

# ДОМ



Оправдались ли прогнозы, которые аналитики делали год назад? **3** | Как выжить в квартире площадью 21 кв. метр **6** | Почему питерская элитная недвижимость не дорожает, несмотря на дефицит **8** | Сколько частные инвесторы заработали на новостройках **9** | Что сдерживает загородную ипотеку **10**

Квартиры большого метража (500 кв. м и больше) — товар штучный. Найти их даже в центре Москвы оказалось не так-то просто. А в эпоху доэлитного домостроения — еще всего 10–15 лет назад — их не было в принципе, разве что старинные особняки да большие коммуналки. Но в последнее время таких предложений на столичном рынке недвижимости становится больше — это ответ девелоперов на рост числа очень обеспеченных людей.

## Полный размер

### сектор рынка

#### Б/у премиум-класса

На первичном рынке квартиры площадью более 500 «квадратов» представлены в относительно небольшом количестве, гораздо больше их на вторичном. «Объекты такой площади достаточно редки на первичном рынке жилья», — отмечает Дмитрий Халин, управляющий партнер компании IntermarkSavills. В начале декабря подобных квартир насчитывалось всего 11, что составляет чуть более 1% первичного рынка. По словам эксперта, средняя площадь просторной квартиры, как правило, составляет около 510 кв. м (от 400 до 830 кв. м). А вот на вторичном рынке элитной недвижимости больших квартир почти в шесть раз больше — «порядка 65, или почти 2% элитного вторичного рынка». Средняя площадь предлагаемой к продаже квартиры на вторичном рынке тоже составляет около 510 кв. м (от 400 до 970 кв. м).

География вторичного рынка куда шире, чем первичного. По оценкам IntermarkSavills, лидером является Арбат, где сосредоточено 30% предложения на вторичном рынке. Следом идет Тверской район (22%), затем



Остоженка (15%), Мещанский район (10%), и замыкает пятерку лидеров Басманный район (8%).

На первичном рынке в лидеры вышли районы Якиманка и Пресненский (28% и 27% соот-

ветственно) — правда, в них нашлось всего по три квартиры площадью более 500 кв. м.

По словам экспертов агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба», просторные

квартиры есть практически во всех престижных районах — в центре, на западе, северо-западе и юго-западе столицы. «Как правило, квартиры большого метража — это двухуровневые пентхаусы в новых домах либо объединенные квартиры в старом фонде, занимающие целые этажи», — пояснила Наталья Кац, управляющий директор агентства. Яркий пример — жилой комплекс «Тверская Плаза» в Весковском тупике. На верхнем этаже комплекса построен двухуровневый пентхаус общей площадью 768 кв. м. Стоимость квадратного метра в таких апартаментах составляет \$25 тыс. Еще один пример — жилой комплекс «Четыре ветра» на Большой Грузинской улице с квартирой общей площадью 615 кв. м. Правда, здесь цена несколько ниже — всего \$15,5 тыс. за «квадрат». Что же касается старого фонда, то на улице Жуковского в историческом здании есть квартира в 600 кв. м, причем она оценивается специалистами в \$10,7 тыс. за 1 кв. м.

Помимо этого просторные квартиры часто встречаются в клубных домах на несколько квартир и таунхаусах премиум-класса.

(Окончание на стр. 7)

## Право на жилье

### риски

Сегодня регистрацию прав собственности задерживают практически во всех новостройках столицы. Покупателям квартир это грозит в лучшем случае небольшими временными неудобствами, в худшем — потерей приобретенного жилья. Ситуация может измениться, если новые столичные власти создадут условия для приватизации земли в столице. А пока у покупателей жилья есть лишь один выход — приобрести те квартиры, которые реализуются по договору о долевом строительстве.

### Год задержки не срок

Сроки регистрации прав, по словам управляющего партнера компании «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, не соблюдаются примерно в 90% новостроек столицы и области. Минимальная задержка составляет три-четыре месяца, максимальная — несколько лет.

Причина минимальных задержек — несогласованные действия между участниками строительства. Возведение дома — это длительный процесс, в котором участвует большое количество юридических лиц: застройщики, инвесторы, представители муниципальных органов и другие. Как правило, на строительство жилого комплекса уходит не меньше года. Когда дом построен, объясняет генеральный директор компании

«МИЭЛЬ-Новостройки» Мария Литинецкая, необходимо получить разрешение на ввод объекта в эксплуатацию. После этого начинается уточнение всех обязательств и взаимоотношений между инвесторами: определяется, какое количество квартир получит город, застройщик, инвестор и многое другое. Поскольку в течение строительства происходит довольно много изменений, которые требуют согласования, процесс выверки всех договоренностей занимает немало времени.

После всех согласований БТИ производит окончательные обмеры, в ходе которых уточняются площади квартир. В силу специфики строительного процесса окончательная площадь квартиры, как правило, не соответствует проектной. Поэтому один из участников инвестконтракта доплачивает определенные деньги, другой, наоборот, получает их назад. Происходит окончательные взаиморасчеты. Затем, продолжает госпожа Литинецкая, инвестор строительства собирает полный пакет документов, который подается в управление Федеральной регистрационной службы (УФРС) для открытия адреса дома.

УФРС проводит экспертизу документов и, если все в порядке, через один-три месяца открывает адрес. После этого начинается процедура оформления квартир в собственность непосредственно покупателей — физических лиц.

(Окончание на стр. 11)



ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ  
Москва, Фадеева, 4

Провожаем 2011-  
Год Италии в России  
Встречаем 2012-  
Итальянский квартал  
в Москве!\*

\*2012 - Завершение строительства  
комплекса элитных особняков  
«Итальянский квартал»

28-000-28  
www.2800028.ru

## ДОМ ЦЕНЫ

## Ноябрьский прорыв

## Москва

В ноябре число сделок с квартирами оказалось примерно на 7% выше, чем годом ранее. В последний осенний месяц в столице было заключено 8388 сделок с жильем против 7843 в ноябре 2010-го. Прирост же числа сделок по отношению к октябрю составил 10%. Однако основная активность покупателей в ноябре пришла все-таки на Московскую область, куда перебирается все больше потенциальных покупателей квартир.

## Количество растет

С мая 2011 года число зарегистрированных Росреестром сделок с жильем в Москве оказывалось ниже, чем в те же месяцы 2010 года. В октябре текущего года количество сделок уже вплотную приблизилось к показателям октября 2010-го, уступив им менее 1%. А в ноябре число зарегистрированных сделок с квартирами выросло на 7%: с 7843 в ноябре 2010 года до 8388 за аналогичный период 2011-го.

При этом прирост к октябрю 2011-го оказался еще более существенным: более чем на 10%. «В конце года в Москве традиционно растет количество сделок, что связано с активизацией продавцов и покупателей в преддверии праздников», — говорит коммерческий директор агентства недвижимости NAGroup Евгений Данилов. По его словам, в декабре число продаж должно вырасти еще и по итогам года в Москве может быть заключено почти столько же сделок, сколько было в 2010 году. «В ноябре мы отметили хороший, устойчивый спрос, потенциальный интерес покупателей вовсе нельзя было назвать инертным. К примеру, в один из дней к нам в офис обратились сразу 12 целевых клиентов с улицы — это своего рода рекорд», — под-

тверждает руководитель офиса «Митино» «Инком-Недвижимости» Лев Литовкин.

## Цены стоят

Рост числа сделок почти не привел к росту цен. По словам господина Литовкина, рост цен не было ни в одном из сегментов (относительно конца октября). «Ажиотажа в связи с колебаниями валют мы также не отмечаем — видимо, население закалилось за период кризиса, и никакой паники не возникло», — говорит эксперт. На первичном же рынке цены немного выросли, но в большинстве своем это связано не с ростом спроса, а с повышением стадии готовности проектов. «Повышение цен идет по отдельным объектам по мере повышения стадии готовности. Некоторые застройщики, наоборот, по мере ликвидности квартир — многокомнатным — делают новгородные акции и скидки для привлечения потенциальных покупателей», — говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Новостройки» Мария Литвиненко. По словам Евгения Данилова, многие застройщики начали проводить новгородные акции и распродажи уже в конце октября — начале ноября, что привело к некоторой коррекции средних цен.



Трендом ноября стал обмен московских панелек на подмосковный бизнес-класс. Фото Юрия Мартынова

Всего же за 11 месяцев 2011 года цены на первичном рынке Москвы выросли на 10%, а на вторичном — на 1–1,5%. Общий объем предложения в сегменте вторичного жилья по итогам ноября, по данным «Инком-Недвижимости», составил 50,4 тыс. объектов, что на 0,6% меньше по сравнению с октябрём. Средний уровень цен в Москве по итогам ноября, по оценкам Blackwood, составил 120 тыс. руб. за 1 кв. м для жилья экономкласса, 200 тыс. руб. за 1 кв. м для бизнес-класса и 570 тыс. руб. за 1 кв. м элитного жилья.

**Многоквартирное Подмосковье**  
Рост цен в Москве сдерживает и миграция покупателей в Подмосковье, где число сделок с

квартирами постоянно растет. Так, по данным «МИЭЛЬ-Новостройки», цены на первичном рынке Подмосковья с начала года выросли на 7%, в ноябре существенных изменений замечено не было. На вторичном же рынке цена увеличилась на 1%, что связано с более низким качеством такого жилья. А вот современные дома в области пользуются спросом, так как цены на них все равно в полтора-два раза ниже, чем в Москве, а транспортная доступность таких объектов иногда даже лучше, чем окраинных районов столицы, говорит Евгений Данилов. «В ноябре наблюдалось явное повышение интереса к объектам вторичного рынка в Москве и новостройкам Подмосковья», — подтверждает руководитель офиса «Добрынин-

квартиры постоянно растут. Так, по данным «МИЭЛЬ-Новостройки», цены на первичном рынке Подмосковья с начала года выросли на 7%, в ноябре существенных изменений замечено не было. На вторичном же рынке цена увеличилась на 1%, что связано с более низким качеством такого жилья. А вот современные дома в области пользуются спросом, так как цены на них все равно в полтора-два раза ниже, чем в Москве, а транспортная доступность таких объектов иногда даже лучше, чем окраинных районов столицы, говорит Евгений Данилов. «В ноябре наблюдалось явное повышение интереса к объектам вторичного рынка в Москве и новостройкам Подмосковья», — подтверждает руководитель офиса «Добрынин-

ские» компании «Инком-Недвижимость» Юлия Лурье. — Участились сделки с задачей продать московскую квартиру в блочной девятиэтажке и купить полноценную в техническом и экологическом плане квартиру в Подмосковье. Это стало даже трендом ноября — переезд из старой в Москве в новое современное будущее в Подмосковье».

Именно поэтому эксперты ожидают, что уже в следующем году число сделок в Москве начнет снижаться, а расти оно будет на присоединяемых к столице территориях «новой Москвы» и в других районах Московской области. Впрочем, спрос на жилье в Москве не снижается существенно, так как в городе всегда будут оставаться люди, которые хотят жить именно в черте города и у которых есть деньги на покупку тут жилья, говорит господин Данилов. Особенно это касается элитных домов и объектов бизнес-класса, которых пока нет в Подмосковье и для которых расположение в престижных районах Москвы является основополагающим критерием. «В последнее время на рынке элитного жилья отмечается рост инвестиционного спроса, что вполне объяснимо в условиях сохраняющейся неопределенности на финансовых рынках. Выставленные на рынок элитные новостройки показывают высокие темпы строительства, а вложение денежных средств в элитную недвижимость по-прежнему рассматривают как один из проверенных способов их сохранения, а также извлечения прибыли от последующей реализации», — говорит управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев.

Таким образом, все встает на свои места: дорогое и премиальное жилье по-прежнему концентрируется в Москве, а более дешевые варианты вымываются с рынка и уходят в область. Это значит, что в будущем темпы строительства жилья станут снижаться (так как дорогое жилье априори нужно меньше, чем массового), а цены на оставшиеся проекты будут быстро расти.

**Антон Бельх**

## Несезонная тишина

## Подмосковье

**Рынок загородной недвижимости в ноябре не показал каких-либо существенных изменений. Стоимость загородной недвижимости почти не менялась, а объем предложения пополнился лишь несколькими проектами. До конца года существенных перемен на рынке не случится, а новый всплеск активности может прийти на весну 2012 года.**

## Спрос на маленькое

Традиционно ноябрь считается самым оживленным месяцем года на рынке загородной недвижимости, рассказывает директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. «Как правило, за ноябрь и первую половину декабря совершается четверть всех годовых сделок. Однако в этом году на рынке заметно был ноябрьской активности. Операции продолжают совершаться, но это сделки, которые зарождались в сентябре-октябре и сейчас подходят к своему логическому завершению», — говорит эксперт.

По словам гендиректора «МИЭЛЬ-Загородной недвижимости» Владимира Яхонтова, в ноябре было зафиксировано затишье, которое связано скорее с общественно-политическими причинами, нежели с сезонными, а снижение спроса составило примерно 6% по сравнению с октябрём, последняя неделя ноября была совсем «тихой». По мнению экспертов, связано это как с выборами в Госдуму, так и с общими макроэкономическими тенденциями.

Впрочем, эта тенденция больше характерна для дорогой недвижимости, поскольку ее покупатели более зависимы от политической и макроэкономической конъюнктуры, чем покупатели более дешевого жилья.

На рынке загородной недвижимости экономкласса спрос и предложение уже несколько месяцев держатся на одном и том же уровне, а на рынке минируют одни и те же тенден-

ции. «Революционных изменений на рынке загородного жилья Подмосковья в ноябре не произошло. В экономсегменте тенденция остается прежней: стабильным спросом пользуются таунхаусы небольших площадей по минимальной цене. Что позволяет девелоперам выводить в продажу новые проекты малых площадей», — рассказывает руководитель офиса «Сретенский» компании «Инком-Недвижимость». По его словам, в качестве сохранения капитала покупатели продолжают вкладываться в участки без подряда, а максимальный объем спроса при этом сконцентрирован на предложениях в пределах 1,5–2 млн рублей.

«Самое большое число сделок проходило в сегменте до 10 млн рублей, успехом пользовались и, как прежде, участки без подряда, и таунхаусы, и небольшие дома», — соглашается Владимир Яхонтов. В сегменте более дорогого жилья покупатели оказались более осторожными и восприимчивыми к внешним факторам: нестабильности валют и политическим настроениям, продолжает Антон Архипов, добавляя, что многие клиенты выбирают в ожидании результатов выборов — как в Государственную думу, так и президента РФ. «Вообще, в последние годы на рынке «загородки» можно выделить только март, апрель и май как наиболее активные месяцы, а колебания в остальное время обусловлены либо экономическими, либо политическими событиями», — резюмирует Владимир Яхонтов.

**Аренда вместо покупки**  
В то же время продолжающаяся на рынке загородной недвижимости стагнация уже привела к некоторому снижению цен. «В ноябре продавцы стали существенно падать в ценах до реальной стоимости объекта. Во многом это связано с приближающимся Новым годом: собственники стараются завершить продажу дома и идут на всеческие уступки покупателям», — говорит Дмитрий Цветков. Эта коррекция цен носит вынужден-

ный характер для тех продавцов, кто хочет продать свои объекты именно сейчас, так как за клиентов приходится бороться. «В целом на рынке мы видим закономерное сезонное снижение активности. Покупатели либо принимают окончательное решение по уже рассмотренным ранее проектам и заключают сделки, либо переносят принятие решения на будущий год», — говорит Антон Архипов.

Кроме того, эксперты Penny Lane Realty заметили еще одну особенность рынка в ноябре 2011 года — это рост запросов на аренду загородной недвижимости. «В ноябре было зафиксировано рекордное количество арендных сделок, — рассказывает Дмитрий Цветков. — Наблюдая за нестабильностью доллара и евро, никто не рискует вступать в крупные сделки. Такое поведение вполне логично: при изменении доллара на 1 рубль в двухмиллионном бюджете потеря составит порядка \$60 тыс. Конечно же, столь резкие перепады тормозят покупателей. Очень многие наши клиенты, уже нашедшие «дом своей мечты» и вступившие в процесс обсуждения сделки, меняют свои планы и принимают решение арендовать коттедж».

Эту тенденцию подтверждает и коммерческий директор агентства NA Group Евгений Данилов. По словам которого только в его компании в октябре — ноябре обратилось сразу несколько обеспеченных клиентов, желающих арендовать коттедж на срок в районе полугода, чтобы уже после президентских выборов и возможного начала нового витка кризиса принять решение о покупке объекта. «В связи с этим на рынке даже намечается незначительный рост ставок аренды, но пока говорить о тенденции преждевременно», — считает господин Данилов. В то же время на рынке городской аренды спрос, напротив, снижается, так как традиционный для этого рынка сезон уже закончился в октябре, отмечают в NA Group.

**Антон Бельх**

## Предновогодняя стабильность

## индекс

**Количество сделок на рынке недвижимости постепенно растет, однако к увеличению цен это не приводит. Вряд ли стоит ожидать до конца года сколько-нибудь заметных перемены в основных показателях рынка недвижимости.**

WinNER-индекс в течение ноября демонстрировал постепенный рост, без скачков, равно как и без заметных коррекций. Месяц начался с отметки в 422 пункта — это, отметим, на 3 пункта больше, чем в конце октября. Продержавшись несколько дней на отметке 423 пункта, к концу первой недели месяца индекс вырос до 424 пунктов. Следующая неделя охарактеризовалась схожей динамикой: несколько дней на отметке 425 и плюс еще один пункт к концу недели. На уровне 427 пунктов индекс оставался до 27 ноября, а затем вернулся к 425 и завершил месяц на этой отметке. Таким образом, за месяц индекс вырос с 422 до 425 пунктов — изменения незначительные: в процентах рост составляет всего 0,7%. Для сравнения: в предыдущем месяце индекс вырос на 2,6%.

