

ДОМ

Предварительные итоги «высокого сезона» **2** | Многоквартирное Подмосковье среди лесов и на берегах водоемов **4** | Открытый огонь в городских квартирах **6** | Какие расходы придется нести владельцам европейской недвижимости **10** | В каких странах можно купить землю для самостоятельного строительства **11** | Риски болгарского рынка **12** |

История загородного элитного домостроения насчитывает почти два десятилетия. За это время у него было как минимум три жизни. Лет 20 назад — бессознательная и хаотичная. В начале «нулевых» — осмысленная и новаторская. А сегодня, похоже, время собирать камни: элитка почти вернулась с небес на землю. И многое еще впереди.

Дворцовый поворот

архитектура
Дома мезозоя
Все началось с Рублевки в глухие 1990-е, когда в исторически престижных местах стала появляться первая элитная застройка. Об организованных поселках от застройщиков и речи еще не шло, даже слова «девелопер» еще не придумали. Олигархи прибегали к рукам участки в старой Жуковке и Барвихе, осваивали для индивидуального строительства поселки типа Ранис, Петрово-Дальнее, Сосны, Заречье на Николиной горе. Слово малиновый пиджак, приметой времени стал красный кирпич. Из него сооружали по большей части замки с башенками, которые прятались за многометровыми заборами. Чуть позже архитектура продвинулась к более изысканным формам: фасады обрели лепнину, элементы колонн. Особняки всеми силами стремились вывысь — их делали четырехэтажными громадинами на 12 сотках земли. Лифтов в загородных домах еще не придумали — «крутизна» оборачивалась бегом по этажам. При огромных площадях — в тысячу «квадратов» — планировки делались по принципу «больше комнат — меньше места». Между тем оснастить каждую спальню санузлом забывали — хорошо, если на две присутствовал один. Были и более очевидные проколы. Например, бассейн в цоколе, отчего в жилом пространстве появлялся эффект ванны, сырость, плесень. Коммуникации допотопные: котел и в лучшем случае навесной кондиционер. «Да и откуда взяться прогрессу, если люди самостоятельно бурили скважины и ставили бетонные кольца для канализационных стоков?» — восклицает Валерий Ми-



щенко, председатель совета директоров Kaskad Family. Очевидцы даже рассказывают: канализация иной раз сооружалась из цистерн от купленных вскладчину товарных поездов. Эксперты любят ругать дома этой волны. По словам Натальи Кац, управляющего директора агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба», многие из них реанимировать уже невозможно: объекты устарели с точки зрения даже не материалов, а функциональности. «Сегодня это уже неликвид», — соглашается Ирина Могилатова, генеральный директор агентства элитной недвижимости TWEED. — Такие архитектура,

планировка, инженерия — отягчающие обстоятельства, в результате дом может продаваться фактически по стоимости земли». «Мне не хочется ни на кого указывать пальцем», — оправдывает первые строительные опыты Дмитрий Назаров, руководитель департамента продаж Multigroup Real Estate. — Не было истории, методологии, никто не знал, как надо строить. Все училось на своих ошибках». **Коттеджная революция** У организованных коттеджных поселков в современном понимании свои прародители. Елена Родина, руководитель отдела загородной недвижимости компании Chesterton, ярким примером считает Чигасово на Рублево-Успенском шоссе, которое создавалось в начале 1990-х. Скандально известный проект «для своих» холдинга «Медиа-Мост», где жил в том числе его глава Владимир Пусинский, и сейчас ценится покупателями, единственным аргументом не в его пользу может быть только удаленность — 28 км от МКАД, уверяет она. Ближе к 2000 году стало понятно: состоятельная публика устала от глухих заборов и готова жить в коттеджных поселках по западным меркам. Среди первых знаковых концептуальных проектов на Рублево-Успенском шоссе эксперты называют «Горки-21» ГК Gletcher (14 км от МКАД). «В этом поселке уже начала применяться отделка фасадов деревом», — комментирует Ирина Могилатова. — Появились дома со свободными планировками и большой площадью остекления. Площадь — до 500 кв. м, и это опередило время: впоследствии такой метраж считался самым ходовым». (Окончание на стр. 5)

От пожара и потопов

страхование
Начало летнего сезона — горячая пора для страховщиков. Агенты бродят по дачным и коттеджным поселкам, настойчиво предлагая застраховать загородную недвижимость прямо на месте. Многие соглашаются — не теряя же время на поиск подходящей компании и страхового продукта. И зря, потому что от правильного выбора зависит не только размер страхового возмещения, но и сам факт выплаты.

Полный пакет
Сегодня выбор программ страхования загородной недвижимости широк и разнообразен. Страховщики предлагают классические программы, недорогие стандартные корпоративные продукты, а также индивидуальные услуги для владельцев элитных домов. Например, группа «Ренессанс Страхование» предлагает и программы классического страхования, включающие максимальный объем рисков и услуг, и корпоративные экспресс-продукты со стандартизированным подходом. Оба варианта предполагают страхование конструктивных элементов строения, отделки, домашнего имущества, инвентаря и построек на участке по полному пакету рисков, таких как пожар, повреждение водой, стихийные бедствия и кражи. По желанию в программу можно включить страхование ландшафтного дизайна и ответственности владельцев животных. В загородном арсенале «Ингосстраха» также есть и экспресс-, и классическая программа. Как объясняет Алексей Власов, директор департамента продаж дирекции розничного бизнеса компаний, в отличие от классических программ, страхование по экспресс-программе (например, продукт «Фридом») производится без осмотра и оценки стоимости недвижимости. (Окончание на стр. 3)



РЕЗИДЕНЦИИ
ПИРОГОВО



Участки на гольф-поле

223-2200
www.pirogovo.ru



РЕКЛАМА

ДОМ ЦЕНЫ

Рост перед затишьем

Москва

В апреле впервые с начала 2012 года количество сделок купли-продажи квартир в Москве снизилось по сравнению с показателями 2011 года. Впрочем, участники рынка уверены, что говорить о снижении спроса на квартиры преждевременно, так как показатели апреля все равно превышают показатели марта.

Высокий сезон состоялся

С начала 2012 года количество сделок с квартирами по сравнению с аналогичными периодами 2011 года ежемесячно росло. 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 против 7152 (прирост по сравнению с февралем 2012-го составил 19,2%). Однако в апреле было зарегистрировано 8992 сделки с квартирами против 9256 годом ранее, то есть на 2,95% меньше. Впрочем, по сравнению с мартом 2012 года число сделок в апреле все-таки выросло на 5,5%.

По мнению экспертов, в апреле спрос на квартиры был высоким, но уже в мае он начнет снижаться. «Приближение летних отпусков способствует снижению уровня потенциального спроса как на первичном, так и на вторичном рынке жилья Москвы и Московской области. Активность покупателей в этот период традиционно снижается: многие откладывают решение жилищного вопроса на осень», — говорит директор управления вторичного жилья компании «Азбука жилья» Андрей Банников.

«Ситуация на рынке жилья экономикласса в апреле существенно не изменилась по сравнению с мартом. Время наи-

большей активности — февраль, март и апрель, тогда как мертвый сезон — праздничные месяцы январь и май. Этот цикл повторяется из года в год, и на него не влияют даже политические события», — уверяет гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух. «В апреле спрос сохранился примерно на уровне марта, увеличившись примерно на 4,8%. В апреле ситуация на рынке не претерпела существенных изменений и остается стабильной. В летний период ожидается характерное сезонное снижение активности на рынке», — добавляет руководитель аналитического отдела корпорации «Инком-недвижимость» Дмитрий Таганов.

В апреле спрос на жилую недвижимость был очень высок, подтверждает гендиректор «МИЭЛЬ-Брокеридж» Алексей Шленов. Но если массовое жилье пользовалось спросом, то на рынке элитной недвижимости затишье началось уже в апреле. «Количество первичных обращений в нашу компанию по городской элитной недвижимости в апреле выросло всего на 5% по сравнению с мартом. Это стало для нас некоторой неожиданностью, так как апрель — месяц традиционно очень активный, предвещающий майский спад, связанный с большим количеством праздничных дней», — говорит управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. «В краткосрочной перспек-



На городском элитном рынке в апреле началось затишье
ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

тиве активность покупателей в сегменте элитной недвижимости, скорее всего, останется стабильной с традиционным снижением к лету», — прогнозирует управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев.

Цена выше прогнозов

По итогам первого квартала цена на московскую вторичную недвижимость выросла на 4%, за апрель рост составил еще 2%. Такие данные приводит «МИЭЛЬ-Брокеридж». «Мы можем говорить, что рост стоимости недвижимости идет немного опережающими все прогнозы шагами и составляет порядка 5–6% за четыре месяца, что очень ощутимо для рынка. Время экспонирования объектов, которые выставляются по хорошей рыночной цене, сокращается, а среди вариантов, которые вновь приходят на рынок, самым высоким спросом пользуются обладающие максимальным набором потребительских характеристик», — рассказывает господин Шленов.

«В среднем по Москве за прошедший месяц стоимость квадратного метра на вторичке прибавила 1,6% и составила 174,5 тыс. руб. Долларовая цена на «квадрата» увеличилась на

1,1% и равна \$5,9 тыс. С начала 2012 года стоимость квадратного метра увеличилась на 4,6%, — приводит свои данные Дмитрий Таганов. По данным Андрея Банникова, в Московской области средняя цена предложения на вторичном рынке жилья в апреле выросла относительно марта на 1,7% и составила 82,2 тыс. руб./кв. м.

«Цены на первичную недвижимость в апреле тоже выросли примерно на 3–5%, но многие застройщики уже готовятся к летним скидкам и акциям», — предупреждает управляющий партнер НСКА Юрий Гольдберг. Поэтому, как ожидают эксперты, в ближайшее время темпы роста числа сделок замедлятся, а рост цен сойдет на нет. «В преддверии лета можно говорить и о том, что в мае и начале июня начинается снижение активности на рынке недвижимости. Правда, тем, кто серьезно задумывается о покупке квартиры, не стоит ее откладывать, так как лето — оптимальное для этого время благодаря широкой палитре предложения», — советует Алексей Шленов.

По прогнозу коммерческого директора DNA Realty Евгения Данилова, летом рост цен на недвижимость не будет превышать 1% в месяц, а по наименее ликвидным предложениям возможно даже снижение стоимости объектов. «В пер-

вую очередь на уступки пойдут те собственники, которые не успели продать свои квартиры до начала мертвого сезона, но имеют потребность реализовать свои планы до осени», — считает он. «Летом рост цен будет скорее инерционным, но в конечном итоге, как мы и предполагали, закончится осенней стагнацией. Рост цен будет локальным: они будут увеличиваться только внутри отдельно взятых проектов», — согласен управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин. По его мнению, дорожать будут в основном ликвидные новостройки в ближнем Подмосковье, где велика доля инвестиционных сделок. «Сейчас спрос сместился в ближние Подмосковье. Все стартовые там проекты, в том числе и крупные проекты квартальной застройки, не покрывают спрос», — соглашается Евгений Штраух.

По прогнозам экспертов «НДВ-Недвижимости», в 2012 году число сделок с квартирами в Москве примерно на 20% превысит показатели рекордного 2011 года. Цены же, как полагает Юрий Гольдберг, за весь год могут вырасти на 16,7% по Москве и на 8,7% — по Подмосковью. Андрей Банников же прогнозирует годовую прирост цен на уровне 15% для Москвы.

Антон Черниговский

аренда

Апрель на рынке аренды квартир стал последним месяцем высокого сезона перед летним затишьем. Уже в течение второго месяца весны спрос на рентную недвижимость начал снижаться, а ставки аренды практически перестали расти. По мнению экспертов, затишье на рынке будет продолжаться до конца июля — начала августа, когда рынок снова оживет, а количество сделок и ставки начнут расти.

Ожидаемое снижение

Высокий сезон на рынке аренды квартир начался в феврале и длился до середины апреля. В этот период квартирный вопрос решали те клиенты, которые либо не успели найти подходящий вариант до нового года, либо отложили поиск жилья до весны. Однако уже в апреле число сделок с квартирами стало снижаться, а предложение, напротив, раст.

«В апреле спрос на квартиры продолжил снижаться: по сравнению с мартом снижение составило более 20%. Предложение квартир в апреле, наоборот, увеличилось: рост составил почти 9% по отношению к марту. Полагаю, что в мае эта тенденция сохранится», — отмечает первый заместитель гендиректора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова. По словам коммерческого директора агентства недвижимости DNA Realty Евгения Данилова, это снижение было ожидаемым для участников рынка, поскольку такая ситуация наблюдается в секторе аренды практически каждый год. «В начале года, после январских праздников, количество сделок постоянно растет, в конце марта стабилизируется, а в апреле начинает снижаться», — рассказывает эксперт.

Впрочем, управляющий партнер агентства Spencer Estate Вадим Ламин с приведенными цифрами не согласен. «По итогам апреля можно сделать вывод, что количество сделок по сравнению с предыдущим месяцем выросло на 2%, причем на 5,6% вырос средний бюджет сделки. То есть в апреле было сделано больше дорогих квартир», — утверждает господин Ламин. По его мне-

нию, основной причиной этого стало то, что целый ряд компаний провел замену управляющего и среднего звена менеджского состава именно в эти весенние месяцы. «Поэтому самыми востребованными оказались адекватно оцененные квартиры в центре площадью около 100 кв. м с двумя спальнями в бюджете 130–150 тыс. руб. в месяц», — заключает специалист. Действительно, в апреле был некий небольшой скачок спроса со стороны корпоративных клиентов, но существенно на статистику он не повлиял, возражает Евгений Данилов.

Дорожает только дешевое

По оценкам руководителя управления аренды квартир «Инком-недвижимости» Галины Киселевой, общий объем предложения по итогам апреля составил порядка 35 тыс. объектов: в Москве в сегменте экономикласса было выставлено порядка 14,8 тыс. квартир, в бизнес-классе — около 10,5 тыс., в premium и de luxe — по 5 тыс. объектов. При этом, несмотря на снижение спроса, ставки аренды еще немно- го подросли.

«За апрель ставки увеличились в среднем на 1,5–3% в зависимости от класса и ликвидности объекта. Конечно, активнее всего дорожал ходовой эконом — объекты до 35 тыс. руб. в месяц, расположенные где-нибудь в спальном районе в 15–20 минутах езды на метро от центра», — утверждает Галина Киселева. «Максимальный спрос в апреле пришелся на квартиры стоимостью от \$1 тыс. до \$3 тыс. в месяц, максимальное предложение квартир также наблюдается в данном диапазоне цен.

При этом следует отметить, что совокупный объем спроса в данном ценовом диапазоне не оказался ниже предложения. Значительное же превышение спроса над предложением (в 2,17 раза) отмечалось в апреле в ценовом диапазоне от \$750 до \$1 тыс. в месяц», — добавляет Мария Жукова. При этом, по ее данным, средние ставки аренды снизились во всех сегментах рынка, кроме самого нижнего. Так, однокомнатные квартиры подешевели на 2,4%, двухкомнатные — на 1,5%, трехкомнатные — на

2,4%. В результате, по данным «МИЭЛЬ-Аренды», на начало мая 2012 года средняя стоимость найма однокомнатных квартир экономикласса составила 30,9 тыс. руб., двухкомнатных — 37,9 тыс. руб., трехкомнатных — 44,3 тыс. руб. При этом минимальная цена предложения на однокомнатную квартиру сложилась на уровне 18 тыс. руб./мес. — такие объекты представлены в ЮАО, а максимальная цена предложения составила 734 тыс. руб./мес. — многокомнатная квартира в ЦАО, говорит госпожа Жукова.

По словам всех опрошенных экспертов, ожидать новых всплесков активности на рынке аренды жилья не приходится. По мнению Вадима Ламина, до середины мая на рынке будет наблюдаться практически мертвый сезон, а потом спрос отчасти восстановится. Евгений Данилов же считает, что низкий спрос на квартиры будет наблюдаться как минимум до середины июля, когда жилье начнут подыскивать студенты и менеджеры: «В этот период на рынке происходит традиционный всплеск деловой активности во всех сегментах рынка недвижимости». «До лета 2012 года уровень арендных ставок с незначительными колебаниями — плюс-минус 2% — остается на нынешних значениях, с началом высокого сезона (середина июля) ставки начнут расти. Рост ставок по итогам 2012 года не превысит 15%», — полагает Мария Жукова.

