



ДОМ

На каких условиях банки кредитуют загородные домовладения **3** |
У кого могут изъять земли в Новой Москве **5** |
25 московских промзон, на месте которых построят жилье **7** |
Как правильно принять квартиру у застройщика **8** |
Почему улучшение транспортной доступности может снизить цену на жилье **9** | Топ-5 самых дорогих поселков под Петербургом **14** |

Патриаршие vs Остоженка

оазисы

Два самых престижных района элитной застройки уже в течение десятка лет соперничают между собой — Патриаршие пруды и Остоженка. Оба района — исторические, в центре старой Москвы. Оба — самые дорогие и при этом еще подстегивающие друг друга, провоцирующие своеобразную гонку цен. Вряд ли можно говорить о каких-либо явных преимуществах одного или другого. Выбор между Патриаршими и Остоженкой чисто субъективный.

Разноликий центр

Тем и хороша Москва, что каждый ее дом, улица, район не похожи друг на друга. Ее «столиц» будто соревнуются между собой — в красоте, изяществе архитектурных строений, природной составляющей. И стараются не уступить даже в истории своего места: за плечами одного — жизнь артистической богемы, творческие порывы и крушения талантов, а, скажем, у другого в биографии размеренная жизнь купцов и меценатов. Иногда их линии судьбы перекрещивались, порой отдалялись, но никогда не прерывалась связующая нить с реальной жизнью.

На карте столицы два района — Остоженка и Патриаршие пруды — расположены совсем рядом. Но сколько в них общего, столько и существенных

различий. Из новой истории известно, как активно в конце 1990-х — начале 2000-х создавалась «золотая миля», как Остоженка-Пречистенка били все ценовые рекорды по элитной недвижимости. В то же время Патриаршие жили своей размеренной жизнью и, как ни странно, ни в чем не уступали соседям, лишь подтверждая свой высший статус. Вот и сейчас «золотые» они или «золотей золота»? Специалистов подобный вопрос ставит порой в тупик...

В тени Мастера

В советские годы Патриаршие пруды пытались переименовать в Пионерские, но новое название не прижилось. Так они и оставались Патриаршими. Точнее, до наших дней сохранился лишь один пруд из трех. Как поет бард Вадим Егоров, «в свете меркнувшего дня вдруг опутает меня оторопь, и проступят из воды бывшей Козьей слободы контуры». Действительно, когда-то здесь располагалось Козье болото (об этом напоминают Большой и Малый Козихинские переулки). Отсюда вытекали Черто-ровский ручей, речки Кабани-



ха и Бубня (именно последняя образовала пруды на территории зоопарка). В конце XVI века это место для своей резиденции выбрал патриарх Иоаким. И появилась Патриаршая слобода с хозяйственными службами, церковными мастерскими. Для разведения рыбы к столу священнослужителя выры-

ли три пруда, о чем, к слову, напоминает Трехпрудный переулок. Позднее здесь поселились небогатые чиновники, мещане, «на Козихе» обитали студенты (благо университет неподалеку).

В новый российский период, когда столица готовилась к своему 850-летию, парк

и пруд с павильоном причислили к объектам культурного наследия — они теперь охраняются государством. А вот попытки городских властей «окультурить» пруд и закрепить за территорией имя Михаила Булгакова ни к чему не привели. Академия художеств и столичное правительство провели твор-

ческий конкурс, который выиграл скульптор Александр Рукавишников со своим бестрепетным произведением. Выглядело оно так: писатель сидит на скамейке, почти незаметный по сравнению с 13-метровым примусом, вокруг которого, как в романе, колыхаются булгаковские герои. Поодаль над водой фигура еще одного персонажа «Мастера и Маргариты» — Иешуа Га-Ноцри. Комплексные работы по обустройству пруда уже велись, однако жители окрестных домов, не пожелавшие смириться с «примусной» перспективой, подняли волну протеста. Так как в Градостроительном кодексе Москвы говорится, что сооружение новых объектов в историческом центре столицы должно быть согласовано с гражданами, Генеральная прокуратура, куда поступил протест, предложила совету по монументальной скульптуре при Мосгордуме пересмотреть проект памятника. Его автор первым пошел на компромисс, отказавшись от установки примуса, однако противостоящая сторона оставалась непреклонной. Пришлось искать новое место для всего памятника. Печально, что Булгаков здесь так и не прописался.

Квартальная застройка

Сейчас как-то потихоньку, без суеты реализуется план реконструкции всего района. Наиболее масштабные изменения произошли в так называемом

квартале на Патриарших, возводимом под патронатом Никиты Михалкова: Малая Бронная улица, Малый Козихинский и Большой Палашевский переулки. Четыре здания, образовавших квартал, получили имена собственные: пятиэтажный «Солидный дом» (Б. Палашевский, 1), восьмиэтажный «Московская эклектика» (Малый Козихинский, 7-9), «Патриархальный особняк» (Малый Козихинский, 14) и жилой комплекс переменной этажности «Сад „Лабиринт“» (Большой Козихинский, 14) представляют собой малоквартирные особняки с подземными автостоянками и небольшой придомовой территорией. Продажи апартаментов были преимущественно закрытыми.

Совсем недавно, в марте, на рынок вышел новый проект — дом «Булгаков», расположенный в Большом Козихинском переулке. Уже само его название говорит прежде всего о стремлении объединения разных историко-культурных слоев в единую пространственно-временную ценность. Авторы концепции, судя по всему, осознавали всю меру ответственности не только перед будущими жильцами дома, но и перед существующим уникальным ландшафтом. Проект легок и сдержан по стилю, не нарушает исторически сложившуюся архитектурную композицию, соответствует высокой планке окружения.

(Окончание на стр. 15)



Элитный квартал
WINE HOUSE

*Luxury loft
апартаменты
для искушенной
интеллигенции!*

ГАС
ул. Садовническая, 57
(495) 725-5555
www.winehouse-hals.ru

Реклама

ДОМ ЦЕНЫ

Борьба хорошего с комфортным

город

Прошедший месяц оказался довольно спокойным на рынке городской недвижимости: цены стояли на месте, спрос, как и полагается, слегка возрос по сравнению с началом года, предложение тоже немного увеличилось. При этом все очевиднее становится главный тренд: перетекание массового спроса за пределы Кольцевой автодороги.

Приоритет бизнес-класса

«На фоне неизменной макроэкономической ситуации в целом в первые три месяца 2013 года сохраняется стабильность на рынке. По традиции весной мы зафиксировали оживление активности на вторичном рынке, которое пока не отразилось на стоимости жилья. В перспективе цены будут изменяться в пределах инфляции. Средняя цена на предложения квартир на вторичном рынке недвижимости в пределах МКАД в марте составила 175,1 тыс. рублей за 1 кв. м. С начала года данный показатель вырос на 1% — такие данные приводит аналитическая служба компании «Инком-Недвижимость».

«Что касается динамики цен на новостройки, то в Москве за январь—март 2013 года средняя цена 1 кв. м снизилась со 173 300 руб. до 172 300 руб., что обусловлено увеличением доли предложения квартир по цене до 150 000 руб./кв. м», — констатируют аналитики компании «Бест-Новострой».

При нынешнем уровне цен даже на самое дешевое жилье в черте столицы как-то не слишком удобно говорить об экономклассе. Чтобы избежать этого неудобства, риэлторы придумали термин «комфорт-класс» и объявили, что экономкласс в Москве прак-

тически не осталось. Правильнее было бы сказать — не осталось дешевого жилья, а так называемый «комфорт» — это и есть тот самый эконом, но только по вздутой цене.

И даже массовая застройка, которая сейчас переживает новый подъем, сосредоточена в первую очередь в нише дорогого жилья. «В 2013 году было объявлено о нескольких новых проектах, которые существенно повлияют на рынок недвижимости Москвы и выход которых сложно было себе представить еще несколько лет назад», — говорит генеральный директор компании «МИЗЛь-Новостройки» Софья Лебедева. — В частности, среди таких проектов можно назвать промзону ЗИЛ, где запланировано строительство 1,5 млн кв. м объектов жилого назначения, в том числе апартаментов, а также застройку Тушинского поля, где планируется строительство 2 млн кв. м жилья. То, что на рынок жилья Москвы, на котором долгое время в основном велась только точечная застройка, возвращается массовая застройка, — положительный момент.

Однако влияние данных проектов окажется более значительным в сегменте дорогого жилья, поскольку доля дорогого жилья в них невелика. Например, на Тушинском поле хотя и предусмотрено



Спрос на экономичное жилье окончательно переместился за МКАД. ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

строительство жилья комфорт-класса, основная доля недвижимости придется на бизнес-класс».

Движение за МКАД

Более или менее доступное жилье строится за пределами Москвы в городах-спутниках или на осваиваемых «с нуля» территориях. И в отличие от столичного жилья, подмосковное показывает уверенный, хотя и небольшой в абсолютном выражении рост. «Подмосковье в марте 2013 года показало наибольший прирост стоимости первичного жилья в Московском регионе: средневзвешенная цена

1 кв. м достигла показателя 72 900 руб., что на 4% дороже по сравнению с январем. То есть пока удорожание подмосковных новостроек в два раза опережает темпы инфляции (по Росстату — 1,9%), в отличие от Москвы», — констатирует Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой».

Очевидно, эта тенденция долгосрочная, несмотря на растущее предложение, цены в ближнем Подмосковье будут расти в соответствии с платежеспособным спросом. «Наибольший спрос как в Москве, так и в области будет пользоваться жильем небольшой площади в эконом- и комфорт-классах», — говорит Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домус фи-

нанс». — Безусловно, здесь решающую роль играет цена. Так, большим спросом пользуется вышедший на рынок в марте 2013 года проект «Новое Пушкино», в котором однокомнатные квартиры предлагаются по цене менее 1,5 млн рублей. В целом цена 1 кв. м на первичном рынке будет расти в пределах инфляции, при этом средневзвешенная полная стоимость жилья может значительно увеличиться за счет сокращения доли квартир малой площади.

На вторичном рынке можно ожидать роста спроса и цен на панельные новостройки, выставленные собственниками на продажу. В свою очередь, жилье в современных домах продолжит терять

популярность и, как следствие, потенциал роста стоимости квадратного метра. Связано это с тем, что потребители все большее внимание уделяют качественным характеристикам жилья».

Что касается перспектив роста стоимости жилья в Подмосковье, то, по мнению Павла Лепиша, здесь удорожание будет происходить стабильными темпами на уровне 1–2% в месяц, за исключением направлений, где идет активное развитие транспортной инфраструктуры, например на северо-востоке и севере области: в Мытищах, Королеве, Пушкино, Долгопрудном и Химках. В этих городах рост будет больше, чем в среднем по региону, особенно в сегменте новостроек.

Ожидание роста

Что касается элитного сектора Москвы, то он показал большую по сравнению с остальной недвижимостью активность в прошедшем месяце. «В первом квартале мы наблюдали существенный рост спроса на элитную городскую недвижимость», — утверждает управляющий партнер компании SOHO Estate Ирина Егорова. — По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество клиентских обращений возросло почти на 70%, а по сравнению с последним кварталом 2012-го — в два раза. Впервые после кризиса стало активно расширяться предложение: на рынок вышли пять новых проектов. Если в последние годы девелоперская активность была

сосредоточена в Хамовниках, то теперь география стала расширяться: новые объекты сосредоточены по различным районам Москвы («Москва-Сити», Плющиха, Арбат, Остоженка). В течение года предложение пополнится еще примерно семью элитными новостройками».

«В конце марта 2013 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы было представлено 46 жилых домов и комплексов с апартаментами. При этом почти в 25% объектов остались единичные предложения квартир от застройщиков, что говорит о высокой ликвидности в элитном сегменте. Объем предложения немного вырос: открылись продажи в ЖК «Буллаков» в Большом Козьминском переулке и Grand De Luxe на Плющихе. Всего в вышедших объектах предлагается порядка 150 квартир общей площадью около 24 тыс. кв. м.

В элитном сегменте вследствие выхода на рынок новых проектов Grand De Luxe на Плющихе и Turandot Residences на Арбате суммарный объем выставленных на рынок элитных квартир и апартаментов составил более 1,2 тыс. объектов общей площадью около 220 тыс. кв. м — такие данные приводит департамент стратегического консалтинга Kalinka Real Estate Consulting Group.

При этом, по мнению экспертов, настоящий рост спроса на элитном рынке еще впереди. «В течение апреля ожидается рост активности покупателей на рынке элитного жилья Москвы, а затем наступление сезона отпусков и традиционное для него спокойствие клиентов», — прогнозирует Карен Мелконян — управляющий партнер компании EliteCenter. — Серьезного роста цен во втором квартале не предполагается. Основная активность рынка придется на вторую половину года».

Василий Стрельников

VILLAGIO ESTATE

PARK AVENUE
ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ КОМФОРТА И СТИЛЯ
Новорижское шоссе, 24 км

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 по соседству с другими элитными поселками Villagio Estate и входит в сообщество Villagio Privilege Club. Члены Клуба могут пользоваться услугами класса de luxe на особых условиях, а также получать приглашения на лучшие вечеринки и закрытые мероприятия.

(495) 974 0010
www.park-avenue.ru

Несезонный спад

загород

Проще всего было бы списать низкую активность покупателей за городом на природные катаклизмы. Но, видимо, дело не столько в погоде, сколько в увеличившемся предложении и разборчивости покупателей.

Качественное снижение

«По итогам первого квартала мы отмечаем снижение спроса на загородные объекты», — констатирует Антон Архипов, руководитель офиса «Сретенское» компании «Инком-Недвижимость». — По отношению к декабрю данный показатель опустился на 20%. Однако это снижение неравномерное: покупательского внимания лишились низкокачественные проблемные объекты, где не соблюдаются сроки реализации. Интерес к ликвидным жилым комплексам остался на прежнем уровне. По-прежнему рейтинг предпочтений возглавляют таунхаусы стоимостью около 5 млн рублей».

Еще одну причину низкой активности загородного рынка приводит Асет Гайрабекова, генеральный директор компании «ДевТКО. Девелопмент и консалтинг»: «В конце 2012 — начале 2013 годов произошел значительный рост цен, связанный с проведением кадастровой переоценки. Стоимость участков без подряда в сегментах «эконом» и «суперэконом» выросла на различном удалении от МКАД на 10–43%. Соответственно, тем, кто планировал покупку дачи, теперь необходимо заново оценить свои финансовые возможности, скорректировать планы, просто привыкнуть к новому ценнику».

Популярные форматы

Эксперты отмечают, что в дешевом секторе по-прежнему большую часть спроса занимают участки без подряда, а также таунхаусы. Коттеджные по-

селки экономкласса рассматриваются покупателями в основном как дачные, а не для постоянного проживания. «Ровно половина новых проектов относится к формату участков без подряда, остальные либо представлены таунхаусами (20% от общего числа новых проектов), либо мультиформатными (25%). В абсолютном меньшинстве — поселки с готовыми домами: реализация высокобюджетного продукта сегодня сопряжена с большим риском не попасть в рынок, а потому объекты выносятся на рынок строго дозированно и после доскональной проработки», — отмечает Екатерина Лобанова, руководитель аналитического центра ОАО ОПИН.

Ситуация на рынке элитной загородной недвижимости в целом остается стабильной. «Продажи домовладений, относящихся к сегментам «премиум» и de luxe, колеблются на уровне 5–6%, а предложение составляет порядка 9% от общего количества объектов на рынке первичной загородной недвижимости. Территориальным лидером спроса и предложения в элитке по-прежнему является Новорижское шоссе, где заключается 40% всех сделок, а также располагается 30% дорогостоящих объектов», — говорит Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate.

По его мнению, тенденция увеличения спроса на элитные домовладения начнется в конце апреля и продлится в течение двух-трех месяцев.

Несмотря на некоторое затишье, вряд ли стоит рассчитывать на снижение цен в каком-либо секторе рынка. Тотальные распродажи и спецпредложения второй половины экономического нестабильного 2012 года закончились, констатирует Екатерина Лобанова.

Дарья Фоменко

EVANS™

ИД 80000

Недвижимость для счастья

Лидер рынка элитной недвижимости в Москве

Зарубежная недвижимость, бизнес-иммиграция

Лучшие инвестиционные предложения

Москва | Лондон
+7 (495) 232 6703
www.evans.ru

ДОМ ДЕНЬГИ

Процент на землю

ипотека

На апрель приходится пик сделок на рынке загородной недвижимости, в том числе с привлечением ипотечных кредитов. Сегодня немногие банки кредитуют покупку коттеджей и таунхаусов, но даже ограниченное предложение позволяет выбрать подходящий загородный дом и на первичном, и на вторичном рынках.

Сложные отношения
По данным экспертов, сегодня доля ипотечных сделок на рынке загородной недвижимости не превышает 5–7%. В Сбербанке, например, доля таких кредитов в выдаче за 2012 год составила 2,5%. В других банках доля кредитов в этом сегменте тоже невысока. Почему?

Сегодня ипотечное кредитование покупки загородной недвижимости развито крайне слабо. Ключевыми проблемами здесь являются отсутствие типовых объектов, а следовательно, проблемы с оценкой стоимости этой недвижимости, статус многих домов как объектов незавершенного строительства, отсутствие документов на земельные участки, занимаемые домами, низкая по сравнению с городскими квартирами ликвидность загородных домов», — объясняет Андрей Осипов, старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24.

По словам господина Осипова, ВТБ 24 выдает ипотечные кредиты на покупку готового загородного жилья, при этом первоначальный взнос должен быть не менее 30% от стоимости дома с земельным участком. Также в банке есть специальная программа кредитования тех, кто желает приобрести строящуюся загородную недвижимость. «Обращения клиентов, желающих купить или построить в кредит загородное жилье, пока крайне редки», — говорит он. — Сделки носят единичный

характер». Среди других причин недоразвитости рынка Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест», называет неурегулированные земельные правоотношения и непрозрачные схемы продаж во многих коттеджных поселках.

Кроме того, банки предъявляют жесткие требования к предметам залога и не каждый коттедж им соответствует. По словам Александра Дарданова, директора департамента ипотечного кредитования Номос-банка, принимаемое в залог недвижимое имущество должно отвечать множеству технических и правовых требований, требований к расположению объекта и инфраструктуре.

Как объясняет Мария Литинецкая, гендиректор компании «Метриум Групп», коттеджные поселки, как правило, расположены в полях — при реализации подобных проектов возникают проблемы с подведением инженерных коммуникаций. Кроме того, строительство поселков иногда затягивается на неопределенные сроки. Поэтому банки, которые, безусловно, всегда проводят полную юридическую оценку всех рисков, редко аккредитовывали проекты загородного жилья. Но сейчас большинство крупных проектов загородного жилья имеет аккредитацию у ведущих банков, которые предлагают покупателям различные ипотечные программы.

Еще одной причиной нежелания кредитовать покупателей загородного жилья гендиректор АН «Лидер» Софья Старкова называет то, что загородную недвижимость чаще приобретают как второе жилье, поэтому заемщик в случае невозможности оплачивать ипотечный кредит расстанется с ней легче, нежели с квартирой.

В элитном сегменте доля ипотечных сделок еще ниже: по словам Дмитрия Бадаева, гендиректора компании «Вектор Инвестментс», высокобюджетная недвижимость чаще всего приобретается без привлечения кредитов либо этот вопрос решается до обращения к застройщику.

«На рынке элитного загородного жилья кредитная практика имеет свои особенности», — рассказывает Алексей Коротких, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate, — Покупатели, которым невыгодно выводить средства для покупки дома из оборота, скорее воспользуются программами private banking в финансовых организациях, где обслуживаются в качестве VIP-клиентов, чем обратятся в сторонний банк за традиционной ипотекой. Так они могут получить заем на индивидуальных условиях с учетом кредитной истории их бизнеса либо их собственной как VIP-клиента».

Если в банковском бизнесе доля ипотечных сделок с загородной недвижимостью невысока, то девелоперы, работающие на этом рынке, говорят об их растущей популярности. Например, в компании ГУД ВУД, по данным Регины Ароновой, заместителя руководителя девелоперских проектов компании, около 70% объектов в поселках приобретается с использованием займов. За 2012 год таких сделок было 94, средняя стоимость домовладения составила 9,46 млн рублей, средний размер займа — 6,21 млн рублей. Львиная доля сделок проходит при участии Кредитвробанка.

«Если в 2011 году и начале 2012 года банки, выдающие ипотеку на покупку дома с землей, коттеджа, можно было пересчитать по пальцам, то сейчас их стало существенно больше. Это Сбербанк, ВТБ 24, DeltaCredit, ОТП-банк, Райффайзенбанк, Московский кредитный банк, «Юникредит» и другие», — отмечает Мария Литинецкая. — Суммы выдаваемых кредитов находятся в огромном диапазоне: от 3 млн рублей на обычный дом в деревне до \$2,5 млн на коттедж в экоселке. Больше всего сделок проходит в сегменте экономкласса, то есть когда покупается обычный домик с землей и собственника — частного лица. На ипотечные сделки с таунхаусами и коттеджами приходится 30%.

Плюс 2%

Условия кредитования покупателей загородной недвижимости примерно такие же, как покупателей городского жилья, однако требования к объектам более жесткие. Как объясняет начальник управления продаж ипотечных продуктов Нордея-банка Роман Слободян, как правило, отличие состоит в увеличенном объеме первоначального взноса. Это связано с низкой по сравнению с квартирами ликвидностью загородного жилья.

«Процентные ставки зависят от размера первоначального взноса, срока кредитования, категории заемщика и валюты кредита», — сообщили в Сбербанке. — К примеру, процентная ставка по продукту «Загородная недвижимость» на срок десять лет при первоначальном взносе от 50% для клиентов, получающих зарплату в банке, составляет 12% годовых в рублях после регистрации объекта недвижимости. Процентные ставки по продукту «Загородная недвижимость» совпадают со ставками на продукт «Приобретение готового жилья» и составляют от 12% до 14% годовых в рублях. По продукту «Строительство жилого дома» — от 12,5% до 14,5% годовых в рублях. Ставки указаны на период после регистрации ипотеки».

По словам Луизы Улановской, в среднем по рынку ипотеку на покупку дома сейчас можно получить примерно под 15% годовых по рублевой ставке, а первоначальный взнос составляет от 40% до 60% от стоимости

дома или земельного участка. «Совместные программы банков и девелоперов позволяют существенно сэкономить. Так, при покупке домовладения в коттеджных поселках «Эсквайр Парк» (Новорижское шоссе, 45 км от МКАД), «Лион» (Рублево-Успенское шоссе, 27 км от МКАД) и «Покровское-Рубцово» (Новорижское шоссе, 38 км от МКАД) предусмотрены специальные ипотечные условия: при первоначальном взносе от 30% минимальная процентная ставка составляет 12,2% годовых в рублях и 11% годовых в долларах США», — рассказывает она.

Схема работы по продаже коттеджей в поселке Vita Verde, по словам Софьи Старковой, отлажена с тремя банками: Сбербанком, Росевробанком и Юникредит-банком. Среди них минимальную процентную ставку предлагает «Юникредит» — 12,25% годовых на годовые коттеджи. У Сбербанка и Росевробанка ставки начинаются от 13%. В целом средняя ставка по рынку на готовые дома составляет 13,2%.

Размер ставок зависит и от того, соглашается заемщик страховать свою жизнь и здоровье, а также титул объекта или нет. Если страхование самого залога обязательно по закону об ипотеке, то эти виды страхования добровольные. В Нордея-банке, например, по словам Романа Слободяна, при отказе от страхования титула ставка по кредиту повышается на 1%. В Сбербанке ставка при отказе от страхования не меняется. В Номос-банке, как сообщает Александр Дарданов, страхование жизни и здоровья заемщика, а также титульного страхования осуществляются исключительно с согласия самого страхователя. Но при отказе от страхования ставки повышаются на 2–7 процентных пункта в зависимости от условий каждого конкретного банка, предупреждает он. При этом страхование титула (утраты права собственности на основании решения суда) может осуществляться как на весь срок кредита, так и на ближайшие после выдачи кредита три года (до истечения срока исковой давности).

А вот при приобретении недвижимости банка на вторичном рынке, по словам господина Иванова, схема получения целевого кредита более гибкая. Покупатель может взять кредит под залог уже имеющейся у него недвижимости и приобрести коттедж независимо от того, какие требования к объекту предъявляет банк. Александр Дарданов делит требования банка к предмету залога на вторичном рынке на три блока, относящихся отдельно к жилому дому и земельному участку: юридические (право собственности, обременения, статус земельного

Объект под lupой

По мере развития кредитования загородной недвижимости банки стали более тщательно относиться как к содержанию документов на коттеджи и дома и их оформлению, так и к проведению оценки рыночной стоимости.

