Коммерсантъ®
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Среда 25 апреля 2012 №11
kommersant.ru
10011
4 601865 000295

ДОМ

Загородная недвижимость начала выходить из кризиса **2** | Как реконструкция подмосковных трасс скажется на ценах **5** | Какие секторы городской недвижимости наиболее привлекательны для частных инвестиций **9** | Как узаконить незаконную перепланировку **11** | Почему сады растут на крышах в Европе, а не у нас **12** |

Дома как люди: одни «вечно молодые», другие стареют, не успев родиться. На той же Остоженке есть долгоиграющие проекты, чей статус со временем только повышается. И в то же время некоторые «творения» в диковинку уже не только иностранцам, но и вошедшим во вкус олигархам. «Ъ-Дом» решил разобраться, по каким причинам — объективным и субъективным — элитные дома устаревают морально.

Срок для элиты

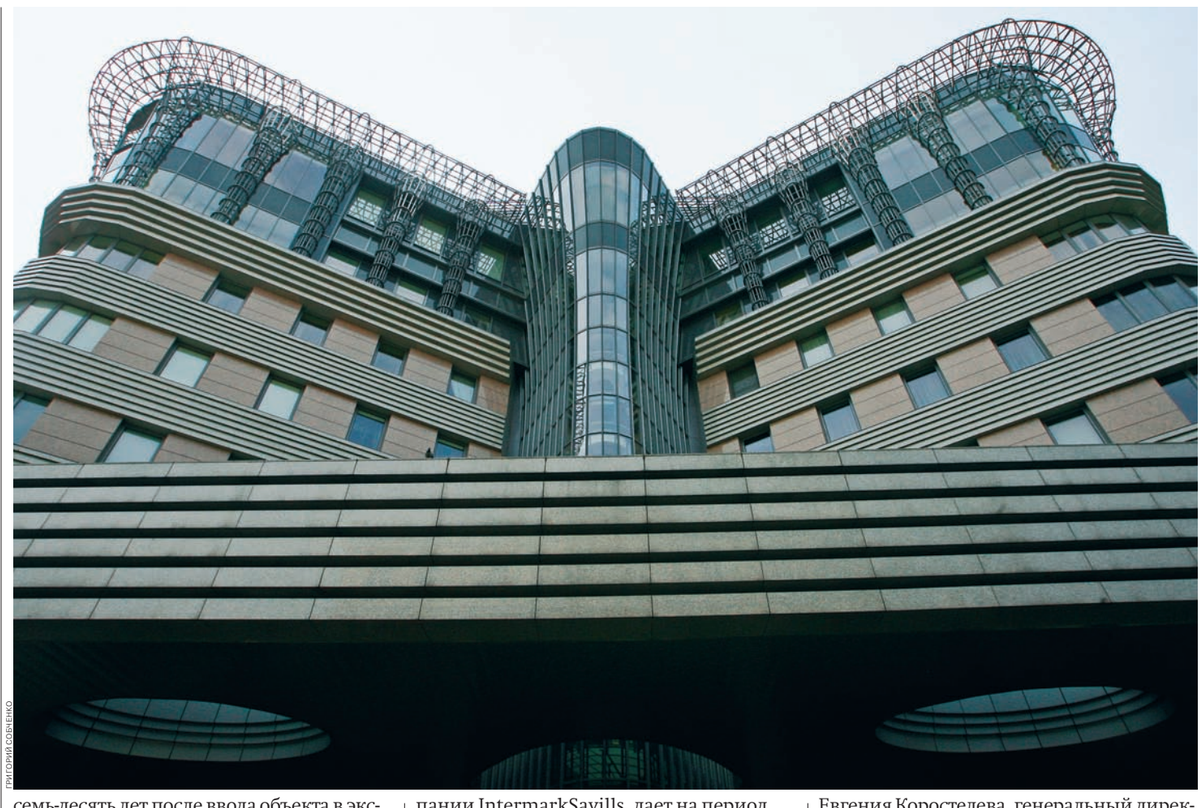
тренд

Игра на опережение

Почему один жилой объект, словно хороший коньяк, с годами «настаивается», а другой морально устаревает? «Дом, как череп младенца, должен иметь хрящевую ткань»,— полагает архитектор Николай Лызлов (Архитектурная мастерская Лызлова).— Без запаса роста завтрашним потребностям он отвечать не будет». «Моральному старению подвержены здания, которые не продуманы наперед,— развивает тему Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group.— Слабым местом могут стать любые опции: инженерное оснащение, стеклопакеты, строительные материалы, дизайн помещений, даже принципы устройства здания и образ жизни в нем».

Однако сама эта «хрящевая ткань» — материя, видимо, крайне субъективная. Ведь даже если за лакмусовую бумажку прогресса брать инженерию, получается интересная картина: дома Rose Group, построенные в начале 2000-х годов, по этому параметру выигрывают, а дома поздней волны, напичканные умными технологиями, уже вроде как морально устарели: тренд перекочевал за город. «Многих просто раздражает обилие сенсоров, кнопок и прочих атрибутов,— подтверждает Наталья Кац, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости „Усадьба“.— Мы продавали не одну и не две квартиры, где сложнейшие и очень дорогие системы вообще ни разу не включались».

Так что, по всей видимости, наиболее объективным критерием жизнеспособности дома служит время. Примерно через



ГРИГОРИЙ СОСНЕНКО

семь-десять лет после ввода объекта в эксплуатацию становится ясно, что он собой представляет, считают эксперты. Владимир Говорин, руководитель проектов департамента элитной недвижимости компании IntermarkSavills, дает на период расцвета дома шесть-восемь лет, добавляя, что по истечении именно этого срока среди обеспеченной публики принято менять квартиры. Оно и понятно, добавляет Евгения Коростелева, генеральный директор агентства bon ton realty: за красивыми фасадами зданий порой прячется начинка, требующая ремонта уже в течение буквально первых нескольких лет эксплуатации. При этом секрет «вечной молодости» домов она связывает преимущественно с элитарным расположением. Иначе почему нынче в моде старинные особняки, покупатели квартир в которых готовы мириться даже с отсутствием паркинга?

Впрочем, здесь можно поспорить. Иные дома «умирают» практически сразу, родившись даже в самом козырном месте. Так, большинство экспертов к таким проектам относят Opera House (Остоженка, 25), архитектура которого диссонирует с ландшафтом старой части города. Как рассказала Ирина Егорова, управляющий директор компании SOHO Estate, «недавно после просмотра подобных элитных домов на Остоженке один англичанин поинтересовался у нее, выписывают ли российские архитекторы мировые архитектурные журналы».

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed, в качестве примера «убитых с момента рождения проектов» приводит дома «Интеко» на Патриарших прудах — Козихинский переулок, д. 7 и д. 9. По ее оценке, это объекты «в стиле no comment со слабой инженерией, отделкой фасадов на уровне эконом, с дешевыми лобби, окнами». И если лет десять назад подобные дома на фоне общего дефицита находили покупателя, то сегодняшний рынок этого уже не прощает.

Первые блины

Строительство первых элитных домов началось на рубеже 2000-х. Объектами нового типа стали «Б. Афанасьевский 41», «Груббер Хаус» (Новый Арбат, 29), Opera House, «Вересаева, 6» на пересечении Кутузовского проспекта и Рублевского шоссе.

(Окончание на стр. 8)

Ипотека вышла на построение

кредитование

Купить квартиру в новостройке в ипотеку стало намного проще. Причина — совместные проекты банков и застройщиков, позволяющие снизить риски дольщиков и ставки по ипотечным кредитам. Сегодня таких проектов в Московском регионе несколько сотен. Как выбрать оптимальный?

Ставка снижена

В отличие от вторичного рынка, процентные ставки по кредиту на приобретение квартиры в новостройках меняются. Как только квартира оформляется в собственность, ставка снижается на 1–2%. Насколько именно будет снижена ставка, зависит от банка-кредитора и стадии строительства.

«На период строительства (то есть до оформления квартиры в собственность заемщика и передачи ее в залог банку) большинство банков устанавливает надбавку к процентной ставке. В ВТБ 24 размер данной надбавки составляет от 0% до 2,5% годовых,— рассказывает Георгий Тер-Аристокесянц, вице-президент, начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24.— Ее размер зависит от готовности строящегося объекта, схемы, по которой реализуется квартира, участия группы ВТБ в финансировании и контроле за строительством объекта».

В СМП-банке и Номос-банке, например, ставка снижается на 1%. В банке «Уралсиб» в рамках акции «Под ключ!», стартовавшей в апреле, минимальная процентная ставка кредита — 10% годовых в рублях. Действует она для сданных объектов недвижимости, находящихся в собственности у застройщика или инвестора.

(Окончание на стр. 4)

ДОМ ЦЕНЫ

Квартирный бум

Москва

На рынке городского жилья Москвы продолжается подъем: по данным столичного управления Росреестра, в марте было зарегистрировано 8524 сделки с жильем, что на 19,2% превышает показатели февраля 2012 года (7152 сделки) и на 14,4% — марта 2011-го (7452 сделки). По мнению экспертов, рост числа сделок связан с возвращением на рынок инвесторов, а также с прошедшими выборами.

Спрос на новостройки «новой Москвы» формируется в основном за счет «старых» москвичей
ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

Выборный фактор

Вопреки прогнозам многих экспертов, на рынке жилой недвижимости Москвы продолжает расти количество сделок с квартирами. Так, за первый квартал 2012 года в Москве было зарегистрировано 19 742 сделки с жильем против 18 140 годом ранее (+8,8%). Только в марте на столичном рынке было заключено на 14,4% больше сделок, чем за аналогичный период 2011 года,— 8524 сделки против 7152 (прирост по сравнению с февралем 2012-го составил 19,2%). При этом в 2011 году в Москве уже был зарегистрирован рекорд по числу заключенных сделок: 91 224 сделки против 85 650 сделок в 2010 году и 90 880 — в 2003-м, который до этого считался рекордным по числу проданных квартир.

«Текущий год выдался более мощным, чем 2011-й,— говорит гендиректор „НДВ-Недвижимости“ Александр Хрусталев.— Оценивая уровень продаж в первом квартале, можно с полной уверенностью заявить, что количество заключенных сделок по итогам года вырастет на 20% по сравнению с предыдущим». По его словам, после прошедших в марте президентских выборов стало очевидно, что изменения курса на увеличение налогового бремени физических лиц и введения налога на недвижимость не произойдет. «В такой ситуации люди, нуждающиеся в улучшении жилищных условий и имеющие для этого возможность, стараются приобрести необходимые квадратные метры, опасаясь изменения собственных финансовых условий и дальнейшего роста цен на недвижимость»,— подчеркивает господин Хрусталев.

«Выборы оказали некоторое влияние на активизацию покупательской активности, но оно было скорее не прямым, а опосредованным — через строительные и риэлторские компании,— добавляет советник президента ФСК „Лидер“ Георгий Алтухов.— После выборов и предшествовавшего им периода затишья застройщики постарались нарастить объемы продаж и стали проводить различные акции, предлагать дополнительные скидки, а так как потребность людей в жилье никуда не исчезла, покупатели с относительно стабильной финансовой ситуацией этими акциями воспользовались». «Часть людей откладывала покупку недвижимости до выборов. Также рост количества сделок является следствием продолжающегося увеличения спроса на недвижимость»,— полагает гендиректор НСКА Юрий Гольдберг.

«Эта весна аномальная,— констатирует гендиректор Galaxy Group Евгений Штрах.— Все отмечают, что продается абсолютно все. На экономсегменте политическая ситуация в принципе практически не сказывается. Больше всего нестабильность бьет по элитному жилью и бизнес-классу». Зато на рынке жилья экономкласса рост спроса на жилье был спровоцирован как раз рядом предвыборных шагов нынешней власти. «Рост реальных доходов населения — основная причина роста количества крупных приобретений,— полагает управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Вадим Ламин.— Сейчас явно большее количество людей может реализовать свои планы по улучшению жилищных условий. Почувствовалось влияние новогоднего увеличения уровня зарплат определенным категориям населения. Повысилась доступность ипотечных кредитов. Рост спроса виден достаточно явно, причем структура его несколько изменилась в сторону смещения акцента на квартиры в ценовом диапазоне от 10 млн до 15 млн рублей, хотя, конечно, хитом продаж продолжают оставаться маленькие однушки и двушки возле метро».

Инвесторы возвращаются

В последнее время на рынке активизировались инвесторы, которые не очень понимают, что будет с курсами основных валют, а также фондовым рынком. «Каждый раз, когда в стране наблюдается ненадежная, как прогноз погоды, ситуация, население прибегает к единственному инструменту, проверенному временем: вкладывается в недвижимость. Если бы люди ожидали падения цен, такого всплеска в марте и апреле никто бы не наблюдал»,— отмечает Евгений Штраух.

«Застройщики снова после долгого затишья, вызванного посткризисными проблемами на рынке, создают частным инвесторам благоприятные условия для получения прибыли»,— подтверждает управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин.

«Сокращение в течение последних лет объемов ввода нового жилья на территории Москвы практически в два раза и снижение текущих объемов предложения квартир в новостройках привело к перераспределению покупателей, стремящихся приобрести квартиру в столице, с первичного рынка на вторичный»,— утверждает гендиректор АКЦ МИЭЛЬ Владислав Луцков. Кроме того, по его словам, многие покупатели, которые не нашли себе квартиру в Москве, перешли на рынок новостроек Подмосковья. «Спрос на квартиры в Московской области, особенно на новостройки „новой Москвы“, очень высокий, но в основном его формируют жители столицы: до 70% сделок заключается москвичами»,— отмечает Ирина Фомичева, коммерческий директор «Абсолют Недвижимости».

Рост под вопросом

Тем не менее высокий спрос на квартиры пока не сказывается на ценах на жилье. По данным руководителя аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, в марте средняя стоимость вторичного жилья в Москве уменьшилась на 0,9%, до 171,7 тыс. рублей за квадратный метр, а в долларах «квадрат» подорожал на 1%, до $5,9 тыс. «По сегментам рынка в марте цена жилья категории „эконом-минус“ в рублях снизилась на 0,4%, до 145,8 тыс. рублей, долларовый ценник вырос на 1,5%, до $5 тыс. за квадратный метр. В сегменте „эконом-плюс“ в рублях „квадрат“ потерял 0,2%, до 158 тыс. рублей, в долларах прибавил 1,7%, до $5,4 тыс. Жилье бизнес-класса незначительно подешевело в рублях — на 0,1%, до 206,7 тыс., а в долларах подорожало на 1,8%, до $7 тыс.»,— рассказывает эксперт.

Противоположные данные приводит, правда, Владислав Луцков: «Цена предложения квартир вторичного рынка жилья в течение первого квартала 2012 года демонстрировала положительную динамику: с начала года рост составил 5% в Москве и 5,3% в области».

До конца года эксперты ожидают роста цен на квартиры в пределах 5–10%. Сейчас, по данным НСКА, средняя цена за 1 кв. м в Москве на первичном рынке составляет 178 тыс. рублей, на вторичном — 189 тыс. рублей, в Подмосковье на первичным рынке 65 тыс. рублей, на вторичном — 75 тыс. рублей. Специалисты компании прогнозируют, что до конца года цены на жилье вырастут более чем на 15%.

Впрочем, оптимистичные прогнозы разделяют не все эксперты. «В связи с тем что макроэкономическая ситуация в России и мире до сих пор остается сложной, существенных скачков цен не ожидается. Можно прогнозировать, что среднемесячная динамика роста цен как на первичном, так и на вторичном рынках останется в существующих границах — на уровне 1–3%»,— говорит Георгий Алтухов. Более высокий рост цен по сравнению с остальными районами, по его словам, прогнозируется на территории «новой Москвы». «Но и здесь цены на существующие проекты уже выросли, а дальнейший заметный скачок возможен лишь после начала реализации проекта, когда будут видны реальные шаги по освоению: построены объекты инфраструктуры, улучшено качество дорог»,— заключает господин Алтухов.

Также, по прогнозам экспертов, будет расти и общее число сделок с недвижимостью. «В марте мы наблюдали на рынке очень высокую активность как со стороны покупателей — число звонков с начала года выросло примерно в три раза, так и со стороны продавцов, которые в большом количестве выводили на рынок объекты с бюджетом до 10 млн рублей. В связи с этим мы ожидаем, что в ближайшие месяцы сделки могут вырасти еще на 5–10%»,— полагает Юлия Лурье, руководитель офиса «Добрынинское» компании «Инком-недвижимость». А по итогам года общее число сделок может превысить показатели 2011 года минимум на 10–15%, полагает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов.

Антон Черниговский

Ставки по сезону

аренда

На рынке аренды московских квартир постепенно начинается высокий сезон: по оценкам экспертов, в первый месяц весны число сделок с квартирами выросло примерно на 20% по сравнению с февралем и на 4% против марта 2011 года. Активизация арендаторов уже привела к росту ставок примерно на 1–2%, но расти этот показатель не будет до следующего всплеска активности, который эксперты ожидают уже в середине июля.

Временная активность

На рынке аренды городского жилья в марте начался высокий сезон, который продлится до конца апреля, отмечает руководитель управления аренды квартир «Инком-недвижимости» Галина Киселева. Ее слова подтверждают данные «МИЭЛЬ-Аренды»: по оценкам первого заместителя директора компании Марии Жуковой, количество сделок в марте по отношению к февралю на городском рынке выросло почти на 20%, а по сравнению с мартом 2011 года — на 4%. Этот показатель мог бы быть еще выше, если бы не выходные вокруг Международного женского дня, которые несколько подкосили общий уровень спроса (который в марте снизился по сравнению с февралем на 4%, по оценкам «МИЭЛЬ-Аренды»).

«Мы заметили небольшое снижение спроса лишь с 5 по 10 марта, но даже в эти дни сделки на рынке были»,— отмечает коммерческий директор DNARealty Евгений Данилов. В целом же, по его словам, март выдался удачным месяцем для арендодателей, так как спрос был стабильно высок, а срок экспозиции дешевых квартир (до 30 тыс. рублей) не превышал в среднем трех-четырех дней.

Активизация арендаторов сказалась и на ставках аренды. «За март съемные квартиры подорожали примерно на 1–2% в зависимости от класса, месторасположения и уровня ликвидности предложения в целом»,— говорит Галина Киселева. Теперь, по ее данным, за однокомнатную квартиру в сегменте «эконом» просят в среднем 30,5 тыс. рублей в месяц, цены на бизнес-класс начинаются от 45 тыс. рублей в месяц, а в более дорогих сегментах — от 73 тыс. рублей в месяц. «По итогам марта прошлого года ставки начинались от 27,1 тыс. рублей, 43,2 тыс. рублей и 70 тыс. рублей в месяц за предложения эконом-, бизнес- и premium-сегментов соответственно. Таким образом, за год рост ставок составил от 5% до 10%. Естественно, активнее всего дорожал ходовой эконом»,— поясняет госпожа Киселева. «В марте наблюдались незначительные колебания средней стоимости найма квартир экономкласса: однокомнатные за месяц прибавили в цене 1,7%, двухкомнатные — 0,5%, трехкомнатные подешевели на 0,5%»,— приводит свои данные Мария Жукова. Стоимость самых дешевых квартир по итогам марта, по данным «МИЭЛЬ-Аренды», составляла около 20 тыс. рублей в месяц (за однокомнатную квартиру в ВАО или ЮВАО в существенном удалении от метро на первом или последнем этаже панельного дома), а самых дорогих — более 900 тыс. рублей (многокомнатные квартиры в центре Москвы).

Рост умеренный

Впрочем, Евгений Данилов отмечает, что говорить о существенном росте ставок было бы некорректно, так как в основном увеличивается цена предложения, а не средняя сумма сделки. «Как правило, собственники специально выставляют чуть более высокую цену, а потом в процессе переговоров дают арендатору скидку. Поэтому фактически средний уровень ставок аренды несильно превышает показатели прошлого года»,— уверяет эксперт. По его словам, многие собственники, наслушавшись отчетов о росте цен на аренду, пытаются выставлять квартиры по завышенным ставкам, надеясь получить больше, но рынок расставляет все по местам: либо им приходится снижать цену, либо их квартиры экспонируются более месяца.

Опрошенные эксперты отмечают, что высокий сезон на рынке аренды квартир продлится до конца апреля, а после майских праздников сменится затишьем на рынке. «В дальнейшем в сегменте аренды жилья мы не ожидаем каких-либо кардинальных изменений,— говорит Галина Киселева.— Основной фактор, который будет влиять на динамику показателей,— сезонность: до мая ставки будут расти (еще примерно на 3%), после чего наступит традиционное затишье, а затем с середины лета цены опять постепенно поползут вверх». С ней соглашается и Мария Жукова: «До лета 2012 года уровень арендных ставок с незначительными колебаниями плюс-минус 2% сохранится на значениях, достигнутых к концу текущего месяца, с началом высокого сезона ставки начнут расти».

