



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 **Наталья 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 ДедЭтотДом.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 кот-

тедж, 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.

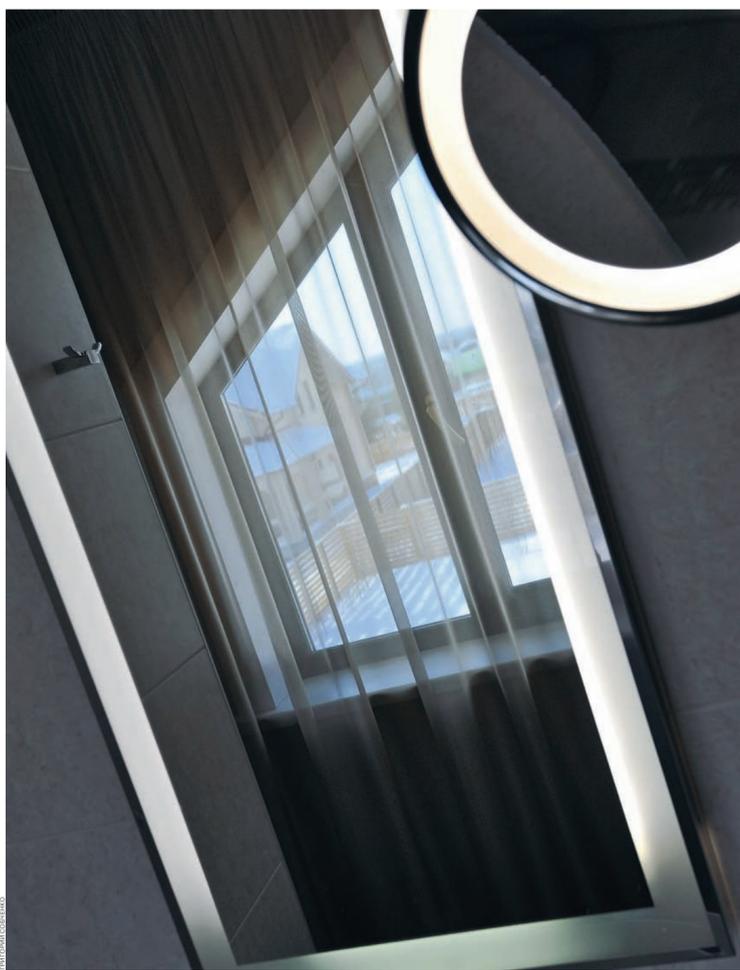
Большинство застройщиков с такой трактовкой в корне не согласно. Возьмем, например, поселок Shehov life от компании Life Development, коттеджи в котором рекламируются как «дома под ключ». Расположен поселок вблизи деревни Волосово у реки Сухая Лопасня (50 км от МКАД по Варшавскому шоссе) и застраивается 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 зе-

мельные 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)



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 нестабиль-

ности 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 сменялось 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 несколько не уменьшился», — отмечает генеральный директор ООО «СКМ Ризлти» (холдинг «СКМ Групп») Наталья Семенова. (Окончание на стр. 3)

QUARTIERE ITALIANO

Комплекс элитных особняков

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4

28-000-28

www.2800028.ru



в его стиле | в ее вкусе

ДОМ ЦЕНЫ

В ногу с инфляцией

Москва

В начале года на рынке купли-продажи столичных квартир наблюдалось традиционное затишье, связанное с затяжными праздниками и отпусками. Покупатели во всех сегментах рынка до сих пор не вошли в полную форму, поэтому число сделок с квартирами сократилось, а цены подросли не более чем на 2%. В течение года эксперты не ожидают каких-либо серьезных колебаний рынка: общий рост цен по итогам года в 2012 году не превысит уровня инфляции.

Спрос на дешевое

По данным управления Росреестра по Москве, в январе 2012 года в столице было зарегистрировано 4,048 тыс. сделок с квартирами на первичном и вторичном рынках, что уступает показателям января 2011 года (4,4 тыс. сделок). Это снижение для игроков рынка недвижимости не стало сюрпризом, так как уже в начале января многие участники рынка предсказывали, что количество проданных квартир в 2012 году будет ниже, чем в 2011-м. Кроме того, январское снижение числа сделок на рынке купли-продажи жилья связано еще и с впечатляющими показателями декабря, когда на рынке было зарегистрировано рекордное количество сделок с квартирами.

«Традиционно в конце года количество сделок на рынке недвижимости всегда очень высоко. Декабрь 2011 года это полностью подтвердил — 12 029 зарегистрированных сделок. Январские же показатели традиционно несколько ниже из-за сезонного затишья», — говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Брокеридж» Алексей Шленов. «В январе 2012 года на вторичном рынке недвижимости наблюдалось традиционное затишье, связанное с периодом праздников и отпусков. Однако уже вторая половина месяца показала рост активности участников рынка», — отмечает Андрей Банников, руководитель управления вторичного рынка «Азбуки жилья».

«В начале 2012 года в сегменте бизнес-элит-класса на рынке городской недвижимости наблюдалось традиционное затишье как с точки зрения ценовой динамики, так и с точки зрения спроса. Основная активность покупателей в этом сегменте была зафиксирована в декабре 2011 года. Что касается сегмента жилья эконом-класса, то здесь, по нашим данным, спрос на операции на рынке вторичной недвижимости в январе 2012 года вырос на 20% по сравнению с декабрем прошлого го-

да», — уверяет гендиректор «МИЭЛЬ-Недвижимость» Наталия Соломонова. В «НДВ-Недвижимость» отмечают, что рост спроса на рынке составил 11%.

Внерыночные факторы

Отчасти сдержанность покупателей связана и с выборами, особенно это актуально на фоне массовых протестов оппозиции и назревающего в стране политического кризиса. Кроме того, многие уже успели решить квартирный вопрос в 2010–2011 годах, и поэтому спрос начинает возвращаться в нормальное русло.

«Кратковременное снижение объема сделок с жильем в Москве связано с несколькими факторами. Во-первых, после бурного спроса 2010–2011 годов, связанного с выходом из кризиса и стабилизацией экономической ситуации в стране, прежде всего выраженной в фиксации доходов населения, совершенно естественно некоторое снижение от достигнутых величин. Во-вторых, в настоящий момент страна находится посередине очередного политического цикла, связанного с выборами в Госдуму и президента РФ. Данный период всегда связан с некоторой неопределенностью в дальнейшем курсе развития, что и вызывает осторожную реакцию со стороны потребителей и продавцов жилья — многие из них, те, кто не имеет острой необходимости, отложили покупку на будущий период», — рассуждает Андрей Банников.

Впрочем, Алексей Шленов полагает, что делать какие-то выводы из январских показателей вообще не стоит: «Из-за длительных новогодних праздников январь не является показательным месяцем, и только ближе к весне мы сможем сказать, приведет ли всплеск покупательской активности конца 2011 года к росту цен либо это окажется сезонным всплеском, характерным для весны и осени каждого года».

Рост не по существу

По данным «НДВ-Недвижимость», в январе 2012 года цены на вторичное жилье выросли на 2,1% в рублях, а на первичном рынке — на 1,8%. По данным Наталии Соломоновой, в январе жилье средней ценовой категории подорожало в Москве примерно на 3%. «Если говорить о сегменте бюджетного жилья, то стоимость квадратного метра в январе 2012 года составила порядка 135 тыс. руб. для новостроек эконом-класса. На вторичном рынке недвижимости эконом-класса цена квадратного метра составила порядка 180 тыс. руб.», — подсчитала госпожа Соломонова. Долларовые цены выросли чуть сильнее, так как в январе курс доллара немного снизился, добавляют в «НДВ-Недвижимость».

На рынке же новостроек Московской области, где сейчас сконцентрирован основной объем предложения первичного жилья, цены выросли примерно на 1,1%, отмечает управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин. По словам коммерческого директора DNA Realty Евгения Данилова, спрос на квартиры в Московской области был в январе довольно высоким, а активность покупателей сократилась лишь в течение непосредственно праздничных дней. «Это связано с тем, что люди пытаются поскорее решить жилищный вопрос и не откладывать покупки в долгий ящик, опасаясь, что самые интересные предложения уйдут с рынка. Кроме того, многие покупатели не успели закрыть сделки в конце 2011 года и сделали это лишь в январе 2012 года», — говорит эксперт. В этом году вообще покупатели активизировались раньше, чем обычно, но вполне возможно, что это временный интерес и отложенный с 2011 года спрос, говорит Евгений Данилов. По мнению Алексея Шленова, активизация покупателей связана с сокращением предложения и ожиданием покупателей дальнейшего вымывания со столичного рынка квартир. Опасения для этого и правда есть: в 2011 году в Москве было построено лишь 2 млн кв. м жилья, хотя в начале года власти обещали построить 2,5 млн кв. м.

Тем не менее даже сокращение предложения на рынке вряд ли приведет к существенному росту цен. По прогнозам опрошенных экспертов, в 2012 году увеличение цен не превысит уровня инфляции и составит примерно 10% по итогам года. «Сокращение количества предложения будет компенсироваться снижением спроса, которое будет связано как с ростом цен на квартиры за предыдущие два года, так и с тем, что на рынке уже практически не осталось отложенного за время кризиса спроса», — подытоживает Евгений Данилов.

Никита Безухов

Исход за город

Подмосковье

Начало 2012 года преподнесло игрокам рынка загородной недвижимости приятный сюрприз: рынок после трехлетнего затишья начал выходить из кризиса, а в сегмент коттеджей постепенно начал возвращаться спрос. Впрочем, радоваться пока рано: активизация покупателей вполне может оказаться временной, а цены на загородные обители все еще на много ниже докризисных.

Продуктивный январь

По данным «Инком-Недвижимости», в январе 2012 года на первичном рынке загородного жилья Московской области экспонировалось 662 организованных коттеджных поселка, а средняя полная цена предложения объекта (с землей) относительно декабря изменилась мало и отмечена на уровне 6,4 млн руб. за объект, что на 2% ниже, чем в предыдущем месяце.