«При кредитовании приобретения загородной недвижимости на первичном рынке банки обычно предъявляют довольно жесткие требования к самим объектам недвижимости. Во-первых, обязательным условием является наличие соответствующего юридического оформления земли, на которой возведены индивидуальные жилые или дачные строения, и земля должна иметь статус поселения и быть предназначена для индивидуального жилищного строительства», — рассказывает директор департамента маркетинга и рекламы Kaskad Family Сергей Иванов. — Также для банков важен критерий ликвидности объекта на протяжении всего срока кредита, поэтому дом должен быть пригодным для постоянного проживания, оснащен электричеством, водоснабжением, отоплением и канализацией, располагаться в населенном пункте с развитой инфраструктурой. Заемщик может рассчитывать на рассмотрение заявки на получение кредита при предоставлении таких документов, как правоустанавливающие документы по объекту кредитования, кадастровый план земельного участка, технический паспорт на жилой дом, кадастровый паспорт и справка об инвентаризационной стоимости загородного дома, оригинал выписки из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, отчет об оценке загородного дома от аккредитованного независимого оценщика».

Татьяна Румянцова, руководитель отдела продаж компании «Высота», предупреждает: получить ипотечный кредит на приобретение дома в неаккредитованном поселке практически невозможно. Для этого покупателю придется обратиться к девелоперу и запросить у него огромный список



Высокая ликвидность загородного дома — главный критерий для банка, выдающего ипотечный кредит

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

документов. И далеко не все девелоперы идут навстречу покупателям, предоставляя весь пакет. Поэтому, если потребитель хочет приобрести загородную недвижимость в кредит, ему нужно искать застройщика, уже имеющего соответствующий договор с банком.

А вот при приобретении недвижимости банка на вторичном рынке, по словам господина Иванова, схема получения целевого кредита более гибкая. Покупатель может взять кредит под залог уже имеющейся у него недвижимости и приобрести коттедж независимо от того, какие требования к объекту предъявляет банк.

Александр Дарданов делит требования банка к предмету залога на вторичном рынке на три блока, относящихся отдельно к жилому дому и земельному участку: юридические (право собственности, обременения, статус земельного

участка и проч.), технические (фундамент, материал стен, износ, подключение к коммуникациям, позволяющим круглогодичное проживание и проч.) и специальные (требования к географии объектов, инфраструктуре, соотношению стоимости жилого дома и земельного участка и проч.). Требования банка на первичном рынке, по его словам, щепетливее и полностью формируются исходя из требований федерального законодательства, устанавливающего правила инвестирования в строительство жилых домов, расположенных на земельном участке. Это требование в основном юридического характера, поскольку в залог изначально передаются только права требования по передаче в собственность готовых объектов. А, в свою очередь, готовый объект уже должен отвечать всем требованиям, которые предъявляются к жилому дому на вторичном рынке (технические требования).

Жесткость требований к объектам залога объясняется повышенными рисками. Ведь

объекты загородной недвижимости обладают меньшей ликвидностью и существенно более длительными сроками экспозиции на рынке. По словам Александра Дарданова, загородные объекты очень часто имеют признак «эксклюзивности», что вызывает сложность с выявлением аналогов и расчетом рыночной стоимости таких объектов, а также напрямую влияет на степень ликвидности. Кстати, строительство типового малоэтажного жилья является одним из вариантов решения этой проблемы, считает он. Кроме того, в случае кризиса в первую очередь снижается цена на загородное жилье, земельные участки, что неизбежно влечет риск обесценения предмета залога.

Как вспоминает Мария Литинецкая, в кризис нередки были случаи дефолта заемщиков, особенно приобретавших дорогие дома. Самое неприятное для клиента и для банка случилось, когда сумма, вырученная от реализации дома, не покрывала всей суммы долгов. В таком случае и кредитор оста-

ется с непогашенной задолженностью, и покупатель без взноса, а также без тех денег, что уже внес по ипотеке ранее.

На развитие загородной ипотеки, по мнению Александра Дарданова, положительно могло бы повлиять развитие малоэтажного строительства (строительство жилых домов по типовым проектам) и регулирование правовых рисков (соблюдение разрешенного использования и правового статуса земельных участков, правил оформления объектов в собственность и проч.). И установление четкого законодательного статуса каждого из существующих (новых) видов объектов жилищного строительства и утверждение необходимых требований к ним (коттедж, часть жилого дома, дом блокированной застройки, индивидуальный жилой дом, таунхаус и проч.).

Тогда и требования к объектам недвижимости было бы проще соблюсти, да и сами требования стали бы мягче.

Юрий Скорыходов

КРЕМЛЬ 1,6 КМ ТАГАНСКАЯ ПЛОЩАДЬ 0,7 КМ

Китай-город

реклама

АКЦИЯ
«ДЕЛОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

bernikov берников

Дом построен
Большой двор с садом
Панорамное остекление

8 (495) 232-08-08
www.magistrat.ru

МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТИ

Срок проведения акции с 23 октября 2012 г. по 30 июня 2013 г.
Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

«ГОРОД ЯХТ»
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ, 37

- Квартиры со свободными планировками
- Панорамные виды на реку и парковую зону
- Собственный яхт-клуб с причалом
- Просторный подземный паркинг

ТАМ, ГДЕ ОТДЫХАЮТ... ЯХТЫ

РЕКЛАМА

CAPITAL GROUP

+7 (495) 771 77 77

www.capitalgroup.ru

ДОМ ДЕНЬГИ

Удаленный съём

загородная аренда

Готовь телегу зимой — это главное правило для тех, кто хочет арендовать дачу на летний сезон. Однако в текущем году выполнение данного правила осложнено тем, что во многих районах Подмосковья снег едва стаял к концу апреля. Получилось, дачнику на сезон нужно было выбирать, или снимать дачу, поверив на слово (и на прилагаемое фото), либо ждать до последнего, надеясь, что все не расхватают.

Вымывание ликвидного

«Традиционно весна на рынке загородной аренды считается высоким сезоном», — напоминает Мария Жукова, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда». Пик активности приходится на апрель, когда погода налаживается и арендаторы могут произвести полноценный осмотр объектов. Во многом из-за неблагоприятных погодных условий, сильного снегопада и затянувшейся зимы спрос на загородную аренду в этом году на 32% ниже, чем в марте прошлого года. Даже подъезд к некоторым объектам был весьма затруднен, а уж ознакомиться с участком, покрытым толстым слоем снега, было практически невозможно.

Тем не менее, по данным «МИЭЛЬ-Аренды», в марте спрос продолжал расти (+15,8% по отношению к февралю), причем в структуре спроса 27,8% приходилось на «летние» заявки. Предложение в марте уже несколько снизилось (-17,46% к февралю), и такая же тенденция сохранится в течение всего апреля. «Ликвидные предложения, особенно в сегменте экономкласса, быстро вымываются с рынка, и опоздавшие арендаторы к началу лета рискуют оказаться в весьма сложной ситуации, — предупреждает госпожа Жукова. — Впрочем не озадачившись поиском летней дачи, они могут так и не найти хорошего по со-

отношению «цена-качество» объекта, так как к тому моменту на рынке остаются, как правило, неликвидные или переоцененные объекты, а также дома с серьезными дефектами».

По мнению заместителя руководителя департамента аренды «НДВ-Недвижимости» Юлии Лукиной, спрос на летние дачи в этом году появился в те же сроки, что и прежде, — в конце марта — начале апреля. «Арендаторы, начинающие поиск в марте-апреле, рассчитывают выбрать приемлемый вариант за разумные деньги, так как понимают, что к маю ситуация изменится: цены возрастут, а предложений станет меньше», — говорит она. Правда, по сравнению с прошлым годом цены изменились незначительно. Но с чем это связано — с задержавшейся весной или с общим экономическим положением, сказать сложно.

По данным компании Welhome, самыми популярными у арендаторов направлениями являются Пятиницкое, Дмитровское, Ленинградское и Новорязское шоссе. «Здесь сконцентрированы наиболее плотная застройка загородных домовладений и, соответственно, наблюдается наибольшее предложение для летней сдачи в аренду», — говорит Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании. Госпожа Лукина считает, что наиболее востребованными оста-



Арендовать загородное жилье на лето лучше до первой зелени
ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЕНКО

ются Одинцовский, Наро-Фоминский, Раменский, Звенигородский, Сергиево-Посадский районы, а также Куркино. Что касается спроса, то больше всего загородных домов в аренду в марте предлагалось на Западном направлении (31,14%), во втором месте

предложение домов на Юго-Западном направлении (16,23%), меньше всего коттеджей в марте предлагалось на Восточном направлении (2,63%), отмечает госпожа Жукова. «По-прежнему удаленность от Москвы является одним из основополагающих факторов», — говорит она. — Поскольку зачастую на летний период семья переезжает за город и каждый день простаивать в пробках и часами добираться

до работы никто не хочет». В марте максимальное предложение пришлось на загородные дома, расположенные на расстоянии 10–19 км и до 10 км от МКАД (30,77% и 25,96% соответственно). Максимальным спросом в марте пользовались загородные дома, удаленные от МКАД на расстоянии 10–19 км (28,64%) и 20–29 км (24,88%). Больше всего предлагалось в аренду загородных домов стоимостью от \$1 тыс. до \$3 тыс. в месяц, расположенных на расстоянии 10–19 км (14,47%) и 20–29 км (12,72%) от МКАД. Максимальным спросом в марте пользовались загородные дома стоимостью \$1–3 тыс. в месяц, расположенные на расстоянии 20–29 км от МКАД (19,25%), на втором месте по спросу были дома в этом же ценовом диапазоне, удаленные от МКАД на 10–19 км и 30–49 км (по 14,08%)

гастарбайтеров, каждый из которых платит по 3 тыс., очевиден. А то, что пара десятков здоровых мужиков могут испортить дорогую сердцу хозяйки клумбу, пугает мало. Во-первых, на таких дачах клумбы редко заводятся, во-вторых, дети и собаки, как показывает практика, в этом деле дадут фору любому хулигану.

Впрочем, пусть эти предложения уходят к гостям: быть здесь уж очень непритязательным. «Природные удобства» — так было написано в одном из объявлений. Остается гадать, что это значит: то ли деревенский сортир удобен, как кустик в лесу, то ли предлагается ходить как раз к таким кустикам, на природу...

Если же вернуться к более цивилизованным строениям, то приемлемый вариант отыщется в диапазоне от 30 тыс. до 80 тыс. рублей. В том же Кокоскино и подобных поселках городского типа можно наблюдать массу предложений, различных по стоимости и комфорту, — от 40 тыс. до 110 тыс. рублей в месяц, отмечает госпожа Лукина. По Калужскому шоссе можно подобрать варианты домов на летний период ценой от 30 тыс. до 80 тыс. рублей в месяц. «Кстати, если говорить о домах комфорт-класса, а не о бытовках и летних деревянных домах, то, к примеру, снять дом на длительный период в поселке Поливаново (25 км от МКАД по Калужскому шоссе) можно за 60 тыс. рублей в месяц. Тогда как при аренде на лето стоимость составит 80 тыс. рублей», — добавляет эксперт.

«Дача более комфортная будет стоить от 60 тыс. рублей в месяц», — говорит господин Иванов. — В организованных поселках с хорошей инфраструктурой и приемлемой транспортной доступностью цена может быть в полтора-два раза выше (90–120 тыс.).

В целом, по данным «МИЭЛЬ-Аренды», дома с арендной ставкой \$1–3 тыс. в месяц составили в марте 51,92% общего предложения и 60,09% общего спроса. «Спрос в низшем ценовом диапазоне превалирует предложение в 2,37 раза», — отмечает госпожа Жукова. На втором месте объектов, стоимость найма которых \$3–5 тыс. в месяц (23,08% от общего предложения, 24,41% от общего спроса).

Кстати, при аренде недорогого домика в садовом товариществе или в деревне встает еще один вопрос. Нередко хозяева, сдавая дом, продолжают пользоваться участком либо рассматривают арендаторов как дармовую рабочую силу, которая просто обязана полить их газон и снять слизней с их клубники. Госпожа Жукова советует для исключения конфликтных ситуаций прописать в договоре пункт

об использовании придомовой территории. «Нередки случаи, когда между собственниками и арендаторами возникали конфликты по поводу, например, съеденных без разрешения яблок с растущих на участке деревьев», — говорит она. — Для того чтобы избежать таких неприятных инцидентов, следует заранее оговорить, кто будет ухаживать за участком, поливать цветы и деревья и как в итоге будет делиться между собственниками и арендаторами урожай».

Чем дальше в лес, тем толще кошелёк

В более дорогом сегменте бизнес- и элит-классов таких проблем не возникает. Ясно, что, сняв коттедж, арендатор будет пользоваться и всей инфраструктурой участка: барбекю, баней, бассейном и проч. Что касается ухода за участком, то здесь, как правило, для этого есть садовник, хотя бы приходящий.

По словам госпожи Лебедевой, наибольшей популярностью у арендаторов пользуются элитные дома, расположенные у большой воды, близ водохранилищ в 40–60 км от МКАД. «В основном это деревянные дома в клубном элитном поселке с центральными коммуникациями, клубным домом на территории, оборудованной пешеходной зоной, и наличием водных видов спорта, рыбалки», — говорит она. — Такие дачи, как правило, сдаются в аренду с мая по сентябрь. Стоимость месячной аренды составляет порядка \$7–10 тыс. в зависимости от уровня дома. Как правило, эти дачи расположены в обустроенных коттеджных поселках с развитой собственной инфраструктурой и выходом к воде или на территории отеля, например, «Истра Holiday», «Резиденция «Волна», коттеджный поселок «Ангель»».

Большая часть таких предложений — на Новорязком и Рублевском направлениях. «На Новой Риге — одном из наиболее престижных на сегодняшний день — предлагаются в аренду коттеджи в организованных поселках за 140–150 тыс. рублей, есть предложение по 450 тыс. рублей в месяц (дачный отель «Лада Holiday») и даже превышающие 1 млн рублей в месяц (дачный отель «Истра Holiday»)», — говорит господин Иванов. — Для сравнения: проживание в санаториях и пансионатах на Истринском направлении может обойтись по нашим данным, от 25 тыс. до 150 тыс. рублей в месяц».

На Рублево-Успенском направлении, по словам госпожи Лебедевой, начиная с января по март на рынке долгосрочной аренды элитной загородной недвижимости роста или падения ставок не зафиксировано: сред-

няя стоимость аренды здесь варьируется от \$13 тыс. до \$18 тыс. в месяц, спрос не превышает предложения. Но эксперт отмечает, что как такового понятия сезонности на Рублево-Успенском направлении практически нет. «Это связано в первую очередь с тем, что собственники дорогих домов не сдают свои коттеджи в краткосрочную аренду. Как показывает практика, на Рублевке дома сдаются на период от года и более», — говорит она. — Безусловно, есть предложения сезонной аренды, и тогда стоимость будет выше на 30%. А поскольку продукт «элитная дача на летний период» очень востребован, а предложение на рынке ограничено, спрос, особенно в летний период, есть всегда. «Как показывает практика, к маю практически не остается предложений аренды элитных дач», — говорит госпожа Лебедева.

Наиболее востребованными у арендаторов высокобюджетной загородной недвижимости Рублево-Успенского шоссе являются коттеджи, расположенные преимущественно не далее поселка Жуковка, в которых не меньше трех спальных комнат. «Также важно наличие детской площадки в поселке, охраняемой территории, центральных коммуникаций в доме», — добавляет госпожа Лебедева. По словам госпожи Жуковой, самые дорогие предложения — это особняки с множеством комнат, бассейнами, саунами, игровыми комнатами, большой прилегающей охраняемой территорией, стоимость найма которых может достигать \$30 тыс. в месяц.

Впрочем, ветры перемен задули и на элитном рынке: в последнее время повышенным спросом, в том числе на Рублево-Успенском направлении, стали пользоваться таунхаусы, расположенные в пределах 10 км от МКАД. Причина проста: это дешевле, чем отдельный особняк на том же расстоянии, а большой участок с богатой инфраструктурой при наличии ряда прекрасных оборудованных фитнес- и СПА-центров, кафе и ресторанов, детских клубов и развлекательных центров не очень-то и нужен. «С каждым годом данный формат недвижимости становится все более востребованным», — отмечает госпожа Лебедева. — К основным характеристикам качественных и востребованных в текущих рыночных условиях таунхаусов относятся небольшая удаленность от МКАД (преимущественно до 20 км), транспортная доступность, наличие инфраструктуры в шаговой доступности и более низкая стоимость по сравнению с коттеджами, представленными в сопоставимом сегменте и локация».

Татьяна Рыбакова



Мы с принцем переезжаем. А Вы?

Дом из волшебной сказки

Кто из нас не мечтал в детстве о собственном замке? О доме, окруженном волшебным лесом, величественном снаружи и невероятно комфортном внутри... Компания «ДОНСТРОЙ» представляет Вашему вниманию «Соколин форт» — великолепный дом бизнес-класса в двух шагах от чудесного лесопарка «Лосиный остров». Изящный готический стиль архитектуры, панорамные окна и кованые элементы декора, дизайнерская отделка интерьеров, уютная охраняемая территория, подземный паркинг... «Соколин форт» — это уникальная возможность пользоваться преимуществами городской инфраструктуры, одновременно наслаждаясь прелестями загородной жизни: свежим воздухом, близостью леса и великолепными видами из окон.

- Квартиры от 44 до 130 кв. м
- На границе лесопарка «Лосиный остров»
- Охраняемая благоустроенная территория
- Двухуровневый подземный паркинг
- Оформление договоров по 214-ФЗ
- Выгодная ипотека от ВТБ24 (ЗАО)

В этом доме Ваша жизнь действительно превратится в сказку

жилой комплекс

Соколин форт

Сказочные цены

ДОНСТРОЙ
(495) 925-47-47

www.donstroy.com

ДОМ законодательство

Собственность до востребования

административный ресурс

Федеральные власти приняли закон, по которому на территории Новой Москвы можно изымать землю для строительства необходимых государству объектов в упрощенном порядке. Нововведение угрожает прежде всего владельцам земельных участков у основных трасс и в меньшей степени затронет покупателей жилья в многоэтажках.

Синдром Южного Бутово

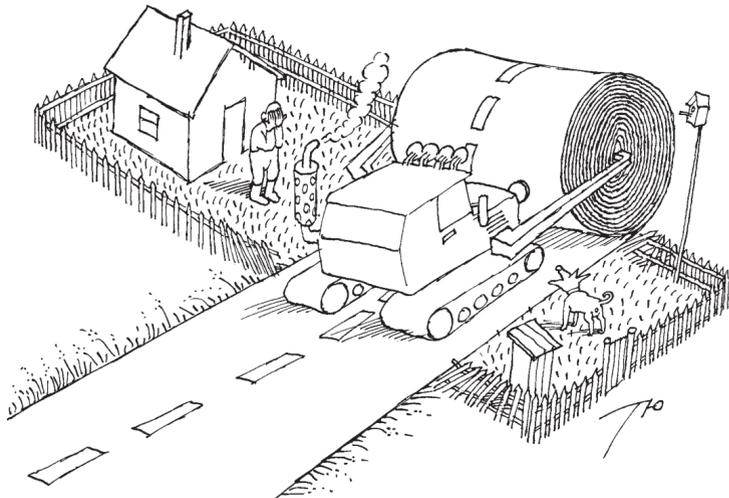
Полное название закона — ФЗ «Об особенностях регулирования отдельных правоотношений в связи с присоединением к субъекту РФ — городу федерального значения Москве территорий и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». По словам адвоката коллегии адвокатов «Юков и партнеры» Марины Краснобаевой, документ направлен в первую очередь на упрощение порядка изъятия земельных участков. Сейчас общие нормы предусматривают необходимость договариваться с собственниками по соглашению, и если от соглашения они откажутся, компетентный госорган идет в суд и требует изъятия по судебному решению, размер компенсации определяет суд. Упрощенный порядок, введенный новым законом, обратный и, по сути, предполагает, что власти публикуют решение об изъятии определенного участка, затем предлагают передать его государству по соглашению, если собственник не согласен, землю изымают по установленной госорганом цене. Если собственник не устраивает цена или сам факт изъятия, он может отправиться в суд и в течение пяти месяцев оспаривать уже принятое в отношении его земли решение.

В целом федеральный закон регулирует отношения между собственниками земли и властью Новой Москвы. «Москве даются неограниченные полномочия по распределению земельных участков и назначению подрядчика без проведения торгов», — говорит партнер юридической фирмы «Авелан» Валерий Лазебный. По его словам, до 1 января 2020 года Москва должна будет определить места для строительства новых объектов, разместить соответствующую инфраструктуру, осуществить перераспределение собственности земли и, если это будет необходимо, изъять земли. Наиболее важно то, что на решения об изъятии земель отводится очень мало времени, подчеркивают эксперты. Так, исполнительному органу власти Москвы дается два месяца для сбора информации о собственниках. После этого полученные сведения о правообладателях размещаются на официальных сайтах и в средствах массовой информации. Причем право собственности на недвижимое имущество можно будет прекратить, даже если собственники не уведомили соответствующие органы и это право не было выявлено исполнительным органом власти Москвы. Более того, бывшие правообладатели не вправе требовать возврата принадлежавшего им имущества — только возмещения убытков в полном объеме. По словам Валерия Лазебного, это может спровоцировать «синдром Южного Бутово».

«По своей модели закон очень похож на положения закона, который был принят в отношении Сочи. Суть нового закона в том, чтобы упростить процедуру изъятия земельных участков для строительства объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры», — говорит юрист группы по недвижимости «СМС, Россия» Максим Мозгов. По его словам, правительство РФ и правительство Москвы издадут соответствующие перечни объектов, тогда будет понятно, насколько этот закон может затронуть собственников.

Мэрия — в выигрыше

По словам экспертов, нововведения будут носить позитивный характер только для московских властей, а частным собственникам, стоящим на пути пока еще неизвестных планов города Москвы, придется лишиться своей собственности или свернуть бизнес. «Самой уязвимой стороной в новых отношениях будут частные собственники и мелкие арендато-



ры. Так, например, земли у одних сегодняшних собственников и арендаторов власти Москвы могут изымать, а другим — передавать», — говорит Валерий Лазебный. По словам Максима Мозгова, с одной стороны, чем быстрее появятся объекты инфраструктуры, тем более востребованными будут земельные участки и другие объекты в Новой Москве. «С другой стороны, смущает то, что перечни объектов федерального и регионального значения могут быть изменены. Это будет вносить неопределенность в отношения и может негативно сказаться на притоке инвестиций», — говорит эксперт. Более того, добавляет он, как ни странно это звучит, могут пострадать органы местного самоуправления — муниципалитеты: «Не будем забывать, что закон вторгается и на их территорию. Земля изымается для федеральных или региональных нужд, а вопросы местного самоуправления отходят на второй план. Взять хотя бы отмену публичных слушаний при изменении документации по планировке территории». Правда, Гражданский кодекс с момента его принятия предусматривал процедуры возможного изъятия земельных участков для государственных нужд. Соответствующая статья Гражданского кодекса использовалась редко и принципиального влияния на рынок не оказывала, и сроки возможного оспаривания решения об изъятии были продолжительнее — до года.

Самое сложное — это определить размер компенсации. «В соответствии с действующим законодательством государство должно в полном объеме возместить собственнику убытки, причиненные изъятием земельного участка. Но даже в этом случае рассчитывать на то, что земельные участки будут изыматься по рыночным ценам с учетом рыночной стоимости находящихся на них строений и коммуникаций, собственнику будет достаточно сложно», — говорит генеральный директор компании «СЕЗАР-Строй» Сергей Ильяев. По его словам, особенно если эти участки были получены путем безвозмездной передачи в собственность, а не стали собственностью в результате договоров купли-продажи. «Перед департаментом развития новых территорий стоят очень амбициозные и масштабные задачи. Безусловно, на новых территориях Москвы нужны дороги, инженерные коммуникации, а также социальная инфраструктура, для чего власти должны иметь возможность быстро принимать решения по земельным вопросам. С этой точки зрения, закон об особом порядке изъятия земель в Большой Москве необходим», — добавляет эксперт. Однако закон должен быть разумным, без превышения полномочий государства, чтобы собственники всегда имели возможность выбора из нескольких вариантов, а также могли повлиять на объем компенсации. Более того, как говорит партнер адвокатского бюро «Дмитрий

Матвеев и партнеры» Оксана Ждановская, срок, в течение которого земельный участок должен быть освобожден его владельцем, законом и вовсе не установлен: такой срок будет устанавливаться государственным органом по своему усмотрению. «Особо стоит отметить, что лицам, являющимся собственниками участков и другие объекты в Новой Москве, не обладающим правоустанавливающими документами на участок под таким зданием, рыночная стоимость такого участка не возмещается, а убытки будут определяться исходя из ставки арендной платы за использование минимальной площади земельного участка, переданного в аренду на 49 лет», — добавляет юрист департамента юридического и налогового консультирования консалтинговой группы «НЭО Центр» Ольга Цытрина.