Тем не менее в целом прогнозы развития рынка аренды у экспертов положительные. «Спрос на квартиры в аренду растет, и в нынешних условиях все больше современных молодых (в первую очередь) людей понимает, что аренда квартиры зачастую выгоднее и разумнее покупки с использованием заемных денег (вся Европа так живет), — рассуждает Вадим Ламин. — Ведь величина арендной ставки, как правило, не превышает 5–6% от стоимости квартиры, а ставка ипотечного кредита как минимум в два раза выше. И пока эта ситуация не изменится, можно смело прогнозировать если не рост, то, по крайней мере, стабильность арендных ставок».

Никита Рыхляк

Векторы не сходятся

Подмосковье

Рынок загородной недвижимости Московского региона в апреле продемонстрировал противоречивые векторы развития. Наиболее острой нехваткой готовых домовладений наблюдалась в сегменте экономикласса в ценовом диапазоне от 5 млн до 10 млн руб., в то время как на рынке земельных участков без подряда и в элитном сегменте по-прежнему затоваривание. В связи с этим средние цены в апреле выросли лишь на 1%.

Покупатели в поиске

Рынок загородной недвижимости последним среди других секторов рынка жилой недвижимости начал выходить из кризиса. В течение 2010 и 2011 годов в этом сегменте наблюдалась глубокая стагнация и даже сезонные факторы практически не сказывались на спросе. Наиболее ощутимые потери понесли поселки бизнес- и элит-классов, где в кризис практически не было продаж. Однако с начала 2012 года рынок постепенно начал выходить из кризиса, пока, правда, делая лишь первые робкие шаги на пути к настоящему росту.

«Апрельский рынок кардинально отличается от мартовского в плане спроса: покупатели проснулись после зимнего затишья, все возможные выборы миновали, и люди принялись за решение насущных вопросов, то есть за покупку жилья», — говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. По оценкам аналитиков компании Blackwood, апрель — традиционный месяц повышения активности как покупателей, так и застройщиков. Первые активно выходят на поиски домов, вторые начинают активные



Загородные девелоперы подняли головы: повышается спрос на готовые коттеджи бизнес-класса
ФОТО АЛЕКСАНДРА ЗЕМЛЯНИЧЕНКО-МЛАДШЕГО

продажи в существующих поселках и вывод новых проектов.

«В апреле 2012 года на рынок элитной загородной недвижимости Подмосковья наблюдалось заметное оживление со стороны потенциальных покупателей. Так, количество заявок, поступающих в нашу компанию, возросло за март — апрель на 35%», — отмечает Татьяна Шарова, руководитель службы проектного консалтинга и аналитики компании Welhome.

Структура спроса

По словам члена правления Rodex Group Игоря Зауольников, наибольшим спросом на рынке пользуются готовые домовладения в коттеджных поселках в ценовом диапазоне от

8 млн до 12 млн руб., а вот в сегменте участков без подряда и более дорогих проектов наблюдения превышения предложения над спросом. Как отмечает коммерческий директор агентства недвижимости DNA Realty Евгений Данилов, наибольший спрос действительно сосредоточен в сегменте от 5 млн до 10 млн руб., но в последние месяцы растет интерес покупателей и к более дорогим домам, готовым к въезду. «Мы также наблюдаем усиление тренда, который заметили по итогам марта: осторожное укрепление бизнес-класса продолжается, что заметно по растущему (хотя и не быстро) спросу. Сейчас уже далеко не всех удовлетворяют предложения экономикласса: многие клиенты заранее настроены на участок 12–15 соток и дом площадью более 120 кв. м», — подтверждает Владимир Яхонтов. Однако, по его словам, сейчас наиболее активно все равно покупают участки

без подряда для строительства летом, а также, как и в прошлом году, весьма много желающих купить готовый дом, чтобы жить в нем уже летом.

«В апреле спрос на инвестиционно привлекательные участки и таунхаусы в поселках остался традиционным высоким (на уровне февраля — марта). Однако снизился спрос на вторичные объекты: количество звонков уменьшилось на 5%, авансов — на 23%. Эксперты считают, что на это повлияли выборы. Покупатели заняли выжидательную позицию и отложили решение о покупке на летний период, ожидая, что предвыборные обещания вновь избранного президента внесут коррективы в ценовые показатели частных продавцов», — несколько более сдержанно комментирует ситуацию Валерий Лукинов, руководитель офиса загородной недвижимости «Парк культуры» компании «Инком-недвижимость».

«Начало 2012 года, несмотря на то что именно на этот период пришлось президентские выборы, в связи с которыми многие игроки рынка прогнозировали экономическую и политическую неопределенность, стало достаточно активным как со стороны потенциальных покупателей, так и со стороны девелоперов», — не согласна с ним Татьяна Шарова. «В середине апреля 2012 года произошел настоящий всплеск покупательской активности. То есть в какой-то момент наша компания перестала справляться с количеством желающих приобрести недвижимость», — рассказывает директор по развитию Good Wood Александр Дубовенко.

Конкуренция с дальним прицелом

Серьезным конкурентом для подмосковных поселков, особенно дачных, становится зарубежная недвижимость. «Все больше москвичей предпочитает приобретать зарубежную недвижимость вместо дач в Подмосковье. Сейчас мы видим минимум сделок, хотя начался сезон, многие покупают зарубежную недвижимость, не доверяя стране, ее экономике», — говорит Игорь Зауольников. По его словам, спрос на загородную недвижимость в Подмосковье сейчас все больше формируют жители нефтяных и прочих сырьевых регионов, а не москвичи. «Более востребованными становятся домовладения, которые могут выполнять функцию постоянного жилья, а не второго или третьего, как это часто происходило при покупке загородной недвижимости москвичами. Это влечет за собой повышение спроса на коттеджи меньшего метража и более доступные по бюджету», — резюмирует господин Зауольников.

Однако говорить о полном выходе из кризиса рынка загородной недвижимости еще рано. Несмотря на рост спроса, цены по-прежнему стоят на месте, прибавив по итогам апреля не более 1%. «Серьезных изменений в ценовой ситуации не происходит. По-прежнему имеют место колебания по отдельным проектам: в наиболее востребованных поселках средний ценовой уровень плавно повышается, в менее удачных проектах, в том числе полностью готовых, наблюдается снижение цен (чаще всего в рамках специальных акций и программ). На конец апреля средние цены предложения на рынке загородной жилой недвижимости оказались следующими: в элитных поселках стоимость 1 кв. м коттеджа (с учетом стоимости земли) составила \$5050, в поселках сегмента «бизнес» — \$3350, в поселках сегмента «эконом» — \$1550», — подчитали аналитики Blackwood.

До конца года, по мнению экспертов, серьезные ценовые колебания на рынке загородной недвижимости не предвидятся, а цены будут вести себя примерно так же, как в течение первых четырех месяцев: ликвидные объекты будут немного дорожать, а не пользующиеся спросом — падать в цене. «Цены в инвестиционно привлекательных поселках будут расти на 15–35%, однако в среднем по рынку они увеличатся в пределах инфляции — примерно на 7–10%. Но учитывая то, что около половины поселков на рынке не имеет продаж и цены там не растут, можно сделать вывод, что средняя цена на рынке растет за счет высоколиквидных поселков», — резюмирует Валерий Лукинов.

Антон Черниговский

БУТОВО ПАРК

ЖИЛОЙ РАЙОН

75 000 руб. за кв.м

КВАРТИРЫ НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

223 8900

www.2238900.ru

Проектную декларацию и ответы на вопросы смотрите на сайте www.2238900.ru

Застройщик «ООО СТРАЙП+».

Уступку от участника долевого строительства ЗАО «ЖилИнвест».

ДОМ ДЕНЬГИ

От пожара и потолка

страхование
(Окончание. Начало на стр. 1)
Для оформления полиса достаточно предоставить фотографии дома и выбрать вариант страхования.

Обычно страховые компании при страховании как без осмотра, так и с осмотром гласно или негласно устанавливают лимиты по отдельным элементам несущих конструкций и отделки (например, 20% на пол, 20% на потолок, 40% на стены и т. д.). «Ингосстрах» же, как уверяет господин Власов, компенсирует убытки полностью в пределах страховой суммы. Размер ущерба определяется расходами, необходимыми на восстановление поврежденного имущества (при повреждении части помещения возмещаются расходы на ремонт не только поврежденного места, но и той части сопряженных поверхностей, без ремонта которых невозможно привести помещение в прежнее состояние).

В продуктах для определенных сегментов рынка страховщики используют дифференцированный подход. Например, для собственников дорогих приусадебных участков СК «Альянс» (товарный знак — РОСНО) предлагает классический продукт «Allianz Дача» и корпоративный «Allianz Дача-Экспресс» для страхования дачных домов, строений и домашнего имущества. Для владельцев дорогих коттеджей действует страховая программа «Allianz Коттедж», по которой дополнительно к строениям и сооружениям на участке, а также домашнему имуществу предлагается застраховать земельный участок, ландшафтные сооружения, деревья, квадратные, скутеры и т. п., а также гражданскую ответственность.

Особенность программ СК «Альянс» в том, что помимо стандартных рисков (пожар, взрыв, удар молнии, залив, противоправные действия, стихийные бедствия и т. п.) для дорогих строений представлен ши-

рокий перечень дополнительных рисков и расходов: перепад напряжения, разморозка систем отопления/водоснабжения, неосторожные действия при проведении ремонтных работ, страхование «от всех рисков» и другие.

Среди рисков, предлагаемых к страхованию группой «Ренессанс Страхование» (программа «Формула комфорта VIP»), — бой стекол, последствия теракта, загрязнение земельного участка, расходы по замене замков, по досрочному возвращению и другие. Клиентам предоставляется сервис по страховому осмотру, вызову клининговой компании и организации экстренной замены окон и ремонта дверей, а также персональный менеджер по урегулированию убытков. А вот в компании «АльфаСтрахование» комплексный продукт для элитных загородных домов содержит не только расширенный пакет рисков по страхованию самого дома, но и возможность в рамках одного продукта включить

или ЧОП. Клиенты любым способом стараются защитить свой домашний очаг, оборудовав дом пожарной и охранной сигнализацией, видеонаблюдением, что значительно снижает риск наступления страхового случая, — говорит он. — Для оценки подобных объектов достаточно пригласить на осмотр нашего специалиста и предоставить правоустанавливающие документы на собственность, а также при желании застраховать ценное имущество — документы, подтверждающие стоимость и подлинность предметов».

Чем дороже — тем дешевле
При выборе страховой компании и программы клиенты в первую очередь обращают внимание на стоимость страхования. А она зависит от многих факторов. Среди основных — стоимость объекта недвижимости, набор страховых рисков (пожар, повреждение водой, кража), материал несущих стен (камень, дерево), наличие/отсут-

ства страхового полиса, которую мы можем предложить».

«Стоимость полиса уменьшается, если установлена пожарная сигнализация (5%), присутствует сторож на участке (15%), ЧОП (10%), охранная сигнализация (5%), проведена огнезащитная обработка строения (2%), кто-то постоянно проживает в доме (5%) и если возраст дома не превышает восьми лет (3%), — уточняет Елена Скуратова. — Таким образом, наличие дополнительных факторов защиты существенно снижает стоимость страхового полиса. Кроме того, мы предлагаем владельцам дорогих загородных домов включать в свой договор франшизу, которая позволит приобрести полис с пятипроцентной экономией. Франшиза составляет стоимость замены одного пластикового окна и не является для клиента критической суммой».

В некоторых компаниях идут на уступки постоянным клиентам, пенсионерам и иждивенцам. Например, в ОСАО «Россия», как рассказывает Дмитрий Волокитин, начальник департамента страхования имущества и ответственности компании, предусмотрена скидка в размере 5% при пролонгации договора страхования за каждый год безубыточного страхования, но не более четырех лет подряд. Такая же скидка действует при заключении договора в день рождения страхователя. Наличие других действующих договоров добровольного страхования принесет страхователю скидку 5%, кроме того, скидка 5% предоставляется пенсионерам.

Охота за скидкой
Стоимость страхования зависит и от самого клиента, если, конечно, он захочет на нее повлиять. «Есть несколько способов снизить стоимость страхования, — объясняет Дмитрий Некрюков, заместитель руководителя департамента массовых видов страхования компании «Ростосстрах». — Во-первых, уменьшить страховое покрытие — как по сумме, так и по объектам, ввести франшизу, то есть клиент может определить для себя размер ущерба, в пределах которого он не будет обращаться в страховую компанию за выплатой, или воспользоваться одной из маркетинговых акций, которые ежегодно проводятся компаний. Но лучше всего не снижать объем ответственности, чтобы не снижать размер страховой выплаты по возможным страховым случаям, а воспользоваться рассрочкой упла-

ты страхового полиса, которую мы можем предложить».

«Стоимость полиса уменьшается, если установлена пожарная сигнализация (5%), присутствует сторож на участке (15%), ЧОП (10%), охранная сигнализация (5%), проведена огнезащитная обработка строения (2%), кто-то постоянно проживает в доме (5%) и если возраст дома не превышает восьми лет (3%), — уточняет Елена Скуратова. — Таким образом, наличие дополнительных факторов защиты существенно снижает стоимость страхового полиса. Кроме того, мы предлагаем владельцам дорогих загородных домов включать в свой договор франшизу, которая позволит приобрести полис с пятипроцентной экономией. Франшиза составляет стоимость замены одного пластикового окна и не является для клиента критической суммой».

В некоторых компаниях идут на уступки постоянным клиентам, пенсионерам и иждивенцам. Например, в ОСАО «Россия», как рассказывает Дмитрий Волокитин, начальник департамента страхования имущества и ответственности компании, предусмотрена скидка в размере 5% при пролонгации договора страхования за каждый год безубыточного страхования, но не более четырех лет подряд. Такая же скидка действует при заключении договора в день рождения страхователя. Наличие других действующих договоров добровольного страхования принесет страхователю скидку 5%, кроме того, скидка 5% предоставляется пенсионерам.

Постоянный клиент при условии безубыточного страхования в течение нескольких лет может получить и более существенную скидку. Например, в СК «Альянс» постоянным клиентам при пролонгации безубыточного договора страхования предоставляется скидка до 30%. При заключении договора на следующий год постоянным клиентам «Ингосстраха» также предоставляется скидка за безубыточ-

ное страхование (первый год страхования — 10%, второй, третий и т. д. — по 5%). Постоянный клиент группы «Ренессанс Страхование» получает ежегодную скидку в размере 5%, но не более 35%. Пролонгация договора осуществляется без предоставления дополнительных фото и документов в течение пяти лет.

Накопив такие скидки, клиенты, по мнению страховщиков, должны хранить верность компании. Но конкуренция за-

страховать можно при условии, что все основные конструктивные элементы уже построены и проемы дома закрыты, чтобы исключить проникновение третьих лиц. «Эта услуга пользуется популярностью, потому что, как правило, такое строение остается без присмотра», — говорит он. По словам Елены Скуратовой, главные условия заключения договора страхования — наличие стен, крыши, дверей и застекленных (или заколоченных

«Страхование коттеджных поселков выгодно и страховщикам, и потенциальным страхователям. При страховании объектов в коттеджных поселках необходимо учитывать не только суммы сбора премии, но и прогнозируемые риски. Учитывая то, что все объектами строятся по единой технологии, поселки охраняются и сами собственники оборудуют свой дом средствами защиты (охранная и пожарная сигнализация, видеонаблюдение), риск наступления страхового случая ниже», — объясняет Алексей Власов. — При одновременном заключении нескольких договоров потенциальным страхователям коттеджного поселка страхование обойдется дешевле».

Кроме того, по словам Татьяны Ходеевой, при комплексном страховании домов коттеджного поселка компания может учесть особенности местности, в которой расположен поселок, близость домов, особенности коммуникаций и т. д. В качестве плюсов эксперт указывает индивидуальный подход и условия, учитывающие специфику поселка, оптимизацию стоимости страхования. Правда, при принятии на страхование целого коттеджного поселка, возможно, не получится учесть все пожелания каждого из владельцев домов.