«Тем не менее в январе более дорогих объектов было реализовано больше, чем в предыдущем месяце — это отразилось на цене реализации, которая увеличилась на треть и составила 4,6 млн руб.», — отмечает руководитель аналитического центра корпорации Дмитрий Таганов. «Январь оказался для нас очень продуктивным и удачным месяцем: мы выполнили план на 125%», — соглашается гендиректор «МИЭЛЬ-Загородной Недвижимости» Владимир Яхонтов. «В целом на рынке загородной недвижимости в 2011 году наблюдалась стагнация, но ситуация к концу года стала выправляться. Мы наблюдали очень высокую активность в конце 2011 года, которая постепенно перешла в активность начала 2012-го. С середины января вновь начались просмотры, звонки», — подтверждает наметившуюся тенденцию руководитель проекта коттеджного поселка «Аквилла» Алексей Колядин. И активизация спроса происходит на фоне того, что весь 2011 год рынок загородной недвижимости переживал период глубокой стагнации.

«Тем не менее даже сокращение предложения на рынке вряд ли приведет к существенному росту цен. По прогнозам опрошенных экспертов, в 2012 году увеличение цен не превысит уровня инфляции и составит примерно 10% по итогам года. «Сокращение количества предложения будет компенсироваться снижением спроса, которое будет связано как с ростом цен на квартиры за предыдущие два года, так и с тем, что на рынке уже практически не осталось отложенного за время кризиса спроса», — подытоживает Евгений Данилов.

Доли сегментов

Если все предыдущие годы наиболее ходовым товаром были участки без подряда, то сейчас спрос возвращается и в сегмент готовых домов. Так, по данным Blackwood, за период января—февраля 2012 года ко-



Хотя участки без подряда по-прежнему занимают большую часть рынка, спрос на готовые дома возрастает
ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

личество заявок на покупку домов, поступивших в компанию, возросло на 30%, при этом количество запросов на покупку участков без подряда осталось на том же уровне. Тем не менее в целом, как отмечает Дмитрий Таганов, структура рынка остается стабильной продолжительный период: львиную долю рынка занимают участки без подряда — 57%, 23% и 10% всего предложения приходится на коттеджи и квартиры в малоэтажных жилых домах, а еще 8% и 2% — на таунхаусы и дуплексы.

Однако рост спроса признают все эксперты, отмечая, что в этом году высокий сезон на рынке загородной недвижимости начался раньше, чем ожидалось. «Это обусловлено тем, что закрывались сделки, начатые в прошлом декабре; кроме того, погода благоприятствовала просмотрам, реализовывались отложенный спрос, сформировавшийся до декабряских выборов. А февраль нас подкосил морозами (клиенты не хотели покидать теплых домов и ездить на просмотры загородных объектов). Думаю, сейчас тоже формируется отложенный спрос из-за холодов, на реализацию которого можно рассчитывать в начале сезона», — говорит Владимир Яхонтов. Гендиректор «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев также говорит, что в январе в его поселке «Истринская долина» было просмотров

больше, чем ожидалось, — примерно два-три в день, в то время как в феврале это число сократилось. «Для сравнения: в прошлом году просмотров до середины февраля практически не было. Поскольку ситуация на загородном рынке недвижимости во многом зависит от климатических условий, февральское затишье и январский всплеск этого года объясняются прежде всего теплым декабрем и холодными январем и февралем», — отмечает господин Бадаев.

По оценкам «МИЭЛЬ-Загородной недвижимости», в начале 2012 года число сделок с домами выросло примерно на 10% по сравнению с 2011-м, но большая часть сделок по-прежнему приходится на эконом-класс.

Кроме того, по словам Дмитрия Бадаева, на некоторых направлениях наблюдается локальный рост интереса к загородным проектам — в частности, это касается Новорижского шоссе, реконструкция которого началась в начале февраля 2012 года. «В перспективе расширение Новой Риги сделает данное направление одним из самых транспортно доступных, поэтому покупатели проявляют к этому направлению повышенный интерес», — поясняет эксперт.

Возможный рост цен

Однако рост спроса пока не отразился на ценах, которые в

январе—феврале практически не изменились и все еще остаются ниже докризисных показателей. Тем не менее если рынок будет развиваться так же бодро, как в начале 2012 года, то после начала высокого сезона на рынке цены могут начать расти, полагает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов. Ценовая ситуация на рынке загородной жилой недвижимости по-прежнему остается стабильной.

Традиционно в зимние месяцы во многих поселках действуют праздничные акции и скидки, которые продлятся до начала активного сезона. «Примечательно, что все больше поселков во всех классах предлагают покупателям различные ипотечные программы для покупки загородных объектов», — добавляют в департаменте загородной недвижимости Blackwood.

«В свою очередь, активный спрос будет провоцировать рост цен на такую недвижимость — мы прогнозируем рост с марта-апреля на уровне 5–7%, а по итогам года рост по некоторым наиболее удачным предложениям составит 8–12%. Дешевые участки без проведенных коммуникаций и инфраструктуры покупателям сегодня не интересны, так же, как и поселки с наценкой за «статус» и «престиж», — делает свой прогноз Алексей Колядин.

Василий Анисимов



Limassol Marina

Реклама



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



ЖИЗНЬ НА
МОРЕ

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

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

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

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

Москва
+7 495 643 1901

Киев
+38 044 492 7915

Великобритания
+44 (0)20 8371 9700

limassolmarina.ru

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

Съемные каникулы

аренда

Рынок аренды квартир в Москве только начал выходить из новогодней спячки. Если в январе как арендодатели, так и арендаторы были абсолютно пассивны, то в начале февраля на рынок вернулись спрос и предложение. Пока начало сезона на рынке аренды не вылилось в заметный рост ставок, но в будущем активность игроков этого сегмента может привести к их незначительному росту.

Кто не успел, тот подождет

Рынок аренды квартир в Москве и Подмосковье развивается по спирали каждый год, а основным фактором роста или снижения спроса и цен является сезонность. Традиционно высокий сезон на рынке аренды начинается в период с середины февраля по май, потом на рынке наступает затишье, а новый виток спроса приходится на август—октябрь, после чего спрос и предложение на рынке уравниваются и рынок начинает стагнировать или даже идти вниз до Нового года. Самым же провальным месяцем года традиционно является конец декабря и январь.

«В конце декабря многие арендаторы, которые не успели найти квартиру до новогодних праздников, уезжают из Москвы на отдых, а возвращаются в столицу они лишь ближе к концу первого месяца нового года и приступают к неспешному поиску жилья», — рассказывает эксперт по жилой недвижимости DNA Realty Дмитрий Елисеев. В этот период, по оценкам экспертов компании, срок экспозиции

квартир вырастает в полтора-два раза: с двух-трех дней для квартир эконом-класса до недели. По словам госпожи Елисеевой, реальные сделки в большом количестве начинают заключаться в самом конце января — начале февраля, когда и арендаторы, и арендодатели полностью возвращаются к делам после затяжных праздников. Кроме того, в компании АРИН отмечают, что в этом году снижение спроса на аренду квартир было вызвано холодами, вследствие которых многие отказывались от просмотра квартир.

Отложенный рост

В феврале количество сделок на рынке увеличивается, а на рынок возвращаются те арендодатели, которые снимали свои квартиры с экспозиции на период низкого спроса. «Февраль — начало высокого сезона на рынке аренды жилья. Новогодние каникулы и отпуска уже давно позади, поэтому арендаторы и арендодатели очень активны в своих действиях: одни выставляют свои квартиры в экспозицию, другие, наоборот, энергично заняты поисками подходящего жилья», — отмечает руководитель отдела аренды корпорации «Инком» Галина Киселева.

В связи с этим растут и основные количественные показатели рынка аренды. Например, по данным «Инком», объем предложения квартир за месяц увеличился чуть больше чем на 10% и теперь составляет 37,4 тыс. объектов. «Несмотря на это, ставки аренды почти не изменились», — признает Галина Киселева. «Снять однокомнатную квартиру эконом-класса можно в среднем за 29,4 тыс.

рублей в месяц, двухкомнатную — за 40 тыс. рублей в месяц, трехкомнатную — 55,4 тыс. рублей в месяц. Цены на жилье бизнес-класса начинаются от 44,3 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру, в сегменте premium и de luxe — от 71,1 тыс. и 113,9 тыс. рублей в месяц соответственно». Это связано с тем, что в феврале рынок еще не набрал обороты, поэтому арендодатели часто выставляют квартиры по «зимним» ценам, чтобы поскорее их сдать, поясняет господин Елисеев.

По прогнозам экспертов, уже в марте рынок начнет постепенно расти. По мнению Дмитрия Елисеева, ставки могут вырасти на самые востребованные однокомнатные и двухкомнатные квартиры эконом-класса в первый весенний месяц на 2–3%, в то же время расценки на бизнес-жилье и «элитку», скорее всего, сильно не изменятся. «Их небольшой рост возможен в середине весны, когда рынок выйдет на пик, но учитывая, что спрос на такие квартиры в принципе не является ажиотажным, ставки могут и вовсе не вырасти», — утверждает эксперт. «В дальнейшем ситуация на рынке аренды жилья будет развиваться согласно традиционным канонам. Под действием фактора сезонности в обозримом будущем, скорее всего, увеличится стоимость найма жилья. В прошлом году этот рост составил порядка 5% за три месяца. В этом году, полагая, будет то же самое. Затем в мае наступит равновесие, которое продлится примерно до середины лета», — добавляет Галина Киселева.

Впрочем, ожидать снижения ставок в 2012 году не при-

ходит. Даже несмотря на сезонные колебания рынка, в 2011 году ставки аренды, по оценкам DNA Realty, выросли примерно на 3–5% по сравнению с концом 2010-го. «В текущем году, если на рынке не случится каких-то глобальных потрясений, ситуация повторится, так как аренда квартир в нижнем и среднем ценовых сегментах по-прежнему превышает предложение и будет превышать его еще очень долго», — уверяет Дмитрий Елисеев.