Группы риска

После принятия нового закона особому риску подвергаются проекты, в отношении которых еще не получено разрешение на строительство, поскольку уже на начальных стадиях инвесторы вкладывают средства, которые в случае изъятия и резервирования земель будут возмещены лишь частично. Более того, в группе наибольшего риска оказываются владельцы земельных участков, расположенных возле крупных транспортных объектов: шоссе, развязок и т. д. «По традиции если речь идет об улучшении транспортной ситуации, то принимается решение расширить уже существующие мощности, то есть все участки, расположенные вблизи, попадают в эту зону автоматически», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. По словам гендиректора компании «Метриум Групп» Марины Литвиненковой, земли или постройки будут выкупаться, только если они принадлежат правообладателю на законных основаниях. «Гражданам, не имеющим документов о собственности на объекты недвижимости, которыми они пользуются, придется расстаться с имуществом без получения какой-либо компенсации за изъятие. По нашим данным, среди собственников дачных участков около 50% не имеют соответствующих документов», — говорит эксперт.

По мнению старшего партнера LEX Collegium Романа Щербинина, если ваша земля нужна органам власти, нужно понимать, что она в любом случае будет изъята и стоит бороться только за размер компенсации. Технологии этой борьбы сформированы судебной практикой олимпийского Сочи. Как говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов, все зависит от того, как будут исполняться новые правила. Особенно актуарно нужно решать вопрос в отношении частных собственников: постановление об изъятии земли должно применяться, если найти альтернативу отчуждаемой земле действительно

невозможно. «Что касается юридических лиц, то новый закон может способствовать освоению областного земельного фонда, который сейчас вообще никак не используется. Подобных участков на территории Новой Москвы достаточно, и многие из них могут стать отличной площадкой для строительства экономических или социальных объектов», — говорит эксперт. Впрочем, добавляет он, стоит обратить внимание на то, что новый порядок упрощенного изъятия участков будет распространяться не только на Новую Москву, но и на всю область, если речь идет о строительстве транспортной инфраструктуры.

На девелоперов новый закон пока не повлиял. «Строители как строят, так и будут строить, потому что никто не знает, что и когда появится на землях Новой Москвы, градостроительная документация может быть готова и за два месяца, и за три года», — говорит Валерий Лазебный. Однако, по его словам, людям, которые хотят купить жилье на этапе котлована, стоит все-таки ознакомиться с планом застройки территории, а также с утвержденным перечнем объектов, подлежащих размещению на присоединенных территориях: именно под эти объекты планируется резервировать и изымать земли. «Например, не подлежат возмещению рыночная стоимость изымаемого участка и убытки, если сделка по приобретению участка состоялась после принятия решения об изъятии. Кстати, решения об изъятии будут публиковаться, поэтому необходимо следить не только за списками объектов, но и за тем, как они будут реализовываться», — говорит Максим Мозгов. Впрочем, наличие данных документов не является обязательным, так как по новому закону Москва может резервировать земли, а также изымать земельные участки до 2016 года даже при отсутствии документов территориального планирования.

Впрочем, по мнению Марины Литвиненковой, самым позитивным моментом третьей редакции закона можно считать то, что были увеличены сроки процедуры изъятия участков: в первой редакции собственникам на все про все давали месяц, сейчас — пять. Таким образом, у человека есть целых пять месяцев на осмысление ситуации и попытку сделать правительству альтернативное предложение, подкрепленное аргументами от профессиональных оценщиков и юристов. В этом отношении показателен беспрецедентный случай, имевший место при строительстве аэропорта Нарита в Японии. Один из жителей отказался от предложенной властями компенсации и не пожелал никуда уезжать. В итоге между рулежных дорожек в Нарита сейчас находится частный дом, который стал своеобразным символом защиты частной собственности.



садовые кварталы

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ФРУНЗЕНСКОЙ

Комплекс клубных домов «Садовые Кварталы» сочетает в себе все, что представляет особую ценность для жителя мегаполиса. Современная авторская архитектура и продуманная до мелочей комплексная территория в самом центре Москвы становятся здесь единым пространством для жизни и отдыха. Стать хозяином этого пространства — истинная привилегия, ценность которой будет возрастать год от года.

(495) 755 88 87
sadvkvaral.ru

ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью. Проектная декларация на сайте sadkvartal.ru

ДОМ проекты

Скромное обаяние тишины

Москва

Жилой комплекс премиум-класса «Grand Deluxe на Плющихе» — очередная попытка столичных девелоперов обратиться к классике, имеющая, впрочем, неплохие шансы на успех. Главные достоинства проекта — расположение в самом сердце старой Москвы и относительно скромные масштабы объекта.

Притяжение места

Плющиха — чуть ли не единственная из центральных московских улиц, которой удалось сохранить исторический облик в лужковскую пору инвестиционно-строительного бума. Здесь практически нет элитных новоделов по \$50 тыс. за квадратный метр, как на Остоженке, и стеклянных офисных высоток, как в окрестностях Кутузовского. На Плющихе до сих пор ощущается дыхание старой Москвы, когда в этих местах жили Толстой, Фет, Суриков, Саврасов, Бурденко, Ходасевич. В XX веке здесь появилось одно из самых известных зданий эпохи конструктивизма — клуб завода «Каучук», построенный по проекту Константина Мельникова. В 1960–1970-е годы Плющиха застраивалась как жилой квартал тихого центра с типичными для того времени кирпичными многоэтажками, которые сегодня смотрятся как симпатичное ретро послехрущевской эпохи. В наши дни улица, как и раньше облюбованная творческой интеллигенцией, застраивается весьма осторожно, что по московским меркам почти акт милосердия: любое высотное здание окажется убийственным для архитектурно-исторического облика Плющихи.

Попадание в контекст

Жилой комплекс Grand Deluxe — первый подобный проект в районе Плющихи, который пытается встроиться в контекст места, а не создать свой собственный. Внешне он повторяет стили обособленных XIX века с мощными колоннадами, изящными портиками, отделкой из натурального камня, растительным орнаментом на фасаде и даже собственным термом, как в лучших аристократических домах дореволюционной России —



словом, как умеет, играет в классику. Внутренние интерьеры обещают походить на лобби лучших многозвездных отелей мира с дубовыми дверями, мрамором и прочими элементами «дорого-богатого» стиля. Знаюкам и ценителям современной архи-

тектуры в исполнении Сергея Скуратова или Владимира Плоткина такая подача, вероятно, покажется китчем, который, впрочем, давно стал привычной составляющей московского облика нулевых. Но те, кто беспокоится по поводу повсеместного разрушительного наступления девелоперов на историческую застройку, могут вздохнуть спокойно. К чести авторов комплекса, он оказался на удивление деликатным — прежде всего благодаря своим относительно скромным размерам. Здание строится по индивидуальному проекту, включающему пять секций разной высоты: от 7 до 11 этажей. Примечательно, что, в отличие от большинства домов премиум-класса, вокруг жилого комплекса не планируется строительства разветвлен-

ной инфраструктуры, которая нередко захватывает большую часть общественного пространства. В «Grand Deluxe на Плющихе» все отвечает канонам камерного жилья в тихом центре: маленький внутренний двор-патио с детской игровой площадкой и зеленой зоной, несколько офисных помещений на первом этаже, двухуровневый подземный паркинг, куда можно спуститься на лифте прямо с жилого этажа, охраняемая территория, удаленность от шумных магистралей. Фитнес-клубы, бары, рестораны, школы, поликлиники находятся совсем рядом — вблизи Саввинской набережной, Смоленки, Арбата, Парка культуры. Именно поэтому перегружать жилую зону, создавая здесь что-то новое, авторы проекта не стали. Тишина и покой



дороже денег. Из окон квартир на верхних этажах здания открываются панорамные виды на Москву: Новодевичий монастырь, Воробьевы горы, МГУ, Поклонная гора, «Москва-Сити», МИД, Кремль, высотка на Котельнической набережной... Если выйти на просторную открытую террасу, прилегающую к пентхаусам на самом верху, кажется, будто находишься на смотровой площадке: весь город как на ладони. Но и на более низких этажах, где нет выхода на личную террасу, все неплохо видно: огромные окна от пола до потолка дают хороший обзор в любую погоду. Единственное, что может смутить тех, кто ожидает получить настоящий простор для жизни, — стандартные потолки: 3,20 м. Недостаток высоты компенсируется площадью квартир: минимальная составляет 80,6 кв. м, максимальная — 431,2 кв. м.

На пересечении главных дорог

«Grand Deluxe на Плющихе» спрятался в самом начале Погодинской улицы напротив храма Архангела Михаила XIX века, в пешей доступности от Новодевичьего монастыря и Саввинской набережной с одной стороны и от Смоленской площади

— с другой. Ближайшая станция метро — «Фрунзенская», дойти до нее можно за 15–20 минут через парк усадьбы Трубецких, один из самых благоустроенных в Москве. Такая единичность и одновременно близость ко всем главным очагам культуры и развлечений Центрального административного округа — неповторимая ценность Плющихи, которая, к счастью для себя, оказалась вне моды на элитное жилье образца середины прошлого десятилетия. Несмотря на то что Плющиха —

тихая улица, равноудаленная от больших магистралей, отсюда легко добраться до главных транспортных артерий города — Садового кольца, Кутузовского и Комсомольского проспектов, которые ведут к Рублево-Успенскому, Новорижскому, Минскому и Киевскому шоссе. Словом, не будет преувеличением сказать, что главное достоинство «Grand Deluxe на Плющихе» — прописка, соответствовать которой придется не только зданию, но и его обитателям.

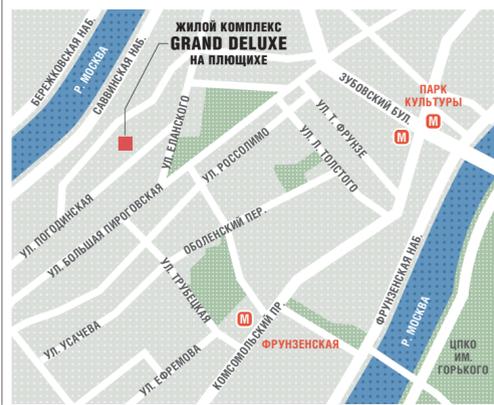
Ольга Мамаева

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «GRAND DELUXE НА ПЛЮЩИХЕ»

Местоположение	Центральный административный округ, район Хамовники
Адрес	Погодинская ул., вл. 4
Площадь участка (га)	0,82
Количество секций	5
Этажность	7–11
Количество квартир	134
Площадь апартаментов (кв. м)	80,6–431,2
Цена (руб./кв. м)	от 500 тыс.
Срок окончания строительства	2014 год
Застройщик	ЗАО СК ДОНСТРОЙ

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: удобное месторасположение, панорамный вид
Отрицательные: отдельные недостатки планировки



СКАЙ ФОРТ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
КОЛОМЕНСКАЯ БИЗНЕС-КЛАСС НАГАТИНСКАЯ

ЭТО РЕКОРД!
РАССРОЧКА 0% НА 1,5 ГОДА...
на все квартиры



...А В АПРЕЛЕ СКИДКА 4%
на 4-х комнатные квартиры.

ДОМ ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ!

www.sfort.ru (495) 988-88-77

НАЖМИ НА ДЕНЬГИ!
ТЕПЕРЬ ДЛЯ ПЛАТФОРМ iOS И ANDROID



ЦИФРОВАЯ
ВЕРСИЯ
ЖУРНАЛА

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

ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ,
НО ДЕШЕВЛЕ

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

ДОМ градостроительства

Зоны на перспективу

территории

Промышленные предприятия со своей инфраструктурой, как подсчитали в московской мэрии, занимают около четверти территории столицы в ее старых границах, а именно 27 тыс. га. Это значит, что промышленных зон в Москве вдвое больше, чем лесопарковых. Соответственно, есть отличный потенциал для нового строительства — главным образом жилищного.

Некоторые попросят остаться

Кроме промзон, свободных площадей для масштабного строительства в пределах МКАД практически не осталось. А реконструкция территорий, занятых производственными, складскими и административными зданиями, большинство которых было построено еще во времена СССР, может дать девелоперам возможность возвести на их месте до 30 млн кв. м жилья. Так, во всяком случае, утверждают специалисты компании Est-a-tet. Руководитель Москомстройинвеста Константин Тимофеев на прошедшем форуме МРММ был еще более оптимистичен и говорил о 70 млн кв. м.

Планы города, правда, пока несколько скромнее, чем аппетиты девелоперов. Ведь не всю промышленность в столице можно уничтожить: есть среди предприятий такие, которые обеспечивают москвичей необходимой продукцией. Хлебом, например. Сейчас речь идет о сокращении территории промзон до 15,6 тыс. га и строительстве 6 млн кв. м недвижимости, из которых 5 млн кв. м составит жилые массивы.

Скрытые резервуары

Непосредственно строительству на территории любой промзоны предшествует длительный и дорогостоящий период, когда решаются проблемы с собственниками (их могут насчитываться десятки, а иногда и сотни), разрешительной документацией, рекультивацией земли и сносом зданий. Но это только видимые, очевидные задачи, которые, кстати, до последнего времени девелоперы вынуждены были брать на себя. В исторических районах — как, например, в случае с фабрикой «Красный Октябрь» — приходится учитывать статус объектов. Некоторые из них, признанные памятниками культуры, сносить запрещено, а в процессе реконструкции необходимо сохранить их внешний вид и внутренние конструкции.

Даже если исторической составляющей в промзоне нет,

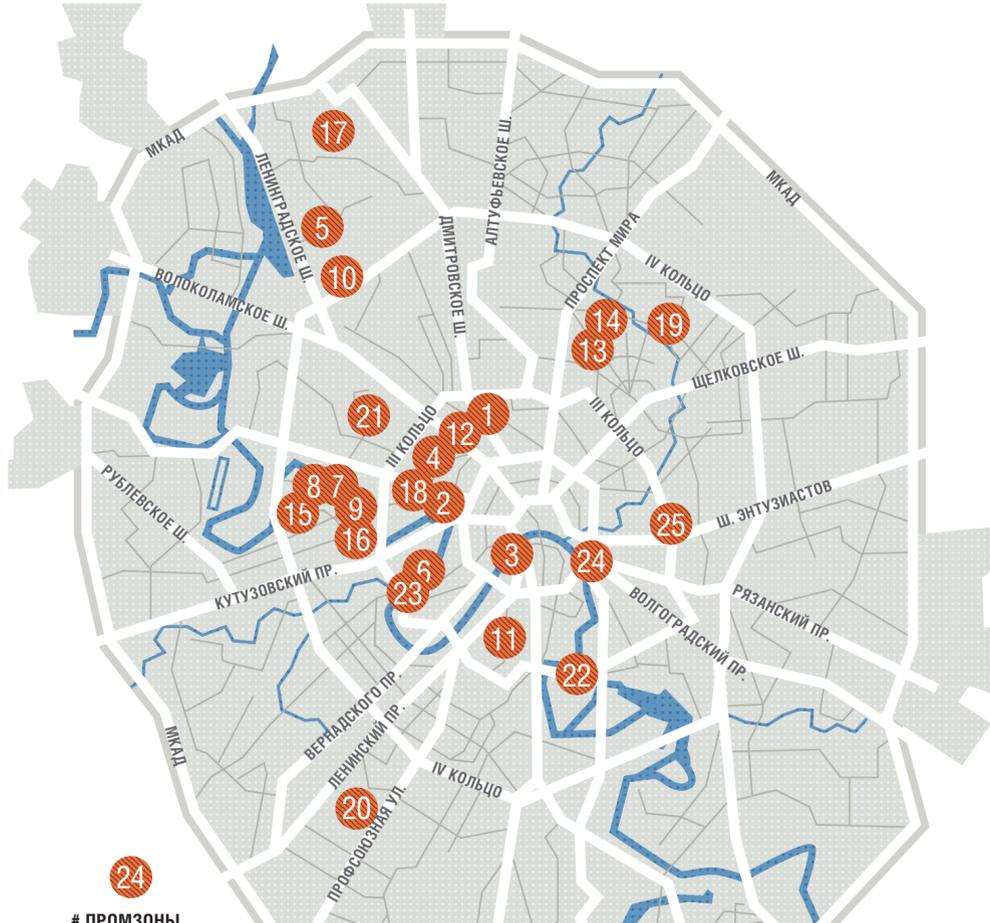
всегда найдутся другие подводные камни, рассказывает Василий Фетисов, коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость-Москва». Иногда обследование территории приносит неожиданные результаты: находятся скрытые подземные строения, резервуары, кабели связи и прочие объекты, которые могут быть не обозначены даже на геоподоснове. Все это увеличивает стоимость проекта в полтора-два раза, считают эксперты. Именно поэтому девелоперы охотно берутся за освоение таких территорий только в случае удачного расположения будущего проекта.

Тем не менее успешные примеры redevelopment промзон в столице уже есть. На территории бывшего троллейбусного парка №5 возведен жилой комплекс «Фьюжн Парк», место экспериментального завода напитков «Хамовники» занял строящийся ЖК «Литератор». В начале 1990-х территория ММДЦ «Москва-Сити» тоже была промзоной, — напоминает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group. Но ее главное отличие от современных промзон заключалось в том, что «Сити» продавалось уже с сетями, было создано специальное подразделение, целью которого было обеспечение электричеством будущего делового района. Сначала городом была подготовлена коммуникационная составляющая, и лишь после этого стали разрабатываться архитектурные концепции.

Время — деньги

Именно такой подход к реконструкции и последующему строительству на индустриальных территориях практикуется в развитых странах. Государство берет на себя задачу подготовить проект, освободить участок и предложить его девелоперу в готовом виде, с необходимой инфраструктурой и коммуникациями, — говорит Илья Кузнецов, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга компании Cushman & Wakefield. Разумеется, такой участок стоит дороже, а кроме того, город имеет право задать более жест-

ПРОМЗОНЫ МОСКВЫ, НА МЕСТЕ КОТОРЫХ БУДЕТ ВЕСТИСЬ ЖИЛАЯ ЗАСТРОЙКА



ПРОМЗОНЫ

кие, чем обычно, параметры строительства. Но выгодно это обем сторонам. Девелоперу не нужно заниматься длительными согласованиями и брать на себя другие непрофильные функции — можно сразу приступить к строительству. А город получает то развитие, которое логично именно в данном районе.

«В Гамбурге с 1997 года на участке площадью 157 га реализуется проект HafenCity — это комплексная реконструкция прибрежного района, расположенного в центральной части города», — рассказывает руководитель службы проектного консалтинга и аналитики компании Welhome Татьяна Шарова. Вместо складов и доков здесь строятся восемь районов, включающих объекты жилого, офисного, гостиничного и торгового назначения. При этом немцы не торопятся: на освоение территории отведено ни много ни мало 25 лет. Для сравнения: справиться с первыми 100 га территории ЗИЛа планируется уже к 2020

году. Впрочем, ближе к этому времени сроки можно будет и передвинуть — отечественному девелоперу к этому не привыкать.

Когда речь идет о крупнейших промзонах, таких, как территория ЗИЛа, эксперты говорят о необходимости государственного-частного партнерства (ГЧП), которое предполагает равное финансовое участие государства и бизнеса. В России механизм ГЧП пока еще законодательно обоснован довольно слабо, правда, в большинстве субъектов РФ имеется свой местный закон об участии в таких партнерствах. А вот в Москве такого документа нет и принятие его не планируется: по словам депутата Мосгордумы Ивана Новицкого, до принятия федерального закона большого смысла в этом столичных власти не видят. Сейчас большинство крупных проектов ГЧП реализуется в режиме «ручного управления», когда успех каждой концессии находится в прямой зависимости от административного ресурса.

На низком старте

Среди наиболее перспективных проектов, которые будут выведены на рынок в ближайшие один-два года, эксперты компании «ЛСР. Недвижимость-Москва» выделяют промзону №9, где ранее на 4,5 га располагался часовой завод «Слава»,

по адресу Ленинградский проспект, 8. Здесь банк «Глобэкс» планирует построить многофункциональный комплекс с акцентом на офисную составляющую проекта. Новые площади составят 480 тыс. кв. м. Долгожданный проект с исторической составляющей, за-

стройка которого ожидалась в течение нескольких лет, — территория фабрики «Красный Октябрь» на Берсеневской набережной, 4–8. Компания «Гута-Девелопмент» начинает строительство комплекса лофт-апартаментов, общая площадь которых может достигнуть 90 тыс. кв. м. Пока же, по данным стройкомплекса Москвы, согласовано строительство 25 тыс. кв. м, из которых 20 тыс. кв. м приходится на жилье.

На улице Сергея Макеева, 9 компания DEKRA приступает к реконструкции промзоны №4 «Звенигородское шоссе», на месте которой будет возведен жилой комплекс класса «премиум». Площадь участка — 5 га, а новые площади составят 90 тыс. кв. м.

Вместо бывшего ОАО «Завод нестандартного оборудования» на Головинском шоссе, 5 MR-Group построит многофункциональный комплекс «Водный», в котором предусмотрены офисные и торговые площади, а также апартаменты — всего 359 тыс. кв. м. Площадь участка — 5 га.

В этом же районе, на улице Адмирала Макарова, 2, подтверждена реконструкция территории бывшей продовольственной базы, на месте которой сейчас расположены ангары. Площадь участка — 22 га. ИФК «Лираль» рассчитывает возвести здесь масштабный жилой комплекс общей площадью более 1 млн кв. м.

Значительно меньшей плотности застройка предполагается на Заречной улице, 2/1, где ОАО «Порт-сити» и правительство Москвы намерены реконструировать промзону №40 «Западный порт». Здесь площадь участка составляет около 10 га, а выход новых площадей ожидается около 385 тыс. кв. м, из которых примерно половину составит жилье.

Компания «Галс-Девелопмент» осваивает две промзоны на востоке столицы. На территории бывшего завода НИИ-ДАР (улица Краснобогатырс-

кая, вл. 2 и вл. 6) будет построен жилой комплекс общей площадью 90 тыс. кв. м. Вторая стройка начнется неподалеку, на 1-й улице Бухвостова, вл. 11: здесь, по данным компании Est-a-tet, возведут 80 тыс. кв. м жилых площадей на территории ОАО «Изолит».

На западе Москвы, по адресу Береговой проезд, 5, на территории более 6 га вместо складских помещений MR-Group возведет жилой комплекс «Фили Град» общей площадью более 370 тыс. кв. м, предусматривающий как классическое жилье, так и апартаменты.

Удар по ценам

Несмотря на отложенный спрос, рынок московских новостроек может не выдержать столь массового строительства. Эксперты прогнозируют снижение цен на новое московское жилье в том случае, если объем ввода новостроек превысит 4 млн кв. м в год — именно такой темп Василий Фетисов считает оптимальным. «При этом для сбалансированного развития городского пространства необходимо ежегодно возводить еще около 6–7 млн кв. м коммерческой и социальной недвижимости: офисов, объектов торговой базы, учреждений культуры и спортивных сооружений, школ и детских садов», — говорит эксперт.

Но в итоге реновация заброшенных индустриальных зон поднимет цены не только на ту недвижимость, которая будет построена на их территориях, но и в прилегающих районах. Правда, на ранних этапах застройки возможно снижение стоимости квадратного метра из-за резкого увеличения объема строящегося жилья, предупреждает Алексей Балыкин, директор департамента техзаказчика Tekta Group. Однако после того как большая часть проектов будет возведена, рынок отыграет это падение цен. Вопрос лишь в том, как скоро это произойдет.