Елена Скуратова видит преимущества комплексного страхования и в том, что все объекты сосредоточены на определенной территории, договоры заключаются централизованно, уходит меньше времени на оформление документов. Клиенты получают возможность приобрести страховку по более низким тарифам, так как по таким программам предлагаются скидки, которые могут достигать 30% от годового платежа. В дополнение к основному пакету услуг предлагается страхование домашнего имущества, объектов ландшафтного дизайна, дополнительных построек на льготных условиях.

Юрий Скорыходов

ставляет игроков рынка постоянно улучшать условия страхования, чтобы переманить клиентов у соперников. В том числе заманчивыми скидками. Например, в группе «Ренессанс Страхование» при переходе из другой компании клиент получает пятипроцентную скидку от базового расчетного тарифа, в «Ингосстрахе» скидка составит 10% при условии отсутствия в течение последнего года страхования заявленных убытков, связанных с повреждением принимаемого на страхование объекта, такой же размер скидки и в ОСАО «Россия» — при предъявлении справки о безубыточном страховании и договора страхования другого страховщика.

Приведенные выше тарифы и условия относятся к уже построенным и заселенным домам. Недостроенные коттеджи нуждаются в страховании не меньше, а то и больше, ведь риск, например, пожара или залива в недострое выше. А следовательно, несколько выше и стоимость страхования. Например, в ОСАО «Россия» вилка тарифов — 0,7–1,1% (в зависимости от материалов постройки, проведения ремонтных работ и т. д.).

Как отмечает Дмитрий Некрюков, недостроенный дом за-

досками, металлическими листами) окон. Стоимость страхования недостроя на 10–15% выше тарифа для жилого дома с постоянными жителями.

«Недостроенные дома принимаются на страхование на разных стадиях готовности», — говорит Татьяна Ходеева, руководитель управления страхования имущества физических лиц ОАО «АльфаСтрахование». — В зависимости от стадии готовности определяются условия, на которых компания может принять дом на страхование, и пакет рисков. Стоимость страхования зависит все от тех же факторов риска, характеристики самого строения и дополнительно от степени готовности строения и предполагаемых работ».

Незавершенное строительство и дома, в которых на момент страхования ведутся ремонтные работы, принимаются на страхование индивидуально. Такая услуга, по словам страховщиков, достаточно распространена.

Оптом дешевле
Еще дешевле обойдется полис при коллективном страховании, когда все дома в поселке застрахованы по одной программе.

Реклама.

КВАРТИРЫ В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ

Триколор

МОСКВА, УЛ. РОСТОКИНСКАЯ, ВЛ. 2

- Подземный многоуровневый паркинг
- Удобная транспортная доступность
- Развитая инфраструктура района
- Близость к парковым зонам
- Огороженная охраняемая территория

Ипотека

в рамках партнерского договора с ВТБ 24 (ЗАО)

Генеральная лицензия Банка России № 1623

CAPITAL GROUP

+7(495) 363 02 63

www.capitalgroup.ru

MILLENNIUM PARK

АКЦИЯ!* 10 ДОМОВ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ С ВИДОМ НА КАНАЛ

Новорижское шоссе, 19 км

Последние 10 участков с видом на канал в готовом квартале элитного поселка Millennium Park ждут своих покупателей.

Разнообразие стилей и необычный ландшафтный дизайн делают Millennium Park уникальным проектом, не имеющим аналогов в мире. Впервые в загородном строительстве здесь создана система искусственных каналов общей протяженностью более 5 км. Вокруг них разбиты тематические парки, берега украшают уютные беседки и изящные скульптурные композиции.

Вовсе не обязательно ехать в Венецию, чтобы из окна дома открывался великолепный вид на канал. Насладиться

уникальным пейзажем смогут владельцы всех домов в Millennium Park. Летом сверкающие на солнце воды каналов подарят праздничное настроение, а зимой прогулка по набережной даст прилив вдохновения и сил.

В Millennium Park созданы все условия для роскошной загородной жизни: к услугам жителей теннисный корт, фитнес-центр, рестораны и салоны красоты премиум-класса. Дать детям прекрасное образование можно в одной из элитных школ, расположенных в 5 минутах езды от поселка.

Millennium Park — поселок с особой социальной средой. В его пользу делают свой выбор звезды кино и шоу-бизнеса: здесь приобрели дома актер Александр Балуев, певец Валерий Меладзе, шоумен Сергей Светлаков, режиссер Тигран Кеосаян.

Не упустите шанс на эксклюзивный вид из окна вашего загородного дома!

Актёр Александр Балуев

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

(495) 974 0000
www.villagio.ru

Реклама

ДОМ ДЕНЬГИ

Курорт на пятом этаже

сектор рынка

Поселиться в настоящей природной курортной зоне рядом с полноценным лесом или водоемом могут позволить себе не только покупатели коттеджей. Это под силу и тем, кто присматривается к подмосковным многоэтажкам. Любопытно, что о массе новых жилых комплексов, соседствующих с природными зонами, было заявлено именно нынешней весной.

15% с природы

Так уж получилось, что моя первая собственная квартира была в «подмосковной Швейцарии», как с незапамятных времен называют город Звенигород. Находилась она в маленьком микрорайоне всего из трех четырехэтажных кирпичных домов, по неизвестной причине носящих номера 13, 15 и 17. Дома были построены в 1980-е по проекту немецких архитекторов и отличались очень удачными планировками: все комнаты квадратные, в форме квадрата был выполнен и холл, к которому примыкали две большие кладовки-гардеробные, а каждую квартиру опоясывала огромная лоджия в добрых 9 кв. м. Плюс у каждой квартиры было индивидуальное помещение в подвале дома.

Но главное даже не в этом. Располагался микрорайон в некотором удалении от основной городской застройки и являлся некой перемычкой между Звенигородом многоквартирным и частным городским сектором. Даже не сразу поймешь, город это или загород. За пять минут, хитро лавируя между одноэтажными постройками, от дома можно было добраться до соснового леса, занимающего пару тысяч гектаров. Здесь можно было просто гулять, наслаждаясь изумительно чистым воздухом, или пронестись с ветерком на велосипеде или лыжах в зависимости от времени года, а можно было по соседству взять напрокат лошадку и совершить конную лесную прогулку. А если по пешей тропинке пройти насквозь через пару санаториев и домов отдыха (в середине 1990-х доступ на их



Микрорайон «Щитниково» между Лосиным Островом и Горенским лесопарком ФОТО Г. МОРТОН

территорию был свободный), что занимало еще минут десять, можно было попасть на берег Москвы-реки. Она здесь гораздо уже, чем в Москве, но зато и вода чистая — купаться в ней не только разрешается, но и рекомендуют медики. В общем, не место, а сказка, настоящий курорт.

За последние 15 лет, правда, все изменилось. Подходы к лесу и часть береговой зоны

обросли коттеджными поселками, маленький микрорайон превратился в большой, сомкнувшись с остальной частью города, а на въезде в Звенигород постоянные пробки. В общем, природа и тишина от «подмосковной Швейцарии» несколько отступила, а время в пути от Москвы, напротив, увеличилось, даже несмотря на построенное за эти годы Новорижское шоссе. Неудиви-

тельно, что те, кто, продолжая работать в Москве, сейчас выбирает для себя жилье в Подмосковье, города, расположенные дальше 30–35 км от столицы, в расчет берут редко. Зато в проектах, которые предлагаются поближе, вдвойне внимательно изучают природное окружение.

Этот вектор покупательских интересов хорошо известен экспертам рынка. Так, по

данным аналитиков ГК «Мортон», фактор соседства с лесом, рекой или озером по степени важности находится у покупателей подмосковного жилья на третьем месте после цены и транспортной доступности. «Более того, он может прибавить объекту до 15% стоимости по сравнению с аналогичным проектом, удаленным от природных зон», — говорит Антон Скорик, генеральный директор «Мортон-Инвест» (входит в ГК «Мортон»). — Таким образом, покупатель готов доплачивать за экологичность и возможность отдыха на природе».

По ту сторону леса

Таких вариантов сейчас можно найти немало. Правда, обещающее застройщиками соседство с природой еще не означает, что проект потянет на статус загородного курорта. Возьмем, например, ближайшего соседа Москвы город Красногорск. На первый взгляд самая притягательная его часть — та, что примыкает к Москве-реке, которая огибает город с юго-востока. Однако в последние годы именно эта часть города так активно застраивалась, что превратилась в обычный городской мурaveйник, а природа стала совсем уж урбанистической. Поэтому если уж и искать курортные уголки в Красногорске, то куда разумнее вести поиски в более удаленной части города.

Скажем, по соседству с Опалиховским лесопарком или поближе к реке Синичке: пусть даже она гораздо уже Москвы-реки, зато и на загородный водоем похожа гораздо больше. Из любопытных предложений по соседству с лесопарком — монолитно-кирпичный комплекс «Опалиха О2» от компании «Урбан Групп». Он расположен на периферии города у самого леса, причем часть лесной территории, которая примыкает к комплексу, дополнительно облагоустроят, создав «парк в парке». Однокомнатную квартиру площадью около 30 кв. м здесь можно купить чуть дешевле 2,5 млн руб., а, например, двухкомнатная трехкомнатная квартира площадью 84 кв. м обойдется в сумму около 7 млн руб. В окрестностях реки Синички привлекает внимание строящийся микрорайон «В лесу» от компании RGI. Одна из особенностей этого проекта связана с тем, что в нем организована очень длинная прогулочная зона, по которой можно бродить часами. Чтобы ее создать, здесь спроектировали целую систему соединенных между собой зеленых островков, парков, скверов, дворов и непосредственно леса. Габариты квартир здесь побольше, чем в «Опалихе О2»,

но и цены выше. Так, однокомнатную квартиру площадью 37,3 кв. м можно приобрести за 4,8 млн руб., а четырехкомнатную, зашкаливающую за 100 кв. м, — за 10 млн руб. Если отступить по Волоколамскому шоссе чуть дальше от Москвы, окажешься в Нахабино, которое тоже славится своим природным окружением — основными лесами, сразу несколькими чистыми водоемами, с которыми соседствует разнообразная спортивная инфраструктура. Новостройки здесь тоже хватает. Правда, большинство из них все же тяготеет к центру города, поэтому на роль комплексов-курортов не слишком подходит. Впрочем, несколько проектов у любителей соседства с природой интерес вызвать могут. Например, новый микрорайон, названный одноименно с самим городом — «Нахабино», в котором, как обещает застройщик («СП Холдинг»), продажи откроются буквально в днях. «Это масштабный проект комфортного жилья, расположенный на берегу реки в окружении лесного массива, — рассказывает заместитель генерального директора по стратегическому и инвестиционному развитию компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новикова. — В рамках возведения микрорайона будут проведены работы по благоустройству набережной, создана своя развитая инфраструктура. Согласно проекту строительства, площади квартир в комплексе варьируются от 24,13 до 83,16 кв. м».

Если вдоль границы Москвы сместиться чуть восточнее, окажешься у другой большой зеленой зоны — популярного парка Лосиный Остров, в котором найдется место и лесам, и двуголм отдыхающим. Большая территория и столь же длинный периметр парка позволяют заявлять как о соседствующих с ним сразу нескольких новостройках. Самые курортные из них находятся практически на границе Лосиног Острова. Например, это микрорайон «Щитниково» от ГК «Мортон», рядом с которым кроме парка Лосиный Остров имеется и еще один зеленый массив — Горенский лесопарк. «Примечательно, в случае с нашим проектом — это в 50, максимум в 200 м от этих парков», — поясняет Антон Скорик. — Поэтому до 50% квартир имеют прямые выходы на эти лесные зоны. Это же правило соблюдается и в других жилых комплексах от нашей компании. Скажем, по соседству с ЖК «Завидное» и «Бутово парк 2» имеются полноценные водоемы с местами для отдыха, а рядом с мортонградом «Путилково» находится самая изысканная в ближнем Подмосковье подготовленная лыжная трасса и Кремлевская школа верховой езды». Что же касается самого «Щитниково», то он застраивается популярными панельными сериями, а также домами по индивидуальному проекту, цена вопроса — от 77 тыс. руб. за 1 кв. м.

Яхта под окном

Отступив от Лосиног Острова немного на северо-восток, попадешь на самый большой из ближайших к столице водоемов — Пироговское водохранилище, где можно и вдоволь накупаться, и рассекать водную гладь на яхте или катере, а можно просто медитировать с удочкой наперевес. Берега Пироговского водохранилища давно облюбовали дачники, а чуть позже — застройщики коттеджных поселков. Однако есть здесь и многоэтажные новостройки. «Например, в шаговой доступности от Пироговского водохранилища расположен ЖК «Оквиль Пирогово», который находится в 10 км от МКАД, — рассказывает Наталья Соломонова, генеральный директор «МИЦ-Недвижимость» (входит в ГК МИЦ). — Проектом предусмотрены одноэтажные трехэтажные жилые дома с квартирами-студиями (22,8–33,5 кв. м). Возводит этот комплекс ГК «Породок», причем соседствует проект не только с Пироговским водохранилищем, но также рекой Клязьмой и сразу двумя лесопарками — Учинским и Пироговским, а цены в комплексе начинаются от 75 тыс. руб. за 1 кв. м.

Еще один комплекс, расположенный неподалеку от водохранилища, — ЖК Green Light. «В составе этого проекта представлены многоквартирные дома средней этажности (шесть-семь этажей), — говорит управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood Тимур Сайфудинов. — Жилой комплекс возводится недалеко от Клязьминского и Пироговского водохранилищ и прилегает к территории крупного лесного массива».

И, наконец, целую серию приближенных к воде жилых комплексов можно отыскать к

северу от Москвы. «Одним из таких примеров является жилой комплекс в городе Долгопрудном по улице Московская, — рассказывает Наталья Соломонова. — Микрорайон расположен на берегу Клязьминского водохранилища недалеко от МКАД. Согласно проекту, ЖК будет состоять из 28 многоэтажных монолитно-кирпичных домов. В микрорайоне планируется строительство центра водных видов спорта. Срок сдачи первой очереди запланирован на четвертый квартал 2013 года. Удачным примером служит и ЖК «Правый берег» — это проект жилой застройки, предусматривающий строительство как малоэтажных (3–4 этажа), так и многоэтажных жилых домов (17, 24 этажа). ЖК располагается в непосредственной близости от Парка культуры и отдыха им. Л. Н. Толстого в живописной зоне канала имени Москвы и устья реки Химки».

Жить по течению

С рекой Химкой соседствует и еще один интересный комплекс. «Это ЖК «Лесной уголок», окруженный зеленой многовековой деревьев, — говорит Мария Литиненкая. — Из окрестностей открывается живописный вид на противоположный берег, где виднеются купола церкви Петра и Павла. Свежий воздух, тишина, окружение лесных массивов и близость к реке создают уютную атмосферу для комфортного проживания в экологически чистом районе, а близость ключевых транспортных магистралей и развитая инфраструктура обеспечивают мобильность и удобство. ЖК «Лесной уголок» относится к категории повышенной комфортности и состоит из девяти домов, объединенных сеткой внутриквартальных проездов. Восьми- и девятиэтажные дома включают одно-трехкомнатные квартиры площадью от 34 до 84 кв. м, цены — от 77,5 тыс. руб. за 1 кв. м».

И, наконец, нельзя обойти стороной и проект от компании «Урбан Групп» ЖК «Город набережных», который с одной своей стороны граничит с рекой, а с другой — с лесом. По словам архитектора Максима Атаянца, такое удачное окружение позволило поиграть с пространством. «Природный ландшафт сам собой сложился в амфитеатр: от леса участок мягко спускается к воде, — говорит он. — Это редкий случай, когда река активно присутствует в среде жилого квартала. Русло реки мы заключили в набережную, а берега отвели под обширную рекреационную зону». За 2,5 млн руб. в «Городе набережных» можно приобрести однокомнатную квартиру (около 30 кв. м), а трехкомнатная площадью 70 кв. м обойдется примерно в 6,7 млн руб.