По ее оценкам, общий прирост ставок аренды по итогам 2012 года не превысит 15%. Евгений Данилов считает, что рост будет еще более скромным — в пределах 10%, так как доходы потенциальных арендаторов жилья растут медленно и многие квартиросъемщики предпочитают в случае существенного повышения ставки менять квартиру. «Средние ставки аренды сейчас составляют примерно 30–32 тыс. рублей в месяц, а средний уровень зарплат — чуть более 47 тыс. рублей в месяц. Поэтому у людей практически отсутствует ресурс для увеличения трат на аренду квартир»,— резюмирует господин Данилов.

Антон Черниговский

Весна после кризиса

Подмосковье

Рынок загородной недвижимости Московского региона продолжает выходить из затяжного кризиса: число сделок с загородными домами в марте существенно выросло — правда, цены пока стоят на месте. Во многом всплеск интереса к загородным домам связан с прошедшими выборами, после которых основные покупатели коттеджей чиновники и бизнесмены снова почувствовали твердую почву под ногами и принялись решать жилищный вопрос. Однако тормозом роста рынка стали затянувшиеся холода.

Коррекция цен

Похоже, стагнация рынка загородной недвижимости, наблюдавшаяся с 2008 года, постепенно сходит на нет. По данным руководителя аналитического отдела корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, в марте число сделок на первичном рынке загородной недвижимости увеличилось по сравнению с февралем на 42%. При этом, по данным аналитиков Blackwood, количество запросов на покупку загородных домов выросло на 25% по сравнению с февралем. Этот рост мог быть еще выше, если бы не затянувшаяся зима. Как отмечает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов, многие покупатели пугались холодов и не спешили с покупкой и просмотрами загородных объектов: «Во многом холодный март стал психологическим фактором, который отпугивал людей от покупки загородных домов».

Хуже всего обстоят дела на рынке элитной недвижимости. Как отмечает партнер агентства «Усадьба» Наталья Кац, многие застройщики вынуждены корректировать ценники в сторону их снижения, так как по заявленным ценам дома не покупают. Тем не менее некоторый рост числа сделок наблюдается и в этом сегменте, а с приходом в Москву весны спрос вырастет еще сильнее.

Бегство от инфляции

В целом активизация покупателей связана с началом на рынке коттеджей традиционного высокого сезона, который как раз приходится на март—апрель, когда люди стараются купить загородную недвижимость, чтобы уже к лету полностью обжить свои приобретения. Однако в этом году катализатором роста спроса на рынке стали прошедшие выборы.

Как отмечает директор по развитию компании Good Wood Александр Дубовенко, чиновники и те бизнесмены, которые дружны с государственными компаниями, боялись, что при смене власти их доходы могут значительно уменьшиться, но сейчас они убедились, что все хорошо с источниками дохода — можно начинать тратить деньги, например, на дома. Кроме того, по словам господина Дубовенко, в будущем спрос на недвижимость, в том числе загородную, может вырасти еще сильнее, так как будет расти инфляция. «До выборов уровень инфляции искусственно сдерживался, поэтому даже ставки по банковским депозитам были выше, чем уровень инфляции (9–12% против 6–9%). Сейчас же цены снова отпустят, и уровень инфляции окажется выше, чем процент по банковским вкладам, что привлечет на рынок недвижимости новых покупателей, для которых квартиры и дома являются способом сохранения накоплений»,— уверяет Александр Дубовенко.

«Особым образом выборы не повлияли на рынок высокобюджетной загородной недвижимости, так как их результат был заведомо предсказуемым. Рост количества сделок обусловлен естественным развитием рынка, а также ростом покупательской активности в связи с наступлением делового сезона»,— возражает партнер Intermark Savills Дмитрий Халин.

Увеличение площадей

По словам управляющего партнера «МИЭЛЬ-Загородной недвижимости» Владимира Яхонтова, в марте 2012 года было замечено увеличение средней запрашиваемой площади: если в 2010–2011 годах она составляла 100 кв. м, то теперь уже 220 кв. м. «Вполне вероятно, что это говорит о некотором восстановлении рынка и медленном, постепенном возвращении бизнес-класса на рынок»,— делает осторожный прогноз эксперт. Согласен с ним и Александр Дубовенко: «В 2009–2010 годах наиболее популярные дома были 150–170 кв. м. Самый популярный метраж — 155 кв. м. В 2011 году стал популярным размер 200 м, а сейчас по площадям мы вышли на докризисный уровень, то есть строится много 300-метровых домов».

Однако рост спроса и запрашиваемых площадей пока никак не влияет на цены на загородные дома. Так, по данным Дмитрия Таганова, средние цены предложения и реализации в целом по рынку показали отрицательную ценовую коррекцию. Цена по предлагаемым объектам снизилась на 2%, до 6,2 млн руб., по проданным — на 11%, до 3,9 млн руб. соответственно. «Серьезных сдвигов цен в марте на рынке не произошло, как не происходит, впрочем, уже довольно давно. Рост цен наблюдается в первую очередь лишь по мере изменения стадии готовности проектов»,— говорит управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев. Тем не менее, по мнению Владимира Яхонтова, предпосылки для роста цен уже есть: например, на территории «новой Москвы» стоимость квартир существенно растет, а лаг между ростом цен на квартиры и загородные дома составляет примерно четыре месяца. «Поэтому,— заключает эксперт,— уже в ближайшее время можно ожидать роста цен на загородные дома на этих территориях». Кроме того, на росте цен может сказаться и теплая погода. «Обычно цены начинают расти со сходом снега, до схода снега загородная недвижимость интересует далеко не всех»,— поясняет Александр Дубовенко. Он уверен, что уже в 2012 году цены и спрос на загородную недвижимость вполне могут достичь докризисных показателей, а в некоторых сегментах — даже превысить их.

По прогнозам Константина Ковалева, в 2012 году рост цен возможен в наиболее ликвидных проектах на высокой стадии готовности на уровне 10–20%. «Ожидаемый в течение года рост среднерыночных валютных цен по всем сегментам загородного элитного жилья составит 5–10%. В случае дальнейшего ослабления курса доллара рост валютных цен будет более динамичным»,— приводит свои данные Дмитрий Халин. При этом, как утверждает Евгений Данилов, наибольшим спросом на рынке будут пользоваться участки без подряда и готовые дома экономкласса стоимость до 5 млн рублей, на которые и будет наблюдаться рост цен. «В остальных сегментах рынка цена, скорее всего, сохранится на прежнем уровне, так как никаких существенных предпосылок для ее роста пока нет»,— уверяет эксперт.

Антон Черниговский

ДОМ проекты

Новый ребус старого парка

Москва

Чем только ни пытались удивить искушенных столичных покупателей элитные московские новостройки! Были и дома, отделанные медью или украшенные резьбой по камню, их гнули, как арку, или пытались превратить в воронку… Barkli park — это тоже своеобразный эксперимент над пространством и функцией, но более масштабный и, возможно, самый смелый проект из всего, что сейчас строится в городе.

16 га зелени

Чем реже в Москве появляются новые элитные комплексы, тем менее придирчиво смотрят на правило располагать престижные новостройки исключительно в центре города. Но если объекту все же удается оказаться в ЦАО, он тут же набирает дополнительные очки. ЖК Barkli park в этом смысле явно повезло. Правда, везение на грани фола. Во-первых, он вне Садового кольца. А во-вторых, находится комплекс на улице Советской Армии, по которой проходит граница между центром и северо-востоком. По четной стороне, на которой строится Barkli park, все еще ЦАО (Мещанский район). Однако в каких-то пяти шагах от дома уже начинается СЗАО.

Впрочем, привлекательным комплекс делает отнюдь не городское деление территорий. Дело в самом месте. Аккурат позади дома Екатерининский парк, куда жители Barkli park смогут попасть через собственную калитку. Появился парк еще в середине XVII века как составная часть усадьбы Салтыковых. Усадьба считалась загородной, ведь Москва в те годы еще не простиралась за пределы Земляного вала (по-современному — Садового кольца). Поэтому к созданию садово-паркового ансамбля подошли особо тщательно, щедро отведя под него десятки гектаров и искусно облагородив большой пруд — непременный атрибут всех графских поместий, расположенных за чертой города. Уже через полвека назначение усадьбы поменялось: ее глобально перестроили и организовали в ней Екатерининский институт благородных девиц. В честь него дали имя и парку.

Воды с тех пор утекло немало и в прямом, и в переносном смысле. Реку Напрудную — родоначальницу местного пруда — спрятали в трубу, а благородных девиц заменили не менее благородными кавалерами (в здании Екатерининского института сейчас располагается Культурный центр вооруженных сил РФ, а к парку примыкает экспозиция военной техники под открытым небом). Да и сама территория парка заметно сократилась. Однако даже его нынешние 16 га — очень неплохое соседство для элитного дома.

И ведь это не единственная зеленая зона в окрестностях. Чуть ближе к Третьему транспортном кольцу (кстати, от Barkli park до ТТК — 800 м) находится парк «Фестивальный», в котором недавно обустроили целый детский городок. Здесь же — сохранившаяся как дань старой Москве голубятня, в которой и поныне разводят породистых сизокрылых, конюшня с собственной школой верховой езды, несколько спортивных площадок.

Геометрия сюрпризов

Даже одного только зеленого и развлекательного окружения комплексу было бы достаточно, чтобы привлечь к себе внимание. Однако оно послужило лишь фоном для очень сложного по своему конструктиву здания, проект которого разработали в архитектурной мастерской «Атриум». Начнем с того, что здание вроде бы одно, а вроде бы — два или даже три, смотря как считать. Даже сейчас, когда фасадные элементы еще не навешаны (эти работы вот-вот начнутся: монтаж вышел на финишную прямую, и комплекс уже набрал свою окончательную высоту), это понять непросто. А уж когда здание приобретет полностью завершенный вид, оно превратится в настоящий дом-ребус. Смотришь с улицы — видишь вытянувшуюся вдоль нее фронтальную часть, над которой на расстоянии нескольких метров торец одной из башен, в буквальном смысле висящий в воздухе. То есть зданий два. Заходишь со стороны парка — и кажется, что все три компоненты комплекса самостоятельны, и полная иллюзия, что домов три. И лишь когда несколько раз пройдешься вокруг, взглянув на комплекс с самых разных точек, начинаешь понимать, что это единая конструкция, а иллюзия многомерности — в ее сложной геометрии и неожиданной угловатости.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС BARKLI PARK

Местоположение	ЦАО, район Мещанский
Адрес	ул. Советской Армии, вл. 6
Площадь застройки (га)	0,76
Этажность	12–14
Количество квартир	130 (включая 6 пентхаусов)
Площадь квартир (кв. м)	59–356
Количество машиномест	313
Цена 1 кв. м ($ тыс.)	от 11,25
Цена машиноместа ($ тыс.)	от 62
Сдача госкомиссии	четвертый квартал 2012 года
Застройщик и продавец	ООО «Авангард Строй» (принадлежит ЗАО «Баркли»)
Генеральный подрядчик	ЗАО ФОДД
Генеральный проектировщик	ООО «Атриум»

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: собственный выход в Екатерининский парк, эффектная архитектура, статусная отделка комплекса и квартир, разнообразие площадей — просторные и небольшие квартиры, автономные коммуникации и система «Умный дом», большой двухуровневый подземный паркинг.

Отрицательные: некоторые сложности с подъездом к комплексу из-за одностороннего движения по улице Советской Армии, относительная близость к панельной застройке противоположной стороны улицы.

Углы, кстати, которые на данном этапе строительства выделяются очень отчетливо (это будущие эркеры и балконы), скоро станут мягче и как бы сглаженнее. Такой хитрый эффект даст остекление, при котором будут использовать сразу несколько типов стекол, отличающихся оттенком и степенью зеркальности. Но главные стеклянные чудеса ожидают на крыше: полностью прозрачные прямоугольные параллелепипеды, которые разместят здесь,— это будущие пентхаусы. Бояться посторонних взглядов нет причины, ведь в ближайшем самом высоком здании всего 9 этажей, а в разных крыльях ЖК Barkli park их будет 12 и 14. Панорамное остекление появится и в некоторых квартирах. Почему только в некоторых? Это еще один архитектурный сюрприз. Дело в том, что при всем единстве комплекса его крылья абсолютно разные. Одно, тяготеющее к прогрессивному модернизму, как раз и будет практически прозрачным. А второе — более классическое, четче огороженное от внешнего мира, ему панорамные окна не к лицу. Получается, что внутри одного комплекса мирно и гармонично уживаются совершенно разные стили.

Но есть еще и некий третий стиль — у того фрагмента, который вытянут вдоль улицы. С узкими окнами, местами переходящими в сплошную плоскость стены вообще без окон. А все потому, что эта часть нежилая — спортивная, с очень длинной беговой дорожкой. Именно она, собственно, и определила общую геометрию всего комплекса. Необходимость в такой длинной дорожке возникла потому, что сюда рассчитывали переселить детскую спортивную школу по легкой атлетике, на месте обветшавшего здания которой и строится Barkli park. Потом Москомспорт назначение этой части комплекса решил расширить и разместить здесь Антидопинговый комитет и Центр инновационных спортивных технологий, для которых длинное тренировочное поле тоже на руку. Впрочем, жители самого комплекса этот объект тоже смогут использовать как место для занятий спортом.

Мрамор юрского периода

Своеобразие места и сложный конструктив комплекса буквально подтолкнули его создателей к еще одному шагу — использовать в здании стандарты «зеленого» строительства. К проблеме подошли настолько основательно, что в итоге Barkli park стал первым жилым зданием в Москве, сертифицированным по системе LEED (The Leadership in Energy and Environmental Design), одной из самых строгих «зеленых» норм в мире. В ней заложены особые требования к строительным материалам, инженерии здания, микроклимату в нем, особому подходу к его возведению. Так, уровень очистки воды в доме будет таким, что по качеству она сравнится с родниковой, а система приточно-вытяжной вентиляции будет разведена по всем комнатам, а не просто проходить по единому стояку. Своеобразная дань «зеленым» стандартам и особые отделочные материалы. Например, так называемый юрский мрамор. Его особенность — в высоком содержании фрагментов древних водорослей, губок и кораллов, которые просматриваются на поверхности камня в виде прожилок и придают ему причудливую живую окраску. Кстати, ближайший родственник этого мрамора использовался при строительстве пирамиды Хеопса. Появится в комплексе и самая настоящая зелень. Например, на всех крышах высадят разнообразные растения, а просторные лифтовые холлы превратят в зимние сады.

Раз речь зашла о внутренней отделке, пора доставать еще один весомый козырь Barkli park. Дело в том, что специально для этого комплекса Филипп Старк разработал сразу несколько дизайн-проектов. Одна их часть касается общественных зон — входной группы, лобби и холлов на этажах. Вторая — дизайна квартир. Вернее, четырех возможных вариантов дизайна, выполненных в разных стилях и в разных цветовых решениях. Причем дизайн сделан по максимуму, включая полностью всю обстановку квартиры с мебелью и техникой. Поэтому Barkli park станет не только первым «зеленым» домом Москвы, но и первым из элитных, который предложит европейский подход к передаче покупателям квартир, полностью готовых к проживанию. Впрочем, такой ход в Москве пытались использовать уж не раз, но привлечь клиентов этими предложениями редко удавалось. Но в данном случае получилось иначе. По словам риэлторов, большинство интересующихся этим домом склоняется именно к квартирам с отделкой. То ли французы лучше понимают российский менталитет и потребности наших покупателей, то ли к отделке надо еще приложить особую атмосферу и общую гармонию пространства, которая Barkli park, безусловно, удалась.

ДОМ ДЕНЬГИ

Ипотека вышла на построение

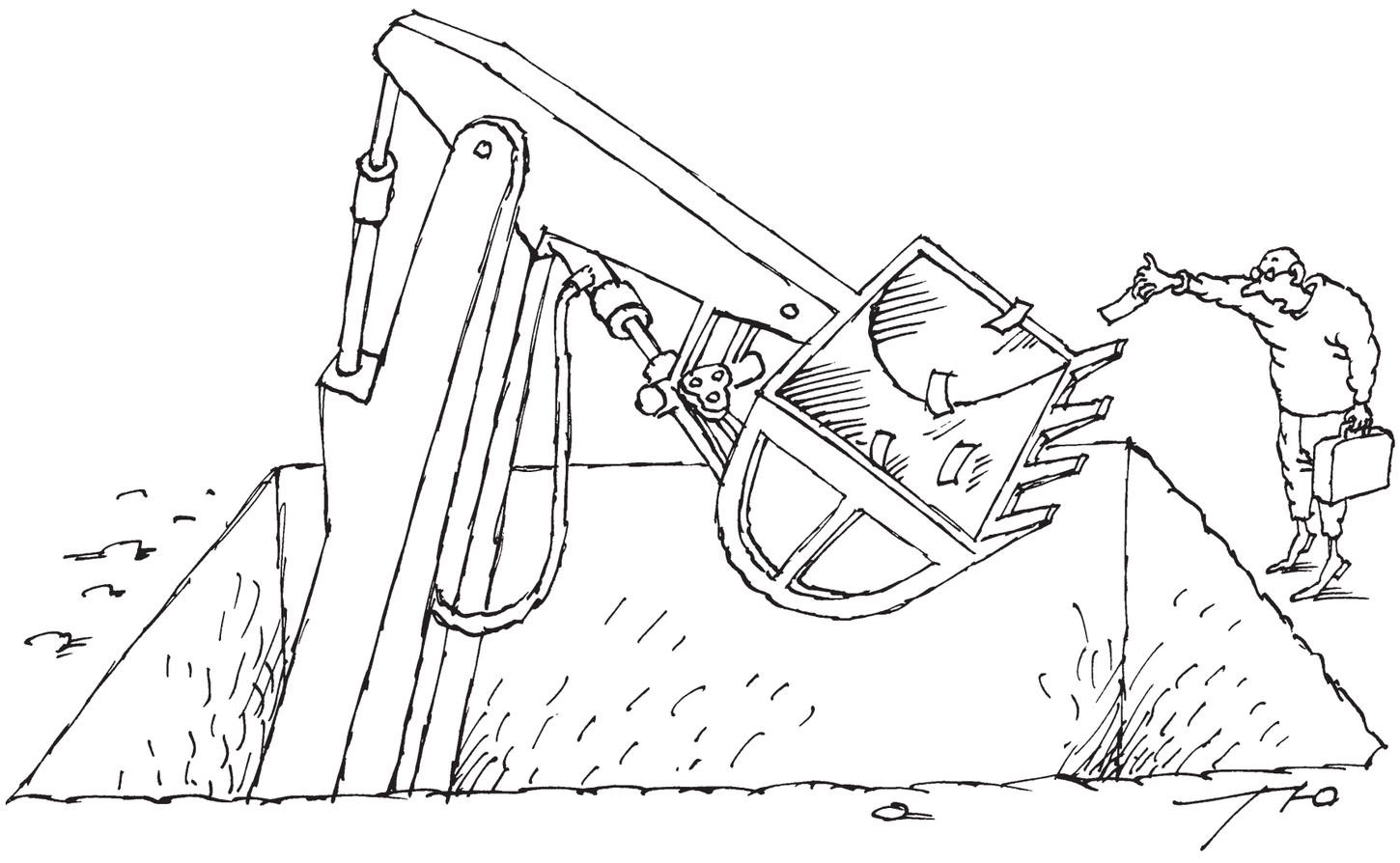
кредитование

(Окончание. Начало на стр. 1)

Для новостроек, находящихся в стадии высокой степени готовности, процентная ставка составляет 12% годовых. После завершения строительства и оформления ипотеки ставка опускается до 10% годовых на весь оставшийся срок кредита.

В Сбербанке по программе «Приобретение строящегося жилья» процентные ставки после оформления квартиры составляют от 9,5% до 14% годовых в рублях и от 8,8% до 12,1% в валюте, на стадии строительства процентные ставки выше в среднем на 1,25% годовых в рублях и на 1,9% в валюте. При этом Сбербанк предоставляет заемщикам возможность на стадии строительства до двух лет платить только проценты по кредиту, а основной долг переносится на будущие периоды. Это позволяет снизить текущую платежную нагрузку на стадии строительства, но не уменьшает расходы заемщика в целом.

Как отмечает Мария Литинецкая, гендиректор компании «МИЭЛЬ-Новостройки», на фоне увеличения количества проектов, реализуемых в рамках 214-ФЗ, повышается лояльность банков к объектам. Сегодня банки предоставляют ипотеку по проектам на стадии готовности от 30%. Есть примеры банков, которые готовы кредитовать объекты на еще более низкой стадии готовности. Например, Райффайзенбанк предусматривает выдачу ипотеки по проектам, построенным на 15%. Промсвязьбанк, МБРР кредитуют проекты с самого начала строительства. Для сравнения: в первом полугодии 2010 года требование банков к объектам составляло готовность от 70% и выше.



СЕРГЕЙ ТЮНИН

Выбор есть

Как правило, приобретение квартир в каждой новостройке кредитуют сразу несколько банков и в каждом банке-кредиторе есть выбор аккредитованных объектов, в которых можно купить квартиру в ипотеку. Так что заемщику можно начинать и с выбора новостройки, и с выбора банка.

По словам Натальи Семеновой, гендиректора «СКМ Риэлти» (холдинг «СКМ Групп»), как правило, чем более экономичное жилье, тем большее количество банков работает по объекту. На более мелких объектах обычно действует не более пяти банков. А в отдельных случаях — два-три.