Марта Савенко

Заявленные проекты							
№ на карте	Промзона	Проект	Формат	Ориентировочная площадь (кв. м)	Площадь участка (га)	Ориентировочные сроки вывода на рынок	Девелопер
1	Промзона №9, часовой завод «Слава»	МФК «Слава», Ленинградский пр., 8	МФК (преимущ. офисы)	480 000	4,5	2013–2014	Банк «Глобэкс»
2	Бадаевский пивзавод и карандашная фабрика имени Сако и Ванцетти	«Парк-Сити», Кутузовский пр., 12	Н/д, но жилье предполагается	200 000	14,5	Н/д	Совладельцами ЗАО «Парк-Сити» (девелопер проекта) являются компания ПИК-РТ, «Группа компаний „Абсолют“». ГК ПИК продал свою долю Номос-Банку
3	Фабрика «Красный Октябрь»	Берсеневская наб., 4–8	Апартаменты, лофт	90 000	Н/д	2013–2014	«Гута-Девелопмент»
4	Промзона №4 «Звенигородское шоссе»	Ул. Сергея Макеева, 9	Жилой комплекс класса премиум	90 000	5	2013	«Декра»
5	Бывшее ОАО «Завод нестандартного оборудования»	МФК «Водный», Головинское ш., 5	МФК класса бизнес	Более 350 000	5	2013	MR-Group
6	Текстильная фабрика	Большой Саввинский пер., вл. 2–4–6	Жилой комплекс класса элита	48 000	Н/д	Н/д	
7	Складские помещения	Береговой пр.-д., 5	МФК класса бизнес	Около 150 000	6,3	2013	Н/д
8	Московский завод ЖБИ	Береговой пр.-д., 2	Жилой комплекс	Около 300 000	16	Н/д	Н/д
9	Промзона №40 «Западный порт»	Ул. Заречная, вл. 2/1	Жилой комплекс класса бизнес	Около 385 000, в т.ч. 176 000 — жилье	Около 10	2013–2014	ОАО «Порт-сити»/ правительство Москвы
10	Бывшая продовольственная база, сейчас — склады, ангары	Ул. Адмирала Макарова, 2	Жилой комплекс класса стандарт/бизнес	1 062 572	22	2013–2014	ИФК «Лираль»
11	ОАО «Московский завод по обработке цветных металлов»	Серпуховский Вал, 19	Жилой микрорайон	Около 105 000	Н/д	Н/д	«ЛСР Недвижимость-М/ Сокол»
12	Хлебозавод имени Зотова	Ул. Ходынская, д. 2, стр. 2	Жилой комплекс	180 000	Н/д	2013–2014	Coalco
13	ОАО «Экспериментальный завод качественных сплавов»	Ул. Старолевова, вл. 5	Жилой комплекс	56 000	2,5	Н/д	Н/д
14	Бывшее ЗАО «Дорожно-механизированное управление №3»	Ул. Маломосковская, вл. 14–16	Жилой комплекс	Около 100 000	4	Н/д	ГК «Пересвет»
15	Промзона «Фили», завод имени Хруничева	Филевский бульв., Новосадовская ул., вл. 18	Жилой микрорайон	Около 500 000	23,8	Н/д	Н/д
16	Промзона 40А «Западный порт»	Ул. Кульнева	МФК класса бизнес с апартаментами	350 000	Н/д	2013–2014	Н/д
17	Промзона №46	Ул. Базовская, вл. 15	Жилой микрорайон	150 000	25	Н/д	Н/д
18	ОАО «Краснопресненский саворфабричный завод»	«Москва-Сити-2», Ул. Мануиллинская, 7	Жилой комплекс	Н/д	Н/д	Н/д	ГК ПИК
19	Территория бывшего завода НИИДАР	Ул. Краснобогатырская, вл. 2 и вл. 6	Жилой комплекс	90 000	Н/д	2013	«Галс-Девелопмент»
20	Автокомбинат	Ул. Обручева, вл. 23	Офисно-жилой комплекс	Более 200 000	Н/д	Н/д	Н/д
21	Плодородная база «Красная Пресня»	2-й Хорошевский пр.-д., 7	Жилой комплекс	Более 500 000	24	Н/д	ГК «Пересвет»
22	АМО ЗИЛ	Ул. Автозаводская, 23	Жилой комплекс, апартаменты, административно-деловой комплекс	1 300 000	297	Н/д	Правительство Москвы
23	Экспериментальный завод полимерных материалов	Бережковская наб., 20	Офисно-жилой квартал	Более 1 000 000	28	Н/д	ИФК «Лираль»
24	Московский завод шампанских вин «Корнет»	Ул. Садовническая, вл. 57	Жилой комплекс площадью 54,2 тыс. кв. м и паркингом на 525 машиномест	54 200	1,6	Н/д	«Галс-Девелопмент»
25	Завод по модернизации и строительству вагонов имени Войтовича	Ш. Энтузиастов, 4	МФК	260 000 — 1-я очередь	18	Н/д	«Желдорпютека»

Источник: «ЛСР Недвижимость — Москва».

Ваш Пентхаус в Центре Москвы

28 Б. АФАНАСЬЕВСКИЙ

Готовый Домъ в переулках Арбата

Осталось несколько квартир!

(495) 22-888-00
www.afanasievsky.ru

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Хитрый прием

госприемка

Квартир без строительных недоделок практически не бывает. Но от застройщика почти всегда можно добиться их исправления. Достаточно быть внимательным на приемке, взять с собой набор нехитрых принадлежностей и грамотно вести себя в дальнейшем.

Подготовка

Главный инструмент — это, конечно, ваши глаза. Поэтому отправляйтесь на приемку квартиры лучше в светлое время суток. Для осмотра темных углов пригодится фонарик. Впрочем, его заменит телефон с камерой. Тем более что без фотоаппарата все равно не обойтись.

В дополнение к фонарику понадобятся свечка. Уже не как осветительный прибор, а с другими целями. Еще нужны рулетка и отвес (любой грузик на длинной нитке), карандаш делать отметки, пригодится строительный уровень. В идеале стоит застелить двухметровую рейкой, например куском алюминиевого уголка. Эта рейка — главный прописанный во всех строительных СНиПах инструмент для определения неровности поверхности. Одно ее присутствие продемонстрирует серьезность ваших намерений. Впрочем, нет двухметровый — возьмите хотя бы метровую. Уже с ее помощью можно будет многое понять. Для проверки электрики понадобится патрон с лампочкой и зарядка от мобильного телефона.

В зимнее время может пригодиться тепловизор: он позволит определить качество межпанельных швов и понять, не промерзают ли стены. Прибор можно взять в аренду за 1,5–2 тыс. рублей. Правда, оборудование это дорогое, поэтому многие фирмы просят оставить залог. За 5 тыс. рублей вместе с тепловизором предоставят и специально обученного человека.

Не лишним будет заранее составить список, что проверять и в какой последовательности, — рекомендует директор юридического департамента Penny Lane Realty Сергей Поправка.

В качестве подготовки к предстоящей приемке можно почитать форум новостройки и пообщаться с соседями. Это позволит заранее узнать, какие недоделки преобладают в доме. А какие-то есть почти всегда.

Окна и двери

Прежде всего необходимо обращать внимание на механические повреждения: сколы, вмятины, царапины на дверях, стеклопакетах или санфаянсе, — советует директор департамента по связям с общественностью группы компаний ПИК Наталья Иванова.

Если они не будут зафиксированы в акте приемки квартиры, то и комиссией по претензионной работе рассматриваться не будут.

Это программа минимум. Даже если вы забыли дома все дополнительные принадлежности и очень стеснены во времени, выполнить ее необходимо. Начнем с дверей — с ними, впрочем, все просто. Никаких царапин и вмятин, замки должны работать, а сами двери открываться и закрываться без

усилий. К окнам и балконным дверям требования жестче: они должны закрываться не просто плотно, а герметично. При этом стеклопакеты — место наиболее распространенных недоделок.

Проверить плотность прилегания оконной створки к раме можно с помощью листа бумаги, — рассказывает генеральный директор «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Достаточно положить лист между створкой и рамой, закрыть окно и попытаться вытащить бумагу. Если бумага выходит легко, значит, зазор слишком велик и створка отрегулирована неправильно.

Впрочем, из-за плохо заделанных стыков дуть может и по краям рамы. Зимой проверить это просто: проведете рукой и почувствуете холод там, где дует. В остальное время вычислить щели помогут отклонения язычка пламени. Свечка тут гораздо удобнее зажигалки. Во-первых, зажигалка быстро нагревается, поэтому долго в руке ее не удержать. Во-вторых, из-за давления газа ее пламя более стабильно и менее чувствительно к сквознякам.

Полы и стены

Стены и пол идеально ровными бывают крайне редко. Но сам факт неровности вам ничего не даст, потому что бывает неровность допустимая. Допуски по кривизне стен и полов досконально прописаны в СНиП 3.03.01–87 «Несущие и ограждающие конструкции».

Итак, бетонная стена может отклоняться от вертикали на 15 мм, кирпичная — на 20 мм. Проверяется отклонение с помощью отвеса, — рекомендует директор юридического департамента Penny Lane Realty Сергей Поправка.

Перепад поверхности пола в комнате не должен превышать 20 мм. Измерить его поможет строительный уровень. Следя за положением жидкости в колбе, прочертите на стене на небольшой высоте горизонтальную линию. После этого меряете расстояния от линии до пола в разных местах и узнаете перепад высот.

Неровность для стен, потолка или пола допустима, но не более 5 мм на любое 2 м. Тут и понадобится преломляющая двухметровая рейка и рулетка. Впрочем, если кривизна видна невооруженным глазом, она может оказаться достаточно большой, чтобы дать отклонение в 5 см и на расстоянии 1 м. Так что может хватить метровой линейки.

Естественно, нигде не должно быть трещин и дыр — это уже прямое нарушение нормативов. Где нахождение дыр наиболее вероятно, так это в местах вхождения труб в стены, пол и потолок. Осматривать эти места стоит особенно тщательно. Вообще, простой осмотр безо всяких приборов говорит многое.

Потемнения или налет по углам стен указывают на плохую герметизацию межпанельных швов, — сообщает Мария Литинецкая. — Это может привести к промерзанию здания.

Еще следует обратить внимание на ржавые пятна. Если не загрунтовать их или не закрасить масляной краской, ржавчина может со временем выступить поверх штукатурки и обоев.

Инженерные системы

Части инженерного оборудования могут в принципе не оказаться на месте.

Прежде всего необходимо проверить все, что указано в договоре, а именно в приложении, где приведен перечень установленного оборудования и выполненных работ, на соответствие действительности, — советует директор по реализации и маркетингу «ЮИТ Сити-строй» Алексей Харитонов. — Обязательно нужно проверять наличие пожарной сигнализации. Нелишним будет потребовать акт выполнения опрессовки системы отопления.

Распространенное жульничество недобросовестных застройщиков касается терморегуляторов, которыми в соответствии с законом «Об энергосбережении» сейчас оснащают все внутриквартирные батареи.

Конструктивно прибор состоит из двух частей: термостата и клапана, который врезается в трубу, — объясняет Антон Белов, заместитель директора теплового отдела компании «Данфосс». — Некоторые подрядчики обходятся установкой регулирующих головок с термостатом внутри. Таким образом, создается видимость выполненных работ. Но если клапана нет, прибор работать не будет. Еще одна вещь, на которую следует обратить внимание в отопительной системе: все соединения труб (даже пластиковых) должны быть сварными. Резьба допускается только там, где к трубам присоединяется батареи.

Водопроводные трубы необходимо осмотреть на предмет отсутствия подтеков и ржавчины. Никаких влажных мест под ними быть не должно. Если в квартире установлены унитазы и раковины, стоит изучить фаянс на предмет царапин и сколов. Наконец, к водосчетчикам должны прилагаться документы с данными о дате поверки приборов и их показаниями.

Ключевую роль в экологии жилища играет вентиляция. Если она неисправна, то в квартире будет душно и влажно, жильцы будут мучиться головной болью, зато плесень почувствует себя превосходно. Приточная вентиляция сейчас встречается только в дорогих домах. В дешевых есть только вытяжка, отверстие которой можно найти в санузлах и на кухне.

Проверить тягу в вытяжной вентиляции проще всего с помощью свечи. Приоткройте хотя бы одно окно, чтобы был при-

1

Приходите на осмотр квартиры днем

При дневном свете лучше видны недостатки. А для проверки темных углов в ванной, санузле и мест, где нет естественного освещения, возьмите с собой фонарик.



2

Обратите внимание на зоны общего пользования

Если театр начинается с вешалки, то квартира — с подъезда. Состояние отделки центрального холла, лестничных клеток, дверей и пола говорит о многом. Если застройщик позволил себе оставить на виду отколотую плитку или трещины на стенах, не сомневайтесь, «сюрпризы» будут и в квартире.



Проверьте окна и двери

3



Попробуйте открыть и закрыть окна, входную и межкомнатные двери. Между ними и стенами не должно быть зазоров. Рамы и двери должны открываться легко, без усилий. Стекла — без повреждений, щели — тщательно замазаны герметиком во избежание появления грибка, если снаружи будет сыро. Чтобы проверить, плотно ли прилегает оконная створка к раме, приложите к ней лист бумаги и закройте створку. Если бумагу не вытаснуть или можно вытаснуть, но с трудом, значит створка отрегулирована, окно не пропустит воздух и влагу.

4

Исследуйте стены, пол и потолок

С помощью рулетки измерьте высоту потолка и сравните ее с заявленной в проекте. Положите на пол длинную линейку, вы увидите все его неровности. Если есть бетонная стяжка, то она должна быть однородной, без трещин и пустот. Обнаружить наклон стен можно с помощью строительного уровня (специальный измерительный инструмент). Прислоните его к стене и следите за пузырьком воздуха в окошке прибора. Если пузырек посередине, значит стена ровная. Вместо уровня можно также использовать отвес (груз, подвешенный на нитке). На небольшом расстоянии от измеряемой стены поднесите отвес к потолку. При отсутствии кривизны линии стены и отвеса будут параллельными.



5

Убедитесь, что все монтажные стыки и панельные швы герметично заполнены

Это одно из важнейших требований безопасности будущего жилища. Если вдруг вода попадет в места, где проходит электропроводка, не избежать замыкания, а в худшем случае и пожара. В углах стен ни в коем случае не должно быть никакого потемнения и тем более налета. Это означает плохую изоляцию, в результате которой стена промерзла.



Большинство новостроек сдаются с разводкой электрики до щита, но если в квартире уже встроены выключатели и розетки, то обязательно проверьте их исправность. Попробуйте позвонить от розеток мобильный телефон. Посмотрите, чтобы выключатели и розетки были установлены прямо и на одном уровне. Кроме того, возьмите с собой на осмотр лампочку и вкрутите ее во все патроны для осветительных приборов, чтобы проверить их исправность.

6

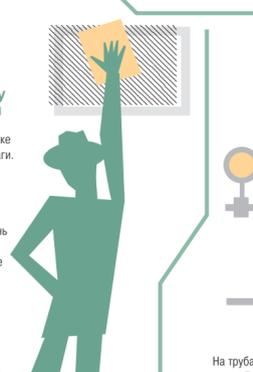
Протестируйте работу электрики



7

Проведите диагностику вентиляции

Приложите к вытяжке обычный лист бумаги. Если он пристанет к решетке, значит с вентиляцией в порядке, что очень важно, так как в противном случае исправит огрехи будет накладно. Можно также использовать зажигалку, следя за тем, куда отклоняется пламя.



8

Осмотрите водопроводные трубы и батареи

На трубах не должно быть ржавчины, а под ними — никакого намека на влагу. Проконтролируйте, чтобы батареи были установлены на расстоянии не менее 2 см от стены, не менее 8 см от подоконника и не менее 7 см от пола. В противном случае в квартире будет холодно из-за нарушенной теплоотдачи. Если на батареях установлены регуляторы температуры, посмотрите, действуют ли они, легко ли крутятся, поворачиваются запорные краны на трубах. При наличии полотенцесушителя проверьте, прочно ли он установлен.



9

Если в квартире есть отделка, проверьте ее качество

Не секрет, что многие застройщики избегают подробного описания отделочных работ в договоре, чтобы впоследствии жильцы не могли предъявить им претензии. На практике покупатели квартир экономкласса просто сравнивают фактически выполненный объем работ с заявленным в договоре. К отделке они не придираются, так как готовы к тому, что она будет выполнена из дешевых материалов. Однако для собственников более дорогого жилья добротность использованных материалов очень важна. Например, какой плиткой выложены пол и стены, из какого материала сделаны межкомнатные двери и подоконники, какая кухонная плита установлена и т. д. Если есть сомнения, необходимо потребовать у застройщика документы о произведенных работах. В целом при проверке качества отделочных работ необходимо обратить внимание на следующие моменты: нет ли неровностей и трещин на оштукатуренных стенах и потолке, ровно ли поклеены обои, одинаковы ли по толщине швы между плиткой, открыты ли зазоры между досками на полу и не проминаются ли они, не текут ли смесители, работает ли туалет. Проконтролируйте, чтобы ванна, раковины и мойка были без выбоин, ржавчины и других изъянов.



ток свежего воздуха, и поднесите пламя к вентиляционной решетке. Если вентиляция исправна, огонек наклонится в сторону решетки практически горизонтально. Слабый наклон пламени, равно как его отсутствие, не говоря уже об обратной тяге, говорят о серьезных строительных нарушениях.

Проверить электрику поможет лампочка. Вставьте ее во все патроны верхнего освещения. Если патронов нет, подсоедините лампочку вместе с патроном. Заодно можно проверить наличие крока для лотыры — это тоже забота строителей. Напряжение в розетках проверяется с помощью любого несложного электроприбора. Для этого мы и брали зарядное устройство.

В принципе можно было бы написать, как с помощью того же патрона, лампочки и двух проводов проверить наличие заземления в розетках. Но человек с элементарными электротехническими навыками и так знает, как это сделать. А без навыков в розетку лезть не стоит.

На юридическом поле

Итак, вы не зря ползали по полу с рулеткой, мерили стены отве-

сом и изучали царапины на унитазах и раковине: недостатки найдены. Что делать дальше?

— Ни в коем случае не следует поддаваться на уговоры подписать акт приема-передачи квартиры без соответствующих замечаний, — предупреждает Сергей Поправка. — И прописать все замечания необходимо достаточно подробно, приложить фотографии недоделок. Работники застройщика могут приводить много аргументов в пользу того, что акт якобы надо подписать. Могут и обещать на словах все исправить в кратчайшие сроки, и рассказывать, что все подписывают. Не надо обращать на все это внимания. Кроме того, следует помнить, что никакие «представители на объекте», управляющие, охранники, агенты и прочие лица без доверенности не могут подписывать документы от имени застройщика.

Дальше есть альтернатива. Можно не подписывать акт приема-передачи, — успокаивает Нина Кузнецова, учредитель компании Urban Realty. — У большинства застройщиков есть структуры, которые специально созданы для решения такого рода проблем, и чаще

Ведь застройщик заинтересован в том, чтобы акт был подписан. На приемку приходит не руководство, а прорабы. Главная их цель — отвязаться. Не подписывая акт, вы посылаете сигнал руководству. Следующий шаг — составление претензий. Заняться этим лучше дома и в спокойной обстановке.

— Главное, никогда нельзя общаться устно, — предупреждает Олеся Салаева. — Нужно составить письменную претензию и либо самому отвезти ее в офис застройщика (потребуется поставить штамп на втором экземпляре), либо послать письмом с описью вложения. У них по закону есть десять рабочих дней на рассмотрение претензии.

В принципе после этого ситуация может благополучно разрешиться.

— Все небольшие недоделки достаточно легко устранить, — успокаивает Нина Кузнецова, учредитель компании Urban Realty. — У большинства застройщиков есть структуры, которые специально созданы для решения такого рода проблем, и чаще

всего в разумные сроки мелкие недоделки устраняют.

Если застройщик на претензию не отреагировал или, наоборот, отреагировал, назначил срок устранения недоделок и пропал, придется написать ему еще одно письмо и готовить обращение в суд. Всю переписку, естественно, надо сохранять. Ведь в конечном итоге застройщик может сам обратиться в суд, чтобы заставить вас подписать акт. Тогда вы легко докажете, что не просто тянули время, а действительно пытались добиться от застройщика исправления недостатков.

— Акт вам могут прислать по почте, — рассказывает Олеся Салаева. — В ответ надо направить очередное письмо с описью вложения, где вы объясните, почему не подписываете акт.

Если в суд обратился покупатель, то добиваться можно двух вещей: устранения недоделок и компенсации затрат на ремонт. Второе проще, поскольку будет меньше проблем с исполнением судебного решения.

— Обычно выигрывает в таких делах физическое лицо, — рассказывает Мария Литинецкая. — Единственное, что застрой-

ройщиком иногда удается снизить сумму претензий. Например, если из-за строительных недоделок вам пришлось поменять обои, вам могут оплатить стоимость не новых дорогих обоев, а тех, которые поклеил застройщик.

Больше проблем возникает, если в квартире есть скрытые недостатки, проявляющиеся со временем.

— Вам придется доказывать в суде, что все произошло не по вашей вине, — объясняет Олеся Салаева. — Вероятно, суд потребует проведения независимой экспертизы. Но начать нужно, как всегда, с письменной претензии.

Если дом построен по 214-ФЗ, то гарантия на жилье составляет пять лет. Если дом кооперативный — два года. На установленное в доме инженерное оборудование дается три года гарантии. Все это время можно добиваться от застройщика устранения неисправностей. Но, конечно, лучше всего максимум недоделок заметить сразу. Как мы выяснили, это несложно сделать с помощью подручных средств.

Никита Аронов

4-комнатные квартиры по 175 тысяч рублей за М²

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

М Кунцевская

Е. Будановой 5

улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09

564 88 78



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Дорожная неожиданность

инфраструктура

«Транспортная доступность» — это словосочетание любой застройщик в своей рекламе предъявляет как главный козырь. Новые дороги и станции метрополитена мы привыкли рассматривать как причину повышения цен на недвижимость и увеличения спроса. Однако на деле так происходит не всегда, а порой даже наоборот.

Дорогу осилит застройщик
Интерес жилого девелопмента к участкам, ценность которых возрастет вследствие улучшения транспортной доступности района, логичен. Однако пока, по версии экспертов («Метриум Групп», дорожное строительство все-таки идет вразрез с деятельностью застройщиков. Согласно проведенному компанией исследованию, в четырех из шести районов Москвы, где в 2013–2014 годах в связи с реконструкцией магистралей и вводом новых станций метрополитена ожидается рост цен, полностью отсутствует предложение в новостройках. К ним относятся Выхино-Жулебино (Рязанское шоссе), Бутырский, Тимирязевский и Бескудниковский районы (Дмитровское направление). Купить квартиру на первичке с хорошими перспективами ценового и «транспортного» роста можно лишь в Котельниках и Покровском-Стрешнево, делают вывод аналитики.

«К сожалению, последние 20 лет работы по планированию и развитию дорожной инфраструктуры были пушены на самотек, то есть фактически не велось ввиду отсутствия финансирования», — комментирует ситуацию Леонард Блинов, директор по маркетингу Urban Group. — «Транспортные проекты рождались несистемно и, можно сказать, неожиданно для застройщиков».

В итоге, по мнению Валерия Мищенко, председателя совета директоров Kaskad Family, начало реализации жилых объектов к дорожной ситуации не привязывалось. «В частности, реконструкция Новорижского шоссе продлится еще около трех лет, и девелоперы не будут замораживать проекты — это приведет к повышению затрат на налоги, поддержание земли и пр.», — говорит он.

Впрочем, примеры, когда застройщики вписываются в планы дорожников, все-таки есть. Так, группа компаний ПИК в 2011 году планирует реализовать ЖК «Левобережный» к окончанию строительства трассы Москва—Санкт-Петербург в 2018 году. Срок ввода в эксплуатацию первой очереди ЖК «Ново-Молоково» на Каширке кор-

ректировался с учетом окончания строительства разворотного тоннеля (до четвертого квартала 2012 года). А сдача всего проекта в 2016 году совпадет с запуском новой развязки на Володарском шоссе. ЖК M-House в Чертаново будет готов в 2014 году: обновление ведущего к нему Варшавского шоссе завершится к концу текущего года. «Далеко не всегда необходимо выбирать участок, ориентируясь на текущее состояние дорог», — делает вывод Григорий Алтухов, советник президента ФСК «Лидер». — «Однако важно, чтобы трассы были реконструированы или построены к заселению жильцов».

Первые под удар

В ряде ситуаций дорожный апгрейд сильно бьет по ликвидности недвижимости. В частности, это происходит, когда новые линии метрополитена проводятся внутри застройки, что в результате создает неудобства для жителей: толкучку, грязь, шум, вибрацию, рост числа преступлений.

