкий первоначальный взнос, кредиты на строящееся жилье).

Брать или не брать — вот в чем вопрос

Так как же действовать потенциальному заемщику в условиях экономической нестабильности? Брать кредит сейчас, когда ставки находятся на минимальном уровне, или подождать, когда очередной кризис «раскоцает»?

По мнению Дмитрия Котровского, если у вас есть сбережения и денежная «подушка безопасности», то решение зависит от процентной ставки. Если она меняться не будет, то кредит следует брать. Если процентная ставка вырастет существенно и нет уверенности в завтрашнем дне, то лучше не связываться с ипотекой. А вот ждать понижения цен на недвижимость, по его мнению, не стоит, так как никто из застройщиков не говорит о снижении стоимости квадратного метра.

Дмитрий Отыковский считает, что потенциальному заемщику следует помимо условий, на которых он может получить ипотеку, рассматривать собственные возможности и попытаться себе представить, как будет развиваться ситуация у него на работе, постараться понять, сможет ли он выплачивать ипотечный кредит. Поскольку и в сегодняшних условиях относительной стабильности, в практически докризисных условиях ипотека — это огромная ответственность заемщика перед самим собой, ну и, разумеется, перед банком. Поэтому принимать решение исходя из внешних условий, либо условий банка, либо собственных мотивов, заемщику придется самому. «Сегодня предлагаются две основные формы кредитования. Первая — стандартная, когда есть фиксиро-

ванный процент, и эти проценты сегодня далеко не так устрашающи, как еще год-два назад. Это стандартная, нормальная ставка, 11–12% годовых в рублях, на новостройки. Есть и специальные условия, например, «восемьмерка» и «дестка» от Сбербанка. Но появились еще такой продукт, как кредиты с плавающей ставкой. Здесь за основу берется некий базовый финансовый индикатор, например Libor или MosPrime, к нему добавляется фиксированная маржа банков, обычно 1,5–2% годовых. Эти условия фиксируются в договоре», — объясняет Дмитрий Отыковский. — Для примера: сегодня ставки стандартных индикаторов — около 5–6% годовых. Получаются достаточно комфортные условия для заемщиков, когда ставка в текущий момент может составлять 7,5%. Эта цифра уже достаточно близка к среднеевропейским значениям. Индикаторы подвижны, они меняются прежде всего в зависимости от ситуации на финансовом рынке. В серьезные кризисные моменты они сильно растут. Например, в 2008 году MosPrime достигал более 20% годовых. И заемщики, взявшие кредит в тот период на тех условиях, должны были его оплачивать вот по такой экстремальной ставке в течение нескольких месяцев. Как только резкие колебания на рынках прекращаются, проценты для заемщика становятся вполне приемлемыми. Как, например, сейчас — около 8–8,5% в год. Таким образом, у заемщика появляется возможность оптимального выбора, минимизации собственных издержек».

Сергей Арзынцев уверяет, что если есть потребность в кредите, брать его необходимо именно сейчас. Поскольку в обозримой перспективе ставки совершенно точно не снизятся, гораздо более вероятно обратная ситуация.

«Универсальное правило — брать кредиты в той валюте, в которой заемщик получает свой основной доход», — объясняет Андрей Семенов. — Получая кредит в иностранной валюте, вместе с долговыми обязательствами заемщик приобретает еще и валютный риск, связанный с колебаниями валютного курса. Сегодня доля валютных кредитов в общем количестве выдаваемой ипотеки очень незначительна — около 1%. И банки, и заемщики хорошо помнят уроки кризиса: после девальвации рубля в конце 2008 года тяжелее всего было заемщикам, имевшим рублевые доходы и валютные кредиты».

Тем не менее, по словам Ирины Кузьмичевой, многие заемщики предпочита-

ют брать кредиты в долларах, например члены экипажей судов, осуществляющих международные морские перевозки, которые, как правило, получают зарплату в валюте. Также эти заемщики в Московском регионе. Ставки по валютным кредитам всегда значительно ниже, чем по рублевым, и за счет этого заемщик получает более существенную экономию, чем если бы он взял кредит в рублях. Эта экономия на разнице в ставке покрывает даже рост курса доллара. Чтобы перевод кредита из долларового в рублевый был выгоден заемщику в части ежемесячных платежей, курс американской валюты должен превысить 50 рублей. «Поэтому мы не склонны драматизировать ситуацию с ростом курса доллара», — говорит Ирина Кузьмичева. — Например, в прошлом году он два раза поднимался выше 31 рубля — в июне и ноябре. В этом году после роста в конце сентября курс стабилизировался и уже далек от верхней границы ценового коридора. Но, естественно, нужно взвешивать все за и против и исходить из того, в какой валюте вы получаете свой основной доход».

Опасность сохраняется

Представим себе ситуацию: вы взяли кредит на выгодных условиях в рублях на десять лет. А рубль возмизал да рухнул. Недвижимость резко снизилась в цене. Что будет предпринимать банки, чтобы защитить свои активы? Не станут ли спасаться за счет заемщиков?

Дмитрий Отыковский считает, что очень важно трезво оценивать вероятность того, что может произойти с нашим кредитором. При ухудшении ситуации на финансовом рынке банки в первую очередь будут заботиться о сохранении собственных показателей. Это ярко продемонстрировал кризис в 2008–2009 годах.

Но главная проблема в том, что финансовый кризис нанесет ущерб не только банку, но и заемщику. Он рискует остаться и без денег, и без жилья.

«Санкции могут быть и неплательщикам, самая очевидная — не давать отсрочек и реализовывать залог, не дожидаясь, пока он обесценится», — предупреждает Константин Ковалев. — Но так как банки не очень любят показывать плохие кредиты, а с прошлого кризиса таковых еще немало осталось, то вряд ли будут создавать, в том числе и себе, новые проблемы».

Юрий Скороходов

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Игры многоборцев

Частный девелопмент

Об оптовых покупателях мечтают все загородные девелоперы, предлагающие хоть участки с подрядом в коттеджных поселках, хоть землю в организованных дачных поселениях. Однако аргументированно объяснить такую покупку нелегко, хотя порой она кажется вполне очевидной.

Опт понемножку

Массовые покупки на загородном рынке если и существуют, то их скорее можно отнести к мелкооптовым. Можно даже сказать — микрооптовым. «Сегодня доля инвестиционных покупок составляет не более 10%, это покупка всего одного-двух участков, — сокрушается руководитель офиса «Преображенский» компании «Инком-Недвижимость» Валерий Лукинов. — Оптовых инвесторов мы не наблюдаем с начала кризиса». А поскольку нет покупателей, практически исчезло и предложение, разработанное специально для них — специальные условия на приобретение 5–10–20 и более участков. Вернее, может они и есть, но открыто о них мало кто заявляет, активно пропагандируя лишь предложения для розничных клиентов — осенние и прочие акции, скидки для тех, кто готов выплатить всю сумму или большую ее часть одновременно, беспроцентные рассрочки платежей. Между тем при тщательном анализе проектов варианты для интересных оптовикам инвестиций все же находятся. Главное — почувствовать, в каком направлении вести поиски. На первый взгляд поиск следует вести либо среди самых дешевых дачных поселков, либо среди коттеджных средней ценовой категории, но с очевидными плюсами и какими-либо привлекательными особенностями. Попробуем их сравнить.

Тридцать шесть есть?

Чтобы понять, что можно выгадать при оптовой покупке участков в дачном поселке, приглядимся, например, к поселку «Мечта» (110 км от МКАД по Новокаширскому шоссе, девелопер — «Рентэк»). Это классическое довольно удаленное от Москвы дачное место: с одной стороны — лес, с другой — каскад прудов, рядом деревушка с необходимым и достаточным набором обычной деревенской инфраструктуры. Оттуда же к поселку протянут нитку газопровода. Сам поселок, где предлагаются участки без подряда, поделен на две очереди. Развитие первой (64 участка) завершается в этом октябре, второй (еще 75 участков) — через год, поэтому есть возможность понять потенциальную прибыльность покупки. «Опт» по местным меркам начинается от двух участков. Таким покупателям предлагают скидку 5%. Тех, кто желает приобрести три участка, ждет бонус 10%. Для более крупных покупателей размер скидки может достигать до 20%. Но остановимся на трех участках. Чтобы узнать, какие участки у покупателей пользуются наибольшим спросом, достаточно взглянуть на схему продаж первой очереди поселка. На данный момент из 64 не продано всего 9 участков. Ситуация обычная: распродано все большее (17–23 сотки), граничащее с лесом, и все меньшее (до 10 соток). Вероятно, точно так же распределится спрос и на второй очереди «Мечты».



Построен дом на продажу в поселке без подряда, можно удвоить свои вложения, но только через 3–4 года
ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЕНКО

Поэтому в качестве гипотетической инвестиции можно выбрать участки, одновременно примыкающие к водоему и парку. Например, 10,7 сотки за 266 тыс. руб. и два смежных участка — 9,9 и 10,7 сотки — за 246,5 тыс. руб. и 266,4 тыс. руб. соответственно (участков больше 12 соток во второй очереди нет, поэтому для корректности сравнения два пришлось объединить в один). Таким образом, покупка трех участков обойдется в 778,9 тыс. руб. Или с учетом оптовой скидки 701,1 тыс. руб.

Сравнимые с ними участки первой очереди (10–11 соток и 17–20 соток) в сумме обойдутся покупателю от 497 тыс. до 765,7 тыс. руб. в зависимости от расположения. Таким образом, в пору вести речь не о прибыли, а об убыточности инвестиции. Разве что за счет удачного расположения участков ситуацию удастся немного подправить (плюс свою роль сыграет газификация поселка), но шансы невысоки. А чтобы риски убытков полностью свести к нулю, оптовая скидка должна оставлять не 10, а 36%. Но так едва ли кто предложит. Иное дело если на таком участке возвести недорогой дом, провести все коммуникации, озеленить участок и пред-

лагать полностью готовый продукт. Чтобы понять, в каких пределах следует проявлять фантазию, стоит присмотреться к окрестным предложениям. Самые популярными оказываются дачи площадью 60–80 кв. м с ценами в пределах 0,7–1,2 млн руб. в зависимости от размеров участка и коммуникаций. Возведение каркасного дома такой площади обойдется в 400–650 тыс. руб., поэтому теоретически итоговая прибыль может составить почти 60%. Однако реальная прибыль будет заметно ниже, если вообще будет, ведь предстоит еще вложения в коммуникации, а это удовольствие не из дешевых. Таким образом, при всей ценовой привлекательности дачных участков они яв-

ляются крайне сомнительным инструментом для оптовых инвестиционных покупок.

Концы в воду

Если рассмотреть более близкие к Москве коттеджные поселки, то при их удачном расположении ситуация может оказаться более оптимистичной. В качестве примера можно привести поселок «Аквавилла» (43 км от МКАД по Дмитровскому шоссе, девелопер — «Металполис Проперти Менеджмент»), в котором закрытые продажи начались в конце нынешней весны, а активно рекламироваться он начал лишь осенью. Объект интересен тем, что находится в хвойном лесу на берегу Икшинского водохранилища, по-

этому основная его инфраструктура тесно связана с водой. Легкий причал для яхт уже готов, в 2012 году построят слипа для подъема судов на берег, а впоследствии — зимний эллинг.

На сегодня из 89 участков поселка продано или зарезервировано около 30. Из имеющихся прямой выход к воде осталось два: один, площадью 74,7 сотки, продается за 40,3 млн руб. (540 тыс. руб. за сотку) второй — 67,4 сотки, за 28,3 млн руб. (420 тыс. руб. за сотку). Из более дешевых вариантов — участок 22,1 сотки за 8,6 млн руб. (390 тыс. руб. за сотку) или 19,9 сотки за 6,5 млн руб. (330 тыс. руб. за сотку). А в целом по поселку, если учитывать количество разнообразных предложений, средние цены на землю составляют 390 тыс. руб. за сотку. Оптовым покупателям продавцы готовы предложить скидку 5–10% в зависимости от объема покупки.

Прогнозировать динамику роста цен сейчас довольно сложно. Поселок вышел в продажу совсем недавно, цены в нем еще не повышались ни разу (первую корректировку рассчитывают провести после Нового года). Поэтому пока можно сравнивать лишь с аналогичными по концепции, но уже завершенными или близкими к завершению проектами. Таких на рынке не очень много. Например, «Зеленый мыс», «Пестово» или «Лазурный берег». Сейчас в них средняя стоимость земли — около 660 тыс. руб. за сотку. Примерно до этой отметки «Аквавилла» планирует дорасти за два года — столько времени отводится на активное освоение поселка. Таким образом, можно предположить, что инвестиционный прирост за два года составит около 70% при благоприятном стечении обстоятельств, а если учитывать оптовые скидки, то получится почти 88%. Для операций с землей это очень хороший показатель.