«На возможность аккредитовать новостройки в банках влияют и стадия строительства, и форма договора, по которому приобретается право на квартиру,— объясняет руководитель департамента ипотеки и кредитов компании „НДВ-Недвижимость“ Андрей Владыкин.— Как правило, при стадии готовности объекта более 30% отмечается более широкий выбор банков при кредитовании. При этом чем выше степень готовности объекта, тем меньше ассортимент квартир».

Андрей Титюник, гендиректор компании «Абсолют Недвижимость», утверждает, что выбор банка зависит от известности застройщика, масштабности и степени готовности его проекта. «У крупных девелоперов список банков-партнеров может доходить до 20, однако на практике реальные результаты будут показывать 3–4 кредитора. В свою очередь, у банков федерального значения (вроде Сбербанка и ВТБ 24) может быть аккредитовано около 200 проектов,— поясняет он.— Чем меньше банковское учреждение, тем меньше у него доля охвата ипотечного рынка. Средний показатель для рынка новостроек Москвы и Подмосковья — около 50 проектов. Также немаловажную роль в количестве жилых комплексов, по которым предоставляются займы, играет ориентированность банка на услугу ипотечного кредитования. Например, ВТБ 24 полностью розничный банк, который работает только с физическими лицами, поэтому сделки по предоставлению ипотеки составляют в его деятельности более 50%».

Количество банков, кредитующих покупателей новостройки, по словам Ирины Мошевой, гендиректора совместного предприятия RDI Group и Limitless, зависит от коммерческой политики компании-девелопера и в большой степени от характеристик самого объекта. Чтобы объект мог пройти аккредитацию в конкретном банке, он должен соответствовать требованиям этого банка. Самые общие требования: надежность девелопера и инвестора проекта, наличие у компании успешных реализованных проектов, безупречная документация по проекту, адекватная ценовая политика, ликвидность объекта. Бывают и специфические требования, например расположение объекта в городской черте.

На проверку стройся!

Как же банки отбирают застройщиков? Например, в основе аккредитации застройщика и строительных объектов для ипотечного кредитования в Сбербанке, как нам рассказали в этой организации, лежит комплексная система, которая включает упрощенный порядок и расширенный.

Например, при наземной строительной готовности более 70% банк осуществляет минимальную визуальную оценку объекта недвижимости и проверяет правоустанавливающие документы компании-застройщика.

Если речь идет о более ранних стадиях строительства, то в Сбербанке используется расширенный перечень требований к застройщику для аккредитации, включая оценку финансовой составляющей. При этом всех застройщиков банк рассматривает как потенциальных партнеров и часто применяет индивидуальный подход.

Правда, как уточнили в Сбербанке, аккредитация застройщика и объектов недвижимости, в том числе строящихся с участием кредитных средств Сбербанка, не дает 100% гарантий, так как строительная компания остается независимым учреждением со своими особенностями и зависимостью от рыночной ситуации. Описанные выше подходы позволяют в основном отсечь большую долю мошенников и несостоятельных застройщиков.

«Застройщик и объект кредитования проверяются по множеству параметров: наличие разрешительной документации, наличие прав и прочее. Кроме того, проверяется и сопоставляется с документами фактическое состояние дел на строительной площадке. Проверку осуществляют различные службы банка,— говорит Георгий Тер-Аристокесянц.— Аккредитация объекта банком позволяет минимизировать риски недостроя, но совсем исключить данный риск практически невозможно. Исключение составляют застройщики, финансирование и контроль которых осуществляется группой ВТБ».

Номос-банк и вовсе предоставляет ипотеку в основном на приобретение строящихся квартир в объектах, строительство которых финансирует. Это является для покупателей прав на строящиеся квартиры дополнительной гарантией, так как понятно, на какие деньги дом будет достроен.

Как нам объяснила Наталья Коняхина, начальник управления ипотечного и потребительского кредитования СМП-банка, в каждом банке разработана своя процедура проверки застройщиков и объектов. У каждого банка свои критерии, которым должны соответствовать новостройка и компания-застройщик. Большинство банков кредитует только те объекты, которые строятся с соблюдением 214-ФЗ, при этом аккредитуемый объект должен быть не первой новостройкой, которую возводит застройщик. Кроме того, разумеется, анализируется финансовое положение застройщика и проверяется разрешительная документация по объекту.

А в банке «Уралсиб» процедура банковской аккредитации включает в себя ряд серьезных требований — это и репутация компании, и успешность реализованных проектов, и время существования на рынке. Банк запрашивает исходно-разрешительную документацию по проекту, копии уставных документов и финансовой отчетности компании. Обязательным условием совместной работы является реализация квартир в соответствии с 214-м федеральным законом «Об участии в долевом строительстве».

Большая разница

Программы банков на каждой стройплощадке могут заметно различаться. «Каждый крупный девелопер работает с большим количеством банков, которые предлагают различные программы кредитования. К примеру, холдинг „СКМ Групп“ работает на данный момент с десятью крупнейшими банками. Часть из них предоставляет кредит по залог имеющегося жилья, часть — под строящееся,— говорит Наталья Семенова.— Также различны другие параметры: первоначальный взнос (от 15% до 50%), сумма кредита, требования по прописке, уровню дохода, поручителям и созаемщикам. Есть также ряд банков, которые лояльно относятся к индивидуальным предпринимателям.

По наблюдениям Андрея Владыкина, различия могут касаться градации ставок кредитования, сроков кредитования, дополнительных расходов по кредиту, сроков рассмотрения кредитной заявки, разных требований к сумме первоначального взноса за квартиру, возраста заемщика и поручителей, трудового стажа, дополнительного обеспечения на этапе строительства, страхования различных рисков.

Например, ипотека в объекте «Новокосино-2» возможна в двух банках, при этом программы банков различны. В первом банке первоначальный взнос за новостройку составляет от 20%, стаж на последнем месте работы от четырех месяцев, сроки рассмотрения заявки пять рабочих дней, отсутствуют дополнительные расходы по кредиту, в качестве поручителя с доходом можно подключить только ближайших родственников (супруги, родители, дети). Ставки во втором банке ниже. Рассматриваются кредитные заявки за один день, первоначальный взнос начинается от 10%, стаж на последнем месте работы от трех месяцев, созаемщиками с доходом могут быть даже третьи лица, но при этом банк предлагает застраховать риск утраты работы и оплатить консультационные услуги, что в совокупности составляет около 4% от суммы кредита.

Другой пример: для кредита в мкр. «Царицыно» в Сбербанке потребуется дополнительное обеспечение: на этапе строительства требуется подключение двух поручителей с доходом, перекрывающим ежемесячный платеж заемщика по кредиту. По программам других банков в «Царицыно» таких требований нет.

«Ипотечные программы отличаются прежде всего в зависимости от схемы продаж квартир в той или иной новостройке. Самой распространенной и надежной формой заключения сделки по покупке квартиры сейчас является продажа в рамках 214-ФЗ. Другая схема — по предварительному договору купли-продажи — раньше использовалась рядом крупных девелоперов, но в последнее время теряет свою актуальность. В данном случае предметом залога в сделке является не право требования, а вексель. На такую схему соглашаются далеко не все банки (среди них — ВТБ 24, Росевробанк). Третий вариант — продажа квартир через паевые накопления в ЖСК. Клиент вступает в жилищно-строительный кооператив и постепенно выкупает квартиру через паи. Юридически паенакопления очень сложно оформить в залог, поэтому с такой формой продажи жилья готовы работать единицы кредиторов,— говорит Андрей Титюник.— В крупных жилых проектах иногда возникает ситуация, когда для очередей застройки применяются разные схемы продаж и количество банков-партнеров. Все зависит от степени готовности корпусов: многие банки не аккредитовывают объекты по 214-ФЗ до тех пор, пока они не будут построены на 25–30%, поэтому до этого момента застройщик может продавать квартиры по предварительному договору купли-продажи».

Различия программ на одном объекте играют на руку заемщикам. «Покупателю удобно, когда есть из чего выбирать,— подчеркивает Евгений Штраух, генеральный директор Galaxy Group.— Кому-то Сбербанк отказывает по каким-то причинам, а Газпромбанк дает кредит. Инструментарий больше. В одном случае есть возможность показать высокую белую зарплату, в другом — нет. Кому-то лучше согласиться на более высокие проценты, но зато квартира не будет выступать предметом залога. Чем больше банков, тем лучше. Застройщику это ничего не стоит. Зато банки сами дополнительно работают на привлечение клиентов».

На случай дефолта

Как бы тщательно банки ни проверяли застройщиков, от дефолта никто не застрахован. Что же делать при таких обстоятельствах заемщикам? Кажется, самый разумный выход — продать квартиру, не дожидаясь гипотетической сдачи дома. Но если квартира не оформлена в собственность, неизбежно возникнут проблемы.

Как объясняет Юрий Гольдберг, управляющий партнер компании НСКА, при наличии публичной информации о дефолте застройщика переуступить право на неоформленную квартиру будет невозможно даже при желании заемщика (дольщика) и согласии застройщика. В таких случаях повышается вероятность прекращения заемщиком исполнения кредитного договора, так как изначально, как правило, целевой кредит выдавался по трехстороннему соглашению — банк, аккредитованный банком застройщик, с одной стороны, и дольщик — с другой. Право требования в залоге у банка. Если происходит дефолт застройщика (заемщик понимает, что квартиры не будет), возникает вопрос, за что продолжать платить по кредитному договору, усугубляя свои финансовые потери. Ведь эти деньги ему уже никто не вернет. А банк теоретически имеет право обратить взыскание на предмет залога и не иметь претензий к заемщику. Другое дело, что реализовать предмет залога в описанной ситуации практически невозможно.

Но в случае дефолта застройщика вступают в силу новые нормы Закона о банкротстве. «Участники строительства отнесены законопроектом к кредиторам третьей очереди (В первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, а также компенсация морального вреда; во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности.). Тем самым законопроект предусматривает, что требования иных кредиторов будут удовлетворяться после того, как удастся погасить требования участников строительства.

Участники строительства имеют право требовать передачи жилых помещений в многоквартирных домах, которые они имеют право получить по договорам о передаче жилого помещения, или иные жилые помещения, имеющие аналогичную общую площадь, при наличии соответствующего решения собрания кредиторов.

Но и здесь есть тонкости. Вопрос — что считать дефолтом. Как объясняет Екатерина-Тейн, партнер Chesterton International Real Estate, если застройщик не достроил дом и объявил дефолт, заемщик ничего не продаст в принципе. Другое дело, если застройщик дом достроил, ввел в эксплуатацию, но не может получить свидетельства собственности по разным причинам. «Одна из наиболее распространенных: не закрыли обязательства перед городом. Таких случаев в Москве уже довольно много, и владельцы будущих квартир, как правило, получают самостоятельно документы о собственности по суду. Такая практика уже широко распространена. После получения свидетельства можете продавать кому угодно. До получения свидетельства — в зависимости от того, что у вас прописано в договоре».

Иногда застройщик, чтобы предохранить цены от падения на финальном этапе, делает платные переуступки. Такая практика была очень распространена у «Миракса». На начальном этапе клиент, например, купил квартиру за $5 тыс. за 1 кв. м, потом года через три, когда проект уже почти завершен, цена могла уже достигать и $10 тыс. и выше за 1 кв. м. Но частные инвесторы могли решить, что им достаточно и меньшей прибыли, и выставить квартиру на продажу за $8 тыс. за 1 кв. м (и таким образом разрушить ценовую стратегию продаж застройщика). Поэтому застройщики, в частности «Миракс», разрешали переуступку, но только платную: надо было заплатить до 20% от стоимости квартиры застройщику. Так они пытались застраховаться в условиях растущего рынка от демпинга цен инвесторов в проект на начальном этапе стройки.

Двойная выгода

Распространенная схема инвестирования в новостройки с последующей продажей квартиры вполне сочетается с ипотекой. Как подсчитал Андрей Владыкин, в среднем новостройка после оформления права собственности, а также в связи с инфляцией и ростом цен на недвижимость может вырасти в цене за два года до 70% от первоначальной стоимости. Средняя ставка по ипотечным кредитам — 12% годовых. Очевидно, что квартира, приобретенная с помощью ипотечного кредита, принесет прибыль через два года, и немалую, даже при минимальном первоначальном взносе.

Пример расчета: новостройка куплена за 3 млн рублей на этапе котлована, из них кредитных денежных средств — 2,5 млн рублей, классический ипотечный кредит берется на 15 лет под 12% годовых. Через два года квартиру до оформления права собственности можно продать за 4 млн рублей. Расходы заемщика: 500 тыс. рублей при покупке новостройки (первоначальный взнос), около 400 тыс. рублей составляет переплата банку и страховой компании за два года пользования кредитом, после чего кредит погашается досрочно за счет денежных средств покупателя. Чистая прибыль за два года составляет более 728 тыс. рублей.

Однако, как предупреждает Андрей Титюник, далеко не каждый банк одобрит сделку по перепродаже имущества, если клиент купил квартиру в ипотеку. Для кредитора это дополнительные организационные и юридические сложности.

Элитный кредит

Несмотря на то что основной объем ипотечных сделок с новостройками приходится на экономкласс, купить в кредит квартиру в элитном сегменте не проблема. Например, объекты корпорации «Баркли», строящиеся с привлечением средств Сбербанка, можно приобрести в кредит на следующих условиях: первоначальный взнос составляет от 10%, ставки по кредиту — от 9,5% в рублях и от 8,8% в долларах и евро. По данным Андрея Титюника, Сбербанк кредитует проекты премиум-класса Capital Group «Легенды Цветного», «Город столиц», «Город яхт», а также жилые комплексы других застройщиков — «Итальянский квартал», Barkli Park, «Садовые кварталы» и прочее. На рынке элитного жилья работают также Промсвязьбанк, ВТБ 24 и M2M Прайвет банк, чьи ипотечные программы направлены исключительно на покупку квартир стоимостью от $1 млн.

Понятно, что кредитуют покупателей таких объектов только крупные банки. Как объясняет Андрей Владыкин, кредитование дорогих новостроек подразумевает большие суммы кредитов, поэтому предлагается в крупных банках с российским и иностранным капиталом. Условия кредитования, как правило, не отличаются от общих. Например, объект «Дубровская слобода» аккредитован на стандартных условиях кредитования: первоначальный взнос от 15%, срок кредитования 1–30 лет, ставки кредитования 11–15% годовых в зависимости от статуса клиента, срока и взноса, дополнительные расходы отсутствуют.

Правда, как сообщили нам в компании Blackwood, в элитном сегменте покупатели в основном не пользуются ипотекой: это для них достаточно хлопотно, проще договориться о рассрочке с застройщиком. Доля сделок с участием ипотечного кредитования находится в элитном сегменте на уровне 5–7%. Предложений относительно ипотечного кредитования по элитным новостройкам тоже немного. При этом количество банков, с которыми работают застройщики по элитным объектам, ограничено, как правило, одним-тремя партнерами.

Базовые условия, как правило, определяются общей кредитной политикой банка, а также теми договоренностями, которые были достигнуты между банком и девелопером на этапе аккредитации (например, практикуется разработка специальных льготных программ). Условия кредитования для каждого конкретного клиента во всех банках зависят, как и в случае «стандартных» кредитов, от таких факторов, как сумма кредита, срок кредита, наличие официального подтверждения дохода и пр. Основное отличие «элитных» кредитов от стандартных — значительная разница в сумме кредитования. Дополнительное отличие — VIP-обслуживание, закрепление персонального менеджера в банке.

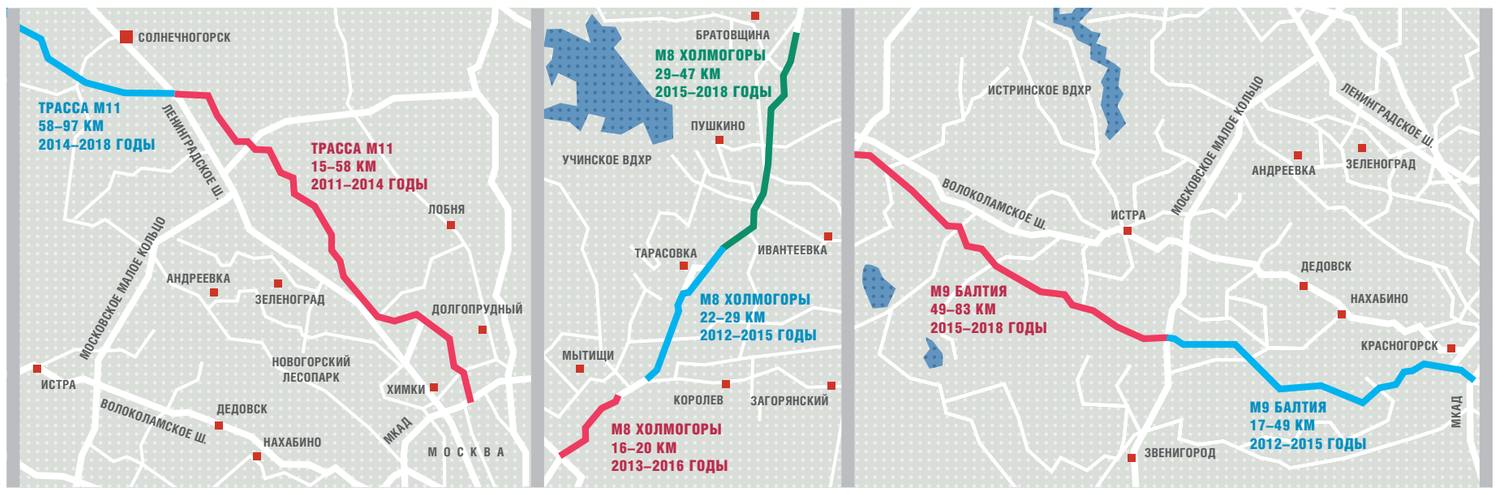
Юрий Скороходов

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Время на дороги

инфраструктура

В ближайшее время три подмосковные трассы — Новорижское, Ленинградское и Ярославское шоссе — ожидают кардинальные изменения. Автор «Ъ-Дома» разобрался в том, как реконструкция крупных транспортных магистралей коррелирует с ценами и спросом на жилье, расположенное на этих автотрассах.



Зачем расширяют Новую Ригу

Новорижское шоссе, или федеральная автомагистраль М9 «Балтия», и без реконструкции была самой скоростной трассой в Московской области. Во-первых, эта дорога проложена вне населенных пунктов и на протяжении всей магистрали отсутствуют пересечения с другими автотранспортными путями. Во-вторых, до Волоколамска Новорижское шоссе имеет дорогу-дублера — Волоколамское шоссе. А в-третьих, трасса М9 «Балтия» относительно широкая: на выезде из Москвы она имеет шесть полос (по три в каждую сторону) — правда, до Волоколамска «доезжают» уже четыре полосы.

Реконструкция уже началась. В процессе работ на реконструируемом участке от МКАД до «бетонки» (А107) протяженностью 32 км, говорит генеральный директор совместного предприятия RDI Group и Limitless Ирина Мошева, планируется сделать развязку госпиталь Вишневского—Архангельское (5 км от МКАД), отремонтировать мосты и путепроводы, а также увеличить число полос до восьми-десяти. Эти работы предполагается завершить к 2015 году.

«На появление первых слухов о планах реконструкции дороги клиенты отреагировали немедленно»,— рассказывает руководитель отдела загородной недвижимости Tweed Ирина Калинина. По данным агентства, спрос на Новую Ригу за прошедший год снизился с 32% до 26%. За тот же период стоимость домовладений, расположенных на данном направлении, по словам генерального директора компании «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, упала почти на 7%. Для сравнения: цены на Рублево-Успенском шоссе снизились за тот же период всего на 2–3%.

Интересы потенциальных покупателей недвижимости с Новорижского направления сместились в сторону Пятницкого и Ильинского шоссе. В первую очередь, по словам Ирины Калининой, под удар попали дома «под ключ» стоимостью от $3 млн до $15 млн: за последние два месяца спрос на готовые дома по данному направлению уже упал на 30%.

Что будет с недвижимостью на Новорижском шоссе в дальнейшем? У экспертов нет единого мнения на этот счет. В частности, коммерческий директор Villagio Estate Павел Трейвас утверждает, что реконструкция Новорижской трассы в ближайшие два-три года добавит к стоимости коттеджей по этому направлению около 20%. По мнению генерального директора DTI Property Management Антона Белобжеского, за время реконструкции недвижимость на Новорижском шоссе потеряет в цене примерно 10%, но после ее завершения цены начнут расти. Евгений Скоморовский уверен, что развитие трассы будет способствовать развитию зон среднего и дальнего Подмосковья в этом направлении, где цены могут вырасти на 15–20%. А вот домовладения и участки, расположенные недалеко от Москвы, скорее всего, подешевеют, так как выезжать из Москвы будет труднее.