Объем предложения за месяц также изменился незначительно: вырос всего на 0,5% — с 104 756 пунктов до 105 270. Вся первая декада месяца индекс стоял на одной отметке, затем тронулся вверх и за вторую декаду вырос с уровня 104 734 пунктов до 105 359, и это был ноябрьский максимум показателя. Последняя треть месяца была отмечена скромной коррекцией, и закончился ноябрь на отметке 105 270 пунктов.

Цена предложения выросла за месяц с уровня в 7039 пунктов до 7128, то есть на 1,3%. Рост происходил постепенно, максимальное значение было достигнуто к 18 ноября и составило 7149 пунктов. Эту планку показатель удерживал вплоть до 27 ноября, а затем снизился до 7128; месяц закончился на этом уровне. Для сравнения:

WINNER INDEX. 01.11.2011–30.11.2011 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБОВАНОЕ 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 ПРОДАВАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

в предыдущем месяце рост составил 5%, а вот в августе и сентябре, напротив, отмечалось снижение: на 7% и 1,7% соответственно.

Отметим, что и рублевые, и долларские цены на недвижимость в среднем по рынку по сравнению с октябрём снизились — в пределах 1,5% в первом случае, менее десятой доли процента — во втором. Курс доллара при этом за месяц вырос на 4% — с отметки в 30,12 руб. до 31,32 руб. за единицу американской валюты.

По данным Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве, за ноябрь в столице зафиксировано 8388 сделок — это на 7% больше, чем в ноябре 2010 года, и на 10,7% больше, чем в прошлом месяце. Напомним, что за октябрь 2011 года показатель вырос на 14,5%. Отмечается закрепление тенденции к росту количества реальных сделок на рынке, которая возникла с началом делового сезона. Интерес при этом был зафиксирован еще раньше — летом, до начала традицион-

ного периода активности, однако от звонков к сделкам покупатели перешли не сразу.

Стоит отдельно упомянуть, что к заметному увеличению цен, исходя из цифр, изложенных выше, рост покупательского интереса не приводит. В ближайшее время стоит ожидать также влияния на цену картину предновогодних скидок и распродаж, которые уже сейчас щедро анонсируют застройщики и риэлторы. Отследить возможное влияние на цены поствыборной ситуации мы сможем только по итогам декабря, при этом ожидание президентских выборов, которые пройдут весной, продолжит оказывать воздействие на формирование конъюнктуры рынка. Можно ожидать, что в ближайшей перспективе рост цен на недвижимость не выйдет за пределы инфляционных, и, вероятнее всего, характер рынка останется в декабре традиционно предновогодним, не преподнес никаких сюрпризов.

**Аналитический отдел инновационной группы WinNER**

## Ставки снижаются

## аренда

**В ноябре на рынке аренды жилой недвижимости в Москве продолжился спад. Стоимость аренды квартир в среднем снизилась на 3–5%, а количество запросов упало более чем на 19%. Эксперты ожидают активизации клиентов на раннее весны-лета 2012 года, когда произойдет очередной сезонный всплеск.**

## Спрашивают меньше, предлагают больше

Высокий сезон на рынке аренды закончился в первой половине октября, после чего спрос на квартиры продолжил снижаться. По данным «МИЭЛЬ-Аренды», по отношению к октябрю спрос упал на 19%, а предложение квартир при этом выросло на 4,5%, что лишь усилило разрыв между спросом и предложением. «В ноябре на рынке аренды жилья наблюдалось традиционное затишье», — говорит руководитель направления аренды «Инком-Недвижимости» Галина Киселева. — Высокий сезон позади, поэтому спрос и предложение по сравнению с октябрём снизились. Цена аренды жилья в Москве и области опустилась за месяц на 3–5% в зависимости от класса и местоположения объекта». По ее данным, по итогам ноября стоимость найма жилья экономкласса в Москве составила 28,5 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру, за двухкомнатную — 39 тыс. рублей в месяц и 53 тыс. рублей в месяц за трехкомнатную.

Как отмечает первый заместитель директора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова, с начала года однокомнатные квартиры подорожали на 12%, двухкомнатные и трехкомнатные — на 11%. «Ставки аренды подрастают в высокий сезон, когда желающих арендовать квартиру намного больше, чем же-

лающих сдать, а потом начинают снижаться до начала весны, пока активность арендаторов невысока. Затем происходит новый виток активности арендаторов и ставок», — рассказывает коммерческий директор специализирующегося на аренде жилья агентства недвижимости NA Group Евгений Данилов.

Не стали исключением из общего правила в ноябре и дорогие квартиры. В компании Penny Lane Realty говорят, что в ноябре спрос на аренду квартир премиум-класса находился на том же уровне, что и в октябре. Во второй половине месяца традиционно начался спад: запросов стало меньше примерно на 5%. «Это связано с тем, что более половины арендаторов дорогих квартир — иностранцы, переезжающие в Россию по рабочим контрактам, основная часть которых начинает действовать с начала года. Поэтому мы ожидаем, что в первые две декады декабря спрос на наем квартир премиум-класса будет активным из-за большого количества запросов на аренду жилья с января-февраля, а в конце декабря начнется новогоднее затишье», — объясняет сотрудник компании.

## Ждите следующего сезона

А вот рынок аренды массового жилья будет переживать период затишья намного дольше — как минимум до марта. «Такая ситуация на рынке аренды жилья в Москве и ближайшем Подмосковье сохранится и в декабре. В связи с грядущими праздниками и продолжительными каникулами конец года всегда характеризуется низкой активностью участников рынка, поэтому и ставки останутся на прежнем уровне», — прогнозирует Галина Киселева. По словам Марии Жуковой, до лета 2012 года уровень арендных ставок с незначи-

тельными колебаниями плюс-минус 2% сохранится на текущем уровне: «А «высокий» сезон на рынке городской аренды, который традиционно начинается в середине июля и длится до конца октября, будет формировать новые тренды, расстановку сил, брать следующую ценовую планку». При этом, по ее прогнозам, рост ставок и в 2012 году не превысит 15%. «Первый всплеск деловой активности на рынке аренды жилья традиционно ожидается в феврале. Затем в конце весны и начале лета активность участников рынка будет умеренной, после чего с середины июля и вплоть до конца октября мы опять будем наблюдать «высокий» сезон. Основные тенденции нынешнего года сохранятся», — полагает Галина Киселева.

По мнению Евгения Данилова, ставки аренды на жилье действительно продолжают расти, но резких скачков и колебаний ждать не приходится, так как спрос на квартиры в Москве остается стабильным, а вот предложение квартир может немного подрасти за счет выхода на рынок инвестиционных квартир, которые были приобретены осенью 2011 года во время неурядиц на мировых финансовых рынках. «Владельцы будут сдавать их в аренду, тем самым влияя на уровень ставок», — полагает господин Данилов. «Недостаток квартир на рынке аренды компенсирует ипотечное жилье, сдаваемое в наем, а также те квартиры, которые долгое время простаивали (были куплены на перспективу для своих нужд, но не использовались по назначению). Также в этом году получила огромную популярность сдача в аренду квартир, выставленных на продажу. Доля таких предложений составила порядка 5%», — резюмирует Галина Киселева.

**Антон Бельх**

Реклама для «Бутово Парк» и «Galaxy».

**БУТОВО ПАРК**  
КВАРТИРЫ ОТ 65 000 РУБ./М<sup>2</sup>

**КВАРТИРЫ**  
ПЛОЩАДИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ипотечные программы  
**СБЕРБАНК**  
Всякая жизнь

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. Застройщик «ООО СТРАЙП+»

**ГALAXY**  
ГРУППА

# ДОМ ЦЕНЫ

## К гадалке не ходи

### прогнозы

Прошлогдние прогнозы — самая неблагоприятная тема для участников рынка недвижимости. Предсказывать будущее легко и приятно, но не всегда так же приятно прочитывать свои собственные прогнозы после того, как произошло прямо противоположное. Однако мы решили сопоставить прошлогдние прогнозы экспертов с нынешней реальностью.

#### Хуже уже не будет

Самый неблагоприятный прогноз на 2011 год в связи с рынком недвижимости касался последствий ухода мэра Юрия Лужкова — неразберихи, отмены разрешений на строительство и т. д. В частности, генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Мария Литиница в одном из интервью говорила, что «могут возникнуть сложности с выходом на рынок новых проектов», в том числе «из-за смены столичного мэра и состава московского правительства». Отчасти этот прогноз подтвердился. «Дефицит новых качественных предложений в Москве действительно существует и будет только расти, поскольку пока политика нового мэра Сергея Собянина направлена в большей степени не на решение жилищного вопроса, а на развитие социальной и транспортной инфраструктуры», — рассказал директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. «Дефицит жилья возник из-за дефицита дорог и транспортной инфраструктуры», — соглашается управляющий по продажам жилого комплекса «Олимпийская деревня Новогорск» Дмитрий Которовский. — Решение не загружать дороги новыми жилыми домами принято на уровне правительства. Из-за этого девелоперы в скрупюльных проектах не пускают в Москву, а строить на участках маломасштабные объекты неинтересно».

По данным Penny Lane Realty, для «наведения порядка» власти отменили около 200 проектов рыночной стоимостью порядка \$35 млрд. Уже заморожен целый ряд объектов точечной застройки в центре столицы. «По различным причинам выгодных площадок в Москве лишились такие известные девелоперы, как СУ-155, ГК ПИК, «Баркли Строй», «Галс Девелопмент» и «Лавстрой», — рассказывает господин Зиминский. Уровень строительной активности упал очень ощутимо. По словам управляющего директора агентства эксклюзивной недвижимости компании «Усадьба» Натальи Кац, по всей Москве было выдано около 300 разрешений на новое строительство. Столь небольшое количество в масштабе такого мегаполиса, как Москва, неминуемо привело к дефициту новостроек.

Впрочем, дефицит нового жилья прогнозировали и вне контекста смены власти. Так, коммерческий директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Виталий Разуваев говорил, что причиной дефицита станет «ограниченность свободных площадок, продолжающиеся сложности с финансированием девелоперских проектов, поправки в закон №214 об участии в доле в строительстве с высокими штрафными санкциями для застройщиков за нарушение этого закона, отсутствие правил землепользования и застройки. Сюда же следует отнести высокую нагрузку на инфраструктуру города, так как в рамках реализации большинства проектов предусмотрены чрезмерные транспортные, инженерные и социальные обременения для девелоперов, что снижает инвестиционную привлекательность этих проектов». В компании Knight Frank также предсказывали сокращение ввода новых площадей в 2011 году, так как большинство «докризисных» объектов было сдано в эксплуатацию в 2009–2010 годах, а реализация проектов, рожденных после кризиса, а также новых проектов, скорее всего, произойдет после 2011 года.

Действительно, под конец этого года в Москве зафиксирован дефицит новостроек. Так, по данным «МИЭЛЬ-Новостройки», объем предложения квартир экономкласса, находящихся в реализации, не превышает 3 тыс. Только Подмосковье, напротив, застраивается достаточно активными темпами. В области реализуется около 770 объектов первичного рынка. По итогам 2011 года планируют

есть построить и ввести в эксплуатацию в Москве — 2 млн кв. м жилья, в Подмосковье — 6,7 млн кв. м жилья. Однако в целом в Москве и области объемы ввода жилья отстают от докризисных показателей. В Подмосковье снижение составляет около 15%, а в столице планируются ввести фактически вдвое меньше жилья, чем вводилось в 2007–2008 годах.

Другим «невеселым» прогнозом, с которым согласилось большинство экспертов, стала стагнация рынка. Еще в конце прошлого года директор по маркетингу ГК «Контини» Юрий Сивяев говорил, что «существенного провала, так же, как и значительного роста, не ожидается». Руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» Олег Репченко абсолютно точно диагностировал

то, что рынок недвижимости стоит на пороге очередной стагнации и цены вновь балансируют на пределе платежеспособности покупателей: «Как и в 2010-м, в следующем году покупателями будут люди, сумевшие накопить средства еще до кризиса, но их число не бесконечно, этот поток иссякает, а новых покупателей, заработавших деньги после кризиса, слишком мало — в нынешних условиях собрать сумму на квартиру очень сложно». Причем, как и говорил эксперт, процесс стагнации больше всего затронет дорогой сегмент, в частности бизнес-класс. Люди уже не смогут переехать их «экономика» в «бизнес», потому что разница доплаты слишком велика, так же, как неподъемна ипотека на такие суммы денег. Другими словами, по истечении 2011 го-

да часть предложения элитного жилья и жилья бизнес-класса кажется нынешним покупателям переоцененным. Так что многие клиенты медлят, раздумывают и хотят существенных скидок. «Реальным сделкам мешает нежелание продавцов предоставлять с дисконтом 30–40% от стоимости жилья. При этом новостройки выходят на рынок на уровне котлована, но продаются по цене построенного дома (что связано с ФЗ №214). Таким образом, спрос данной категории покупателей пока удовлетворить на рынке нечем», — рассказывает директор EliteCenter Карен Мелконян.

#### Ни шатко ни валко

Нейтральные прогнозы на 2011 год чаще всего касались предпочтений покупателей жилья экономкласса и загородной недвижимости. Так, маркетолог компании «Пересвет-Инвест» Ольга Маркова говорит, что в 2011 году основные предпочтения покупателей не изменятся. «Наибольшим спросом будут пользоваться квартиры эконом- и комфорткласса по цене 90–130 тыс. рублей за 1 кв. м. Подобные проекты — это компактная застройка, в основном панельное домостроение. Перспективные площади для такого жилья — либо вблизи или за МКАД.

Кроме того, подтвердился прогноз «измельчания» спроса. В условиях нестабильной экономики доходы населения уменьшаются и определяющим фактором для принятия решения становится цена. Застройщики стремятся уложиться в заданные рамки, поэтому сокращают площади квартир. Такая же картина наблюдается на загородном рынке. По словам директора департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрия Цв

### ПРОГНОЗ НА 2012 ГОД

#### Сколько будет стоить квадратный метр на первичном рынке экономкласса?

**Олег Пронин, генеральный директор компании «Пересвет-Инвест»:** — Вероятнее всего, цены в 2012 году останутся на том же уровне, то есть в среднем 120–140 тыс. руб. за 1 кв. м. Предпосылкой для роста пока нет. Значительному снижению будет препятствовать дефицит предложения в районах до МКАД. С учетом сравнительно небольших площадей (44 кв. м в однокомнатных и 60–64 кв. м в двухкомнатных) стоимость однокомнатных квартир будет составлять около 6,2–7 млн руб., двухкомнатных — 8 млн и выше.

#### Сергей Козловский, президент корпорации «Инком»:

— Средние изменения цен будут в пределах инфляции. Области новостройки экономкласса составят заметную конкуренцию московским, однако будут очень остро зависеть от дорожной инфраструктуры. Рост в среднем за год не превысит 5%, готовые и удачно расположенные дома вырастут в цене раза в два-три.

#### Григорий Куликов, председатель совета директоров холдинга МИЭЛЬ:

— Новостройки экономкласса в «старой» Москве ждет рост цен, скорее всего, на уровне 10–15% (сейчас это 135–140 тыс. руб. за 1 кв. м). Уровень цен в Подмосковье будет стабилен и сопоставим с 2011 годом — я думаю, 65–70 тыс. руб./кв. м. В любом случае в падении рублевых цен в 2012 году ни на первичном, ни на вторичном рынках не верю.

#### Евгений Скоморовский, управляющий директор «CENTURY 21 Запад»:

— В среднем подмосковный рынок вырастет на 10–12%, в то время как в Москве цены способны вырасти на 12–18% в течение года. По некоторым проектам рост цен способен достичь показателей в 20% и более по мере завершения строительства.

#### Владимир Воронин, президент ФСК «Лидер»:

— В Москве я прогнозирую рост стоимости 1 кв. м в строящихся жилых домах на 8–12%. В Подмосковье, безусловно, цены будут продолжать расти и в 2012 году, но сегодня предсказать стоимость 1 кв. м достаточно сложно. Это связано в том числе и с большим разбросом цен. В 2012 году планируется выход большого количества проектов с удаленностью от Москвы 15–20 км, что скажется на средней стоимости квартир в Подмосковье. А также с возможной задержкой выхода проектов, строительство которых планировалось на территории «новой Москвы».

#### Сколько будет стоить квадратный метр на первичном рынке бизнес-класса?

**Олег Пронин:** Вряд ли в 2012 году рынок существенно пополнится новым проектами, так как объекты бизнес-класса строят в основном в популярных районах города, где низкое число свободных площадок. Поэтому и столь значительного роста цен наблюдаться не будет. Возможно, средняя цена 1 кв. м поднимется до 300–310 тыс. руб., но это уже слишком высоко даже для столицы.

**Сергей Козловский:** Домов бизнес-класса в столице мало, поэтому за год они могут подорожать процентов на 15.

**Евгений Скоморовский:** За 2011 год цены в данном сегменте выросли на 18–20%, аналогичную динамику они могут продемонстрировать и в следующем году.

#### Как изменится цена предложения на вторичном рынке?

**Олег Пронин:** 2012 год также будет стабилен для рынка вторичного жилья, конечно в случае общей экономической стабильности. Средняя цена в панельных домах составит около 150 тыс. за 1 кв. м, а в монолитных — 270–280 тыс. руб. Конечно, в данном случае следует учесть, что это усредненная стоимость и в монолитных домах стоимость 1 кв. м в популярных районах может превысить 300 тыс. руб., а в старых пятиэтажных домах 1 кв. м может стоить и 120–130 тыс.