Но можно пойти еще дальше — продать не голый участок, а участок с домом: вместе с продажей участка в поселке

готовы заключить договор подряда на один из вариантов домов от 250 до 600 кв. м. Все предлагаемые застройщиком проекты тяготеют к классике и стилю кантри, при их возведении используются пенобетонные блоки, кирпич, натуральный камень, бурс и другие материалы. Ценовая вилка строительства — от 24 тыс. до 36 тыс. руб. за кв. м. Таким образом, коттедж максимально популярной на рынке площади 350 кв. м обойдется в 8,4–12,6 млн руб., или, если считать вместе с небольшим участком (19,9 сотки) и оптовой скидкой за него, 14,3–18,4 млн руб. Для сравнения: коттедж примерно таких же габаритов на участке такого же размера в «Зеленом мысе» сейчас продается за 90 млн руб. Правда, это коттедж, полностью готовый к проживанию — с отделкой и мебелью. Поэтому для корректности сравнения нужно учитывать и эти расходы.

Более показательна ситуация с поселком «Лазурный берег». В нем дом без отделки площадью 400 кв. м на участке 23,4 сотки выставлен на продажу за 60 млн руб. Таким образом, потенциальная прибыль при продаже участка вместе с домом заметно увеличивается. Однако для этого потребуются три-четыре года, чтобы поселок дорос до той же стадии освоения и обжиллся.

Впрочем, это лишь предположение. Точно спрогнозировать популярность проекта не может никто, какой бы интересной ни была его инфраструктура и какими бы низкими ни были стартовые цены. Будь это иначе, ни один девелопер не стал бы давать скидки, а сам выводил бы поселки на рынок лишь тогда, когда они станут полностью готовы к проживанию. А таких вариантов почти не встречается. Поэтому любые инвестиции в оптовые покупки — занятие высокорискованное. Но кто не рискует, тот не закупывает шампанское прибыльно.

Наталья Павлова-Каткова

Реклама ООО «Легион Строй Ресурс». Застройщик ОАО «ЛГМ». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.4suns.ru



Всего в километре от Кремля, в старинном районе Замоскворечье возведен жилой комплекс, сочетающий в себе респектабельность классики с авангардом новых технологий. В отличие от супермодернистских построек, которые соревнуются между собой за внимание прохожих, эти дома словно укрыты от любопытных глаз и гармонично дополняют друг друга, соседствуя с историческими постройками.

Оригинальная концепция жилого комплекса — это новый стиль современной жизни в исторически значимом месте. Все это потребовало не только качественного неоклассического архитектурного решения, но и особых требований к уровню строительства, типу инженерных решений и отбору отделочных материалов.

Теперь мы с гордостью представляем четыре жилых дома, в которых 214 квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением, видами на Кремль, Храм Христа Спасителя, набережную Москвы-реки и историческую застройку Замоскворечья, роскошной отделкой подъездов и входных групп, подземной парковкой, большим внутренним двором с фонтаном, детской площадкой и элегантным ландшафтным дизайном. Здесь создана современная жизненная среда высочайшего уровня, которая отвечает самым требовательным запросам.

Строительство комплекса завершено, и Вы можете получить ключ к этой жизни...

Ключ от будущего.

+7 (495) 229 04 66
www.4suns.ru

LEGI
ON
ON
DEVELOP
MENT

КЛЮЧ ОТ КРАСИВОЙ ЖИЗНИ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Жилье в тему

проекты

Московские девелоперы, начиная строительство новых жилых комплексов или загородных поселков, практически никогда не задумываются, кто будет в них жить, ориентируя свои маркетинговые стратегии лишь на тех клиентов, которые способны выложить за квартиру или загородный дом кругленькую сумму. Тем не менее мода на жилые комплексы, ориентированные на определенную целевую аудиторию, постепенно приходит и в Россию — вполне вероятно, что уже через несколько лет в Москве появятся студенческие, спортивные, семейные, профессиональные и прочие специализированные объекты, идеи строительства которых сейчас вынашивают крупные столичные девелоперы.

Дома особого назначения

Соседи. Как много негативных ассоциаций вызывает при упоминании этого слова! Это именно они часто устраивают вечеринку в два часа ночи, когда ваш ребенок крепко спит или болеет. Именно они начинают стучать по батареям, когда вы только-только начали праздновать день рождения или сдачу очередной сессии, предусмотрительно выкрутив на максимум колонки своего музыкального центра. Именно они бросают на вас косые взгляды, когда вы выходите покурить на лестницу или возвращаетесь каждый день домой в обществе новой подружки или друга. А ведь всех этих проблем с легкостью можно избежать, начав создавать в России тематические жилые комплексы, ориентированные не только на определенную социальную прослойку, но и на определенные группы по интересам.

В Европе и США уже давно существуют жилые дома, где нельзя сидеть с детьми, о чем потенциального покупателя сразу предупреждают риэлторы и продавцы. Зато в таких домах живет очень много студентов и молодежи, у которых каждый день — праздник. Также существуют жилые комплексы для любителей какого-то вида спорта или представителей определенного ро-

да деятельности (биржевых дельцов, журналистов, художников, поэтов и т. д.). В России же любое позиционирование жилого комплекса, как правило, заканчивается ровно тогда, когда на горизонте у девелопера появляется денежный клиент, готовый купить десяток квартир в новом объекте, но не имеющий никакого отношения к целевой аудитории строящегося ЖК или поселка, которую так тщательно пытались вычленил маркетологи на этапе разработки концепции комплекса. Тем не менее, по общему мнению всех опрошенных экспертов, тематические жилые комплексы будут строиться и в России, а продукт этот будет пользоваться спросом со стороны покупателей и арендаторов.

Идея «студенческих» городков и домов для пенсионеров витает в воздухе, но пока таких проектов в Москве и в России нет, утверждает председатель совета директоров ИГ SESEGAR Ирина Жарова-Райт. Этому есть одна, но очень важная причина: рынок московской жилой недвижимости пока только начинает развиваться, а основной задачей девелоперов является получение максимальной прибыли от продажи квартир всем, кто готов платить. «На сегодняшний день позиционирование жилой недвижимости определяется в основном ценовыми

факторами, — признает председатель совета директоров ГК МИЦ Андрей Рябинский. — Отказ большинства девелоперов от позиционирования по качественным характеристикам целевой аудитории продиктован необходимостью охватить максимальную ее часть». По его словам, если застройщик и позиционирует свой объект как тематический, то это зачастую обусловлено стилем оформления объектов, а не сегментированием целевой аудитории. «Позиционирование нового жилья под узкую целевую аудиторию в Москве и в Московском регионе практически нет. У нас не встретишь особых квартир, спланированных специально для студентов, для холостых мужчин или для семейных бизнес-леди», — соглашается с коллегой гендиректор TektaGroup Дмитрий Коновалов.

Единственным примером такого проекта эксперты называют «Молодежный городок» — это жилой комплекс, ориентированный на студентов и молодых специалистов, расположенный в поселке Лесные Поляны в 10 км от МКАД по Ярославскому шоссе. В этом объекте девелоперы постарались максимально учесть потребности своей целевой аудитории, спроектировав квартиры-студии площадью 21–22 кв. м, цена которых составляет 1,4–1,7 млн рублей. «Этот

объект активно позиционируется как жилье для молодежи, этой концепции соответствуют расположение, планировка, цена и название комплекса», — хвалит идею коллег Дмитрий Коновалов.

Неправильная ориентация

Впрочем, больше таких примеров отыскать не удалось. Пока ни один из крупных московских девелоперов не рискнул построить полностью тематический жилой комплекс или загородный поселок, ограничив круг потенциальных покупателей лишь выбранной аудиторией. «При разработке любого девелоперского проекта формируется портрет потребителя — человека, для которого разрабатываются уникальные торговые преимущества и на которого в дальнейшем будет направлено позиционирование, — рассказывает гендиректор GalaxGroup Евгений Штраух. — Местоположение, соотношение одно-, двух- и трехкомнатных квартир, качество окружающей инфраструктуры и благоустройства — все это наряду с ценой сказывается на выборе покупателя. Исходя из всех этих параметров, составляется портрет аудитории». Правда, следуют ему девелоперы лишь в единичных случаях, за исключением тех, когда портрет потенциально-

го покупателя определяется слишком общо: «Семья в возрасте от 30 до 45 лет с одним или двумя детьми». Максимум, на что способны девелоперы, — это позиционировать свой объект по географической локации будущих клиентов, ориентируя его на людей, привыкших жить в том или ином районе.

Пока большинство девелоперов лишь пытается ориентировать свои дома на семьи с детьми, возводя по соседству со своими комплексами школы, детские сады и прочую социальную инфраструктуру. Однако такое позиционирование является очень условным, поскольку основывается на очень широкой выборке целевой аудитории. При этом, как отмечает партнер NAGroup Евгений Данилов, ни один застройщик не рискнет отказать в продаже квартиры потенциальному клиенту-одиночке, который даже на этапе покупки квартиры в таком комплексе заявит, что собирается устроить в своем новом жилье ежедневные вечеринки.

А ведь наличие такого позиционирования позволило бы застройщику грамотно определить долю одно-, двух- и трехкомнатных квартир в комплексе, сделать покупателям какие-то уникальные предложения (например, квартиры-студии), вследствие чего в жилом комплексе не было бы так называемых мертвых квартир, которые были спроектированы, но их почему-то никто не покупает (например, большие «трешки»).

Кроме того, отсутствие внятного позиционирования жилых комплексов зачастую отталкивает от них покупателей однообразностью инфраструктуры, ориентированной лишь на семьи с детьми. А ведь правильное позиционирование жилых комплексов позволило бы застройщикам более эффективно продавать или сдавать в аренду и

коммерческие помещения в своих объектах. Например, в молодежный жилой комплекс с удовольствием пришли бы операторы ночных развлечений: клубы, боулинги, бары, а также фитнес-клубы или молодежные торговые магазины. С другой стороны, в жилых домах для пенсионеров активнее открывались бы аптеки, частные клиники и прочие заведения, связанные с поддержанием здоровья или другими потребностями более пожилых граждан.

К тому же московским застройщикам за примерами далеко ходить не надо — достаточно взглянуть на своих западных коллег. «На развитых зарубежных рынках, как правило, используется следующий алгоритм анализа. Изначально формируются основные социальные группы покупателей — студенты, молодые специалисты, семьи без детей, семьи с детьми школьного и дошкольного возраста, семьи со взрослыми детьми, пенсионеры, — рассказывает управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин. — Далее застройщик определяет, на какие из указанных социальных групп будет ориентирован разрабатываемый проект. Исходя из образа жизни и потребностей в жилье для каждой из групп, формируется продуктовая линейка проекта, определяется его насыщенность инфраструктурой. Используя многолетние демографические данные, девелоперы могут делать довольно точные прогнозы, в какой момент на рынке будет наблюдаться максимальная потребность в жилье со стороны тех или иных социальных групп». В нашей же стране, увы, единая методология социального анализа целевой аудитории отсутствует даже в Москве, не говоря о других российских регионах, сетует эксперт. В США и Европе существует уже множество про-

ектов, ориентированных лишь на студентов или пенсионеров. Впрочем, эксперты сходятся во мнении, что появление таких объектов в России лишь вопрос времени.

Будущее в теме

Рано или поздно в нашей стране начнут появляться полноценные жилые комплексы, ориентированные на определенные социальные группы — к этому девелоперов подтолкнет возрастающая конкуренция на рынке и меняющиеся потребности покупателей, полагает Евгений Данилов. «Все участники рынка много внимания уделяют позиционированию будущего проекта. Прошло время необдуманных решений, спонтанных действий и ошибок, которые прощали растущий рынок, — соглашается гендиректор УК «Масштаб» Владимир Сорокин. — Сейчас все компании делают развернутые или короткие маркетинговые исследования, оценивают будущего потребителя, анализируют конкурентов и выбирают то место, которое займет их будущий проект на конкурентном рынке». «Позиционирование жилых комплексов в Москве и Подмосковье — это уже скорее необходимость, нежели просто маркетинговый ход. Объектов становится все больше, и покупателям нелегко определиться в их многообразии», — убежден директор департамента новостроек «Инком-Недвижимости» Юлиан Бутман.