«В поселках, расположенных по Новорижскому шоссе, ожидаем небольшой стагнации цен в ближайшие пару лет,— говорит Александр Дубовенко, директор по развитию компании ГУД ВУД.— А вот в среднесрочной перспективе это очень интересное направление. Покупатели, которые приобретают загородный дом или участок по этому направлению и собираются пользоваться им через пять-десять лет, прекрасно понимают, что Новая Рига станет лучшей трассой Московского региона. Но тот, кому нужно жить за городом уже сегодня, это направление, скорее всего, не выберет. Так что данную трассу можно считать крайне интересной с точки зрения инвестирования, так как через три года она заметно вырастет в цене. Возможно, дома подорожают на 30–40%».

Однако, замечает директор департамента загородной недвижимости Chesterton Елена Родина, стоит учесть, что Новая Рига заселена пока не больше чем на треть от планируемого на ближайшее время заселения коттеджных поселков. А когда все покупатели справят новоселье, проезд до столицы по Новорижскому шоссе сильно усложнится. «Ощутимого роста цен на этом направлении ждать не стоит: они уже близки к максимуму»,— подытожила Ирина Мошева.

Есть и еще одна причина, снижающая привлекательность Новорижского шоссе для покупателей загородной недвижимости. Несколько представителей элитных агентств недвижимости рассказали корреспонденту «Ъ-Дома» о том, что в ближайшее время Владимир Путин, который скоро вступит в обязанности президента РФ, может переехать с Рублево-Успенского шоссе на Новорижское (сейчас господин Путин живет в «Ново-Огарево», а Дмитрий Медведев — в резиденции «Горки-9», имеющей статус президентской). Конечно, пока это только слухи. Однако в начале апреля управляющий делами президента России Владимир Кожин сообщил, что после инаугурации Владимир Путин не собирается переезжать в «Горки-9». Это косвенно подтверждает данную информацию.

Таким же косвенным подтверждением является и инициатива властей по улучшению самой скоростной трассы в области. А если слухи о переезде Владимира Путина подтвердятся, то, как бы ни расширили Новорижскую автотрассу, ее обитателям все равно придется терять время в дороге, пропуская кортеж первого лица страны.

В ожидании «Большой Ленинградки»

В отличие от скоростного Новорижского шоссе, автомагистраль М-10 (Ленинградка) давно является проблемной. Ширина ее на основном протяжении составляет 8–11 м. Наиболее сложное место, говорит Евгений Скоморовский, на выезде из Москвы, где имеется два сужения: в районе моста через канал имени Москвы, а потом в районе Химок. Кроме того, из-за большого количества светофоров водители много времени теряют в районе Солнечногорска. «Дорога давно считается одной из самых аварийных и напряженных подмосковных трасс, а затянувшаяся реконструкция усугубляет эти проблемы»,— констатирует Евгений Скоморовский.

Работы по проекту «Большая Ленинградка» начались в 2006 году. Как замечает вице-президент девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский, этот проект входит в известный «Генплан необходимостей» (актуализированный генплан реконструкции и развития Москвы до 2025 года). В конце прошлого года строители приступили к реализации очередного этапа проекта — реконструкции Ленинградского шоссе от МКАД до поворота на Шереметьево. На этом участке планируется расширить трассу, построить новые двухполосные эстакады для съездов с Ленинградского шоссе на МКАД. Также рассматривается вопрос строительства моста через Химкинский канал. На нем будет организовано шесть полос движения в сторону области и пять — в сторону Москвы. Согласно данным столичного стройкомплекса, после окончания работ, на выполнение которых строителям отведено 16 месяцев, от площади Тверская Застава до Шереметьево можно будет добраться за 40 минут.

Кроме того, у Ленинградки скоро появится дублер. По имеющемуся плану первый участок новой трассы Москва—Санкт-Петербург с подъездом к аэропорту Шереметьево должен быть введен в эксплуатацию в 2014 году. Эта трасса не только соединит два города, но и, надо полагать, улучшит транспортную ситуацию на Ленинградском шоссе.

Спрос на загородную недвижимость в этом направлении до последнего времени был невысок. Это, по мнению экспертов, связано не только с перегруженностью трассы, но и с тем, что застройщики и покупатели не знали, где именно пройдет дорога-дублер. «Многие места, которые были перспективными, теряли привлекательность, потому что все боялись, что поблизости начнется грандиозная стройка»,— объясняет директор департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский. Новых проектов в этом направлении было мало — по данным Penny Lane Realty, не более 2% рынка подмосковной загородной недвижимости, и почти все они были сконцентрированы в области Новогорска, Куркино, а также Завидово, куда можно проехать по малой бетонке.

Однако в последний год ситуация изменилась. Спрос на загородную недвижимость на Ленинградском шоссе, под данным компании Tweed, с 2011 года вырос втрое, с 5% до 14%. А если появился спрос, то начнется и рост цен. По оценке Евгения Скоморовского, в течение двух ближайших лет цены на Ленинградке вырастут на 10–15%.

Вылечить Ярославку

Ярославка, или федеральная автомагистраль М8 «Холмогоры», еще один проблемный объект на транспортной карте Подмосковья. «Например, от центра Москвы до Ивантеевки в начале весны, когда на шоссе еще не очень много дачников, дорога займет не меньше двух часов,— говорит управляющий директор агентства „Усадьба“ Наталья Кац.— А с началом дачного сезона в пробке на Ярославке можно простоять и шесть часов».

Первые 10 км автомагистраль имеет по три полосы в каждом направлении, затем сужается до двух. Самые проблемные участки — это выезд в область с МКАД и участок магистрали в районе поселка Тарасовка. Первая проблема должна быть решена к 2013 году: уже идут работы по расширению головного участка шоссе — отрезка от МКАД до поселка Тайнинский. По данным управляющего партнера Tekta Group Андрея Биржина, дорогу планируют расширить с трех до пяти полос в каждом направлении и дополнить двухполосными дублерами с каждой стороны.

Основные работы начнутся с мая текущего года. «Количество полос на время работ не уменьшат, но сами полосы, скорее всего, сузят»,— делится информацией господин Биржин. Окончание работ на этом отрезке магистрали намечено на 2016 год. Дальше реконструкция продолжится на участке 22–29-го км МКАД. В рамках второй очереди будет расширен путепровод над монинской веткой железной дороги, а за ним начнет строиться новая дорога в обход Тарасовки. Впоследствии, добавил Андрей Биржин, Ярославку расширят до Малого московского кольца. Начало проектирования этого этапа намечено на 2012–2013 годы, а строительные работы начнутся в конце 2014 — начале 2015 года. Андрей Биржин считает, что цены на Ярославском шоссе после реконструкции трассы будут расти на 15–17% в год.

Впрочем, рассчитывать на то, что реконструкция автомагистралей кардинально исправит ситуацию на тех или иных шоссе, по мнению Дмитрия Котровского, не стоит. Ведь автомобильный парк в Московском регионе ежегодно увеличивается на 20% и никакая реконструкция трасс не способна компенсировать его рост. Избавить Московский регион от пробок не удастся. А значит, по большому счету все вышеописанные меры помогут лишь на время.

Денис Тыкулов,
главный редактор ГдеЭтотДом.РУ, специально для «Дома»

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Жить, где работаешь

территории

Новый губернатор Московской области Сергей Шойгу недавно заявил, что жители Подмосковья должны платить налоги по месту жительства, а не работы, чтобы средства оставались в областном бюджете. Есть, однако, и более логичный путь решения проблемы — создавать рабочие места в Подмосковье. Мы постарались понять, есть ли возможность сейчас переселиться за город и найти такую же работу, как в Москве, на новом месте жительства.

В подмосковном Сколково будут жить и работать около 15 тысяч человек ФОТО ИТАР-ТАСС

«Новое Ступино»: загородная недвижимость рядом с рабочими местами ФОТО ИТАР-ТАСС

Что такое настоящий КОТ

Сегодня актуальными становятся проекты комплексного освоения территорий (КОТ), которые предусматривают не только строительство жилья и инфраструктуры, но и создание новых рабочих мест. Благодаря этим проектам налоги, уплаченные гражданами по месту работы, останутся в том же регионе и пойдут на его развитие.

Проблемы современной индустриализации, в частности транспортные трудности крупных городов, нехватка человеческих ресурсов, земли и, как следствие, инфраструктуры, отчасти можно решить с помощью проектов КОТ, которые предполагают создание специализированных зон с качественной урбанизированной средой. Эти проекты обладают всем необходимым для развития постиндустриальной экономики и одновременно привлекают высококвалифицированные кадры. Проще говоря, это проекты, которые подразумевают создание новых городских поселений, отвечающих новым стандартам развития экономики.

Стоит отметить, что комплексное освоение появилось еще в советские времена — правда, в зачаточном состоянии это выглядело как строительство градообразующего предприятия и последующее создание адекватной городской среды для проживания сотрудников, занятых на производстве.

В наше время ситуация изменилась, как изменился и подход к освоению земель. Современные проекты КОТ включают в себя проекты пространственного развития выбранной территории с учетом включения ее в существующие жилые, транспортные и экономические условия, развитие торговой, коммерческой и жилой недвижимости, а также детальную проработку архитектурно-планировочных и других аспектов развития будущей территории КОТ не только ради обеспечения высокого качества жизни людей, но и для развития постиндустриальной экономики. Однако зачастую происходит подмена понятий, и проектами комплексного освоения иногда пытаются называть проекты застройки территорий, которые предусматривают только строительство жилья и минимального набора инфраструктуры, что в корне неверно.

Кому работа не нужна?

По словам вице-президента Российского союза инженеров и управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, девелоперы при строительстве популярных ныне коттеджных поселков вообще не ориентируются на наличие рабочих мест в непосредственной близости от места строительства, поскольку для загородного формата это не так важно. При этом эксперт отметил, что остается решающим фактор тяготения деловой активности к Москве, а самим девелоперам создать такие рабочие места за городом, которые бы обеспечили достойный уровень оплаты потенциальным покупателям загородного жилья, просто не под силу. Генеральный директор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев добавил к этому, что зарплаты в области, как правило, небольшие, поэтому основная масса таких работников не является потенциальной аудиторией загородных коттеджей.

Специалисты рынка недвижимости сходятся во мнении, что чем более привлекателен район застройки с точки зрения уровня инфраструктуры, тем больше вероятен успех реализации проекта. «Уже сейчас мы можем наблюдать, что на тех направлениях, где инфраструктура развита широко, уровень продаж стабильно высокий,— пояснил руководитель аналитического центра корпорации „Инком“ Дмитрий Таганов.— Однако для большинства покупателей главным аргументом при выборе загородной недвижимости является цена, поэтому они готовы приобретать участки даже там, где инфраструктура появится лишь в далекой перспективе».

Вместе с тем покупатели загородного жилья, как правило, люди состоятельные и их мало волнует вопрос работы. По словам генерального директора компании Human Development Евгения Хуторянского, при выборе загородной недвижимости в Подмосковье покупатели ориентируются на близость к работе в меньшей степени, чем при выборе городского жилья, не важно, в Москве оно расположено или в Подмосковье. «Дело в том, что уровень цен в загородной недвижимости пока остается выше, чем в городских квартирах,— пояснил он.— И покупается она зачастую уже как второе жилье. Все это говорит о том, что покупатели загородной недвижимости — относительно состоятельные люди, а таким людям обычно в меньшей степени важна близость к работе».

Смена приоритетов

Если в рамках КОТ создаются качественные рабочие места, то спрос на жилье только резко повышается — этот факт трудно не признать. «Люди устали часами стоять в пробках и готовы менять место жительства, руководствуясь принципом близости к работе,— пояснил генеральный директор BPS International GmbH Леонид Лопатин.— И это стало массовой тенденцией. Раньше сама мысль переезда воспринималась негативно, скорее люди меняли работу, но не жилье».

По словам эксперта, треть лучших университетов мира расположена в провинциальных американских штатах. «Это как раз тот случай, когда учебное заведение красит место, а не наоборот,— пояснил привлекательность КОТ Леонид Лопатин.— В хороший университет, гарантирующий высокооплачиваемую работу по специальности в любой стране мира, люди едут учиться. Поэтому, если, к примеру, на территориях „новой Москвы“ будут хорошие университеты, качественные деловые и медицинские центры, развитая социальная инфраструктура, сеть дорог и современный общественный транспорт, то будет большой спрос и на жилье».

Стоит напомнить, что с того момента, как было объявлено о решении присоединить к столице часть подмосковных земель, вокруг новых территорий разворачиваются нешуточные споры: что выгодно строить в «новой Москве» и как именно нужно развивать этот регион. Недавно президент России Дмитрий Медведев заявил, что на территориях «новой Москвы» будут располагаться органы власти, университеты, деловые центры и крупные медучреждения. По словам генерального директора компании Galaxy Group Евгения Штрауха, такая мировая практика есть, но, по мнению эксперта, вывод госучреждений и вузов на периферию обойдется в миллиарды, поэтому важно понимать, насколько это экономически обоснованно.

«Очень важно, чтобы в новых жилых кварталах развивалась сфера услуг, оптимально, чтобы жители открывали свой малый бизнес в непосредственной близости от своего дома по аналогии с развитыми странами,— пояснил Евгений Штрах.— Очень важны магазины и сервисы бытовой направленности. Не нужно создавать ничего глобального, сервисы шаговой доступности — оптимальное решение проблем. Оптимально, чтобы вместо огромных торгово-развлекательных центров развивался малый бизнес. Это и совсем другая нагрузка на сети. Конечно, одного удовлетворения бытовых потребностей жителям недостаточно. Нужно, чтобы было, куда выйти вечером или в выходные. Необходимы кинотеатры, боулинги, теннисные корты и пр.».

На данном этапе никто точно не знает, что происходит на землях, именуемых «новой Москвой», и во что в дальнейшем они переродятся. Будет ли это какой-то экономический кластер или пригород — ясно станет, когда власти обнародуют конкретные планы развития региона. «То, что происходит на территории „новой Москвы“, я вижу несколько иначе,— говорит директор юридического департамента компании Penny Lane Realty Сергей Поправка.— Здесь не создаются условия для привлечения бизнеса, а по мановению волшебной палочки меняется история развития региона. Полагаю, что в таких условиях отдельным персонам крайне выгодно паразитировать на использовании бюджетных средств».

Меж тем анализ мирового и российского опыта показывает, что в среднем на территории КОТ работает около 30% жителей. Такие данные привела проект-менеджер компании GVA Sawyer Анастасия Цыганова, отметив, что если в самом «городе» предусмотрены зоны офисной и индустриально-складской застройки, то доля работающего внутри него населения может превысить 40–45%.

Эксперт даже привела несколько примеров. В частности, проект A101, в котором предусмотрено создание рабочих мест. Концепция этого проекта предусматривает не только строительство жилья, но и 550 тыс. кв. м торговых площадей, 1,2 млн офисных площадок, 910 тыс. складских помещений и 600 кв. м площадей для размещения объектов социальной инфраструктуры. Планируется, что здесь будут жить 350 тыс. человек, 122 тыс. из которых смогут работать, не покидая пределов города-спутника.

Но, пожалуй, самым ярким примером комплексного освоения территорий можно назвать Сколково — российский аналог Кремниевой долины. Здесь на территории площадью около 400 га будут проживать и работать примерно 15 тыс. человек и еще 7 тыс. будут ежедневно приезжать в инновационный центр на работу. С учетом того факта, что попечительский совет фонда «Сколково» возглавляет сам Дмитрий Анатольевич, нет ничего удивительного, что развивается он очень быстрыми темпами. А поскольку ставка делается на развитие научно-технологического комплекса по разработке и коммерциализации новых технологий, то и спрос на рабсилу в этом проекте весьма специфический: в основном молодые ученые и обслуживающий персонал.

И такого рода проектов вокруг Москвы достаточно много: «Новое Ступино», «Большое Домодедово», «Новокуркино», микрорайон «Ярославский» в Мытищах, проект «Родники» в Подольском районе и др. А в перспективе еще и «новая Москва», ведь очевидно, что такие огромные территории требуют комплексного подхода к освоению и точечной застройкой здесь не обойтись.

Будут ли пользоваться популярностью у россиян проекты КОТ в будущем — покажет время. Большие сомнения у скептиков вызывает проект Сколково, так как при его разработке не учитывается негативный опыт других стран. К примеру, города-призрака Киберджайя в Малайзии, который задумывался как гибрид тропической экосистемы и инновационных технологий, или Бангалора — индийского аналога Кремниевой долины, который используется западными корпорациями в качестве места, где в изобилии имеются низкооплачиваемые высококвалифицированные эксперты.

Где есть развитие — нужны кадры

Какие же профессии в основном востребованы в проектах комплексного освоения территорий? Вице-президент девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский отметил, что в проектах КОТ востребован весь спектр специальностей: юристы, экономисты, управленцы, сметчики, проектировщики-архитекторы и пр.

В свою очередь, советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов отметил, что на этапе реализации КОТ самыми востребованными и даже дефицитными являются технические и строительные специальности. В частности, нужны строители, проектировщики, инженеры, сварщики, слесари, электрики, так как освоение десятков и порой даже сотен гектаров земли подразумевает масштабное строительство инженерных сетей, дорог, жилых и коммерческих объектов. А уже по окончании стройки появится спрос на профессии бюджетной сферы, в частности учителей, врачей, воспитателей, а также на специалистов, обслуживающих инфраструктуру комплекса,— сотрудников сферы ЖКХ, продавцов, официантов и пр.

По словам заместителя генерального директора по продажам ОАО ОПИН Натальи Картавцевой, основные профессии, которые сегодня востребованы в рамках строительства жилья и создания сопутствующей к ней инфраструктуры,— это специалисты сферы обслуживания, сервиса, торговли, социальной сферы, по эксплуатации недвижимости, строительству. «Если говорить о крупных проектах — инновационных центрах, наукоградах или проектах с офисными центрами, бизнес-парками, проектах по переводу предприятий из Москвы, тогда востребованными становятся профессии, связанные с информационными технологиями, наукоемкие профессии, производства,— пояснила эксперт.— Если же говорить именно о комплексном развитии территории, то есть создании пространства, в котором гармонично сбалансированы все сферы жизни и уделяется внимание как строительству жилья, так и рабочим местам, то список востребованных профессий можно продолжать до бесконечности. Там, где есть развитие, нужны все».

По мнению ряда экспертов, важным центром притяжения рабочих мест являются аэропорты. По подсчетам Международного совета аэропортов, каждый новый миллион пассажиров, обслуживаемых аэропортом, обеспечивает работой от 700 до 1000 новых сотрудников. А если принять во внимание непрямую занятость, то количество новых рабочих мест доходит до 4000. Такие данные приводит генеральный директор совместного предприятия RDI Group и Limitless Ирина Мошева. «Близость аэропорта стимулирует приход на территорию района крупнейших мировых компаний, что способствует комплексному освоению данной территории и появлению вокруг аэропорта крупных девелоперских проектов: гостиниц, логистических комплексов, торговых центров и крупных жилых проектов,— пояснила специалист.— Люди, работающие в структурах аэропорта и других организациях, обслуживающих пассажиров и корпоративных клиентов аэропорта, создают высокий спрос на жилье на окрестных территориях. При этом существует спрос как на городское, так и на загородное жилье, как на жилье эконом-класса, так и более высокого уровня».

Спроса нет

Несмотря на все радужные обещания и красочные проекты, жилье в рамках проектов КОТ не пользуется большим успехом у горожан. Управляющий партнер девелоперской программы «Новые дачи» Василиса Баженова уверена, что проблема не в том, что сама идея плоха, а в том, что качественного воплощения этой идеи на рынке нет. «Очень важно обеспечить адекватное соотношение цены и качества, потому что большинство покупателей жилья в проектах КОТ — люди среднего достатка, которые готовы променять жизнь в мегаполисе на что-то другое, где они смогут найти и нормальное жилье, и цивилизованный образ жизни, и достойную работу, которая позволит финансировать ипотечный кредит,— высказала свое мнение эксперт.— Пока предложения, которые позиционируются как КОТ, или очень высокие по цене, то есть ориентированы на людей, которые будут зарабатывать деньги вне этой территории, или их инфраструктурные возможности совсем не так прекрасны, как это описывается в рекламных проспектах. Поэтому о массовом спросе пока говорить рано».

Эти слова имеют отношение и к «новой Москве», где до сих пор нет четкой концепции развития, а все те проекты, которые строятся в данный момент на указанных территориях, по сути, являются просто массовой застройкой ближайших к столице территорий с целью извлечения сверхприбылей. Ни о каком комплексном развитии региона речи здесь сейчас не идет.

«В настоящее время интерес девелоперов к „новой Москве“ носит информационно-аналитический характер,— заявил представитель девелоперской компании „Сити-XXI век“ Сергей Лядов.— Мы считаем, что на освоение новых территорий уйдет около 50 лет. Для этого прежде всего необходимо создание транспортной и инженерной инфраструктуры. Создание и реконструкция инженерных мощностей — это государственная задача, решить которую местные органы власти могут только через конструктивное взаимодействие с бизнесом».

«Хотели как лучше, а получилось как всегда» — пожалуй, пока только так можно охарактеризовать современные проекты комплексного освоения территорий Московского региона. Нехватка опыта, плохая система информирования населения, неадекватное поведение властей, раздающих невыполнимые обещания, все это помноженное на нестабильную экономическую ситуацию в стране и во всем мире дает не самые лучшие плоды. Проекты КОТ есть, но спрос на жилье и рабочие места в них относительно невысокий. Эксперты уверены, что до тех пор, пока власти не пойдут на конструктивный диалог с девелоперами и малым бизнесом, спрос расти не будет.