**Сергей Козловский:** Рост будет на уровне инфляции: к текущим 165 тыс. руб. за 1 кв. м добавится не больше 7–10% в среднем — в сумме 180 тыс. руб. за 1 кв. м. В бизнес-классе рост будет больше — около 15%: слишком сильно этот сегмент подкосил кризис, новых объектов здесь очень мало, так что спрос на вторичку будет высок. Итоговая цифра будет на уровне 210–220 тыс. руб. за 1 кв. м.

**Григорий Куликов:** Думаю, в 2012 году цены вырастут примерно на 7–10%. Сейчас уровень цен таков. Москва — 185–190 тыс. руб./кв. м, область — 80–82 тыс. руб./кв. м.

**Евгений Скоморовский:** Готовое жилье перестало быть инструментом активных инвестиций и приобретает в основном конечными покупателями. Ожидаемый рост цен будет на уровне 8–10%.

#### Как изменится стоимость аренды в Москве и Подмосковье?

**Сергей Козловский:** За счет развития ближнего Подмосковья ставки здесь будут потихоньку подтягиваться к столичным.

**Григорий Куликов:** По Москве же могу сказать, что до лета 2012 года уровень арендных ставок с незначительными колебаниями плюс-минус 2% сохранится на значениях: 31 тыс. руб. за «однушку», 38 тыс. руб. за «двушку», 46 тыс. руб. за «трешку». Что касается более глубоких прогнозов, то, вероятно, «высокий» сезон на рынке городской аренды, который традиционно начинается в середине июля и длится до конца октября, будет формировать новые цены. При этом, по нашим прогнозам, рост ставок и в 2012 году не превысит 15%.

**Евгений Скоморовский:** Аренда всегда повторяет тренд вторичного жилья, поэтому вполне справедливо будет сказать, что цены на аренду также возрастут. Все будет как обычно: самое дешевое подорожает сильнее, самое дорогое останется «при своем».

практически исчезли: «Девелоперы обожались из-за неправильного расчета стоимости подводки коммуникаций и по многим проектам зафиксировали либо убыток, либо выход на нулевую прибыль. И потребители тоже пресытились этим продуктом». Господин Которовский откровенно возражает: «Ничего подобного не произошло. Таких проектов на рынке миллион, и они постоянно появляются и представляются везде. Это самый примитивный выход лэндловеров в деньги. У игроков рынка просто нет ресурсов на освоение участков для развития концептуальных проектов. Собственники земли идут самым быстрым путем, чтобы окупить вложенные средства. Все, что им остается, — взять и ограничить общим забором территорию, провести межквартальные, ну и договориться с администрацией о получении газа, воды, электроэнергии». Такой же точки зрения придерживаются и эксперты компании «Земер»: «Спрос на земельные участки с форматом без обязательного подряда с начала 2011 года поддерживается и несколько растет (в среднем +2% за квартал) за счет вывода на рынок более дешевых предложений и различных акций в уже существующих коттеджных поселках. Ныне востребовано в основном наиболее дешевое предложение». Несмотря на полноту точек зрения, эксперты говорят, что пока рано говорить о том, что этот продукт себя исчерпал: по разным причинам участки без подряда остаются востребованными в проектах различного качества — в высококлассных как возможность реализовать собственные представления покупателя о загородном доме, в низкоквотажных из-за дешевизны.

#### А прошлое кажется сном

Оптимистичных прогнозов тоже было немало, но меньше, чем обычно. Основная их часть указывала на то, что стагнация на рынке не помешает ценам расти. Об этом говорили экспер-

ты Knight Frank: «Рынок ждет умеренный рост цен, и по итогам года он не превысит 11–12%». По прогнозам ЦМИ Сбербанка, в 2011 году показатели ценовых изменений на жилье должны мало отличаться от цифр потребительской инфляции: «В Москве в 2011 году показатели стоимости жилой недвижимости будут повышаться значительно медленнее, чем в начале 2010 года, что выразится в цифре роста — 11%». Прогноз этот распространяется как на новостройки Москвы, так и на жилье вторичного рынка. Руководитель отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука жилья» Артем Ржавский также предположил, что в 2011-м продолжится планомерное увеличение средней цены предложения, соответствующее темпам инфляции. «На первичном рынке жилья Московского региона ожидается рост среднего уровня цен в пределах 8–10%. При этом темпы удорожания объектов эконом- и комфорткласса будут выше среднерыночных показателей прироста на 1,5–2%», — утверждал эксперт.

Действительно, по словам гостя Литиницкой на протяжении 2011 года на рынке новостроек Москвы и Московской области отмечается умеренный темп роста цен — на уровне 7–10% за год, что находится в пределах официальной инфляции. «На сегодня цены — это инфляция, но плюс 5–7%», — отмечает в разговоре с «Ъ-Домом» Юрий Сивяев. — Инфляция всегда отыгрывается с точки зрения роста цен в рублевом эквиваленте. Уровень инфляции в РФ, по предварительным оценкам, в 2011 году составит 6,5–7%. По словам господина Ржавского, приrost среднезвешенной цены предложения в сегменте бизнес-класса в Москве с декабря 2010 года по октябрь 2011 года составил 8%, то есть несколько выше инфляции. В целом по Москве приrost составил 11%, в Московской области в сегменте бизнес-класса приrost средней цены

с конца предыдущего года — 1,3%, в целом по области средняя цена снизилась на 0,1%.

Однако господин Которовский возражает, утверждая, что цены на жилье растут в три раза интенсивнее, чем показатели официальной государственной статистики по инфляции. «Инфляция в разных сегментах экономики находится на уровне 4–7%. А девелопмент в отдельных случаях показал рост цен до 20%», — говорит эксперт. В «НДВ-Недвижимости» тоже считают, что жилье экономкласса на рынке новостроек (панельные дома) выросло в стоимости с января по октябрь примерно на 17%, составив в среднем 125 745 рублей за 1 кв. м. По объектам с наиболее продуманной концепцией и удобным местоположением было отмечено подорожание до 20–25%. По словам Натальи Кац, рост цен составил примерно 15% с начала года. «Однако точную статистику привести крайне сложно, потому что продолжающиеся скачки валют очень мешают подсчетам», — говорит госпожа Кац.

Коммерческий директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Виталий Разуваев ожидал дальнейшего усиления спроса, которое связано с оживлением экономики в стране. Алексей Шленов, генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Брокеридж», прогнозировал, что в 2011 году на рынок выйдут новые продавцы, а значит, сохранится тот баланс спроса и предложения, который был в 2010-м. Но особого оживления спроса, впрочем, не наблюдалось.

Неожиданно «выстрелил» прогноз по ипотеке. По ожиданиям Knight Frank, в 2011 году доля ипотечных сделок должна была дойти до 30% и, возможно, перейти этот рубеж. Действительно, по данным «МИЭЛЬ-Новостройки», в 2011 году доля ипотечных сделок от общего числа сделок купли-продажи выросла с 15–20% в начале года до 35–37%. Екатерина Тейн, партнер Chasterton, говорит, что до

августа активно росли темпы по ипотеке и снижались ставки, но с октября Сбербанк отменил свою спецакцию, и ставки по ипотеке стали расти вверх, так же, как и ставки по депозитам. Тем не менее Агентство по ипотечному жилищному кредитованию заявило, что объем рынка ипотечного жилищного кредитования в России в 2011 году превысит максимальный докризисный уровень.

Отчасти подтвердился позитивный прогноз насчет элитного жилья в Москве и Подмосковье. Эксперты «Азбуки жилья» обещали так называемую элитную стабильность: «Доля элитного жилья в общей структуре продаж в последние годы стабильно сохраняется на уровне 3–4%». Так и случилось. По данным «Реставрации Н», суммарное количество проданных квартир на первичном рынке ЦАО приближается к 600. Цены планомерно растут, среднезвешенная цена в новостройках ЦАО перешагнула через отметку \$15 тыс. за 1 кв. м. Более того, несмотря на запрет на новое строительство внутри ЦАО, падения уровня строительной активности пока не наблюдается: многие объекты находятся в активной фазе строительства. Темпы возведения тоже никак нельзя назвать низкими. В качестве примера можно привести жилой комплекс, расположенный в Большом Афанасьевском переулке, 24–26 и на улице Бурденко, 11. Но за глаза риэлторы говорят, что спрос на элитные квартиры очень зависит от политической преобразований.

«Покупатель вел себя довольно осторожно. Это связано с мировой макроэкономической ситуацией, и сполитической предвыборной обстановкой внутри страны», — говорит Тимур Сухареv, коммерческий директор компании «Реставрация Н». А, как известно, чумоданное настроение накануне выборов может испортить любые, даже самые пессимистичные темпы продаж.

**Ольга Говердовская**



садовые  
кварталы

**ВЫБЕРИТЕ СВОЮ КВАРТИРУ!**  
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ФРУНЗЕНСКОЙ

**755 88 87**

[www.sadkvartaly.ru](http://www.sadkvartaly.ru)

ОАО «Садовые Кварталы» Проектная декларация на сайте

Также популярным был нейтральный прогноз о постепенном уходе с рынка участков без подряда. Владимир Яхонтов подтвердил «Ъ-Дому», что участки без подряда действительно

# ДОМ ПРОЕКТЫ

## Парковый стиль



### Москва

За последние несколько лет центр активности элитных застройщиков сдвинулся с «золотой мили» вокруг улицы Остоженка и перенесся за пределы Садового кольца, в район Хамовники. Именно здесь в начальной стадии строительства находится несколько масштабных жилых комплексов. Один из самых заметных — «Найтсбридж» (Knightsbridge Private park).

#### Выход площадей

С высоты птичьего полета стройплощадка «Найтсбриджа» напоминает футбольное поле: ровный прямоугольник между городскими кварталами. На самом деле это обман зрения: на 3 га поместилось бы пять полноценных футбольных полей и еще осталось место для трибун. А «на выходе» через три года будет чуть более 40 тыс. кв. м жилья элитного класса.

Вот это, пожалуй, и есть ключевая характеристика проекта: соотношение площади застройки и площади квартир. Даже в элитных клубных домах в центре Москвы площадь квартир порой в два-три раза превосходит размеры стройплощадки. Здесь же соотношение составляет 1:1,3. Чтобы представить себе это нагляднее: если все семь этажей всех четырех корпусов «Найтсбриджа» «разложить» по территории застройки, то получится один этаж с надстройкой второго этажа на трети площадки.

Низкая плотность застройки — это всегда плюс для жильцов, которым жить будет просторнее, и минус для девелопера. Продаются ведь квадратные метры жилья, а не общественные зоны. Собственно, это не минус даже, а дилемма, увеличить выход жилых площадей и тем самым снизить цену или, наоборот, вывести на рынок меньше квадратных метров по более высокой цене. Три года назад, когда работа над проектом «Найтсбридж» была в самой активной фазе, как раз начался

кризис и девелоперы, как могли, сокращали непродаемые площади, да и размеры квартир подводили под более «экономные» стандарты. В этом смысле «Найтсбридж» — одно из немногих исключений. Почти половину территории застройки займет парк, а площади квартир соответствуют докризисным меркам: от 180 до 637 кв. м. Как раз сейчас, когда рынок недвижимости выходит из стагнации, такой продукт должен оказаться востребованным.

#### Парк и парковки

Почти два гектара зеленых насаждений — это не просто ландшафтный дизайн, а настоящий парк. В соответствии с названием жилого комплекса парк будет разбит в английском стиле — так, чтобы напоминать естественную природную среду. Кроме того, в соответствии опять же с британскими традициями будут сделаны искусственные перепады высот. На этих 2 га хватит места и для детских площадок, и для фонтана, и просто для прогулочных дорожек. И все это внутри огороженной и охраняемой территории комплекса. В этот парк можно будет отпустить детей без присмотра.

Само собой, въезд для автомобилей будет запрещен: жильцы, их гости, а также машины экстренных служб смогут заезжать только на подземную парковку. Исключения составят предусмотренные нормами въезды для пожарных машин.



Кстати, на 163 квартиры «Найтсбриджа» запланировано 475 парковочных мест, то есть от двух до трех машиномест на квартиру в зависимости от площади владения. Это соответствует как стандартам жилья класса «премиум», так и большим площадям квартир.

В последнее время застройщики жилых комплексов в топ-овых районах практически не занимаются социальной инфраструктурой. Логика понятна: в центре и так в достатке спортивных, развлекательных, образовательных учреждений, зачем же делать новые локаль-

ные точки, да еще и перекладывать плату за их содержание на плечи жильцов? В этом смысле «Найтсбридж» тоже идет против течения.

В комплексе запланированы фитнес-центр с 25-метровым бассейном, клубное кафе, детский сад. Спортивный центр и кафе будут работать как для жильцов, так и для людей «с улицы». Впрочем, их ценовой уровень будет соответствовать общему уровню комплекса, так что правильнее говорить о людях «соседних улиц», живущих в лучших домах Хамовников. А вот детский сад откроет двери только для своих.

Впрочем, наличие собственных инфраструктурных элементов дополняется окружением. В этом районе много хороших школ, в том числе специализированных и частных. Те же

спортивные и развлекательные центры на любой вкус. До «Лужников» 15 минут неспешным шагом, как и до Новодевичьего монастыря. Перейдя через Москву-реку по пешеходному мосту, можно погулять по Нескучному саду, если собственного парка окажется недостаточно. Кстати, британский визовый центр находится в десяти минутах ходьбы, так что и до лондонского Гайд-парка от «Найтсбриджа» не так уж далеко.

#### Классика и фишки

Внешний облик «Найтсбриджа» — классика, стилизованная под английскую архитектуру XIX века. Это наиболее востребованный у наших покупателей стиль. Четыре симметричных и слегка закругленных корпуса образуют внешний каркас, внутри которого нахо-



дится приватная парковая зона. С конструктивной точки зрения дом необычен: никакого монолита (кроме межэтажных перекрытий), стены полностью выкладываются из кирпича. Но за этим довольно строгими фасадами скрываются разнообразные фишки, благодаря которым у покупателя оказывается богатый выбор не просто разных площадей и планировок, а фактически разных видов недвижимости.

Давайте пройдемся по жилому комплексу сверху вниз. Последние, седьмые этажи — пентхаусы с большой площадью эксплуатируемой кровли. Шестые этажи имеют террасы — достаточно просторные, чтобы организовать большой прием гостей. С верхних этажей открываются панорамные виды на центр Москвы, Воробьевы горы и МГУ. И еще одна особенность: во всех квартирах на верхних этажах есть каминные и зоны барбекю, вынесенные на кровлю или террасы.

Ниже можно выбирать по вкусу: квартиры с полноценными балконами, с французскими балкончиками или с галереями. И, конечно, на выбор виды на четыре стороны света. Но едва ли не самые интересные квартиры — на первых этажах. Да, опять же вразрез со сложившимися у нас традициями первые этажи не коммерческие, а жилые. Это двухэтажные таунхаусы с отдельными входами с

внешней стороны и общими входными группами — с внутренней. Все они двухсторонние: имеют окна как на улицу, так и во двор. Отдельные входы в таунхаусы стилизованы под лондонские «террасные» дома. И, конечно же, там будут не банальные звонки, а чутунные или бронзовые кольца или колокольчики. И самое главное, таунхаусы имеют прилегающие кусочки земли от одной до шести соток. Шестисоточный участок — это практически «имение» в центре Москвы.

И еще одна приятная особенность: целый подземный этаж отведен под кладовые площадью 15–18 кв. м, которые прилагаются к каждой квартире. Там можно хранить лыжи и велосипеды, а при желании — устроить домашний кинотеатр, винный погреб или мастерскую: ограничений на использование этих площадей нет.

Ну а ценовой уровень вполне соответствует тому образу жизни, на который рассчитан «Найтсбридж». Сейчас, на стадии котлована, квадратный метр продается по цене от \$16 тыс. (кроме пентхаусов, которые поступят в продажу позже и по гораздо более высокой цене). Можно предположить, что через три года, к окончанию строительства, цена достигнет \$25–30 тыс. за квадратный метр, что соответствует самому высокому для Москвы уровню.

Михаил Полинин

#### ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «НАЙТСБРИДЖ» (KNIGHTSBRIDGE PRIVATE PARK)

Местоположение	ЦАО, Хамовники, пересечение улиц Кооперативная и Ефремова
Площадь застройки (га)	2,9
Этажность	7
Количество квартир	163
Количество машиномест	475
Площади квартир (кв. м)	180–637
Инфраструктура	парк, спортивный центр с бассейном, клубное кафе, детский сад
Цена (\$/кв. м)	16000
Срок окончания строительства	первый квартал 2015 года
Девелопер и продавец	ООО «Реставрация Н»

с 20/XI по 20/XII СКИДКА -11%\*

**Ильинка**  
поселок Лэйнхаусов

РЕКЛАМА

ПОСЕЛОК ПРИНЯТ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

\*Подробности и условия предоставления скидок на [www.ilynka.ru](http://www.ilynka.ru) Проектная декларация на [www.ilynka.ru](http://www.ilynka.ru)

КОРТИ | МАГН | ПАРТНЕР: БАНК ЗЕНИТ | ОАО Банк «Зенит»

(495) 729-68-88, [www.ilynka.ru](http://www.ilynka.ru)

ШАТЕР  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

проектная декларация:  
[www.domshater.ru](http://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\*

**est-a-tet**® 223 8888  
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Застройщик - ООО «СТРОИИНВЕСТ»

\*содействие в получении

# ДОМ ПРОЕКТЫ

## Новорижское, доступное

### Подмосковье

Корпорация «Инком» объявила о новом проекте на Новорижском шоссе — поселке «Покровский-2». Сейчас в этом поселке есть возможность приобрести землю как с подрядом, так и без. А со следующего года в продаже появится и линейка доступных таунхаусов.