Тем не менее при нынешнем рынке поверить в то, что уже завтра такие объекты начнут появляться, сложно. Правда, попытки реализации таких проектов уже предпринимаются. Так, группа компаний «Экоофис» Андрея Ковалева уже планирует возвести на месте одного из своих бизнес-парков в районе метро «Павелецкая» студенческий городок, жилье в котором будет продаваться моло-

дым людям — студентам и специалистам. Как рассказывает сам господин Ковалев, в этом комплексе будут небольшие квартиры-студии, а инфраструктура проекта будет состоять из ночных клубов и развлекательных заведений. «Если такой проект появится, то он будет очень востребован на рынке», — считает Евгений Данилов.

Но массовым такой тренд пока не станет, сетует господин Данилов. По его мнению, очень интересными и востребованными могли бы оказаться тематические доходные дома или арендные поселки, где люди бы не покупали, а арендовали жилье. «К сожалению, большинством россиян пока не привыкло менять собственные квартиры много раз в жизни, поэтому идея строительства тематических жилых комплексов пока не слишком актуальна», — рассуждает эксперт. — Так, например, человек, купивший квартиру в студенческом городке, рано или поздно обзаведется семьей, но переждать не захочет, поскольку у наших сограждан до сих пор существует стереотип, что квартира — это на всю жизнь». Согласен с ним и Дмитрий Халин, который отмечает, что такие проекты были бы очень востребованы среди молодежи. «Увы, в России пока даже обычных доходных домов практически нет, не говоря о тематических проектах», — сожалеет Евгений Данилов. Создание же тематических жилых комплексов для определенных профессий эксперты считают утопией, так как собрать их вместе практически невозможно.

Тем не менее чем больше тематических жилых комплексов и загородных поселков будет появляться в Москве, тем сильнее будет расти мода на них. А значит, и интерес к таким проектам как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей.

Антон Белых

Реклама



Limassol Marina




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



ЖИЗНЬ НА МОРЕ

ПОДЪЕЗЖАЙТЕ НА МАШИНЕ К ОДНОЙ ИЗ ДВЕРЕЙ СВОЕГО ДОМА, А ИЗ ДРУГОЙ — ОТПЛЫВАЙТЕ НА ЯХТЕ В МОРЕ

В окружении Средиземного моря и всего в нескольких шагах от центра самого многонационального города Кипра, виллы Limassol Marina идеально воплощают стиль жизни на море.

85 элитных вилл, каждая из которых имеет прямой выход на пляж или частный причал, предлагают вам уникальную возможность пришвартовывать свою яхту длиной до 60 метров прямо у края собственного сада.

Гавань Limassol Marina будет полностью введена в эксплуатацию до конца 2012 года.

Москва
+7 495 643 1901

Киев
+38 044 492 7915

Великобритания
+44 (0)20 8371 9700

Офисы на Кипре, в Афинах, Лондоне, Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Киеве.

limassolmarina.ru

МЕРКУРИЙ СИТИ

МОСКВА



Ваш мир. Ваши правила.

«Меркурий Сити» — новое предложение в деловом центре Москва-Сити.

Офисы и апартаменты с элегантной отделкой
Комфорт и сервис международного уровня

Тел. +7 (495) 651-651-0
E-mail: mercury@mercury-development.com
www.mercury-city.com

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Ландшафт на ровном месте

ГОСКОМИССИЯ

В прошлый раз мы побывали в поселке Millennium Park в июне 2008 года, за считанные месяцы до начала кризиса. Сейчас поселок застроен почти наполовину, которая будет готова к заселению летом 2012 года. Хотя, как выяснилось, основная инфраструктура на данный момент находится на начальном этапе строительства.

По докризисному плану

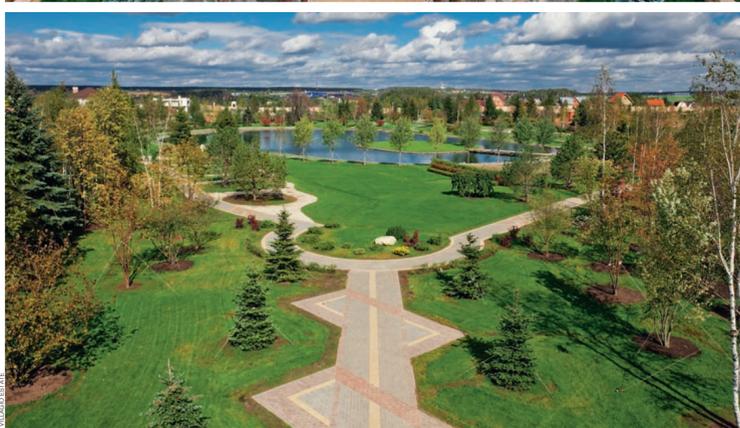
Нидя для кого не секрет, что очень многие девелоперы, прежде всего в элитном секторе, во время кризиса скорректировали свои строительные планы. То есть понизили как ценовой, так и качественный уровень проектов, уменьшили размеры участков и площади общественных зон, отказались от обязательного подряда. В принципе ничего плохого в этом нет, если планы менялись еще до начала продаж. А вот если часть недвижимости уже была продана, то те, кто купил элитные дома по докризисным ценам, вдруг оказывались посреди поселка бизнес-класса.

Надо сказать, что даже самый вездвидный наблюдатель не обнаружит ни малейшего отступления от первоначальных планов в поселке Millennium Park. Минимальный размер участка, как и было изначально задумано, — 20 соток. Подряд обязательен, и в тех редких случаях, когда покупатель отказывается от проектов Villagio Estate и собирается строить собственными силами, внешний облик его будущего дома согласовывается с главным архитектором поселка. Согласование довольно жесткое: построить деревянный дом здесь не удастся. Вернее, как говорит коммерческий директор Villagio Estate Павел Трейвас, это возможно только в том случае, если деревянные стены будут обложены кирпичом. Это не шутка: есть и такой пример в действительности.

Таким образом, подрядная схема сохранилась полностью, а часть домовладений строится по мастер-плану, то есть независимо от продаж, за счет средств девелопера. Сейчас построено почти 300 домов. А всего из 670 домов в поселке в продаже осталась примерно треть.

С наибольшей степенью вероятности под угрозой во время кризиса могли оказаться планы по развитию ландшафтного дизайна в Millennium Park. Ведь поселок начинал строиться в чистом поле, и примерно 20% территории (50 га) было отведено под общественные парки и систему искусственных каналов протяженностью несколько километров. Понятное дело, что для застройщика это чистый расход средств и уменьшение продаваемой площади, так что в кризис соблазн мог быть велик. Однако планы архитекторов неуклонно выполняются. Во время нашего визита в 2008 году на территории только закладывались основы каналов и набережных, кое-где были высажены деревья, на первой линии высились дома. На сегодняшний день уже закончена практически вся первая часть вплоть до центрального парка с большим искусственным озером глубиной 11 м. Хотя сам центральный парк пока на промежуточной стадии готовности: в дождливую осеннюю погоду подойти к озеру можно не с каждой стороны.

Но первое, на что обращать внимание, — огромное разнооб-



разие деревьев, кустарников, живых изгородей, арок, оплетенных живыми растениями, озер, каналов и речек, компенсирующих недостаток естественных водоемов. Некоторые из них готовы еще не полностью, например крупные парки. Но коттеджные кварталы уже соединены между собой зелеными зонами, оснащенными широкими дорожками для пешеходов и гольф-каров. Аллеи украшены мраморными и

бронзовыми скульптурами, можно прогуляться вдоль некоторых каналов. Единственное, что заставляет слегка нервничать, — отсутствие обыкновенных указателей — на огромной территории тех самых уютных аллей можно и заблудиться.

Соседская инфраструктура

Напомним, что поселок Millennium Park находится в 19 км от Москвы по Новорижскому

шоссе и соседствует с другими проектами Villagio Estate: «Риверсайд», Madison Park, «Гринфилд», «Шервуд» и Monteville.

В перспективе планируется, что жители будут иметь возможность передвигаться по территории Millennium Park на электромобилях. По мнению создателей проекта, подобное решение будет значительно способствовать как экологической обстановке вокруг, так и экономии времени в процессе передвиже-



ния по поселку размером с маленький городок с населением 1,5 тыс. жителей и соответствующей инфраструктурой.

Пока основная инфраструктура поселка еще ждет своего часа. Строительство теннисного корта, салона красоты и других объектов еще планируется. На озере центрального парка пока только утверждён проект одного из ведущих столичных ресторанов. Впрочем, жители Millennium Park смогут пользоваться инфраструктурой соседних проектов Villagio Estate.

Зато на территории поселка уже начато строительство детского сада. Проблема предоставления места учебы для более старших представителей семей, остро стоявшая еще в 2008 году, на сегодняшний день решена. В непосредственной близости от Millennium Park находится Первая московская частная гимназия в Липках, школа в поселке «Монолит», общеобразовательная Павловская школа и Павловская гимназия.

В этом году Millennium Park стал немного ближе к Москве: на Новорижском шоссе закончено строительство полноценной развязки, по которой можно с удобством повернуть налево, к дороге на поселок (раньше приходилось поворачивать направо и ехать еще пару километров, чтобы развернуться, не нарушая Правила дорожного движения). Земли под строительство развязки выделил застройщик поселка.

А строительство инфраструктурного комплекса Nova Riga неподалеку от поселка (в котором, кстати, должна была появиться и собственная общеобразовательная школа) пересматривается, хотя застройщик и не отказался от этого плана. И это, собственно, самый большой урон, который нанес кризис.

Ну и, конечно, сроки. В 2008 году планировалось закончить первую очередь из 150 домов

к 2010-му. Реальный срок сдачи 300 домов сдвинулся на 2012 год. Как раз выпали два кризисных года. Цены за это же время понизились: три года назад «входной билет» стоил \$2 млн, а сейчас минимальная цена за участок с домом — \$1,5 млн. Но это не останавливает инвесторов — последняя сделка по покупке сразу нескольких участков прошла в поселке в августе.

Ольга Соркина

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК MILLENNIUM PARK

Направление	Новорижское шоссе
Расстояние от МКАД (км)	19
Количество участков	670
Общая площадь (га)	285
Площадь участка (га)	0,2–2
Площадь домовладения (кв. м)	от 450
Цена домовладения (\$ млн)	от 1,5
Начало строительства	2007 год
Сдача в эксплуатацию первой очереди из 300 домов	2012 год

ИТОГИ КОМИССИИ

Обещали и сделали
Оригинальное решение ландшафтного дизайна. В первый приезд „Б“ вокруг была пуста, теперь же взором предстают искусственные озера, высаженные в организованном порядке дубы, березки, лиственницы и прочие представители флоры. Отличительная черта поселка — длинные каналы по всему периметру и искусственные озера. Многие построенные дома имеют выход в парк или к воде.

Обещали и не сделали
Из-за кризиса срок сдачи объекта целиком сместился. Но по сравнению с но-

востройкой в городе здесь не стоит вопрос выдачи ключей от квартир по факту продажи всего количества квартир: проект застраивается поквартально.

Пересматриваются планы строительства инфраструктурного комплекса Nova Riga.

Не обещали, но сделали
Хотя основная часть участков продается с подрядом, есть маленький шанс купить без него. Но особенных архитектурных вольностей при самостоятельном строительстве не позволяет. Построена полноценная развязка на Новорижском шоссе.