Мария Лукина

прямая речь

Какие рабочие места вы создали бы в Подмосковье?

Игорь Брынцалов, *председатель Мособлдумы:*
— В науке, промышленности, сельском хозяйстве и транспортной сфере. Московская область — уникальный регион с точки зрения заложенных потенциалов. Только подумайте, девять наукоградов, множество современных заводов, выпускающих конкурентоспособную продукцию, большое количество эффективных агрофирм. А также возможности развивать транспортную инфраструктуру, чтобы принимать больше транзита через свою территорию. По всем направлениям можно создать тысячи рабочих мест, и сейчас главное — не упустить возможность, а начать ускоренный рост региона.

Владимир Хотиненко, *режиссер:*
— Прежде всего — на стройке. Нам нужно много строить — и в Москве, и в Подмосковье, особенно сейчас, когда происходит объединение столицы и области. Сейчас в строительстве заняты в основном гастарбайтеры, наших граждан там не так много. Так что рабочие места есть. Кроме того, в области немало промышленных предприятий, где давно существует дефицит рабочих рук. Все, что нужно, чтобы привлечь людей на эту работу,— модернизировать производство и создать комфортные условия труда.

Евгений Кадулин, *генеральный директор ООО «Урбанистика»:*
— Нужно создавать промышленные кластеры в Подмосковье по примеру Калуги. Это приоритетная задача. Я бы рабочие места проектировал раньше, чем жилье, потому что найти инвесторов для строительства жилья весьма просто, а желающих вкладываться в развитие промышленных зон не так много. Между тем все крупные города начинали развиваться с появлением рабочих мест. Сейчас Москва высасывает все ресурсы в стране, в том числе молодых прогрессивных специалистов, которые ищут работу именно здесь. Благодаря этому Москва сегодня — это 10% населения страны, и если не перераспределить ресурсы, в том числе рабочие, этот показатель может вырасти до 20–25%.

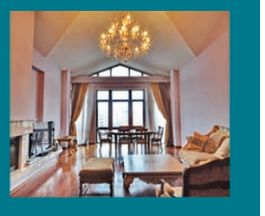
Сергей Филатов, *президент Фонда социально-экономических и интеллектуальных программ, председатель совета Конгресса интеллигенции России:*
— В Подмосковье можно создавать новые рабочие места в самых разных сферах. Например, окружить Москву крупными складскими центрами. Во-первых, это освободит московские дороги от большегрузных фур. Во-вторых, перенаправит людские потоки из центра в область. Также необходимо вывести из Москвы все промпредприятия. Москвичи вряд ли поедут работать в Подмосковье, значит, освободившиеся рабочие места займут жители Подмосковья и близлежащих регионов. Кроме того, в Подмосковье необходимо построить крупные торгово-культурные центры, которые также обеспечат работой местных жителей, а из Москвы уберут пробки в выходные дни. Рабочих мест можно создать довольно много, причем в разных сферах, главное — было бы желание и воля властей.

Юрий Кобаладзе, *член совета по внешней и оборонной политике, советник председателя правления X5 Retail Group:*
— Власть не должна создавать рабочие места. Власть должна делать регион привлекательным с налоговой точки зрения. И тогда крупные компании уйдут из Москвы, зарегистрировав свои предприятия в Подмосковье, создавая тем самым рабочие места в регионе. Деньги компаний пойдут туда, где более благоприятная обстановка. Если Шойгу не ограничится призывами, а сделает конкретные шаги, то все может получиться. В свое время наша компания рассматривала возможность зарегистрироваться в другом регионе, а не в Москве. Мы могли бы стать серьезным налоговым донором какого-то региона. Пока еще этот вопрос не решили. Поэтому если Шойгу превратит Подмосковье в налоговый рай, то получит и налоги, и дополнительные рабочие места.

Андрей Бирюков, *гендиректор «Е-авто»:*
— Я бы создал рабочие места в сфере туризма: эта ниша в Подмосковье пустует, а она очень интересная и емкая. 15–20% людей могли бы занять рабочие места только в туристической отрасли. А еще я бы открыл в Подмосковье небольшие семейные производства, как это происходит практически в каждой небольшой деревушке Германии. Эти производства могли бы делать компоненты для автомобилестроения, это реально потянуть частнику и выгодно большому производителю.

Юрий Бобров, *гендиректор кинокомпании «Парамир»:*
— Я бы построил в Подмосковье киностудии и тем самым обеспечил массу людей работой. Там было бы проще снимать фильмы потому, что нет диких пробок, передвигаться, да еще и с большим количеством оборудования, проще, аренда павильонов, земли стоит в разы дешевле, а по качеству получалось бы так же, как в столице. Это действительно несправедливо и неправильно, что все деньги и ресурсы вообще сосредоточены в столице, а Подмосковье, по сути, та же Москва, остается пустым.

Андрей Бунич, *президент Союза предпринимателей и арендаторов России:*
— Да придумывать особо ничего не нужно. Надо возродить сельское хозяйство и промышленные объекты, которые за последние 20 лет забросили и разорили. Кроме того, существует государственная программа, по которой из Москвы выводят промышленные объекты. Соответственно, необходимо нарастить темпы реализации этой программы. Это дало бы импульс для создания рабочих мест. Кроме того, в Подмосковье можно было бы наладить производство стройматериалов. Новой власти Подмосковья необходимо перенять опыт Калужской области, где за последние годы возник промышленный кластер. Подмосковье обладает огромным ресурсом, было бы желание — и все у них получится.

EVANS™
Недвижимость для счастья

ПЕНТХАУС В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ
высота потолка 4.5 м
•
действующий камин
•
панорамный вид
•
подземный гараж
232 6703
www.evans.ru
Реклама

Далеко от Москвы

сектор рынка

Как бы активно ни развивался сегмент дальних дач, однако жизнь в них еще не кипит. И не от того, что дачный сезон еще только открывается, а потому, что сами поселки пока только строятся. Поэтому тем, кто рассчитывает на лето арендовать домик где-нибудь на задворках Московской области или в соседних с ней областях, на организованные поселки сильно рассчитывать не стоит. Впрочем, при желании найти интересные варианты можно и в других местах.

Москвичи снимают летние дачи на расстоянии до 200 км от столицы ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

Достоинства «дальних дач»: просторы, леса и никакой городской суеты ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

Дешевле прожиточного минимума

Признаки приближающегося лета легко обнаружить в любой базе недвижимости. Объекты, которые всю зиму именовались не иначе как «коттеджами», резко начинают обозначать «дачами». Причем не так важно, дача ли это на самом деле, объект ли, расположенный в настоящем коттеджном поселке со статусом земли ИЖС, или простой домик в деревне. А важно, что вокруг есть свежий воздух, природа и никакой городской суеты. Предложений по аренде загородной недвижимости на три-четыре месяца сейчас хватает. Правда, большинство вариантов находится не далее 50 км от Москвы. Тем, кто рассчитывает удалиться от столицы на более значительное расстояние, скажем, на 80–200 км, придется потрудиться. Во всяком случае, в крупных агентствах недвижимости, популярных интернет-базах и порталах недвижимости на долю дальних дач приходятся сущие крохи — не более 2–3% всех предложений по загородной аренде. Впрочем, это не значит, что вдали от Москвы на рынке аренды жизнь еле теплится. Варианты есть, просто сам поиск нужно организовывать иначе. Например, поискать на порталах объявлений «обо всем на свете» типа avito или olx, подойдут сайты недвижимости окрестных областей. Вот там действительно удастся отыскать варианты на любой кошелек.

Самые дешевые предложения — за 18–21 тыс. руб. Причем не за месяц, а за целое лето. Правда, это варианты для экстремалов-любителей: в таких дачах нет воды и канализации, а порой даже и света. Например, такую дачу (50 кв. м) можно снять около Черустей (160 км на восток от Москвы). Рекламируют ее очень интригующе — как построенную из экспериментальных строительных материалов. Правда, как выясняется на практике, под этим понимается традиционный щитовой домик. Как компенсация отсутствующим коммуникациям (электричество, правда, в доме есть) — окружающий дачу сад площадью почти 30 соток с ягодными кустарниками и плодовыми деревьями, питаться плодами которых можно абсолютно бесплатно. Такую же цену просят за дачу под Шатурой (170 км от МКАД, точка старта — Егорьевское шоссе). В ней света как раз нет, зато есть газовая плита и море рыбы в пруду по соседству.

С лошадьми и курами

За те же 20 тыс., но уже в месяц, можно переместиться на такое же расстояние от Москвы, зато по более престижным направлениям. Например, в мини-поселок в 160 км от Москвы по Новорижскому шоссе (поселок Шоша, Тверская область). Огороженный единым забором мини-поселок — это семейный бизнес, который организовала одна супружеская пара, построив четыре дачных домика. В каждом по две комнаты, просторная кухня-столовая, полный комплект удобств, вся необходимая мебель и техника. За каждый домик просят по 20–30 тыс. руб. в месяц, пускают с собаками, кошками и прочими домашними любимцами, причем держать их можно хоть в доме, хоть в специально выстроенных вольерах. Буквально в 150 м протекает река, названная так же, как и поселок,— Шоша, где обещают и мелководье для водных забав малышей, и глубинные места для тех, кто чувствует себя в реке как рыба в воде. Из других окрестных дачных прелестей — лес с ягодными полянами и перелески с грибными местами.

Те, кто своим животным предпочитает скотину местную, в качестве дачи могут присмотреть для себя дом в крестьянском подворье (110 км от МКАД по Ярославскому шоссе). В доме (75 кв. м) две спальни и современная столовая, оборудованная полным комплектом техники, а во дворе баня, мангал, качели, беседка. Но главное — по соседству живут коровы, куры, лошади. На первых можно тренировать навыки дойки, у вторых по утрам просить свежие яйца, а на третьих кататься верхом или запрягать в телегу, хозяева не против. Месячная аренда такого дома обойдется в 60 тыс. руб. В такую же сумму обойдется аренда кирпичного дома (220 кв. м) в поселке Сьяново-2, расположенном в 80 км от МКАД по Симферопольскому шоссе. Это коттедж со всеми удобствами, современной отделкой и меблировкой, окруженный тенистым ухоженным садом. Неподалеку протекает река Нара и, конечно же, имеется лес.

Лето по-президентски

Любителей главной русской реки Волги ждут в 130 км от МКАД по Новорижскому шоссе в селе Свердлово. На самом берегу реки в аренду предлагают основательный кирпичный коттедж площадью 240 кв. м с сауной и биллиардной комнатой. Отсюда рукой подать и до большой воды — Иваньковского водохранилища. Хочешь — проезжай на машине, а хочешь — прямо по реке: лодка хранится в специальном ангаре рядом с домом. С дачников просят 90 тыс. руб. в месяц. Чуть дороже (100 тыс. руб.) выльется проживание в 100 км от МКАД по Симферопольскому шоссе. «Здесь в поселке Дракино в аренду можно снять комфортабельный бревенчатый дом площадью 90 кв. м с большой террасой,— рассказывает первый заместитель директора компании „МИЭЛЬ-Аренда“ Мария Жукова.— Внутреннее пространство дома выполнено в стиле кантри, прямо под окнами протекает река Ока. Правда, если ориентироваться не на конкретное природное окружение, а на цены, я бы предложила поискать варианты поближе к Москве. Например, всего в 40 км от Москвы по Дмитровскому шоссе вблизи Яхромы можно арендовать дом побольше и подешевле — площадью 200 кв. м за 85 тыс. руб. в месяц. Впрочем, у каждого свои предпочтения».

Предпочтения могут завести, например, в место, которое обожают и президент, и премьер-министр РФ. То есть в Завидово (117 км от МКАД по Ленинградскому шоссе). Здесь за 140 тыс. руб. в месяц можно снять дачу (130 кв. м) с евроремонтом, мангалом, барбекю и турецкой баней. Вся инфраструктура рядом, но до ближайших рек (Волга и Шоша) придется прогуляться минут 15. Можно и верхом на лошади, взяв ее напрокат в ближайшей конюшне. Впрочем, это одно из самых бюджетных предложений в Завидово. Остальные гораздо дороже. Так, 450 тыс. руб. в месяц попросят за просторный бревенчатый коттедж (280 кв. м) в коттеджном поселке с непривычным по нынешним временам названием Карл Маркс. Главный козырь поселка — его расположение прямо на берегу Иваньковского водохранилища (оно же — Московское море). Здесь же можно арендовать яхту или катер или просто вдоволь накупаться.

Тех, кто на даче собирается окунаться не только в различные водоемы, но и в особые архитектурные стили, поджидают в Рязанской области в поселке Алеканово. Здесь на все лето предлагают снять коттедж, выстроенный в форме замка — с башенками и прочими изысками эпохи рыцарства. По меркам настоящего замка объект скромен (какие-то 260 кв. м и 18 соток прилегающей территории), зато с камином, биллиардной, сауной, теннисным кортом, мангалом и беседками. Снаружи коттедж-замок выложен камнем, а внутри все из источающего сладковатый аромат дерева. До озера минут десять пешком, а лес практически примыкает к самому забору. Цена вопроса — 200 тыс. руб. в месяц, но можно сторговаться и дешевле.

Несмотря на приближение лета, предложений с различным бюджетом оказалось достаточно много, если их искать в правильных местах. Остается только гадать, почему так происходит. То ли правы риэлторы, утверждающие, что дальние дачи — продукт не самый востребованный и летние арендаторы стараются не удаляться от Москвы на такие внушительные расстояния. То ли любящие проводить лето в дальних уголках Подмосковья уже успели обзавестись собственными дачами, и поэтому вопросы аренды им уже не интересны. А может, дальним дачам теперь предпочитают еще более далекие объекты — курортные, хоть российские, хоть заграничные. А может, все дело в инфраструктуре, которую большинство дальних дач предложить не может. Тогда остается лишь ждать, когда многочисленные поселки формата дальних дач, заявленные в последние годы для реализации, построятся и обрастут собственными благами цивилизации. Вот тогда посмотрим, смогут ли с ними конкурировать дачи ближние и средние. А пока можно неспешно подбирать самую лучшую из многочисленных предложений дальних дач и смело торговаться. Ведь если предложений много, даже несмотря на установившуюся жаркую погоду, арендаторы могут громогласно настаивать на скидках. И, скорее всего, им пойдут навстречу.

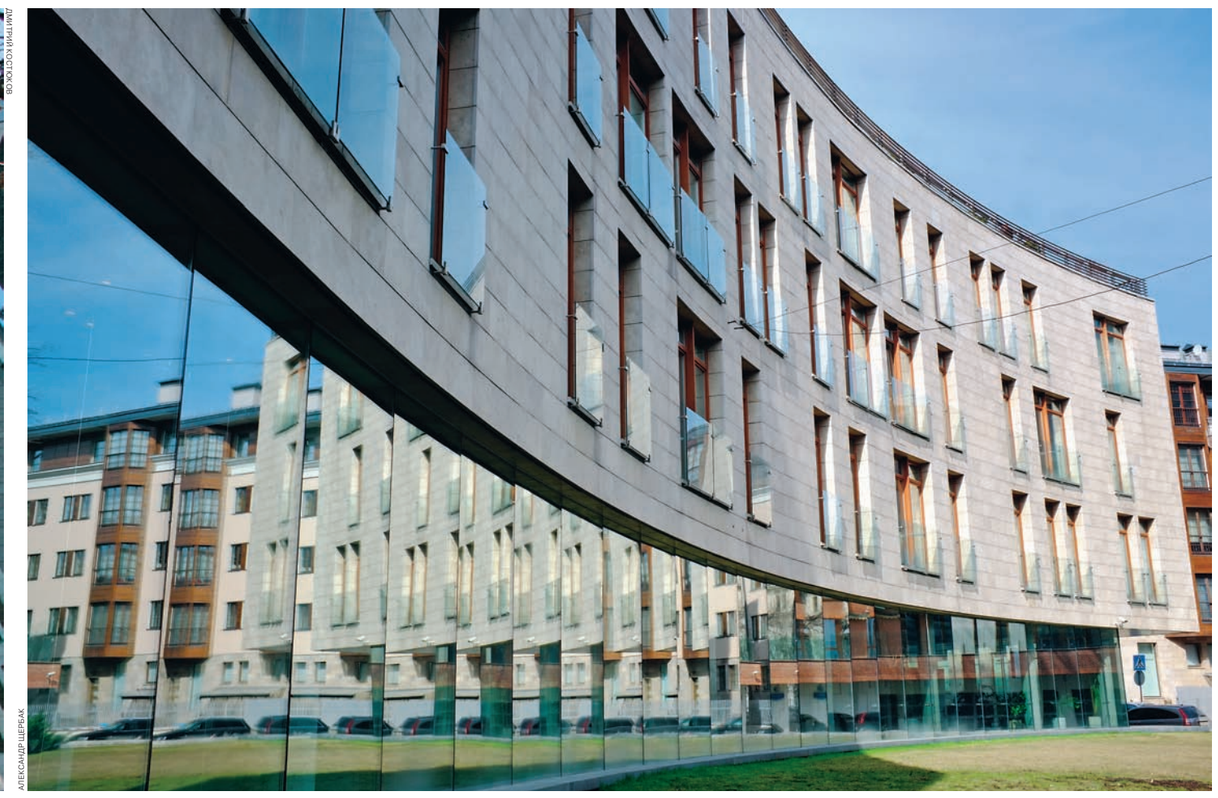
Наталия Павлова-Каткова

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Срок для элиты

тренд

ДМИТРИЙ КОСТЮКОВ



АЛЕКСАНДР ШЕРБАК

В домах Cooper House (Бутиковский переулок, 5) и «Молочный 1» еще более 10 лет назад использовались передовые достижения инженерии, а авангардная архитектура остается актуальной. Квадратный метр в этих домах стоит минимум $25 тыс.

АЛЕКСАНДР ШЕРБАК

В „Парк Паласе“ (Коробейников пер., вл. 1/2) несколько квартир не могут продаться из-за неудачных планировок

ДМИТРИЙ КОСТЮКОВ

Дом в Зачатьевском, 19 соответствует современным представлениям об элитном жилье: большие окна, квартиры с открытыми террасами

(Окончание. Начало на стр. 1)

На тот момент это был прорыв на рынке, «слаще морковки» тогда еще ничего не было. Верхом престижа считались расселенные коммуналки в переулках Арбата, квартиры в домах ЦК, или попросту цэкушки, улетали по бешеным на тот момент ценам —$5 тыс. за «квадрат».

Сейчас по поводу этих домов эксперты высказываются в духе «первый блин комом». Ирина Могилатова называет их объектами с претензией и сомнительной архитектурой: «Планировки очень спорные даже с точки зрения вчерашнего дня. Не учитывалось необходимое количество санузлов и стояков. В частности, в квартирах „Груббер Хаус“ на входе располагался стояк, поэтому, чтобы делать санузел в спальне, нужно было тащить коммуникации через все помещения. В этом же доме есть 200-метровые квартиры с тремя окнами, но тогда они все равно шли на ура. Кстати, такие планировки встречаются и в новых домах — например, в „Парк Паласе“ (Коробейников пер., вл. 1/2) сейчас зависли несколько подобных квартир».

Застройщики экономили буквально на всем, и это выходило боком. Первым проектам свойственны маленькие холлы и парадные, неудобные прилифтовые зоны и тесные, запутанные коридоры. «Основная цель была налепить квартир и продать больше „квадратов“,— говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate.— Зачастую крайне некомфортным был спуск в паркинг: туда, как правило, не ходили лифты. Выезды из паркинга имели неудобные углы поворота, высоту, не подходящую для больших джипов, пространства, не рассчитанные на разъезд двух автомобилей. Нередко в новые дома устанавливали старые лифты Карачаровского завода, которые не отвечали стандартам по шуму, плавности хода, качеству отделки кабины. В какой-то период стало модно строить в домах бассейны, и их начали делать в совершенно не приспособленных для этого местах с ужасным освещением. Отделка фасадов оставляла желать лучшего — это был желтый кирпич либо штукатурка, которая начинала отваливаться в первую же пятилетку».

В первых элитных домах («Агаларов», «Торис Хаус») потолки были даже не 3,20 м, а 2,85–2,90 м. «При этом не учитывалось, что куда-то надо прятать коммуникации, воздуховоды от кондиционеров, делать навесные потолки и поднимать пол,— замечает госпожа Кац.— После строительных манипуляций съедалось где-то полметра, в итоге получалось сплюснутое пространство».

До модного нынче панорамного остекления и французских балконов было далеко. Например, только по этому параметру бывший некогда элитным «Торис Хаус» таковым теперь не назовешь. «Да, входная группа большая, подземный паркинг есть, но в сущности этим уже может похвастаться любой дом бизнес-класса»,— рассуждает Ирина Егорова.