Таким образом, возможностей отыскать почти курортно-го уровня жилье по соседству с Москвой немало. Главное, чтобы окружающая их среда как можно дольше сохранялась такой, какой она предстает сегодня. Тогда, возможно, и дачи в Подмосковье перестанут быть столь популярными. Ведь зачем дача, если тот же «объем» природы — если не гораздо больший — можно получить в двух шагах от квартиры?

Наталья Павлова-Каткова

ВЕСЕННИЙ ЭКСКЛЮЗИВ

АКЦИЯ

ДОМ С ДАНОМ

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

м. Университет

- Охраняемая территория 15 га
- Особые условия по машиноместам
- Гибкая рассрочка
- Льготная ипотека **ВТБ 24** от 8,4%

232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

МАГИСТРАТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ПОМОЩЬ В ПОСРЕДСТВОВАНИИ
ДЕЛ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Срок проведения акции с 09 апреля 2012 г. по 31 мая 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Дворцовый поворот

архитектура

(Окончание. Начало на стр. 1)

Настоящим прорывом был поселок «Николино» на 24-м км Рублево-Успенского шоссе, на котором создавалась и сделала себе имя ГК «Мирум». Его фишками стали охрана и служба сервиса, а также уникальная по тем временам инфраструктура: ресторан, фитнес-клуб с бассейном, детские площадки, мойка с заправкой, прогулочные зоны. Проект развивался во времени, поэтому его архитектура зафиксировала предпочтения тогдашней элиты. Первую очередь строительства формировали типовые американские и канадские дома, проекты которых покупались на Западе. Следующие очереди удовлетворили тягу состоятельных граждан к родовым гнездам, поместьям, усадьбам.

«Поселок объединил недорогие в строительстве и функциональные дома площадью от 350 до 1 тыс. кв. м с планировками европейского типа», — рассказывает Дмитрий Бадаев, генеральный директор «Вектор Инвестментс». — В начале 2000-х дома в этом проекте строились по технологии блочмакс (монолит в несъемной опалубке). Это обеспечивало им прочность, отсутствие усадки, позволило девелоперу использовать разные архитектурные формы.

Позднее Рублевка стала примерять на себя самые разные модные на Западе концепции вплоть до «зеленых». Например, среди таких проектов можно выделить Evergreen на 14-м км Рублево-Успенского шоссе, где дома украшают большие площади панорамного остекления и крыши-газоны. Правда, в силу специфичности продукт не сразу прижился на российской почве — покупатели престижной недвижимости долго привыкали к новшеству.

Эффект бабочки

Начиная с 2002–2003 годов эстафету переняла Новая Рига.



Стилизация под север Франции в «Довиле» ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

В последующие десять лет она стала наиболее агрессивно развивающимся направлением в сегменте de luxe. Опыт рублевских проектов не прошел даром и был учтен при строительстве поселков «Резиденция Бенилюкс», «Шервуд», «Риверсайд», «Фринфилд», «Павлово», «Княжье озеро». Для этих и других поселков характерны единая концепция, разнообразные строительные материалы, широкая линейка проектов домов, европейская архитектура. По сравнению с Рублевкой земля на Новой Риге была дешевле — это позволило увеличить размер участков до 30–40 соток и за счет этого уменьшить этажность.

«В это время вырабатывались стандарты, поэтому его можно назвать прорывом в строитель-

стве поселков современного типа», — уверен Дмитрий Бадаев. — Планировки домов стали функциональными: на первых этажах появились открытые пространства с возможностью зонирования, на втором предусматривалось три-пять спален с санузлами... Технология строительства — монолитный каркас. Стены делались из кирпича или пенобетонных блоков».

В 2005–2006 годах тренд набирает силу. Продвижение концептуальных поселков идет по разным направлениям. На Минке, например, вновь отличилась ГК «Мирум» с «нормандскими» проектами в духе вилл северного побережья Франции («Довиль» и «Трувиль»). «Опыт „Николино“ учтен, дети имеют право превзойти своих родителей», —



Хай-тек в Millennium Park ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО



Классика в «Монтевиле» ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

уверяет Лариса Никитина, руководитель отдела продаж загородной недвижимости ГК «Мирум».

«Началось классовое разделение поселков, появляется обширная инфраструктура, рынок обзавелся классификациями, стандартами качества и стиля жизни», — обобщает Ирина Мошева, генеральный директор совместного предприятия RDI Group и Limitless. — Сфор-

мированы девелоперские компании, консультанты, подрядчики, эксплуатирующие организации».

Кризис внес коррективы в бурную девелоперскую деятельность. После него рынок еще долго набирал форму и собирал рассыпавшиеся тренды. Алексей Пусев, коммерческий директор компании «Загородный проект», имея в виду участки без подряда, главным трендом после 2008 года назвал низкую цену в ущерб качеству. Однако, по мнению Елены Родиной, не следует забывать и о другом: «В 2005–2007 годы спрос был настолько велик, что продавались даже самые неликвидные дома. Потом картина сильно изменилась, кризис сделал рынок более профессиональным. Чтобы избежать необоснованных затрат и простоя, девелоперы стали обращаться за услугами к профессиональным консультантам и более внимательно относиться к концепции поселков, качеству строительства и материалам». За 15 лет выросли не только девелоперы и покупатели, но и архитекторы, дизайнеры, специалисты по инжинирингу.

Теперь в почете авторский надзор, архитекторы начали следить за проектом, не позволяя его нарушать».

Голый расчет

Главное приобретение посткризисных времен — стремление к рациональности, что отразилось как на размере домов, так и архитектурно-планировочных решениях. Покупатели сегодня готовы жертвовать площадью ради комфорта, ориентиры для них — простота и удобство. «Вкус изменился, у людей появилось требование к функциональности. Из закрытого объекта и предмета зависти соседей элитная резиденция превратилась в комфортную среду обитания», — поясняет господин Назаров.

Самый востребованный размер площадей домов сегодня — 600, 500 а то и 400 кв. м. И желательно на двух уровнях: люди устали от бедности по лестницам. «Покупательский спрос сместился в сторону более компактных домов, подтверждает Ирина Могилатова. — В поселках новой волны найти трехэтажные объекты крайне затруднительно: девелоперы перестали их

строить. А в старых „высотки“ проигрывают „малоэтажкам“. Например, в поселке „Павлово-1“ на Новой Риге есть дома практически той же площади, что и в „Резиденции Бенилюкс“, но на трех уровнях. Так вот при сопоставимых ценах и несмотря на то что расположение „Павлово-1“ более удачно, покупатели предпочитали „Бенилюкс“».

Архитектура стала спокойнее, материалы — изысканнее. На смену колоннам и вензелям пришла неафганская классика, на смену жестокому модерну — дома в духе архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Закрепило свои позиции дерево. «Раньше деревянные объекты вообще не воспринимались как элитное жилье, а сегодня иной раз их стоимость доходит до \$15 млн и даже \$20 млн», — отмечает госпожа Родина. В качестве удачных примеров она приводит Пирогово и Пестово.

Девелоперы стараются строить только самое необходимое. Вместе с покупателями они пришли к выводу: гараж и котельная должны существовать в отдельных пристройках. Там же лучше организовать гостевые комнаты. Бассейн навсегда изгнан из цоколя: его удел — крыло дома, там под него создаются мощные системы вентиляции. Хорошим тоном в инженерии считаются приточно-вытяжная вентиляция, центральное кондиционирование, система очистки воды, позволяющей пить ее из-под крана.

Стремление к рациональности коснулось даже инфраструктуры — в этом плане концепция «экспансии» устаревает, считает господин Мищенко. Торгово-развлекательная составляющая стала более продуманной, входные группы ориентируются на аренду, досуговые точки выносятся за ворота.

Частные владения теперь не то что выставляются напоказ, но открыты друг для друга. Изменились пропорции между жилыми объектами и общественными территориями. «В современных элитных

поселках домовладения друг от друга и от улицы чаще всего отделяет живая изгородь или невысокая кованая ограда», — комментирует Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate. — На территориях проложены широкие бульвары, организованы зоны отдыха. Например, в поселке Millennium Park под парки и озера отдано более 32 га земли, а внутрипоселковые дороги имеют по две полосы в каждую сторону».

Несмотря на очевидное продвижение вперед, остались и болевые точки. Например, системы «умного» дома в силу недоразвитости рынка у нас представлены преимущественно на любительском уровне, ими занимаются по большей части не девелоперы, а частные хозяева собственными силами. «Девелоперы больше сосредоточены на получении технических условий и прокладке магистральных сетей — именно это является одним из самых рискованных и трудно прогнозируемых этапов проекта», — сетует госпожа Мошева. — Сейчас многие поселки построены и вошли в фазу эксплуатации, возможно, это подвигнет девелопмент к более массовому использованию умных технологий».

Энергосберегающие системы в Подмосковье тоже в широком обиходе не вошли. «Такие системы, как тепловые насосы или солнечные батареи, в силу нашего климата с 80 солнечными днями в году никогда не окупятся», — объясняет Валерий Мищенко. — Они нужны разве что избранным новаторам, которые в силу озабоченности сохранением окружающей среды готовы поставить дорогостоящую систему, не имеющую экономического эффекта».

Словом, потенциал роста огромен. Ведь если сравнивать нашу загородную элиту с зарубежной, уверяют эксперты, мы, конечно, во многом повторяем характерные для Европы тренды, но с десятилетним опозданием.

Наталья Денисова

садовые кварталы

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НА ФРУНЗЕНСКОЙ

755 88 87

sadkvartal.ru

Проектная декларация на сайте.
ОАО «Садовые Кварталы»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Огонь в большом городе



Камин в пентхаусе жилого комплекса «Алиса». Большинство каминов расположены на верхних этажах элитных домов ФОТО CHESTERTON

интерьер

Камин с его открытым огнем всегда был символом домашнего уюта. Благодаря этому камины сохранились в московских квартирах, хотя никаких других функций, кроме украшения жилища, давно не несут. Автор «Б-Дома» выяснил, где можно приобрести в городе жилье с «символом уюта» и во сколько обойдется самостоятельное сооружение камина в московской квартире.

Безопасные заменители

Надо сказать, что существуют весьма весомые аргументы против устройства каминов в городских квартирах. Во-первых, это опасно. «Камин — это открытый огонь, и любая беспечность может стать причиной пожара, от которого пострадают как обладатели камина, так и другие жильцы», — говорит управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин. Во-вторых, продолжает застройщик, камин невозможен без просторной гостиной со специально подобранной мебелью, chillout, что сложно организовать в городских квартирах. Третье — это дым, который требует очистки. В противном случае над крышей дома с камином будет стоять густой смог. «Хотя спрос на устройство каминов в московских квартирах существует, — не отрицает гос-

подин Биржин, — удовлетворить его могут дизайнерские решения с фальш-каминами».

Самый простой вариант фальш-камина — это комод в форме камина с изображением огня, то есть аналог очага на куске старого холста в каморке папы Карло из «Приключений Буратино». Но устроить у себя дома такой «камин» найдется не много желающих. Вторая разновидность фальш-камина — электрический, и его можно с минимальными затратами организовать практически в любой квартире.

Если же вы хотите греться у открытого огня, то можно сделать газовый камин. Как уточнил технический директор отдела по обслуживанию и эксплуатации коммерческой недвижимости Cushman & Wakefield Валерий Кузнецов, газовый камин можно устанавливать в том случае, если здания

подключены к газоснабжению, то есть в домах, оснащенных газовыми плитами и газовыми колонками. Как замечает управляющий партнер компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморский, здания выше 11 этажей подключать к газовому коммуникациям в принципе запрещено, к тому же дома с газовым снабжением в Москве уже не строят. Так что жителям высоток и новых домов газовые камины недоступны. Для установки газового камина понадобится проект, который нужно в обязательном порядке согласовать в газовой службе.

Специальная вытяжка для газового камина не требуется, если его мощность не превышает 3,5 кВт, уточняет Валерий Кузнецов. В противном случае придется делать специальную систему вентиляции, а значит, устройство камина будет стоить гораздо дороже.

Кто по дрова

Настоящий камин — на твердом топливе: дровах, угле и т. д. — может быть полукрытым, закрытым или свободностоящим. Как замечает директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский, в городских квартирах обычно встречается первый вариант, так как для свободно стоящего камина нужно помещение не менее 150 кв. м, а закрытые дровяные камины должны быть застроены в квартире. Надо заметить, что в 90-х годах прошлого века такие объекты можно было найти лишь в дореволюционных домах. Но их было немного, так как в советское время камины чаще всего демонтировались во время капитального ремонта. «А те, что остались нетронутыми, могли служить лишь оригинальными украшениями», — добавляет Александр Зиминский. — Установка его стоит до-



Классический стиль: интерьер квартиры в «Остоженка Парк Палас»

рого, плюс нужно платить за дрова, регулярно вычищать золу и уголь, следить за пожарной безопасностью». Но несмотря на все эти сложности, по словам руководителя офиса «Тургеневское» компании «Инком-недвижимость» Олега Канке, порядка 30% покупателей в сегменте премиум-класса интересуются наличием камина в квартире. Надо заметить, что в 90-х годах прошлого века такие объекты можно было найти лишь в дореволюционных домах. Но их было немного, так как в советское время камины чаще всего демонтировались во время капитального ремонта. «А те, что остались нетронутыми, могли служить лишь оригинальными украшениями», — замечает Евгений Скоморский. — Дымоход в них, как правило, не работал». С конца 1990-х годов девелоперы стали оборудовать некоторые квартиры в элитных жилых комплексах местами под камины. По словам руководителя департамента управления проектами ЗАО «ДОН-Строй Инвест» Иллы Мартынова, возможность установки камина закладывается на этапе разработки проектной документации. Как правило, застройщик должен предусмотреть технологические отверстия в кровле, предназначенные специально под дымоходы, и место под камин, а саму топку и дизайн владелец жилья делает самостоятельно.

Сегодня приобрести на первичном рынке квартиру с возможностью установки дровяного камина можно в клубном доме Smolensky De Luxe, ЖК Barrin House, ЖК «Дом на Покровском бульваре», ЖК «Дом на Мосфильмовской», ЖК «4 Солнца», ЖК KnightBridge Private Park, ЖК «Шоколад» и «Доме на Трехгорном валу». Однако возможность размещения каминов предусмотрена, как правило, лишь в нескольких квартирах на верхних этажах — например, в «Доме на Трехгорном валу» всего четыре квартиры с каминами, ведь у каждого камина, как замечает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов, должен быть отдельный дымоход. А соорудить дымоход высотой несколько этажей довольно сложно. К тому же, добавляет управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев, высокий дымоход создаст такую тягу, что дрова будут сгорать моментально. В Москве есть всего несколько жилых комплексов, говорит исполнительный директор Kalinka Realty Алексей Сидоров, в которых проектировщикам удалось оборудовать место под камин в каждой квартире. Первым был «Агаларов хаус», построенный в 1997 году. Затем, в 2002 году, появился жилой комплекс «Патриарх», а в 2005-м — ЖК «Дворянский гнездо», построенный по проекту архитекто-



Дом на Беговой, 8. Наличие камина повышает стоимость квартиры примерно на 5% ФОТО CHESTERTON

ра Ильи Уткина, в котором камины запроектированы во всех квартирах начиная со второго этажа. «Изначально планировалось разместить камины во всех квартирах ЖК «Шоколад», но технически оказалось возможным сделать это лишь в 30% квартир и пентхаусах», — заметил Алексей Сидоров.

Даже с учетом того, что в последнее время квартиры с каминами предлагаются не только в элитных новостройках, но и в жилых комплексах бизнес-класса, говорит гендиректор МИЦ «Недвижимость» Наталья Соломонова, на первичном рынке выставлено всего около сотни объектов с каминами, что составляет около 1% от общего объема предложения.