ГАЗПРОМБАНК

**ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ
«ОСЕННЕЕ НОВОСЕЛЬЕ»**

**В МАСШТАБАХ СТРАНЫ,
В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО**

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

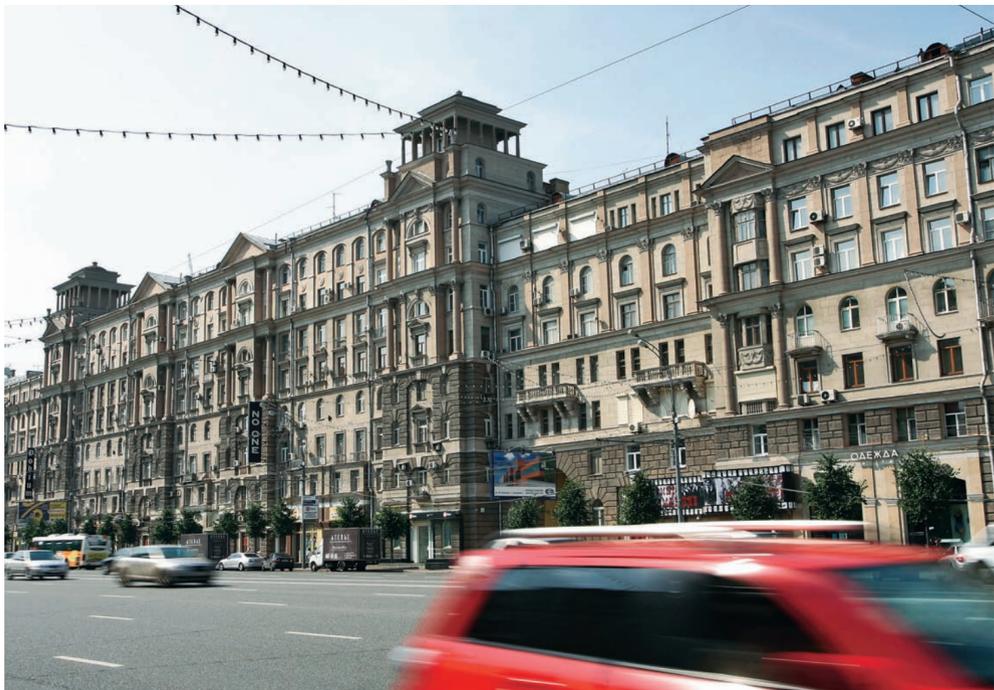
www.gazprombank.ru

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



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Метры с историей



сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)

По словам Оксаны Дивеевой, директора департамента продаж жилой недвижимости компании Blackwood, среди покупателей есть две крайности: одним категорически все равно, другие категорически против подобных квартир «с прошлым». Но вопрос решается примерно одинаково: одни приглашают священника, другие прибавляют к двери мезузу, кто-то применяет фэн-шуй. Отказников почти не бывает. Неприятное прошлое таких домов почти всегда уравнивается качествами характеристиками и престижным местоположением. Практически все жилье именитых москвичей находится в престижном центре столицы: высотка на Котельнической набережной, 1/15, Романов переулок, 5. Чистые пруды, где находится дом общества «Россия», Серафимовича, 2 и т. д. «Например, цены в „Доме на набережной“ доходят до \$20 тыс. за 1 кв. м, но что ценит покупатель — жизнь в квартирах репрессированных советских деятелей политики и культуры, архитектуру Иодана или прекрасные виды на набережную, в каждом случае решается индивидуально. Другой пример — Романов переулок, где предложения на продажу появляются крайне редко. «Почему? Потому что тут жил Буденный или потому что это первый переулок от Кремля?» — задает вопрос глава Kalinka Realty.

Вообще, в случае со сталинками и цзковками «кровяные истории» скорее разогревают ажиотаж любопытных и охотятся до истории продавцов и покупателей, но не играют решающей роли. Генеральный директор Wellhome Анастасия Могилатова рассказывает, что в знаменитом и крайне востребованном покупателями доме в Романовом переулке, 3 хозяева всегда с гордостью демонстрируют черный ход, через ко-

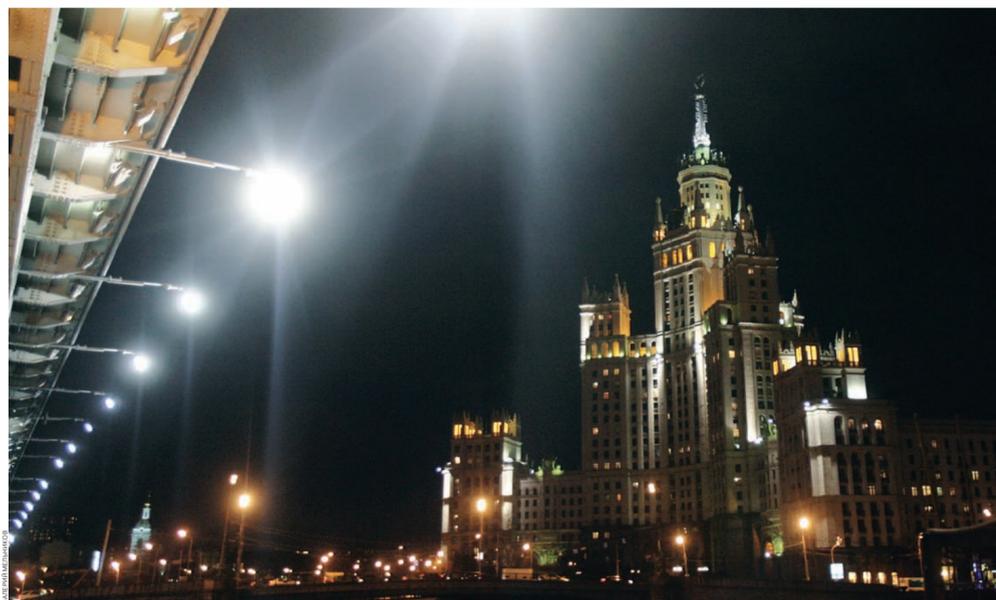
торый можно было сбежать от НКВД. «Лет восемь-девять назад там была история с продажей бывшей квартиры Рокоссовского. Собственник выставил объект как минимум на 30% дороже его рыночной стоимости (даже с учетом уникальности дома) и уступить не собирался. Но, к нашему удивлению, квартира была продана в течение месяца по заявленной стоимости. Покупатель не торговался, был коренным москвичом, рассказывал, что всю жизнь мечтал жить в этом доме. Имя Рокоссовского вряд ли сыграло тогда решающую роль в заключении сделки», — замечает госпожа Могилатова.

С квартирами современных знаменитостей дела обстоят гораздо хуже. Прослойки современников, вызывающих восхищение, способные заставить переплачивать и охотиться за недвижимостью, пожалуй, не существует. Например, недавно была выставлена на продажу квартира одного актера, известного в том числе и по фильму «Жара». «Лот был куплен всего за 33 млн рублей (площадь квартиры составляла порядка 200 кв. м). Это ненамного выше рынка (средняя цена предложения на Тверской составляет около 25–27 млн рублей, без учета жилья по космическим ценам — 60–70 млн рублей), ажиотаж-

ного спроса на эту квартиру знаменитости не было», — рассказывает «Инком-Недвижимости». По другим данным, также долго продавалась квартира Никаса Сафронова. Несмотря на уникальный интерьер, необычные планировочные решения — например, все комнаты неправильной формы: либо трапециевидные, либо в форме параллелограмма с неровными углами больше или меньше 90 градусов, квартира была продана по заявленной цене только потому, что в придачу к объекту недвижимости прилагались еще несколько работ именитого художника.

Риэлторы утверждают, что одним из самых беспроигрышных вариантов на быструю продажу являются дома, где когда-то проживали представители древних дворянских родов, писатели и художники. Тут даже намек на близость к богеме может сработать. Так, в компании «НДВ-Недвижимость» рассказывают как моментально «ушла» квартира в сталинском доме, расположенном на Садовой-Спасской улице. Здание было возведено на месте дома, где родился русский поэт Михаил Лермонтов. «Этот факт стал ключевым в рекламе квартиры и отлично сработал», — говорит руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирнина.

Близость к телу
История недвижимости чаще всего смущает клиентов, которые увлекаются фэн-шуй. В соответствии с законами этой практики если делу у продавца квартиры обстоят не очень хорошо, то это означает, что жилье пропитано негативной энергетикой. И наоборот, купить квартиру у успешного собственника означает жить в «хороших» энергетических потоках. «Опираясь



«Дом композиторов» в Брюсовом переулке: соседство с деятелями культуры и Красной площадью

на эту теорию, относительно недавно пытались втридорога продать квартиру на Цветном бульваре, 20, в которой много лет назад жил еще начинающий бизнесмен Роман Абрамович. Но людей, настолько серьезно относящихся к аурам, потокам и фэн-шуй, единицы», — говорит Наталья Кац, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба».

К слову, квартира Абрамовича так и не была продана.

Правда, в последнее время аура и потоки приобрели несколько другое значение. Например, в элитном доме «Патриарх» на этапе строительства несколько квартир приобрели топ-менеджеры Сбербанка. «После этого появилось заметное количество других покупателей, которым надо было во что бы то ни стало приобрести жилье рядом — в итоге на этом этаже квартиры продавались на 10–15% дороже, чем на других», — рассказывает Алексей Сидоров. Известно, что пентхаусы на Остоженке предпочитают высокопоставленные чиновники. За возможность столкнуться в лифте, на-

пример, с Борисом Грызловым придется побороться, как и за соседство с крупными госчиновниками и бизнесменами в так называемом депутатском доме по адресу Улофа Пальме, 17. Хотя в этой борьбе всегда есть шанс попасться на крючок застройщика, который использует соседство с VIP-персоналом как маркетинговый ход. Кроме того, сами источники положительной энергии не всегда рады соседству. Так, есть пример, когда высокопоставленные жильцы одного из клубных домов в районе Арбата выкупили оставшиеся нераспроданными квартиры в доме, чтобы избежать незнакомых соседей.

Плохая карма

Несколько лет назад в рунете появился сайт «Расстрелянные в Москве» со списками репрессированных в 40-е годы прошлого века. Аудитории показался примечательным тот факт, что поиск жертв на ресурсе устроен

не по алфавиту, а по названию улицы, номеру дома и квартиры, где жили жертвы и куда больше никогда не вернулись.

Даже беглого взгляда хватает, чтобы понять, на любой элитный по нынешним понятиям адрес приходится ошутимое количество трагедий. Лихие 1990-е оставили на московской недвижимости не менее кровавый след. Убийства, как правило, происходили на подступах к жилью, то есть в припаркованных автомобилях и парадных домов. Эти тайны систематизированно хранят только правоохранительные органы. Риэлторы, само собой, сделали все возможное, чтобы не было даже прообраза базы данных «нехороших» квартир Москвы 1990-х и далее. «Рассказывать о домах с плохой кармой — все равно что рубить сук, на котором сидишь! Даже если в какой-то конкретной квартире и произошла нехорошая история — а, как нетрудно догадаться, нехороших криминальных историй в 1990-е было много, то это тщательным образом «стирается» из истории рынка элитной недвижимости», — рассказывает Карен Мелконян, директор компании EliteCenter.

Риэлторы в один голос заявляют, что в Москве нет такого понятия, как рынок квартир с темным прошлым. В сегменте эконом- и бизнес-классов это вопрос степени открытости участкового и соседей и, как следствие, получения значительной скидки, а в элитном сегменте любая история квартиры превращается в аттракцион с обратной целью — набить цену. Плохое прошлое и призраки бывших жильцов отпугивают покупателей значительно меньше, чем цена объекта. «Будем реалистами: если объекту недвижимости, скажем, более 100 лет, то в нем наверняка кто-то умер, и неоднократно. Никакого эффекта „плохой кармы“ не существует, но все наши клиенты — очень прагматичные люди и используют все возможные предлоги как повод для снижения цены в процессе переговоров», — рассказывает Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank. Во многом поэтому продавцы стараются не афишировать темное прошлое недвижимости.

Но самые серьезные проблемы возникают с квартирами,

Высотка на Котельнической набережной плотно заселена именитыми москвичами

где трагедия произошла совсем недавно. «Продавцы умоляют соседей держать язык за зубами, тщательно скрывая факт пожара или преступления. Ликвидности „трупных“ квартир еще ниже, а сроки экспозиции иногда составляют несколько лет», — рассказывает Даниил Раздольский, руководитель офиса «Артбатское» компании «Инком-Недвижимость». Никому из покупателей не хочется жить на месте преступления. Кроме того, квартиры с погибшими или убитыми жильцами могут быть отягощены юридически. «Если наследство не было оформлено, то в любой момент может появиться какой-нибудь дальний родственник, который абсолютно обоснованно предъявит свои права на квартиру», — напоминает господин Раздольский.

В отличие от США, где по закону риэлтор, если он знает о случаях насильственной смерти и прочих происшествиях, происшедших в продаваемом доме, не имеет права умолчать о них перед потенциальным покупателем, во всем остальном мире покупатель едва ли узнает правду по доброй воле продавца. Тем не менее, если речь идет о происшествии, произошедшем с очень известными людьми, риэлторы, как правило, не в состоянии скрыть факты. Так что продавцы поступают иначе: перед продажей такого жилья они просто выжидают, чтобы скандал забылся. Так, пентхаус миллиардера Эдмонда Сафры в Монако был в первый раз продан через десять лет после его загадочной смерти, в 2009 году.