#### Стандарты класса

Принято считать, что к доступному загородному жилью можно отнести те поселки, где цена домовладения примерно соответствует квартире уровня экономкласса в Москве. Естественно, речь идет только о поселках для постоянного проживания, а не дачных — у них другая градация, другие расстояния и другие ценовые уровни.

Корректно было бы сравнивать недорогой коттедж, например, с трехкомнатной квартирой в серийном доме в спальном столичном районе (имея при этом в виду, что средней руки коттедж на треть или даже вдвое больше по площади стандартной городской «трешки»). Иными словами, речь идет о цене 8–12 млн рублей. В принципе предложение коттеджей в 30-километровой зоне от МКАД в этой ценовой группе довольно большое. Еще больше предложения земли без подряда по цене 4–6 млн за участок, что с учетом самостоятельно построенного дома позволяет вписаться в означенную сумму.

Но дальше начинаются нюансы. Во-первых, имеет значение направление. 30 км от МКАД по Новорижскому шоссе — это, как говорится, две большие разницы. Первое — бесветофорная автомагистраль, к тому же с недавно построенной полноценной развязкой при въезде в Москву. Второе — сплошные пробки в часы пик на светофорах и суже-

ниях. Как, впрочем, и большая часть подмосковных трасс. Второй момент — экология. К западу и северу от Москвы меньше всего промпредприятий, ближе «большая вода», да и роза ветров благоприятна именно для этого сектора. Правда, если уж говорить о комфорте, сравним с городским, то экология в любом районе Подмосковья — это просто бонус.

И наконец, третий критерий — наличие социальной инфраструктуры. Прежде всего образовательной и спортивной. В конце концов, в кинотеатр можно съездить и в Москву, а вот без школы и детского сада в непосредственной близости возникают практически непреодолимые сложности для семейного проживания. Ну а фитнес-центр недалеко от дома — это уже стандарт городского проживания, от которого вряд ли кто-то захочет отказываться и за городом.



#### Шаговая доступность

Вот с этой точки зрения давайте и рассмотрим поселок «Покровский-2». Он находится в 23 км от МКАД по Новорижской магистрали. В непиковые часы это состояние с учетом качества шоссе можно вообще считать несущественным. В часы пик, конечно, многое зависит от трафика, погоды и т. д., но в среднем дорога до МКАД занимает 40 минут. Зачастую столько же времени тратят на дорогу до Кольцевой дороги жители Южного Бутово или Новокузнецкого.

Еще один важный момент: дорога от магистрали до самого поселка занимает буквально считанные минуты. Недавно было закончено строительство развязки, которая позволяет комфортно съезжать с Новорижского шоссе или въезжать на него в любую сторону. Кроме того, существует еще альтернативный проезд по Малому московскому кольцу через Звенигород.

Но у Новорижского шоссе на ближнем к Москве отрезке есть еще одно существенное

преимущество. Пожалуй, нигде в Подмосковье, кроме элитного Рублево-Успенского направления, так интенсивно не ведется строительство социальной инфраструктуры. В непосредственной близости от поселка «Покровский-2» находятся необходимые объекты инфраструктуры: детский сад, школа, торгово-развлекательный центр с супермаркетом, магазинами товаров для дома и сада, ресторанами, кинотеатром и т. п. Если расширить ареал до 5–7 км, можно выбрать уже из четырех школ, из которых три — частные и одна — государственная. Таким образом, и по транспортной доступности, и по наличию инфраструктуры житель «Покровского-2» будет чувствовать себя примерно так же, как и москвитинский жилец.

Что же касается инженерных сетей, то в поселке все они централизованные: магистральный газ, электричество, канализация, водопровод. Ну и бонусом по сравнению с Москвой — отличная экология западного сектора Подмосковья.

А теперь сравним цены в «Покровском-2» с городскими. Первая очередь предусматривает продажу 267 участков площадью от 12 до 15 соток. Минимальная стоимость участка — от 4,99 млн рублей. Средняя стоимость сотки — 450 тыс.

#### Варианты обустройства

А теперь сравним цены в «Покровском-2» с городскими. Первая очередь предусматривает продажу 267 участков площадью от 12 до 15 соток. Минимальная стоимость участка — от 4,99 млн рублей. Средняя стоимость сотки — 450 тыс.

рублей, включает в себя все центральные коммуникации. Для сравнения: средняя стоимость в этом районе Новорижского шоссе сейчас составляет 608,5 тыс. рублей за сотку.

Но это только земля и коммуникации, а для жизни нужен еще и дом. У покупателя есть три варианта действий. Первый — купить только землю и построить дом самостоятельно. Самый скромный коттедж площадью 100–120 кв. м, пригодный для постоянного проживания, можно построить за 3–4 млн рублей. То есть цена вопроса — 8–9 млн, что соответствует практически нижней планке цены за трехкомнатную квартиру в отделанном районе Москвы. Если же значительно увеличить площадь участка и дома, то и тогда цена уложится в обозначенный нами предел: до 12 млн рублей.

Второй вариант — покупка земли с заключением подрядного договора по проекту застройщика. Всего у «Инкома» предлагается 26 проектов площадью от 154 до 411 кв. м. Стоимость строительства — примерно 30 тыс. рублей за 1 кв. м. То есть самый скромный домик (вдвое превышающий по площади типовую городскую «трешку») обойдется примерно в 4,5 млн. Вместе со стоимостью земли получаем 9,5 млн. Опять же мы вписываемся в обозначенный нами бюджет. Конечно, самый большой по площади дом будет стоить больше 12 млн, но и строить его надо на участке в 30 соток.

И наконец, третий вариант обустройства в «Покровском-2» — это приобрести квартиру в таунхаусе площадью от 120 до 150 кв. м. Цена 120-метровой квартиры с участком 1,3 сотки составит 6,9 млн рублей. А это даже меньше нашей бюджетной. Правда, в последнем случае придется немного подождать: продажа таунхаусов начнется только весной будущего года.

Дарья Фоменко

#### КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ПОКРОВСКИЙ-2»

Местоположение	Новорижское ш., 23 км от МКАД
Общая площадь	70 га
Площадь под коттеджную застройку	51 га
Площадь под таунхаусы	19 га
Доля общественных территорий	40%
Количество участков под индивидуальную застройку	267
Количество таунхаусов	544
Общая площадь застройки таунхаусов	71 тыс. кв. м
Средняя площадь таунхауса	130 кв. м
Средняя площадь участка при таунхаусе	1,5 сотки
Средняя площадь участка под застройку	12,5 сотки
Цена земли и коммуникациями (за сотку)	450 тыс. руб.
Цена дома по проекту застройщика	от 4,5 млн руб.
Застройщик и продавец	«Инком»



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



# КЛЮЧ ОТ КРАСИВОЙ ЖИЗНИ

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ



# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Начать с малого

### сектор рынка

Маленькие квартиры едва ли не самый популярный объект на рынке. Это и первое самостоятельное жилье, и первый шаг для инвестиций в недвижимость. Но в старом фонде таких квартир немного, а в новом — считанные единицы. В этом парадоксальном секторе рынка мы и решили разобраться.



В «Лесных полянах» на Ярославском шоссе квартиры от 21 кв. м. ФОТО ОКВИЛЬ

### Старый фонд

На первый взгляд в Москве и Подмосковье множество малогабаритных квартир — взять хоть те же хрущевки. Но маленькие — это не значит дешевые. Задания с ячейками на 18–28 кв. м в столице и ее окрестностях наперечет. Тут, собственно, выделяются две группы. Во-первых, квартиры в так называемых домах гостиничного типа. Площади тут совсем миниатюрные — 18–25 «квадратов», а вместо полноценной кухни — ниша. Во-вторых, самые маленькие, 26–28-метровые, малогабаритки. Такого жилья действительно немного.

Особенно мало «гостинок». Кстати, показательно, что жаргонизм «гостинка» в Москве не прижился. За практически полным отсутствием обозначаемого объекта. Вот во Владивостоке, например, на каждом углу висят объявления о продаже и сдаче «гостинок». Но там все понятно: моряки. Ведь чаще всего это жилье строится тогда, когда есть широкие категории одиноких и малосемейных граждан.

«Расцвет строительства таких квартир в Москве пришелся на 1970-е годы, когда малогабаритки возводились в массовом порядке для размещения спортсменов, приехавших на Олимпиаду-80», — рассказывает Лев Литовкин, руководитель офиса «Митино» компании «Инком-Недвижимость». — «Предложение таких квартир сосредоточено в панельных и кирпичных пяти- и девятиэтажках во всех районах столицы. На сегодняшний день на вторичном рынке Москвы на

продажу выставлено порядка 250 малогабариток до 25 кв. м. Такое жилье более ранней постройки найти практически нереально. Хотя есть единичные экземпляры, получившиеся при разделе дореволюционных квартир.

«Например, на Тверской-Ямской в здании бывшего доходного дома 1820 года постройки можно купить однокомнатную квартиру площадью 22 кв. м, правда, с кухней в коридоре, за 6,9 млн рублей», — приводит пример Лев Литовкин. — «Квартира в Гранатном переулке площадью 25 кв. м с полочками 4 м в доме, реконструированном в 1980 году, предлагается за 11,3 млн рублей».

Но это дорогие исключения. Как правило, цена этих 18–24-метровых «гостинок» в Москве составляет 3,7–4 млн рублей. Обычно их можно найти в районах, прилегающих к МКАД. Но встречаются и варианты поближе к центру, например у метро «Октябрьское поле», «Семеновская» или «Динамо». Впрочем, по крайней мере

один такой дом имеется и в Центральном округе. Маломерка в районе метро «Белорусская» стоит сравнительно дорого — без малого 6 млн рублей.

Хотя если пересчитать на квадратный метр, то малогабаритки — это очень дорогое удовольствие. Скажем, где еще, кроме «гостинок», вы найдете на «Октябрьском поле» жилье в старом фонде по 220 тыс. за квадрат? А для квартир-маломерки это еще не самая высокая цена.

В Подмосковье домов гостиничного типа единицы. В основном это дальние районы области: Воскресенск, Наро-Фоминск, Сергиев Посад. Но попадаются и города поближе. Например, такой дом есть в Раменском. «Гостинок» в нем стоят 1,6–1,8 млн рублей.

Следующая ступень — это 25–28-метровые малогабаритки. Тут уже речь идет о почти полноценном жилье с нормальным набором дверей и кухонь. Встречаются такие квартирники в основном в блочных и панельных девяти-

и двенадцатиэтажках и стоят порядка 4,2–5 млн рублей.

### Дачные квартиры

В пределах Московской кольцевой новостроек с малогабаритными квартирами нам обнаружить не удалось. Все первичные предложения такого типа сосредоточены в ближнем Подмосковье. Но здесь очень легко попасть в руки мошенников: львиная доля подмосковных «квартир-студий» построена по одной и той же «серой» схеме. И вообще, со строго юридической точки зрения это не квартиры.

Суть схемы в том, что застройщик покупает участок для индивидуального жилищного строительства или даже в садовом товариществе, а возводит на этом участке полноценный многоквартирный дом. По бумагам строение значится индивидуальным жилым домом, построенным вскладчину 20–30 разными людьми. Здания при этом соответствуют критериям индивидуального дома — не выше трех этажей, не больше 1,5 тыс. кв. м. Потом весь этот многоквартирный застройщик легализует по дачной амнистии. А люди получают в собственность части дома.

Схема, что и говорить, красивая, но реализовать ее по большей части мошенники. Поэтому дома, во-первых, строятся очень плохо, без соблюдения каких бы то ни было нормативов. Иногда это вообще муляж — бывали случаи, когда покупатели обнаруживали, что канализационные трубы в их «квартирах» просто вмурованы в пол. Во-вторых,



«Оквиль в Королеве»: цена за квартиру площадью 24,3 кв. м — 2,041 млн рублей. ФОТО ОКВИЛЬ



Так выглядит квартира площадью 21 кв. м. ФОТО ОКВИЛЬ

практически всегда возникают проблемы с коммуникациями. Часто ни канализации, ни водопровода в поселке не оказывается. А иногда даже с электричеством случаются перебои.

Поскольку люди по документам строят все сами, то застройщик в какой-то момент испаряется, а квартиры попадают на рынок. Такое предложение легко узнать по метражу в 20 «квадратов» (или 40, 60, 80 кв. м, если в квартире несколько комнат) и заманчивой цене в 0,9–1,2 млн рублей.

Пожалуй, единственное на сегодняшний момент исключение, когда дом строится по «дачной» схеме, но все обходится без скандала, — это проект «Оквиль».

«Незаконные застройщики испробовали хорошую идею», — рассказывает коммерческий директор девелопера проекта ГК «ГородОК» Аркадий Литовкин. — «Наше ноу-хау состоит в том, что дом строится на одного владельца и этот владелец сам собственник бизнеса. После этого, когда дом уже легализован по дачной амнистии, заключается соглашение о реальном разделе домовладения. А получившиеся части потом продаются. Кроме того, мы строим строго по СНиПам и только там, где есть центральная канализация и мы получили технические условия на подведение к ней».

На самом деле квартиры на объектах «Оквиль» в Щелковском и Раменском районах, в окрестностях Королева, Пушкино и Ивантеевки, продаются и до момента готовности — по предварительным договорам купли-продажи. Причем по мере строительства дома ценник, как и полагается, растет. Примерно на 50 тыс. рублей за квартиру каждые два месяца.

«Учитывая тот факт, что строим мы без согласований, с момента покупки земли до полу-

Химок, недалеко от того места, где пройдет скоростная трасса Москва—Санкт-Петербург. Самые маленькие, 28,7-метровые, квартиры здесь стоят 2,8 млн рублей, но 29,4-метровую можно купить дешевле — за 2,6 млн.

Студии в «Новоосино-2» площадью 27 кв. м стоят начиная с 2,4 млн рублей. А дороже всех ЖК «Эдальго»: квартира в 28 «квадратов» обойдется здесь не меньше чем в 3,52 млн рублей. В общем, малогабаритки дело выгодное, раз их можно продавать в Подмосковье по 126 тыс. рублей за 1 кв. м. Почему же тогда их так мало строят?

«В монолитных домах маленькие квартиры встречаются очень редко, это связано с технологией строительства», — объясняет Наталья Соломонова, генеральный директор «МИЦ-Недвижимости». — «Обычно в таких домах однокомнатные квартиры меньше 40 кв. м не предлагаются. В панельных домах типовых серий тоже размер однокомнатной квартиры приближается к 40 кв. м и выше, наиболее популярны серии, такие как П44е, например, имеют однокомнатные квартиры по 38 кв. м».

Почему нет маленьких квартир в панельных домах? Очень просто: серии панелей разрабатываются так, чтобы можно было строить по госзаказу. А минимальная социальная норма жилья на одного человека в нашей стране — 33 кв. м. Такую жилплощадь нельзя дать даже одному очереднику или военному, что уж говорить о семейных.

«Почему нет маленьких квартир в панельных домах? Очень просто: серии панелей разрабатываются так, чтобы можно было строить по госзаказу. А минимальная социальная норма жилья на одного человека в нашей стране — 33 кв. м. Такую жилплощадь нельзя дать даже одному очереднику или военному, что уж говорить о семейных.»

«Почему нет маленьких квартир в панельных домах? Очень просто: серии панелей разрабатываются так, чтобы можно было строить по госзаказу. А минимальная социальная норма жилья на одного человека в нашей стране — 33 кв. м. Такую жилплощадь нельзя дать даже одному очереднику или военному, что уж говорить о семейных.»

«Почему нет маленьких квартир в панельных домах? Очень просто: серии панелей разрабатываются так, чтобы можно было строить по госзаказу. А минимальная социальная норма жилья на одного человека в нашей стране — 33 кв. м. Такую жилплощадь нельзя дать даже одному очереднику или военному, что уж говорить о семейных.»

«Почему нет маленьких квартир в панельных домах? Очень просто: серии панелей разрабатываются так, чтобы можно было строить по госзаказу. А минимальная социальная норма жилья на одного человека в нашей стране — 33 кв. м. Такую жилплощадь нельзя дать даже одному очереднику или военному, что уж говорить о семейных.»

«Почему нет маленьких квартир в панельных домах? Очень просто: серии панелей разрабатываются так, чтобы можно было строить по госзаказу. А минимальная социальная норма жилья на одного человека в нашей стране — 33 кв. м. Такую жилплощадь нельзя дать даже одному очереднику или военному, что уж говорить о семейных.»

тов планировки со спальными местами для трех человек. Максимум — кровать родителей и кроватка младенца. Но малыш со временем подрастет, и ему тоже надо будет где-то жить. И это не хрущевка, где неудобно можно спать на кухне.

«Согласно статистике, 47% покупателей студий в микрорайоне «Новоосино-2» — это молодые семьи, — рассказывает заместитель генерального директора по стратегическому и инвестиционному развитию компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новикова. — Еще 35% — одинокие люди, 10% — пенсионеры. На остальные категории покупателей приходится 8%. Такое жилье популярно среди молодых людей, желающих жить отдельно от родителей. Также квартиры-студии выбирают представители творческой интеллигенции и бизнесмены из регионов».

«С социально-экономической точки зрения все тоже вполне предсказуемо. Например, в «Оквиле» большинство покупателей — это специалисты и служащие. И только порядка 30% занимают разные руководящие должности».

**Для инвесторов**  
«Кроме молодых семей и родителей студентов основными покупателями малогабаритных квартир являются инвесторы», — констатирует Наталья Соломонова.

«Например, в «Новоосино-2» на них приходится 30% всех покупок. А в «Оквиле» запущена своя программа доходных домов, когда клиент покупает квартиру с отделкой и минимальной мебелью, а управляющая компания организует сдачу ее в аренду».