Роскошь на любителя

Львиная же доля городских квартир с каминами приходится на вторичный рынок. «Самая сложная часть камина — это дымоход, ведь невозможно провести единый дымоход для всех квартир в блоке», — говорит Денис Попов. Как замечает Валерий Кузнецов, вытяжку для твердотопливного камина теоретически можно сделать в любом жилом здании, независимо от его этажности и конструктивных особенностей. «Однако если в здании изначально не предусматривалась возможность устройства каминов, проект установки камина может обойтись собственнику дороже, чем покупка приспособленной для этой цели квартиры», — замечает эксперт. Оптимальные объекты для установки камина — двухэтажные здания, частные особняки и последние этажи многоквартирных домов. В этом случае, по словам господина Кузнецова, согласование проекта обустройства камина в Москве обойдется примерно в \$1–3 тыс. «Стоимость самого камина зависит от фантазии и финансового состояния владельца квартиры», — добавляет Денис Попов. — Она может начинаться от \$10 тыс. и доходить до баснословных сумм при монтаже антикварных изделий». Сегодня, по словам Олега Канке, на вторичном рынке столицы на продажу выставлено примерно 765 квартир с ками-

нами, что составляет около 1,5% общего объема предложения. Больше всего квартир с каминами представлено среди жилья премиум-класса — примерно 3% объема сегмента, в бизнес-классе — 1,7%, а среди жилья экономкласса камины встречаются лишь в 0,2% предложений. Если рассматривать дома дореволюционной постройки, то много квартир с каминами есть на улицах Солянка, Большая Ордынка, Арбат и Малая Бронная. Так, приводит пример директор департамента продаж жилой недвижимости компании Blackwood Оксана Дивеева, в настоящее время за \$3,1 млн выставлена на продажу четырехкомнатная квартира с камином, расположенная на верхнем этаже «Дома со львами» (Малая Молчановка, 8).

Если покупатель ищет квартиру с камином, то, по словам Олега Канке, он должен быть готов к тому, что это жилье будет дороже аналогов не менее чем на 5%. «Кроме того, наличие камина снижает сроки экспозиции, что крайне важно для элитного рынка, где жилье может продаваться годами», — замечает Евгений Скоморский. Как рассказал Олег Канке, иногда инвесторы приобретают жилье с полуразрушенными или запущенными каминами, а после восстановления легко продают эти квартиры заметно дороже.

Однако не все наличие камина расценивают как достоинство. Бывает и наоборот. «В моей практике был случай, когда владельцы квартиры в арбатских переулках потратили \$50 тыс. на обустройство и согласование камина, чтобы быстрее сдать это жилье в аренду», — рассказывает партнер Chesterton International Real Estate Екатерина Тейн. — Но им попались клиенты, которые потребовали демонтировать камин».

В общем, девелопер Андрей Биржин не одинок в своей нелюбви к дровяным каминам в городских квартирах. Конечно, камин — символ уюта и роскоши, но роскошь эта на любителя.

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



28
Б. АФАНАСЬЕВСКИЙ

Готовый Домъ
в переулках Арбата

22-888-00
www.afanasievsky.ru



СКОЛЬКО СТОИТ КАМИН ПРИСТРОИТЬ

Для получения разрешения на установку твердотопливного камина помимо стандартного набора бумаг о праве собственности на жилплощадь в жилищную инспекцию необходимо представить следующие документы:

план перепланировки. Как правило, его создают сразу две организации: фирмы, занимающейся монтажом каминов, и проектные организации, имеющие лицензию на составление плана перепланировки;

техническое заключение о состоянии конструкций дома. Данный документ содержит информацию об инженерных обследованиях несущих и ограждающих конструкций дома, а также выводы о технической возможности проведения ремонтных работ;

разрешение управления Государственной противопожарной службы.

Затем проект проходит согласование в специализированных организациях. В частности, москвичам, желающим установить камин, по данным компании Cushman & Wakefield, необходимо будет получить согласование в санитарно-надзорном округе, районном архитектурно-планировочном отделе, Мосгорэкспертизе, «Мосэнерго» и МосжилНИИ/проекте, а также получить согласие собственника дома (ДЕЗ или ТСЖ). Кроме того, если будут переноситься батареи, то необходимо получить согласие «Мосгортепла».

А если дом находится на газоснабжении, то нужно получить согласование в газовой инспекции. Потребуется также получить письменное заявление владельцев соседних помещений, что они не возражают. Если обращаться в специализированные организации, то стоимость согласований в среднем составит 50–100 тыс. рублей. Сюда нужно добавить стоимость самого проекта, стоимость камина, стоимость переделки систем вентиляции и строительно-монтажных работ. По данным «Century 21 Запад», общие затраты на обустройство камина составят не меньше \$30–40 тыс.

ДЫМ ПО-ПИТЕРСКИ

Небольшие голландские или изразцовые печи сохранились в каждом третьем доме старого Петербурга. А вот настоящих дровяных каминов даже в историческом центре осталось совсем немного. Большая их часть была уничтожена в 60–70-е годы прошлого века, после того как во все городские здания провели центральное отопление. Поскольку люди в то время жили в очень стесненных условиях — большую часть жилого фонда в центральных районах Петербурга тогда составляли коммуналки, от громоздких агрегатов, занимающих много места, стали массово избавляться.

Зато теперь продавцы тех квартир, в которых камины сохранились, могут неплохо заработать. По оценкам экспертов, за такую интерьерную фишку состоятельные покупатели готовы переплачивать около 10% от стоимости жилья, а иногда цена камина может быть сопоставима со стоимостью самой квартиры. «В моей практике был случай, когда исторический камин увеличил цену жилого объекта на 20 млн рублей и сделка была под угрозой срыва. Но поскольку сам камин не был зарегистрирован в ГИОПЕ, хозяева его аккуратно разобрали и продали отдельно от квартиры», — вспоминает заместитель директора АН «Бекас» Леонид Сандалов.

Современные дровяные камины стоят значительно дешевле — в среднем от 60 тыс. до 3 млн рублей. Однако в городских квартирах новые камины ставят не более 1% петербуржцев. Основной спрос приходится на покупателей новых кварталов в Петроградском, Василеостровском, Выборгском и Кировском районах,

дома в которых оборудованы дымоходами. «Возможность установки каминов, например, предусмотрена в пентхаусах ЖК «Морской каскад» на Васильевском острове, камины на последнем этаже делали в комплексе «Город Солнца» в Озерках; на Крестовском острове тоже есть несколько зданий, где их можно «поставить», — рассказывает Леонид Сандалов. По проекту предусмотрены места под камины и во всех 80 квартирах девятиэтажного жилого комплекса «Дом с каминами» на улице Солдата Корзуна на юго-западе города.

Настоящие испытания, по уверениям экспертов, ждут решившихся получить официальное разрешение на пользование камином. Необходимо пройти целую цепь инстанций. Сначала сделать обследование дымохода у трубочистов, потом получить предварительное согласование отдела надзорной деятельности МЧС, затем снова вернуться к трубочистам, которые в случае необходимости выполнят работы по реконструкции дымоходов и самих каминов. Если речь идет об установке нового камина или же квартира находится не на последнем этаже, то к этим инстанциям добавляются ПИБ, проектная организация и межведомственная комиссия по вопросам перепланировки (МВК).

Как правило, быстро пройти этот путь редко удается. По словам бригадира трубочистов ООО «Трубочисты Петербурга» Александра Ополченного, весь пакет документов составляет примерно 300 листов, а процесс согласования установки камина может длиться от одного месяца до бесконечности. «Если МВК что-то не устроит,

то все придется начинать по новой», — объясняет господин Ополченный. Резолюцию от пожарных тоже получить непросто, особенно когда речь идет о старых дымоходах. В них много трещин, и для того чтобы отдел надзорной деятельности МЧС точно принял камин, необходимо сделать жаростойкую обмуровку внутренней поверхности дымохода. А это недешево: в зависимости от этажа придется заплатить от 60 тыс. до 400 тыс. рублей.

Сам пакет документов по согласованию установки камина тоже стоит денег — в среднем от 300 тыс. до 360 тыс. рублей. В итоге, по словам Александра Ополченного, на законных основаниях каминами пользуются не более 0,5% жителей городских квартир.

Впрочем, по словам Леонида Сандалова, в старом фонде риск наказания за нелегальное использование камина практически нулевой. «Если в квартире уже есть камин, то им смело можно пользоваться даже без официального разрешения. Все равно никто не придет проверять, есть оно у вас или нет», — убежден эксперт. Однако Александр Ополченный считает, что могут и поймать, и тогда придется заплатить достаточно серьезный штраф. «В первый раз могут ограничиться предупреждением, но если заметят во второй, то заставят отдать от 100 тыс. до 0,5 млн рублей», — предостерегает трубочист. Так что, несмотря на все трудности, разрешение лучше получить. Или успокоиться и относиться к камину просто как к приятному дополнению интерьера квартиры.

Татьяна Елекова

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Новоселы с большой дороги

инфраструктура

Рынок жилья в Санкт-Петербурге напрямую зависит от транспортной инфраструктуры, пропускная способность которой внутри города уже исчерпана. Зато окраины северной столицы по обе стороны от ее границы с соседней Ленинградской областью интенсивно осваиваются. Появление новых магистралей становится одним из серьезных поводов отпраздновать новоселье.

Кольца и диаметры

Строительство Кольцевой автодороги (КАД) в Петербурге ускорило освоение девелоперами прилегающих к ней территорий. Активизацию жилищных проектов на историческом Васильевском острове и в самом популярном «спальном» Приморском районе эксперты объясняют приближением сроков открытия другой «трассы века» — Западного скоростного диаметра (ЗСД).

Развитие транспортной инфраструктуры особенно важно для территорий, где строительство жилья ведется интенсивно и в больших объемах, а также в районах комплексной застройки, считает Сергей Федоров, директор по развитию бизнеса Jones Lang LaSalle. Цена земли в северной части Приморского района, в Ломоносовском районе и на Васильевском острове из-за строительства КАД и ЗСД за последние два года выросла в полтора раза. По данным В.Н. гу, по итогам февраля средняя цена предложения в петербургских новостройках составила 77,6 тыс. руб. за 1 кв. м (прирост — 1,1%). В районе Васильевского острова квартиры на первичном рынке стоили около 110,9 тыс. руб. за 1 кв. м (+1,5%).

При этом для Приморского района и Васильевского острова реализация такого проекта, как Западный скоростной диаметр, и пробивка новых магистралей — критически важное условие: без него жилье строилось бы более низкого класса и в меньших объемах, а ряд проектов вообще был бы невозможен. Например, приближение намеченной на 2014 год сдачи ЗСД подстегнуло динамику продаж намывных территорий Морского фасада на Васильевском острове, где компания «Лидер» уже ведет строительство жилья бизнес-класса и целый ряд других компаний завершает сделки по приобретению намывных земель. Если бы не было инфраструктуры, цена этой земли и, соответственно, класс жилья были бы ниже. Без транспортной доступности невозможно на Васильевском и реновация бывших заводских промышленных зон под жилье.

Западный скоростной диаметр пройдет вдоль западной части мегаполиса, соединив Белоостров в самом престижном среди пригородов Курортном районе на севере города со станцией Предпортовая на юге, где ЗСД пересечется с открывшейся в августе прошлого года в полном объеме Кольцевой автодорогой. Благодаря ЗСД Курортный район в скором времени получит самый удобный транспортный въезд в город —

без светофоров, по набережной, можно будет добраться до центра города за 20–30 минут. Конкуренцию этому направлению может составить Ломоносовский район Ленобласти, который в перспективе может стать одним из престижных мест проживания. После ввода в 2011 году КАД оттуда можно за 15–20 минут добраться как до центра города, так и до Курортного района.

Стимулы для окраин

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в обжитых районах Петербурга в 2012 году средняя цена предложения жилья в классе «масс-маркет» составила 76,3 тыс. руб./кв. м, в том числе 85,2 тыс. руб./кв. м в подклассе «комфорт» и 68,5 тыс. руб./кв. м в подклассе «эконом». При этом прирост цен составляет 2,0% за квартал. На пригородных территориях дешевле жилье еще дешевле (59,4 тыс. и 57,7 тыс. руб./кв. м соответственно), и цены растут чуть медленнее (на 1,9% в квартал).

Продолжают активно выставляться на продажу квартиры во введенных в эксплуатацию новых домах, а также квартиры в строящихся домах, предлагаемые по переуступке. Средняя цена предложения на вторичном рынке в начале текущего года составила 85,7 тыс. руб./кв. м. За предыдущий год цены выросли на 8,39%.

На попытки властей Санкт-Петербурга сдерживать темпы развития окраин, с которыми не справляется ни социальная инфраструктура, ни дорожная сеть, рынок отреагировал застройкой областных территорий в километре от городской черты, так что нагрузка на городские ресурсы продолжает расти. Стоимость квадратного метра в жилых объектах рядом с метро выше на 25–30%, нежели в районах, удаленных от подземки.

Активное строительство КАД стало мощным стимулом для развития вдоль него жилых проектов, отмечает глава Knight Frank SPb Николай Пашков. В частности, после того, как замкнулось кольцо через Кронштадт, довольно резко активизировались проекты жилой застройки в Петродворцовом и Ломоносовском районах. С северными районами их связывает самый экзотический участок КАД, проходящий через Финский залив и расположенный в его акватории остров Котлин (где находится Кронштадт) по комплексу защитных сооружений. Это, безусловно, повлияло на логистические схемы, однако на стоимости жилья отразит-



Пробивка продолжения Парашютной улицы до КАД в Приморском районе стимулировала строительство Юбилейного квартала и освоение бывших сельхозземель в поселке Каменка

ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

ся лишь после того, как начнется освоение земли, которая в основном еще находится в ведении Минобороны, говорит Сергей Федоров. Районные власти прогнозируют, что количество жителей Кронштадта через десять лет увеличится в полтора раза (сейчас там проживает не более 43 тыс. человек). Первичного рынка жилья в Кронштадте практически нет. К моменту открытия КАД цены на жилье в Кронштадте, по оценкам риэлторов, составляли от 50 тыс. до 65 тыс. руб. за 1 кв. м, и говорят об их росте преждевременно.

Наполеоновские планы — у топ-менеджеров НОВАТЭКа. Принадлежащее им ООО «Северо-Запад Инвест» готовится намыть рядом с Кронштадтом 377 га новой территории в Финском заливе под строительство 2 млн кв. м малоэтажного жилья. Квартиры в нем начнут продаваться с 2016 года. В связи со строительством ЗСД и планами по возведению газпромовского делового комплекса «Лакта-центр» лидирующие позиции по строительству жилья занимает расположенный на выезде из города в Курортный район Приморский район. К 2018 году количество его жителей увеличится до 1 млн человек (сейчас — 700 тыс. человек). Квартиры в Приморском районе стоят в среднем от 65 тыс. до 75 тыс. руб. Стоимость квадратного метра в этом районе с начала года выросла на 6,5%. В свою очередь, в Приморском районе пробивка продолжения Парашютной улицы до КАД (где, в частности, реализуется проект «Юбилейный квартал»), а также планы по пробивке Шуваловского проспекта и проспекта Королева стимулировали освоение приобретенных инвесторами бывших сельхозземель в по-

селке Каменка на севере города, которые в жилое строительство до этого не вовлекались.

Остались в планах

Отмененный губернатором Георгием Полтавченко Орловский тоннель проектировался под строительство «Охта-центра», и отказ от этого проекта на жилищное строительство критически не повлияет. А вот полная отмена проекта Ново-Адмиралтейского моста нецелесообразна, отмечает господин Федоров: чтобы обеспечить вывод Адмиралтейских верфей из центра города в Кронштадт, мест не потребовалось — если не в запланированном, то в близлежащих к нему местах.

То же самое касается и обязательства городской администрации связать город со строящимся районом «Балтийская жемчужина» с помощью метро или легкорельсового трамвая. Приостановка принятия решений по этим проектам первоначально отразилась на динамике продаж первой очереди комплекса — «Жемчужная премьера», хотя сегодня это снижение преодолено. «В наибольшей степени на развитие проектов в текущей ситуации влияет неопределенность с транспортными магистралями в юго-западном направлении», — подтверждает Николай Пашков. По его словам, от транспортного развития в этом районе в принципе зависят многие проекты, так как достаточно много проектов было заявлено в направлении Стрельны (например, «Ново-Сергиево», «Русская Голландия», «Петровская Версалия» и другие). Многие из них за эти годы меняли собственников и пока не реализуются, несмотря на появление южного полукольца КАД. Отказ от Орловского тоннеля в значительной степени отразится на развитии новых промышленных набережных в Калининском и Красногвардейском районах, поскольку эта часть города практически лишена метро и требует альтернативных транспортных связей с центральным районом.