«Оптимальным расстоянием от домов до станции метро можно считать одну-две остановки наземного транспорта, что составляет 700–1400 м», — уверен Алексей Харитонов, директор по реализации и маркетингу «ЮИТ Ситистрой». — «На таких расстояниях действует большое количество маршрутов общественного транспорта, а пешком до метро можно дойти за 10–20 минут».

Во время реконструкции первыми под удар попадают дома, фасад которых выходит непосредственно на будущую магистраль. В частности, это произошло с объектами возле Третьего транспортного кольца, потерявшими в период дорожного строительства до 15% стоимости. Тот же механизм сейчас срабатывает и на другой крупной магистрали — Северо-Западной хорде, которая в 2014 году свяжет северовосточные и юго-западные районы Москвы. «Текущая дорожная ситуация повлекла за собой понижение цен на квартиры вторичного рынка до 25%», — подсчитал Георгий Новиков, ведущий аналитик ОАО «Давмосстрой-недвижимость». —



После реконструкции проспекта Маршала Жукова цены в домах на первой линии серьезно понизились. ФОТО АЛЕКСАНДРА ШЕРБАКА

А некоторые эксперты и продавцы фиксировали дисконт в размере до 40%.

В некоторых случаях окончание дорожных работ тоже не становится хэппи эндом. Дополнительные полосы и эстакады, которые появляются в результате реконструкции Можайского шоссе и строительства северного дублера Кутузовского проспекта, подойдут вплотную к жилым домам. В итоге квартиры на первой линии могут потерять в цене около 10%, прогнозируют аналитики «Домус финанс». «Многое зависит от того, как реализуется проект», — подчеркивает Олеся Кошкина, директор по маркетингу Tekta Group. — «Если под окнами жильцов встанет бесконечная пробка, снижение стоимости гарантировано».

Наглядный пример — проспект Маршала Жукова, который до строительства Живописного моста и тоннеля до Новорижского шоссе был тихой улицей с минимальным трафиком. «Стоимость жилья на первой и второй линиях застройки была сопоставима», — комментирует ситуацию господин Блинов. — «После проведения реконструкции цены жилья в домах на первой линии упали примерно на 10–12%, поскольку проспект превратился в оживленную автомагистраль с регулярными пробками в часы пик».

Принцип комфортной удаленности актуален и в загородном сегменте. «Если вы живете на первой линии, то ухудшение

ситуации в результате обновления трассы может быть как незначительным, — больше станет шума, грязи и пыли, так и очень существенным — до полной утраты лесозащитного пояса», — считает Татьяна Румянцева, руководитель отдела продаж компании «Высота». — «Особенно это касается элитных объектов: в этом случае расширение трассы всегда минус. Люди, которые могут себе позволить дорогую недвижимость, на первое место ставят уединение и тишину, что сразу нарушается с началом ремонтных работ. Более того, в отличие от жителей эконо и бизнес-поселков, они практически не зависят от транспортной доступности, поскольку не ездят в пробках».

Не лимон, а лимонад!

С другой стороны, жилой девелопмент от строительства дорожной инфраструктуры может и выиграть. Так, Павел Трейвас, коммерческий директор Villagio Estate, уверяет: реконструкция Новой Риги в ближайшие два-три года добавит к стоимости предложения на данном направлении около 20%. «Если взять проект в бюджете от 40 млн руб. и сравнить с аналогичным, строительство которого будет вестись через три года, то цены на последний начнутся с 45–50 млн руб.», — прогнозирует он. В результате начала реконструкции и строительства дублера также получило дополнительные очки Минское шоссе, где по итогам прошлого года спрос увеличился на 15%. Интерес вырос к проектам высокобюджетной загородной недвижимости.

По данным экспертов «Инком-Недвижимости», с началом дорожных работ на Ленинградке цены подскочили на 20–30% в зависимости от типа, класса и качества предложения. Следующий подъем ожидается перед завершением реконструкции и после того, как новые участки введут в эксплуатацию. «В частности, спрос на новостройки в Химкинском районе уже один из самых высоких в Подмоскowie», — рассказывает Ирина Мошева, гендиректор совместного предприятия RDI Group и Limitless (застройщик ЖК «Загородный квартал»). — «Объем предложения будет только уменьшаться: сегодня практически все земельные участки освоены или застраиваются».

Еще один пример — Ярославка. После завершения ремонта в 2014 году ее пропускная способность увеличится вдвое. «С августа прошлого года по январь текущего новостройки в Королеве и Пушкино выросли в цене на 7% и 9% соответственно», — рассказывает Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домус финанс». — «В целом квартиры на северо-восточном направлении Подмоскowie могут подорожать к концу 2013 года еще на 20–25%. Особенно заметно станет рост стоимости „квадрата“ в недооцененном Пушкино».

Положительную динамику демонстрирует и ввод новых станций метрополитена в отдаленных районах. Так, цены на ЖК «Коммунарка» и «Ярославский», рядом с которыми ожидается строительство станции «Челобитьево», за последнее время выросли примерно на 10%. Бомбой оказалась станция «Новоосино»: стоимость квартир в микрорайонах 9А и 10А, находящихся в пешей доступности, за несколько месяцев поднялась на 15–20%. В соседнем Реутове цена «квадрата» на первичном рынке жилья растет на 4–6% в месяц и уже перешагнула отметку в 105 тыс. руб. за 1 кв. м.

Расположение дома экономкласса в комфортном отдалении от метро — основополагающий фактор ценообразования, который в среднем прибавляет к стоимости 20%, — подсчитала Ирина Могилатова, генеральный директор агентства недвижимости TWEED. Первый рост цен (3–5%) проявляется сразу после обнаружения планов строительства. Дальнейшее повышение происходит постепенно, в течение двух-трех лет, пока идут работы. К моменту открытия станции квартиры в шаговой доступности, как правило, уже реализованы и основной рост завершён.

В последнее время активно обсуждаются планы строительства линии скоростного трамвая в Балашиху. «По сути, это будет аналогом легкого метро», — говорит госпо-

дин Алтухов. — От центра города до московской станции «Шоссе Энтузиастов» можно будет добираться без пробок и простоев за 40 минут. От жилых комплексов, строящихся по этому направлению ближе к МКАД (например, микрорайон Новое Измайлово), дорога займет не более 20 минут. В связи с этим есть основания ожидать повышения цен на 10–12% в дополнение к общерыночному росту».

Ускользающий спрос

Строительство дорожной инфраструктуры тасует карты в рыночной колоде. В результате одни типы проектов выстреливают, другие испытывают временные трудности. Так, ремонтные работы на Новой Риге охладили интерес к готовым к заселению домам под ключ, зато обострилось внимание к проектам, ввод которых запланирован к окончанию реконструкции.

На временное ухудшение доступности остро реагирует и сегмент аренды. В частности, эксперты «Инком-Недвижимости» заметили, что после начала работ по расширению Новой Риги спрос сместился с традиционного запада и юго-запада на другие направления: Минское, Киевское, Калужское, Каширское. Увеличение количества заявок оценивается как минимум в 20%.

В перспективе с учетом хорошей транспортной доступности Новорижского шоссе дорогостоящие проекты отодвинутся еще дальше от Москвы. Процесс уже начался. «В то время как ранее построенные комплексы («Княжье озеро», «Никольская слобода» и др.) расположены не далее Малого Московского кольца, недавние уже перешагнули барьер в 40 км от МКАД с позиционированием в бизнес- и даже премиум-классе («Истринские усадьбы», «Петровский парк»), — комментирует Асет Гайрабекова, генеральный директор компании «Девико. Девелопмент и консалтинг».

Интересный тренд прослеживается на Ярославском шоссе. Большинство проектов на данном направлении традиционно относилось к экономклассу. Однако транспортная доступность стимулировала спрос, у девелоперов появился повод к развитию, поэтому началось расхождение предложения на ценовые категории. В частности, в районе заповедника «Лосиный остров» уже встречаются предложения бизнес-класса (например, «Королевские сосны»), что было немыслимо лет пять назад, когда на шоссе стояли пробки длиной 15–20 км. Словом, дорожный эффект достигнут, ценность локации возросла. А значит, новые акценты на рынке — вопрос времени.

Наталья Денисова

Жизнь в стиле премиум

ДОМ КЛАССА ПРЕМИУМ
НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ

ДОЛИНА
СЕТУНЬ

Проектная декларация на сайте
www.dolina-setun.ru

Компания «ДОНСТРОЙ» представляет самый стильный и фешенебельный дом в респектабельном квартале на западе Москвы.

«Долина Сетунь» — это престижное окружение, представленное посольствами иностранных государств, элитными жилыми комплексами и ведущими вузами страны. Это стильная архитектура, где красота природного камня подчеркивается эффектными орнаментами в стиле ар-деко, и потрясающие панорамные виды на заповедные пространства долины реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета. Статусное соседство, роскошное природное окружение, эксклюзивная архитектура и дизайн...

Это правила жизни в стиле премиум. Правила «Долины Сетунь».

(495) 925 47 47 | ДОНСТРОЙ

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Масштаб имеет значение

ТЕХНОЛОГИИ

Большие коттеджные поселки, занимающие 100 с лишним гектаров, строятся куда дольше стандартных загородных проектов, довольствующихся территорией в 15–25 га. Но даже если строительные работы еще не завершены, в крупногабаритном поселке первым жителям обитать гораздо удобнее, чем в его сравнительно небольшом по масштабу аналоге. Правда, при соблюдении некоторых условий.



Разрезать по жилую

Осваивать масштабные земельные наделы девелоперы любят. Это гораздо удобнее, нежели вести множество разрозненных проектов, расположенных в диаметрально противоположных концах Московской области. Так и территорию спланировать проще, и логистика легче выстраивается, и вопросы с инженерными коммуникациями и социальной инфраструктурой решаются оперативнее, и продвигать проект удобнее, да и следить за единой стройплощадкой куда сподручнее. Другое дело, что реализовывать на большом пятне застройкой единственный поселок мало кто отваживается. Чаще происходит так: мегатерриторию, отведенную под загородное строительство, фиксируют под единым брендом, однако дефекты дробят на несколько отдельных проектов порой совершенно разных

классов и с разными типами застройки. Так безопаснее в плане рентабельности.

Особенно показательны в этом смысле проекты-тысячники (если мерить гектарами), например А-101 на Калужском шоссе или крупные проекты в районе Рублево-Успенского шоссе, о которых было объявлено еще в 2006–2007 годах. Даже планы в отношении тех из них, которые собирались осваивать как единый проект, со временем были скорректированы. «В кризис у некоторых из них сменились собственники, поэтому сейчас эти территории находятся на этапе разработки новых концепций», — рассказывает директор департамента аналитики и консалтинга компании «Метриум Групп» Анна Соколова. — Например, «Рублево-Архангельское» перешло Сбербанку, а территория площадью 1055 га, расположенная в границах от 17-го до 27-го км по Рублево-Успенскому

В Millennium Park давно появились первые жители, хотя достроить предстоит больше домов, чем уже сдано

ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

шоссе, досталась ВТБ в счет погашения долга Объединенной промышленной корпорации. На данном участке будет реализован проект «Городская деревня», его концепция основана на комплексном подходе и предполагает возможность жить круглый год за городом, имея при этом доступ ко всем необходимым объектам городской цивилизации.

Судьба экс-города миллионеров «Рублево-Архангельское» окончательно прояснилась в начале апреля, когда правительство РФ утвердило идею реализовать на его территории Международный финансовый центр. Значительную часть участка займут офисно-деловая застройка и торгово-социальная инфраструктура, а на жилые при-



дется 1,78 млн кв. м. В каком виде будет представлена жилая часть, станет ясно после разработки архитектурной концепции застройки — пока об этом говорить рано, однако даже по уже оборудованным данным ясно, что территория будет дробить. Что же касается «Городской деревни» (Urban Village), простирающейся вдоль Москвы-реки в окрестностях Рублевки и Ильинского шоссе, то тут дробление территории уже произошло: ее идеология не просто обрисована, но и начала воплощаться. Это 20 отдельных проектов — как жилых, так и инфраструктурных. Из жилых в активной стадии развития сейчас находится лишь один, который получил название «Никола-Успенское». Поселок рассчитан на 90 домовладений по 300–400 кв. м, общая территория составляет около 30 га, и, по сведениям генерального директора «ВТБ Недвижимости» Павла Косова, реализация этого проекта займет еще примерно два с половиной года. На очереди еще три поселка «Городской деревни», которые в варианте прежнего собственника носили название «Плещеево».

Дефект дробления

Причины, по которым девелоперы выбрали именно такой путь развития мегатерритории, понять можно, но не станем ли от этого комфортнее будущим жителям, особенно тем, которые заселятся задолго до полного завершения строительства? Чтобы попытаться ответить на этот вопрос, стоит взглянуть на еще один проект-тысячник — «Истринскую долину» от компании «Вектор Инвестментс», реализация которого началась несколько лет назад. Как и будущие проекты на Рублевке, «Долина» представляет собой плеяду отдельных проектов, размещенных на смежных территориях общей площадью 1,7 тыс. га (63-й и далее километры от МКАД по Ленинградскому шоссе). Однако в отличие от большинства своих собратьев по габаритам, «Истринская долина» уже не первый год успешно воплощается на практике. Так, в нее входят коттежные и дачные поселки «Шелестово», «экопарк «Ушаково», Zorino sport village, «Дачи Honka», Lake-side и многие другие, при этом имеющие разные габариты. Скажем, дачный проект «Никитское» — это 64 га, разбитые на 420 участков (около половины из них уже продано). А в поселке бизнес-класса «Берег Honka» (общая площадь 12,5 га), который граничит с центром активного отдыха, из 72 участков продано 15.

И в том, и в другом поселке нынешним летом первые жители появятся вряд ли. В «Никитском», которое реализуется по схеме «без подряда», скорее всего, начнется активное строительство домов на проданных участках, поэтому первые дачники здесь ожидают только শেষ сезоны. Также же прогнозы и в отношении поселка «Берег Honka»: с мая по август здесь пройдет все коммуникации (водопровод и канализация), а сами дома (а продают тут исключительно участки с подпорядком) начнут возводить осенью. Поэтому говорить о том, удобном или неудобном будет для первых жителей соседство с продолжающейся стройкой, пока преждевременно. Хотя некоторые прогнозы сделать можно. Для этого достаточно взглянуть на план конкретного поселка и расположение уже проданных участков. Скажем, в «Береге Honka» большинство приобретенных участков соседствует друг с другом и расположено вдоль лесного массива. В то же время они находятся в части, наиболее удаленной от въездной группы. Рядом с ней пока не продан ни один объект, а другого въезда в поселок нет. Поэтому всякий раз, приезжая к себе домой, первые жители будут лицезреть либо активное строительство (если к тому моменту участки будут проданы), либо пустыню, перемежающуюся частично построенными коттеджами. Скорректировать ситуацию удастся лишь в том случае, если застройщик начнет возводить дома, дожидаясь покупателей. Однако на данный момент об этом плане компания не объявляет. С поселком «Никитское» ситуация еще менее предсказуема, хотя проданные участки расположены довольно кучно. Однако, как и в любом проекте без подряда, повлиять на скорость их освоения практически невозможно: все будет зависеть от финансовых возможностей тех, кто стал здесь собственником земли.

Опытный образец

По сути, это традиционные для всех поселков среднего размера «трудности роста», от которых единое название всех окрестных поселков не спасет. Иное дело, если на большей территории действительно реализуется лишь один крупный поселок. Тогда варианты возможны. С одной стороны, на возведение поселка-гиганта уходит гораздо больше времени, а с другой — продолжающееся строительство для жителей может быть совсем незаметно. Правда, для этого процесс застройки нужно организовать строго определенным образом, и понимание этих принципов приходит лишь с опытом — своим личным или чужим.

Так, один из самых старых крупных подмосковных проектов, коттеджный поселок «Княжье озеро» (застройщик — ГК «Сапсан», 24 км от МКАД по Новорижскому шоссе), вышедший на рынок более десяти лет назад, правила масштабного загородного строительства открыл для себя эмпирическим путем. Первоначально в нем планировалось возвести лишь 230 коттеджей (по тем временам и это небывалый размах) и полностью завершить все работы в 2006–2007 годах. Однако поскольку проектом активно заинтересовались покупатели (дополнительно их подстегнул стремительный рост цен на недвижимость, начавшийся в 2004 году), поселок начал прирастать новыми очередями. В итоге жители, которые заселились туда в числе первых, столкнулись с серьезной проблемой: буквально у них под окнами расхаживали толпы голосистых рабочих, а по тем же самым дорогам, которыми ежедневно пользовались владельцы домов, снова строительная техника.

Потребовался практически год на то, чтобы с этой ситуацией справиться, организовав несколько выездов и по-иному спланировав ход строительства. И это получилось. Поэтому сейчас, когда «Княжье озеро» продолжает разрастаться (число объектов в нем уже перевалило за тысячу, а территория превысила 160 га), прежних неудобств жителей уже не возникает.

Приятная сторона масштаба

Застройщики, которые вышли со своими большими загородными поселками позже «Княжьего озера», чужие ошибки учли и сами пытаются таковых не допустить. «В проекте «Западная долина» после окончания строительства первой очереди (третий квартал 2013 года), не дожидаясь даже первых новоселий, мы сразу переспланировали строительные потоки», — рассказывает коммерческий директор компании RDI Дмитрий Власов. — Въезды для техники будут располагаться не менее чем в 500 м от въездов на завершенную территорию. Также строительный городок мы перенесли к новым застраиваемым территориям. Так что стройка практически не будет создавать дискомфорта первым жителям. На территории первой очереди озеленение отчасти уже выполняется, финально будет завершено в третьем квартале 2013 года». Напомним, что проект «Западная долина», занимающий территорию 76 га и расположенный в 21 км от МКАД по Киевскому шоссе, реализуется по принципу комплексной застройки: в нем представлены как коттеджи и таунхаусы, так и малоэтажные дома.

По мнению специалистов из компании Village Estate, в активе которой самый большой из ныне строящихся коттеджных поселков — Millennium Park (285 га в 19 км от МКАД по Новорижскому шоссе), для обеспечения комфорта проживающих одним из дополнительных выездов и перемещениями строительной техники является «Нужно по-особому спланировать всю территорию и спроектировать сеть внутрипоселковых дорог так, чтобы строительный транспорт или автобусы с рабочими могли не просто незаметно попадать в поселок, но и столь же незаметно для жителей перемещаться по нему в нужную точку и выезжать обратно», — рассказывает Алексей Коротких из Village Estate. — А это возможно лишь в том случае, если эти моменты продумать на самой ранней стадии разработки проекта, задолго до выхода на стройплощадку. Мы именно так и поступили. Более того, мы намеренно отсрочили начало продаж в некоторых кварталах поселка и открыли их лишь тогда, когда прокладка дорог и коммуникаций была полностью завершена. Это одновременно позволило и повысить интерес к Millennium Park,

В поселке «Пестово» из почти 500 участков построенными остались всего 7

ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

и ускорить возведение домов, то есть приблизить весь проект к стадии завершения, которую так ценят покупатели».

На сегодня в Millennium Park сдано 315 домов, 281 строится, лишь на 74 участках строительство еще не началось. В поселке постоянно проживает 60 человек, еще в 100 домах завершается ремонт. При этом от любого заселенного дома и от большинства тех, в которых новые владельцы заканчивают внутреннее обустройство, до ближайшего строящегося коттеджа не менее 100 м, а часто — гораздо больше: 400–600 м. Но дело не только в этом. В распоряжении тех, кто уже переселился в поселок, — обустроенные еще несколько лет назад прогулочные зоны вдоль каналов и несколько парков. Поэтому соседский ремонт жителями практически не ощущается.

Приказано сдать жильем

Примерно так же реагируют и клиенты, посещая поселок «Пестово» (22 км от МКАД по Дмитровскому шоссе) от компании ОПИН. Он занимает территорию 150 га, примыкающую к Пестовскому водохранилищу, и, в отличие от Millennium Park, заселен уже на 70%. Поэтому большая часть пути к финальному избавлению от каких бы то ни было строительных работ в нем уже позади, хотя большинство вышеупомянутых мер здесь тоже принимали. «Чтобы жителям «Пестово» не мешали строительные работы, мы сразу инвестировали в строительство всего поселка, в том числе в прокладку коммуникаций и дорог, а уже потом продавали построенные коттеджи», — рассказывает заместитель генерального директора по продажам ОАО ОПИН Наталья Карташева. — Для покупателям участков с подпорядком было установлено два условия: во-первых, в обязательном порядке должен был быть согласован проект дома, чтобы не нарушать единую архитектурную стилистику проекта, а во-вторых, мы устанавливали ограничение по сроку строительства дома, которое составляло 18 месяцев. Конечно, некоторые отдельные работы продолжались, тем не менее подобные случаи единичны, и на фоне общего масштаба проекта они не создают неудобств жителям. А кроме того, такой подход позволил нам избежать затягивания сроков строительства поселка в целом».

Сейчас в поселке в продаже имеются 7 участков и около 40 готовых домов, все остальное (а общее количество объектов тут составляет 420) уже реализовано. Примерно в той же степени реализован и другой большой поселок компании ОПИН — «Мартемьяново» (27 км от МКАД по Киевскому шоссе, площадь поселка — 200 га). Из пяти его кварталов три уже практически полностью проданы и застроены, при этом надо понимать, что этот поселок вышел на рынок позже большинства других крупных проектов — в 2007 году. После него, в 2010-м, стартовал только проект «Новое Ступино» (1,2 тыс. га, 76 км от МКАД по трассе «Дон», девелопер — MR Group), в котором предусмотрены и коттеджи, и дуплексы, и таунхаусы, и малоэтажные дома.

Впрочем, недавно девелопер «Нового Ступино» сообщил о намерении немного изменить концепцию проекта и в новых очередях застройщик в первую очередь расширять линейку малоэтажных домов в ущерб домам индивидуальным. А это уже совсем другая история: продолжающееся по соседству строительство многоквартирных домов (пусть даже небольшой этажности) неудобств жильцам всегда доставляет гораздо больше. Об этом хорошо осведомленные те, кто приобретает квартиры в стартовом корпусе любого жилого комплекса, состоящего из нескольких зданий. А попадая в такую ситуацию при покупке загородного жилья вдвойне неприятно. Хочется надеяться, что не придется и застройщикам мегапроектов суметь воспользоваться тем опытом тишины, который уже накопили девелоперы крупных коттеджных поселков. Или придумать собственные методы. Например, заставить строителей ходить на цыпочках. А вдруг поможет?

Наталья Павлова-Каткова, главный редактор портала ГдеЭтотДом.ру, специально для «Ъ-Дома»



БАНК, КОТОРЫЙ ЗНАЕТ ТОЛК В ИПОТЕКЕ

КАЖДАЯ ПЯТАЯ КВАРТИРА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКУПАЕТСЯ С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕКИ, СО ВРЕМЕНЕМ ЭТА ДОЛЯ, С ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ ВЕРОЯТНОСТИ, БУДЕТ РАСТИ. ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ СТАЛ ДЛЯ РОССИЯН УЖЕ РЕАЛЬНОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ РЕШЕНИЯ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА. ПРАВДА, НЕКОТОРЫЕ КЛИЕНТЫ СОМНЕВАЮТСЯ В ВОЗМОЖНОСТИ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА. А САМА ИПОТЕКА ДО СИХ ПОР ОКРУТАНА ЦЕЛЫМ ОБЛАКОМ МИФОВ И ДОМЫСЛОВ. ВПРОЧЕМ, ЛЮБЫЕ СОМНЕНИЯ ЛЕГКО РАЗВЕЯТЬ ПРОВЕРЕННЫМ СПОСОБОМ. ДОСТАТОЧНО ВЫБРАТЬ СВОЙ БАНК, ПРЕДЛАГАЮЩИЙ ВЫГОДНЫЕ ДЛЯ ВАС УСЛОВИЯ, ОПЫТНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ КОТОРОГО ЗНАЮТ ВСЕ ТОНКОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ ИПОТЕКИ. АВТОРИТЕТНЫМ ЭКСПЕРТОМ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ СБЕРБАНК, С УСПЕХОМ РЕШАЮЩИЙ ВСЕ СПЕКТР ИПОТЕЧНЫХ ВОПРОСОВ.



ЖДАТЬ ИЛИ ПОКУПАТЬ?