«Чаще всего маленькие квартиры приобретаются для последующей сдачи внаем», — рассказывает Лев Литовкин. — «Для рынка аренды это очень выгодный формат жилья, ведь стоимость малогабаритки заметно ниже полноценной однокомнатной на 30–40%, а вот арендная ставка будет ниже всего на 20–25%».

«Чаще всего маленькие квартиры приобретаются для последующей сдачи внаем», — рассказывает Лев Литовкин. — «Для рынка аренды это очень выгодный формат жилья, ведь стоимость малогабаритки заметно ниже полноценной однокомнатной на 30–40%, а вот арендная ставка будет ниже всего на 20–25%».

«Чаще всего маленькие квартиры приобретаются для последующей сдачи внаем», — рассказывает Лев Литовкин. — «Для рынка аренды это очень выгодный формат жилья, ведь стоимость малогабаритки заметно ниже полноценной однокомнатной на 30–40%, а вот арендная ставка будет ниже всего на 20–25%».

Рост цены квадратного метра в строящихся жилых комплексах Подмосковья			
Класс	Название комплекса	Местоположение	Рост цены с 01.01.11 (%)
Эконом	«Солнцево-Парк»	д. Пыхтино	+24,3
	«Катюши»	г. Лобня	+18,0
	«Град Московский»	г. Московский, 8 км от МКАД	+19,3
Средний	ORANGEWOOD	г. Ивантеевка, ул. Оранжевая, д. 2	+25,2
	«Андреевская ривьера»	пос. Андреевка	+29,0
	Город «ОК Пирогово»	пос. Пироговский	+25,3
	«Юго-Западный»	г. Московский	+26,8
Бизнес	«Рублевское предместье»	д. Глухово	+32,5
	«Форт-Сидловское»		

Источник: МИЭЛЬ

## АУКЦИОН по продаже недвижимости

Московская область, г. Мытищи, мкр. 17А

**Земельные участки (7 лотов)**  
Площадь: от 4,37 га до 17,07 га  
Под застройку жилого микрорайона  
Категория: земли населенных пунктов  
Начальная цена: от 170 до 770 млн руб.  
Подача заявок до: 16.12.2011  
Подробности [sales.mil.ru](http://sales.mil.ru)  
и по телефону (495) 696 60 42  
Министерство Обороны РФ

РЕКЛАМА

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Полный размер

### сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)  
**Элитный бизнес-класс**

Это может показаться странным, но, оказывается, объекты площадью более 500 кв. м встречаются и в бизнес-классе, хотя такие варианты можно пересчитать по пальцам. По данным IntermarkSavills, квартиры площадью более 400 кв. м наиболее характерны для рынка премиум-класса, однако большие квартиры попадаются и на рынке жилья бизнес-класса, правда, площадь их, как правило, не превышает 340 кв. м.

«На первичном рынке недвижимости бизнес-класса на сегодня в продаже всего около пяти квартир площадью от 300 до 340 кв. м», — пояснил Дмитрий Халин.

Возникает еще один вопрос: есть ли такие объекты на рынке Московской области? Если учесть последний тренд — стремление обеспеченных людей жить за городом, то, вероятно, такие квартиры должны быть и за пределами МКАД. Однако в Подмоскovie таких объектов нашлось немного. Пентхаус площадью более 500 кв. м на всю Московскую область отыскался всего один — 559 кв. м в поселке «Заречье» («Кунцево-4»). Этот объект специалисты агентства эксклюзивной недвижимости «Садба» оценили в \$5,5 тыс. за «квадрат».

По словам Романа Семчишина, коммерческого директора Tekta Group, в Подмоскovie квартиры площадью более 400–500 кв. м могут появиться исключительно на вторичном рынке, и то если владелец когда-то купил две-три квартиры на одном этаже и объединил их. «На первичном рынке застройщики таких площадей не предлагают: в Подмоскovie повышенным спросом пользуются небольшие одно-двухкомнатные квартиры», — пояснил эксперт. Поэтому застройщику гораздо выгоднее спроектировать десять «однушек» по 40 кв. м, чем одну многокомнатную квартиру». По его расчетам, при стоимости квадратного метра в 50 тыс. рублей квартира площадью 400–500 кв. м обойдется в 20–25 млн рублей. За такие деньги можно купить несколько трехкомнатных квартир в Московской области или приличную «трешку» в элитной новостройке в Москве. Понятно, что,



Дом в Гранатном переулке, 6: самая высокая цена метра — \$43,2 тыс. — в самом большом по площади пентхаусе  
ФОТО PENNY LANE REALTY

имея на руках такую сумму, человек вряд ли поедет жить за МКАД, а если и решит, что ему и его семье необходима свежий воздух и благоприятная экология, то скорее приобретет коттедж или особняк, чем огромную квартиру в подмосковном городе.

### Оптом дороже!

По данным компании IntermarkSavills, разброс цен на просторные квартиры первичного рынка составляет от \$19 тыс. до \$43 тыс. за 1 кв. м (средняя стоимость предложения — \$15 млн). На вторичном рынке цены варьируются от \$10 тыс. до \$60,5 тыс. за «квадрат» (средняя стоимость предложения — \$12 млн).

Логично было бы предположить, что при таких метражах стоимость квадратного метра могла бы быть несколько ниже, чем в квартирах меньшего размера. Однако практика показывает, что принцип «оптом дешевле» на рынке эксклюзивной недвижимости не работает. Представители компании «ДОН-строй» пояснили, что в целом на рынке недвижимости действует такое правило: чем больше площадь квартиры, тем

меньше цена квадратного метра, если рассматривать сравнимые по всем прочим параметрам квартиры в одном объекте.

«Это правило работает скорее в экономсегменте, где самый дорогой квадратный метр у квартир минимального метража», — пояснил Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty. — Если же говорить об элитных новостройках, самые большие квартиры — это, как правило, дорогие пентхаусы на верхних этажах. В силу престижности и того, что число подобных предложений всегда очень ограничено, цена «квадрата» может оказаться существенно выше, чем в обычных квартирах в том же доме». В качестве примера эксперт привел дом в Гранатном переулке, где цены различаются на 20 с лишним тысяч долларов за квадратный метр. К примеру, жилье на первом этаже здания стоит \$22,018 тыс., а стоимость «квадрата» в эксклюзивных апартаментах на восьмом этаже — уже \$43,2 тыс., и этом притом, что площадь последнего существенно больше.

В компании «ДОН-строй» считают, что сравнивать по цене квартиры и пентхаусы некорректно, поскольку пентхаус — это эксклюзивное жилье, штучный продукт с множеством дополнительных опций и бонусов. Поэтому квадратный метр в пентхаусе примерно на 30% дороже, чем в квартире, даже расположенной всего лишь этажом ниже. В некоторых случаях разница может достигать и 50%.

### Жилье для чиновников и олигархов

После того как увидишь пару-тройку пентхаусов, невольно возникает вопрос, кому и зачем нужны столь дорогие жилые помещения. Как удалось выяснить, покупателями пентхаусов и просторных квартир в основном являются олигархи, чиновники, публичные персоны и представители творческих профессий. По словам Натальи Кац, такие квартиры чаще всего приобретаются для проживания. Как правило, в них несколько уровней, лестницы и входные группы занимают довольно много места. «Пригодной для жилья площади остается примерно 250 м — это

вовне адекватный метраж для проживания семьи», — считает эксперт. Кстати, многие, подыскивая такую жилплощадь, обращают внимание на таунхаусы или особняки, тем более что в Москве такие предложения есть. А большая городская квартира иногда выступает в роли красивой дорогой игрушки.

Кроме того, пентхаусы зачастую играют роль объекта для надежного капиталовложения, считает Александр Зиминский, поскольку уникальное элитное жилье менее других подвержено ценовым колебаниям даже в периоды экономической нестабильности. «В основном такие квартиры покупают для собственного проживания или в представительских целях», — пояснил специалист. — Для быстрой перепродажи или сдачи в аренду предпочтительны более компактные варианты, потому что круг покупателей и арендаторов элитных пентхаусов достаточно ограничен и срок их экспозиции на рынке значительно дольше, чем у обычных квартир».

Объекты больших площадей, как правило, сконцентрированы на пос-



В домах бизнес-класса площадь квартир редко превышает 340 кв. метров» ФОТО СТАНИСЛАВА НОВГОРОДЦЕВОЙ

ледних этажах и представляют собой элитные пентхаусы, а значит, продаются застройщиками по максимально возможной цене. Таким образом, инвестиционная привлекательность этих объектов с точки зрения аренды и перепродажи фактически равна нулю. Дмитрий Халин оценивает арендную доходность больших квартир не более чем в 2–3% годовых. Как правило, быстро найти желающих арендовать просторные апартаменты не удается, и это неизбежно ведет в потере средств, в частности, на содержание объекта и коммунальные платежи.

По данным агентства эксклюзивной недвижимости «Садба», спрос на такие квартиры весьма незначителен. Арендатору проще снять особняк, когда речь идет о большом метраже. Поэтому таунхаусы и особняки гораздо популярнее, чем квартиры и пентхаусы. «Тем не менее на такие квартиры находят желающих», — поделилась опытом Наталья Кац. — Мы сдаем двухуровневую квартиру на Тверской улице с присоединенным чердаком площадью 450 кв. м. Арендатору она обо-

дится в 800 тыс. рублей в месяц. Раньше она сдавалась под SPA-салон». Аналогичные по площади объекты есть и в других районах: в Крылатском возле Замоскворецкого парка сдается квартира на первом этаже за \$8 тыс. в месяц, а на Сретенском бульваре арендная ставка аналогичного объекта составляет \$50 тыс. в месяц.

В роли арендаторов таких квартир выступают, как правило, представители успешного малого бизнеса, которым важен статус арендуемой недвижимости и местоположение офиса. Но тем не менее спрос на квартиры такой площади невелик. По словам Дмитрия Халина, с января 2011 года на первичном рынке жилья премиум-класса было заключено всего четыре сделки с квартирами площадью более 400 кв. м. Куда большим спросом пользуются квартиры площадью до 150 кв. м — больше половины всех сделок с января 2011 года. «Анализ покупательских предпочтений показывает, что с 2008 года все большим спросом пользуются компактные функциональные квартиры», — отметил эксперт. — Тогда как спрос на объекты площадью более 250 кв. м с января 2009 года неизменно уменьшается».

В агентстве «Садба» пояснили, что кризис 2008 года и ряд других факторов негативно сказались на ценах и инвестиционной привлекательности просторного жилья. Высокая цена, перспектива введения нового налога на недвижимость, высокая стоимость эксплуатации и ежемесячные коммунальные платежи в \$4 тыс. — все это, конечно, снижает привлекательность эксклюзивных объектов недвижимости. Поэтому их количество на столичном рынке жилья пока остается практически неизменным.

На московском рынке недвижимости существует масса объектов с куда большей инвестиционной привлекательностью, чем просторные квартиры и пентхаусы, которые остаются штучным товаром. Покупка такого объекта вряд ли принесет ощутимую прибыль, зато грозит изрядными расходами, поэтому основная цель приобретения огромной квартиры скорее желание самоутвердиться, чем насущная необходимость.

Мария Лукина

реклама

**СКАЙ ФОРТ**  
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

КОЛОМЕНСКАЯ БИЗНЕС-КЛАСС НАГАТИНСКАЯ

**ЖИВУТ ЖЕ ЛЮДИ!**  
**ДОМ ГОТОВ!**

- 1-5-комнатные квартиры
- Подземный паркинг
- Собственная инфраструктура
- Удобное расположение
- Панорамные виды
- Доступные цены

**988-88-77**  
идеальные условия на sfort.ru

**ИПОТЕКА**

**ГАЗПРОМБАНК**

**ИПОТЕКА**

В МАСШТАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

**8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01**  
www.gazprombank.ru

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

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Элита по-питерски

## северная столица

Петербургский рынок элитного жилья стабилен, но непредсказуем. Стабилен в том смысле, что предложение и спрос на нем колеблются в довольно узком диапазоне. А непредсказуем — благодаря административным порывам различных ветвей власти. Уровень цен и критерии (в том числе и на вторичном рынке) сегодня определяют новые проекты.



В доме на Кирочной улице, 12, квадратный метр стоит менее \$3 тыс. ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

## Задним числом

В Петербурге в феврале 2009 года начали действовать Правила землепользования и застройки (ПЗЗ). Некоторые проекты оказались в «неправильной» функциональной зоне или не подошли по высоте. Проблемных объектов оказалось несколько десятков, но постепенно строители приспособились. Как выяснилось — ненадолго.

С конца 2010-го девелоперы, работающие в историческом центре, вообще оказались в правовом вакууме. Градозащитники, выступавшие против небоскреба на Охте, добились своего: городской суд 20 декабря 2010 года признал незаконными «с момента издания» городские нормы, регулирующие строительство на охраняемых территориях. То есть метлы в ненавистную «кукурузину», а досталось все-

му строительному комплексу. Правильность этого решения в марте 2011 года подтвердила коллегия Верховного суда.

Получилось, что и все разрешительные документы, выданные с февраля 2009 года по март 2011 года (в этом обширном перечне оказалось 37 проектов жилищного строительства), мягко говоря, сомнительны. А те объекты, которые начинали строить раньше, не понятно, как сдавать: какими документами должна руководствоваться комиссия по приемке? С весны 2011-го шла вялая полемика между Смольным, градозащитными организациями и Минкультом. Смольный настаивал на том, что закон обратной силы не имеет и нормы ПЗЗ в охранных зонах надо отменять с марта 2011 года, а не задним числом, с момента издания. Градозащитники упирали на

букву судебного решения, администрация возражала: мол, надо обжаловать разрешения по конкретным адресам, а не останавливать все оптом.

Получилось еще веселее. Ушла Валентина Матвиенко. Смольный обижает команда Георгия Полтавченко. Однако история не закончилась. Оказывает, госпожа Матвиенко еще до отставки подала надзорную жалобу. И эту жалобу в ноябре 2011-го президиум ВС рассмотрел и удовлетворил, отменив (в части даты вступления в силу) решения и городского суда, и собственной коллегии. Мотивация этого решения на сайте ВС до сих пор так и не опубликована. Теперь дело снова возвращается в первую инстанцию. Строго говоря, опять можно строить «Охта-центр» и не принимать в расчет строгие высотные ограничения. Правда, с теми же



В этом году продажи на первичном рынке элитного жилья сократились на треть ФОТО Б

рисками, что и раньше, потому что в перспективе снова суд.

## Без оглядки на суды

Позиция застройщиков весь период смуты была вполне предсказуемой: начатые проекты продолжались, новые — притормаживались. Как заявил летом руководитель направления элитной жилой и коммерческой недвижимости группы ЛСР Георгий Богачев, проблема не упиралась в высоты, речь вообще шла о законности строительства в центре как таковом: «Сейчас для него нет правовых оснований, не действуют градостроительные регламенты. Старт многих стро-

ек опять откладывается. Наша позиция: если есть разрешение на строительство и оно не отменено, продолжать работы и сдавать объекты в эксплуатацию можно. Но как в отсутствие градплана получить положительное заключение экспертизы? Причем пауза может затянуться. Для нас, впрочем, в этом даже есть некоторые плюсы: конкуренция на рынке меньше, дефицит больше...»

Правая неразбериха на рынке нового строительства должна была усилить позиции вторичного рынка. Однако если спрос и сместился в сторону готового жилья, то аналитики этого практически не заметили.

По данным Knight Frank SPb, в конце 2010 года на первичном рынке элитного жилья предлагалось примерно 175 тыс. кв. м, около 1,2 тыс. квартир. В середине 2011-го показатели «сжились»: 110 тыс. кв. м, около 700 квартир в продаже. (Для сравнения: на вторичном рынке текущий объем «элитного» предложения составляет около 900 квартир.) Однако о дефиците говорить вряд ли уместно: ввиду известных макроэкономических потрясений примерно в той же пропорции сократились и платежеспособный спрос.

Начальник аналитического отдела ГК «Аверс» Ольга Бойко отмечает: «На рынке строящегося элитного жилья сохраняется значительный объем предложения. У застройщиков еще есть запас готовых квартир в построенных домах».

И все же правовой вакуум, несомненно, повлиял на петербургский рынок дорогого жилья: в этом году на рынке появилось лишь несколько небольших проектов. Весной домик на девять квартир на Фурштатской улице вывела в продажу компания Richness Realty. Летом группа ЛЭК заявила о реализации пентхаусов в комплексе «Премьер-Палас»: две видные квартиры площадью около 450 кв. м (с бассейном) стоят около 150 млн рублей каждая. Лидер рынка корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга» открыла продажи в доме по Ковенскому переулку, 5 — всего восемь квартир, около 2 тыс. кв. м. И еще компания «Союзгенстрой» продает 32 квартиры в строящемся доме на Стремянной улице (примерно по \$10 тыс. за 1 кв. м).

При этом очевидно, что строителям приходится оглядываться на брокеров: и на Фурштатской можно найти фасадные отремонтированные квартиры по цене \$6–8 тыс. за 1 кв. м, и в районе Стремянной предложение достаточно разнообразно. Вторичный рынок сдерживает аппетиты девелоперов.

«Вопреки прогнозам, связанным с низкой активностью девелоперов в данном сегменте, дефицита мы не фиксируем», — говорит Павел Пикалев, директор Penny Lane St Petersburg. — В большей части недавно сданных элитных домов еще достаточно много квартир. А на вторичный рынок регулярно выхо-



«Клубный» дом в Ковенском переулке: всего восемь квартир ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

дят предложения от инвесторов в построенных комплексах».

## «Вот приедет барин»

В начале осени аналитики отметили всплеск спроса на элитное жилье. Одни специалисты связывают его с переездом в Петербург газомовских структур, другие — с обновлением команды в Смольном.