Антон Черниговский

EVANS™

Недвижимость
для счастья

Продажа
•
Аренда
•
Юридическая поддержка
•
Лучшее за рубежом

232 6703
info@evans.ru
www.evans.ru

ДОМ ПРОЕКТЫ

Здесь будет город-сад

ГОСКОМИССИЯ

В прошлый раз мы побывали в «Садовых кварталах» в марте 2008 года, за считанные месяцы до начала кризиса. Спустя четыре года строительная площадка еще не до конца вытеснила остатки корпусов экс-завода «Каучук». Однако девелопер открыл продажи квартир и обещает, что два из четырех кварталов элитного микрорайона будут готовы к заселению уже к концу следующего года.

Два пишем, три и четыре — в уме
Жилой комплекс «Садовые кварталы» — один из самых амбициозных проектов московского рынка недвижимости. На территории более чем 11 га девелопер — управляющая компания «Уникор» — анонсировал строительство автономного района из 40 зданий. Микрорайон спланирован как открытая система: четыре жилых квартала с приватными дворами, выходящие на четыре стороны света, объединенные общей территорией, с прогулочными и рекреационными зонами внутри, открытыми для свободного посещения горожанами. На создание целого городского района с продуманной архитектурной и инфраструктурной концепцией, а также инвестициями на уровне \$1 млрд на тот момент еще не решился, пожалуй, ни один отечественный девелопер. Так что после кризиса 2008 года, когда многие застройщики, прежде всего в дорогом секторе, скорректировали свои планы, эксперты заговорили о «Садовых кварталах» как претенденте на выбывание из гонки мегапроектов. Теперь, по истечении четырех лет, можно смело сказать, что проект «Уникора» выдержал удар мирового финансового кризиса, а изменения, которые его постигли, обнаружит разве что самый придирчивый наблюдатель.

Отставание по срокам в «Уникоре» отрицают. Говорят, что разница реального с анонсированным (в 2008-м первую очередь обещали сдать к концу 2010 года) связана исключительно с бюрократическими процедурами, которые было необходимо пройти для реализации проекта в соответствии с требованиями ФЗ-214. «Мы продаем квартиры по ДДУ в соответствии с ФЗ-214, поэтому все задержки связаны исключительно с ожиданием согласований. Речь не шла о недостатке финансирования или неготовности приступить к реализации», — говорит заместитель генерального директора по недвижимости компании «Уникор» Екатерина Батынкова.

Теперь первую очередь строительства обещают закончить в конце 2013-го. Это будут 14 жилых домов с полностью благоустроенными дворами и подземной инфраструктурой. У каждого из двух кварталов будет свой двор с автономным паркингом с доступом на одну из прилегающих улиц. Это поможет обеспечить комфортные условия проживания до окончания строительства остальных очередей.

Второй этап (2012–2014 годы) предусматривает строительство одного квартала (девять домов), паркингов и центральной двухуровневой площадки с прудом. Эта зона объединит ландшафты и пешеходные маршруты трех готовых кварталов, а также подземные парковки. Площадь коммер-



ческих площадей (торговля, кафе, рестораны, офисы и т. п.) вокруг центральной рекреационной зоны с прудом составит около 30 тыс. кв. м. Изначально предполагалось выставить

их на продажу, но «Уникор» передумал и теперь планирует сдавать торгово-развлекательные площади в аренду. Управляющая компания хочет сохранить за собой право «выбирать

и следить за качеством услуг», будь то рестораны или магазины. В рамках третьей очереди строительства (2014–2017 годы) будут снесены оставшиеся 10% заводских корпусов и пост-

роен последний, четвертый квартал из десяти домов, офисного комплекса и двух площадей, связанных сквером.

Также в течение всего периода строительства на террито-

роками по выбору операторов этих учебных заведений.

Вынужденная перепланировка

Теперь об изменениях в проекте. Прежде всего они коснулись количества квартир и их метража. Вместо 863 квартир будет построено 1050. Средняя площадь домовладения первой очереди уменьшилась со 163 кв. м до 140 кв. м. До кризиса 2008 года многих покупателей интересовали квартиры больших метражей. Были востребованы квартиры площадью от 200 кв. м с комнатами узкого назначения, такими как отдельные кабинеты «для него» и «для нее», комнатами для фитнеса, библиотеками и прочими. Теперь предпочтения изменились: наибольшим спросом пользуются объекты стоимостью \$1–2 млн площадью около 150 кв. м, — объясняет Екатерина Батынкова. — Мы стараемся учитывать предпочтения покупателей. Изменения также коснулись этажности домов: она увеличилась с 12 до 14 этажей. Немного поменялись архитектурные формы ряда строений, а также их цветовые решения. На этом, пожалуй, все. Осталась неизменной локация домов, количество машиномест — около 3800, из которых 1800 будут закреплены за жителями микрорайона, остальные предназначены для посетителей.

Сохранилась и фишка проекта — разноуровневая схема движения. Потоки людей и автомобилей в одной плоскости практически не пересекаются. Все автомобильное движение убрano под землю — на минус второй и минус третий уровни. Так решается большая проблема почти всех крупных жилых комплексов: автомобили на территории въезжают, но жильцам не мешают. Машина может подъехать, чтобы высадить человека или выгрузить что-то, что не помещается в лифт. Например, глава семьи привез своих домашних из загородного дома. Он может вынуть на поверхность только для того, чтобы высадить семью, и тут же вынужден проехать вниз в гараж. Важно, что в автомобильной зоне вообще нет места для парковки, то есть самый недисциплинированный водитель при всем желании автомобиль здесь ос-

тавить не сможет — даже карманов не предусмотрено. А вот пешеходы перемещаются по другому уровню, который практически никак не пересекается с движением машин.

Вся эта продуманная система движения будет интегрирована и во внешнюю среду, то есть в близлежащие улицы. Чтобы избежать проблем с въездом и выездом из ЖК, компания «Уникор» продлит туиковую на данный момент 3-ю Фрунзенскую улицу до улицы Усачева (к 2016 году) и уже приступила к расширению улицы Ефремова, которое планирует закончить вместе с завершением первой очереди проекта. «Это все за наш счет. Можно сказать, что это повышенные обязательства компании перед будущими жителями микрорайона», — говорит госпожа Батынкова.

В кругу своих

Во время прошлой инспекции проекта основные претензии касались окружения будущего элитного микрорайона. Нельзя не отметить, что окрестности «Садовых кварталов» существенно изменились. Стихийно разрастающаяся территория Усачевского рынка «приструнилась». Теперь торговая площадь с палатками совсем немного отступает от «стекляшки» самого рынка и выглядит куда более цивилизованно. Движение по улицам Усачева и Малой Пироговской стало односторонним, что позволило существенно разгрузить околицейный трафик. Чудовищная промзона на месте бывшего хлебозавода №6 на улице Ефремова трансформировалась в стройплощадку элитного ЖК Knightsbridge, который, как обещают застройщики, будет подходить на одноименный район Лондона — один из самых дорогих и фешенебельных. Между «Садовыми кварталами» и парком «Садба Трубецких в Хамовниках» на Трубецкой улице растет симпатичный, судя по проекту, клубный жилой дом. Заводские корпуса «Электросвета» между Большой и Малой Пироговскими улицами после реконструкции превратились в красивые офисные лофты с соответствующими арендаторами. Продолжает развиваться инфраструктура ЖК «Фьюжн парк» на улице Усачева. Там появились новые магазины, модные рестораны и даже Музей ретроавтомобилей. Близость престижного Комсомольского проспекта и Фрунзенской набережной также постепенно делает свое дело: цены растут, отсевшая лишняя и подтягивая контингент района до соответствующего «Садовым кварталам» уровня.

Официальные продажи ЖК стартовали в начале ноября 2010 года. По данным «Уникора», уже продано около 200 квартир. Цены варьируются в зависимости от этажности, видовых характеристик и близости к стройплощадкам второй и третьей очереди.

Ольга Вердова



ЖИЛОЙ МИКРОРАЙОН «САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ»

Местоположение	Хамовники
Количество зданий	40
Средняя площадь квартиры (первая очередь)	140 кв. м
Начало строительства первой очереди	2010 год
Первая очередь (два квартала)	2013 год
Вторая очередь (один квартал)	2014 год
Третья очередь (один квартал) и окончание строительства	2017 год
Средняя цена:	
С 3-го по 7-й этаж	\$10 тыс. за 1 кв. м
С 8-го по 10-й этаж	\$13 тыс. за 1 кв. м
С 11-го по 14-й этаж	\$18 тыс. за 1 кв. м
Инфраструктура для детей	Школа и четыре детских сада
Деловой центр	116 тыс. кв. м

ИТОГИ КОМИССИИ

Обещали и сделали

Рекультивация почвы. На основе проекта, который прошел Московскую городскую экспертизу, вывезли два слоя грунта: первый — от 0 до -1 м, второй — от -1 до -2 м. Предпроектные и послеадаптивные экологические экспертизы проводились Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и экологическим фондом развития городской среды «Экогород». Данные экспертизы подтвердили, что проведенные работы по реабилитации почвы и окружающей среды обеспечили полную безопасность проживания на территории строящегося микрорайона.

Не обещали, но сделали

Ландшафтный дизайн. Главный архитектор проекта Сергей Скуратов разработал глобальную концепцию ландшафтного дизайна. Всего планируется высадить 640 хвойных и лиственных деревьев и более 5 тыс. кустарников разных пород, а также цветочные композиции из многолетних цветов. Концепция ландшафта внутренних

дворов тематически зонировать кварталы по временам года путем комбинации основных и вспомогательных пород деревьев: в южном квартале, индивидуализирующем лето, будет преобладать береза, в западном (осень) — клен, в северном (зима) — ели и сосны, а в восточном (весна) — каштан. На территориях, примыкающих к детским площадкам, исключены плодоносящие, колючие или ядовитые растения.