«Причем покупателями этого пентхауса в обоих случаях были не жители Монако и не французы, а иностранцы, для которых история с убийством ничего не значит. Это очень состоятельные люди, для которых данная недвижимость всего лишь одна из многих в собственности», — говорит Наталья Кац, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба». Зачастую также поступают и московские риэлторы, руководствуясь принципом, что лучше дождаться покупателя с деньгами и без суеверий, чем сбывать объект по неликвидной цене.

Ольга Говердовская

4-комнатные квартиры по отличной цене

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. СОБСТВЕННОСТЬ. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ МЕТРЫ
В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

М Кунцевская

Е. Будановой 5
улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09

564 88 78

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Центр. Дешево

сектор рынка

Локейшн — главный фактор ценообразования для московских квартир, оставляющий далеко позади и количество квадратных метров, и их качество. Развалюхи возле Бульварного кольца зачастую дороже новых удобных домов у Третьего транспортного. Впрочем, и тут есть исключения: согласившись с определенными неудобствами, даже удачно расположенное жилье можно приобрести по сходной цене.

Малые формы

Самый очевидный способ купить квартиру подешевле — это, конечно, сэкономить на метрах. Но ужиматься можно только до определенного предела. Даже хрущевки и типовые блочные девятиэтажки, изредка встречающиеся в центре, — это сравнительно дорогое жилье. А по-настоящему малогабаритные квартиры в престижных районах Москвы наперечет.

Де-нибудь на «Преображенской площади» — пожалуй, там строили целые дома так называемого гостиничного типа с кухнями-нишами для одиноких и малосемейных. Но центр это массовое поветрие миновало. Все здешние малогабаритки индивидуальные, со своей историей. Например, в знаменитом доме Нирнзее в Большом Песниковском переулке помимо полноценных квартир есть «однушки» для холостяков площадью 30 кв. м, «двушки» на 34,5 кв. м и 55-метровые «трешки». В основном же сверхмалые площади в исторической части города — это либо результат дробления больших до-революционных квартир, либо эксперименты первых пятилеток, либо бывшие дворнические и подсобки.

«Малогабаритная квартира стоит априори меньше, чем полноценное жилье, не только ввиду своих небольших размеров, но и из-за крайне неком-

фортных условий для жизни», — констатирует Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». — Кухня в таких квартирах обычно бывает около 3 кв. м, в большинстве случаев отсутствует полноценная ванная.

В качестве примера Дмитрий Таганов приводит малогабаритную «двушку» на Трубной улице. Цена этой квартирки площадью всего 35 кв. м — 8 млн рублей. Для сравнения: стоимость нормальной двухкомнатной квартиры в районе Цветного бульвара (начиная метров с 50) составляет порядка 12–13 млн рублей. Еще один вариант маленькой «двушки» можно найти на Большой Якиманке: за 37 кв. м жилплощади хозяева просят 10,5 млн рублей. В норме двухкомнатная квартира в этом районе обойдется на 1–1,5 млн рублей дороже.

«Еще один пример — малогабаритная квартира площадью 26 кв. м в историческом центре на Волхонке, — продолжает Дмитрий Таганов. — Стоит она, конечно, недешево — 8,5 млн рублей, но не таких баснословных денег, как полноценное жилье в этом же районе.

Причем если судить только по расположению, то лучшего варианта просто не может быть. Ведь от этого кирпичного дома 1886 года постройки ровно 200 м по прямой до кремлевской стены.



Вид на храм Христа Спасителя испускает такие недостатки квартиры, как малый метраж или юридическая нечистота. При соответствующем дисконте, естественно фото ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Проблемная квартира

Домик на Волхонке вообще богат на выгодные предложения. В нем же оказалась выставлена на продажу 80-метровая двухуровневая «двушка» всего за 14 млн рублей. Это притом, что аналогичные по площади квартиры на «Кропотинской» начинаются с 20 млн рублей. А в такой непосредственной близости от Кремля — так и вовсе с 30 млн.

Некоторые недостатки были честно указаны в объявлении: совмещенный санузел, отсутствие лифта и балкона. Но это, конечно, не повод для такой скидки.

«В квартире не узаконена перепланировка, — честно указала на главный подводный камень представительница продавца. — По документам квартира одноуровневая, площадью 43 кв. м. Были прирезаны еще 17 квадратов снизу плюс чердак. При этом соседи написали записки, что возражений не имеют, и получили за это деньги. Но чтобы все узаконить, нужны дополнительные затраты, которых у хозяев нет».

В общем, риск для покупателя велик. Точно так же, как и выгода в случае удачи. Так примерно обрисовывает-

ся вторая группа дешевых предложений в престижных местах — квартиры с юридическими проблемами.

Непригодные для жизни

«Надежный способ купить недорогую квартиру в центре — найти жилье, требующее ремонта, — уверен коммерческий директор Tecta Group Роман Семчишин. — Например, в начале Дубининской улицы однокомнатная квартира предлагалась за 6,4 млн рублей при стоимости аналогичных вариантов в соседних домах от 7,3 млн. В основном это квартиры, доставшиеся по завещанию. Если у наследников есть свое жилье, то они иногда предпочитают сразу получить живые деньги, а не возиться с ремонтом. Поэтому такие квартиры не являются частью цепочки альтернативных сделок, а выставляются с дисконтом на прямую продажу».

Хотя Дубининская улица и находится в ЦАО, назвать ее уж очень престижным районом нельзя. Чего не скажешь о Тверской. Там уж, казалось бы, прямой смысл вложиться в ремонт и продавать по настоящей цене. Но в районе Тверской примеров скидки за непригодное для нормальной жизни состояние хватает. Возьмем, скажем, старенький трехэтажный домик в Малом Палашевском переулке. «Однушка», 41 кв. м, на третьем этаже продается за 9 млн рублей. И продавец объясняет дисконт просто: с 1930 года ремонта там ни разу не было.

Иногда совпадают сразу несколько снижающих цену факторов. Так, за рекордную для центра столицы цену в 4 млн рублей была выставлена на продажу «однушка» во 2-м Красногвардейском проезде. Если учесть, что эта пятиэтажка расположена на первой линии домов от «Москва-Сити», это особенно странно — место-то престижное. Почему же так дешево? Тут и маленькая площадь в 30,6 кв. м свою роль сыграла, и стройплощадка с неясной судьбой (бывшая башня «Рос-

сия») под окнами, и необходимость серьезного ремонта в квартире.

«Там очень плохое состояние, — объяснили цену в размещенном объявлении о продаже агентстве ООО «Центр недвижимости». — Правда, квартира временно снята с продажи, поскольку собственник засомневался, продавать ее или нет».

Еще один пример множественных недостатков и их влияния на цену — «однушка» в параллельном Арбату переулке Сивцев Вражек. Стоит она всего 7,1 млн рублей, что для арбатских переулков совершенно немыслимо, причем собственники указали в объявлении, что готовы торговаться дальше.

Дом, где она расположена, — чистой воды конструктивистский эксперимент. Тут и форма здания весьма необычная, и ванны комнаты с окнами на улицу, и эта вот выставленная на продажу квартира в 30 кв. м без душа и ванной, видимо, бывшая подсобка. Несмотря на то что все сантехническое оборудование ограничивается унитазом и раковиной, прошлый хозяин там как-то жил. Но покупателю все-таки придется решать вопрос с мыльем. И вряд ли вариант, который предложил мне риэлтор, — поставить душевую кабину вместо кухонной раковины — можно рассматривать всерьез. Из других снижающих цену факторов — потребность в ремонте и первый этаж.

Скидка за срочность

«С дисконтом, достигающим 20–25%, можно приобрести престижную квартиру у собственника, который срочно продает недвижимость по личным обстоятельствам», — рассказывает Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty.

Тут, правда, надо, что называется, ловить момент и держать деньги наготове, чтобы не упустить выгодный вариант. Например, «однушка» на «Третьяков-

ской» в Монетчиковском переулке была выставлена на продажу за 6,7 млн рублей. Хозяину срочно требовались деньги. Но найдя какой-то другой выход из сложной финансовой ситуации, собственник раздумал продавать. По крайней мере, так мне объяснили, когда я позвонил по еще, казалось бы, совсем свежему объявлению.

«Бывают случаи, когда человек по работе вынужден переехать в другой город и выставляет свою недвижимость на продажу со скидкой, чтобы сократить сроки экспозиции», — объясняет Дмитрий Таганов из «Инкома».

Одним таким примером я столкнулся на «Китай-городе» в Малом Ивановском переулке. Трехкомнатная квартира общей площадью 73,4 кв. м в кирпичном доореволюционном доме продавалась всего за 13 млн рублей. Правда, когда я позвонил по объявлению, риэлтор из агентства ИМПРАЛ вынужден был извиниться за изменение условий.

«Хозяева срочно продают квартиру, потому что уезжают за рубеж, — объяснила женщина. — Там они покупают новое жилье. Им нужно ровно \$450 тыс., иначе они не вписываются. В результате собственники вынуждены были привязать цену к курсу доллара. Поэтому она выросла почти до 14 млн рублей».

Аренда

С арендными квартирами дешевых вариантов в хороших местах и того меньше. Если исключить случаи, когда жилье сдают родственникам и знакомым (что к рынку аренды, по сути, не имеет), то остаются ровно две ситуации, в которых удачно расположенное жилье можно снять со скидкой. Либо когда квартира или весь дом пребывают в очень плохом состоянии, либо когда жилище сдается на небольшой срок.

Пожалуй, самым ярким примером первого случая мо-

жет служить знаменитый дом Наркомфина на Новинском бульваре.

«Возможность проживания в этом уникальном, охраняемом ЮНЕСКО памятнике архитектуры XX века обойдется недорого — от 20 тыс. рублей за квартиру в месяц, — рассказывает Гульнара Рахмангулова, заместитель директора департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet. — На сегодняшний день дом занимает одно из первых мест в списке „100 главных зданий мира, которым грозит уничтожение“, составленном World Monuments Fund. Действительно, за все время своего существования он ни разу не подвергался серьезной реставрации. Впрочем, внутри дом Наркомфина крепче, чем кажется снаружи. Около половины квартир еще функционируют как жилье или мастерские художников».

Проиллюстрировать ситуацию с краткосрочной арендой можно на примере квартиры на Садовой-Косинской улице недалеко от метро «Новокосинская». «Двушка» с одной 25-метровой комнатой и другой, запертой на ключ, готовилась к продаже и сдавалась ровно на три месяца. Короткий срок и прочие неудобства (отсутствия стиральной машины, например) с лихвой компенсировались ценой — всего 15 тыс. рублей в месяц. Я позвонил сдававшей эту квартиру Елене в первый же день показа, чтобы уточнить условия. Риэлтор ответила, что у подъезда уже скопилось пять желающих просматривать претендентов и до меня очередь, скорее всего, не дойдет.

Несомненно, на момент выхода номера эта квартира будет сдана. Впрочем, то же самое можно с большой долей уверенности говорить и о других примерах из этого материала. Такая уж особенность дешевых квартир в престижных местах Москвы — подолгу на рынке они не задерживаются.

Никита Аронов

СТРОГИНСКИЙ
МИНИПОЛИС

755-88-55

city-xxi.ru

СИТИ XXI ВЕК



ЗДЕСЬ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ

Миниполис Строгинский – это богатая социальная, спортивная и образовательная инфраструктура для полноценной комфортной жизни, всестороннего развития, ведения собственного бизнеса и позитивного общения. В состав Миниполиса входят 4 жилых комплекса: «Янтарный Город», «Лазурный Блюз», «Альбатрос», «Подсолнухи».