Первой стала думать на перспективу компания Rose Group. Дома Cooper House (Бутиковский переулок, 5), «Молочный 1» и др. до сих пор не потеряли актуальность. «Про объекты Rose Group можно сказать уверенно: они не устарели абсолютно,— говорит Ирина Могилатова.— Стильные дорогие лобби, передовые достижения инженерии, высокое качество строительства. Это абсолютно ликвидный товар. Стоимость 1 кв. м — от $25 тыс. без отделки до $70 тыс. с отделкой».

В тот же период появились такие знаковые проекты, как «Монолит» на Косыгина и «Патриарх» на Малой Бронной, которые до сих пор находятся в фаворе. В частности, квартиры в «Патриархе» в продажу поступают крайне редко, а квадрат иной раз тянет на полсотни тысяч долларов. Например, в продаже сегодня есть двухуровневый пентхаус с террасой площадью порядка 380 кв. м и стоимостью более $20 млн.

По мнению Ирины Егоровой, не устарел также построенный десять лет назад дом в Зачатьевском, 19. «Там уже были в то время заложены и большие окна, собственный бассейн, инфраструктура, спроектированы квартиры с открытыми террасами,— рассказывает она.— В отделке фасадов использовано сочетание клинкерного кирпича и дерева. В этом смысле девелопер и архитекторы смогли опередить время. Кроме того, абсолютно не устарел дом „Стольник“ в Малом Левшинском переулке. У него востребованная инфраструктура (включая сигарную комнату и бассейн), большие окна, высокие потолки, достойная отделка».

De luxe от бизнеса

На дороге «девятка» всегда хочет «сделать» иномарку, и это выглядит более чем странно. Так и с домами бизнес-класса первой волны, которые ловят на рынке свой de luxe и пропагандируют его покупателям. «Проблема в том, в этом сегменте полностью отсутствуют стандартизация, понимание формата,— говорит Андрей Биржин, управляющий партнер Tekta Group.— Каждый строит так, как ему позволяют жадность и амбиции».

Подобный подход давно не в тренде, пафосные дома с претензией устарели, считает Ирина Могилатова: «Сегодня такие объекты, как „Первый Смоленский“, „Новая Остоженка“, „Алые паруса“ и др., выглядят по-бутафорски. Это дома с декорациями в духе „дорого-богато“. В них всего чересчур. Понимаете, есть шелк, а есть ацетат. Когда-то люди скупали квартиры в бутафорских домах, а сегодня произошла эволюция: рынок взял курс на натурель».

Андрей Биржин считает, что моральное устаревание — естественный и даже неизбежный процесс. «По мере того как люди богатели, стали ездить за границу, требования к объектам бизнес-класса росли,— комментирует он.— Застройщики пытались этому спросу соответствовать. Семь лет назад были сплошные ужасные башенки — сегодня их заменили грамотные архитектурные элементы, появились квартиры с панорамным остеклением. Скорее всего, довольно долго сохранит актуальность такой объект, как „Шуваловская башня“, с панорамным остеклением, мраморными холлами, приличным паркингом и неизбыточной архитектурой. Да, комплекс „Золотые ключи-1“ на Минском шоссе устарел — низенько, простенько, скучно. Но ему на смену пришли „Кутузовская ривьера“ и „Миракс Парк“».

Все определяют время и рынок вторичных продаж, уверен Энвер Кузьмин, генеральный директор компании «Реставрация Н». «Застройщики могут сколько угодно рекламировать высокие стандарты и претендовать на статус de luxe, однако люди либо хотят жить в конкретном доме, либо нет. Доказательством этого стал кризисный период, когда объекты, отвечающие стандартам своего сегмента, практически не упали в цене, в то время как халтурные дома резко подешевели».

Ты суперстар

Дома ЦК как раз пример того «коньяка» от недвижимости, свойства которого с годами только раскрываются. Его можно любить или нет, у него, возможно, есть «душок», однако всем понятно: это особый напиток.

По оценке риэлторов, жилье на объектах Гранатный, 10, Леонтьевский пер., 6, Малая Бронная, 34 и 38 уходит моментально. Квартиры в знаменитом «доме Брежнева» (Гранатный переулок, д. 10) продаются примерно раз в десять лет и каждый раз становятся событием. В компании «Инком-недвижимость» самым дорогим вторичным предложением в районе Патриарших прудов называют квартиру в кирпичной цэкушке, построенной в 1981 году (Ермолаевский переулок, 8). Квартира с евроремонтом площадью 100 кв. м стоит почти $2,5млн. Согласно данным той же компании, самая дорогая в Москве квартира, сдаваемая в аренду, расположена в шестиэтажном сталинском доме на Малой Бронной. Стоимость — порядка $31 тыс. в месяц.

На фоне современных объектов «советский премиум» не утратил новизны. Цэковские дома, как правило, очень хорошо расположены, в их строительство вкладывались колоссальные средства, использовались импортные материалы и сантехника. В свое время они действительно сыграли на опережение: толстые кирпичные стены, хорошая тепло- и шумоизоляция, удобные планировки, высокие потолки, большая площадь остекления, несколько санузлов, ограниченное количество квартир на этаже — все это созвучно ориентирам нынешней «элиты». Славу цэкушек не затмевают даже недочеты с точки зрения современных стандартов. «Например, в построенном в середине 1970-х годов „доме Брежнева“ нет подземного паркинга и потолки немного не дотягивают до нынешнего определения эксклюзивной недвижимости, однако этот дом находится вне категорий, жилье в нем, безусловно, престижно»,— уверена госпожа Кац. Цэкушкам даже прощают откровенное обветшание: в них может сыпаться штукатурка, вылетать пробки, гореть проводка, но от этого они не становятся менее желанными.

«Цэкушка как хорошая антикварная вещь,— объясняет господин Биржин.— В старом доме свой шарм, своя история, свои герои. Многие гоняются за звездными квартирами, где жил когда-то писатель, поэт, военачальник…» Может, в этом и кроется секрет морально не устаревших зданий? А значит, лет через 30 и дома начала 2000-х обрастут своими легендами.

Наталья Денисова

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Ранние вложения

доходность

В 2012 году московские квартиры будут пользоваться повышенным спросом не только со стороны конечных покупателей, но и со стороны инвесторов, так как реально других настолько же надежных инструментов для сохранения капитала в России нет. До выборов власти искусственно сдерживали инфляцию, поэтому доходность по банковским депозитам была выше инфляции, но сейчас цены снова отпустят, а недвижимость на фоне нестабильности в мировой экономике останется единственным надежным источником преумножения капитала.

Деньги в метрах

После кризисного затишья рынок купли-продажи квартир в Московском регионе бьет все рекорды. Уже в 2010 году в Москве было зарегистрировано сделок больше, чем в 2007 году,— 85,65 тыс. (данные управления Росреестра по Москве). В 2011-м побит был и этот рекорд: в столице было продано 91,22 тыс. квартир, а в Подмосковье — 361,708 тыс. При этом статистику по Подмосковью Росреестр начал публиковать только с 2011 года, поэтому данных о предыдущих годах в системе нет. Тем не менее эксперты полагают, что объем сделок по сравнению с 2011 годом вырос минимум вдвое. В основном из-за появления информации о присоединении к Москве новых территорий. Но 2012 год пока превосходит даже показатели 2011-го: за первый квартал текущего года в Москве было зарегистрировано 19,742 тыс. сделок с жильем против 18,14 тыс. годом ранее (+8,8%). Только в марте на столичном рынке было заключено на 14,4% больше сделок, чем за аналогичный период 2011 года,— 8,524 тыс. против 7,152 тыс.

«Существенная часть спроса носит либо инвестиционный, либо условно инвестиционный характер, особенно на рынке новостроек»,— говорит коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов. По его словам, многие люди покупают квартиры на будущее как источник сохранения капитала, а не получения сверхприбылей. Его слова подтверждает и управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев: «Инвестиционный спрос на московском рынке не носит сегодня ярко спекулятивный характер: при относительно стабильных ценах заработать на быстром росте цен в Москве сегодня достаточно сложно. Скорее инвесторы ориентируются на долгосрочные вложения, в том числе для сохранения средств». Как вспоминает управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин, докризисный рынок рос как мыльный пузырь: в ту пору инвесторами были все, но в кризис этот показатель стремился к нулю, а в проекты с инвестиционными целями входили либо отчаянные, либо крайне профессиональные и обладающие инсайдерской информацией люди. Только в начале 2010 года ситуация начала выправляться. «В последнее время и крупные институциональные инвесторы, и более мелкие частные обратили свое внимание на новостройки как наиболее доходный и наименее рисковый способ вложения средств»,— говорит эксперт.

Инвесторы наступают

Впрочем, стабильность будет продолжаться не слишком долго. Как отмечают эксперты «Абсолют Недвижимости», второй год подряд стоимость жилья в Москве и Подмосковье растет быстрее инфляции. В последний раз, по данным специалистов компании, аналогичная тенденция наблюдалась до кризиса 2008 года. При росте потребительских цен на 0,9% за январь—февраль текущего года средняя цена на первичном рынке увеличилась за аналогичный период на 2,1%. «В настоящий момент на рынке недвижимости повторяется ситуация, характерная для докризисного периода. Например, при увеличении стоимости квадратного метра на 21% в 2007 году темпы инфляции по итогам года составили 11,9%. При этом ипотечные ставки начинались с 11% годовых, поэтому приобретение квартиры даже в рассрочку было наиболее выгодным вложением денежных средств, чем, к примеру, хранение денег на счету в банке»,— констатирует Андрей Титюник, генеральный директор «Абсолют Недвижимости».

Неудивительно, что в такой ситуации доля инвесторов на рынке существенно растет. «Доля инвестиционных сделок на рынке новостроек составляет до 35%, на рынке вторичного жилья — 10–15%»,— подсчитал гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев. Однако даже несмотря на то что доля инвестиционных сделок практически достигла докризисных показателей, норма прибыли у квартирных инвесторов пока ниже, чем в 2008 году. «Если говорить о рынке в целом независимо от сегмента, стадия нулевых продаж сильно скорректировалась в сторону повышения цен, и это бьет по объему инвестиций,— поясняет гендиректор агентства недвижимости Tweed Ирина Могилатова.— Если до кризиса прибыль составляла от 30% до 50% годовых, то сегодня этот показатель находится на уровне 20–30%. Тем не менее инвестиционные сделки присутствуют. Но их общая доля составляет на рынке не больше 10–15%».

По словам Евгения Данилова, многие застройщики сейчас специально повышают стоимость продажи квартир даже на ранних стадиях строительства, чтобы регулировать продажи, и если проект пользуется повышенным спросом, то просто снимают часть квартир с реализации для продажи их на более высоких стадиях готовности проекта. Но даже это не отпугивает инвесторов. По словам гендиректора «МИЦ-Девелопмент» Сергея Хорошкова, более активны инвесторы в ближайшем Подмосковье: средняя цена на квадратный метр ниже, а значит, большему числу покупателей доступна. «Более того, подмосковный рынок в последнее время очень активен. Вкладываясь в проект на начальной стадии строительства, инвестор за два года может получить доход в размере до 50% от первоначально вложенной суммы»,— рассказывает господин Хорошков.

В 2012 году, по мнению всех опрошенных экспертов, число сделок с квартирами будет расти еще сильнее — как в Москве, так и в области. «Когда рынок нестабилен, курс доллара падает, банки постоянно меняют ставки, частный инвестор будет вкладываться в понятный ему и более стабильный инструмент, коим является недвижимость»,— утверждает гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух. Кроме того, по словам директора по развитию компании Good Wood Александра Дубовенко, интерес к вложениям в недвижимость спровоцирует и тот факт, что последние два года власти искусственно сдерживали инфляцию, что позволяло людям сохранять накопления на банковских депозитах — теперь же цены отпустят, и такой возможности уже не будет, поэтому вырастет спрос на недвижимость. В то же время на рынке Москвы и Подмосковья к аренде предлагается более тысячи новостроек и несколько тысяч объектов на вторичном рынке. Как выбрать оптимальный вариант?

Соотношение темпов роста инфляции и удорожания квадратного метра в новостройках Московского региона (%)

Год	Темпы роста инфляции, по данным Росстата	Динамика средних цен на жилье
2012 (прогноз)	9–9,5	12
2011	6,1	12,5
2010	8,8	–7,6
2009	8,8	5,6
2008	13,3	13,5
2007	11,9	21

Источник: «Абсолют Недвижимость».

Классовое неравенство

Традиционно наибольшую доходность инвестиций приносят объекты на самых ранних стадиях строительства. Особенно когда квартиры предлагаются инвесторам по закрытым продажам. Как правило, застройщик начинает продажи части объемов еще до официального старта продаж квартир, ориентируясь на частных инвесторов или крупные риэлторские компании. В этом случае цена оказывается даже ниже стартовой, но к продаже предлагаются квартиры оптом, говорит Евгений Данилов. По его словам, крупные риэлторы обладают информацией о таких предложениях и предлагают их своим клиентам.

Впрочем, если попасть на закрытые продажи не удалось, отчаиваться не стоит: на ранних стадиях строительства даже после открытия продаж все равно можно приобрести объекты с высоким уровнем доходности во всех сегментах рынка. «Разумеется, для получения максимальной прибыли рекомендуется инвестировать в новостройку на начальном этапе строительства. Далее по мере готовности объекта цены будут расти. Однако каждый сам для себя решает, когда войти в проект — инвестировать сразу или немного подождать»,— говорит Александр Хрусталев. Вложения на ранних стадиях могут принести инвестору от 30% до 50% годовых в зависимости от цены входа. «Чтобы оценить потенциал роста цены, инвестору следует обращать внимание на цены жилья в готовых или почти готовых аналогичных объектах и ориентироваться на них»,— говорит Сергей Хорошков.

Минимальный бюджет для инвестирования в жилье составляет 2–3 млн руб.— именно столько стоит однокомнатная квартира в хорошем доме в самом ближнем Подмосковье или на окраинах столицы. Например, такие предложения имеются у Urban Group, ГК МИЦ, ГК «Пионер», Tekta Group, ФСК «Лидер», «Абсолют Недвижимости» и других. «Достаточно массовый характер приняли инвестиции в недорогую подмосковную недвижимость. С удовольствием раскупаются квартиры в Одинцово, Химках, Видном, в целом на территориях „новой Москвы“. Причина — в доступности и простоте расчетов, ведь в первую очередь раскупают самое дешевое»,— говорит управляющий партнер агентства Spencer Вадим Ламин. По оценкам аналитиков «Абсолют Недвижимости», на долю однушек приходится почти 60% инвестиционных покупок, еще 30% составляют двушки и лишь 10% — трешки. При этом инвесторы зачастую не ограничиваются покупкой одной-двух квартир, а выкупают сразу большие объемы, так как в этом случае шанс получить скидку намного выше. «Для того чтобы получить существенный дисконт (до 20%), в подмосковный проект необходимо сделать инвестиции в среднем на сумму от 100 млн руб., в московский — в два раза больше, 200 млн руб.»,— отмечает гендиректор НСКА Юрий Гольдберг. «При продаже большого объема инвестору на начальной стадии снижается финансовая нагрузка на компанию, но при этом очень существенно страдает доходность проекта. На рынке новостроек есть застройщики, которые снимают с активных продаж целые корпуса и передают их соинвесторам проекта, получая быстрые инвестиции, но меньшую маржинальность»,— возражает Андрей Биржин.

В более дорогих сегментах уже представлены квартиры бизнес-класса в жилых комплексах таких девелоперов, как «Система-Галс», «Крост», «ДОН-Строй Инвест», Potok 8 и других. Как правило, в таких домах для инвестиций покупают квартиры от двух комнат и площадью более 70 кв. м, соответствующие имиджу жилья бизнес-класса. Стоимость таких квартир обычно находится в пределах 8–15 млн руб. «Новостройки бизнес-класса являются привлекательным активом для вложения средств, однако они намного менее ликвидны, чем квартиры экономкласса, так как спрос на такую недвижимость ограничен»,— говорит Евгений Данилов. «Сильнее всего с января прошедшего года по январь текущего года выросла стоимость 1 кв. м в квартирах экономкласса — около 20%. Бизнес-класс подорожал вдвое меньше: рост составил около 10%»,— соглашается Александр Хрусталев. Впрочем, основной доход инвесторы получают не за счет рыночного роста стоимости недвижимости, а за счет увеличения стоимости квадратного метра по мере роста готовности объекта, который в бизнес-классе зачастую выше в процентном соотношении, чем в экономе, так как дорогие квартиры продавать на стадии строительства сложнее.

Обособленным сегментом инвестиционного рынка являются вложения в элитную недвижимость с бюджетом от 30 млн руб. В этом сегменте, по оценкам Kalinka Realty, наиболее привлекательными для инвесторов являются такие проекты, как ЖК «Садовые кварталы», Karetny Plaza и Knightsbridge Private Park. Стартовая стоимость квартир в этих комплексах начинается от $7–9 тыс. за 1 кв. м. А вот в презентованном недавно ЖК «Литератор» цены установлены на уровне $10 тыс., что уже дороговато для инвесторов, говорит Ирина Могилатова. «В целом доходность вложений в объекты жилой недвижимости класса „премиум“ сегодня могут достигать 30–40%»,— подсчитали специалисты Kalinka Realty.

Однако именно в этом сегменте за счет сокращения предложения из-за запрета на строительство в центре Москвы получить на раннем этапе существенные скидки довольно сложно. «В меньшей степени частные инвестиции свойственны сегодня „элитке“,— говорит Ирина Могилатова.— Цена захода достаточно высока, проекты емкие по объему предложений, что не подходит для частных спекулятивных инвесторов». Сейчас, по ее словам, развивается другой тип покупателей — инвесторы-девелоперы, выкупающие целый дом или долю. «Цена лота привлекательнее, и так действительно можно заработать. Крупные инвесторы, выкупающие квартиры пакетами, могут рассчитывать на скидку от 10% до 25% в зависимости от стадии проекта»,— отмечает Ирина Могилатова. Но все же такие инвестиции скорее редкость, чем правило, так как на рынке не так много инвесторов, способных потянуть такие стартовые затраты.

В целом же на рынке недвижимости Московского региона инвесторы присутствуют во всех сегментах рынка, так как, несмотря на пессимистичные прогнозы, недвижимость по-прежнему остается самым понятным и надежным источником сохранения средств, а при удачном стечении обстоятельств — их существенного преумножения.

Антон Черниговский

ДОМ технологии

Эксклюзив на панели

домостроение

Главная претензия, которую предъявляют к панельным домам,— их однотипность. Набор квартир одинаков по площади, конфигурации и количеству комнат от первого этажа до последнего и полностью повторяется во всех домах одной серии. Никакого эксклюзива, разве что самостоятельно затевать перепланировку. Но так ли это?

109-й элемент

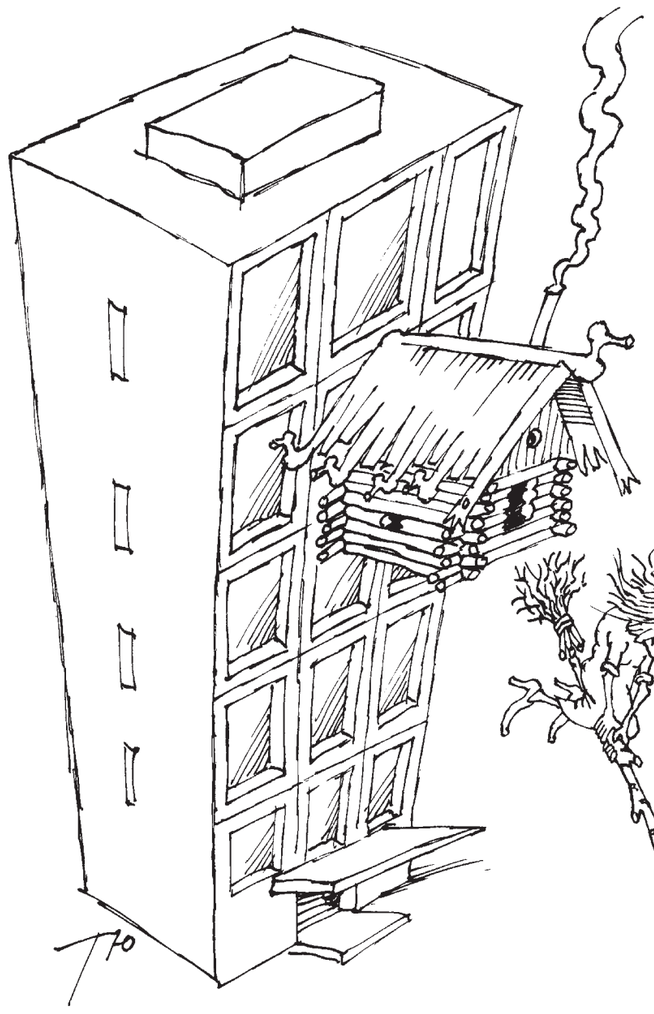
Мои знакомые недавно озаботились покупкой просторной квартиры. Главная проблема заключалась в том, что им требовалось жилье непременно на первом этаже, причем такое, в которое можно сразу вселиться. Большинство монолитных домов тут же отпало: в них первые этажи нежилые. А панельные, где есть квартиры на первом этаже, не радовали планировками, ведь тот район, на который ориентировались мои знакомые, в основном застраивался в начале 1980-х преимущественно девятиэтажками серии II-68. И вот однажды им на глаза попалось объявление, в котором на продажу предлагалась «элитная квартира на первом этаже панельного дома». Удивившись, они пришли на просмотр и действительно обнаружили нечто нестандартное. Во-первых, во всех квартирах этой серии кухни едва превышали унылые 6 кв. м, а тут было больше 10 кв. м. Во-вторых, вместо узкого длинного коридора имелся квадратный холл, при этом все комнаты были изолированными, а не смежно-изолированными, как на остальных этажах. Планировка была настолько нетипична для старой серийной панельки, что тут же возникла мысль о сделанной в квартире перепланировке. Может, законной, а может, и нет. Однако выяснилось, что в таком виде квартира существовала с момента постройки дома.