Обещали, но не сделали

Проект под рабочим названием «Вилла» — двухуровневая квартира площадью 800 кв. м, находящаяся в верхней части арки между двумя корпусами, имеющая форму дирижабля. Оба корпуса и арка должны были образовывать «рамку» для реставрируемого здания, созданного в начале прошлого века известным архитектором Р. И. Клейном. В «Уникоре» говорят, что это была интересная идея с точки зрения архитектуры, но не реализации. Такие объекты на любителя сейчас продаются с трудом, так что было решено не рисковать и отменить проект.

Последние 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 ИНВЕСТИЦИИ

Переход на новый уровень

сектор рынка

Двухуровневая квартира — своеобразный тренд, который подчеркивает индивидуальность ее владельца. До недавнего времени считалось, что такие квартиры есть только в бизнес-классе и в элитных объектах. Однако в последнее время на рынке недвижимости столицы стали появляться двухуровневые квартиры экономкласса.

Эксперименты с апартаментами

Двухуровневые апартаменты в первую очередь прерогатива бизнес-класса и элитного сегмента, однако интерес к ним заставил девелоперов внедрить два этажа и в экономкласс.

Сейчас двухуровневую квартиру можно найти уже во всех сегментах недвижимости, — пояснил Леонард Блинов, директор по маркетингу компании Urban Group. — В экономклассе этот формат утвердился совсем недавно, буквально пару лет назад. В последние годы вырос спрос на нетиповое жилье: люди все больше стремятся индивидуализировать свою квартиру. Поэтому мы пошли на эксперимент и ввели в проект „Город набережных“ двухуровневые квартиры (около 10% жилого фонда). Они стали хитом продаж.

Однако решение создать двухуровневые апартаменты приняли не только застройщики городского экономкласса. По словам генерального директора ОАО «Главмострой-недвижимость» Татьяны Решняк, двухуровневый формат появился и в проектах малоэтажной комплексной застройки в ближайшем Подмосковье, в частности в «Городе набережных» в Химках.

Поскольку спрос на этот формат жилья есть, застройщики уже начали с ним экспериментировать. Интересный пример — ЖК «Миракс Парк», где архитекторы перевернули понятие двухуровневого жилья с ног на голову. Попадая в квартиру, владелец не поднимается с первого на второй уровень, а, наоборот, спускается. Личная зона в этом случае располагается не наверху, как обычно, а внизу. «Сразу возникает ассоциация с яхтой», — пояснил Дмитрий Котровский, управляющий по продажам ЖК «Олимпийская деревня Новогорск». — Поэтому такие квартиры были по достоинству оценены яхтсменами.

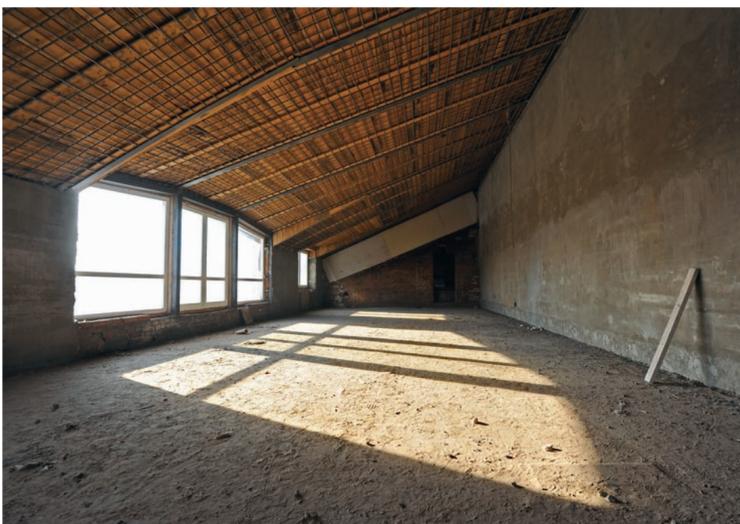
Двухуровневое ценообразование

Несмотря на высокий спрос, о котором говорят девелоперы, на столичном рынке недвижимости двухуровневые апартаменты занимают незначительную долю рынка, не превышающую 1%. Однако по словам генерального директора компании Welhome Анастасии Могилатовой, на первичном рынке элитной городской недвижимости доля двухуровневых квартир составляет порядка 5% от общего объема предложения, а на вторичном — 7%.

По словам Леонарда Блинова, двухуровневые апартаменты чаще всего располагаются в кирпично-монолитных домах на верхних этажах. Поэтому нет ничего удивительного в том, что меньше всего таких предложений встречается в сегменте массового жилья, где преобладают панельные новостройки. Однако с развитием монолитного строительства и в этом сегменте появились двухуровневые квартиры.

Что же касается стоимости двухуровневых квартир, то цены на них весьма разнообразны. По словам экспертов, многое зависит от расположения дома, его статуса и даже транспортной доступности. По словам генерального директора компании Bonton Realty Евгении Коростелевой, в целом квартиры в двух уровнях обычно дороже на 10–20% по сравнению с остальными квартирами в конкретном доме — и то только из-за верхних этажей, из окон которых открываются лучшие виды.

По данным Вадима Ламина, управляющего партнера агентства недвижимости Spenser Estate, в ЖК «Садовые кварталы» средняя цена на двухуровневые апартаменты составляет \$20 тыс. за 1 кв. м, а в ЖК «Город набережных» стоимость двухуровневой квартиры площадью 51 кв. м может составить 4 млн руб. (около \$2,7 тыс. за 1 кв. м). По словам Тимура Сухарова, коммерческого директора инвестиционно-строительной компании «Реставрация.Н», стоимость квадратного метра на двухуровневые квартиры в ис-



Мансарда в качестве второго уровня — распространенный вариант в элитном секторе ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО



Два уровня позволяют четко разделить квартиру на гостевую зону и приватную ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

торических особняках в районах Остоженки и Патриарших прудов варьируется в пределах \$15–28 тыс. в зависимости от отделки помещения и качества реставрации самого дома. Даниил Раздольский, руководитель офиса «Артаско» компании «Инком-недвижимость», тоже привел свои данные: средняя стоимость двухуровневой квартиры в столице оценивается в 32 млн руб., а средняя площадь составляет 175 кв. м. В базе компании самое дешевое предложение среди двухуровневых жилья в Москве выглядит следующим образом: 13,5 млн руб. за трехкомнатную квартиру площадью 132 кв. м в панельном 14-этажном доме, расположенном возле метро «Петровско-Разумовская». Самый дорогой объект выставлен на продажу за \$127,3 млн руб. и представляет собой десятикомнатную двухуровневую квартиру площадью 383 кв. м в пятиэтажном монолитно-кирпичном доме на Трубной улице.

По данным Александра Подукова, директора по продажам компании KR Properties, двухуровневые квартиры в Сколково продаются по цене от \$7 тыс. за 1 кв. м, а пентхаусы в центре города — по самым высоким ценам. «Вообще, в Москве самая дешевая двухуровневая квартира стоит от \$5 тыс. за 1 кв. м, а самая дорогая — \$50 тыс.», — пояснил он.

По данным компании Blackwood, двухуровневые квартиры экономкласса в Москве предлагаются по цене \$5,46 тыс. за 1 кв. м, а в сегменте бизнес-класса — от \$7,5 тыс. до \$14,7 тыс. за 1 кв. м.

Поскольку предложение двухуровневых квартир на московском рынке весьма ограничено, большая часть объектов предлагается на вторичном рынке. «Это либо две объединенные квартиры, либо кварти-

ры, большой балкон или терраса и пр. «Наша наценка за формат составляет около 6 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть около 10% от стоимости трехкомнатной квартиры», — отметил эксперт.

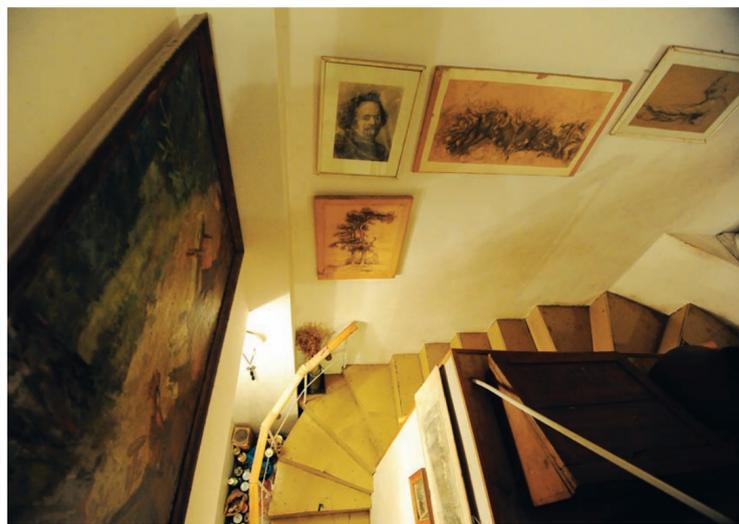
Лестница для среднего класса

Если в советские времена двухуровневые квартиры пользовались популярностью у партийной номенклатуры, то с развалом СССР состав покупателей существенно изменился.

«Какие бы портреты кто ни рисовал, все это довольно условно и с большими погрешностями», — заявила Надежда Кот, глава по продажам в России Moscow Sotheby's International Realty. — Можно предположить, что в квартире с лестницей будет неудобно как пожилым людям, так и маленьким детям. Хотя и это условность — сколько процентов американцев живет в собственных домах с лестницами? И среди них есть люди в возрасте и малыши». Действительно, единого портрета среднестатистического покупателя двухуровневых апартаментов нет. По словам Тимура Сухарова, основной покупатель таких квартир — это состоятельный холостяк, желающий приобрести статусное жилье. Даниил Раздольский уверяет, что покупают двухэтажные квартир в основном те, у кого есть свободные средства и хочется вложиться во что-то дорогое и необычное. То есть объекты приобретаются не для жизни, а для инвестирования.