экологически чистый район



охраняемая благоустроенная территория



стадион, Ледовый дворец и городские ДЮСШ



Московский государственный институт электроники и математики



детские площадки, театр, развивающий центр



подземный паркинг

ЗАО «Сити-XXI век», пр-т Мира, 95, стр.3

СИТИ XXI ВЕК

755-88-55 www.city-xxi.ru

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.city-xxi.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Высшая мерка

РЕВИЗИЯ

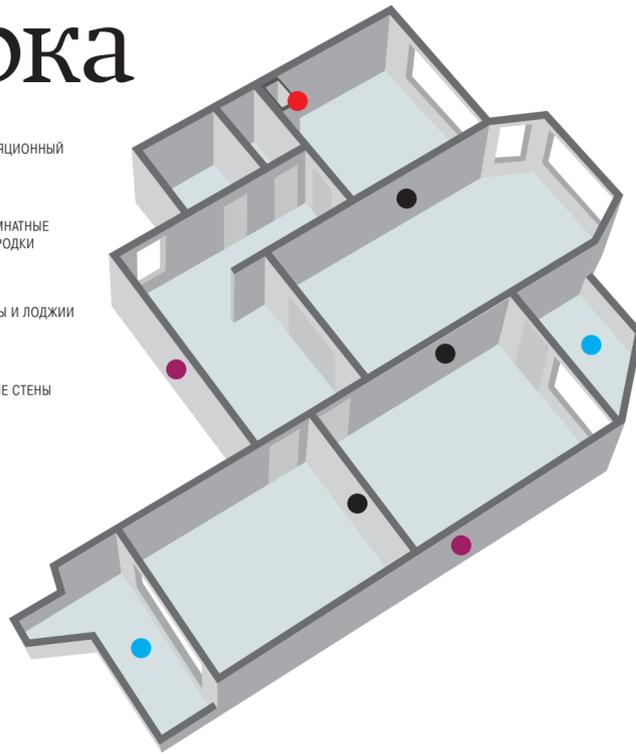
Простая задача из области геометрии — правильно измерить площадь квартир — застройщикам зачастую не по зубам. Финальные габариты жилья в новостройках с переменным успехом оказываются то больше, то меньше заявленных. Какая сторона должна нести финансовую ответственность за неточность измерений и вообще обязана ли она ее нести, зависит от того, как именно составлен договор с покупателем.

Двухметровый спор
Летом в одном из судов рассматривался иск к компании-застройщику. Суть требований была такова. Истица заключила с застройщиком договор об участии в долевом строительстве. Согласно ему, компания обязалась передать покупателю в собственность квартиру проектной площадью 42,1 кв. м, а покупательница, в свою очередь, должна была своевременно оплатить недвижимость исходя из цены квадратного метра, зафиксированной на момент подписания договора. Свою часть обязательств истица выполнила в полном объеме, однако после обмеров БТИ фактическая площадь квартиры оказалась меньше на 2,1 кв. м. У покупательницы не было никаких сомнений, что ей обязаны финансово компенсировать избыточно оплаченные метры. Мотивируя свои искисковые требования, она ссылалась на пункт договора об участии в долевом строительстве, где говорилось, что окончательные взаиморасчеты между застройщиком и дольщиком производятся после фактического обмера площади квартиры органами государственной инвентаризации и при отклонении фактической площади от проектной либо дольщик производит доплату, либо, напротив, застройщик

возвращает дольщику избыточные средства. В данном случае, по мнению истицы, платить должен был застройщик. Казалось бы, результат судебного процесса был предопределен. Однако на практике все сложилось иначе: ответчик явился в суд не с пустыми руками. Он пояснил, что в проектной площади квартиры учитывались габариты лоджии с понижающим коэффициентом 0,5. При этом в техническом паспорте построенной квартиры, на который ссылалась истица, эти помещения не фигурируют. Если же сделать дополнительные расчеты с учетом половины площади лоджии (то есть с примененным для вычисления проектной площади коэффициентом 0,5), окажется, что реальная площадь квартиры не только не уменьшилась, а, напротив, увеличилась на 2,15 кв. м. Исходя из этих измерений, застройщик предъявлял встречный иск, потребовав с истицы доплаты за лишние метры, мотивируя его тем же самым пунктом заключенного с покупателем договора. В итоге суд выиграл застройщик.

Игра по понятиям
Путаница в системах учета площадей — давняя проблема рынка недвижимости. Покупателям более известна норма, указан-

- ВЕНТИЛЯЦИОННЫЙ КОРОБ
- МЕЖКОМНАТНЫЕ ПЕРЕГОРОДКИ
- БАЛКОНЫ И ЛОДЖИИ
- НЕСУЩИЕ СТЕНЫ



ная в статье 15 Жилищного кодекса РФ, вступившего в силу в 2005 году. Там прописано, что «общая площадь жилого помещения состоит из суммы площади всех частей такого помещения, включая площадь помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения граждан бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в жилом помещении, за исключением балконов, лоджий, веранд и террас». Этим же документом пользуются и органы государственной инвентаризации, выдавая технические паспорта квартир.

Однако существует целая группа иных документов, которые применяют строители и проектировщики. Например, СНиП 31-01-2003 о жилых многоквартирных зданиях ссылается на «Инструкцию о проведении учета жилищного фонда в Российской Федерации»

от 4 сентября 2000 года. А там говорится, что «общая площадь квартиры определяется как сумма площадей ее помещений, встроенных шкафов, а также площадей лоджий, балконов, веранд, террас и холодных кладовых, подсчитываемых со следующими понижающими коэффициентами: для лоджий — 0,5, для балконов и террас — 0,3, для веранд и холодных кладовых — 1,0».

На первый взгляд документы противоречат друг другу. А значит, как это заведено в юриспруденции, справедливым должен оказаться более «свежий» документ, то есть Жилищный кодекс с изложенным в нем подходом к измерению площадей. Однако если присмотреться внимательнее, замечаешь, что в Жилищном кодексе говорится об «общей площади жилого помещения», а в инструкции и СНиПе фигурирует «общая площадь квартиры». Понятия, конечно,

похожие, а для непрофессионала — и вовсе идентичные, однако с юридической точки зрения совершенно разные. Поэтому покупателю заранее нужно внимательно изучить договор и понять, о чем в нем идет речь — о жилом помещении или все-таки квартире.

Квартира с иллюзиями
Одними балконами и лоджиями измерительные казусы не ограничиваются. В зоне риска находятся все квартиры так называемой свободной планировки, когда жилье передается покупателю фактически как единое открытое пространство. Такие квартиры доминируют практически во всех монолитных новостройках уже более десятилетия, однако юридически понятие «квартира свободной планировки» до сих пор никак не зафиксировано. Как поясняют во ФГУП «Ростехинвентаризация — Федеральное БТИ», квар-

Причины отличий проектной площади квартиры (указываемой в договорах участия и долевом строительстве и иных договорах, которые заключаются с покупателями квартир в новостройках) от фактической, получаемой после замеров БТИ

	Несущие стены	Межкомнатные перегородки	Балконы и лоджии	Вентиляционный короб
Монолитный дом	Учитывается приблизительное расположение стен, в процессе строительства возможно их небольшое смещение, в результате чего может произойти изменение площади квартиры в пределах 1 кв. м на каждые 30 кв. м площади	В проектной площади квартир со свободной планировкой не учитываются	Указывается либо реальная полная площадь, либо площадь с понижающим коэффициентом 0,5 (для лоджий) и 0,3 (для балконов)	Указываются примерные размеры, так как толщина обшивки короба может быть разной
Панельный дом	Расположение и толщина всегда изначально жестко заданы, поскольку это индустриальный тип домостроения	Измерения всегда ведутся с учетом расположения и толщины перегородок, вне зависимости от их реального наличия	В измерениях не участвуют	Измерения ведут четко по периметру
Обмеры БТИ	Измерения ведут четко по периметру	Измерения всегда ведутся с учетом расположения и толщины перегородок, вне зависимости от их реального наличия	В измерениях не участвуют	Измерения ведут четко по периметру

тира свободной планировки считается частью объекта незавершенного строительства. Действующее законодательство не допускает оформления технического и кадастрового паспортов на такую квартиру.

Однако тут есть свои нюансы. Как пространство без внутренних перегородок может выглядеть два принципиально разных продукта. Первый — это «квартира свободной планировки», что с точки зрения БТИ трактуется как «однокомнатная квартира», даже если в ней столько квадратных метров. Общая площадь такой квартиры может отличаться от проектной лишь в том случае, если изменится расположение внешних стен. В последующем, когда покупатель самостоятельно будет дробить квартиру на комнаты и итоговый вариант согласовывать с БТИ, общая площадь, конечно же, уменьшится — за счет толщины стен. Однако застройщик компенсировать эти изменения однозначно не будет, поскольку сам к ним не причастен.

Второй внешне похожий продукт — «квартира в проектной планировке». По сути, это те же внешние стены, дополнительные иллюзией межкомнатных перегородок, выложенных слоем в «полкирпича». Однако эти иллюзии жестко зафиксированы на бумаге в виде проекта планировки, они же учитываются в БТИ как законченная планировка. К слову, исполненная в проекте толщина иллюзорных стен вовсе не обязана соответствовать габаритам кирпича (в некоторых строительных нормах, например, в качестве минимально допустимой нормы указывается значение в 10 см). Если же в последующем на практике ее уменьшить, то площадь квартиры увеличится. Доплачивать застройщику за лишние

метры не придется, зато возникнет необходимость узаконить изменения планировки.

Плавающие стены
Если отличия в площади квартир связаны не с измерительными казусами, а с реальным изменением габаритов, разгадку следует искать в применении строителями иных конструктивных решений, чем те, что были заложены в первоначальном проекте. Как объясняет генеральный директор проектной компании «Истокстрой» Андрей Безруков, понятие «проектная площадь», которая обычно встречается в договорах, может совпадать с теми значениями, которые заложены в первоначальном проекте. Однако сам такой проект носит лишь промежуточный характер. Специально для нужд строителей на его основе разрабатывается рабочая документация, причем в процессе ее разработки проект может быть оптимизирован, в него могут быть внесены иные инженерные решения, конструктив здания усилен из-за специфики геологии строительной площадки, одни строительные материалы изменены на другие. Положение несущих конструкций может быть несколько изменено, внешние габариты здания подкорректированы. И предвидеть эти изменения заранее, на самых ранних этапах строительства практически нереально даже в индустриальных панельных домах, не говоря уже о монолитных. Как следствие, автоматически изменяются и реальные габариты квартир. Как в большую, так и в меньшую сторону.

Покупатели ЖК «Скай форт», где квартиры строятся без межкомнатных перегородок, заранее готовятся к любым поворотам сюжета и развлекаются тем,

что время от времени самостоятельно измеряют свои квартиры (комплекс уже фактически достроен). Результаты их пока не радуют: почти во всех случаях получается «перебор» на 2–10 кв. м, что может вылиться в серьезную доплату. Впрочем, итоговые обмеры БТИ, где будут учтены и «проектные» межкомнатные перегородки, и «проектный» вентиляционный короб, еще не готовы, поэтому о точности измерений и подсчетах потенциальной доплаты речи пока не идет. Но на всякий случай будущие жильцы дома обсуждают возможность коллективного похода в суд — «лишние» 0,5–1 млн руб., которые, согласно условиям договора, возможно, предстоит в пятидневный срок перевести на счет продавца, есть не у всех.

А вот противоположный пример — построенный в московском районе Раменки ЖК «Мичуринский», где итоговая площадь практически всех квартир сократилась на 4–7 кв. м. «В денежном выражении эта разница выливается в 500–800 тыс. руб.», рассказывает представитель инициативной группы собственников дома Александр Уваров. — Однако никакой финансовой компенсации мы получить не сможем: договоры были составлены так, что цены квартир являются неизменными и не подлежат корректировке ни при каких условиях. Проект дела аффилированный с застройщиком институтом, и мы предлагаем, что на момент продажи заранее было известно, что площади по результатам обмера БТИ будут заметно меньше расчетной площади по договорам продажи квартир. Мы пытаемся это доказать, хотя сделать это будет нелегко».

Наталья Павлова-Каткова

НОВЫЕ КВАРТИРЫ

СКОРО В ПРОДАЖЕ

ДОМ С ДАНО

АКЦИЯ 5:5:5
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО

DOMINION
ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
м. Университет

- Собственность за 14 дней
- Особые условия по машиноместам
- Охраняемая территория 8 га
- Нежилые помещения (аренда, продажа)

ИНТЕКО

232-08-08
www.kvartal-dominion.ru

МАГИСТРАТ
П. Д. Д. И. К. Ж. М. О. Б. Т. С.
УСЛУГИ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ
ДЕЛОМ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Срок действия акции с 01 по 31 октября 2011 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

Город-сад в центре Москвы

Элитный жилой комплекс «Садовые Кварталы» на Фрунзенской создан для истинных ценителей комфорта. Здесь образуется уникальная среда, объединяющая жилые кварталы, деловой центр, бульвары и парки — одним словом, все, что нужно для полноценной и удобной жизни. «Садовые Кварталы» — настоящий город будущего в центре Москвы, вам непременно захочется в нем жить, работать и растить детей.