Ценовые развязки

Темпы развития дорожной сети за пределами мегаполиса оставляют желать лучшего. Однако в числе значимых транспортных мероприятий 2011 года на загородном рынке эксперты Knight Frank SPb отмечают реконструкцию Приозерского шоссе с вводом в эксплуатацию участка Скотное — Агалатово и реконструкцию Киевского шоссе со строительством транспортных развязок в пересечении с Волхонским и Красносельским шоссе. Последствием этих событий стал выход на рынок десятков новых поселков различного формата и ценового уровня. При этом отчетливо прослеживается влияние улучшения транспортной ситуации на число заявленных к продаже проектов, особенно это коснулось южных районов Ленобласти. Объем предложения там за год вырос более чем в три раза и со-

ставляет сейчас более 9 тыс. участков с домами и без. Роль новой Приозерской трассы проявилась в резком росте объема рынка Всеволожского района: сегодня в работе более 8,5 тыс. участков с возведением домов и без (в полтора раза превышает уровень 2010 года).

«Для проектов высокого класса локация — критический фактор. Именно он по большей части влияет на ценообразование», — говорит Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург». — Яркий пример — сравнение двух проектов на Петроградской стороне: «Премьер Палас» и «Леонтьевский мыс». Развязка будущего ЗСД, выходящая по Новоладжской, пройдет в непосредственной близости от «Премьер Паласа», который и сейчас находится рядом с достаточно оживленным участком проезжей части. В то

время как расположение «Леонтьевского мыса» является более приватным и изолированным от транспортных потоков. Отсюда и разница в ценах практически в два раза независимо от уровня готовности объектов.

Безусловно, квартиры, которые оказались рядом с новыми развязками и магистралями, теряют в цене, а некоторые и вовсе обесцениваются. В то же время те, которые не находятся в непосредственной близости от них, напротив, становятся более транспортно доступными, а следовательно, и спрос на них увеличивается. Однако взаимосвязь цены жилья и автотранспортных магистралей все же не так очевидна, как взаимосвязь близости метро и стоимости квадратного метра, считает Николай Казанский. По его оценке, стоимость квартир у метро на 15–20% выше среднерыночной. И цены на квартиры у метро повышаются сразу же, как только назначена точная дата появления станции.

Директор департамента новостроек АН «Бекар» Эльдар Султанов считает, что с ЗСД наиболее тесно связаны проекты Василеостровского района различных сегментов: от экономкласса до элитных объектов, которые в основном расположены на прибрежной линии. Наличие КАД дало толчок развитию и увеличению объема новых девелоперских проектов в Курдовом и Девятинском, а также Пушкино, Стрельне, Петергофе. Сегодня строительные компании стараются приобретать участки и реализовывать проекты в непосредственной близости от КАД и съездов с нее. Практически все крупные проекты строящегося жилья в Петербурге тесно связаны с проектами транспортной инфраструктуры. «В их числе: «Северная долина» (введена станция метро «Парнас»), «Балтийская жемчужина», «Конная лахта», «Морской фасад» (Западный скоростной диаметр), микрорайон «Южный», «Семь столп» (перспективная станция метро «Народная») и другие», —

перечисляет генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость» Олег Пашин. По его словам, проекты транспортных магистралей и развязок в сегменте жилья массового спроса будут вести к повышению цен, поскольку хорошая транспортная доступность такого жилья — один из приоритетов для покупателей. В более дорогих сегментах строительство крупных дорожных объектов, напротив, может снизить стоимость жилья, поскольку здесь основными преимуществами являются обособленность, тишина, хорошая экология окружающего пространства. Ярким примером этого стало удешевление жилья на вторичном рынке в районе намыва на Васильевском острове. Если раньше цена жилья с видом на воду автоматически повышалась на 10–20% относительно рынка, сейчас намыв и скоростная трасса лишат владельцев квартир этого преимущества.

Накануне думских выборов власти пообещали на этом не останавливаться, а построить также второе кольцо, реконструировать федеральную трассу «Скандинавия», расширить магистраль на въезде и выезде из города и построить новые станции метро на границе города и области. Если эти планы осуществятся, жилье в Петербурге станет еще более привлекательным для покупателей.

По прогнозу Николая Пашкова, строительство ЗСД в совокупности с реконструкцией трассы «Скандинавия», и нового Приозерского шоссе существенно улучшит транспортную доступность территорий в Приозерском районе и отодвинет зону комфортной доступности по этому направлению на несколько десятков километров. В целом перспективная зона удаленности от черты города ограничивается радиусом 30–40 км, дальше качество и развитость дорожной сети резко ухудшаются.

Анна Пушкарская, Санкт-Петербург

СКОРОСТЬ РЕШЕНИЯ

ЗА 3 ДНЯ

ИПОТЕКА

8 800 100 70 40
WWW.NOMOS.RU

№ НОМОС
БАНК

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

СКАЙ ФОРТ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

КОЛОМЕНСКАЯ БИЗНЕС-КЛАСС НАГАТИНСКАЯ

ДОМА СДАНЫ!
ЗАСЕЛЕНИЕ!

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

0%
РАССРОЧКА
ИПОТЕКА

988-88-77
идеальные условия на sfort.ru

Реклама

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Выше некуда

Hi-End

Оборудовать дома библиотеку — верный способ прослыть интеллектуалом. Повесить несколько картин — создать образ любителя искусства. В течение многих лет одним из таких формирующих репутацию домашних атрибутов, безусловно, была качественная стереосистема — хотя бы класса Hi-Fi, а лучше Hi-End.



T+A K2 Blu. Немцам из T+A, видимо, не дает покоя успех iTunes, поскольку помимо Hi-End медиаплеера они запустили еще и онлайн магазин музыки

Дом летающих файлов

Владелец высококлассной аппаратуры автоматически претендовал на звание ценителя прекрасного с бесконечной тягой к совершенству (бесконечной — поскольку совершенство, увы, недостижимо ни за какие деньги). Вот только последние годы к этому образу довольно неожиданно стала добавляться изрядная нотка ретроградства: держать дома массивную и дорогую аппаратуру и сотни дисков, чтобы слушать коллекцию музыки, уступающую в самый банальный iPod, несколько несовременно. Окутывать дом проводами толщиной в палец и ценой в автомобиль в эпоху беспроводных технологий уже вызываете. Но, к счастью стремящихся к совершенству обладателей пухлых кошельков, новые технологии заглянули и в мир Hi-End, с каждым годом предоставляя все больше возможностей для построения собственной цифровой филармонии в отдельно взятом жилище.

FLAC в руки

С середины 2000-х годов рынком Hi-Fi и High-End аппаратуры

пребывал в растерянности: во всем мире начинал уверенно доминировать цифровой звук в примитивной ипостаси формата MP3, от которого приличному аудиофилу пристало воротить нос. Продажи CD (и дисков, и проигрывателей) столь же уверенно падали, а новые суперформаты SACD и DVD-Audio совершенно не меняли ситуацию, удерживая микроскопическую долю рынка. Презрению апологетов высокого звука ко всему компьютерному не мешал даже тот факт, что сам по себе CD — формат безусловно цифровой, так что, по сути, все упиралось в отсутствие или наличие физического носителя с коробочкой и бумажным вкладышем.

Долго так продолжаться не могло, и цифровые музыкальные плееры, а также медиасерверы (отличающиеся от плеера наличием собственного хранилища файлов и возможностью делиться ими с другими плеерами) стали появляться в линейках Hi-Fi и High-End производителей. В этом году некая критическая точка, видимо, окончательно пройдена, ведь подобные модели посыпались как



Burmester Music Center 111. Всеядный медиасервер, позволяющий оцифровать всю имеющуюся коллекцию CD

из рога изобилия. Кажется, что еще паралет — и обычные проигрыватели CD и DVD превратятся в анахронизм, каким уже стали виниловые вертушки.

Справедливости ради нельзя не заметить, что самый хайэндный по названию и дорогой по ценнику аппарат внутри может

оказаться банальным компьютером с Unix (а то и Windows!) на борту: далеко не у всех производителей помимо желания выпустить свой цифровой плеер есть еще и возможность разрабатывать оригинальные решения. Так что на совершенно одинаковой базе могут выпускать-

ся как бюджетные, так и люксовые модели. К тому же специализированный проигрыватель не единственный способ интегрировать новый цифровой звук в дорогую аудиосистему. В качестве источника звука можно использовать плеер попроще, даже айфон-айпод, если в качес-

ЦЕНОВЫЕ ЛИДЕРЫ

Несмотря на то что масс-маркет осваивает новые технологии куда быстрее консервативного премиум-сегмента, желающим приобщиться к цифровому звуку высочайшего качества уже тоже есть из чего выбирать. Вот несколько ярких представителей этого класса с весьма внушительными ценниками.

Kaleidescape

Представитель из категории «куда уж ярче». Комплект включает в себя медиасервер K5000 3U, вмещающий до 42 терабайт (!) данных, способный одновременно отдавать информацию на 45 (!!) источников и ценой 980 тыс. руб. (!!!). При этом это не какой-то промышленный аппарат для коммерческого использования, а вполне себе домашний медиасервер. Для проигрывания содержи-

мо в каждой точке необходимо установить клиент-плеер Kaleidescape (например, K4000 за 145 тыс. руб.).

Burmester

Немцы из Burmester почему-то называют свой медиасервер «музыкальным центром», при этом единственное, что есть в Burmester Music Center 111 (от 140 тыс. руб.), от музыкального центра, — это встроенный лоток для CD, позволяющий оцифровать всю коллекцию непосредственно на устройстве. Управлять «стоодиннадцатым» можно с помощью приложения для iPhone и iPad. А если захочется слушать музыку непосредственно с iPhone, стоит установить еще и Burmester 113 (от 100 тыс. руб.) — высококлассный цифроаналоговый преобразователь с возможностью беспроводной передачи данных по Bluetooth (причем выгравированный на

фронтальной панели контур зуба при этом начнет светиться синим светом).

Olive

Медиасервер Olive 06HD (200 тыс. руб.), в отличие от многих сучноватых на вид Hi-End устройств, может похвастаться довольно ярким дизайном в немалой степени благодаря десятидюймовому дисплею на верхней панели. Жесткий диск внутри всего 2 Тб, но благодаря проводным и беспроводным (Wi-Fi) интерфейсам к 06HD можно подключить и внешний (в том числе удаленный) накопитель, и другие плееры Olive для воспроизведения музыки в любой точке дома. Управление с iPhone тоже, разумеется, присутствует.

T+A

T+A K2 Blu (230 тыс. руб.) — типичный пример современного всеядного плеера.



Kaleidescape K5000 3U. Этот аппарат стоит почти 1 млн рублей и вмещает до 42 терабайт данных



Olive 06HD. Дисплей на верхней панели по размеру как половина разрезанного вдоль iPad. И, кстати, сравним с ним по качеству изображения

тве промежуточного звена между источником и усилителем вставить хороший обработчик сигнала ЦАП (цифро-аналоговый преобразователь). ЦАП приличного уровня может творить чудеса, особенно учитывая, что поскольку это все-таки более простое устройство, неже-

ли полноценный плеер, то покупка простого плеера и хорошего ЦАП в среднем обойдется дешевле покупки крутого проигрывателя.

И, разумеется, MP3 по-прежнему воспринимается как аудиоразновидность лапши «Доширак», а в чести у гурманов иные форматы, предлагающие скомпрессированный без потери качества (так называемые lossless-форматы), а то и вовсе не скатный тисками цифровых алгоритмов звук, например стандарт FLAC (Free Lossless Audio Codec) или цельные образы дисков (то есть побайтовая цифровая копия CD или SACD).

Команда «воздух»

Современные тенденции организации домашней фоно- и видеотеки меняются с завидной периодичностью. Не успели производители мебели (в виде стоек и полок для дисков) привыкнуть к новому формату Blu-ray (который был нов в том числе и физическими размерами коробочек), как оказалось, что выставлять напоказ коллекцию дисков уже не то что не обязательно, а вовсе даже странно.

Было объявлено, что будущее за файлами на жестких дисках, благо одна небольшая коробочка может вместить в себя хоть тысячу фильмов.

Но торопиться заводить медиасервер уже не обязательно: тенденции снова меняются — теперь в пользу «облачных» технологий. Файлы при этом хранятся где-то на удаленных серверах больших компаний, а все, что нужно потребителю, — это сравнительно широкий интернет-канал и сетевой плеер, способный проигрывать файлы, выкачиваемые «на лету».

Еще более простая история с распределением сигнала по всему дому. Раньше это называлось красивым словом «мультирум», требовало найма специальной бригады инсталляторов и дорогого оборудования. Сейчас же произошло окончательное и бесповоротное избавление от проводов, ибо цифровой сигнал отлично передается по воздуху, к примеру, с помощью самого обычного Wi-Fi. Самого обычного во всех смыслах, ибо отдельные Hi-End Wi-Fi роутеры делать еще никто не додумался.

В итоге некие цифровые файлы, которые хранятся на запрятанном в шкафу или расположенном в какой-нибудь Калифорнии сервере, с помощью маленькой коробочки с антеннами отправляются в любую точку нашего дома, где с помощью других коробочек превращаются в музыку или кино. Еще лет десять назад этот абзац выглядел бы вырванным из какой-нибудь книги Филиппа Дика про отдаленное будущее. Сейчас эти устройства продаются в любом гипермаркете.

Михаил Генин

Чемпион_парк

Фото из квартиры 12-го этажа

ипотека **ВТБ24** от 8,4%

ВТБ 24 (ЗАО) | Генеральный лицензиат Банка России № 1623

1-я очередь - идет заселение

2-я очередь - сдача IV кв. 2012г.

реклама

Парк с каскадом прудов • Охраняемая территория - 3 га • Нежилые помещения

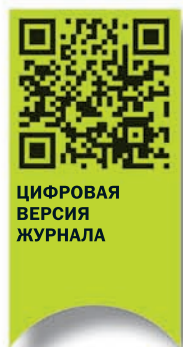
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Чемпион_парк
м. Проспект Вернадского

232-08-08
www.champion-park.ru

МАГИСТРАТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
СЕРВИС ПО ПОИСКУ И ПОКУПКЕ

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 страничный просмотр
- видео- и фотогалереи

И ВСЕ ЭТО — ЗА \$0.99

ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ, НО ДЕШЕВЛЕ

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

дом зарубежная недвижимость

Угодить в рантье

доходность

На выставках зарубежной недвижимости риэлторы и представители строительных компаний наперебой говорят об инвестиционной привлекательности того или иного жилого комплекса, в первую очередь делая упор на доход от возможной сдачи в аренду. В действительности же рентный доход получить не так просто и его размер редко превышает 5% годовых. Достоинством таких инвестиций является не высокая доходность, а низкая степень риска.

Сложная доходность
Многие риэлторы, работающие с зарубежной недвижимостью, обещают заранее своим клиентам прибыль до 25% годовых, однако мало кто описывает реальную обстановку на рынке. Так, по данным аналитических отчетов агентства Global Property Guide, самые высокодоходные объекты недвижимости приносят прибыль от сдачи в аренду не более 12% годовых, а, по сведениям департамента зарубежной недвижимости компании Blackwood, в развитых европейских странах доходность составляет в среднем 4–5% годовых. Правда, в случае использования кредитного плеча доход на собственные средства может вырасти до 7–10%. «Большинство других инструментов, включая такие консервативные, как, например, банковский депозит, как правило, отличаются более высокой доходностью. Поэтому основной фактор привлекательности инвестиций в жилую недвижимость — это прежде всего сравнительно низкие риски, а также ставка на рост стоимости актива», — говорит аналитик ИК «Финам» Анна Мишуткина.