Александр Подуков пояснил, что портрет покупателя двухуровневых апартаментов в Москве весьма разнообразен. Это и коренные жители столицы, и жители регионов, имеющие крупный бизнес, и топ-менеджеры иностранных компаний, и представители культурной богемы. Дмитрий Котровский также отметил, что двухуровневые квартиры часто приобретают и семьи с детьми, и люди в возрасте от 40 лет, которые хотят внести разнообразие в привычный образ жизни.

«Долгое время двухуровневые квартиры имели имидж жилья для преуспевающих холостяков, ведущих артистичный образ жизни», — рассказал Леонард Блинов. — Мы считаем, что это тот тип жилья, который легко приспособить к разному образу жизни: и семейному, и артистическому. Семьям вертикальное зонирование помогает разнести пространство нескольких поколений семьи. Для тех, кто работает дома, двухуровневая квартира помогает отделить рабочее пространство от личного». По словам эксперта, сейчас двухуровневые квартиры наиболее популярны у руководителей и владельцев бизнеса, состоящих в браке, в возрасте 35–45 лет, которые покупают их в качестве дополнительного жилья. Такие покупатели составили около 30% от всех покупателей двухуровневых квартир (в сегменте типовых квартир их доля — 21%), а в Москве доля таких покупателей — более 80%. Но пока эксперты Urban Group общались с покупателями информации, выяснилось, что



«Лестничное» пространство можно использовать в качестве картинной галереи ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

двухуровневые квартиры привлекают не только обеспеченных бизнесменов.

«Согласно нашим данным, 52% покупателей двухуровневых квартир оказались специалистами и менеджерами среднего звена. Причем возраст большинства из них составляет 25–35 лет», — отметил Леонард Блинов. — Покупателей двухуровневых квартир в этом возрастном диапазоне оказалось 38%, и многие из них купили первое жилье. Это лишнее подтверждение того, что двухуровневый формат уверенно шагнул в сегмент доступного жилья».

То выше, то выше

Покупка любой недвижимости — дело серьезное, поэтому многие потенциальные покупатели прежде всего стараются оценить преимущества и недо-

статки выбираемого жилья.

То же касается и двухуровневых квартир, которые имеют вполне серьезные минусы. «В двухуровневой квартире полезная площадь меньше, поскольку дополнительные метры уходят на размещение между этажами лестницы. Помимо этого планировка второго уровня не всегда бывает функциональной», — пояснила заместитель генерального директора по стратегическому и инвестиционному развитию компании «НДВ-недвижимость» Ольга Новикова, отметив, что фактически единственным преимуществом двухуровневого жилья является только необычность планировки. Правда, если говорить о функциональности, то стоит отметить, что в двухуровневых апартаментах проще изолировать общественную или рабочую зо-

ну от личной. «С эстетической точки зрения лестница — оригинальный элемент декора, позволяющий создавать интересные интерьерные решения», — оправдывает главный недостаток двухуровневых квартир Ирина Могилатова, генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed. Однако она отмечает, что наличие лестницы и двух уровней жилья скорее отягощающие обстоятельства.

Оптимизация пространства

Основное преимущество двухуровневых квартир — необычное пространство — каждый владелец стремится использовать по максимуму, порой совершая ошибки. Чаще всего люди стараются максимально оптимизировать пространство,

что сказывается на безопасности. «Не нужно оптимизировать пространство за счет безопасности и качества жизни», — советует Марина Измайлова, директор дизайн-бюро Archwood. — В целях экономии места часто используются винтовые лестницы. Они компактнее, но менее безопасны и неудобны в эксплуатации». Кроме того, эксперт отметила, что отсутствие выхода наружу на втором этаже создает проблему с подъемом крупных предметов мебели наверх.

Да, пожалуй, отделку двухуровневых квартир лучше поручить специалистам, чтобы избежать типичных ошибок. Кроме того, дизайнеры лучше знают, как использовать пространство под лестницей, и помогут оформить лестничные пролеты, сократив потери полезной площади до минимума без ущерба для комфорта и безопасности. Но с тем фактом, что лестница съедает около 10% полезной площади, все-таки придется смириться. «При грамотной работе архитектора пространство получается интереснее: в нем больше света и воздуха», — объяснила Марина Измайлова. — Кроме того, во многих двухуровневых квартирах и пентхаусах есть возможность сделать второй свет в гостиной, что создает ощущение загородного дома».

В общем, у всего на свете есть свои достоинства и недостатки. Но все-таки если двухуровневые квартиры выбирают, значит, это кому-то нужно. А раз есть спрос, то и предложение не заставит себя ждать. Но поскольку большая часть населения страны не имеет возможности пользоваться благами премиальных сегментов, то вполне логично предположить, что двухуровневые квартиры вскоре станут обычным явлением в домах экономкласса.

Мария Лукина

ДОМА СДАНЫ!

ЗАСЕЛЕНИЕ!

0% РАССРОЧКА ИПОТЕКА

988-88-77

идеальные условия на sfort.ru

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

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Ключевой вопрос

проверочная работа

(Окончание. Начало на стр. 1)

При этом внутренняя отделка коттеджа договором вообще не предусмотрена. Именно такой вариант здесь понимают под термином «дом под ключ» (в базовой же конфигурации отсутствует не только отделка, но и системы коммуникаций, за исключением электричества). То есть сразу после завершения подрядных работ своими собственными силами и дополнительными финансами как минимум предстоит еще облагородить внутреннее пространство. Иными словами, гораздо корректнее было бы называть услуги, оказываемые застройщиком поселка, возведением домов под чистовую отделку. Но этот термин нынче не в фаворе, вот и пользуются актуальным (хоть и мало похожим на правду) выражением «дом под ключ».

По данным менеджера по продажам поселка Chehov life, дом площадью 145 кв. м в варианте, именуемом застройщиком «под ключ», на данный момент обойдется покупателю в 4 млн руб. (против 3,1 млн в стандартной комплектации). К слову, тут есть еще один нюанс. В этой цене (а также цене любого коттеджа других габаритов) «заложена» стоимость участка площадью шесть соток. При этом имеющиеся в продаже участки в большинстве своем более масштабны. Поэтому покупателю предстоит еще и дополнительные расходы: по 100 тыс. руб. за каждую «лишнюю» сотку. А появления самого дома в его завершеном (с точки зрения застройщика) виде придется ждать еще несколько месяцев.

Легко не отделаетесь

Свое собственное понимание термина «под ключ» имеется и в коттеджном поселке «Феникс», который компания «Барекс групп» возводит у деревни Ариново Раменского района Московской области (50 км



«Золотой ключик» — редкий пока на нашем рынке пример поселка, в котором дома сдаются не только с полной отделкой, но и с мебелью. ФОТО ГРИГОРИЯ СОСЕНКО

от МКАД по Егорьевскому шоссе). Поселок застраивается пеноблочными двухэтажными домами площадью 112–174 кв. м, а габариты участков варьируются от 8 до 15 соток. И опять же домов как таковых

на сегодняшний момент нет — их еще предстоит возвести. Зато сам продукт, который в итоге получит покупатель, куда привлекательнее. Это будет дом с оштукатуренным фасадом, со всеми подземными

коммуникациями (водопроводом от общепоселкового водозаборного узла, газопроводом среднего давления и сетями электричества) и их полной разводкой по дому. Плюс полностью выполненная внутрен-

няя отделка — ламинат в комнатах и коридорах, плитка в кухне и ванных комнатах, обои на стенах, пластиковые стеклопакеты на окнах, пластиковые межкомнатные и металлическая входная двери, а также капитальная лестница между этажами. Покупателю останется установить сантехнику, бытовую технику и завести мебель — и можно будет заселяться. То есть предлагаемый застройщиком дом действительно будет достаточно высоко подготовлен к проживанию в нем.

Едиственный момент, который вызывает некоторые вопросы, — используемая в поселке схема продаж. По сведениям сотрудников отдела продаж компании «Барекс групп», с покупателем, который высказывает свой интерес к «Фениксу», заключают единый предварительный договор, в котором будут прописаны как особенности земельного участка, так и дома, который предстоит возвести. По их словам, объединение земельных взаимоотношений с делами чисто строительными связано с тем, что свидетельства о праве собственности на участки еще не получены (хотя их кадастровые планы уже имеются). Само строительство домов планируется начать в конце марта, как только появится климатическая возможность приступить к земельным работам. При этом первую очередь поселка завершат за один-полтора месяца, и уже в мае в «Фениксе» ожидают первых новоселов.

Еще ближе попадание в классический смысл термина «дом под ключ» у поселка, расположенного в 45 км от МКАД по Новорижскому шоссе, продажей которого занимается «МИЭЛЬ-Недвижимость». Обещается, что дома в нем сдаются действительно полностью готовыми к проживанию — с мебелью, посудой и даже полотенцами. Чтобы эта фишка уж точно не осталась незамеченной покупателями, в поселке ее закрепили дважды — в названии проекта («Золотой ключик») и в именовании продукта «ключ-люкс».

На практике, впрочем, выясняется что термин «под ключ» имеет отношение лишь к половине предлагаемых коттеджей (всего их в поселке 42). Остальные возводятся по принципу «участки с подрядом на строительство», поэтому мебель и прочие изыски в них могут возникнуть только по желанию самого покупателя, а не по инициативе застрой-

щика. Кстати, поскольку все коттеджи здесь строятся из клееного бруса, особой потребности во внутренней отделке не возникает.

Интересен и еще один нюанс. По словам риэлтора из компании «МИЭЛЬ-Недвижимость», занимающегося продажами в этом поселке, цены в «Золотом ключике» недавно были снижены. Так, сегодняшний коттедж площадью 240 кв. м на участке в девять соток обойдется в 14 млн руб., а аналогичный по параметрам продукт группы «ключ-люкс» — в 16,5 млн руб. Если же при доме той же площади участок будет 11 соток, то цены составят 16,7 млн и 19 млн руб. соответственно. И это при том, что в продаже осталось лишь 12 коттеджей, 6 из которых уже действительно построены в комплектации «ключ-люкс» (а остальные будут строиться под потребности конкретных покупателей). Сам факт снижения цен может говорить только о том, что рыночный ажиотаж вокруг продукта «дом под ключ» явно преувеличен либо те варианты, которые предлагаются под таким названием, плохо попадают в потребности покупателей, даже если действительно являются полностью подготовленными к проживанию.