Средняя ставка по ипотечному кредиту в российских банках в 2013 году составит 13–15% (в Сбербанке с 1 марта рублевая ставка по ипотеке снижена и составляет 12–14% в годовую в рублях). Безусловно, ставки не низкие и существенно отличаются от средневропейских. Но это не повод сидеть на месте и ничего не делать.

Как показывает практика, выигрывает тот, кто готов сделать шаг вперед для покупки собственной квартиры. Но не надо думать, что оставшиеся в нерешительности сограждане согласны снимать квартиру и перестать мечтать о своей жилплощади. Зачастую те, кто еще не взял ипотеку, просто продолжают верить слухам о сложности этого мероприятия.

МИФЫ ОБ ИПОТЕКЕ

Домыслы на счет приобретения жилья в кредит достаточно много, чтобы стоило о них поговорить. Разберем самые популярные из них. Почетное первое место занимает слух о том, что для получения кредита на квартиру нужно найти (накопить) причинную сумму денег. Это далеко не так. В среднем по рынку первоначальный взнос составляет около 30% от стоимости квартиры, минимальный размер — не превышает 10%. Более того, есть масса кредитных предложений с нулевым взносом. Существуют и целевые программы для покрытия первого платежа. То есть банк и заемщик, при взаимном интересе, всегда найдут компромисс. А это, согласитесь, радует. Следующий порог, о который развиваются мечты о квартире, это убеждение, что сам процесс оформления кредита занимает очень много времени и сил. В реальности все зависит от самого заемщика: обычно на подачу заявки и одобрение кредита уходит несколько дней. Для того же, чтобы подобрать жилье, включая оформление сделки купли-продажи, в большинстве случаев требуется около двух-трех месяцев.

Еще один стереотип — квартира, купленная в ипотеку, ничем не отличается от своего жилья по той простой причине, что принадлежит банку. В действительности, заемщик, купивший квартиру, квадратные метры в кредит, сразу становится их собственником и может прописать туда всю свою семью. Более того, заемщик выплачивает деньги за свою квартиру, в отличие от арендатора, вынужденного платить сопоставимую сумму за жилье, которое никогда не станет его собственным. К тому же всегда есть риск, что собственник квартиры откажется продлевать договор аренды, и арендатору придется искать новое жилье со всеми вытекающими сложностями, включая финансовые. Единственное условие при покупке жилья в ипотеку — квартира находится в залоге у банка, который прекращает после погашения кредита, включая вариант с досрочным погашением. Это вполне разумно, благодаря залому

банк минимизирует свой риск невозврата кредита и имеет возможность предложить более низкие процентные ставки, чем по необеспеченным кредитам (например, потребительский кредит).

Но самый устойчивый миф об ипотеке — сроки погашения взятого кредита. Предугадать, что может произойти за 20, а то и 30 лет, довольно сложно. Никто не хочет обременять себя отношениями с банком-кредитором слишком надолго. Как показывает практика, в реальности все гораздо проще. Так, например, большая часть клиентов погашает кредиты за 8–10 лет. К тому же сейчас заемщики могут использовать для досрочного погашения материнский капитал, налоговые вычеты и возврат с уплаченных процентов. Так что ипотека при грамотном подходе помогает решить жилищный вопрос в разумные сроки.

НА ПРАВИЛЬНОМ ПУТИ

Несомненно, для того, чтобы уверенно смотреть в будущее, надо решить и вторую часть ипотечной задачи — выбрать банк. Так, чтобы и ставки были приемлемы для заемщика, и сервис приятный, и время одобрения кредитной заявки не растягивалось на недели. Как вы уже догадались, далеко не каждый банк отвечает всем этим критериям в полной мере. И в этом случае надо ориентироваться на экспертов в области жилищного кредитования, обладающих наибольшим опытом работы в масштабах всей страны. Например, Сбербанк выдает примерно каждый второй ипотечный кредит и самым тщательным образом подходит к аккредитации компаний-партнеров по ипотечным программам. В его пользу говорят богатый опыт, инновации в технологиях и постоянное улучшение сервиса для клиентов. С помощью жилищного кредита от Сбербанка можно приобрести готовое или строящееся жилье, загородный участок, дом или гараж. Есть и различные льготные программы ипотечного кредитования для молодых семей и военнослужащих.

Основные преимущества жилищного кредитования в Сбербанке:

- Достаточно паспорта РФ для подачи заявки на кредит клиентам, получающим заработную плату на счет, открытый в Сбербанке
- В качестве первоначального взноса могут быть использованы: — материнский капитал — жилищные сертификаты
- Есть возможность воспользоваться налоговыми льготами, снижающими расходы на жилье: — ипотечный вычет (единовременно) — налоговый вычет (ежегодно)
- Для подтверждения дохода может быть предоставлена справка по форме банка или 2-НДФЛ
- Для увеличения суммы получаемого кредита могут быть привлечены созаемщики
- Удобное погашение кредита: достаточно внести необходимую сумму на счет любым удобным способом, погашение произойдет автоматически в соответствии с графиком платежей
- Страхование жизни и трудоспособности в Сбербанке — добровольное и не влияет на процентную ставку по кредиту.

Наиболее распространенный портрет заемщика по жилищным кредитам в Сбербанке — это клиент в возрасте от 25 до 45 лет со всеми возможными диапазонами доходов, которые являются специалистами или руководителями различного уровня. А это самая активная часть населения. Те самые люди, которые очень придирчиво относятся ко всей сфере услуг и привыкли доверять надежным брендам. Они знают, что приобретать долговое жилье или улучшать свои жилищные условия надо уже сейчас. И стараются сохранить очень важный показатель стабильности — качество жизни. В случае с ипотекой это возможно, главное, правильно подобрать условия кредита, которые обеспечат доступные ежемесячные платежи. В Сбербанке предусмотрены и это. Так, при сумме кредита чуть более 1 миллиона рублей размер ежемесячного платежа по программе «Приобретение готового жилья» составляет порядка 12 500 рублей! ** Доступно? Вполне! Думаете об ипотеке? Решение всегда рядом!

* Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика, а также участия ОАО «Сбербанк России» в строительстве приобретаемого жилого помещения. С полным списком представлений жилищных кредитов вы можете ознакомиться на сайте банка www.sberbank.ru или по тел. 8 800 555 5550.
** Пример расчета суммы ежемесячного платежа: 12 500 рублей означает размер ежемесячного платежа при получении кредита в рамках кредитного продукта ОАО «Сбербанк России» «Приобретение готового жилья» на следующих условиях: сумма кредита 1 171 226 рублей, первоначальный взнос по кредиту от 50%, срок кредита 30 лет. Действующая ставка при данных условиях 12,5% годовых в рублях (после регистрации ипотеки для клиентов, являющихся участниками зарплатных проектов Сбербанка).

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Метры для вклада

капитализация

Рынок московского жилья, переживший взлет цен в середине 2000-х и падение в кризисном 2009-м, вернулся в норму. На протяжении последних двух лет квартиры медленно, но верно дорожают. На фоне нестабильности финансовых рынков частные инвесторы вновь задумались о вложениях в московскую недвижимость. Однако эксперты уверены, что в ближайшие годы заработать на инвестициях в столичное жилье не получится.

Хроники пикирующего

Обвал цен на жилье в 2008–2009 годах для одних покупателей стал трагедией, но были и те, кто использовал эту ситуацию для выгодного вложения средств. Немало покупателей, которые не побоялись приобрести жилье на спаде и сумели прилично заработать на последующем росте цен и перепродаже. Учитывая, что на рынке и в экономике была полная неопределенность, это был серьезный и рискованный шаг. Однако ценовой провал был преодолен уже к концу 2010-го, и в 2011–2012 годах рынок восстановился и цены начали расти. Так, если летом 2009 года можно было приобрести квартиру без отделки в ЖК «Грин Хаус» за \$4 тыс. за 1 кв. м, то сейчас аналогичная квартира предлагается за \$7,5 тыс. за 1 кв. м, в ЖК «Шуваловский» в мае 2009 года продавались квартиры без отделки за \$6,5–7 тыс. за 1 кв. м, а сегодня в этом комплексе нет предложений с ценой менее \$11 тыс. за 1 кв. м. Но четыре года назад такого развития событий никто не гарантировал.

По данным «Инком-Недвижимости», если в августе 2008 года средняя стоимость «квадрата» равнялась 169,4 тыс. руб., то уже к декабрю 2009-го она скатилась до 136,9 тыс. руб. Цены на некоторые объекты в кризис просели куда больше, чем на 20%. Обычно эксперты называют цифру в 30%. Причем сильнее и стремительнее других подешевели проекты на стадии котлована. Так что самую большую прибыль получили покупатели объектов на нулевой стадии строительства. Затраты застройщиков таких проектов складывались уже по кризисным ценам. По словам заместителя генерального директора компании «НДВ-Недвижимость» Ирины Наумовой в 2009-м резко подешевели строительные материалы, снизилась стоимость ввода, поэтому ценообразование у таких проектов стало более конкурентным. «Также в Москве было немало проектов,

вышедших в кризис, у девелоперов которых изначально были какие-то проблемы с финансированием или исходно-разрешительной документацией. В условиях общего падения цен на 30% застройщики предлагали такие объекты с еще большим дисконтом к рынку», — рассказывает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. В итоге после получения всех разрешений именно такие объекты показали самую высокую динамику роста цен. Например, девелопер жилого комплекса «Марфино» начал продавать квартиры еще до получения разрешения на строительство по цене 75 тыс. руб. за 1 кв. м, а сейчас квадратный метр в этом ЖК стоит 170–180 тыс. руб.

Процентные отношения

Другой причиной демпинга стал изменившийся спрос, который наглядно продемонстрировал, какая недвижимость действительно востребована покупателями. В начале 2008 года, на пике роста цен на недвижимость, в структуре предложения первичного рынка столичного жилья преобладали квартиры в комплексах бизнес- и премиум-классов как самые востребованные в период экономического роста и высоких зарплат. Многие новостройки отличали большие площади: 150-метровые двухкомнатные квартиры тогда никого не удивляли. Растущий средний класс был основным покупателем такой недвижимости, и именно по среднему классу кризис ударил сильнее всего. «Частные инвесторы или просто покупатели — все они буквально за год потеряли чуть ли не половину стоимости своих квартир в новостройках премиального сегмента», — говорит руководитель аналитического центра компании ОПИН Екатерина Лобанова. Цены на подобные объекты так до конца и не восстановились, потому что рынок очень изменился. Элитная недвижимость не смогла быстро реабилитироваться после

кризиса. По словам госпожи Лобановой, мало кому могло прийти в голову инвестировать в пустую и просевшую, но имеющую туманные перспективы «элитку» — капиталы потекли за рубеж, на фондовый и сырьевой рынки, а также на рынок дешевой подмосковной земли. Огромные гостиные и залы, многочисленные гостевые спальни ушли в прошлое, уступив место практичным квартирам оптимальной площади, но, например, с захватывающими видами или нестандартной концепцией. Больше повезло элитным новостройкам, вышедшим на рынок в 2009-м, и тем, кто не боялся вложиться в такие объекты. Так, клиент компании Quadro Real Estate в 2010 году купил квартиру 165 кв. м в ЖК «Садовые кварталы», заплатив \$7 тыс. за 1 кв. м. В 2012 году квартира ушла по цене \$14,5 тыс. за 1 кв. м. Другой пример: квартира 135 кв. м в ЖК «Четыре солнца», приобретенная в декабре 2009 года примерно за \$6,5 тыс. за 1 кв. м, была продана в декабре 2012-го по цене \$13,15 тыс. за 1 кв. м. Но в процентном выражении больше всех выиграли те, кто в кризис купил новостройку экономкласса.

Дело в том, что в последние докризисные годы экономом в черте города почти не строили: панель практически полностью перекочевала за МКАД. В столице по причине востребованности было выгоднее возводить премиальный монолит. Так что новостройки экономкласса быстрее других преодолели спад и стали лидерами роста. Если Подмосковье продемонстрировало увеличение цен на уровне 5–7% по итогам 2009 года прежде всего за счет сокращения объема предложения, то московский экономкласс за тот же год вырос на 15%. Причины просты: отсутствие новых проектов и реальный, а не инвестиционный спрос. «Поистине счастливыми можно назвать тех инвесторов, кто не побоялся приобрести квартиры в новостройках экономкласса, только вышедших на рынок в 2009 году. Примером тому, могут служить жилые комплексы в таких районах, как Марфино, Юрлово, Нахимово, Алексеево», — рассказывает директор инвестиционного департамента группы ПСН Матвей Черьяк. Купив в 2009-м квартиру в московской новостройке экономкласса, через год на перепродаже можно было заработать 40% и больше.

Туманные перспективы

В 2012 году в столице завершилось восстановление цен после кризиса 2008-го. Сейчас годовой прирост цен на московскую недвижимость колеблется на уровне инфляции (около 7%). Для сравнения: в 2005–2008 годах московские квартиры дорожали

в среднем на 25–30% в год. Несмотря на success story экономкласса, кризис практически вымыл с рынка инвестиционных покупателей. По данным «МИЭЛЬ-Новостройки» и аналитического центра «Инком», инвестиционные цели преследует не больше 10% покупателей жилья в Москве. Эксперты говорят, что у людей нет лишних свободных средств и в первую очередь они решают насущные проблемы: приобретают недвижимость для проживания.

Как на любом стагнирующем рынке, происходит размывание границ между инвесторами и обычными покупателями. Куда идет реальный потребитель, то становится интересно и инвестору, который хотел бы минимизировать риски. Но есть и исключения. «Например, в 2012 году был создан прецедент, связанный с ростом популярности апартаментов (квартир без прописки): сначала они заинтересовали частных инвесторов, сделавших ставку на европейский подход и недооцененность формата в России», — рассказывает госпожа Лобанова. — И только потом апартаменты стали скупать с целью фактического проживания».

Руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов считает, что популярный вариант покупки недвижимости на стадии котлована теоретически может принести частному инвестору до 30–40% прибыли. Но если учесть расходы на агентов, нотариат, БТИ при оформлении двух сделок покупки и продажи, подоходный налог (для собственников, владеющих недвижимостью менее трех лет) и прочее, то выгоднее окажутся другие инструменты для преумножения капитала. Так, например, рынок ценных бумаг может принести прибыль гораздо быстрее (от полугода до года), в то время как недвижимость требует вложений минимум на несколько лет.

По мнению исполнительного директора компании Quadro Real Estate Андрея Иванова, на рынке жилья элитного и бизнес-классов процент «инвестиционщиков» вовсе стремится к нулю. Многие проявляют интерес к выгодным предложениям «ниже рынка», но настоящих инвестиционных сделок не происходит. Причина банальна: на рынке почти нет проектов с ожидаемым уровнем доходности выше 10–15% годовых. Даже недооцененные, как говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов, апартаменты в лучшем случае догонят по цене аналогичного качества квартиры. Вообще, в сегменте элитного жилья сложилась характерная для всего рынка ситуация. Кроме того, по словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова,

в элитном сегменте девелоперы плотно сотрудничают с банками и не заинтересованы в продажах на ранних стадиях по значительно более низким ценам. «Застройщики, многие из которых де-факто принадлежат госструктурам, не испытывают проблем с финансированием. Поэтому большая часть строящихся проектов элитного уровня предлагается практически по цене готового жилья», — добавляет господин Иванов.

Ниже рынка

Какие-то возможности для инвестирования сохраняются на вторичном рынке качественного жилья. Периодически появляются предложения на 20–30% ниже рынка, но в целом дорогое жилье продолжает оставаться весьма малоликвидным инструментом, и даже перспективные для перепродажи объекты покупают в основном «для себя». По словам вице-президента девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрия Котровского, сейчас на вторичном рынке имеет место стагнация: сроки экспозиции составляют более шести месяцев, цены близки к потолку. Поэтому инвестиционно привлекательных проектов, имеющих концепции или удачное местоположение, меньше, предпосылок для роста цен остается меньше. Некоторые проекты будут дорожать, но исключительно по субъективным причинам. Например, из-за необычной концепции или удачного местоположения.

Таким образом, сложилась ситуация, когда продавцы не опускают цены до уровня, способного привлечь реальных инвесторов. Первые надеются, что кризис позади, вторые, наоборот, опасаются, что в ближайшие пару лет возможно повторение кризисных сценариев. «С одной стороны, в настоящее время имеются все предпосылки для ценового роста: постоянный рост доходов населения, улучшение доступности ипотечных кредитов, низкий объем ввода новой недвижимости», — говорит генеральный директор компании «Источник» Сергей Ильягулев. — С другой, нельзя не учитывать и внешнеэкономическую конъюнктуру, которая остается тревожной. Развитие российского рынка недвижимости, разумеется, не может идти вразрез с развитием мировой экономики». В любом случае резкого роста цен никто не ждет: в перспективе одного-двух лет ожидается умеренное или незначительное увеличение цен. «Такого роста, какой был в 2006 году, на рынке недвижимости в Москве не повторится, если только не настанет очередной глобальный кризис, а после него рост. И большинство клиентов сейчас такого роста и не ждет: основная задача — это сохранить деньги. И основное —

это ликвидность недвижимости, в которую вкладываются деньги», — говорит Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton.

Лазейка для желающих заработать на недвижимости — инвестиции в подмосковный эконом и розничную землю категории «суперэконом» на старте продаж, если параллельно ведется реконструкция или строительство скоростной трассы. По словам госпожи Литинецкой, в обычном режиме больше всего удастся заработать тем, кто будет вкладываться в многоэтажные панельные дома в рамках небольшого проекта (несколько корпусов). Подобные жилые комплексы строятся достаточно быстро — за полтора-два года. Соответственно, инвестор может в обозримый период получить максимально возможную маржу. Как правило, доходность таких объектов составляет 25–30%. Плюсом является и невысокий порог вхождения в проект — от 2,5 млн руб.

Вообще, большинство опрошенных экспертов отправляют инвестиционных покупателей в Московскую область. «При стабильном рынке наиболее удачная инвестиционная покупка Московского региона — это проект на начальном этапе строительства с хорошей строительной динамикой, хорошей транспортной доступностью и продуманной инфраструктурой», — говорит госпожа Наумова. Сейчас разница в стоимости квадратного метра в новостройках Новой Москвы и объектами, расположенными в спальных районах в пределах старых границ, составляет около 20–30%. Однако те жилые комплексы, рядом с которыми появятся новые станции метро, вполне могут догнать цены на московские объекты.

Впрочем, не все эксперты высказывают пессимизм. В компании Capital Group считают, что декларируемые банками процентные ставки по вкладам, финансовый кризис на Кипре в очередной раз демонстрируют нам, что взвешенные и продуманные вклады в строящуюся московскую недвижимость могут стать оптимальным способом сохранения средств и получения прибыли. «На московский рынок стали возвращаться профессиональные инвесторы, — уверяет господин Белоусов. — При этом если еще год назад подобные покупки носили единичный характер, то я уверен, что в течение ближайших полутора-двух лет инвестиционная составляющая на московском рынке вернется в свои привычные докризисные 30% от общего количества заключаемых сделок». Может, и вернется, но только если не останутся альтернативных способов вложения средств с более высоким доходом, как, например, рынок ценных бумаг.

Ольга Говордовская



Для тех, кто богат не только деньгами...



- Хамовники. Закрытая территория
- Низкая этажность 3-7 этажей
- Пентхаусы. Каминьы. Террасы
- Огромный подземный паркинг
- Квартиры с собственным садом

В МАЕ ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ!



ОАО «Галс-Девелопмент» С проектной декларацией вы можете ознакомиться на сайте: www.literator-hals.ru

(495) 725-5555
www.literator-hals.ru



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Элита недорого

сектор рынка

На рынке элитной недвижимости периодически появляются предложения с серьезным дисконтом. Чаще всего это связано либо с начальной стадией строительства нового дома, либо с конструктивными особенностями самой квартиры. В таком случае обладателем престижного объекта можно стать всего за \$1 млн, однако, по мнению экспертов, для покупателя такая сделка может обернуться покупкой неликвида.

Чуть больше миллиона

Традиционно брокеры по элитной недвижимости говорят, что этот рынок начинается с \$1 млн. «Если в качестве элитной недвижимости рассматривать малоквартирные современные дома в пределах Садового кольца, то граница проходит по цене от \$11 тыс. за 1 кв. м. При этом минимальная площадь квартиры будет 75–85 кв. м», — говорит исполнительный директор компании Quadro Real Estate Андрей Иванов. Однако, по его словам, варианты менее 100 кв. м — большая редкость. «В элитном сегменте минимальная сумма сделки зависит от формата недвижимости. Если мы говорим о высококачественных квартирах, то их цена начинается от \$1 млн. За такую сумму можно приобрести квартиру площадью порядка 70 кв. м в новом доме на этапе строительства», — подтверждает директор по работе с ключевыми клиентами Kalinka Real Estate Consulting Group Полина Медеянская. По ее словам, разница в цене может составлять до 50%, если окна одной квартиры выходят на Москва-реку или храм Христа Спасителя, а другой — во внутренний двор или на стену соседнего особняка. «Минимальная цена 1 кв. м на рынке элитной недвижимости Москвы сегодня составляет \$10 тыс. за 1 кв. м, а минимальная сумма сделки — \$1 млн. Покупатель, располагая такой суммой, может приобрести квартиру или апартаменты площадью порядка 100 кв. м в проекте на начальной стадии строительства», — соглашается директор по продажам компании KR Properties Александр Подус-



Апартаменты в деловом квартале «Даниловская мануфактура» за три года подорожали вдвое
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

ков. Впрочем, по словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, можно найти предложение подешевле. Так, в премиальном проекте «Английский квартал» за \$561 тыс. можно было недавно купить однокомнатную квартиру площадью 44 кв. м, но это скорее исключение и граница проходит все-таки по \$1 млн.

По словам партнера компании Chesterton Екатерины Тейн, такие цены в настоящее время можно найти в проектах Sky house, «Садовые кварталы», «Снегири-эко», Clerkenwell House, а также в новом проекте этого года «Grand Deluxe на Плющихе» в Хамовниках. «Минимальный бюджет покупки квартиры в элитной новостройке, расположенной в таких престижных районах, как Хамовники, Плющиха, Арбат, Тверской, но за пределами Садового кольца, составит от

\$1,5 млн до \$2,5 млн, а средний бюджет — \$2–3 млн за квартиру площадью 150 кв. м», — говорит эксперт. В свою очередь, в самом топовом сегменте, по ее словам, цены за квадратный метр составляют в среднем \$25–30 тыс., а площадь квартир варьируется между 180 и 250 кв. м. Таким образом, минимальная цена вхождения в этот сегмент составит от \$4 млн. К цене в \$1 млн также прикрывает верхушка московского бизнес-класса. Так, по словам директора департамента

продаж элитной недвижимости Capital Group Ирины Роговцевой, в проекте OKO за эту сумму можно приобрести апартаменты площадью 80–90 кв. м с качественной дизайнерской отделкой и беспроцентной рассрочкой на два года. Это будут апартаменты на высоком этаже с хорошими панорамными видами. «В таком ценовом диапазоне доступны, например, апартаменты в «Николаевском доме» (\$470 тыс.) и «Q квартале» (\$650 тыс.)», — добавляет управляющий партнер компании SOHO Estate Ирина Егорова.

Иногда — дешево

В рамках одного проекта девелоперы часто предлагают серьезные скидки на некоторые квартиры. Причины такой щедрости различны, но в первую очередь это самый нижний жилой этаж, плохая или недостаточная инсоляция из-за малого количества окон или расположения здания, а также если квартира находится прямо над въездом в паркинг дома. «Как правило, квартиры на нижних этажах стоят дешевле. Видовые квартиры, естественно, ценятся выше: до 30% может быть разница на одинаковые квартиры в одном и том же доме с разными видовыми характеристиками. Возможны скидки на квартиры с неудачными планировками: в новых проектах, как правило, планировки очень продуманные, а в более ранних случались серьезные недочеты», — говорит генеральный директор агентства TWEED Ирина Могилатова. Например, по ее словам, в доме по адресу Новый Арбат, 29 есть 200-метровые квартиры всего с тремя окнами. «Из-за ухудшения видовых характеристик чаще всего владельцы вынуждены снижать цены на вторичном рынке. Например, раньше при покупке квартир в жилом комплексе «Остоженка Парк Палас», который расположен недалеко от набережной, из окон открывались красивые виды на Москву-реку. Через несколько лет началось строительство еще одного дома на первой линии набережной. И теперь вместо реки и белых теплоходов «Остоженка Парк Палас» предлагает далеко не са-



мье живописные виды на строительную площадку», — рассказывает Полина Медеянская.