Впоследствии моим знакомым встретилось еще несколько необычных квартир в девятиэтажных домах. Они отличались и друг от друга и от квартир прочих этажей дома, однако было у них кое-что общее. Большинство из них располагалось в четвертом подъезде, носило номер 109, а квартир на этаже было не четыре, а три. Выяснилось, что именно в четвертом подъезде в те годы часто проектировались помещения под опорные пункты милиции, диспетчерские и иные службы. Входы в них делались отдельно, с противоположной стороны дома, а чтобы эти помещения могли вписаться в дом, в подъезде перекраивали часть первого этажа. В итоге получались нетипичные для типового дома квартиры.

Тайна черных ходов

Появляться нетипичные квартиры могут и по другим причинам. Например, в домах другой старой серии — I-515. «Конструктивно в домах этого типа вообще не предусмотрены однокомнатные квартиры,— рассказывает заместитель генерального директора по стратегическому и инвестиционному развитию компании „НДВ Недвижимость“ Ольга Новикова.— Однако одна однушка в каждом доме все-таки присутствует. Дело в том, что в одном из подъездов этой серии имеется заложенный в проекте черный ход, который ведет на противоположную сторону дома. Именно рядом с ним и находятся однокомнатные квартиры. Причем они имеют ряд не слишком приятных особенностей. Кухня в них меньше, чем в остальных квартирах дома, и едва достигает 5 кв. м. Система водоснабжения замкнута на эту квартиру, поэтому водяной полотенцесушитель в ванной будет горячим, только если из крана непрерывно течет горячая вода. Кроме того, черный ход в таких домах сейчас закрыт и не используется, однако сотрудники эксплуатирующих организаций зачастую приспосабливают его для хранения инвентаря, а иногда и для ночлега. Но есть у таких квартир и достоинства: протечки от соседей сверху невозможны, поскольку на всех остальных этажах кухни и ванные находятся как раз над черным ходом».

Необычные квартиры, не являющиеся результатом перепланировки, встречаются не только в панельных домах, которые были построены почти 30 лет назад. Есть они и в более современных зданиях. Вот, например, что рассказывает эксперт Гильдии риэлторов Москвы, генеральный директор агентства недвижимости «Мэтр Роше Юго-Запад» Юлия Плетнева. «Нам встречалось несколько интересных вариантов,— припоминает она.— В Южном Бутово на улице Адмирала Руднева мы приобретали для клиентки квартиру площадью 68 кв. м в доме серии ГМС-2001. В этой квартире предполагались не только две ванные комнаты, но и две кухни, хотя квартира была двухкомнатной. Вторую кухню хозяева превратили в дополнительную комнату, а один из санузлов переделали в просторную гардеробную. В том же районе на аллее Витте в доме серии ПЗМ нам встречалась роскошная трехкомнатная квартира, в которой было отдельное крыльцо, а площадь ванной комнаты составляла 9 кв. м. Главное при покупке таких квартир — выяснить, что находится за стенкой, чтобы в дальнейшем не стало неприятным сюрпризом соседство с распределительным щитом или с дворницкой».



СЕРГЕЙ ЮНИН

Нестандарт на потоке

Необычно спланированных квартир и связанных с этим сюрпризов в серийных панельных домах много быть не должно. Но так ли это на самом деле? Давайте взглянем на набор квартир в каком-нибудь доме. Например, в здании уже упомянутой популярной серии ПЗМ, построенном на улице Академика Анохина в 1999 году. В доме 17 этажей, поэтому можно смело предположить, что количество однокомнатных квартир будет кратно 17. Точно так же, как квартир из двух, трех и более комнат. Однако на практике все иначе. В этом доме 31 однушка, 67 двушек и 86 трешек. Ни одно из этих чисел без остатка на 17 не делится. Впрочем, помещения первого или даже второго этажей могут быть нежилыми, что объяснило бы странную ситуацию. Однако ни на 16, ни на 15 эти числа тоже не делятся. Но нежилые помещения вряд ли могут располагаться выше третьего этажа. И уже совсем невозможно объяснить то, что в том же доме имеется пять четырехкомнатных и одна пятикомнатная квартира.

Возможно, это случайность и ни в каких других серийных домах подобная картина не наблюдается? Но нет, это не так. Возьмем, например, дом другой серии — П44-Т, построенный в 2000 году на улице Цюрупы. Картина в нем точно такая же, как и в предыдущем: количество одно-трехкомнатных квартир не делится ни на 17, ни на 16, ни на 15, а кроме того, имеются 7 четырехкомнатных и 2 пятикомнатные. А вот, скажем, 24-этажный дом серии И-155, возведенный в 2002 году на Белореченской улице. Если первый этаж не является жилым, то с двухкомнатными квартирами в нем все логично: их 46. Но вот трехкомнатных всего 11. Ситуация начинает казаться еще более странной, если упомянуть, что для подсчета количества квартир дома брались случайным образом, буквально первые попавшиеся. То есть нетиповые квартиры в типовых домах оказываются чуть ли не правилом и уж точно не исключением.

Эксклюзив с подвохом

Замеченная Ъ-Домом закономерность сильно озадачила одного из ведущих специалистов по панельному домостроению, главного инженера ДСК-1 Романа Шурера. «Такого просто не может быть! — категорично завил он.— Не чем иным, нежели проведенными в квартирах перепланировками, которые были сделаны уже после ввода домов в эксплуатацию, я это объяснить не могу. Например, среди названных домов фигурировала наша серия П-44Т. Однако в проектах этой серии четырехкомнатные, а тем более пятикомнатные квартиры встречаются крайне редко, а о массовости их присутствия в одном и том же доме и речи быть не может. Более того, единственная на сегодня серия, в которой исходно допускаются различные планировки,— это Д-25. Причем конструктивно в ней заложена возможность на каждом этаже делать квартиры, отличающиеся и по количеству комнат, и по габаритам. То есть все расположенные друг над другом квартиры могут быть совершенно разными. Но это единственный пример. В остальных современных сериях квартир, отличающихся от всех остальных, может быть буквально одна-две квартиры нестандартной планировки. Но чаще не будет ни одной. Я это знаю наверняка, ведь ДСК-1 строит основную долю всех панельных домов в Москве и Подмосковье. И хватит пальцев одной руки, чтобы пересчитать все нестандартные квартиры, появляющиеся за год».

Эксперт объяснил, почему возникает необходимость менять конфигурацию этажа. Чаще всего это связано не с необходимостью устроить в доме дополнительные помещения для технических нужд (они и так есть в проектах), а с особенностью расположения здания. Например, если в некоторых квартирах будущей новостройки из-за расположенных рядом домов будет недостаточно естественного освещения, ее невозможно будет ввести в эксплуатацию: органы Санэпиднадзора не примут. В таких случаях затемненную квартиру можно сделать нежилой (для нежилых помещений нормы естественной освещенности иные). Но еще вопрос, удастся ли найти на нее покупателя или арендатора. А можно пойти другим путем. Внести в проект корректировки и объединить такую квартиру с соседней или с частью соседней. Дело в том, что по нормам учитывается уровень инсоляции не каждой отдельной комнаты, а квартиры в целом. Поэтому если из-за появления новых окон (а значит, и новой планировки) количество проникающего в квартиру естественного света будет в пределах нормы, никаких проблем при сдаче дома не возникнет. Однако именно из-за разницы освещенности внутри квартиры большинство нестандартных предложений считается заведомо хуже типовых, а значит, и дешевле в пересчете на цену 1 кв. м. Другое дело, что любители солнца вряд ли поселятся на первом этаже, а по всем остальным параметрам необычная квартира окажется на высоте.

Впрочем, в некоторых случаях расположение отведенной под застройку площадки может привести к массовому появлению нестандартных квартир. «Речь идет о ситуациях, когда секции панельного дома требуется состыковать под углом,— поясняет Наталия Тишкова, начальник отдела офиса „Бабушкинское“ компании „Инком-недвижимость“.— Например, в Куркино из-за такого расположения здания в угловой секции некоторых домов серии ПЗМ появились гардеробные или кладовые. Причем в общей площади квартиры они не учитывались, хотя к балконам или лоджиям их отнести невозможно: в них нет окон. В некоторых других домах этого района по той же причине появились зимние сады: там угловые секции были с оконными проемами. Один наш клиент, кстати, это помещение утеплил и устроил там кабинет. То есть в квартире появилась лишняя комната». Но это все-таки немного другая история. В остальном же правило не меняется: нетипичные квартиры в панельных домах — исключение, а если их оказалось много, ищи признаки перепланировки.

Наталия Павлова-Каткова

СБЕРБАНК
Всегда рядом

ТЕПЕРЬ И В РОССИИ ТОРГУЕМ БЕЗ РИСКОВ

КАК ЗАСТРАХОВАТЬСЯ ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ КОНТРАГЕНТА ПО СДЕЛКЕ, ОБЕЗОПАСИТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО С НОВЫМИ НЕЗНАКОМЫМИ ПАРТНЕРАМИ, ИЗБЕЖАТЬ СИТУАЦИИ «НИ ДЕНЕГ, НИ ТОВАРА»?

Одним из основных инструментов, гарантирующих успешное проведение любой сделки в России, сегодня становится аккредитив. По сведениям специалистов Сбербанка, только за последний год объем расчетов внутрироссийскими аккредитивами увеличился более чем в 2,5 раза.

Аккредитив – это одновременно расчетный и гарантийный инструмент, максимально защищающий интересы обоих торговых партнеров. Он обеспечивает продавца и покупателя независимой гарантией обмена товара/услуги на деньги, то есть идеально уравновешивает баланс интересов всех участников сделки.

Этот универсальный и гибкий продукт может использоваться в самых разнообразных сферах – от сделок по купле-продаже товаров, услуг, недвижимости, земельных участков, ценных бумаг до капиталоемких или долгосрочных сделок по поставке оборудования, приобретению долей предприятий и пр.

Схема абсолютно проста: платеж против документов, подтверждающих выполнение условий сделки (отгрузочных, коммерческих или пр.).

Рассмотрим пример знакомой многим сделки покупки квартиры. Вместо архаичной сейфовой ячейки покупатель размещает деньги на специальном банковском счете, при этом продавец получает обязательство банка осуществить платеж после получения документов, подтверждающих право собственности нового владельца на квартиру.

Казалось бы, мелочь. Однако теперь участники сделки уже могут не рисковать, перевозя и размещая «чемодан» наличности в ячейке. Также известно, что документы на недвижимость должны быть оформлены в строгом соответствии с законом, и даже маленький недочёт может сорвать сделку. Сбербанк проводит платеж только после профессиональной проверки документов. Проверяются все детали, вплоть до исправления ошибок госрегистратора. То есть гарантию получает не только продавец, но и покупатель – и всё это заранее включено в стоимость услуги.

Более того, покупателю даже не обязательно располагать всей необходимой суммой: в рамках аккредитива Сбербанк кредитует по льготным ставкам.

Нетрудно заметить, что именно надежность делает аккредитив незаменимым при оплате сложных контрактов. Сколько нюансов может возникнуть при покупке, например, долей предприятия? Может ли в этом случае пригодиться профессионализм и опыт крупнейшего банка страны? Очевидно, да.

Другой пример: цена коммерческой недвижимости нередко сильно зависит от доступа к коммуникациям – газу, воде, электричеству. Все эти моменты можно предусмотреть в условиях аккредитива, и выплаты произойдут, лишь когда специалисты банка документально удостоверятся в том, что «вода идёт и свет горит».

Аккредитивы уже доказали свою эффективность при реализации госпрограмм – например, финансировании реформы ЖКХ. Руководство регионов спокойно: бюджетные деньги зарезервированы на целевое использование, никуда на сторону не отвлекаются, выплаты строго контролируются банком. При этом расчеты аккредитивами в рамках госпрограмм осуществляются в Сбербанке по льготным тарифам.

Но, конечно, наиболее популярны аккредитивы в расчетах по торговым контрактам.

Некоторые их этих сделок могут быть на достаточно крупные суммы – например, контракт по покупке сложного производственного оборудования может быть на десятки, сотни миллионов и даже миллиарды рублей. А поставка этого оборудования может растянуться на месяцы или даже годы. Такие сделки могут потребовать от покупателя отвлечения значительного объема собственных средств или привлечения заемных ресурсов.

Здесь Сбербанк предлагает использовать непокрытый аккредитив (аккредитив без формирования денежного покрытия). В данной схеме банк гарантирует продавцу выплаты за покупателя по всему планируемому объему поставок на основе уже наступивших обязательств (например, по факту отгрузки). Таким образом, покупатель не отвлекает средства до момента непосредственных расчетов по договору. Понятно, что такая операция обходится несколько дороже покрытого аккредитива – ведь банк берет на себя дополнительный риск.

Следует отметить, что лимит, открываемый Сбербанком своим клиентам для проведения операций с непокрытыми аккредитивами, распространяется как на внутрироссийские, так и на международные операции клиента. Это неоспоримое преимущество для российских компаний, выходящих на мировой рынок, учитывая налаженные партнерские связи Сбербанка с множеством зарубежных банков и наличие сети дочерних зарубежных банков.

И чем дальше, тем выгоды больше. Финансовые директора ценят то, что аккредитив не учитывается на балансе предприятия. Риск-менеджеры продавца понимают важность полного отсутствия доступа к зарезервированным по аккредитиву средствам – если у покупателя в процессе сделки возникнут финансовые или иные проблемы, контракт всё равно будет исполнен. Покупатель при этом доволен, что банк, как независимый эксперт, дополнительно проверяет документы, подтверждающие выполнение продавцом своих обязательств.

Наконец не стоит забывать, что широкая филиальная сеть позволяет клиентам Сбербанка проводить большинство расчетов внутри одной финансовой структуры. Это снижает стоимость операций, увеличивает скорость расчетов, минимизирует финансовые риски. Неудивительно, что, по имеющимся оценкам, именно через Сбербанк проходит подавляющее большинство расчетов аккредитивами на территории РФ.

Открытие аккредитива в Сбербанке занимает не более двух дней. Для этого требуется только заявление клиента, форма которого размещена в разделе «Документарные операции» официального сайта банка – ***www.sberbank.ru.***

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010

Реклама

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; с помощью sms

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. годовая 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.

реклама

ДОМ законодательство

По своему плану

перепланировка

В конце прошлого года столичные власти объявили «амнистию» любителям перепланировок. Подавляющему большинству из них нужно всего лишь обратиться с заявлением в Мосжилинспекцию. Москвичи, похоже, еще больше расслабились, и увеличения доли согласованных перепланировок не происходит. Но из тех заявлений, которые сопровождали постановление об упрощении согласований, можно сделать вывод, что мэрия взяла небольшую паузу между пряником и кнутом. Вероятно, до конца года.

EVANS

ГРИГОРИЙ СОБЕНКО

Колонны в дореволюционном доме на Патриарших прудах как будто цитируют фасад соседнего «Патриарха»

Перепланировка по каталогу

Напомним, суть «амнистии» состоит в максимальном упрощении процедуры согласования перепланировки. Все берет на себя «одно окно» Мосжилинспекции и, как пообещал мэр Сергей Собянин, без всякой «одной двери» по соседству: ни много ни мало «ликвидируются кормушки для некоторых чиновников». Возможно, он имел в виду не только Госсанэпиднадзор, Роспотребнадзор и МЧС, которые исключены из процесса согласования.

В первую очередь легче стало тем, кто живет в домах массовых серий 1956–1999 годов и выберет готовый проект перепланировки. Дело в том, что МНИИТЭП (Московский научно-исследовательский и проектный институт типологии, экспериментального проектирования) на основе характерных заявок разработал каталог из 127 типовых проектов перепланировок. Найти каталог можно на сайтах института или Мосжилинспекции. Организация обещает вскоре дополнить альбом проектами для серий, запущенных после 1999 года.

Решившись на перепланировку, для начала ознакомьтесь с проектами, а лучше позвоните в консультацию окружного отдела инспекции. Если устраивает одно из готовых предложений, идете в отдел, указываете в заявлении номер «картинки» и бесплатно получаете проект, техническое заключение и разрешение на переустройство и перепланировку, действительное в течение года (ранее было четыре месяца). Из 127 проектов 52 относятся к разряду безопасных, 75 затрагивают несущие конструкции (проемы в несущих стенах, перенос инженерного оборудования и т. п.). Но и во втором случае Мосжилинспекция сама обратится к автору проекта (организация—разработчик проектной документации) и получит от него техническое заключение о состоянии несущих конструкций и возможности выполнения работ. Ну а после того как работа закончена, остается сообщить об этом в Мосжилинспекцию. В течение 20 дней инспектор должен прийти и убедиться, что ремонт прошел по типовому проекту, после чего он вносит изменения в технический паспорт квартиры.

И заключительный штрих. «Что значит — узаконить перепланировку? — ставит вопрос эксперт-перепланировщик офиса „Тургеневское“ компании „Инком-недвижимость“ Анита Маляревич.— Цель этой процедуры состоит в том, чтобы в базе БТИ на поэтажном плане конкретного помещения были указаны все изменения, внесенные владельцем в первоначальный проект квартиры. Комиссия из Мосжилинспекции принимает объект и передает в БТИ акт о произведенной перепланировке. После этого собственник заказывает выезд техника БТИ, который делает замеры, после чего в базе БТИ фиксируются все произведенные изменения и перепланировка признается узаконенной». Закон восторжествовал.

Конкурс Пигмалионов

Если альбом готовых решений МНИИТЭП вас не вдохновил, можете нарисовать перепланировку так, как вы ее видите. «Если речь идет о простой перепланировке, достаточно заказать в БТИ копию техпаспорта на квартиру,— говорит Анита Маляревич.— На эскизе поэтажного плана владелец самостоятельно отмечает изменения, которые он хочет внести в планировку квартиры, и передает документ на рассмотрение в Мосжилинспекцию, которая в течение месяца рассматривает возможность перепланировки и выдает распоряжение».

Вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский перечисляет изменения, согласуемые по эскизу. Это полная или частичная разборка ненесущих перегородок, устройство в них проемов, заделка проемов в несущих стенах, устройство легких перегородок без увеличения нагрузок на перекрытия. К эскизным перепланировкам относятся также замена столярных элементов фасада без изменения рисунка, перестановка сантехнических приборов в существующих габаритах туалетов, ванных комнат, кухонь, перестановка нагревательных, отопительных и газовых приборов без прокладки дополнительных подводящих сетей и исключая перенос радиаторов в застекленные лоджии, балконы.

Если же речь идет о более сложном переустройстве квартиры, то за проектом перепланировки придется обращаться в организацию, имеющую допуск к проектным работам от СРО. Самостоятельно придется получать и заключение о техническом состоянии дома. Только при наличии этих документов Мосжилинспекция возьмется согласовывать перепланировку.

«Самые частые проблемы — это невозможность устроить в квартире достаточное количество ванных комнат или передвинуть кухню в желаемое место, поскольку ванная и кухня могут быть размещены только в нежилых зонах — не над жилыми комнатами соседей снизу,— отмечает управляющий партнер компании EVANS Анна Левитова. Действительно, квартиры с одним туалетом или ванной безнадежно устарели морально. Людям, которым предстоит час-полтора простоять в пробках по дороге к офису, дома дорога каждая минута. Единственный способ расширить «мокрые места» — туалеты и кухни — это за счет нежилого помещения (в своей квартире и, соответственно, над квартирой соседей), например за счет коридора.

То, что возможно, но не гарантированно удастся согласовать по проекту внутренней перепланировки, также перечисляет Дмитрий Котровский. Это устройство проемов в несущих стенах и межквартирных перегородках при объединении помещений по горизонтали и в перекрытиях — при объединении помещений по вертикали, устройство внутренних лестниц и несущих стен и перегородок с увеличением нагрузок на перекрытие. Это также изменение конструкции полов (с увеличением нагрузок), установка бытовых электроплит взамен газовых плит или кухонных очагов, замена и (или) установка дополнительного оборудования с увеличением энерго-, водопотребления, с заменой существующих или прокладкой дополнительных подводящих сетей. Устраивать полы с подогревом от общедомовых систем водоснабжения и отопления нельзя.