Игра по понятиям

Набор трактовок термина «дом под ключ» перечисленными вариантами отнюдь не ограничивается. В риэлторской практике встречаются совсем уж экзотические ситуации. «Основная проблема, с которой может столкнуться покупатель, приобретая дом «под ключ», заключается в том, что объект может оказаться не введенным в эксплуатацию, — рассказывает управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац. — Дом будет построен, подключен к коммуникациям, но с точки зрения документов это будет земельный участок без строения. Таким образом застройщики оптимизируют эксплуатационные расходы в поселке и снижают налоговую нагрузку». Впрочем, ситуация может быть и зеркально противоположной. «Тогда «домом под ключ» будут называть юридически чистый коттедж, на который имеется полный комплект документов», — говорит директор отдела продаж загородной недвижимости компании IntermarkSavills Нина Резниченко. При этом физичес-

кое состояние дома и степень его готовности к реальному проживанию могут быть абсолютно любыми.

Придумать свою собственную трактовку понятия «дом под ключ» мало. Надо еще суметь ее грамотно аргументировать. С этой задачей застройщики справляются на «отлично». Так, свое собственное мнение есть у компании Villagio Estate, которая ведет ряд проектов в 23 км от МКАД по Новорижскому шоссе. «Дома под ключ» она предлагает называть качественными коттеджами со всеми коммуникациями, внешний облик которых полностью завершен. Причем речь идет не только об отделке фасадов, но и о ландшафтном дизайне придомовых участков — с организованными газонами, живой изгородью и высаженными крупномерами высотой 13 м. Правда, при этом речи о внутренней отделке домов, а тем более их меблировке даже не заходит. «В элитном сегменте загородного строительства предпочитают покупать дома со свободной планировкой для воплощения индивидуального дизайна», — поясняет позицию компании директор по маркетингу корпорации «Инком» Лидия Гречина.

В компании «СКМ Групп», которая на 14-м км Новорижского шоссе строит поселок «Малаховское озеро», «домами под ключ» именуют коттеджи под отделку, в которых инженерные коммуникации разведены по всем помещениям таким образом, чтобы облегчить покупателям воплощение любого дизайна внутреннего пространства. «Изучив потребности наших клиентов, мы поняли, что их главное желание — не быть связанными никакими техническими ограничениями, мешающими реализовывать свои уникальные идеи по планировке, поэтому именно в таком виде свой продукт мы и предлагаем», — говорит генеральный директор входящей в «СКМ Групп» компании «СКМ Риэлти» Наталья Семенова. Иными словами, аргументы, подтверждающие правоту позиции каждого отдельного застройщика, находятся всегда. Вот только покупателям от этого не легче. Ведь заранее предугадать, что именно скрывается за термином «дом под ключ», невозможно.

Закон не писан

Причина столь вольного обращения застройщиков с термином «дом под ключ» связана с

тем, что юридически это понятие никак не регламентировано. «В российском законодательстве прописаны лишь общие требования, предъявляемые к жилым домам, — рассказывает Константин Гуричев, юрист по недвижимости и земельному праву компании Sameta. — Так, жилым считается дом, предназначенный для постоянного проживания, обладающий полным набором всех жизненно необходимых коммуникаций и возведенный с учетом климатических, конструктивных и прочих требований, определяемых различными строительными нормативами. Распространяется это требование на все жилые дома вне зависимости от того, предназначены они для индивидуального проживания или же являются многоквартирными. Более того. С тех пор как дачи попали в список мест постоянного проживания и в них разрешили регистрацию, те же самые требования распространяются и на них. А ведь значительная часть коттеджных поселков располагается на землях, предназначенных под дачное строительство, то есть дома в них де-юре являются дачами. Никаких прочих требований, обязывающих застройщиков доводить дом до ума, то есть выполнять в нем внутреннюю отделку, а тем более — меблировку, в законодательстве нет. Эта стадия работ регламентируется индивидуальным соглашением между застройщиком и покупателем, что и дает возможность каждому играть с термином «дом под ключ» на свой лад».

Казалось бы, самих застройщиков такое положение вещей должно вполне устраивать, поскольку дает им пространство для маневра. Однако на практике это не вполне так. Неслучайно в борьбе с разноплановыми трактовками и в попытке однозначно описать свой продукт застройщикам приходится изобретать изощренные термины типа «ключ-люкс». «Проблема заключается в том, что покупатель, нацеленный на приобретение готового дома в новом поселке, столкнется с разрозненными с подменой понятий, вообще перестает доверять всем застройщикам. Даже тем, у кого готовы к проживанию дома на самом деле имеются в активе, — объясняет директор по развитию компании «Гуд Вуд» Александр Дубовенко. — В итоге клиенты зачастую полностью отказываются от своих первоначальных планов и бросаются в другую крайность: начинают присматриваться к участкам без подряда, на которых можно построить все, что душе угодно. На мой взгляд, такая ситуация — это полностью вина рынка. Он сам подталкивает покупателей к такому шагу. Если ситуация не изменится и однозначная смысловая нагрузка за термином «дом под ключ» на рынке не закрепится, о гармоничных поселках с едиными архитектурными концепциями и без permanently идущего ремонта можно даже не мечтать».

Сколько времени есть у загородных застройщиков, чтобы прийти к единому соглашению? На первый взгляд — много. Ведь сейчас, как утверждают в департаменте загородной недвижимости компании Blackwood, даже в сегменте высокобюджетного загородного жилья 90% всех покупателей запросов приходится на готовые и меблированные, куда можно заселиться и полноценно жить сразу после оплаты. Однако если взглянуть на ситуацию с другой стороны, находясь в консенсусе не терпит отлагательства. Ведь на 25–30 запросов приходится лишь 3–4 качественных предложения. Что же будет делать те 22–27 покупателя, кому домов «под ключ» не достанется? Будут ли они дожидаться, пока застройщик договорится между собой? Очень маловероятно. Скорее всего, они найдут другой способ решить свою проблему. Поэтому если участники загородного строительства не хотят, чтобы долгие годы на рынке править бал стали участки без подряда, договариваться стоит прямо сейчас, пока не стало слишком поздно.

НОВЫЙ КОРПУС

ДОМ С ДАНОМ

АКЦИЯ до 31.03.12

«ДОМИНИРУЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИЯ»

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 (САО), Генеральная лицензия Банка России № 1623



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



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

De luxe в дефиците

Тренд

На первичном рынке дорогих квартир в Москве сложилась непростая ситуация. С одной стороны, вакантных площадей в сегменте дорогой недвижимости вроде бы достаточно, с другой — большинство предложений — это неликвидные объекты. При этом эксперты прогнозируют, что объем предложений в премиальных новостройках будет только сокращаться, а цены на люксовые квартиры — расти.

Пробки без квартир

Дефицит площадок под строительство в центре Москвы всегда был излюбленной темой экспертов рынка недвижимости. Правда, долгое время, говоря о том, что строить внутри Садового кольца негде, застройщики и риэлторы лукавили, пытаясь разогреть интерес общественности к собственным проектам. Однако прогнозы неожиданно сбылись, в том числе для самих экспертов. Сергей Собянин, сменивший на посту мэра столицы Юрия Лужкова, запретил новое строительство в пределах ТТК, поставив во главу угла не решение жилищного вопроса, а развитие инфраструктуры и борьбу с пробками. В результате крупные застройщики, такие как корпорация «Баркли», «Галс-Девелопмент» и многие другие, лишились площадок, на которых планировалось возведение дорогого жилья.

При этом, замечает управляющий директор компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский, спрос на элитную жилую недвижимость столицы остается стабильным, что позволяет говорить о грядущем дефиците предложения, который спровоцирует рост цен в 2012 году. Согласно исследованию международной консалтинговой компании Knight Frank, в текущем году дорогие квартиры в столице России подорожают в среднем на 10–20%.

С каждым годом элитных новостроек в Центральном округе столицы становится все меньше. Так, по словам управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, в 2009 году в ЦАО было введено практически 160 тыс. кв. м жилья, а в прошлом — около 80 тыс. кв. м (см. график). Объемы ввода люксового жилья за два года упали в два раза, тем не менее эксперты уверены, что сегодня говорить о дефиците еще рано, а настоящие проблемы начнутся через два-три года.

В настоящее время, по словам руководителя отдела аналитики компании Est-a-Tet Дениса Бобкова, на рынке элитного жилья столицы реализуется 31 проект, а суммарный объем вакантных площадей составляет около 175 тыс. кв. м. Надо заметить, что до кризиса в год вводилось в среднем 60–70 тыс. кв. м.

Жизнь на стройке

На данный момент основные объемы предложений по дорогим квартирам первичного рынка сконцентрированы в таких масштабных комплексах, как «Москва-Сити», «Садовые кварталы», «Итальянский квартал», «Баркли Парк», «Английский квартал». Однако далеко не все эксперты согласны с тем, что крупные проекты можно позиционировать как элитные. Пять лет назад считалось, что элитный дом может



Эксперты утверждают, что дефицита элитного жилья пока нет, хотя в таких домах, как «Гранатный, 6», остались считанные квартиры
ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

иметь не больше 40–50 квартир, рассуждает Евгений Скоморовский. Сейчас многое изменилось, тем не менее крупные проекты имеют смысл позиционировать как верхний сегмент бизнес-класса. Больше всего сомнений в качестве элитного проекта у экспертов вызывает «Москва-Сити». «Там есть прекрасные апартаменты, но мало кому из богатых людей захочется возвращаться в дом, окруженный строительными вагончиками», — говорит генеральный директор компании «Реставрация Н» Энвер Кузьмин. — Проекты высшего

ценового сегмента не могут «жить на стройке», поэтому в них не должно быть очередей: такой подход убивает всю концепцию элитного жилья». По-настоящему элитных, клубных домов, по мнению управляющего директора агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац, в Москве крайне мало — порядка пяти-шести адресов новостроек, и дефицит в этом более узком сегменте уже ощущается. Например, продолжает она, в ЖК «Стольники» уже нет квартир к продаже, в домах в Гранатном переулке и ЖК

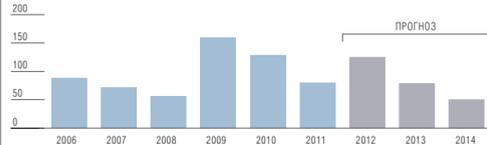
Barkli Virgin House практически все распродано, остались последние предложения.