Элитные квартиры ■ от 80 до 500 м²
роскошные сады и парки ■ от 6 га

садовые кварталы

755 88 87 www.sadkvartal.ru
Проектная декларация на сайте

Застройщик: ОАО «Садовые Кварталы».

РЕКЛАМА

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

Немного солнца для горячей воды

альтернативная энергия

Запасы самых распространенных энергетических ресурсов, таких как нефть, газ, уголь, недолговечны, и некоторые страны занимаются развитием альтернативных источников энергии, в частности солнечной. В России интерес к этому меньше, но все же он есть и растет. В этом материале мы попытались разобраться, что такое солнечные батареи. Как они устроены. И насколько выгодно их использование в разных регионах России.

Батареи и коллекторы

В Европе, в основном из-за политики Евросоюза, использование солнечной энергии является очень распространенным. Безусловный лидер — Германия, где больше развиты программы стимулирования тех, кто использует энергию из альтернативных источников. Например, использование солнечных батарей — это некий инвестиционный фонд, в который люди вкладываются, дабы дальше продавать энергию в общую сеть. То есть если гражданин Германии покупает и устанавливает солнечные батареи, государство выдает ему энергетический паспорт дома, и, пока система функционирует, выплачивает определенную денежную компенсацию. В нашей стране подобных программ стимулирования нет и поэтому достижения в этой области минимальны, хотя небольшое количество солнечных энергосистем все же создано и работает.

Так что же такое солнечные батареи? Необходимо уточнить, что существуют солнечные батареи и солнечные коллекторы. Принципиальное их различие в том, что солнечные батареи производят электрическую энергию, а солнечные коллекторы — тепло для нагрева воды, которая может использоваться для горячего водоснабжения и отопления. Солнечные батареи производят электроэнергию в основном днем, когда использовать произведенное электричество чаще всего на работе. В Европе есть возможность сбрасывать электрическую энергию в общую сеть днем для обеспечения работы, например, офисных зданий, а вечером, наоборот, брать из сети. В России такая инфраструктура отсутствует, поэтому применение солнечных батарей будет малоэффективным. Единственный выход — аккумулировать произведенное электричество, но аккумуляторы дороги и недолговечны, а кроме того, совершенно неэкологичны при производстве и утилизации.

В случае с солнечными коллекторами ситуация совершенно иная, так как аккумулятировать горячую воду можно в теплоизолированном баке большой емкости. Вода подогревается в течение дня и может быть использована в вечернее и утреннее время, когда она наиболее востребована жителями, а отапливаться дом может круглосуточно.

Например, в проекте «Активный дом» в поселке «Западная долина» применены как солнечные батареи, так и солнечные коллекторы. Солнечные батареи используются ограниченно и установлены вертикально в фасаде, так как не имеют реверса (то есть теплоносителя, который протаивает снег). Солнечные коллекторы вмонтированы в кровлю, они имеют реверс, и снег не является помехой их работе.

Как устроены

Солнечные батареи работают за счет фотоэлектрического преобразования: полупроводниковые устройства прямо преобразуют солнечную энергию в постоянный электрический ток. Солнечные коллекторы производят нагрев теплоносителя (незамораживающей жидкости), которая нагревает воду в системе отопления и горячего водоснабжения.

В проекте «Активный дом» солнечные коллекторы обеспечивают 70% годовой потребности в горячей водоснабжении и до 10% годовой потребности в отоплении. Солнечные батареи производят электроэнергию, необходимую для частичной компенсации затрат электричества на работу инженерных систем (например, насосов).

Все системы солнечных батарей и коллекторов работают при температуре окружающего воздуха от -40°C до +50°C. Это означает, что они могут быть использованы практически в любой точке земного шара. Они не боятся ни суровых морозов, ни влажных тропиков. Однако, по утверждению



В нашем климате солнечные батареи (на фото — в центральной части дома) устанавливают вертикально, чтобы на них не скапливался снег
ФОТО НАТАЛИИ МЯСОВОЙ

Бориса Эйдельмана, вице-директора компании «Телеком-СТВ», есть некоторые ограничения для их использования. Так, стандартные солнечные батареи в алюминиевом профиле боятся морской воды. Электрокоррозия за пару лет съест алюминиевый каркас, и модуль может рассыпаться. Для применения в районах с солевым туманом и на морских судах используют рамы из углекислого пластика. Еще одним ограничением, по мнению Олега Паниткова, директора по развитию компании VELUX, является то, что солнечные батареи не имеют системы реверса для протаивания снега. Поэтому их приходится устанавливать вертикально. Солнечные коллекторы могут быть вмонтированы на наклонную кровлю, так как имеют систему реверса.

Где купить

В России солнечные батареи и солнечные коллекторы можно купить только в специализированных компаниях-производителях или интернет-магазинах. Такая практика существует во многих странах. Есть еще специализированные центры энергосбережения. Кстати, нельзя забывать о том, что автономная солнечная электростанция — это не только солнечные батареи. Для накопления выработанной электроэнергии

нужны еще аккумуляторы (в том случае, если батареи не подключены непосредственно к электросети), контроллеры заряда аккумуляторов, защитные реле. Если же нужно получить не постоянный ток, а переменный, необходимо еще установить преобразователь (инвертор).

Солнечные батареи и солнечные коллекторы в России производит ЗАО «Телеком-СТВ» (Москва, Зеленоград), ООО «Фирма „Солнечный ветер“» (Краснодар), РЗМКИ (Рязань), НПО «Квант» (Москва), ООО «Дагкремний» (Махачкала, Республика Дагестан), НПО машиностроения. Все остальные, объявляющие себя производителями, на самом деле заказывают сборку батарей и коллекторов в вышеуказанных компаниях.

В следующем году будет запущено массовое производство тонкопленочных солнечных батарей на предприятии «Хевел» в Новочебоксарске.

Цена на солнечные батареи сильно зависит от мировых цен на материалы и готовые изделия. Она постоянно снижается. Так, в начале 2011 года цена за 1 Вт мощности солнечной батареи составляла около 130 рублей (включая НДС), а сейчас — 80. Следует сразу оговориться, что цена для модулей большой мощности (более 200 Вт) ниже при оптовых закупках. Так, зарубежные компании готовы отгружать модули такой мощности при покупке контейнера по цене \$1,1–1,3/Вт. По мнению Бориса Эйдельмана, это демпинговые цены, связанные с перепроизводством данного вида товара

в 2011 году, и в следующем году следует ожидать некоторого повышения цен. Тем не менее цены на солнечные модули уже не вернутся на уровень выше \$1,6/Вт при оптовых закупках.

Для модулей меньшей мощности цены другие: цена 1 Вт может быть выше в два-три раза.

Существуют еще модули специального назначения (складные, переносные, морского исполнения, гибкие, специальной формы и т. п.). Они существенно дороже.

Стоимость установки системы солнечных батарей у разных компаний неодинакова. В среднем установка мощностью 5 кВт вместе с монтажом обходится в 600 тыс. рублей.

Если говорить о солнечных коллекторах, то пока все цены рассчитываются под заказ, в зависимости от способа установки, объема бака и т. п. Например, в проекте «Активный дом» коллекторы стоили около 3 тыс. рублей за 1 кв. м.

Расчет площади

Точный расчет солнечной электростанции должны делать специалисты, однако приблизительный можно выполнить по схеме. Расчет начинается с определения количества потребляемой электроэнергии (кВт•ч/сут.). Необходимо знать среднегодовую солнечную инсоляцию в регионе установки солнечной электростанции. Например, в Москве она составляет 3,2 часа полного солнца с суток, в Краснодаре и Сочи — 3,9, в Санкт-Петербурге — 2,7.

Разделив потребляемую за сутки электроэнергию на среднесуточное количество полных солнечных часов, можно получить необходимую мощность солнечной электростанции. Поскольку она состоит из отдельных модулей определенной мощности, то, разделив общую мощность на мощность одного солнечного модуля, можно получить их количество и тем самым определить необходимую площадь рабочей поверхности системы. Гробо говоря, каждый квадратный метр площади рабочей поверхности может обеспечить 130–140 Вт установленной мощности. По расчетам специалистов Ассоциации солнечной энергетики России, для монтируемой на крыше установки мощностью 5 кВт требуется площадь 50 кв. м. Что касается солнечных коллекторов, то для обеспечения горячей водой семьи из четырех человек, достаточно 5–7 кв. м коллекторов в условиях Москвы и Подмосковья при их ориентации на юго-юго-запад. Для отопления необходимо проводить теплотехнический расчет.

Выгодно ли использовать

Солнечная электроэнергия пока в полтора раза дороже традиционной, стоимость ее так быстро снижается, что паритета цен можно ожидать уже в 2014–2015 годах, в том числе и в России. Конечно, чем южнее место установки, тем выгоднее использование солнечных батарей и коллекторов.

По наблюдениям Бориса Эйдельмана, часто при сравнении стоимости солнечной энергии и традиционной берут в расчет только тариф и забывают о стоимости подключения, отчуждения земли под линию, согласования проекта и многое другое. Если же тщательно все рассчитать, то уже сейчас стоимость установки практически равна, но при этом солнечная электростанция будет снабжать потребителя электричеством по крайней мере 20 лет, не требуя почти никаких дополнительных расходов.

По мнению Олега Паниткова, в нашей стране эффективно использовать в частных домах именно солнечные коллекторы, а не солнечные батареи. Экономически обоснованным сегодня является использование солнечных коллекторов в Центральной России и на Северо-западе, в случае если здание не подключено к газу. Однако с учетом роста стоимости газа и мер по стимулированию использования альтернативных источников энергии скоро такие системы могут стать выгодными даже в газифицированных районах. Например, в «Активном доме» площадью 230 кв. м расчетные затраты на отопление и горячее водоснабжение составляют всего 12 тыс. рублей в год. Эта цифра впечатляет даже владельцев квартир, не говоря уже о владельцах домов.

Наличие спроса на солнечные батареи и солнечные коллекторы объясняется потребностью жителей в электро- и теплоснабжении там, где нет возможности подключиться к общим сетям или же подключение стоит слишком дорого. В таком случае автономные установки являются оптимальным вариантом. В Москве и области, а также Санкт-Петербурге срок окупаемости систем составляет около 10–11 лет при сроке эксплуатации системы 25 лет. 95% проданных и действующих систем приходится на домохозяйства.

Использование солнечной энергии в России будет расширяться в соответствии с мировой тенденцией. В европейских странах оно стимулируется на государственном уровне. В России, где чрезвычайно сильно влияние естественных монополий, постепенный переход к использованию альтернативных источников энергии будет не столь быстрым, но он неизбежен.

Наталья Мясоедова



ДАЧИ • НОНКА

загородный комплекс в истринской долине









Поселок «ДАЧИ НОНКА» в Истринской долине

Коттеджный посёлок расположен в 45 км от МКАД в экологически чистом Истринском районе, неподалёку от реки Истра и в 2 км от Истринского водохранилища. К посёлку можно подъехать по Новорижскому, Пятницкому или Волоколамскому шоссе.

Для строительства выбрана уникальная территория — лес с вековыми соснами, а сам участок располагается на южном склоне холма с интенсивным рельефом. В ближайшее время здесь возведут 19 частных домов на участках от 20 до 49 соток.



WWW.DACHI-HONKA.RU
780-88-01

Реклама

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Зарыть деньги в землю

Безопасность

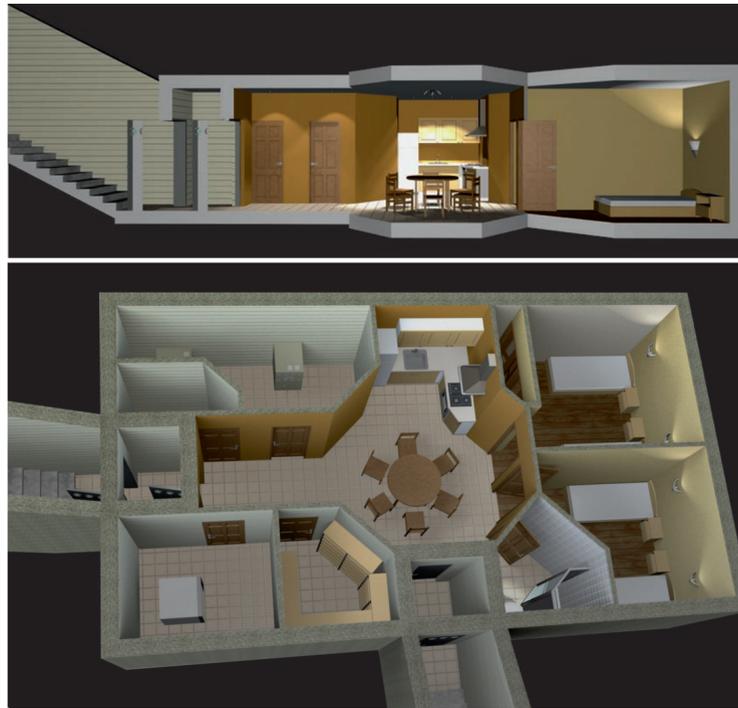
Мода на частные бункеры появилась в России несколько лет назад, получив из-за своей сложности и дороговизны объяснимо узкую географию — Рублево-Успенское и Новорижское шоссе. Сегодня интерес к домашним бомбоубежищам проявляют и люди со средним достатком, руководствуясь при этом самыми разными побуждениями — от желания быть оригинальным до составления плана спасения на случай ядерной войны.