Миграция (по меркам небольшого петербургского рынка) довольно серьезная: «Газпром нефть» — это около 1,1 тыс. сотрудников, «Газпром экспорт» — еще 400, и список на этом не закрывается: на очереди «Газпромфлот» и далее по списку. Причем корпоративных закупок монополист не планирует: сотрудники сами подбирают жилье соответственно вкусу и кошелку.

Им есть из чего выбирать. Портал «Фонанка» недавно опубликовал рейтинг дорогих петербургских квартир. Рекордное предложение зафиксировано на Большой Пушкарской улице: апартаменты площадью 550 кв. м оценены собственником в 510 млн рублей. За 380 млн владелец готов продать квартиру площадью 231 кв. м на Большой Конюшенной улице. 360 кв. м на Мойке с видом на Дворцовую площадь можно приобрести за 185 млн рублей. В 120 млн обойдется полностью готовая квартира на Захарьевской — вместе с мебелью. В перечне есть квартиры на Моховой и набережной Марьиной, на Очаковской, Тверской и набережной Робеспьера.

По словам генерального директора компании «Мир квартир Элит» Петра Войчинского, спрос на уникальные варианты ограничен. Один из клиентов фирмы приобрел по престижному адресу семь квартир и оказался владельцем апартаментов площадью под 700 кв. м. В проекте заложен даже бассейн с 25-метровыми дорожками. Проблема в том, что вкладываться в ремонт и отделку собственник не рискует. А продать такой дворец в черновом состоянии весьма непросто.

В целом надежды на «Газпром», который «придет и все скупит», пока остаются мифом. Денис Бабаков, коммерческий директор компании ЛСР Недвижимость. Северо-запад, оце-

нивает спрос со стороны москвичей в 5–7% от общего числа покупателей. Владимир Федоров, руководитель департамента продаж компании «Петербург Сити», также считает, что доля столичных покупателей незначительна — «в среднем до 5%». Однако на рынке присутствует и «смешанный» тип — так называемые московские петербуржцы, это еще 3–4% в общей структуре спроса. По мнению Елизаветы Конвей, руководителя элитного направления Knight Frank St Petersburg, спрос со стороны москвичей постепенно увеличивается.

## Новая угроза

Сделки происходят даже на фоне мирового долгового кризиса. Но, как правило, не по тем фантастическим ценам, которые заявлены в интернете.

После пересмотра ценовых условий успешно была реализована квартира в трехэтажном домике на угле Миллионной улицы и Алтекарского переулка. Дом построен Доменико Трезини в 1731 году и перестроен Джакомо Кваренги в 1796-м... Семикомнатная двухуровневая квартира площадью около 250 кв. м первоначально выставлялась за 88 млн рублей. Цена сделки не разглашается, по экспертным оценкам, она должна быть на 30% ниже.

За 25 млн рублей реализована квартира на улице Маяковского; в этом же доме, по данным специалистов из компании «Мир квартир Элит», есть жилье и за 90 млн, но перспективны продать даже очень неплохую квартиру в «тихом центре» за такую сумму туманны.

Недавно за 17,5 млн рублей ушла 200-метровая квартира на Кирочной улице, 12, и эта цена воспринимается рынком как вполне адекватная.

Елена Иванова, директор компании «Авдес. Центральное агентство», указывает: средний срок экспозиции на вторичном рынке — от шести месяцев. При этом цена продажи ниже рекламной не менее чем на 15–20%. «Наши продавцы живут еще вчерашним днем, а покупатели хотя и не надеются на дальнейшее падение, не готовы платить по вчерашним ценам». По мнению Ольги Бойко, сделки с первичным элит-

ным жильем составляют 80%, со вторичным — лишь 20%.

Симпатии покупателей постепенно смещаются от восстановленных «барских» апартаментов к квартальной застройке с местом для парковки и гарантированной безопасностью. Такие проекты пока единичны: «Парадный квартал», «Смольный парк» — пожалуй, и все.

А вторичный рынок пока приспособляется к новой угрозе.

Губернатор Георгий Полтавченко попросил у Москвы 300 млрд на расселение коммуналок и восстановление исторического центра. И, как говорят, нашел понимание. Программа рассчитана на десять лет и предусматривает расселение целых кварталов.

По мнению Владимира Федорова, дальнейшие события могут развиваться по одному из двух сценариев. Или комплексное расселение, затрагивающее не только «вторые-третьи» дворы, но и уже приведенное в порядок жилье в фасадной части. Это очень долго и дорого. Или выборочное расселение, под которое попадают коммуналки, дома с квартирами без ванных или здания с дребезжающими перекрытиями. «Такой вариант будет носить скорее социальный, нежели рыночный характер», — отмечает Владимир Федоров.

Петр Войчинский считает эту затею позитивной, хотя и с оговорками: «Трудно поверить, что обитатели флигеля на канале Грибоедова в Коломне так уж охотно поедут в отдельную квартиру на окраину». Елена Иванова полагает, что анализировать «декларативные заявления» — дело пустое. Однако о влиянии слухов на рынок риэлторы знают не понаслышке. Пока под идею Георгия Полтавченко нет ни сроков, ни реальных бюджетных сумм. Но как только они появятся, у покупателей возникнет новый повод для тревоги: какой смысл покупать жилье в центре и вкладываться в ремонт, если через несколько лет дом пойдет под снос?

**Дмитрий Синючкин**, шеф-редактор еженедельника «Недвижимость и строительство Петербурга», специально для „Ъ“

**НОВЫЙ КОРПУС**

**СТАРТ ПРОДАЖ**

**ДОМ С ДАНОМ**

**НОВОГОДНЯЯ АКЦИЯ**

реклама

**DOMINION**  
ГАРМОНИЯ СТИХИЙ  
УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ  
м. Университет

- Охраняемая территория 15 га
- Особые условия по машиноместам

- Нежилые помещения
- Ипотека **ВТБ 24** от 8%  
ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1623



**232-08-08**  
[www.kvartal-dominion.ru](http://www.kvartal-dominion.ru)



Срок проведения акции с 01 декабря 2011 г. по 31 января 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08



В «тихом центре» стоимость квартиры может доходить до 90 млн рублей ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Метры роста

### первичный рынок

В 2011 году на рынок московской и подмосковной жилой недвижимости вернулись частные инвесторы, которые во время кризиса практически не проявляли активности. Сейчас рынок жилья полностью восстановился от кризиса, что позволяет инвесторам вкладывать деньги в стройки и зарабатывать при правильном выборе объекта для вложений более 40% на каждой квартире. В 2012 году эта тенденция сохранится, а на рынок выйдет целый ряд жилых комплексов, которые могут подорожать сильнее других проектов.

### Они возвращаются

До начала финансового кризиса доля инвестиционных сделок на рынке жилой недвижимости Москвы составляла 30–40%, однако в кризис, когда цены на жилье начали снижаться, число покупателей, рассчитывающих заработать на недвижимости, резко упало. В кризис доля инвесторов не превышала 5%, но уже в 2011 году их число снова начало расти. Причина активизации инвесторов проста: цены на жилье наконец-то начали расти, причем темпами, превышающими инфляцию, что позволяет им не только сохранить деньги, но и заработать. По данным «МИЭЛЬ-Новостройки», средняя стоимость квадратного метра в Москве за год выросла на 10%, а в Подмосковье — на 7%. Однако эти цифры — средние по всему рынку. Ряд проектов, которые активно строились и наиболее динамично продавались, подорожали на 20%, а то и 30%, что позволило инвесторам неплохо заработать. Неудивительно, что сейчас доля инвесторов на московском рынке превышает 10% и продолжает уверенно

расти. «В основном инвестиционные покупки сосредоточены в сегменте типового жилья: его быстрее строят и вводят в эксплуатацию. Кроме того, сегодня много проектов вводится с отделкой — покупатель может сразу же сдать квартиру в аренду и начать окупать вложенные средства», — рассуждает гендиректор «МИЭЛЬ-Новостройки» Мария Литинецкая.

Естественно, самым высоким спросом пользуется недвижимость в Москве, где с приходом к власти команды Сергея Собянина новое строительство было существенно ограничено. По расчетам «МИЭЛЬ-Новостройки», в Москве в ноябре на первичном рынке предлагалось к продаже чуть более 2 тыс. квартир, что является рекордно низким показателем. И количество их почти не растет, так как в Москве новые проекты не согласовываются. Гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев уверяет, что оставшиеся в Москве проекты выросли в цене за год примерно на 17%, причем в сегменте эконом-класса рост был более высо-

ким. По словам коммерческого директора группы «Пионер», в жилком комплексе компании «LIFE-Волжская» в начале года квартиры продавались по 95 тыс. руб. за 1 кв. м, а в начале декабря — уже по 122 тыс. руб. То есть инвесторы, вложившиеся в этот проект в начале года, могли заработать примерно 30% годовых. Доржали квартиры и в других московских комплексах: например «Нахимово» («Ведис-Групп»), «Дубровская слобода» (Nazvanie.Net), проектах компании КРОСТ и других застройщиков. При этом вторичные новостройки тоже растут в цене. Яркий пример роста цен на вторичном рынке в условиях дефицита квартир на первичном — «Квартал на Ленинском». «В то время когда мы как застройщик предлагали квартиры в новостройках, цены на вторичном рынке в соседних домах того же уровня были будто привязаны к ценам застройщика, опережая их на 15–30%. Как только мы реализовали последние квартиры, рост цен на „вторичке“ составил сразу 20% за шесть месяцев», — рассказал гендиректор «Квартал-Эстейт» Сергей Лушкин.

Но ограниченность предложения в столице все больше стимулирует рост цен на квартиры в Подмосковье, где и выбор больше, и цены ниже. При этом квартиры в Московской области приобретают как конечные покупатели, так и инвесторы, рассчитывающие на этом неплохо заработать. Наибольшая активность покупателей в 2011 году была сосредоточена на территориях «новой Москвы», где рост цен превысил показатели остальных районов. Одним из лидеров по приросту цен стал микрорайон «Солнцево-Парк», который реализует компания «Мортон». Как сообщил гендиректор «Мортон-Инвест» Антон Скорик, средний рост цен в «Солнцево-Парке» за 11 месяцев 2011 года с учетом всех ре-

ализуемых корпусов, включая выводимые на начальной стадии строительства, составил 34%. «Наиболее активный рост цен на квартиры объекта прошел на фоне известия о расширении границ Москвы и вхождении проекта в состав присоединяемых территорий. Этот проект „Мортон“ по итогам года, вероятно, станет и одним из лидеров по количеству реализованных квартир — ежемесячно в „Солнцево-Парке“ продавалось в среднем 150–180 квартир. В октябре здесь было продано 220 квартир», — говорит господин Скорик. Также сильно увеличились в цене и квартиры в ЖК «Коммунарка», который реализует группа компаний МИЦ. По словам гендиректора «МИЦ-Девелопмент» Сергея Хорошкова, стартовые цены продаж увеличились примерно на 20% (с 49 850 руб. до 59 850 руб. за 1 кв. м), а средние цены — почти на 50%: так, в конце 2010 года стоимость квадратного метра составляла 59 000 руб., а сегодня уже 89 000 руб. Подрос в цене и проект группы «Пионер» в «новой Москве» «LIFE-Лазаревское», где, по словам коммерческого директора группы Дмитрия Отяковского, цены выросли со 115 тыс. руб. за 1 кв. м в начале года до 130–140 тыс. в конце года. Очень показателен и пример ЖК «Красная горка» в г. Люберцы. «В начале года средняя стоимость квадратного метра здесь составляла порядка 60 тыс. руб., сейчас — 75 тыс. руб. Рост за год составил более 25%. Во многом это обусловлено официальным объявлением о присоединении территории микрорайона к Москве», — говорит Мария Литинецкая.

Впрочем, рост цен наблюдался и в проектах, которые не вошли в состав «новой Москвы». Так, например, по словам коммерческого директора Tekta Group Романа Семчишина, в 2011 году в ЖК «Да Винчи» средняя цена квадратного метра выросла на 37%, до 86 тыс.

руб. в ЖК «Акварели» — на 31%, до 63 тыс. руб. (оба проекта реализует компания). «Наиболее высокий рост стоимости жилья среди наших проектов отмечался в микрорайоне «Новокосино-2» (г. Реутов, МО), — говорит Александр Хрусталев. — По первой очереди он составил порядка 32%, и это притом, что объект находится на стадии активного строительства и еще не введен в эксплуатацию. Почти на 50% выросли цены и в микрорайоне «Аристово-Митино» в 10 км от МКАД по Пятницкому шоссе. На старте продаж квартиры здесь предлагались по 40 тыс. руб. за 1 кв. м, а теперь уже более чем за 60 тыс. руб., говорит председатель совета директоров «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. Пять раз за год менялись в сторону повышения цены и в ЖК «Бутovo-Парк», так и не вошедшего в состав «новой Москвы». В соответствии со стадией готовности проекта и особенностями спроса цены в нем за год выросли с 60 тыс. руб. в однокомнатных квартирах, 58 тыс. руб. — в двухкомнатных и 55 тыс. руб. — в трехкомнатных до 90 тыс. руб. в однокомнатных и 75 тыс. руб. в двухкомнатных и трехкомнатных», — говорит гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух.

### Вложить бы рад

Все эти примеры наглядно демонстрируют инвестиционный потенциал рынка жилья. Однако, как отмечают эксперты, далеко не все строящиеся проекты показывают такой результат. «Есть проекты, которые могут даже подешеветь или по крайней мере не покажут прироста цен. Как правило, это проекты, с которыми что-то не так — качество, место, темпы строительства», — объясняет Дмитрий Отяковский. Например, по словам Ирины Доброхотовой, в ЖК «Красногорье» в 2011 году средние цены практически не росли (в среднем 83–84 тыс. руб.

за 1 кв. м), несмотря на высокую степень готовности домов. «Дело в том, что цены на него сопоставимы с ценами в районах Москвы за МКАД, а сроки ввода комплекса в эксплуатацию переносились несколько раз, что также не внушает оптимизма инвесторам», — говорит Ирина Доброхотова.

Инвесторы, не желающих инвестировать в медленно строящиеся комплексы, можно понять. Основной доход такие инвесторы получают, приобретая квартиру на самой ранней стадии строительства, а продавая — после сдачи дома Госкомиссии, говорит Александр Хрусталев. Поэтому для инвестора темпы строительства принципиально важны: чем быстрее дом будет построен, тем выше будет его доход. Например, по данным госпожи Хрусталев, в среднем такие операции приносят около 40% прибыли за полтора-два года (средние сроки строительства жилых комплексов экономкласса). «Для инвестиций в типовое жилье лучше входить на начальном этапе — этапе котлована, потому что рост цен к моменту готовности дома составит 20–30% и более. Всего от начала подготовительных работ до сдачи дома Госкомиссии объект может вырасти в цене в среднем на 30–40% в зависимости от месторасположения, характеристик и типа дома», — соглашается Мария Литинецкая.

### Год умного инвестора

По прогнозам экспертов, в 2012 году цены на жилье и доля инвестиционных сделок будут расти. «Количество инвестиционных сделок в 2012 году в процентном отношении к суммарному увеличится, однако ждать докризисных 30–40%, скорее всего, не приходится», — отмечает советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. — «Что касается локализации инвестиционно привлекательных новостроек, то, конечно же, взоры должны быть обра-

щены к высоколиквидным объектам, характеризующимся хорошей транспортной доступностью, причем географически речь может идти как о спальных районах Москвы, так и о ближайших городах-спутниках». По мнению Сергея Хорошкова, при условии стабильной экономической ситуации предположительно в 2012 году темп роста цен на недвижимость будет спокойным и за год может составить порядка 15–20%.

А вот доля инвесторов на рынке, по его мнению, сохранится на текущем уровне, который и так вдвое превышает показатели 2010 года. «В 2012 году цены проявят умеренно положительную динамику в пределах инфляции — 8–10% в год. При этом основной рост цен будет происходить в первом полугодии, во втором полугодии рынок ожидает стагнация», — полагает Роман Семчишин. «Рост на рынке первичного жилья, на мой взгляд, составит до 20–25% до конца следующего года. Вторичное жилье будет дорожать, но более умеренными темпами — 5–10% за год», — предсказывает Александр Хрусталев.

Тем не менее, как и всегда, на рынке будут комплексы, рост цен в которых существенно превысит средний. Так, например, Роман Семчишин уверен, что в жилых комплексах его компании рост составит 15–20% в зависимости от конфигурации рынка. «В следующем году мы ожидаем высокий спрос на квартиры и рост стоимости жилья в наших лидерах спроса „Солнцево-Парке“ и „Бутovo-Парке“, а также в таких проектах, как „Завидное“ в городе Видном в 3 км от МКАД по трассе М-4 „Дон“ и микрорайон „Щитниково“, строящийся в 3 км от МКАД по Щелковскому шоссе. Премия к рынку по этим проектам может составить до 15% и выше», — комментирует Антон Скорик из «Мортон». По словам Евгения Штрауха, в 2012 году рост цен на квадратный

метр в целом по рынку будет преимущественно связан со стадией готовности проекта.