Элитный неликвид

«Конечно, дефицитным товаром становятся качественные жилые комплексы, без недостатков», — добавляет Наталья Кац. Купить элитную квартиру, конечно, можно, но это будет объект, имеющий какой-либо изъян, или неходовой товар. В частности, плохо продается жилье по адресу Остоженка, 11. Во-первых, дом стоит на дороге, что мало кому нравится, во-вторых, слишком большие — от 200 кв. м — площади квартир. «Тогда как при текущей рыночной тенденции к компактизации жилья наиболее интересными для покупателей и инвесторов являются небольшие объекты — менее 100 кв. м», — замечает управляющий партнер Intermark Savills Дмитрий Халин. — При выходе в первичные продажи нового проекта это наиболее ликвидный продукт, однако на данный момент квартиры небольшой площади занимают не более 11% рынка». Константин Ковалев уточняет, что покупатели также интересуются апартаментами площадью от 230 кв. м, тогда как наименее ликвидными являются квартиры площадью от 170 до 230 кв. м. Генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова обращает внимание на проект «Парк палас», где осталось несколько неликвидных квартир площадью около 200 кв. м, но имеющих всего по три окна. «Также к неудачным примерам стоит отнести жилой комплекс «Дом в Хамовниках», — приводит еще один пример Денис Бобков. — Несмотря на низкие для своего класса цены, проект не пользуется активным спросом, так как фасадом выходит на Третье транспортное кольцо».

В результате, как замечает Наталья Кац, сегодня большинство потенциальных покупателей элитной недвижимости стоят перед дилеммой, либо приобретать то, что есть, понимая,

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ЭЛИТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ЦАО (ТЫС. КВ. М ЖИЛОЙ ПЛОЩАДИ)
ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИИ BLACKWOOD



что это далеко не лучшее предложение, либо отложить покупку квартиры до выхода на рынок новых проектов.

Не только для «своих»

Но и для «своих» — замечает управляющий партнер Intermark Savills Дмитрий Халин. — Все зависит от характеристик проекта и политики непосредственного застройщика: количества предлагаемых квартир и цен.

«Свои» получают возможность выкупить по низкой цене наиболее интересные объекты и заработать на строительных рисках. Если приобрести жилье на этапе котлована и продать, когда дом будет готов, то без учета роста цен на рынке, по словам Евгения Скоморовского, можно заработать порядка 15–25% годовых. Ведь практикуют закрытые продажи и потому, что покупатели со стороны, не

обладая достаточной информацией, боятся быть первыми в новых проектах, тогда как владельцы и топ-менеджмент строительных компаний и риэлторских агентств могут трезво оценить риски, а затем вложить средства самостоятельно или порекомендовать проект собственным знакомым. А когда часть объектов в проекте уже выкуплена, то люди со стороны приобретают там квартиры гораздо активнее. Иногда партнеры застройщика — брокеры и подрядчики — становятся покупателями элитных квартир поневоле. Основной инвестор обязывает их разделить с ним финансовое бремя, выкупив часть площадей — редко больше 15–20% от общей площади проекта. Неудивительно, что брокеры, если получается, оставляют за собой наиболее интересные и ликвидные объекты.

Последний шанс для инвестора

В последние годы доля инвестиционных сделок на первичном рынке премиального сегмента снова растет, несмотря на то что цена входного билета достаточно высока. В качестве примера Ирина Могилатова приводит в квартиры в «Литераторе», которые продаются по €10 тыс. за 1 кв. м, что для нулевой стадии готовности достаточно много. По данным компании Intermark Savills, до кризиса порядка 30–40% от объема сделок с элитными новостройками приходилось на инвесторов, в 2009-м эта доля снизилась до 5%, но уже в 2011-м объем инвестиционных сделок вырос до 13%.

Надо заметить, что, в отличие от 2011-го, текущий год на

рынке жилья de luxe будет плодотворным на проекты и элитных квартир хватит на всех желающих. В ближайшее время, по словам Дениса Бобкова, ожидается выход 13 жилых комплексов с объемом предложения 160 тыс. кв. м. «В частности, в районе Плющихи в результате вывода промышленных территорий освободились площадки и там наблюдается строительная активность», — уточняет Ирина Могилатова.

Зао дальнейшие прогнозы экспертов довольно пессимистичны. «В перспективе центр Москвы станет охранной зоной и новое строительство в пределах ТТК вестись не будет», — говорит Денис Бобков. Что касается существующих планов застройщиков, то на 2013 год в настоящее время запланирована только сдача первой очереди комплекса «Садовые кварталы», а на 2014 год — лишь ЖК Knightsbridge Private Park, обращает внимание Константин Ковалев. Большинство экспертов уверено, что через два-три года элитный рынок столицы столкнется с проблемой острого дефицита предложения. Но далеко не все. В частности, Энвер Кузьмин считает, что спрос опережает предложение и застройщики, столкнувшись с запретом на строительство новых объектов, будут идти более сложным путем — расселять и застраивать кварталы. «Хотя, конечно, такая схема приведет к удорожанию и увеличению сроков строительства», — замечает он. Евгений Скоморовский уверен, что в первую очередь данная ситуация приведет к расширению географии элитного жилья. Еще несколько лет назад элитными считались исключительно объекты, расположенные внутри Садового кольца, сегодня география премиум-класса расширилась до ТТК, а пройдет еще несколько лет — и новым Рубинским элитной недвижимости станет МКАД.

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

BARKLI VIRGIN HOUSE

Первый выход в свет

Всего лишь несколько мгновений отделяют нас от момента, когда все будет готово к торжественному приему гостей. Barkli Virgin House стал лучшим среди клубных домов, построенных на «Золотой миле» корпорацией «Баркли».

Утонченная элегантность, сдержанность и благородное происхождение покоряют с первого взгляда. Разве можно устоять перед талантом королевского дизайнера Келли Холпен (Kelly Hoppen for uoo), создавшей концепцию Barkli Virgin House?

Этот дом не для тех, кто приобретает дорогую недвижимость, чтобы продемонстрировать остальным свой достаток. Barkli Virgin House создан для умных и утонченных людей, знающих толк в дизайне и получающих удовольствие от гармонии.

Barkli Virgin House
1-й Зачатьевский пер., 8/9
(495) 933-00-00
www.barklivh.com

3АО «Беркли Строй». Проектная декларация на сайте www.barklivh.com

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Окно в мир

Футурология

В новом романе Виктора Пелевина «S.N.U.F.» описывается технология, при которой обеспеченные покупатели квартир могут выбрать любой вид из окна, какой пожелают. Ничего необычного? Совсем нет. Дело в том, что никакого вида за окном на самом деле не существует, а все пейзажи, которые видят жильцы, изображены на оконном стекле в виде проекции. Современные технологии производства окон до такого пока еще не дошли, но кое-чему их производители уже научились.

Подсчет потерь

Сегодня многие застройщики при продаже квартир в своих жилых комплексах практически не обращают внимания на энергоэффективность и комфорт продаваемых квартир, делая основной акцент при маркетинге проектов на их удачном местоположении и видовой характеристиках. При этом в развитых странах ситуация в корне отличается, так как энергоресурсы стоят там дорого и их экономия является насущной необходимостью. Кроме того, на Западе раньше, чем в России, осознали необходимость сохранения окружающей среды, для чего необходимо сокращать использование невозобновляемых природных ресурсов.

Одним из инструментов такой экономии являются современные технологичные окна, которые устанавливаются в строящихся домах, а также частных квартирах. Сопротивление потерям тепла у окна примерно в шесть раз ниже, чем у обычной стены. По данным оконной компании STiC,

44% от всех потерь тепла в доме приходится на окна, а еще 30% — на стены. И если со стенами пока сделать ничего кардинально не удалось, то в плане окон технологии шагнули далеко вперед. При этом разработанные и существующие уже сегодня технологии позволяют не только сохранять тепло или препятствовать проникновению холода, но и защищать квартиру от лишнего солнца, ультрафиолета и даже самоочищаться от уличной грязи.

Сохраняя тепло

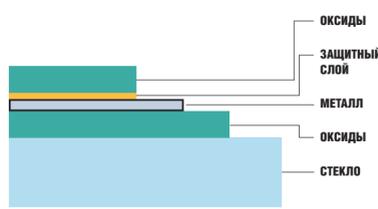
Самый распространенный и востребованный вид технологичных окон — это энергосберегающие стеклопакеты. Для сохранения тепла в доме используется низкоэмиссионное стекло, которое бывает двух видов — «И-стекло» и «К-стекло». Разница между ними состоит в технологии нанесения защитного покрытия, но по сути, в обоих случаях используются технологии, которые не дают теплу уходить из дома. Для этого на само стекло с внутренней

стороны наносится специальный слой толщиной несколько сотен нанометров, который препятствует выходу тепла за пределы дома. По словам экспертов компании STiC, тепло (излучение в инфракрасном диапазоне) не проходит через низкоэмиссионное стекло с напылением и возвращается обратно в квартиру. По оценкам консультанта компании «Пилкингтон Гласс» в России Илья Толстова, использование таких технологий позволяет сократить теплопотери в квартире примерно на 50%. «Если у клиента установлены счетчики на газ, то это приводит к реальной экономии денег при оплате отопления. Если же таких счетчиков в квартире нет, то в квартире просто будет теплее и уютнее», — рассказывает господин Толстов.