Дом с запасом

Москвич Андрей К. задумался о строительстве собственного бункера два года назад, когда приобрел дом в небольшом дачном поселке в 80 км от столицы. «Сам дом, которому, к слову, больше 15 лет, ничем особенным не примечателен, кроме одного: под ним вырыт глубокий подвал площадью более 60 кв. м с почти трехметровым потолком. Зачем он понадобился предыдущему хозяину, мне неизвестно, но не использовать этот «запас» было бы глупо», — признается Андрей. Идея оборудовать домашнее бомбоубежище возникла сама собой. Стоять перед выбором, кому доверить эту задачу, тоже не пришлось: строительством бункеров для частных клиентов в Москве сегодня занимается только одна компания — «Спецгеопроект».

«Я предложил своему другу вместе вложиться в этот проект. Он согласился, и в результате все остались в выигрыше. Переоборудовать мой подвал в бомбоубежище стоило порядка 1 млн рублей, так что на каждого получилось менее 500 тыс., что вполне бюджетно для такого объекта. Существенная экономия получилась за счет того,

что база для бункера уже была, оставалось лишь оснастить подвал всем необходимым. Мы не стали делать два выхода, как в настоящем бомбоубежище, в остальном же все законы жанра соблюдены: гермолюк, несколько фильтров, дизельный и бензогенератор, автономная система питания, электроника, реагирующая на любые изменения во внешней среде. Кроме того, у нас там, как и положено, хранятся запасы воды и продуктов, которых хватит минимум на три месяца. Все строительные работы, включая проектирование и проведение коммуникаций, были выполнены меньше чем за месяц. Впервые использовать бункер по прямому назначению нам пришлось несколько лет назад, когда Москву и Подмосковье накрыло пеленой дыма и смога. Тогда даже в помещениях с кондиционерами было тяжело дышать, дым проник буквально во все щели. Мы вместе с семьями провели под землей трое суток, не чувствуя ни жары, ни жары, в абсолютно комфортных условиях. Переоценить это невозможно, особенно когда у тебя проблемы со здоровьем или в семье есть маленькие дети».



В таком бункере площадью 70 кв. м может укрыться от любого бедствия до 10 человек. Фото: А. К.

К профессиональным «выживальщикам», маниакально одержимым идеей спасения от глобальных катастроф, Андрей себя не относит, отмечая, что единственная цель его бункера — создать безопасное пространство для себя и близких «на всякий случай».

А пока что там разместились домашний кинотеатр и зона для отдыха. «За сохранность техники и других ценных вещей я не беспокоюсь: гермолюк невозможно ни взломать, ни отравить газом, ни даже взорвать. А постоянно поддерживаемая влажность и вентиляция позволяют хранить в нашем убежище все что угодно».

Спрос против предложения

Данила Андреев объясняет в градостроительном кодексе вообще не существует понятия «частное убежище», в отличие от коллективных защитных сооружений гражданской обороны, строительство которых — поле ответственности государства. Именно поэтому с юридической точки зрения оборудо-

вание такого объекта на дачном участке не требует никаких дополнительных согласований. По сути, человек, решивший обзавестись бункером, оборудует подвал, установка систем вентиляции или генераторов в котором никем и ничем не регламентируется. Масштаб и сложность проекта определяется только бюджетом и «набором страхов» заказчика. «Самый скромный бункер у нас стоит менее 4 млн рублей. Хотя к нам обращаются клиенты и с бюджетом в 500 тыс. Даже за эти деньги можно что-то построить, конечно, при наличии какой-то базы. Разумеется, там не будет неразрушимой системы вентиляции, и тем не менее заказчик получит полно-



В Израиле во всех жилых помещениях предусмотрены комнаты безопасности. Фото: А. К.

ценный бункер, построенный по всем требованиям объектов гражданской обороны, представляющий собой герметичное пространство, способное защитить людей в случае заражения воздуха радиацией или бактериологическим оружием. При строительстве частных бомбоубежищ мы используем технологии, созданные еще в 1960-х годах советскими учеными. Но есть и собственные разработки, например система биометрического распознавания кода, которая позволяет открыть бункер только хозяину — по отпечаткам пальцев или сетчатке глаза».

Крупные компании, строящие коллективные сооружения гражданской обороны по государственному заказу, чей бюджет исчисляется десятками и сотнями миллионов рублей, никогда не возьмется за мелкие проекты. Частные заказчики к ним не обращаются, прибегая к методу «сарафанного радио». В силу этого рынок остается достаточно скудным. Это подтверждает Дмитрий Кузнецов, директор департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet: «За свою практику я ни разу не сталкивался с подобными заказами, наверное, просто потому, что для этого нет особой необходимости. На сегодняшний день существуют компании, специализирующиеся на проектировании

и строительстве подземных персональных защитных сооружений гражданской обороны, но их крайне мало». В действительности же новые «частники» пока не спешат появляться на рынке. Единичные проекты «средних» компаний, которые традиционно не разглашают подобные сделки (частный бункер — по определению секретный объект), поговяды не делают. Впрочем, и спрос на такие объекты пока не настолько велик: за последние пять лет «Спецгеопроект» реализовал не

более двух десятков частных бункеров: несколько на Урале и юге России и даже на Украине. В следующем году компания сдаст экоселок GEOS в горах Алтая, где основным предметом внимания будет бункер, рассчитанный более чем на 1100 человек, способных прожить в нем свыше года.

По словам Даниила Андреева, настоящего бума частных убежищ в России пока не случилось и, судя по всему, еще долго не случится: относительная дороговизна строительства, помноженная на непопулярность идеи личной безопасности, не позволяет всерьез сравнить отечественный рынок с зарубежными. Действительно, количество заказчиков, столь глобально думающих о собственной безопасности, у нас ничтожно по сравнению с Израилем (там строительство бункеров закреплено законодательством), США и даже Европой, где к природным и техногенным катастрофам привыкли готовиться заранее, не жалея на это ни времени, ни денег. Правда, там спрос соответствует предложению, которое формировалось годами и не без участия государства.

Ольга Мамаева

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Станислав Зингелъ,

президент международного агентства недвижимости Gordon Rock:

«В Израиле в каждом жилом доме или любом другом помещении, где находятся люди, обязан быть миклат — комната безопасности, построенная из особо прочного бетона и способная устоять при бомбовой или какой-либо иной атаке. В любой новой квартире сегодня предусмотрена такая комната, она занимает в среднем 12–15 квадратных метров в зависимости от плана дома. Миклат оборудован как обычная комната, но по понятным причинам имеет только одно маленькое окно. Безусловно, строительство миклата удорожает строительство на 3–5%, но без него ни один новый дом в Израиле не пройдет госкомиссию. При этом в доме может быть еще и дополнительный общественный миклат-бункер».

Требования к бункерам также варьируются от местоположения: чем ближе к границе с сектором Газа, Ливаном и Сирией на севере, тем выше требования к бомбоубежищу. Что касается оборудования частного бункера, то здесь цены начинаются от €60 тыс. Верхний предел обозначить сложно: он определяется уровнем безопасности и комфорта каждого конкретного объекта. Состоятельные граждане Израиля, проживающие в собственных домах и виллах, либо оборудуют миклат, либо строят небольшие бункеры, основными производителями которых являются Израиль, США и ряд европейских стран.

Жилой комплекс бизнес-класса на Мытной

Английский Квартал



... Маленькая Англия в Большой Москве

500 00 20 { ПИК ГРУППА } 232 03 03

englishkvartal.ru

прямая речь

Вы бы в бункер вложились?

Алексей Немов,

четырёхкратный олимпийский чемпион по спортивной гимнастике:

«Бункер — очень правильная и полезная вещь, но у нас пока что не прижилась традиция оборудовать их в частных домах. И только те немногие домовладельцы, кому позволяют средства обзавестись собственным бомбоубежищем, делают это, и то, насколько я знаю, секретно. Для себя я пока не рассматривал такую возможность: все же это очень затратно, притом что бункер явно не вещь первой необходимости. Да и поводов беспокоиться за свою безопасность я пока не вижу. Если повторится история прошлого года, когда было нечем дышать из-за смога и жары,

мы всей семьей уедем к моей маме в Тольятти или куда-нибудь еще, благо есть такая возможность».

Михаил Гришанков, зампред комитета Госдумы по безопасности:

«Вряд ли. Мне жалко тех людей, которые представляют свою жизнь не иначе как в бункере, искренне полагая, что он спасет их от всех напастей. Спасится от мощного стихийного бедствия в бомбоубежище невозможно, если только совсем ненадолго. Есть масса других способов обезопасить себя за меньшие деньги и с большей эффективностью в «мирной» жизни, о них рассказывают на уроках ОБЖ. Правда, и они не могут гарантировать чудесного спасения, если случится действительно глобальная природная катастрофа».

Андрис Лиела, артист балета:

«А я и так живу в бункере, только в душевном. Недавно купил себе дом в Дивеево, чтобы находиться поближе к святым местам. Подземный бункер вряд ли может спасти от всех угроз современного мира. Так что я бы не стал возлагать на него таких больших надежд на спасение. Правда, чисто психологичес-

ки это может быть даже полезным. Если человек испытывает беспокойство за собственную безопасность и нуждается в успокоении, оборудовав себе бункер — почему бы и нет? Лично я пока спокоен за себя и своих близких».

Надежда Герасимова,

зампред Госдумы, в 2000–2007 годах замглавы МЧС:

«В России частные бункеры просто не имеют смысла. Тем, кто хочет спастись от удручающего смога, дыма, аномальной жары и прочих природных катаклизмов, проще установить хорошую вентиляцию, мощную систему охлаждения и непроницаемые окна в самом доме, нежели оборудовать бомбоубежище. А против грабителей — надежную охрану. Наличие бункеров в США, не говоря уже про Израиль, гораздо более оправдано: там в силу погодных условий дома в основном шифовые, то есть очень непрозрачные. Они при малейшем усилении ветра взлетают на воздух, как спички. Естественно, бункер или, как минимум, подвал в этой ситуации необходим. В России же дома строят с большим запасом прочности, они в большинстве своем выдержат самые сильные штормы. Говорить про угрозу ядерного взрыва сегодня несерьезно: в этом случае никакой бункер не спасет. Пример Японии здесь показателен».

Елена Николаева,

президент Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства:

«Я бы, пожалуй, не стала тратить. Все-таки в России это скорее игрушка для богатых, чем насущная необходимость. Сомневаюсь, что в ближайшие годы у нас это станет действительно массовой тенденцией, все-таки у нас не военное время, как в Израиле, тайфунов и цунами, как в Японии, не случается, по крайней мере, в Центральной полосе. Так что большого практического смысла в собственном бункере не вижу, кроме как желания продемонстрировать собственное благосостояние и крутизну».

Максим Ноготков,

президент и основатель розничной сети «Связной»:

«Никогда об этом не задумывался, поскольку оптимист по натуре. Хотя тема, безусловно, интересная».

проектная декларация: www.domshater.ru

Новый дом бизнес-класса в ЦАО!

Верхняя Красносельская ул., 19а

- 14-этажный жилой комплекс на 182 квартиры
- 1-4-комнатные квартиры от 52 до 159 кв.м
- Огороженная и охраняемая территория
- 3-уровневый подземный паркинг на 311 м/м
- Детский сад, фитнес-центр, консьерж
- Ипотека без поручительства и залога*

223 8888

* содействие в получении