Безжалостно перечисляет Дмитрий Котровский и то, что согласовать никак не удастся. Нельзя переоборудовать или перепланировать помещения, если нарушатся или разрушатся несущие конструкции, ухудшится состояние и внешний вид фасада, нарушатся противопожарные устройства, будет затруднен или блокирован доступ к отключающим устройствам или инженерным коммуникациям. Если вообще ухудшатся условия проживания соседей, а также условия эксплуатации жилья. Не удастся согласовать переустановку кухни, расширение комнаты с помощью неостекленной лоджии, проем шире 110–120 см в несущей стене, уменьшение или изменение размеров стояков и вентиляционного короба. Хотя последнее могут согласовать в исключительных случаях.

Заботится закон и о вас. Ваши пожелания завернут, если в результате перепланировки образуется жилая комната, где нет приборов отопления или естественного освещения, образуется комната меньше 9 кв. м по площади или меньше 2,25 м в ширину, подсобные помещения увеличатся за счет жилых, не получено согласие всех жильцов старше 18 лет и остальных собственников. А также если дом запланирован под снос в ближайшие три года, что подтверждено соответствующими документами, и перепланировка не является жизненно необходимой для поддержания безопасности проживания.

«Чаще всего с неудачными экспериментами приходится сталкиваться в квартирах с так называемой свободной планировкой, где нет стен, в лучшем случае они намечены на полу,— говорит Дмитрий Котровский.— Владельцы таких квартир чувствуют себя Пигмалионами своей квартиры, не соглашаются с видением архитектора и устраивают перепланировки, которые не могут быть согласованы официальным путем».

«Элитка» — светлое пятнышко

К сожалению, о «легитимности» перепланировки чаще всего вспоминают, когда квартиру продают. «Если свидетельство на квартиру было выдано более пяти лет назад, то для оформления сделки купли-продажи необходим комплект документов, получаемых в БТИ, поэтому приходится вызывать техника для обмера квартиры,— напоминает директор юридического департамента Penny Lane Realty Сергей Поправка.— Если жилье не соответствует плану, техник отмечает это так называемыми красными линиями. Сделку с помещением, где есть „красные линии“, зарегистрировать нельзя. Необходимо либо согласовать перепланировку, либо вернуть помещение в первоначальный вид».

Свидетельство о собственности, полученное менее пяти лет назад, позволяет регистрировать сделку без документов из БТИ. Поэтому факт перепланировки можно скрыть от Регистрационной палаты. Ну а если ни скрыть, ни согласовать нельзя, приходится придумывать «варианты». Например, в практике Penny Lane Realty была сделка с квартирой на Новочеремушкинской улице. Двух- и трехкомнатную квартиру объединили в одну, захватив при этом часть общего коридора. Такую перепланировку невозможно согласовать в БТИ. Поэтому при совершении сделки собственники по документам продавали одному покупателю две квартиры.

А руководитель управления квартир компании «Инком-недвижимость» Галина Киселева рассказала о случаях, когда владельцы неудачно перепланированных квартир меняют ориентацию: «Владельцы просто вынуждены временно переходить из сегмента купли-продажи в сегмент аренды и получать, таким образом, хоть какой-то доход. На предпочтения квартиросъемщика неузаконенная перепланировка никак не влияет».

Как отметил Сергей Поправка, в бизнес-классе доля предложений с неузаконенной перепланировкой составляет порядка 50%, а в элитном — всего 5–7%: «Люди, покупающие дорогое жилье, сразу нанимают профессиональную команду архитекторов и дизайнеров, которые сдают квартиру „под ключ“ вместе с необходимыми документами».

И последнее средство решить вопрос — снизить цену. «Незначительная перепланировка, которую можно согласовать, стоит недорого — $2–3 тыс., поскольку за такую сумму можно нанять профессионалов,— говорит Анна Левитова.— Если перепланировка сделана так, что согласовать ее нельзя, скидка может быть более существенной, поскольку существует риск, что все улучшения, сделанные с нарушениями, заставят устранить, покупатель будет вынужден согласовывать перепланировку и делать новый ремонт, к тому же еще рискует получить квартиру с неудобной планировкой».

Руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина считает, что в случае сложной и неудачной перепланировки квартира может потерять в стоимости до 20%. И настолько же вырасти в случае особенно удачной перепланировки: «При этом увеличение стоимости, скорее всего, возникает из-за удачного проекта в целом, включающего в себя не просто изменение планировки, но и разработку дизайн-проекта, проведение отделочных работ, расстановку мебели».

Все же для большинства случаев эксперты называют цифры потерь продавца от неудачной перепланировки (если угодно — выигрыша покупателя, пока он сам не станет продавцом) в пределах от 5–7% до 10%. «Следует понимать, что покупатель планирует делать с жильем дальше,— говорит Сергей Поправка.— Если жить в квартире с несогласованной перепланировкой можно, то взять, например, ипотеку под залог такого объекта не удастся».

В вашем доме поселился...

Итак, извечный вопрос: подсуетиться или решать проблемы по мере поступления? С одной стороны, да, судя по всему, столичные власти взяли паузу. Кто и как ею воспользуется? У каждого свой опыт, парадоксов друг. Кстати, о парадоксах. Эксперты компании РЕСОГ, специализирующейся на проектировании и согласовании перепланировок, нашли их в постановлении немало. Вы решили сделать у себя в квартире вход в санузел из кухни. Теперь устройство такого проема в перегородке не требует согласования. Но один из пунктов СанПиН прямо запрещает «устраивать вход в помещение, оборудованное унитазом, непосредственно из кухни». Так что в соответствии с постановлением такая перепланировка не требует согласования, но запрещена. Парадокс.

Известно, что не упускают своего и монополисты. «Проект перепланировки может подготовить любая проектная организация,— говорит генеральный директор „НДВ Проект Концепт“ Борис Леонтьев.— А вот техническое заключение как обязательный документ может выполнить либо автор проекта дома, либо организация, уполномоченная жилищной инспекцией. А так как 70% домов в Москве это дома типовых серий, налицо явная монополизация этого рынка деятельности». Согласно постановлению мэрии, техзаключение теперь требуется чаще, чем по старым правилам.

И наконец, сенсационное разъяснение Верховного суда по статьям 304 и 305 ГК РФ и статье 29 ЖК РФ. Суд разъяснил, что круг лиц, которые могут обращаться с исковым заявлением на соседей, производящих ремонт, не ограничивается правлением ЖСК, другими организациями и собственниками квартир. Решение принималось по иску квартиросъемщика (!), обеспокоенного собственной безопасностью и безопасностью его небольшого, но ценного лично для него движимого имущества. Вы ведь не хотите мучиться вопросом, кому ваши соседи снизу (слева, справа, сверху) сдали квартиру и что у него (или у соседей) на уме, верно?

Альберт Акопян

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

Сад, который живет на крыше

ландшафты

Растительность на стенах и крышах — это не просто украшение. Она улучшает воздух, защищает от жары летом и от холода — зимой. Во всем мире ее использование — модный зеленый тренд. Но в России покрытые зеленью дома можно пересчитать по пальцам. И это лишь в малой степени вина климата.

По горизонтали

Откройте любой журнал по экоархитектуре, и увидите множество небоскребов с зелеными стенами и домиков с садами на крышах. И это по большей части не концепты, а уже построенные или строящиеся здания. Что поделать, дома и дороги все сильнее вытесняют растительность с городских улиц. Подчас единственный для зелени способ отвоевать утерянные позиции — самим перебраться на здания.

Если присмотреться внимательнее, то садов на крышах в Москве гораздо больше, чем кажется. Ведь у большинства современных жилых комплексов под двором расположен гараж. А значит, растительность во дворе хоть и находится на уровне земли, все-таки растет на крыше. Следовательно, и в юридическом плане (мы к этому еще вернемся), и в инженерном это самая что ни на есть зеленая кровля. Так, кусты перед зданием «Газпрома» на улице Наметкина — это эксплуатируемая кровля газпромовского гаража. Или, скажем, скверики строящегося ЖК «Итальянский квартал».

А вот зеленых кровель выше нулевой отметки в Москве совсем немного. Вообще-то первое упоминание о чем-то подобном относится еще к XVII веку. Тогда была разбиты так называемые Верховые сады на крышах хозяйственных построек Кремля. Растительность нет-нет, да и появлялась на крышах сначала боярских палат, а потом и дворянских усадеб вплоть до самой Революции. В советское время о садах на крышах как-то забыли и снова вспомнили в постсоветское.

Первую зеленую кровлю нашего времени оборудовали 15 лет назад на Воробьевых горах в Ботаническом саду МГУ. На плоской крыше оранжерейного комплекса площадью более 800 кв. м специалисты из берлинского Университета Гумбольдта высадили очитки.

«Никто за ней не ухаживает, а она все зеленеет,— восхищается директор Ботанического сада Владимир Новиков.— Все дело в составе субстрата. Но это секрет немецкой стороны».

Как ни странно, удачный эксперимент никакого продолжения не получил и так и остался экспериментом. Потом с зелеными крышами экспериментировало уже московское правительство. В 2007 году по распоряжению мэрии застелили газоном крышу стилобатной части дома №11 на Новом Арбате, ближайшей к центру «книжки». Было потрачено больше 20 млн рублей, и планировалось в случае удачного исхода озеленить все новоарбатские стилобаты. Но потом начался кризис, так что газон остался в единственном экземпляре.

Еще можно упомянуть растительность на стилобате Московского международного дома музыки, несколько частных домов в Подмосковье и садик на крыше бюро ландшафтной архитектуры «Илья Мочалов и партнеры» на Шереметьевской улице, разбитый архитекторами в целях популяризации. Из строящегося — озеленение стилобатной части «Имперского дома» на Якиманке. На этом скромный перечень заканчивается. В чем же загвоздка?

На Западе сад на крыше — не редкость
ФОТО AFP/ ST/ SINGAPORE PRESS HOLDINGS/

«Существует мнение, что зеленые кровли не для московского климата. Но это неправда,— утверждает генеральный секретарь Международной федерации ландшафтных архитекторов Илья Мочалов.— Сады на крышах существуют и в Канаде, в гораздо более суровых условиях, где температура зимой опускается до –40°С.

Действительно, озелененные крыши есть не только в таких сравнительно теплых городах, как Торонто или Ванкувер, но и, например, в Калгари, столице северной канадской провинции Альберта.

«Проблемы в другом,— продолжает ландшафтный архитектор.— Во-первых, зеленая кровля удорожает строительство. Хотя в процессе эксплуатации эти затраты и окупаются: снижаются теплопотери через крышу, продлевается срок службы гидроизоляции, уменьшается нагрузка на ливневую канализацию. Во-вторых, у нас в городе нет для их развития законодательной базы. В московских городских строительных нормах черным по белому написано, что сады на крышах не могут служить компенсационным озеленением».

Дело в том, что застройщики сажают кусты и деревья не только из любви к природе. Важный стимул — обязательная компенсация за уничтоженную растительность. На Западе этой цели служит среди прочего и зелень на крыше. С понижающим коэффициентом, естественно, поскольку не может же горная сосна считаться полноценной заменой старой липе. У нас такая возможность полностью исключена. Поэтому даже деревья над подземными гаражами в зачет не идут. Их посадка — исключительно добрая воля застройщика.

Интенсивно и экстенсивно

Вопреки распространенному мнению, зеленая кровля вовсе не обязана быть эксплуатируемой. Некоторые такие крыши требуют человеческого присутствия не больше пары раз в год. Или вообще не требуют, как в оранжерейном комплексе МГУ. Это так называемые экстенсивные кровли.

Тут задача ландшафтного архитектора состоит в том, чтобы сформировать устойчивое растительное сообщество. То есть подобрать такие виды, которые хорошо уживаются друг с другом, выдерживают воздействие среды и не нуждаются в дополнительном поливе. Тут лучше всего подходят мхи, суккуленты (например, тот же очиток), представители местной травянистой растительности. А вот стриженый газон, с которым экспериментировали на Новом Арбате, не годится, поскольку требует значительных трудозатрат.

Интенсивная кровля — это уже полноценный сад на крыше, требующий всего цикла садовых работ: полива, подкормки, подрезки. Хотя и тут, конечно, растительное сообщество должно быть устойчивым. Зато на интенсивной кровле уже можно сажать кусты и деревья. Правда, по возможности невысокие, ведь на высоте гуляет ветер. Отличные кандидаты — рябина, береза повислая, американский клен, которые иногда и сами по себе вырастают на крышах заброшенных зданий. Еще подойдут ирга, горная и обыкновенная сосна, барбарис, спиреи. Это не полный список. Так что есть из чего выбирать.

Зеленая кровля устроена как слоеный пирог. Сверху субстрат, в котором и произрастают растения. Грунтом его называть нельзя, потому что это искусственная смесь, более чем наполовину состоящая из неорганических веществ. Потом идет фильтрующий слой, а еще ниже — дренаж. У него две противоположные задачи — удержать дождевую воду и быстро отвести любые ее излишки. Для экстенсивных крыш подойдет сотовая дренирующая система, способная удержать до 20 л воды на 1 кв. м и, соответственно, около 20% всего дождевого стока. Для интенсивной кровли понадобится более мощный дренаж, в котором задержится больше воды — до 70% всех осадков. В самом низу расположен корнезащитный слой. Он же противокорневой: защищает не корни растений, а гидроизоляцию крыши от корней.

«Экстенсивная кровля — это всего 9–10 см, добавляющие до 90 кг веса на 1 кв. м крыши,— объясняет Илья Мочалов.— Простая интенсивная кровля — примерно 25 см и 300 кг, сложная — от 1 м толщиной и нагрузка на 1 кв. м уже измеряется тоннами».

То есть интенсивная крыша в обязательном порядке требует усиления конструкции. Экстенсивная чаще всего не требует. Кстати, разбить сад можно не только на плоской кровле. Главное, чтобы скаты были не очень крутыми — не больше 35–40 градусов.

Оборудовать экстенсивную крышу можно сравнительно недорого — за £50–100 на 1 кв. м. Для интенсивной крыши расценки начинаются где-то с £250.

По вертикали

Кроме горизонтального озеленения зданий бывает еще и вертикальное. В принципе ничего инновационного тут нет. Увитые плющом и диким виноградом стены вполне в рамках традиции. И то, что летом эти растения дают тень и прохладу, тоже хорошо известный факт.

Впрочем, сейчас вьющуюся растительность все чаще высаживают именно из экологических соображений. Например, японская группа компаний Куосега в 20 своих японских, таиландских и бразильских офисах закрыла стены «зелеными занавесками» общей площадью более 3 тыс. кв. м. На сайте компании с японской тщательностью написано, что вся эта зелень поглощает 10 651 кг углекислого газа в год.

Кроме того, японцы используют в своих «занавесках» не какие-то там бесполезные растения, а огурцы, зеленый горошек и традиционный окинавский овощ — горькую тыкву. Плоды идут в дело: блюда из них подают в столовой компании.

Еще одна популярная за рубежом технология — фитостен. Смысл в том, что вертикальное озеленение осуществляется не за счет вьющихся растений, а посредством подвешенных плотно друг к другу цветочных горшков. Такая стена может зеленеть круглый год. Но, увы, не в России.

«Растения для фитостен теплолюбивы, и для средней полосы такое решение неактуально,— констатирует Илья Мочалов.— Так что в распоряжении российских архитекторов остаются только лианы. Но надо быть готовым к тому, что зелеными они будут только летом. Из вьющихся растений для наших широт лучше всего подойдут девичий виноград пятилисточковый и древогубец круглолистный».

В общем, большинство технологий озеленения домов вполне применимы для России. И набор подходящих растений достаточно широк. Дело только за заказчиками и архитекторами.

Никита Аронов

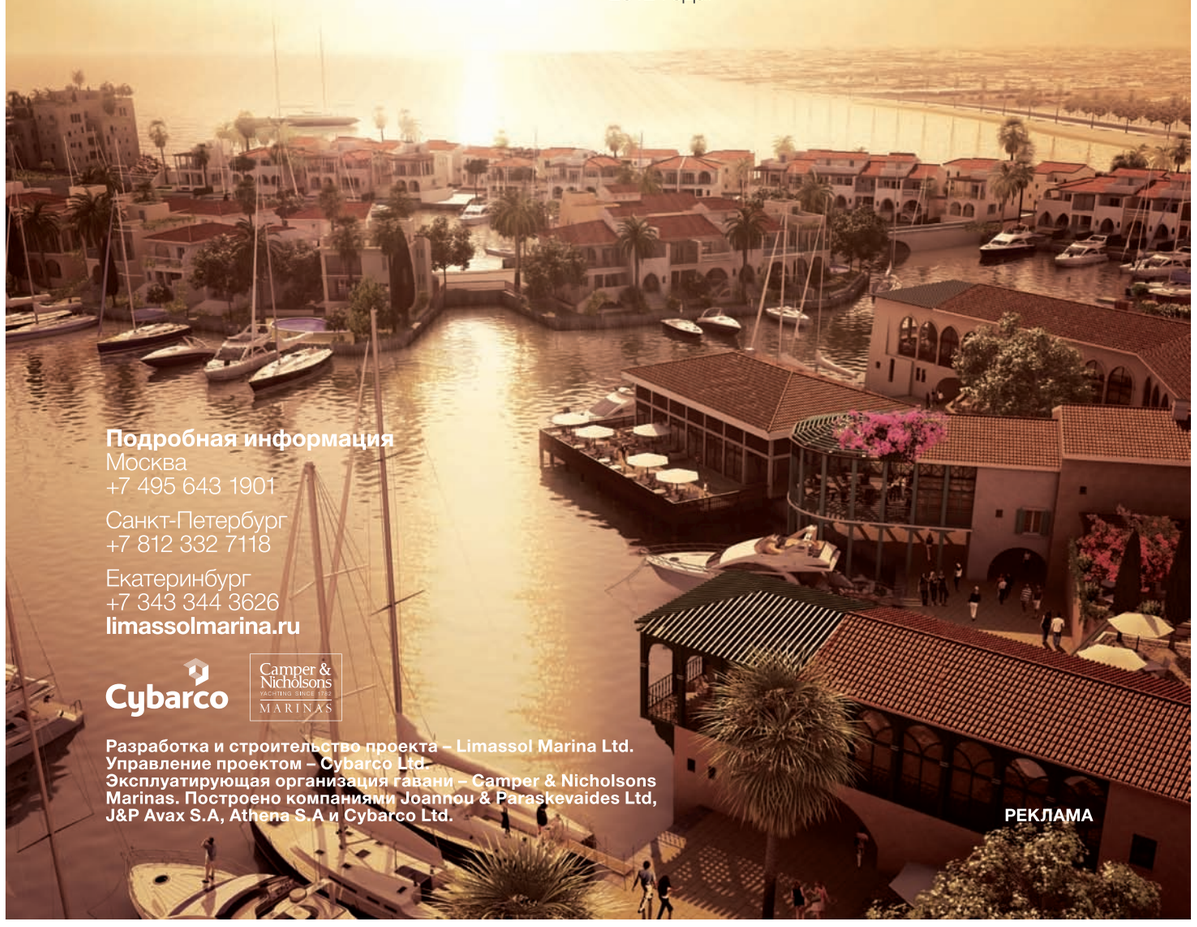
Limassol Marina
элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

ЖИЗНЬ НА МОРЕ

Роскошные условия и образ жизни, не знающий себе равных,– всего через несколько месяцев. Сделайте свой выбор между элитной виллой с собственным яхтенным причалом или роскошными апартаментами с панорамными видами на искрящееся Средиземное море.

Наслаждайтесь стильными ресторанами и бутиками прибрежного курорта или совершите прогулку в центр Лимассола, самого современного города Кипра.

Яхтенная гавань курорта Limassol Marina будет полностью введена в эксплуатацию до конца 2012 года.



Подробная информация
Москва
+7 495 643 1901
Санкт-Петербург
+7 812 332 7118
Екатеринбург
+7 343 344 3626
limassolmarina.ru

Cybarco
Camper & Nicholsons MARINAS

Разработка и строительство проекта – Limassol Marina Ltd. Управление проектом – Cybarco Ltd. Эксплуатирующая организация гавани – Camper & Nicholsons Marinas. Построено компаниями Joannou & Paraskevaides Ltd, J&P Avax S.A, Athena S.A и Cybarco Ltd.

РЕКЛАМА

НАЖМИ НА ДЕНЬГИ!
ТЕПЕРЬ ДЛЯ ПЛАТФОРМ iOS И ANDROID

ЦИФРОВАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА

- современно и экологично
- всегда под рукой
- свежий номер – в любой точке мира
- архив предыдущих номеров – в любую минуту
- удобная навигация и постраничный просмотр
- видео- и фотогалереи

И ВСЕ ЭТО — ЗА $0.99

реклама

ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ, НО ДЕШЕВЛЕ

ПОДПИСКА НА ЦИФРОВУЮ ВЕРСИЮ ДЛЯ IPAD — 3, 6 ИЛИ 12 МЕСЯЦЕВ С АВТОМАТИЧЕСКОЙ ЗАГРУЗКОЙ СВЕЖЕГО НОМЕРА

Журнал «Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»». Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010
Демьян Кудрявцев — генеральный директор | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор | **Анатолий Гусев** — автор макета | **Эдвард Опп** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — директор по рекламе. **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198 | **Типография:** «Сканвеб Аб». Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия | **Тираж:** 75 000 | Цена свободная