Коммерсантъ®
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Среда 29 февраля 2012 №3
kommersant.ru
4 601865 000295 10003

ДОМ

Почему спрос на загородное жилье в начале года оказался выше, чем на городское 2
Двухуровневые квартиры: не роскошь, а способ организации пространства 5
Какая недвижимость уже оказалась в дефиците 7
Как нанотехнологии позволяют сохранять тепло в доме 8

Покупатели не просто готовы, но и хотят приобретать загородные дома, полностью готовые к проживанию, хором уверяют риэлторы, сетуя на то, что девелоперы таких вариантов предлагают слишком мало. Как выяснила под видом «тайного покупателя» обозреватель Ъ-Дома **Наталия Павлова-Каткова**, предложений на первый взгляд хватает. Вот только термином «дом под ключ» каждый застройщик распоряжается по-своему.

Ключевой вопрос

проверочная работа

Подряд особого назначения

Есть такая притча — про трех незрячих мудрецов, решивших уяснить, что представляет собой слон. Один потрогал слона за ногу, второй — за хобот, третий — за хвост. В итоге у каждого составилось свое собственное мнение о сером гиганте, имеющее с реальностью слишком мало общего. Припомнила я эту историю, когда приступила к изучению «домов под ключ» от застройщиков коттеджных поселков. Как у тех слепых мудрецов, у владельцев каждого поселка под этим термином понимается что-то свое. Причем своих «мудрецов от загородки» наберется немало: по сведениям руководителя аналитического центра портала ГдеЭтотДом.РУ Александра Пыпина, выражение «дом под ключ» применяется примерно в 10% коттеджных поселков.

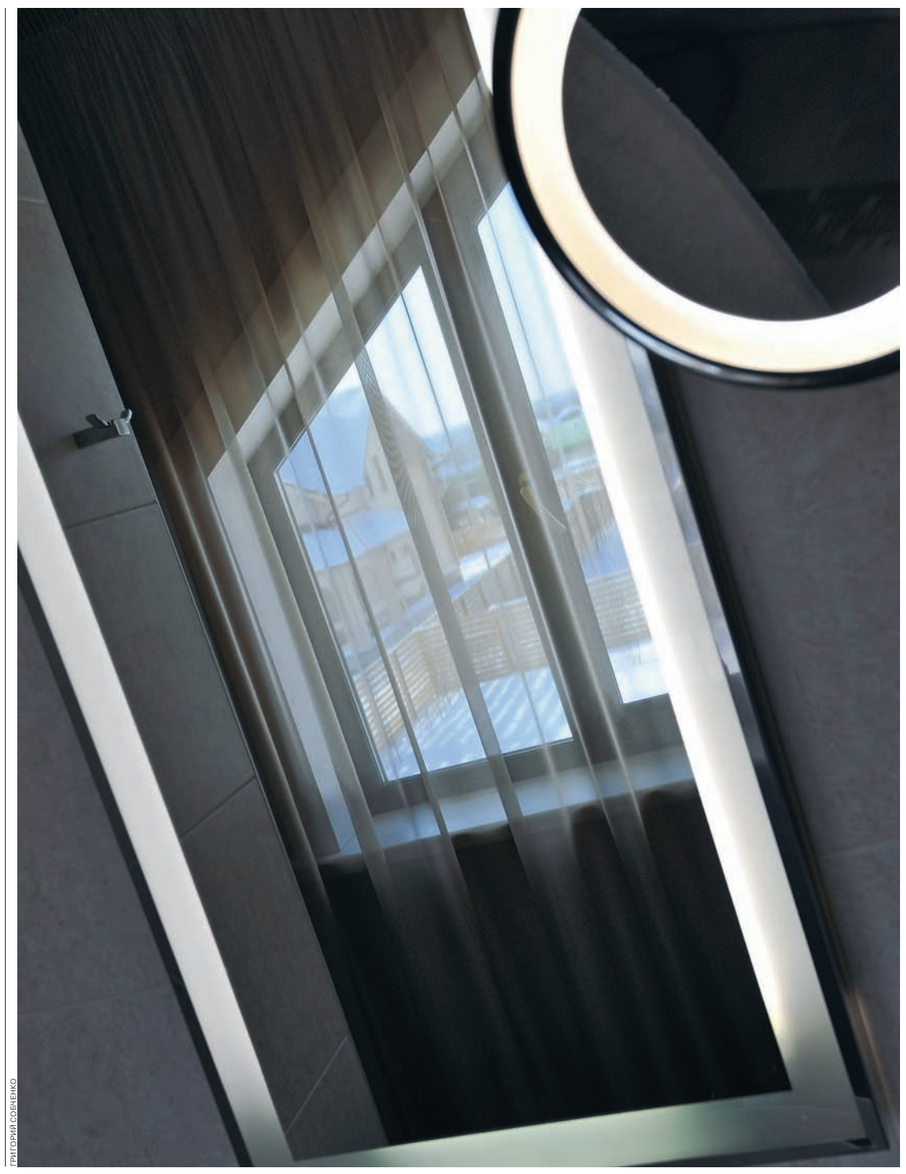
Казалось бы, откуда тут может взяться путаница? Ведь смысл понятия «дом под ключ» очевиден и однозначен. Есть земельный участок, есть коттедж, в котором функционируют все инженерные коммуникации, выполнена внешняя и внутренняя отделка, расставлена мебель. Ну ладно, мебели, наверное, может и не быть, но все остальное есть наверняка. Приноси мешочек денег, отдавай его продавцу и вселяйся в свое новое приобретение хоть через пять минут после совершения сделки.