Несмотря на достаточно невысокий уровень доходности, будущая сдача в аренду стабильно остается одной из самых популярных причин для покупки объекта за границей. «Арендный бизнес за рубежом занимает первое место по популярности у российских инвесторов в бюджете от £100 тыс. до £10 млн. По нашим оценкам, в данном инвестиционном бюджете более 80% сделок российских инвесторов связано именно с приобретением недвижимости, приносящей рентный доход, то есть с покупкой арендного бизнеса», — говорит президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. По его словам, это объясняется несколькими причинами: во-первых, простотой и прозрачностью бизнес-модели. Не важно, каким видом бизнеса занимался или занимается российский инвестор в России, арендный бизнес понятен абсолютно всем категориям предпринимателей и не требует от инвестора каких-то специальных знаний и навыков. Более того, необходимые знания для арендного бизнеса существенно ниже, чем для любого смежного. Иными словами, получать доход от сдачи торгового помещения в аренду многократно проще, чем самостоятельно вести тор-

говую деятельность в чужой стране. В-третьих, арендный бизнес позволяет формировать доход из двух источников — за счет текущего рентного дохода и роста капитализации самого объекта недвижимости.

Купить и сдать
Особенно популярна покупка с последующей сдачей в аренду, или buy-and-let, в крупнейших городах, отличающихся стабильным спросом на жилье и максимальной ликвидностью. «Наибольший успех это направление имеет в ликвидных локациях, таких как Лондон, Москва, Нью-Йорк, Париж и т. д., а также в студенческих городах мира», — говорит руководитель департамента зарубежной недвижимости компании Chesterton Вера Рукина. Например, по ее словам, летом очень трудно найти квартиру в краткосрочную аренду в Лондоне, еще труднее это будет сделать летом 2012 года в связи с проведением Олимпиады. По данным эксперта, доходность от сдачи в аренду жилья в центре Лондона составляет 3–4% годовых, в районе Canary Wharf — 5–6%, а этот же показатель в студенческом жилье доходит до 7–9% годовых. При этом, по прогнозам Savills, в период с 2012 по 2016 год арендные ставки в британской столице вырастут на 27,6%, а в Центральном Лондоне — на 21%.

В свою очередь, в Монако, по словам Веры Рукиной, эта схема считается неэффективной. При большом количестве арендных вилл в этом регионе и высокой цене покупки сдача объекта в аренду будет скорее латанием дыр в бюджете или заработком для содержания виллы. Напротив, выгодной эту схему эксперты называют на крупных курортах, в жилых комплексах под управлением гостиничных операторов. По мнению Станислава Зингеля, гораздо выгоднее покупать за рубежом не «самостоятельный» объект недвижимости, а апартаменты в жилых комплексах или гостиничных номера в апарт-отелях, находящихся под управлением специализированных компаний. Так, в первом случае инвестор может претендовать на доходность на уровне 4–7% годовых, а во втором случае уровень дохода а может достигать 15% годовых и более. Например, в проекте Six Senses на Мальдивах и в Таиланде инвестор может претендовать на годовую доходность до 8%. В свою очередь, в Испании, по словам ру-



Парижская недвижимость обеспечивает среднюю доходность от аренды около 4% годовых
ФОТО ГАЛИНЫ БУЦЕВОЙ

ководителя московского представительства компании Spani-shabitat Евгения Редькина, уровень дохода от сдачи жилья в аренду варьируется от 3% до 5%.

Механизмы сдачи
Как объясняет Станислав Зингель, у россиянина, планирующего купить за рубежом объект жилой недвижимости для сдачи в аренду, есть несколько возможностей. Во-первых, он может приобрести «обычную» квартиру и заниматься сдачей ее в аренду самостоятельно или с привлечением управляющей компании. Во-вторых, можно купить апартаменты в «специализированных» жилых комплексах, полностью находящихся под управлением управляющих компаний. Максимальную доходность дает самостоятельная сдача объекта в аренду, однако она также требует наибольшего участия инвестора в рентном бизнесе. «Самостоятельное управление — сдача в аренду, уборка, контроль за гостями — требует не только определенных временных, но и материальных затрат, поэтому редко кто из собственников занимается этими вопросами лично», — говорит генеральный директор MostReal Нелли Моисеенко. Поэтому, по словам Веры Рукиной, если говорить о процессе поиска арендаторов, то наиболее эффективным и оптимальным будет использование управляющей компании. «Это оправданно, даже несмотря на приличную стоимость услуг — до 14% от суммы годовой аренды за полный цикл. Зато это избавляет вас от головной боли, гарантирует вам стабильный доход, позволяет перекрывать выплаты по ипотеке и становится вашей копилкой», —

говорит эксперт. Впрочем, по словам Нелли Моисеенко, зарубежных компаний, профессионально оказывающих услуги по сдаче в аренду недвижимости для русскоязычных клиентов, очень мало.

Одним из подвидов этой схемы, по словам гендиректора МИЭЛЬ-DPM Натальи Завалишиной, является система leaseback, по которой владелец с самого начала получает стопроцентные права собственности, но при этом сдает объект в аренду самой управляющей компании, имея постоянный доход от сдачи своей собственности в аренду. Как правило, договор заключается с управляющей компанией на срок от 9 до 14 лет. В таком случае управляющая компания платит владельцу оговоренную и индексированную в соответствии с уровнем инфляции ежемесячную арендную плату, а также передает объект недвижимости в субаренду своим клиентам на отдельные периоды. Все риски, касающиеся субаренды, управляющая компания берет на себя и де-юре выступает арендатором. При этом вне зависимости от того, арендована собственность или нет, владелец имеет стопроцентную гарантию того, что арендная плата, оговоренная заранее в контракте, будет ему выплачена. Размер годовой арендной платы, выплачиваемой управляющей компанией владельцу недвижимости, стандартно эквивалентен 5–6% полных инвестиций, хотя в ряде курортных стран — в Болгарии, на Кипре, в Турции, Латвии и т. д. — встречаются предложения с гарантированной доходностью на уровне 7%.

Впрочем, попадаются и более выгодные условия. «В наиболее интересных проектах управляющие компании выплачивают собственнику фиксированный гарантированный доход (Rental Guarantee)

на уровне 5–10% годовых», — говорит Станислав Зингель. Более того, в Великобритании, Германии, Франции, Австрии и Швейцарии благодаря использованию долгосрочной ипотеки под невысокую ставку рентабельность инвестиций в полтора-два раза превышает рентную доходность. Иными словами, де-факто инвестор получает гарантированную рентабельность инвестиций до 15% годовых. При этом в случае самостоятельной сдачи апартаментов инвестор может получить более высокую доходность, однако высокие риски он также несет самостоятельно. Впрочем, такая схема утратила былую популярность по итогам последнего кризиса. «Практика гарантиро-

ванного дохода от сдачи недвижимости, когда управляющая компания обязуется выплачивать фиксированную сумму хозяину каждый месяц, существовала до кризиса в определенных высоколиквидных жилых комплексах. Сейчас такая практика довольно редка, но все равно встречается», — говорит Евгений Редькин.

Еще один минус этой схемы заключается в том, что сам владелец имеет право проживать в своей квартире, оформленной по договору leaseback, в периоды, оговоренные в контракте с управляющей компанией, однако, как правило, они не превышают четырех недель в году. «Такая схема достаточно выгодна, так как позволяет по-

лучать постоянный доход от инвестиций, но надо также иметь в виду, что в течение оговоренного периода — от 9 до 14 лет — продать недвижимость невозможно», — рассказывает Наталья Завалишина. Например, жилой комплекс «Республика солнца» в латвийском городе Саулкрасты предлагает российским покупателям сдачу апартаментов в аренду с гарантированной доходностью 6% годовых в течение двух лет. При этом у владельца квартиры сохраняется право использовать свое жилье для пребывания на курорте любые четыре недели с мая по сентябрь.

Частичные инвестиции
Другая возможность — покупка доли в компании, управляющей целым комплексом доходных домов с целью получения дальнейшей доходности. Чаще всего речь идет о приобретении паев фонда недвижимости — например, в США такие организации называются Real Estate Investment Trust, и большая часть доходной недвижимости на Западе сосредоточена именно в подобных фондах. По словам Станислава Зингеля, покупка пая в таких организациях позволяет вкладчикам получать стабильную доходность около 6–10% годовых и предлагает прозрачную стратегию выхода из инвестиций. Причем диапазон таких инвестиций достаточно широк: от нескольких десятков тысяч до миллионов евро, что позволяет фонду привлекать внимание широкого круга инвесторов. «Лидирующие позиции в Европе сейчас занимают немецкие инвестиционные фонды недвижимости, которые характеризуются оптимальным соотношением по уровню доходности, степени надежности и наличию дополнительного финансирования», — говорит Станислав Зингель. По оценкам представителей немецких инвестиционных фондов недвижимости, сейчас обычной является ситуация, когда 10–

15% инвестиций, привлеченных фондами, приходится на инвесторов из России.

При этом речь идет о так называемых hands-off инвестициях: по сути, за частного инвестора работает команда профессионалов. «Такое направление стало особенно популярно последнее время среди российских инвесторов, интересующихся студенческой недвижимостью: общежитиями, апарт-отелями и т. д. Этот тип недвижимости, как несложно догадаться, обеспечен максимальным спросом. Обычно такими активами управляют специализированные компании, долю в которых можно купить», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский.

Например, в Германии такие фонды покупают объекты жилой недвижимости, которые генерируют не менее 8% годового рентного дохода и имеют заполняемость не ниже 85%. Причем к самим объектам выдвигаются вполне серьезные требования — например, они должны не требовать реставрации, благоустройства или косметического ремонта, таким образом, фонд сокращает расходы на ремонт приобретенной недвижимости. Например, фонд может купить 92 апартаменты в Берлине и Бранденбурге стоимостью €4,15 млн, которые на 97% арендованы и приносят 10,3% годовых. По истечении десятилетнего срока фонд реализует стратегию выхода и продает активы, чтобы выполнить все обязательства по заемному финансированию и распределить прибыль среди своих акционеров, в итоге прогнозируемый размер прибыли при закрытии фонда составляет 100%. Причем инвестор имеет право продать свои акции в любой момент как самостоятельно, так и воспользоваться услугами внутренней продажи, предоставляемой фондом. Это выгодно отличает эту схему от описанной выше модели leaseback.

Алексей Лоссан

ШАТЕР

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

проектная декларация:
www.domshater.ru

Реклама

Застройщик - ООО "СТРОЙИНВЕСТ"

Новый дом бизнес-класса в ЦАО!

Верхняя Красносельская ул., 19а

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

est-a-tet®

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

223 8888

* содействие в получении

ПРЕМЬЕРА

PARK AVENUE

ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ КОМФОРТА И СТИЛЯ

Новорижское шоссе, 24 км

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНОЕ ЗАГОРОДНОЕ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

Проект Park Avenue — первый элитный поселок таунхаусов от компании Villagio Estate. В окружении живописной подмосковной природы расположились уютные трехэтажные таунхаусы в стиле архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Современные формы и изысканная отделка подчеркнуты оригинальными ландшафтными решениями поселка. Великолепный парк, разбитый на берегу водоема, является естественным продолжением окружающего пейзажа.

Park Avenue расположен в окружении элитных поселков Villagio Estate и входит в клубное сообщество Villagio Privilege Club. Члены клуба смогут пользоваться услугами класса de luxe на особых условиях, а также получать приглашения на лучшие вечеринки и закрытые мероприятия.

PARK AVENUE

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ

ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE | MADISON PARK

(495) 974 0000

www.park-avenue.ru

дом зарубежная недвижимость

Право на застройку

земельный рынок

Известно, что самостоятельное строительство дома часто обходится дешевле, чем покупка уже готового объекта, при лучшем качестве. По такому пути могут пойти и те, кто хочет обосноваться за рубежом или стать владельцем недвижимости в инвестиционных целях. Правда, не во всех странах разрешено продавать землю иностранцам. Более того, в случае строительства небольшого дома такие хлопоты оказываются неоправданны, зато вполне окупают себя при возведении гостиницы или апарт-отеля.

Масса ограничений

Во многих странах вводятся ограничения на покупку земли иностранцами. «Юридические ограничения для нерезидентов на покупку недвижимости — достаточно широко распространенная практика. Подобные нормы, ограничивающие деятельность иностранных инвесторов, ориентированы в первую очередь на сдерживание спекулятивной активности и предотвращение перегрева цен на внутреннем рынке», — говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин.

Чаше всего сегодня можно столкнуться именно с ограничениями на покупку нерезидентами земельных участков вплоть до полного запрета. Впрочем, зачастую исполнение таких норм плохо контролируется и носит формальный характер. Их легко обойти, например зарегистрировав в стране коммерческую компанию с участием иностранного капитала. В свою очередь, оформить на нее недвижимость, как правило, можно уже без проблем. «В некоторых странах для этого придется открыть компанию и провести сделку на юридическое лицо либо оформить долгосрочную аренду, как это принято в Индии. В других странах нерезиденты в принципе не

могут оформить права собственности на земельные участки», — рассказывает гендиректор компании MostReal Нелли Моисеенко.

Как говорит президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель, покупка земли на физическое лицо запрещена россиянам, как и иным нерезидентам, в Китае, Саудовской Аравии и т. д. До недавнего времени в этом же списке находилась Турция. А например, участки сельскохозяйственной земли иностранцам запрещено покупать на Украине и в Италии. Последним громким прецедентом в части ограничения прав нерезидентов на покупку земельных участков были действия правительства Аргентины, решившего ограничить скупку иностранцами сельскохозяйственных земель. Власть этой страны подтолкнуло к такому решению то, что иностранные инвесторы, консолидировав 11%, или 180 млн га, сельскохозяйственных земель, стали перепрофилировать местные фермы, заменяя традиционное для этих мест животноводство выращиванием сои. «Это не могло понравиться местным жителям, утратившим традиционные источники дохода, что вызвало вполне



В Италии можно купить землю, если только она не предназначена для сельского хозяйства
ФОТО ИРИНЫ МАЙОРОВОЙ

не понятную реакцию в правительстве страны», — объясняет эксперт. Покупка объектов недвижимости нерезидентами жестко регламентируется и котируется в Швейцарии, а до недавнего времени приобретение земли на физическое лицо было запрещено в Чехии и Хорватии.

Закон, что дышло

Частным примером существующих правил, а точнее, их обхода, может являться процедура покупки земли в Болгарии. По данным департамента зарубежной недвижимости компании Blackwood, в Болгарии иностранец может купить только сам объект, землю напрямую ему приобретать запрещено, но можно ее приобрести на фирму, в том числе специально для этого зарегистрированную. «В случае приобретения частного дома на физическое лицо земельный участок, на котором он находится,

берется в долгосрочную аренду. С учетом того что стоимость самой земли составляет до 10% от стоимости недвижимости, расположенной на ней, и включается в стоимость самого жилья, стоимость вышеозначенной аренды является символической», — говорит Станислав Зингель. По его словам, в случае покупки частного домовладения на юридическое лицо землю можно оформить в безусловное право собственности. В таком случае оформляется два нотариальных акта: один на землю, второй на дом.

В Таиланде долгосрочное владение землей может быть обеспечено за счет долгосрочной аренды, заключенной на физическое лицо, либо покупки надела на специально открытую для этих целей компанию. Долгосрочная аренда заключается на срок 30 лет с правом дальнейшей пролонгации. В свою очередь, договор, составленный при содействии юриста, оформляется в близлежащем офисе нотариуса. В случае приобретения участка необходимо открыть компанию, в которой иностранцу может при-

надлежать не более 49% акций. Сделка купли-продажи оформляется на эту компанию. При этом, создавая такую компанию, иностранец должен надлежащим образом составить учредительные документы, чтобы контролировать фирму, в которой 51% акций принадлежит гражданам Таиланда. Для этих целей также лучше воспользоваться услугами профессионального юриста. «В некоторых странах, где землю иностранцам запрещено покупать в принципе, например на Кубе или в Абхазии, иностранцы оформляют участки на местных жителей. Это самый рискованный способ оформления актива: потенциальному инвестору никто ничего не гарантирует, а его взаимоотношения с формальным владельцем регулируются только местными гражданско-правовыми нормами — аналогом российского Гражданского кодекса», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. Поэтому, по его словам, крупные риэлторские компании обычно с такими рынками не работают.

Способ сэкономить

Если продажа земли иностранцам разрешена, то, купив участок и построив на нем дом самостоятельно, инвестор может существенно сэкономить. «В готовых проектах добавленная стоимость, естественно, выше, поэтому приобретение участка с уже готовым домом в любом случае будет стоить дороже, чем покупка земли», — в среднем на 20–30%. Вместе с тем стоит учитывать, что во многих странах возможности приобретения участка без подряда ограничены, особенно характерно это для курортных зон», — говорит Максим Клягин.