В мире на проблему энергоэффективности зданий внимание обратили уже давно, а вот в России этим вопросам пока уделяется совсем мало внимания, поэтому в нашей стране спрос на такую продукцию только зарождается, говорит старший инвестиционный менеджер «Роснано» Сергей Протас. Его слова подтверждает и Илья Толстов: в целом по миру у компаний «Пилкингтон» доля окон с различным напылением составляет около 50% от общего объема производства, а в России она намного ниже. Тем не менее, по его утверждению, спрос на такие окна ежегодно растет, так как жители страны тоже начинают задумываться об экономии средств. «В России сильно завышены нормативы по отоплению, поэтому установка счетчиков окупается очень быстро, особенно если оборудовать свою квартиру энергоэффективными окнами», — рассказывает Илья Толстов. «Даже простой заменой окон со стандартными стеклами на окна с энергоэффектив-

ПРИНЦИП РАБОТЫ НИЗКОЭМИССИОННОГО СТЕКЛА

ТЕПЛО ИЗ ПОМЕЩЕНИЯ, ПРОХОДЯ ЧЕРЕЗ НИЗКОЭМИССИОННОЕ СТЕКЛО, НЕ СМОЖЕТ ВЫЙТИ НАРУЖУ, ЭТО ЕМУ НЕ ПОЗВОЛИТ СДЕЛАТЬ СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАПОСЛОЙ ПОВЕРХНОСТИ, ИЗЛУЧАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ КОТОРОГО ОЧЕНЬ МАЛА. ТЕПЛО «ВЫНУЖДЕНО ВЕРНУТЬСЯ» ОБРАТНО В ПОМЕЩЕНИЕ



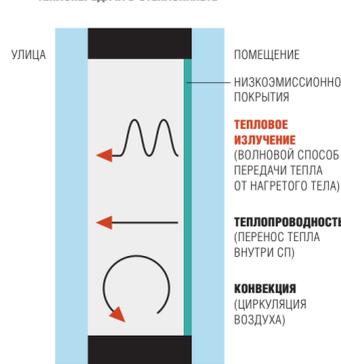
ОКСИДЫ: оксидные слои снижают зеркальность и повышают светопропускание, а также нейтральность цвета покрытия

ЗАЩИТНЫЙ СЛОЙ: защищает функциональный слой от механического и химического воздействия

МЕТАЛЛ: функциональный слой, основное свойство: почти 100-процентное отражение теплового излучения

КАК РАБОТАЕТ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕЕ СТЕКЛО

ТЕПЛОПЕРЕДАЧА В СТЕКЛОПАКЕТЕ



ИСТОЧНИК: КОМПАНИИ GUARDIAN И PILKINGTON.

ными стеклопакетами можно добиться серьезного сокращения издержек на отопление, — соглашается Сергей Протас из «Роснано». — При этом использование энергосберегающего стекла в двойном остеклении приводит к снижению теплового потока через светопрозрачную конструкцию примерно в два раза (или примерно в четыре раза по сравнению с одинарным остеклением). Поэтому установка энергосберегающих стеклопакетов в квартире не только экономит деньги, но и защищает от лишнего солнца, ультрафиолета и даже самоочищается от уличной грязи.

Перспективу этой ниши заметил и в госкорпорации «Роснано», которая стала соинвестором строительства второй линии завода по производству стеклопакетов марки «Пилкингтон» в Раменском. По словам Ильи Толстова, строительство этой очереди начнется уже совсем скоро, а через год компания будет выпускать стекла с напылением и в России (сейчас они импортируются).

В 2009 году в России был принят закон об энергоэффективности, который с каждым годом дорабатывается и совершенствуется, и уже скоро все владельцы недвижимости обязаны будут устанавливать счетчики на газ и воду. «Когда это произойдет, спрос на энергоэффективные окна будет расти в геометрической прогрессии, так как выгода покупателей будет слишком заметна», — считает частный предприниматель,

занимающийся установкой пластиковых окон, Евгений Гуца. К тому же энергоэффективные стекла ненамного дороже обычных прозрачных: стеклопакеты с ними, по оценке Ильи Толстова, стоят примерно на 10% дороже обычных в базовой комплектации.

Перспективу этой ниши заметил и в госкорпорации «Роснано», которая стала соинвестором строительства второй линии завода по производству стеклопакетов марки «Пилкингтон» в Раменском. По словам Ильи Толстова, строительство этой очереди начнется уже совсем скоро, а через год компания будет выпускать стекла с напылением и в России (сейчас они импортируются).

Приятное дополнение

Впрочем, помимо сбережения энергии стекла со специальным напылением могут принести и другую пользу владельцам квартир. Например, рассказывает Илья Толстов, спросом пользуются и так называемые самоочищающиеся стекла.

Суть такой технологии состоит в том, что с наружной стороны на стекло наносится специальное напыление на основе оксида титана, которое расщепляет частицы уличной грязи и легко удаляет ее с поверхности стекла. «Эта технология очень удобна для домохозяек, так как позволяет мыть окна намного реже и делать это с меньшими проблемами, чем обычно», — отмечает господин Толстов. Его компания рассматривает возможность выпуска на новой линии и такие стекла, но пока окончательное решение об этом не принято. Все-таки, в отличие от энергосберегающих, такие окна не дают существенной экономии, а потому рассматриваются в России как роскошь. Хотя их стоимость превышает стандартную также не больше чем на 10–15%.

Еще одним относительно популярным видом стекол являются так называемые солнцезащитные окна, которые также за счет специального напыления позволяют сдерживать солнечные лучи и сохранять в кварти-

ре приятную температуру даже в жару. Евгений Гуца отмечает, что такими окнами клиенты заинтересовались после аномально жаркого лета 2010 года, но существенного прироста спроса на них все же отмечено не было. «Установка таких стекол позволяет в летнюю жару экономить на кондиционировании помещений, не запуская кондиционер на полную мощность», — поясняет Илья Толстов.

Естественно, в сфере производства технологичных и современных стекол существуют и другие наработки, но в основном они применяются для специфических объектов, например зимних садов на лоджиях или домашних оранжерей. Но такие объекты на московском рынке редкость, поэтому специальные технологии для их владельцев делаются под заказ и, как правило, за рубежом.

Да будет спрос!

Правда, назвать его высоким сложно. Как рассказывает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов, лишь малая доля покупателей квартир интересуется наличием в доме энергосберегающих и других технологичных окон. «В большинстве случаев покупатели и арендаторы недвижимости довольствуются самим фактом наличия „пластика“, иногда спрашивают про количество камер в стеклопакете. Но не более. Про напыления, энергосбережение и прочие технологии наши клиенты чаще всего даже не слышали», — говорит господин Данилов. По его словам, некий спрос на эти опции существует в сегменте элитного жилья, а также среди экспатов, которые привыкли жить и работать в «зеленых» домах. Евгений Гуца также рассказывает, что в большинстве случаев заказчики его фирмы, даже обеспеченные люди, очень редко интересовались какими-то до-

полнительными возможностями окон, предпочитая тратить деньги не на сами стекла и их функции, а на пластиковые рамы и внешний вид окон в целом. «Возможно, это связано с тем, что наши люди просто не знают о таких новых технологиях в этой сфере и со временем и ростом грамотности населения эта проблема решится», — отмечает предприниматель.

Катализатором роста интереса к новым технологиям в сфере производства окон и стекол станут новые разработки и их внедрение на российский рынок. Скорее всего, со временем среди клиентов начнет работать сарафанное радио, по которому покупатели окон будут обмениваться информацией о том, какую пользу приносит им использование этих стекол, и стимулировать спрос на продукцию производителей. «Думаю, в будущем доля обычных прозрачных стекол в России будет снижаться, а на смену им будут активно внедряться энергосберегающие и мультифункциональные технологии, преимущества которых видны уже сейчас, а по мере роста технологической базы и совершенствования этих технологий интерес к ним будет еще выше», — подытоживает Илья Толстов.

А в еще более далеком будущем, вполне возможно, удастся и вовсе отказаться от стекол, заменив их на специальные мембраны, обладающие всеми преимуществами стекол с напылением. Такой эксперимент уже был поставлен при остеклении олимпийских объектов в Пекине. Так что не исключено, что уже через несколько десятков лет вымыслы Виктора Пелевина не будут казаться такими уж фантастическими, а покупатели квартир и правда смогут сами выбирать вид из окна и менять его, не переезжая в другую квартиру.

Антон Черниговский



Подписка через редакцию

Консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки, предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)

Выбор формы оплаты: пластиковыми картами платежных систем VISA, MASTERCARD, JCB, DINERS CLUB; с помощью платежных систем Яндекс.Деньги, WebMoney и QIWI; через любое отделение Сбербанка РФ; безналичный расчет

Чтобы оформить подписку

Оформите счет на оплату для юридических лиц или квитанцию для физических лиц по телефонам: 8 800 200 2556 (бесплатно для всех регионов РФ), (495) 721 2882 или на сайте kommersant.ru в разделе «Подписка»

НОВЫЙ ГОД — С ЛЮБОГО МЕСЯЦА. ГODOВАЯ ПОДПИСКА 2012

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

kommersant.ru

Стоимость подписки указана за 12 календарных месяцев с учетом доставки силами ФГУП «Почта России» до п/я на всей территории РФ и силами курьерских служб по городу Москве.

Коммерсантъ

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе (пн — пт) 4488 руб. (пн — сб) 5808 руб.

ВЛАСТЬ

Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть» Власть в России и других странах: секреты и технологии 1452 руб.

Секрет фирмы

Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы» Реальные примеры ведения бизнеса 660 руб.

АВТОПИЛОТ

Ежемесячный автомобильный журнал «Коммерсантъ Автопилот» Первый российский журнал о хороших автомобилях 1056 руб.

ДЕНЬГИ

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги» Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики 1716 руб.

ОГОНЁК

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк» Любимое чтение многих поколений 1188 руб.

28
Б. АФАНАСЬЕВСКИЙ

Готовый Домъ

в переулках Арбата

22-888-00
www.afanasievsky.ru