Мария Литинецкая считает, что наиболее перспективными для инвесторов можно считать проекты, которые планируется построить на территории «новой Москвы». «В соответствии с заявляемыми планами эта территория будет присоединена к Москве уже в 2012 году. Соответственно, те проекты, которые стартуют сейчас на начальной стадии и которые будут реализовываться до официального начала присоединения, наиболее интересны для инвестиций. После официального объявления цены на этих территориях вырастут», — рассуждает эксперт. По прогнозам Ирины Доброхотовой, в 2012 году выстрелят проекты на территориях «новой Москвы», прежде всего те, что выйдут с более доступными ценами на квартиры по сравнению, например, с активно строящимся поселком Коммунарка, где средняя стоимость однокомнатной квартиры составляет уже 4 млн руб. Также, по оценкам аналитиков «БЕСТ-Новострой», ожидается высокий спрос на квартиры в районе Сколково, в развитие которого вкладываются значительные государственные средства, в том числе на улучшение его транспортной доступности. «Из совсем новых проектов, известных нам, которые выйдут в 2012 году, — жилые комплексы в Ватулино и Нахабино. В Ватулино („Новая Москва“) можно будет купить квартиру на начальном этапе за 2 млн руб., в Нахабино — за 1,5 млн руб., а рост цен по ним будет существенно выше, чем в среднем по рынку», — обещает Ирина Доброхотова. А значит, инвесторам будет куда вкладывать освобожденные после перепродажи купленных ранее квартир средства. Главное, делать это с умом и не прогадать, в какой проект вкладывать деньги.

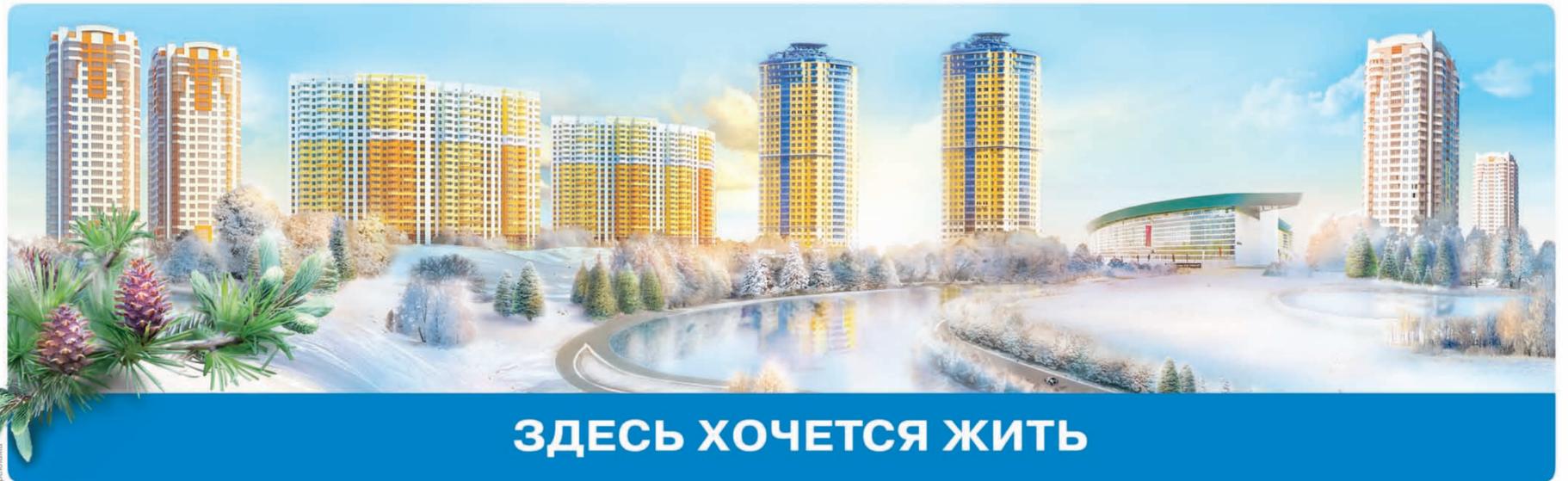
**Антон Бельх**

**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

## Загород взаймы

## ИПОТЕКА

Банки расширяют ипотечные программы для покупателей загородной недвижимости. Теперь заемщикам есть из чего выбирать: количество коттеджных поселков, девелоперы которых заключают партнерские соглашения с банками-кредиторами, растет.

## Желание есть

Если в развитых странах загородные дома почти всегда покупают в кредит, то российские банки только начинают развивать ипотеку на загородном рынке. Пока только каждая десятая сделка — ипотечная. Причин такого положения дел несколько: банки считают загородную недвижимость рискованной и не слишком ликвидной. Не дает развиваться ипотечному продукту и отсутствие стандартизации предложения.

В то же время спрос на ипотеку среди покупателей загородной недвижимости растет. По оценкам Сергея Цывина, руководителя офиса «Прспект Вернадского» компа-

нии «Инком-Недвижимость», сегодня около 30% покупателей пытаются получить кредит, однако у банков все еще достаточно жесткий отсев. «Наиболее активный рост спроса на ипотеку мы отметили зимой 2010 года. Спустя почти два года можно со всей ответственностью заявить, что желание приобретать как дома, так и земельные участки при помощи кредита есть у большинства наших клиентов», — говорит он. — Из поселков, расположенных в Подмоскowie, могут называть, к примеру, «Петрухино», «Волшебную страну», «Солнечный город», «Никольские озера», которые предлагают кредит на участки с подьездом и без по програм-

ме Сбербанка. Я считаю, что спрос на ипотеку будет расти, а вот будет ли расти число сделок по средствам получения кредитов, зависит исключительно от банков. Чем более выгодные условия они будут предлагать клиентам, тем выше вероятность обращения покупателей к заемным средствам».

## Боятся просчитаться

Что же сдерживает загородную ипотеку? Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty, видит одну из главных причин в проблемах с оценкой объекта. К примеру, правильная оценка элитного объекта загородного рынка требует привлечения высочайших профессионалов. Банкиры, как правило, не имеют ресурсов для собственной адекватной оценки, однако неохотно доверяют независимым оценочным компаниям, поэтому случается, что два кредитора под залог одного и того же объекта предлагают суммы, которые разнятся на 40%.

«Банкиры в целом не очень любят рынок загородной недвижимости. К примеру, у-

ле кризиса до сих пор не все банки восстановили условия кредитования под залог загородного дома или земельного участка, некоторые хоть и вернулись на этот рынок, но не продвигают данную услугу, даже скрывая информацию о ней на сайте, и ориентируются лишь на своих постоянных клиентов, которым неудобно отказать. Да и дисконтирование на «загородке» жестче, чем на городских квартирах», — отмечает он.

Проще всего купить дом в кредит в организованном коттеджном поселке. Сегодня по собственным программам кредитования земель и земельных участков работают около 20 банков в Москве и Московской области. «Существенным отличием приобретения загородной недвижимости в ипотеку на первичном рынке является аккредитация территории застройщика. Эта процедура необходима для проверки чистоты документов, соответствия всем нормам и законам», — объясняет Марина Марутина, начальник департамента ипотечного кредитования «СКМ Групп». — Хотелось бы отметить, что два года назад на рынке не существовало комплексного подхода к реализации загородной недвижимости на первичном рынке. Сейчас же такой механизм не только существует, но и эффективно работает. То есть если человек хочет приобрести в ипотеку загородный дом, у застройщика уже есть банки-партнеры, где он аккредитован, и процедура выдачи кредита упрощена. Если же заемщик обращается непосредственно в банк, еще не выбрав себе жилье, то банк, в свою очередь, может предоставить перечень аккредитованных территорий застройщика».

Существует так называемое проектное финансирование. Как правило, банк-кредитор работает с застройщиком также и по ипотечным программам на льготных условиях.

На практике реализация недвижимости в коттеджных поселках по ипотечным программам не ограничивается работой с одним банком. Формируется определенный пул партнеров. Например, один из банков кредитует владельцев собственного бизнеса, а другой — нет. У одного более выгодная ставка на короткий срок кредитования, а у другого — на более длительный. Часть банков выдает кредит уже на начальной стадии строительства, а большинство — лишь после завершения 50%.

## Условия диктует кредитор

Дмитрий Бадаев, генеральный директор девелоперской компании «Вектор Инвестментс», рассказывает об условиях кредитования, приводя в пример комплекс поселков «Истринская долина». Проект аккредитован в Сбербанке с июля 2010 года. За первый год было выдано более 20 кредитов. Процентная ставка за это время снизилась примерно на 1%, то есть условия стали мягче. Кредиты выдаются на срок до 30 лет, первоначальный взнос — от 15% (для молодых семей — от 10%), процентная ставка — 11–14% в рублях, 9–12% в долларах США.

Пилотным проектом в области загородной ипотеки на первичке стал продукт «Малоэтажное жилье», разработанный Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в 2010 году. Как рассказывает Марина Малайчик, исполнительный директор по инновациям АИЖК, продукт ориентирован на приобретение домов, которые возводятся на территориях комплексной малоэтажной застройки, где уже решены вопросы с землей, инженерными коммуникациями, транспортной и социальной инфраструктурой. Ставка кредитования для «малоэтажных новостроек» — от 7,9% до 11%. Действует система «понижающих ставок вычетов», когда при определенных условиях (наличие двух и более детей, использование материнского капитала, участие заемщика в ФЦП «Жилище» и т. д.) процентная ставка снижается еще больше. Кроме того, для облегчения выбора малоэтажного жилья агентство ввело практику аккредитации объектов, подходящих под условия продукта.

При покупке домовладения в поселках девелоперской компании Villagio Estate



Банки пока не готовы удовлетворить растущий спрос на загородную ипотеку. ФОТО PHOTOPRESS

(элитное подразделение корпорации «Инком»), расположенных на Новорижском шоссе, с осени этого года стало возможным получить ипотечный кредит по эксклюзивной программе сразу двух банков: «Зенита» и в скором времени Сбербанка России. «Например, процентная ставка в банке «Зенит» составляет от 12,6% до 14,05% в рублях РФ и от 10% до 11,25% в долларах США и евро. А первоначальный взнос составляет 30% от стоимости домовладения. Кредит может быть предоставлен на срок от года до 25 лет», — говорит Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate. — Ипотека в сегменте дорогого загородного жилья — явление достаточно редкое, но тем не менее востребованное. По оценкам наших аналитиков, до 20% покупателей готовых домов или участков с подьездом в элитном поселке хотят воспользоваться кредитом».

## Минимум расходов

Если вы решили купить загородную недвижимость в кредит, стоит спросить у риэлторов или ипотечных брокеров, как минимизировать затраты на ипотеку. Марина Марутина, например, знает несколько способов. Во-первых, если заемщик работает по найму, то он обязательно должен проверить условия выдачи кредита в банке, в котором обслуживается его организация. Во-вторых, необходимо уточнить у застройщика, работает ли он с какими-либо банками по партнерским программам. Например, сейчас банк «Уралсиб» является партнером «СКМ Групп» по реализации коттеджного поселка «Малаховское озеро». Это значит, что заемщик, приобретающий у компании недвижимость в ипотеку с кредитными средствами банка «Уралсиб», получает льготную процентную ставку по тарифу «Партнерский». В-третьих, эксперт рекомендует всем заемщикам обращаться к ипотечным брокерам, пусть даже за небольшую плату. Нужно понимать, что размер комиссии ипотечного брокера в любом случае меньше, чем увеличение ставки на 1–2% на весь срок кредита. Экономив на одном, можно намного больше потерять на другом.

## Выгоды рассрочки

Не переплачивать за проценты, которые при расчете кредита начисляют банки, позволяют всевозможные рассрочки. Последнее время девелоперы идут навстречу покупателям, у которых нет полной суммы для оплаты. Многие застройщики, в том числе и те, кто реализует участки без подьезда, предлагают клиентам выгодные условия рассрочки. Размер первоначального взноса и условия погашения остатка зависят от стадии готовности поселка. Например, в жилом поселке таунхаусов «Маленькая Шотландия» первоначальный взнос составляет 50%, остаток без начисления процентов нужно погасить в течение полугодия. А, к примеру, в поселке «Лосиный парк-2» (16 км от МКАД по Ярославскому шоссе) рассрочка предоставляется сроком на год без начисления процентов. Минимальный взнос — 30% от суммы платежа, минималь-

ная стоимость участка — 1,1 млн рублей. В поселке «Екатерининское подворье» (46 км от МКАД по Дмитровскому шоссе) беспроцентная рассрочка предоставляется на сумму 950 тыс. рублей за подведение коммуникаций. Первоначальный взнос — это сумма за выбранный участок (от 525 тыс. рублей).

А программа «Гуд Вуд Финанс» рассчитана на покупателей домов компании Good Wood. Она позволяет при первоначальном взносе 50% остальную сумму оформить в беспроцентную рассрочку до 12 месяцев. Есть и другой вариант: при покупке индивидуального дома заемщик платит первоначальный взнос от 10%, остальное по фиксированной ставке 15% годовых берет в кредит на срок до семи лет.

«Появление различных финансовых инструментов и схем, используемых при купле-продаже объектов загородной недвижимости, закономерно. Растущая конкуренция заставляет собственников искать пути привлечения покупателей при условии, что предлагаются конкурирующие объекты с очень схожими географическими, визуальными-ландшафтными и ценовыми параметрами. Базовая схема здесь это рассрочка платежа», — говорит аналитик земельной компании PrimeLand Наталья Соловьева. — Самый жесткий вариант — стандартный банковский кредит. Владельцы объекта заключают с банками партнерские договоры, привлекая финансовые институты к совместному бизнесу. Пожалуй, данный вариант наименее выгоден, так как ведет к удорожанию покупки, при этом покупатель имеет договорные отношения не только с продавцом, но и с банком. Есть собственники, предлагающие рассрочку от себя. Обычно это беспроцентная рассрочка на срок от полугодия до года. Далее либо жесткое условие по договору полностью погасить стоимость, либо годовой процент по рассрочке (на второй год) по ставке, сопоставимой с банковской, плюс 10–12% на остаток. Последняя схема, как считает госпожа Соловьева, имеет преимущество перед банковским кредитом, поскольку покупатель вступает в договорные отношения только с продавцом, что позволяет гибко решать вопросы при просрочке выплаты процентов. А в случае нехватки средств у покупателя есть возможность перевести предварительный договор купли-продажи, скажем, на земельный участок меньшей стоимости. Все решения принимает продавец, а он всегда заинтересован в том, чтобы «удалить дело миром», сохранив покупателя и продав ему хоть что-то. Ведь в случае разрыва отношений, удержав «по стандарту» 20% внесенных покупателем денег, продавец может заработать меньше, чем продав даже самый маленький участок или дом. Банк всегда заинтересован исключительно в полном возврате кредита с выплатой всех причитающихся процентов — без вариантов. Наиболее выгодной схемой представляется рассрочка без процентов на срок от полугодия до двух лет, причем с заключением основного договора купли-продажи, когда покупатель становится собственником еще до выплаты полной стоимости объекта.

Юрий Скорыходов

# Коммерсантъ всегда на ваших экранах



iPhone



Mobile



Android

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

kommersant.ru/mobile

Версия 3.0 приложения «Коммерсантъ» доступна в AppStore.

## Теперь и для Android!



## ЭТА СЛАДКАЯ ПЕСНЯ – ИПОТЕКА

### УСЛОВИЯ, ОТ КОТОРЫХ ХОЧЕТСЯ ПЕТЬ:

- НИЗКИЕ СТАВКИ
- ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ЗА ТРИ ДНЯ
- ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР



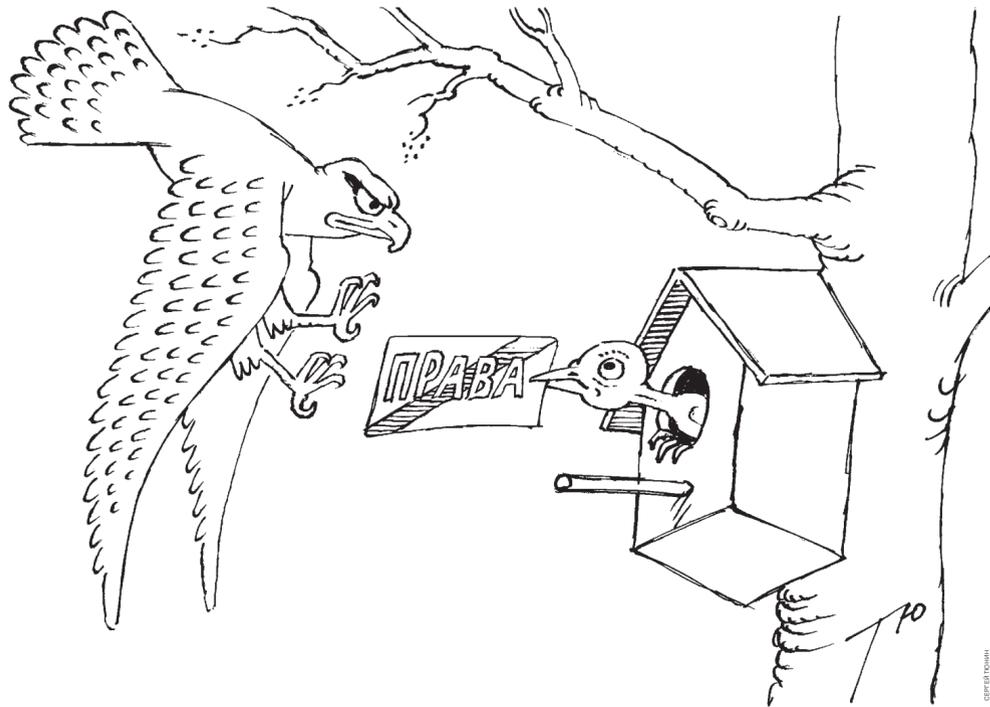
**Nb** **НОМОС**  
**БАНК**

8 800 100 70 40  
**WWW.NOMOS.RU**

«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Право на жилье



### риски

(Окончание. Начало на стр. 1)

На любом из этапов может произойти непредвиденная задержка, рассуждает Евгений Скоморовский, которую не может предупредить даже самый исполнительный и добросовестный застройщик. По словам директора департамента продаж элитной недвижимости компании Penry Lane Realty Александра Зиминского, факторы риска различны: это и изменения конъюнктуры рынка, и различные рыночные потрясения, и сложности с городскими службами и подрядчиками, и невыполнение госорганами своих обязательств, например проведение коммуникаций. «В точно запланированное время сдаются очень незначительное количество проектов», — говорит Евгений Скоморовский. — Поэтому задержку регистрации прав собственности от нескольких месяцев до года можно воспринимать как данность и спокойно ждать; если больше — то в этом случае стоит подавать в суд».