По словам Нелли Моисеенко, самостоятельная покупка земельного участка и самостоятельное строительство обойдутся дешевле покупки готового варианта, но при условии, что инвестор прекрасно разбирается в строительном деле, знает цены на материалы и не устанет отслеживать весь процесс строительства. При этом экономия денег не обещает экономии времени и нервов, именно поэтому многие наши клиенты предпочитают приобретать готовые решения. «В крайнем случае инвестору придется просто переехать в эту местность на какое-то время, чтобы контролировать процесс строительства, и в любом случае необходимо регулярно проверять стройку. Поэтому такая экономия зачастую оправдана при строительстве гостиницы, но не оправдана при возведении обычного индивидуального жилья», — отмечает Евгений Скоморовский.

По словам Станислава Зингеля, как правило, такие решения актуальны для высоколиквидных и спекулятивных рынков недвижимости, где стоимость готового объекта увеличивается в несколько раз быстрее, чем себестоимость строительства и земли. «В складывающейся ситуации выгоднее приобрести земельный участок, на котором построить дом для себя будет дешевле, чем покупать его у ра-

зогревающих рынок спекулянтов», — говорит он. Впрочем, по его словам, самостоятельно, без участия юриста приобретать землю в иностранном государстве не рекомендуется. Для заключения сделки лучше привлечь юриста, знающего все тонкости законодательства страны, в которой приобретается земля. Вместе с тем особое внимание при заключении сделки стоит обратить на наличие разрешения на строительство и границы самого земельного участка, которые должны быть закреплены в соответствующих документах. Важно также обратить внимание на возможности подвода коммуникаций к приобретаемому земельному наделу. Для этого, как минимум, не должно находиться препятствий со стороны владельцев соседних участков. Особое значение имеет географическое расположение земли: она не должна находиться в зоне подтопления или же опасных точки зрения экологии объектов, например свалок. «С другой стороны, в каждой стране свои требования и строительные нормы. Если не знаешь специфики, лучше не ввязываться в это. А если вы все же решились купить землю и построить дом, то надо обязательно привлечь специалистов с опытом на месте. Если речь идет об инвестициях с целью последующей перепродажи, можно приобрести готовый проект со всеми разрешениями», — рассказывает господин Зингель.

Впрочем, игра может стоить свеч. В Лондоне, например, покупка участка с проектом строительства дома и последующая его реализация может быть очень прибыльной инвестицией, доходность которой в лучшем случае составит до 30–40% годовых.

В целом, по данным Евгения Скоморовского, стоимость земли в Европе варьируется от €5 тыс. до €25 тыс. за сотку, при этом размер участка может вычисляться как в квадратных метрах, или акрах, так и в лю-

бой местной системе. «Средняя стоимость земли в курортных зонах обычно начинается от €10 тыс. за сотку, но может и не ограничиваться никаким показателем», — говорит эксперт. Например, по его словам, в хорватской Далмации продается участок площадью 11 соток с видом на море за €360 тыс. Таким образом, стоимость земли составляет более €30 тыс. за сотку. Согласно официальным бумагам на участок, здесь можно построить как виллу, так и многоквартирный дом, при этом продавец гарантирует все необходимые коммуникации: воду, электричество, телефон и интернет. Однако внутреннее разделение участка четко нормировано: на девяти сотках можно построить жилой объект, а на двух сотках — разместить парковку, сад, место для отдыха или бассейна. По высоте объект ограничен только тремя этажами, а его максимальная площадь составляет 715 кв. м. «Строительство объекта может стоить из расчета €400 за 1 кв. м», — добавляет господин Скоморовский. Однако участки такой площади на этом рынке редкость. Например, по соседству за €240 тыс. можно приобрести участок в шесть соток под строительство виллы площадью 400 кв. м. На виллу уже выполнена проектная документация, а также гарантированы все коммуникации. В свою очередь, в Доминиканской Республике за \$48 тыс. продается участок площадью девять соток под строительство виллы в первом местном коттеджном поселке «Сосновка» (Sosnowka), который продвигают российские девелоперы. По сути, речь идет об участке с порядком — строительство виллы обойдется инвестору от \$790 за 1 кв. м. При покупке таких участков стоит всегда тщательно проверять документы и высчитывать экономику проекта, чтобы не оказалось, что покупка готового дома будет не только менее хлопотна, но и обойдется дешевле.

Алексей Лоссан

Время жить в Wellton Park!

Пр-т Маршала Жукова, вл. 43
III-я очередь строительства

ГОРОД-ПАРК – МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ, ОТДЫХА, ЗДОРОВЬЯ И СЧАСТЬЯ.
Концерн «КРОСТ» – один из первых в России предложил и успешно реализовал концепцию строительства «города-парка», получившую название Wellton Park.

БРЕНД НА ПИКЕ СПРОСА.
Wellton Park – это квартал европейского уровня бизнес-класса, расположенный вблизи «Серебряного бора». В Wellton Park все уникально – яркая индивидуальность жилых домов, модные интерьеры мест общего пользования, комфортные жилые площади, великолепный ландшафтный дизайн, развитая инфраструктура, высокий уровень сервиса.

ДВОР БЕЗ МАШИН – СПОРТ В КАЖДОМ ДВОРЕ.
В городе-парке двор изолирован от машин. Для транспортных средств предусмотрены подземные паркинги. На территории квартала построены площадки для игр в футбол, баскетбол, бадминтон. Для любителей экстремального спорта оборудована горка для катания на роликах и скейтборде. Для фитнеса на свежем воздухе создана площадка Open Air.

Квартиры от 5,3 млн руб.

Двор без машин Спортивная горка Входная группа Детская площадка

(495) 795-0-888 www.krost-realty.ru

Исключительные права на товарный знак принадлежат Концерну «КРОСТ». Лицензия № МСЛ 047620
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.krost-realty.ru

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

Разработка и строительство проекта – Limassol Marina Ltd.
Управление проектом – Cybarco Ltd.
Эксплуатирующая организация: Latsini – Camper & Nicholson's Marinas. Построено компаниями: Joannou & Paraskevaides Ltd, J&P Avax S.A., Athina S.A и Cybarco Ltd.

РЕКЛАМА

дом зарубежная недвижимость

Ключ без права перепродажи

курорты

Если верить рекламе, то Болгария, наверное, самая популярная страна у российских покупателей «бюджетной» зарубежной недвижимости. Низкая цена, рассрочка, беспроцентный кредит, никаких комиссий, прямая продажа от застройщиков и владельцев, акции и спецпредложения. Не слишком ли привлекательно для правды? Ответ на этот вопрос искал корреспондент «Ъ-Дома».

Курорт не для инвесторов

До кризиса 2008 года большинство сделок на рынке совершали британцы и ирландцы. В конце прошлого года британская компания Colordarcy Investment присудила Болгарии четвертое место в рейтинге пяти худших для инвесторов рынков мира. По мнению управляющего директора фирмы Локсии Маккензи, «цены находятся в состоянии свободного падения, а присущее русским инвесторам умение торговаться приведет к их дальнейшему снижению».

«В обозримой перспективе инвестиции в болгарскую недвижимость являются нецелесообразными», — считает Станислав Зингель, президент Международного агентства недвижимости Gordon Rock. — Спекулятивные инвестиции в болгарскую недвижимость в расчете на существенный рост стоимости перестали быть интересными еще в 2005–2006 годах. Именно тогда фиксировали прибыль от спекуляций с болгарской недвижимостью первые зарубежные инвесторы — англичане и ирландцы. В большинстве случаев покупателями сбрасываемой ими недвижимости выступали как раз россияне. Инвестиции в расчете на доход от сдачи в аренду не были особо интересны и до кризиса, а сейчас вообще потеряли всякую привлекательность по причине того, что спрос на аренду существенно отстает от предложения (при оптимистичном раскладе инвестор может рассчитывать на 2–3% годовых от аренды).

С ним солидарен Игорь Индриксонс, управляющий инвестициями в недвижимость, основатель консалтингового портала Indriksons.ru: «Инвестировать в курортную недвижимость на болгарском побережье с точки зрения получения перспективного дохода не будет выгодно еще в течение ближайших десяти лет. Кроме того, в Болгарии построено очень много недви-

жимости, которая еще много лет будет продаваться. Очень проблематично сдать болгарскую недвижимость в аренду не только самостоятельно, но даже управляющим компаниям. В лучшем случае такая покупка — это формальное удовлетворение тем, что „у меня есть жилье в Евросоюзе“, а также недвижимость для отдыха — для себя и своих близких».

Заметим, что, входя в ЕС, Болгария пока не является страной Шенгенского соглашения. С шенгенской визой можно въехать в Болгарию, но не наоборот. Давно обещанное и неоднократно откладывавшееся политическое решение по вопросу присоединения к Шенгенскому соглашению Болгарии и Румынии будет принято (или не принято) в сентябре. Главный противник присоединения этих стран к соглашению Нидерланды переживают в настоящий момент правительственный кризис. Судьба Болгарии напрямую зависит от того, когда будет сформировано новое правительство Нидерландов и каким оно будет. В случае вхождения Болгарии в Шенген недвижимости в этой стране получит дополнительные очки с точки зрения россиян.

Выборочная ликвидность

Но вернемся к ценам на недвижимость. О том, что рынок достиг дна и стабилизировался, заявила в апреле также болгарская консалтинговая компания в сфере недвижимости Yavlena. Так, за 2011 год число сделок с недвижимостью выросло на 22% по сравнению с 2010 годом. Правда, оговариваются аналитики фирмы, в значительной мере активность была обеспечена сделками с земельными участками. Что касается сделок с использованием ипотечных кредитов, то их число выросло лишь на 4,2%, а их доля в общем количестве операций с недвижимостью снизилась до 15% (против 25,7% в 2008



Цены на болгарскую недвижимость раскрываются в основном в сторону понижения
ФОТО PHOTOPRESS

году). По данным компании, существенным образом снизился спрос на объекты недвижимости средней и высокой ценовых категорий. Большая часть потенциальных покупателей охотится за дешевой недвижимостью (€25–50 тыс. за объект), при этом предложение подобных объектов невысоко. Цены на жилую недвижимость снижаются, и тренд продолжится как в текущем, так и в 2013 году, полагают аналитики Yavlena.

Аналитики Colliers International отмечают, что инвестиционная активность на болгарском рынке недвижимости в четвертом квартале 2011 года достигла самого высокого в посткризисный период уровня — €186 млн. В отчете компании указывается, что 18% недвижимости высшей ценовой категории остаются нераспроданными (при том что с 2010 года в Болгарии практически не ведется новое жилищное строительство).

В апрельском World Economic Outlook Международный валютный фонд понизил прогноз годового роста ВВП Болгарии

до 0,8% (в конце 2011 года эксперты ВМФ прогнозировали рост болгарского ВВП в 2012 году на 1,3%). В докризисные годы сектор недвижимости во многом обеспечивал рост ВВП.

Исполнительный директор Фонда недвижимости Болгарии Тодор Брешков заявил в интервью Financial Times, что, на его взгляд, в текущем году число продаж на рынке не возрастет, а цены снизятся за год на 10–20%. «Можно считать, что рынок заморожен. Активность практически отсутствует», — сказал он. По мнению господина Бреškova, дополнительное негативное давление на цены оказывает вывод на рынок дефолтных объектов недвижимости, которые в большом количестве присутствуют в портфелях болгарских банков.

«Вообще, сегодня Болгария неликвидна практически вся, за исключением ее столицы Софии, где стоимость квадратного метра составляет около €1 тыс. Ликвидность Софии еще как-то поддерживается спросом местного населения на жизнь в столице, а также спросом со стороны представителей иностранных компаний», — замечает Игорь Индриксонс.

Риски низких цен

В создавшейся ситуации Болгария может оказаться интересна россиянам, желающим купить недорогое курортное жилье за рубежом. «Жилье в Болгарии как никогда близко по своим стоимостным характеристикам к экономически обоснованному уровню цен. Этим не может похвастаться большинство рынков курортной недвижимости в мире», — отмечает Станислав Зингель. — При этом в ряде случаев наблюдается даже недооценка проектов. Речь идет о тех случаях, когда застройщики, спасая собственное финансовое положение, реализуют квартиры на ранних стадиях строительства по €15–18 тыс. за объект. В более дорогих сегментах жилья все еще наблюдается переоценка стоимости недвижимости. Однако и там уровень цен превышает справедливый не более чем на 10–15%.

«Болгария возглавляет рейтинг стран с самой высокой комиссией агентству, продающему недвижимость от имени застройщика», — комментирует Игорь Индриксонс. — Комиссия агенту составляет порядка 20% от стоимости недвижимости. Если к этим процентам прибавить еще расходы на маркетинг, то переоцененность только по этим параметрам болгарской недвижимости составляет 40–45%. В развитых европейских странах (Великобритания, Австрия, Франция) средняя комиссия составляет 3–5% от стоимости объекта недвижимости, а в Лондоне вознаграждение агента составляет 1–2%. Делайте выводы».

Нижний уровень цен на болгарскую курортную недвижимость выглядит сейчас так. Черноморское побережье Болгарии условно делится на север (Варна, Албена, Золотые Пески, Святой Константин и Елена) и юг (Бургас, Солнечный Берег, Несебр, Поморие, Созополь). На севере лучше развита инфраструктура и выше цены. Большая часть выставленных на продажу объектов находится на юге. Так, болгарская GM-stroi предлагает студии площадью 30 кв. м на Солнечном Берегу (350 м от моря) по цене €400–500 за 1 кв. м. (без отделки). «България Пропертиес-Т» продает студии площадью 42,5 кв. м в Несебре (похожее расстояние от моря) по цене €450 за 1 кв. м (также без отделки).

«В своем сегменте и ценовой категории (бюджетная жилая недвижимость на море) у Болгарии сейчас нет конкурентов с точки зрения российского покупателя, — счита-

ет Станислав Зингель. — В Таиланде недвижимость в отдельных районах побережья стоит примерно столько же, сколько в Болгарии. Однако стоимость и продолжительность перелета, различие в культурных и исторических традициях делают Болгарию для россиян на порядок более привлекательной. Турецкая недвижимость при одинаковых транспортных расходах все-таки в среднем на 10–15% дороже. Даже в близлежащей к Болгарии Румынии и уж тем более на Украине или в Греции начальный уровень цен на первичном и вторичном рынках прибрежного жилья значительно выше».

Недвижимость на болгарских приморских курортах обладает типичными для бюджетных покупок недостатками. Наиболее распространенной проблемой при покупке недорогой недвижимости является ее невысокое качество. При этом наряду с низкими техническими характеристиками самих жилых помещений (некачественная отделка, невысокие потолки и т. д.) встречаются и инфраструктурные огрехи, заключающиеся в отсутствии должного благоустройства территории, качественных подъездов к жилым зданиям, необходимых социальных объектов. В большинстве случаев строители, реализуя уже готовые квартиры, обещают все инфраструктурные недостатки устранить в ближайшее время. Однако практика показывает, что по факту распродажи квартир многоэтажки еще долгое время стоят в окружении последствий строительства. К тому же вследствие сравнительно небольшой платежеспособности обитателей доступных жилых комплексов в них возможно отключение ряда коммунальных услуг в низкий сезон, когда большинство квартир стоит невостребованными.

Игорь Индриксонс, также отмечая низкое качество, добавляет: «Стоит быть особо осторожным при покупке строящейся недвижимости, так как после значительного падения цен очень большое количество инвестиционно-строительных компаний находятся не на коне, вследствие чего множество объектов недвижимости либо строятся очень медленно, либо их строительство заморожено». По этим причинам эксперты очень редко рекомендуют ни в коем случае не приобретать дешевую недвижимость по каталогам и фотографиям, а как минимум посмотреть своими глазами на то, что покупаешь.

Мария Иванова

QUARTIER
• ITALIANO

Комплекс
элитных особняков
ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ
Москва, Фадеева, 4
28-000-28
www.2800028.ru

в его стиле | в ее вкусе

Реклама. Строительство ведется ЧК ОО «Слиго Трейдинг Ко Лимитед». Проектная декларация на сайте www.2800028.ru