Могут быть и другие факторы — например, высота потолков ниже, чем в остальных квартирах: под этот параметр подходит все мансарды. Как ни странно, по словам Андрея Иванова, отрицательным фактором считается наличие двух и более уровней в квартире, если речь не идет о пентхаусе. «Дело в том, что разбивка на уровни считается не самым удачным проекторским решением: оно резко сокращает видимую площадь, высоту потолков и пр. Кроме того, двухуровневые квартиры практически никогда не покупают семьи с маленькими детьми, то есть ликвидность объекта снижается», — объясняет управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. Иногда бывают не очень хорошие планировки самих квартир. «Например, когда квартира представляет собой длинный и узкий вагон, из которого даже талантливый дизайнер конфекту не сделает, или соседство с лифтовой шахтой, то есть технические особенности, не всем и не всегда видные на первый взгляд, но приводящие к снижению потребительских характеристик объекта», — говорит управляющий партнер агентства недвижимости Sprenger Estate Вадим Ламин.

Со скидкой на рынок также выставляются последние квартиры в комплексе, если девелопер уже реализовал большую часть квартир. С существенным дисконтом на рынке премиального жилья можно приобрести квартиры в новостройках, оставшиеся в продаже после ввода объекта в эксплуатацию.

«Например, в нашем премиальном клубном квартале «Триумфальд» на Сколковском шоссе сегодня, когда объект сдан в эксплуатацию и практически полностью заселен, в продаже осталось буквально несколько квартир. Их мы готовы предложить с дисконтом до 10%», — говорит руководитель направления маркетинга и аналитики JSC Недвижимость-Москва Ольга Денисова. Так, по ее словам, квартиру площадью 62 кв. м в «Триумфальде» сегодня можно приобрести по цене около 13,7 млн руб., при этом ранее квартиры аналогичной площади в этом объекте были проданы по цене 14,5 млн руб. Цена также может быть на 5–7% ниже среднерыночной из-за юридических особенностей схем продажи. В дорогих новостройках практически все продажи идут по №214-ФЗ, однако были единичные случаи, когда квартиры продавались по предварительным договорам купли-продажи или покупателю нужно было становиться пайщиком жилищно-строительного кооператива. Поскольку права покупателя в этих случаях защищены меньше, чем при заключении договора долевого участия, застройщики шли на небольшое снижение цены, но сейчас такая практика почти не встречается. В настоящий момент эту нишу прочно заняли апартаменты. «Элитная городская недвижимость представлена проектами, в рамках которых реализуются либо квартиры, либо апартаменты. Стоимость элитных квартир

и апартаментов существенно различается. На практике эта разница может достигать 30%, хотя в среднем составляет 15%», — говорит руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome Татьяна Шарова. Это обусловлено статусом апартаментов как нежилого помещения с вытекающими последствиями: повышенные цены на коммунальные платежи и невозможность постоянной регистрации. «Более доступной альтернативой квартирам служат апартаменты, цены на которые, как правило, на 15–20% ниже. При этом предложение апартаментов весьма разнообразно: от лофтов площадью 40 кв. м в центре города до пентхаусов в многофункциональных комплексах «Москва-Сити», — соглашается региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева.

Наконец, по словам Андрея Иванова, особо интересные предложения следует искать на «вторичке» при срочной продаже. Например, можно купить около 100 кв. м без отделки на Сretenе по цене \$11–12 тыс. в нескольких малоквартирных особняках с подземным паркингом и достойной отделкой общественных зон. По словам директора департамента продажи квартир Penny Lane Realty Александра Зиминского, на вторичном рынке сейчас есть несколько подобных предложений. Так, на улице Гиляровского, 55 квартира площадью 51,7 кв. м и общей стоимостью \$698 тыс., а на улице Станиславского, 11 продается за \$990 тыс. квартира площадью 63,9 кв. м.

Вопрос инвестиций

Самые доступные элитные квартиры быстрее уходят с первичного рынка, поскольку у них шире целевая аудитория. По словам Полины Медеянской, в инвестиционном плане наиболее эффективным будет покупка квартиры на самом первом этапе строительства, в идеале — еще на этапе закрытых продаж. Тогда за полтора-два года строительства ее стоимость вырастет на 30–40%, принесет владельцу очень хорошую прибыль. Однако при перепродаже такого жилья может возникнуть определенная сложность, связанная с ликвидностью объекта. «Элитная квартира, проданная в пределах полугода, — это прекрасно», — предупреждает Андрей Иванов. При этом, по его словам, последние пару лет норма доходности при покупке инвестиционного проекта элитного уровня часто несоизмерима риску: инвестор может рассчитывать максимум на 15–20% годовых — просто за счет роста проекта, а в экономклассе до последнего времени можно было встретить проекты с ожидаемой доходностью до 40% и более годовых.

«Дешево не всегда хорошо. Если на 200-метровую квартиру с тремя окнами дадут хорошую скидку, это еще не означает, что ее потом можно будет выгодно продать. В любом случае инвестиционно привлекательны объекты на ранней стадии строительства: после получения права собственности квартира подорожает на 15–20%», — предупреждает Анаста-

В ЖК «Трилогия» средняя цена квадратного метра в 2010 году была \$10 тыс., сейчас — \$16 тыс.
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

сия Могилатова. По словам Александра Подускова, в принципе в каждом проекте есть порядка 10–15% так называемого неликвида — это объекты с плохими видовыми характеристиками, на нижних этажах, с неудобной планировкой. Скидка на такое жилье варьируется в пределах 20–25%, однако если доступность жилья обусловлена какими-либо изъянами — это по определению неликвид. «Максимальной ликвидностью отличаются высококачественные квартиры или апартаменты в проектах, находящихся на начальной стадии строительства. Сегодня выгоднее всего инвестировать именно в такие объекты», — говорит эксперт. Так, например, по его словам, стоимость апартаментов в деловом квартале «Даниловская мануфактура» менее чем за три года выросла на 100%. В свою очередь, по словам Екатерины Тейн, точки зрения инвестиционный показатель пример ЖК «Трилогия», продажи в котором велись в 2010–2011 годах. Тогда цены в комплексе составляли \$8–12 тыс. за 1 кв. м. Сейчас инвесторы предлагают квартиры в комплексе по \$15–17 тыс. — таким образом, доходность в проекте составила 30–60%. «Не всегда самые дешевые объекты являются самыми ликвидными — прямой зависимости нет. Если раньше многие объекты выводились девелоперами на рынок на стадии котлована по ценам ниже среднерыночных, то в последнее время ситуация изменилась и по инвестиционной цене на начальной стадии экспонируются единичные проекты», — говорит Ирина Егорова. Например, по ее словам, в Хамовниках из 18 проектов 5 переоценены. «Самые доступные предложения в элитном сегменте — это самые низколиквидные квартиры. Однако и они могут иметь инвестиционную привлекательность. За счет своей «неудачности» такие предложения продаются со значительным дисконтом, особенно если надолго застряли», — объясняет Денис Попов. По его словам, покупатель, приобретающий такую квартиру, может дожидаться ситуации, когда все ликвидные предложения в доме будут распроданы, и, воспользовавшись отсутствием конкуренции, продать ее со значительной выгодой для себя. Например, свои выгодные нюансы могут иметь квартиры с плохими видовыми характеристиками, если в них сделать грамотный ремонт. «Тут играет психология: когда потенциальный покупатель входит в квартиру без отделки, то первым делом идет к окнам, и, если виды плохие, дело не выгорит. Однако если в такой квартире сделать удачный ремонт с красивой мебелью, то покупатель за изящными занавесками может даже и не обратить внимания на виды из окон», — рассказывает эксперт. И даже квартиры с неудачными планировками талантливый архитектор может превратить в шедевр, нивелировав все недостатки.

Алексей Лоссан

ВЕСЕННИЙ КОМПЛИМЕНТ

АКЦИЯ

ДОМ С ДАНОМ

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ
УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
м. Университет

- Впервые! Квартиры с отделкой (всего 7 квартир с эксклюзивным ремонтом)
- Охраняемая территория 15 га
- Беспроцентная рассрочка
- Льготная ипотека ВТБ24
ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1623

8 (495) 232-08-08
www.kvartal-dominion.ru

ИНТЕКО МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ

Срок проведения акции с 01 марта 2013 г. по 31 мая 2013 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

Главное — успеть купить!

99 тыс. за сотку

Все коммуникации включены!

La - Манш
ЕВРОПЕЙСКИЙ ПОСЕЛОК

(495) 991-91-81
www.lamansh.ru
НОВОРИЖСКОЕ Ш. 57 КМ

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Без права прописки

сектор рынка

В последние несколько лет на московском рынке недвижимости стал очень популярным новый для России, но привычный для Запада формат жилья — апартаменты. Себестоимость строительства апартаментов примерно на 25–30% ниже, чем обычных квартир, а стоимость все равно выше, чем офисов. Клиентам пока этот продукт тоже нравится, но как долго будет продолжаться эйфория?

Из офисов в жилье

В качестве массового тренда апартаменты стали появляться на московском рынке недвижимости после кризиса 2008 года, когда рынок московской недвижимости пережил не лучшие времена. В 2006–2008 годах на фоне бурного роста всех сегментов рынка девелоперы закладывали десятки офисных проектов, которые после кризиса оказались не очень-то и нужны. Продолжать реализацию таких проектов в первоначальном виде было просто нерентабельно, поэтому у девелоперов появилась необходимость спасать зависевшие проекты. «Апартаменты — продукт для Москвы относительно новый, появление которого стало следствием двух основных причин. Это, во-первых, случившийся кризис 2008 года, нанесящий серьезный удар по коммерческой недвижимости, а во-вторых, значительные ограничения на строительство нового столичного жилья», — рассказывает советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. — В результате на фоне дефицита квартир в жилых комплексах на рынке скопилось достаточно свободных коммерческих площадей, которые девелоперы и начали активно перепрофилировать под апартаменты. В новых зданиях апартаменты, как правило, предлагаются в составе многофункциональных комплексов, объединяющих на своих территориях офисы и жилую составляющую. Жилые комплексы с долей апартаментов или новостройки апартаментов в чистом виде стали появляться лишь в последние два-три года». «Бизнес-центры после 2008 года росли как грибы после дождя, но арендаторы не торопились в них садиться. Владельцам деловых комплексов ничего не оставалось, кроме как перепрофилировать их в жилье. Но, к сожалению, действующее законодательство не позволяет переводить нежилые площади в жилье. А в случае с апартаментами этого не требуется», — добавляет руководитель отдела продаж жилой недвижимости «Галс Девелопмент» Игорь Быченко.

Первые проекты апартаментов появились в «Москва-Сити» и в крупных лофт-кварталах типа «Даниловской мануфактуры», где ранее планировалось делать только офисы, но в связи с изменением структуры спроса застройщикам пришлось видоизменить и свои проекты. По данным Est-a-Tet, сейчас в Москве в разных стадиях строительства и готовности находится около 40 апарт-проектов, 15 из которых вышли на рынок лишь в 2012 — начале 2013 годов. «В течение 2013–2014 годов апартаменты займут до 25% рынка недвижимости Московского региона», — прогнозирует руководитель аналитического центра компании Денис Бобков. С подсчетами согласна и гендиректор «Метриум-Групп» Мария Литинецкая.

Жилье для богатых

По оценкам аналитиков DNA Realty, в данный момент примерно 90% проектов с апартаментами относится к сегменту выше среднего и ориентировано на покупателей, приобретающих второе жилье. Действительно, пока большинство апартаментов в Москве — это объекты бизнес- и элитного классов. Дело в том, что такой формат жилья пока только начинает развиваться в России. Апартаментные комплексы в основном расположены в престижных московских районах, где строить дешевую недвижимость экономически нецелесообразно», — подтверждает директор по продажам KKR Properties Александр Подусков. «В более низких сегментах рынка апартаменты не пользуются спросом, так как для этого сегмента важным критерием для выбора жилья является прописка, которую невозможно получить в апартаментах», — отмечает Олеся Мандзяк, руководитель отдела жилой недвижимости Delta Estate. «Данный факт наименее важен именно в сегментах „бизнес“ и „элит“, поскольку у покупателей недвижимости этих классов, как правило, апартаменты не являются единственным жильем, а объекты социальной инфра-

структуры (например, школы, детские сады, медицинские учреждения) подбираются не всегда по месту прописки, а по их статусу и качеству», — отмечает гендиректор «МИЦ-Недвижимости» Наталья Соломонова. Кроме того, как уточняет исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов, огромное количество людей просто не готово вникать в суть юридического статуса апартаментов. «Когда они понимают, что помещение имеет статус нежилого, далее разговор продолжать не готовы. Надо отметить, что чем менее образованы люди (а это часто коррелирует с их уровнем дохода), тем менее они готовы рассматривать некие нестандартные варианты для покупки», — говорит он.

Равнение на эконо

И все же постепенно на рынок начинают выходить и более дешевые проекты апартаментов, рассчитанные на широкие слои населения и расположенные на окраинах города. Например, активно строятся такие проекты, как «Водный», «Царицыно-2», «Борисовский дом», а в Подмосковье — апартаментный комплекс в мкр. 1 Мая. Пока таких проектов немного, но эксперты говорят, что их доля будет расти. Но целесообразность этого шага вызывает много вопросов. «В России очень силен институт прописки, и даже в прогрессивной Москве количество людей, не обращающих внимания на условия, не слишком-то высоко, и большинство из них сосредоточено в бизнес- или творческой элитах, поэтому есть риск, что апарт-проекты экономкласса будут куда менее востребованы», — отмечает директор по развитию DNA Realty Евгений Гуца. «В экономклассе абсолютное большинство покупок совершается для проживания здесь и сейчас, то есть покупатель приобретает единственную квартиру, чтобы в ней прописаться и жить. Поэтому спрос на дешевые апартаменты невелик и сам сегмент апартаментов экономкласса крайне ограничен», — соглашается президент компании «Высота» Олег Артемьев. «Что касается апартаментов экономкласса, то перспективы их развития в Москве пока неясны. Неизвестно, будут ли пользоваться спросом огромные объемы апартаментов, сосредоточенные в проектах без идеологической составляющей, без какой-либо изюминки. Сделать соответствующие выводы можно будет через три-четыре года, когда эти проекты будут полностью реализованы», — соглашается Александр Подусков.

Впрочем, есть вероятность, что апартаменты со временем смогут подкупить массового потребителя более низкой стоимо-

стью, чем обычные квартиры. «Цена квадратного метра апартаментов на 15–20% ниже, нежели обычных квартир сопоставимой площади в одном и том же районе. А возможность регистрации по месту жительства дает право пользования всеми услугами инфраструктуры для комфортного проживания наравне с соседями, которые живут в традиционных квартирах», — говорит Денис Бобков. По оценкам директора департамента по связям с общественностью ГК ПИК Наталии Ивановой, апартаменты стоят ниже аналогичного по параметрам и расположению жилья в среднем на 15% независимо от сегмента.

Выгодная экономия

Однако, продавая апартаменты на 15–20% дешевле обычных квартир, застройщики вовсе не теряют деньги, а зарабатывают и даже больше и быстрее, чем могли бы заработать на квартирах. Дело в том, что апартаменты можно строить на земле, предназначенной для строительства коммерческой недвижимости, что сразу снимает с застройщика необходимость перевода назначенного участка в другую категорию. Зачастую это сделать вовсе невозможно, а в тех случаях, когда возможно, стоимость такого перевода будет очень высока», — отмечает Мария Литинецкая. Как поясняет Евгений Гуца, без перевода на таких участках можно было бы построить лишь офисы или гостиницы, сроки окупаемости которых в текущей конъюнктуре рынка превышают десять лет. Поэтому, говорит эксперт, выбор в пользу апартаментов позволяет улучшить экономику проекта без лишних затрат. «Зачастую, когда у девелопера, особенно если это касается центра, есть некое административное здание, которое невозможно перевести в жилой фонд, то встает выбор — делать из него проект офисного бизнес-центра или апарт-комплекс. Девелопер высчитывает best-use, и в большинстве случаев выбор в пользу апартаментов очевиден, ведь квадратный метр жилья в ЦАО очень дорог, а офисы по большей части придется сдавать в аренду. Соответственно, в случае с проектом апарт-комплекса окупаемость будет быстрее и прибыль выше», — говорит управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов.

Отсутствие необходимости перевода в жилой фонд не единственный плюс апартаментов для застройщика. «Цена 1 кв. м в апартаментах ниже, чем в жилых домах элитного и бизнес-классов, потому что ниже затраты застройщиков: апартаментные комплексы проще проектировать, строить и согласовывать. Апартаменты имеют ста-

тус нежилого помещения, и поэтому к ним не применяются жесткие нормы, которые девелоперам приходится соблюдать при строительстве обычного жилья. В результате „квадрат“ в апартаментах обходится конечному потребителю дешевле, чем в элитном жилом доме, в среднем на \$2 тыс., в том числе и за счет того, что затраты на согласование апартаментных проектов и сроки их реализации, как правило, ниже, чем для чисто жилых проектов», — рассуждает Олег Артемьев.

Кроме того, по словам Марии Литинецкой, у застройщиков не возникает обязанности по обеспечению комплексов социальной инфраструктурой, так как формально апартаменты — это не жилье, а значит, в рамках проекта жилого комплекса эти затраты будут существенно выше. «Апартаменты относятся к коммерческой недвижимости, это „помещение для временного проживания“, помимо отсутствия прописки на них не действуют дотации на оплату коммунальных услуг. И на услуги за электроэнергию и тепло действуют коммерческие тарифы, что примерно в полтора раза выше аналогичных за жилье», — перечисляет недостатки апартаментов Наталия Иванова из ГК ПИК. — Если апартаменты сделаны в бывших производственных помещениях с высокими потолками до 6 м и большими площадями, то расход на тепло увеличивается соразмерно площади, что может дополнительно влиять на стоимость коммунальных услуг. Налог на недвижимость на апартаменты тоже не как на квартиру, а как на коммерческое помещение: выше процент. Стоимость кредита на апартаменты выше, чем ипотеки на квартиру».

Непривычный формат

Девелоперы, реализующие апартаменты, пытаются отбиться от этих обвинений. «Основной минус апартаментов: невозможность прописки. Но это скорее психологический фактор, роль которого в последнее время нивелируется. Плюс — возможность жить в хороших московских районах в исторической среде города. Кроме того, покупатели апартаментов получают уникальный продукт, позволяющий организовать жилое и рабочее пространство в соответствии с собственными потребностями. В обычных жилых домах творческие возможности покупателей квартир сильно ограничены», — говорит Александр Подусков. Именно это делает такое жилье популярным среди бизнесменов и творческой интеллигенции, которая много путешествует по миру и не приемлет стандартные форматы жилья, распространенные в России.

«Изначально рынком на апартаменты списывалось все: и невозможность прописки, и высокие коммунальные платежи, и отсутствие социальной инфраструктуры. При более детальном рассмотрении оказалось, что формат прописки в Москве, как и на всей территории Российской Федерации, невозможен уже как десятилетие. Постоянная регистрация отличается от временной (а именно она возможна в апартаментах) лишь тем, что последнюю нужно пролонгировать каждые пять лет. Все остальные отличия сводятся к тому, что с временной регистрацией вам не удастся получить ИНН, полис ОМС, встать на биржу труда или в очередь на жилье», — пытается развеять часть мифов про апартаменты коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. Кроме того, добавляет эксперт, нормативных требований по строительству социальной инфраструктуры у апарт-жилья действительно нет, однако для девелопера строительство инфраструктуры — это коммерческая необходимость: вне зависимости от статуса жилья продать проект без социальной составляющей невозможно.

Учитывая все эти факторы (как плюсы, так и минусы), эксперты считают, что апартаменты в Москве плотно займут свою нишу, но уже скоро на рынке станут появляться и явно неудачные проекты, которые есть в любом сегменте рынка. Спрос же на апартаменты будет расти по мере того, как люди начнут понимать этот формат жилья. «В Москве ни один жилой проект не может предложить цены, аналогичные апартаментам, поэтому они востребованы. Однако этот формат жилья дорог в обслуживании. Поэтому поддержание такого спроса и моды на апартаменты будет зависеть от того, за какой период сумма выплачиваемых платежей достигнет разницы между стоимостью квартиры и апартаментов», — говорит директор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семчишин. «Бурное развитие сегмента апартаментов обусловлено не столько модными тенденциями, сколько необходимостью. В центре города возможности нового строительства крайне ограничены, поэтому девелоперы ищут новые пути создания качественного продукта для потребителей. И возведенные апартаменты — один из наиболее приемлемых вариантов решения проблемы. Спрос на жилье в престижных городских районах всегда был и будет высоким, поэтому можно с уверенностью сказать, что сегмент апартаментов бизнес- и элитного классов будет успешно развиваться и в дальнейшем», — добавляет Олег Артемьев.

Игорь Андреев

Жилой комплекс расположен в уникальной местности и строится на зеленом полуострове, который с двух сторон — с севера и востока — омывает река, а на западе «Олимпийская деревня Новогорск». Квартиры граничат с национальным парком площадью 248 гектаров — эта природная территория знаменита своей флорой и фауной.

Такое соседство гарантирует исключительную экологическую обстановку, а непосредственная близость к Москве обеспечивает отличную транспортную доступность.

**ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ
НОВОГОРСК
КВАРТИРЫ**

(495) 228 78 28

ОДНК.РФ

Александр Михайлин.
Серебряный призёр Олимпийских игр 2012 года, 4-кратный чемпион мира, 6-кратный чемпион Европы и 9-кратный чемпион России.

ИМЕННЫЕ ШКОЛЫ МАСТЕРСТВА

«Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры» — новый проект компании «Химки Групп» — комфортная среда обитания и уникальные объекты социальной и спортивно-образовательной инфраструктуры: всемирно известная школа единоборств «Самбо-70», Академия бокса Александра Лебедева, центр йоги, школа искусств, центр вокального мастерства, танцев и театрального искусства под руководством Алексея Кортиева, шахматная академия, а также все спортивно-образовательные объекты ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» (частные дома): Международная академия спорта Ирина Винер (художественная гимнастика, игровые виды спорта), современный детский сад, школа с углубленным изучением английского языка, фитнес-клуб класса люкс и современный медицинский центр. Общая площадь всех спортивно-образовательных объектов более 30 000 квадратных метров.

Квартиры площадью от 43 до 104 кв. м имеют свободную планировку, а большие панорамные окна и сложное угловое остекление дают ощущение простора и обеспечивают максимальную инсоляцию большую часть светового дня вне зависимости от времени года.

У жилого комплекса есть собственный выход на гольф-поле.

Алексей Кортнев.
Российский музыкант, автор-исполнитель, руководитель школы вокального мастерства, танцев и театрального искусства в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры».

Ренат Лайшев, заслуженный тренер России, вице-президент Всероссийской федерации самбо, кандидат педагогических наук: «Учеников, у которых выявляется талант к занятиям в новом филиале «Самбо-70» в ОДНК, мы планируем продвигать дальше по спортивной стезе. Соседство с другими образовательными и культурными объектами даст уникальную для России возможность получать не только образование, но и все необходимые знания».

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Северные дачи

сектор рынка

Сегмент загородной недвижимости премиум-класса в Петербурге появился еще в девяностые и с тех пор претерпел серьезные изменения. Новые проекты не имеют ничего общего с образцами брутальной архитектуры постперестроечных лет. Однако появляются они в тех же локациях, поскольку новые направления застройщики элитного жилья и не думают развивать. Ведь в отличие от подмосковного петербургский загородный рынок почти не растет.

Начало эры deluxe

Первые элитные поселки появились в Ленинградской области еще в середине 1990-х годов. «Как правило, несколько частных лиц (обычно друзья или коллеги) приобретали соседние участки или один большой кусок земли площадью около 2–5 га, огораживали его общим забором и строили себе дома, совместно решая вопросы подключения коммуникаций, охраны и обслуживания территории, — вспоминает советник юридической фирмы Vogenius Майя Петрова. — Безусловно, о каком-то юридическом оформлении совместного проживания и пользования общим имуществом между домовладельцами в те времена говорить не приходилось».