Большинство застройщиков с такой трактовкой в корне не согласно. Возьмем, например, поселок Chehov life от компании Life Development, коттеджи в котором рекламируются как «дома под ключ». Расположен поселок вблизи деревни Волосово у реки Сухая Лопасня (50 км от МКАД по Варшавскому шоссе) и застраивается каркасными домами. Правда, стоит лишь обратиться к менеджеру по продажам, как тут же выяснится, что местные дома «под ключ» — это совсем не то, в чем с легкостью можно начинать жить.

Во-первых, уже построенных или хотя бы уже строящихся домов в продаже у застройщика нет вообще. Есть земельные участки, на которых строительство начинается с того момента, когда заключается договор с покупателем. То есть, по сути, предлагаемый продукт можно назвать «участками с подрядом на строительство». Собственно, по такой схеме они и продаются. Покупатель сразу при внесении оплаты получает на руки договор купли-продажи земли и договор подряда на строительство.

Во-вторых, на данный момент земельные участки в поселке отличаются не только своим расположением и габаритами, но и уже подведенными к ним коммуникациями. Так, к большинству подведено только электричество и лишь к некоторым — еще и газ. При покупке именно тех участков, к которым подведен газ, в договоре подряда на строительство застройщик прописывает возведение дома с внешней отделкой, подключенного ко всем коммуникациям, с разведенной по всем помещениям системой отопления, установленным газовым котлом и зимним водопроводом.

(Окончание на стр. 6)



ГРИГОРИЙ СОБЕНКО

Ставки идут в рост

ипотека

В этом году рынку ипотеки вряд ли удастся побить рекорд 2011 года, когда объем выданных кредитов превысил уровень докризисного 2008 года, а средние ставки опустились до 10,85–13,50% годовых. В прошлом квартале очередной виток финансового кризиса заставил большинство игроков повысить ставки по жилищным кредитам.

Процент не слушается

Если раньше банки отсекали потенциальных заемщиков заградительными тарифами, то теперь надеются сохранить выдачу, отменяя комиссии или предоставляя льготы по уплате первоначального взноса. Правда, эти послабления все же не могут сделать ипотеку более доступной и уж тем более не могут обеспечить ей стоимость в 4–5% годовых, как хотелось бы премьер-министру.

В середине февраля о повышении ставок по всей линейке ипотечных кредитов объявил второй по величине игрок рынка жилищного кредитования ВТБ 24. В среднем рост составил 0,7% годовых, и сейчас банк выдает ипотеку под 9,9–14,65% годовых. Госбанк стал далеко не первым игроком, повысившим ставки: стоимость кредитов начала расти в сентябре-октябре прошлого года на фоне нестабильности на мировых финансовых рынках. При этом российские власти заявляют о возможности снижения ставок по ипотеке, что идет вразрез с рыночными реалиями. «Я думаю, что мы должны будем довести ставки по ипотеке где-то до 3–4%, но это нужно будет сделать по мере снижения банковских ставок и инфляции»,— сказал премьер министр Владимир Путин на встрече с членами совета средней общеобразовательной школы №7 города Кургана.

Подобные заявления, правда, со стороны Дмитрия Медведева звучали и в 2009-м, когда ипотечный рынок стагнировал после кризиса 2008 года. Тем не менее снижение ставок снова сменилось повышением. Правда, если в 2008–2009 годах речь шла о введении заградительных тарифов и фактическом отказе банков от программ долгосрочного розничного кредитования, то сейчас участники рынка всеми силами стараются сохранить выдачу кредитов. В то же время, в отличие от ситуации тех лет, спрос на покупку квартир, в том числе с привлечением кредитных средств, сохраняется. «Несмотря на нестабильную ситуацию на рынке ипотеки, спрос на квартиры нисколько не уменьшился»,— отмечает генеральный директор ООО «СКМ Риэлти» (холдинг «СКМ Групп») Наталья Семенова.

(Окончание на стр. 3)