### Группа риска

Сложности и задержки могут возникнуть практически в любом проекте. Однако, обращает внимание адвокат Первого столичного юридического центра Олег Сухов, главная группа риска — жилищно-строительные кооперативы (ЖСК). Когда строительство ведут ЖСК, то практически всегда возникают проблемы с получением прав собственности.

Кроме того, по словам советника президента ФСК «Лидер» Григория Алтухова, очень часто длительные задержки по оформлению прав собственности встречаются в проектах, которые реализуются на участках, принадлежащих государственным институтам. Например, если объект возводится на землях Минобороны или участке, принадлежащем городу. В этом случае для начала оформления прав собственности инвестор должен подписать с другой стороной (госструктурой) акт о реализации инвестиционного контракта, для чего построить, выделить и передать государству квартиры и нежилые помещения во вновь возводимых объектах. И здесь, по словам господина Алтухова, инвестора «поджидают» две сложности. Во-первых, госструктуры крайне медлительны и забюрократизированы, поэтому даже полностью готовый комплект документов может согласовываться месяцами, а то и годами. Во-вторых,

другая сторона на вполне законном основании может не подписывать акт реализации инвестконтракта до его полного завершения, то есть пока не построены все дома и все социальные объекты микрорайона, которые должны передаваться государству. «Впрочем, и застройщик не всегда заинтересован в скорейшем оформлении собственности покупателями в новостройке, ведь это надо опять-таки выполнить все обязательства по инвестконтракту, а потом долго и кропотливо готовить пакет документов — и все это „за свой счет“», — замечает Григорий Алтухов.

Примеров, когда застройщик, возводящий дома на землях Минобороны, задерживал оформление прав собственности, множество. Так, жильцы первого корпуса микрорайона «Немчиновка», который реализует компания «НДВ-Недвижимость», по договору должны были получить права собственности на квартиры в марте 2011 года. Теперь застройщик, компания УНР-494, обещает выполнить свои обязательства к весне 2012 года, объясняя проволочку возникшими сложностями с военным ведомством.

В более сложную ситуацию попали жильцы дома №152 по Варшавскому шоссе, купившие в 2003–2004 годах квартиры у ПСНК «Воскресенский». Дом, который изначально планировалось достроить к 2005 году, тоже возводится на бывших землях Минобороны РФ. В середине 2000-х годов строительная компания обанкротилась, ГКПИК, унаследовавшая проект, достроила комплекс лишь в начале 2011 года. В марте жильцы получили ключи от квартир и приступили к ремонту. Однако выполнить часть договора, которая касалась получения жильцами прав собственности, в ПИК отказались на основании того, что покупатели заключили договор не с их компанией, а с обанкротившимся ПСНК «Воскресенский». Сегодня жильцы дома добиваются получения прав собственности через суд. Один из них, Алексей, рассказал «Ъ-Дому», что отдал документы в суд еще в июне текущего года, но очередь до него пока не дошла. «Суды завалены подобными делами и не в состоянии быстро переварить их», — говорит он.

В последнее время растет и стоимость услуг юристов, специализирующихся на недвижимости. Год два назад, замечает Олег Сухов, юридическая помощь в получении прав собственности на жилье обошлась бы в 35–40 тыс. рублей, сегодня эта планка выросла до 50–60 тыс.

### Зачем нужно право собственности

Впрочем, на ситуацию можно посмотреть с другой стороны. Квартиру покупатели получили, а жить можно и без прав собственности. Но если их нет, то невозможно получить прописку по месту жительства. «Например, отсутствие прописки не запрещает отдать ребенка в ближайшую школу или детский сад, но серьезно усложняет эту процедуру», — рассуждает коммерческий директор Tekta Group Роман Семчишин. — Дело в том, что преимущественное право — у детей, прописанных в районе, а остальные могут быть приняты, если останутся свободные места». С поликлиникой немного проще: к ней взрослого или ребенка прикрепляют по фактическому месту проживания. Для этого, объясняет Евгений Скоморовский, необходимо написать заявление, предъявить медицинский страховой полис и доказать, что вы проживаете в данном районе. Доказательством может служить как временная регистрация, так и любой документ, удостоверяющий право на квартиру: договор долевого участия, паенакопления или любой другой. «Но на основании этих документов, договора можно обратиться в администрацию детского сада и объяснить ситуацию, тем самым может появиться возможность встать на очередь и после получения собственности все оформить законно», — объясняет юрист компании «Пересвет-Инвест» Ирина Мусатова.

Вторая проблема — продажа квартиры. Согласно закону, при отсутствии регистрации права собственности на объект недвижимости лицо не вправе совершать сделки, направленные на его отчуждение. Однако, как замечает генеральный директор агентства элитной недвижимости Bontop Realty Евгения Коростелева, реализовать квартиру можно путем заключения договора уступки права требования, предварительного договора купли-продажи или даже путем расторжения договора долевого участия с застройщиком и заключения нового договора долевого участия с покупателем. Однако цена в этом случае будет ниже на 15–20%, чем при продаже жилья. Евгений Скоморовский добавляет, что существуют и другие ограничения — в частности, отсутствие права собственности усложнит проведение перепланировки или переустройства помещения. А отсутствие прописки может повлечь проблемы при приеме на работу, офор-

муления кредита, загранпаспорта, лицензии на огнестрельное оружие.

Мария Литинецкая обращает внимание, что ст. 139 Жилищного кодекса РФ (ЖК РФ), которая являлась единственной статьей, регулировавшей управление в строящихся домах и разрешавшая создание ТСЖ будущими собственниками помещений в строящемся многоквартирном доме, была признана утратившей силу. Теперь, согласно п. 13 ст. 161 ЖК РФ, в течение десяти рабочих дней с момента выдачи разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома орган местного самоуправления проводит открытый конкурс по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом. До заключения договора между застройщиком и выбранной по конкурсу компанией управление домом осуществляется или застройщиком, или управляющей компанией, привлеченной строительной компанией. «Таким образом, получается, что создавать ТСЖ до получения прав собственности нельзя», — объяснила госпожа Литинецкая.

Управляющая компания, как правило, является «дочерней структурой» застройщика. Конкуренентов нет, в результате компания получает полный карт-бланш и устанавливает завышенные цены на услуги. «Теоретически жилец может обратиться в суд, — замечает Олег Сухов. — По логике эксплуати-

рующая компания должна проиграть, но парадокс в том, что в большинстве случаев суды решают вопрос не в пользу жильцов».

### Спасение в приватизации

Впрочем, любя из вышеперечисленных проблем лишь добавляет жильцу дополнительные неудобства. Более серьезная проблема заключается в том, что может появиться другой человек, имеющий права на занимаемую им квартиру. Как рассказал Олег Сухов, 29 покупателей квартир заселились в дом №9 по улице Дмитриевского пять-шесть лет назад, прожили в квартирах шесть лет и были поставлены перед фактом, что их квартиры принадлежат другим собственникам. Жилье приобреталось через компанию «Энергостройкомплект-М», с которой основной застройщик проекта ЗАО «Пересвет-Инвест» к тому времени расторг договор соинвестирования. Деньги от продажи квартир «Пересвет-Инвест» не получал, и нет ничего удивительного, что жилье в собственности компания оформила на себя. «Перовский суд уже три года разбирается с данными делами, но не в пользу дольщиков», — говорит Олег Сухов. При этом, заметил адвокат, у дольщиков немного шансов вернуть вложенные в покупку квартир деньги, так как компания «Энергостройкомплект-М» признана банкротом.

Сегодня гарантию на получение прав собственности может дать покупателям

лишь договор долевого участия (ДДУ). Если квартира куплена по закону 214-ФЗ, рассуждает Евгений Скоморовский, то правообладатель может самостоятельно, независимо от застройщика оформить право собственности, так как ДДУ после его заключения регистрируется в Регистрационной палате. А после того как дом построен, покупатель регистрирует на себя право собственности. Генеральный директор «МИЦ-Девелопмент» Сергей Хоршков замечает, что если по вине застройщика сроки будут нарушены, то к нему будут применены серьезные штрафные санкции.

Директор юридического департамента УК «Эталон» Виктория Цытрина считает, что задержка с передачей прав собственности станет меньше, если в Москве пройдет масштабная приватизация земель. Эксперт апеллирует к опыту северной столицы, где сегодня строители возводят объекты на участках, выкупленных у города и других собственников. В результате сложностей с оформлением прав собственности практически нет. «В северной столице застройщики указывают реальные сроки и стараются их соблюдать», — подытожила госпожа Цытрина.

**Денис Тыкулов,**  
главный редактор  
«Гдеэтодом.ру»,  
специально для «Дома»

# Коммерсантъ

издательский дом

## Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»

Главные новости о событиях в бизнесе, политике, обществе, культуре и спорте

Подписные индексы указаны на сайте kommersant.ru в разделе «Подписка»

# А мы крепчаем

**4-комнатные квартиры по отличной цене**

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

**ПОСЛЕДНИЕ МЕТРЫ  
В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!**

**М Кунцевская**

**Е. Будановой 5  
улица**

Молодо! Зелено! Выгодно!

**961 40 09**

**564 88 78**



## ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

## Пришедший с холода

## СЕЗОНЫ

Парадоксально, но факт: чем мягче становится климат и теплее зимы, тем тщательнее строители утепляют здания и тем внимательнее отслеживают все выходящие на рынок теплотехнические новинки. Почему?



Главная проблема домов из клееного бруса — баланс между степенью теплоизоляции и ценой фото Гуд Вуд

**Повысить градус**  
-28°C — величина для каждого подмосковного строителя такая же сакральная, как 40° для производителя водки. Ведь это ключевой показатель, по которому в Московской области рассчитывается теплоизоляция зданий и подбираются строительные материалы. Но часто ли в Подмосковье надеваются столь трескучие морозы? За последнее десяти-

летие таких дней едва набралось на полторы недели. Даже ниже -15°C столбик термометра опускается всего 10–14 дней в году, а среднемесячные зимние температуры поражают и того больше. Так, средний декабрьский «мороз» — это -4°C, январский — -5,5°C, а в феврале средняя температура не дотягивает до -7°C. Глядя на эти данные, хочется навсегда позвать адреса магазинов, торгу-

ющих шубами, дубленками, а заодно и дорогими строительными материалами с низкой теплопроводностью.

Так стоит ли усиленно утеплять загородные дома ради нескольких морозных дней и ночей? Не логичнее ли без дополнительных затрат на строительство пережить холода, поильнее включив отопление? Может, и логичнее, но невозможно.

— К сожалению, для нас, строителей, ориентиром являются не данные Гидрометцентра, а строительные нормы и правила, — рассказывает управляющий партнер компании Atlas Development Сергей Мусоллин. — А они остаются неизменными. Так, ныне действующий СНиП «Тепловая защита зданий» датирован 2003 годом и в последние восемь лет не менялся. Но и это еще не все. Исход-



Первый в России «активный дом» строился по каркасной технологии фото В



...а обогрывается в том числе и за счет солнечных батарей фото В

ный документ, который был взят за основу современных норм, был разработан в 1979 году, а в 2003-м в него внесены лишь минимальные корректировки. Причем направлены эти корректировки были на повышение требований к теплоизоляции. Например, в качестве обязательных к применению ввели нормы по утеплению подвалов, цокольных этажей и фундаментов до уровня глубины промерзания (для Подмосковья этот показатель приравнивали к 1,4 м). Причем утеплять полагается не только вертикальные поверхности (стены), но и горизонтальные. То есть вокруг фундамента мы должны выкладывать 600-миллиметровый слой пенополистирола. Иными словами, мы утепляем не дом, а землю. Зачем это нужно? Для меня как строителя это загадка.

**В толщу стен**

Гонка за утеплением стартовала за десять лет до принятия последнего СНиПа, когда впервые заговорили об энергоэффективности. Сочтя, что энергоресурсы — удовольствие дорогое, приняли курс на их экономии, а разменной монетой для обеспечения экономии сделали строительную отрасль. «Раньше считалось достаточным, чтобы значение сопротивления теплопередачи наружных ограждающих конструкций для Московского региона составляло 0,4°C/Вт·кв. м, — говорит директор по строительству компании «Загородный проект» Асхат Юсупов. — А с 1993 года эту норму резко увеличили — до 3,14, то есть налицо повышение требований в разы. На практике это означает следующее. Чтобы соответствовать прежним нормам, наружная стена из полнотелого кирпича должна была иметь толщину 0,51 м. Теперь же необходимо возводить стену в 2,38 м!»

Очевидно, что столь существенное повышение расхода материалов влетело бы в копеечку. Не говоря уже о том, что «разбухший» дом стал бы занимать гораздо большую площадь земельного участка. Из ситуации нашли простой выход: начали снабжать все поверхности дополнительными теплоизолирующим слоем — максимально компактным и относительно недорогим. Поэтому все стены современных загородных домов превратились в многослойные конструкции. Скажем, внутренний слой выкладывают в полтора пустотелых кирпича, к нему крепят подходящий утеплитель. Далее делают воздушный зазор в 10 мм для дополнительного уменьшения теплопотерь. И, наконец, идет внешний слой в полкирпича.

Примерно по такой технологии строят дома в поселке «Никольских озера», а в качестве утеплителя применяют полужесткие минеральные плиты. Сначала застройщики присматривались к экструдированному пенополистиролу, но вскоре от его использования отказались. А причина вот в чем. Этот материал — прекрасный теплоизолятор, однако он дает усадку. Это особенно критично на вертикальных поверхностях: со временем в стенах образуются «островки холода» — лазейки для оттока теплого воздуха из помещения. Поэтому общая теплоизоляция дома уменьшается. Минеральные плиты этих недостатков лишены. Их крепят к внутренним стенам дома (в «Никольских озерах» они



Оптимальная технология — брус плюс утеплитель фото В



Теплые полы: эффективный обогрев помещения фото В

кирпичные), а снаружи прямо на утеплитель наносят внешнюю облицовку — цветную штукатурку, декоративный камень, деревянные элементы. Не иметь утеплителя вообще могут себе позволить разве что деревянные дома: коэффициент теплопроводности этого материала близок к нулю. Об этом хорошо знают в поселке «Аквилла», где дома строят из клееного бруса толщиной 200 мм, а полы и потолки утепляют минеральными плитами.

**Дачка вечной мерзлоты**

На самом деле девелоперы коттеджных поселков частью против по сохранению тепла в доме могли бы и пренебречь. «Дело в том, что действие всех норм по энергоэффективности наружных стен зданий и сооружений, особенно самых жестких, прописанных в приказе Минрегиона развития №262 от 28 мая 2010 года, не распространяется на объекты индивидуального жилищного строительства, то есть отдельно стоящие здания высотой не более трех этажей, предназначенные для проживания одной семьи, — поясняет Асхат Юсупов. — К тому же проектная документация на объекты площадью до 1,5 тыс. кв. м не подлежит государственной экспертизе — а соблюдение строительных правил проверяет именно эта инстанция. Поэтому нормы по теплотехнике для коттеджного строительства носят лишь рекомендательный характер».

В поселках экономкласса порой так и поступают: СНиПами пренебрегают, доводя ситуацию до полного абсурда. Для строительства используют материалы, ассоциирующиеся с достатком и роскошью, при этом коттеджи оказываются слишком холодными даже для нынешних мягких зим. Речь идет о домах из клееного бруса, — рассказывает генеральный директор компании GoodWood Александр Дубовенко. — Главный недостаток этого материала

пока дома из утепленного клееного бруса в Подмосковье мало востребованы».

**Соломки подстелить**

Кстати, старые — и даже очень старые — технологии в Подмосковье тоже внедряют. Хотя и очень аккуратно. Например, из прессованной соломы в рамках проекта Freedom пока возводят только один коттедж. Конечно, как теплоизолятор солома очень неплоха (коэффициент теплопроводности — 0,28), но как строительный материал она едва ли найдет широкое применение. Все-таки потепление в Подмосковье идет не так быстро и до температурных показателей Средней Азии, где домами из смеси глины и соломы никого не удивишь, Подмосковью еще далеко. Тем более что появились абсолютно новые разработки, пока не имеющие аналогов в строительном мире. Одна из них — стеновой материал 3i-isoleet, которому прогнозируют большое будущее в малоэтажном домостроении.

«Этот материал состоит из хаотично расположенных полимерных волокон и обладает интересным сочетанием свойств, — рассказывает главный инженер компании «Мастеров и Ко» Николай Русин. — Во-первых, он не требует дополнительного утепления, поскольку сам является теплоизолятором. Во-вторых, по несущей способности этот материал сопоставим с железобетонным. На предпринятии, которое базируется в Венгрии, 3i-isoleet выпускают в виде собирающихся под гребень плит, а дома монтируются как конструктивный Lego. В результате возникает еще одно серьезное преимущество материала: срок строительства зданий сокращается даже не в два, а в три-четыре раза по сравнению с традиционными технологиями».

Впрочем, завоевывать подмосковный рынок новому материалу пока рано: сейчас он проходит сертификацию в России, а это процесс небезбурный. И искать консенсус между строительными нормами, желаниями покупателя и возможностью девелоперов пока придется другими способами.

**Наталья Павлова-Каткова**

Жилой комплекс  
бизнес-класса на Мытной

# Английский Квартал

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



Маленькая Англия  
в Большой Москве



Подробности на сайте www.pik.ru

с 1 по 31 декабря 2011 г.

**НОВОГОДНЯЯ  
СКИДКА - 10%**