Позднее подобное пренебрежение к формальностям некоторым соседям вышло боком. Фактический владелец, на которого была оформлена земля, признанная когда-то общей только на словах, мог заявить о своем единоличном праве на нее, возникли споры, связанные с разделом участка и определением границ. По словам Майи Петровой, в некоторых случаях имели место нарушения категории земельного участка или вида его разрешенного использования, например когда такие импровизированные коттеджные поселки возникали на территории, не предназначенной для строительства, например на особо охраняемых территориях либо на сельскохозяйственных землях или землях лесного фонда.

Впрочем, незаконный статус строительства объектов и выделения земельных участков, а также расположение поселков в зонах, где возведение жилых домов запрещено законом, собственникам домов ничем не грозили. По словам советника юридической фирмы Vogenius Дарьи Сергеевой, прецедентов изъятия земельных участков или сноса строений в Ленинградской области по сей день не зафиксировано. Следовательно, не существовало и особых препятствий для дальнейшего развития загородного строительства.

Негативный опыт первых домовладельцев заставил следующее поколение покупателей элитного загородного жилья более ответственно относиться к бумагам.



«Они начали интересоваться тем, насколько юридически правильно оформлены правоустанавливающие документы, а также вопросы, которым раньше никто не придавал значения: как именно поселок присоединен к сетям и коммуникациям, какое количество электроэнергии полагается на каждый дом и т. д.», — рассказывает Майя Петрова.

Топ-5 самых дорогих коттеджных поселков класса de luxe в пригородах Петербурга

Коттеджный поселок	Район	Стоимость домовладения (\$)
1 «Северный Версаль»	«Приморский»	2–5,5 млн
2 Villa Premium	«Курортный»	3–4 млн
3 «Марины дачи»	«Курортный»	2,5–3 млн
4 Медовое	«Всеволожский»	1,9–2,1 млн
5 Honka Nova Concept Residence	«Курортный»	От 1,6 млн

Источник: сводные данные аналитических компаний Санкт-Петербурга.

придавал значения: как именно поселок присоединен к сетям и коммуникациям, какое количество электроэнергии полагается на каждый дом и т. д.», — рассказывает Майя Петрова.

Постепенно менялась и мода в элитном загородном строительстве. Если в разгар 1990-х в фаворе был аляповатый помпезный стиль — безвкусовые кирпичные дворцы с башенками и флюгерами площадью от 600 до 1000 кв. м, окруженные трех-четырёхметровыми кирпичными заборами, то ближе к нулевым стали появляться образцово-показательные поселки, в которых все дома были выполнены по иностранным проектам и построены в едином

«Марины дачи»: северный модерн с аллюзиями из эпохи дворянских дач

стиле. «Как правило, популярностью в таких поселках пользовались дома из клееного бруса», — уточняет Дарья Сергеева. Однако независимо от вкусовых пристрастий тех, кто строил для себя загородные особняки, объединяло острое желание отгородиться от внешнего мира, жить в определенном социальном кругу, самим устанавливать правила проживания, обеспечить себе и своим близким должный уровень комфорта и безопасности. «Первые коттеджные поселки предлагали людям, располагающим некоторым капиталом, новый уровень загородной жизни, которого никогда не было ни в одном садоводстве, создав продукт под названием „элитный загородный поселок“», — объясняет Майя Петрова.

Эволюция сознания

Практически все первые поселки очень быстро заселились, и к началу нулевых стало очевидно, что загородная элитка может принести сверхдоходы. Эксперты Vogenius вспоминают, что на волне популярности и бума коттеджного строительства начала 2000-х годов идея успешных поселков стала тиражироваться, появилось огромное количество новых поселков, каждый из которых непременно имел себя элитным. В бизнес стали приходить люди, подчас совсем далекие от строительства, что не могло не отразиться на качестве поселков, которые появлялись как грибы после дождя. «В какой-то момент термин „элитный поселок“ потерял свое значение, это понятие просто размылось и стало не более чем рекламным слоганом», — рассказывает Дарья Сергеева.

В 2008 году, после мирового экономического кризиса, время шальных денег для застройщиков закончилось. Покупатели стали более придирчивы в своем выборе. «Этот кризис вряд ли сделал покупателя элитной недвижимости беднее, но он заставил их иначе смотреть на вещи, разделяя их на необходимые и ненужные», — объясняет генеральный директор компании «Фусь: новые территории» Дмитрий Майоров.

Ненужными, в частности, оказались пресловутые башенки краснокирпичных замков, которые так любили первые новые русские. «Граждане перестали относиться к приобретаемой загородной недвижимости как к приобретению на всю жизнь», — рассказывает Майоров. — То есть она в первую очередь должна быть ликвидной. Поэтому становится все меньше кича, сверхоригинальностей, предложения становятся все ровнее и укладывается в традиционные архитектурные стили».

Со словами коллеги согласен директор Penny Lane Realty Saint Petersburg Павел Пикалев, по мнению которого архитектура загородных домов за последние 10–15 лет прошла огромный путь. «На место трехэтажных кирпичных дворцов пришел принцип учета ландшафта, когда, например, в сосновых рощах побережья Финского залива лучше всего смотрятся деревянные дома. На рынок вышли целые поселки с яркой современной архитектурой, впитавшие в себя все современные тренды», — комментирует Пикалев.

Например, экологичность дерева стала фишкой фаверковых домов Patrikki Club и коттеджей дачного клуба «Корабельные сосны», получившего в 2007 году звание «Лучший строящийся дачный поселок класса Elite». В стиле лаконичного скандинавского конструктивизма построено «Медовое». Проект «Марины дачи» позиционируется как элитный поселок в стиле северного модерна и является реконструкцией деталей загородного быта эпохи дворянских дач.



Honka Nova Concept Residence: самый доступный из самых дорогих

Впрочем, есть на рынке и предложения для тех, кто, возможно, ностальгирует по 90-м годам. — здания, выполненные в псевдоготическом стиле. Эти дома тоже имеют средневековый колорит, но как с эстетической точки зрения, так и в отношении качества между ними и краснокирпичными парадными конца прошлого века лежит целая пропасть. Например, коттеджный городок Noteburg, который строит в Шлиссельбурге компания «Матрикс», содержит элементы архитектурного стиля шведских городов XVII века: в ансамбль выездной группы включены дома с кирпичной кладкой и черепичной кровлей, часть ансамбля представляют башенки с окнами в виде бойниц. Но достаточно взглянуть на фотографии будущих замков и коттеджей, выполненных в едином стиле, и вы сразу почувствуете разницу между тем, что строили раньше, и этой новой готической сказкой.

«Рынок элитки всегда был очень непростым, а сегодня он особенно сложен», — говорит руководитель отдела продаж компании «БКДдевелопмент» Марина Селиванова. — Еще на стадии проектирования необходимо угадать, что именно будет пользоваться спросом не только через год, когда проект появится в продаже, но и еще в течение четырех-пяти лет, пока не будут распроданы все объекты». Так, уже сейчас понятно, что в ближайшие годы в коттеджном строительстве премиум-класса будет в чести минимализм, то есть дома относительно небольших метражей. «За последние два-три года средняя площадь дома в элитном поселке значительно уменьшилась и сегодня составляет до 250 кв. м», — комментирует Павел Пикалев. Хоромы по 1 тыс. «квадратов», по мнению экспертов, теперь мало кому нужны.

Современные покупатели загородных домов премиум-класса отказались и от трехметровых заборов, хотя изолированность от внешнего мира по-прежнему непереносимое условие для них. По словам Майи Петровой, закрытый периметр является обязательным атрибутом хорошего поселка. «Как правило, за счет собственников нанимается охранное агентство (имеющее базу неподалеку), которое осуществляет круглосуточное дежурство на объекте. Периметр поселка обычно оборудован сигнализацией, и границы отслеживаются по видеонаблюдению», — объясняет эксперт.

Руководитель проекта коттеджного городка Noteburg Анастасия Тузова также считает, что в элитных поселках закрытость территории и наличие всей необходимой инфраструктуры входят в число ключевых моментов. «Заезжая на территорию, человек должен получить весь необходимый сервис: охрану, развлечения, спортивные площадки и прочее», — убеждена Тузова. — При этом на рынке поселков, где есть все эти объекты, на данный момент не существует. Наш коттеджный городок станет первым, где будет представлена вся инфраструктура: SPA-комплекс, кинотеатры, яхт-клубы, детские сады, школы, музей, театр-трансформер и даже коммерческие объекты — торговый центр, бизнес-центр и гостиница».

Дмитрий Майоров добавляет, что в загородных домах deluxе у жильцов должна быть и возможность для реализации их хобби, например архитектурная или скульптурная мастерская, мини-зоопарк и т. д. А вот Павел Пикалев убежден, что в большинстве случаев дополнительные объекты инфраструктуры, заявляемые в рекламе, становятся лишними либо вообще остаются нереализованными. «SPA, рестораны, магазины, аптеки и подобные объекты не окупаются, если находятся в эксклюзивном пользовании жильцов поселка. На практике вполне достаточно службы эксплуатации и охраны, все остальное, как правило, можно получить на соседних территориях», — считает эксперт.

Не согласиться с ним сложно. Поселки класса deluxе, как правило, строятся в старых, обжитых районах. Это, например, Курортный район, который называют петербургской Рублевкой. — территория вдоль северного побережья Финского залива, не имеющая конкуренции в своем статусе уже более ста лет. В дорогих ресторанах, SPA-клубах и магазинах тут недостатка нет. Превосходная инфраструктура и во Всеволожском районе — еще одной престижной локацией, получившей свое развитие в начале 2000-х.

На другие же пригородные направления застройщики элитных проектов пока не приходят. По словам Павла Пикалева, даже южные и юго-западные территории,

несмотря на расположенные там всемирные туристические достопримечательности, пока не могут похвастаться наличием по-настоящему элитных поселков.

Богатые тоже плачут

В пятерку лучших с точки зрения концепции элитных объектов эксперты единодушно зачислили такие проекты, как «Медовое», Patrikki Club-2, Honka Nova Concept Residence, Villa Premium и поселок «Репинская усадьба». Наиболее дорогие загородные резиденции, по данным Бюро аналитики по рынку недвижимости, предлагаются в «Северном Версале», Nigvana, Villa Premium, «Изумтоод» и в поселке «Марины дачи». Так, по данным London RealInvest, в «Северном Версале» стоимость домовладения находится в диапазоне от \$2 млн до \$5,5 млн, в Villa Premium — примерно \$3–4 млн, в «Марины дачи» — \$2,5–3 млн.

В среднем же стоимость земли в самом дорогом сегменте, по подсчетам London RealInvest, составляет \$21,1 тыс. за сотку. Средняя стоимость «квадрата» в элитном поселке, согласно информации Penny Lane Realty Saint Petersburg, находится на уровне \$5 тыс. Средний бюджет домовладения оценивается в \$1,5–2 млн. Даже для очень обеспеченных людей это достаточно серьезные суммы, поэтому нередко покупатели коттеджей премиум-класса пользуются ипотекой. «Владельцы бизнеса предпочитают не брать из бизнеса большие суммы, и в этом случае ипотека является хорошей альтернативой», — рассказывает Анастасия Тузова.

Однако, как показывает практика, выбор объекта определяется не столько ценой, сколько стоимостью его содержания. «Самое главное при приобретении участка или уже участка с домом — выяснить, сколько будут стоить дальнейшее обслуживание и расходы на инфраструктуру», — предупреждает Дарья Сергеева. — Стоимость подключения инфраструктуры к внешним инженерным сетям в некоторых случаях может составлять сотни тысяч рублей для каждого собственника дома».

Плата за «коммуналку» — еще более затратная статья. «Ежемесячные выплаты в поселке на содержание общей инфраструктуры могут составлять от 30 тыс. до 50 тыс. руб. При этом затраты на эксплуатацию дома выше в три-четыре раза, ведь не сами же владельцы будут подстригать газоны или мыть авто. Итого затраты на дом составляют приблизительно 150–200 тыс. руб. в месяц. А, как правило, столь состоятельные люди владеют не одним объектом недвижимости», — объясняет Дмитрий Майоров.

Эксперты Vogenius рассказали, что нередко управляющие компании вынуждают покупателей уже после выплаты всех сумм доплачивать за присоединение всего поселка к инженерным сетям. «С таким неприятным сюрпризом они могут столкнуться, если на стадии приобретения земельного участка или уже построенного дома в коттеджном поселке не создана и не введена в эксплуатацию вся необходимая инфраструктура», — объясняет Майя Петрова. — В некоторых ситуациях инфраструктура может быть построена, но технологически не присоединена к внешним сетям, например к «Ленэнерго»».

Есть еще одна неожиданность, с которой застройщики сталкиваются жильцы премиальных поселков. Удар по их кошелькам может нанести кто-нибудь из собственников домов, который по каким-либо причинам откажется оплатить свою долю расходов на инфраструктуру. В таком случае это бремя придется распределить между всеми остальными собственниками, к которым потом перейдет право требования долга с нерадивого соседа. В противном случае весь поселок может остаться не подключенным к сетям достаточно длительное время.

Так что богатые тоже плачут, но тем не менее на вторичный рынок за покупкой дома не идут. Хотя желающих перепродать свой люксовый коттедж сегодня довольно много, у флагманов-девелоперов в среднем заключается не более пяти сделок в год. «Вторичные продажи крайне редки», — подтверждает Павел Пикалев. — Мало кто готов расстаться с объектом за сумму меньше той, что была затрачена изначально. Однако у вторичного рынка есть одно очевидное преимущество: дом предлагается в готовом, заселенном поселке с понятными соседями, с работающими службами и благоустроенной территорией». Впрочем, по словам экспертов, и на первичке сделки заключаются ненамного чаще.

Татьяна Елекоева



ИТАЛЬЯНСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ ПОД КРЫМСКИМ НЕБОМ



Комфортный отдых в Крыму — в собственных апартаментах класса «люкс» в комплексе «Дипломат», созданном итальянскими архитекторами на уровне лучших средиземноморских курортов. Отдых, в котором есть все, о чем вы мечтаете. Совсем рядом. Стоит только захотеть.

Крым. Ялта. Ливадия

www.diplomat-yalta.com

Офис продаж:
Ялта +38 (067) 697-00-00
Москва +7 (495) 223-30-23



Апартаменты «под ключ»

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Патриаршие vs Остоженка



ОАЗИСЫ

(Окончание. Начало на стр. 1)

В доме всего 12 квартир свободной планировки. Для дополнительного комфорта жильцов есть каминный зал и библиотека, а также уютный внутренний двор с зеленой зоной отдыха.

Весьма заметным объектом в этом районе стал и клубный особняк «Сытинский», рассчитанный на 43 квартиры. Зимний сад, тренажерный зал, гастрономический бутик, гостевая парковка. Название ему дал одноименный тупик, упирающийся в Богословский переулок. По сути, образовался новый уютный, в духе старомосковских дворов жилой комплекс, считающийся одним из самых престижных и востребованных объектов элитной недвижимости Москвы.

Еще одно знаковое место разместилось в Гранатном переулке. Два соседних проекта — «Гранатный, 6» и «Гранатный Палас» — по праву вошли топ-лист лучших элитных клубных домов не только Москвы, но и Европы. Современные здания расположены напротив особняка псевдоготического модерна, где находится Центральный дом архитектора. Вряд ли в этой переключке эпох видится некое противопоставление, наоборот, ощущается осязаемая связь. Яркое по фактуре (да и по первоначальному колориту) здание для жены потомственного почетного гражданина Анны Луизы Леман, позже оно перешло к предводителю дворянства Московской губернии П. Базилювскому и принадлежало ему уже до самой революции. В 1919 году в нем разместились Главный штаб Реввоенсовета, в 1920-х — бюро по обслуживанию иностранцев, а в 1930-х — канцелярия французского посольства...

Впрочем, не менее яркую биографию имеют и многие другие здания этого района. А близость к истории благотворно сказывается на современных жилых домах, все более конвертируя здешнюю недвижимость в звонкую монету.

Президентский казус

На одной из конференций, посвященных рынку элитной недвижимости, руководителем ведущего риэлторского агентства оговорился, назвав район «золотой мили» «Престижной». Оговорка, как принято считать, «по Фрейду»: в слове слились названия двух основных улиц — Пречистенки и Остоженки, образовавших престижное «гетто» столицы. Все переулки, в которых и поселилась новая российская элита, словно втекают ручейками в эти два русла. А если продолжать водную аналогию, то на первой береговой линии к Москве-реке находится Остоженка, чуть поодаль — как раз от Пречистенской набережной — сама Пречистенка.

Сравнение с близостью к воде неслучайно, ведь обычно этот фактор сказывается и на видовых характеристиках, и, естественно, на цене недвижимости. Вот и кварталы до Остоженки считаются наиболее респектабельными. К параллельной ей Пречистенке, видимо, речной прибой вместе с жемчужным или янтарем приносил раньше, да и теперь, простые



ракушки, если не сказать некую пену. Вот и остались некоторые ее участки без должного ухода.

Начинаются две улицы со стрелки у метро «Кропоткинская». Там небольшой скверик с памятником. Спроси любого, кому он — задумается. До сих пор 99%, в том числе москвичи, считают, что революционеру-анархисту Петру Кропоткину, уроженцу здешних мест (Штагный переулок до сих пор остается Кропоткинским). Вполне логично, если учесть, что одной из старейших станций метро было дано название как раз из-за улицы, чье имя она носила с 1921 года (Остоженка — бывшая Метростроевская, а Пречистенка — Кропоткинская). Так вот ошибаетесь!

Случилась 40 с лишним лет назад забавная история. В 1972 году с официальным визитом в Москву должен был пожаловать президент США Ричард Никсон. Когэбэшники тщательно готовили маршрут следования кортежа с высокопоставленными гостями. И тут на пути вырисовывается старинный дом в строительных лесах. Рассуждали стандартно: это место для возможных террористов. Решили — сделали. Утром реставраторы знаменитой усадьбы Лопухинских, тщательно восстанавливавшие ее первоначальный вид, увидели на месте опекаемого объекта ровную площадку, закатанную в асфальт. Ночные «преобразователи городского пространства» даже успели поставить пьедестал и на него водрузить первую попавшуюся «под руку» идеологически выдержанную статуэтку... Фридриха Энгельса. Возмущенные радетели сохранения московской старины потонули в потоке умильтельных статей о том, что столица благоустраивается и избавляется от ненужного хлама. Так произошло «освернение» этого места — в прямом и переносном смысле! К слову, американский президент так здесь и не проехал: маршрут был изменен.

Хай-тек и классика — обычное сочетание как для Остоженки, так и для Патриарших прудов

ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО, МИХАИЛА СИНИЦЫНА

А. С. Пушкина (по некоторым данным, в нем поэт даже не был). В бывшем доходном доме на Пречистенке, 13, построенном в 1912 году по проекту архитектора Густава Гельриха, до революции жил Александр Фаберже, родственник прославленного ювелира. После того как он эмигрировал, в обе его квартиры вселилась коммуна художников, образовавшая группу «Бубновый валет».

Музей новоделов

В каждом из восьми переулков, стунувших Пречистенку и Остоженку, найдется дома, пригодные как для достойного места жительства, так и для престижных офисов. При всем при этом надо признать: Остоженка — настоящий музей дорогих новоделов. Посмотреть есть на что, ведь здесь были реализованы проекты ведущих российских архитекторов — Александра Скокана (здания во 2-м Обьденском и 1-м Зачатьевском переулках), Сергея Скуратова (Бутиковский и Молочный переулки), Юрия Григоряна (Молочный переулок), Михаила Хазанова и Михаила Посохина (Остоженка). Активным застройщиком района выступала компания Rose Group (RGI International), а в последние годы основным девелопером проектов на «золотой миле» является корпорация «Баркли». Среди ее объектов: клубные дома и особняки в Хилковом переулке, во 2-м Зачатьевском переулке, бизнес-центр в 1-м Зачатьевском переулке, МФК Barkli Plaza на Пречистенской набережной. В прошлом году был введен в эксплуатацию клубный дом Barkli Virgin House в 1-м Зачатьевском переулке, дизайн-концепцию которого выполнила Келли Холпен, дизайнер королевского двора Великобритания. В нем все именно: начиная от лобби и заканчивая пентхаусами с панорамными окнами, откуда открывается панорама исторического центра столицы.

В переулках, прилегающих к Пречистенке, таких проектов значительно меньше. Пожалуй, из ряда доходных домов, возведенных до революции, и зданий сталинской архитектуры выживает разве что жилой комплекс «Стольник» архитектора Андрея Савина (архитектурное бюро А-Б), расположенный в Малом Левшинском переулке: восьмизэтажное здание, построенное в стиле хай-тек, явно доминирует над окружающей его старой застройкой. В некоторой степени подобное можно сказать и о трех разноэтажных (три, пять, семь этажей) блоках, входящих в ЖК «Европкинский, 16». Некоторые квартиры, размещенные на верхних этажах, к слову, оборудованы открытыми террасами. В остальном даже словосочетание «пять этажей» не имеет ничего общего со скорбным хрущевским наследием. Среди окрестных домов действительно не найти ни одного одинакового. Каждый имеет какой-то штрих, придающий ему особый шик и самобытность.

Александр Шевчук



НОВЫЙ АРБАТ, 32 APARTMENTS

SERVICED BY
MARRIOTT

...когда Вы хозяин, а не гость

Большой город может быть подвластен силе и духу успешного человека. Апартаменты «Новый Арбат, 32», расположенные в самом центре деловой жизни столицы, с сервисом от отеля Marriott Novy Arbat дарят такое преимущество своим владельцам. Здесь можно продолжать жить и не останавливаться, пусть даже на мгновение, умело оттачивая все грани жизни в динамичном городе. МФК «Новый Арбат, 32» - это абсолютно новый городской формат, эксклюзивность и качество которого формируют преимущество сервиса Marriott.

Назвать по праву своей собственностью, владеть безгранично и ситуацией, и апартаментами на Новом Арбате сегодня - значит иметь неоспоримое преимущество уже завтра.



+7 (495) 737-77-71
www.n-arbat32.com



Апартаменты «Новый Арбат, 32» находятся в собственности, разработаны и выставлены на продажу ЗАО «Балтийская Строительная Компания - Санкт-Петербург», а не Marriott International. Ис или ее дочерними предприятиями («Марriott»), «Марriott» предоставляет услуги жильцам апартаментов от гостиницы «Марriott Новый Арбат».

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

БУЛГАКОВ

КЛУБНЫЙ ДОМ НА ПАТРИАРШИХ

«Часов не слышно. На белизне скатерти свежие букеты тепличных роз и германские узкие бутылки белых вин. Лафитные стаканы, яблоки в сверкающих изломах ваз, ломтики лимона, крошки, крошки, чай...»

М.А. Булгаков «Белая гвардия»



КЛУБНЫЙ ДОМ НА ПАТРИАРШИХ

Адрес дома «Булгаков» — сердце старинной Москвы, где встречаются все ее истории: архитектурная, литературная, деловая... «Булгаков» — это 12 комфортабельных квартир, наполненных особой атмосферой, отдаленной от внешнего мира, располагающих к размеренному и неспешному жизненному темпу. Время здесь никуда не бежит, а ждет вас в мягком и уютном кресле перед камином.

www.dombulgakov.ru | +7 (495) 287-77-99 | VESPER | TWEED | intermark savills

Уполномоченные брокеры:

TWEED | intermark savills

Реклама. Застройщик — ТСЖ «Вектор». Проектная декларация размещена по адресу www.dombulgakov.ru. Веспер. Квартиры в Москве

Бизнес «на районе»

бонусы

Покупатели квартир в новостройках все чаще проявляют интерес к покупке или аренде коммерческих помещений в том же жилом комплексе. По мнению экспертов, в будущем эта тенденция станет все более популярной: из-за транспортного коллапса многие жители Московского региона исповедуют принцип работать и жить в одном районе.

Навстречу жителям

В подавляющем большинстве новых жилых комплексов предусмотрены коммерческие помещения, при этом покупатели квартир все чаще интересуются возможностью открыть рядом со своей квартирой небольшой бизнес. «Такая схема продаж выгодна и покупателю, и застройщику. Покупатель получает возможность организовать собственный бизнес в непосредственной близости от места проживания, а застройщик, в свою очередь, обеспечивает быстрое развитие инфраструктуры проекта, повышая, таким образом, его привлекательность», — говорит директор по развитию KR Properties Александр Подусков. По его словам, популярность комплексных сделок растет в геометрической прогрессии и в Москве, и в Подмосковье. Высокая транспортная загруженность Московского региона стимулирует бурное развитие концепции «живи и работай»: сегодняшние покупатели стремятся сконцентрировать всю свою деятельность в пределах одного района, а наиболее удачливые — в пределах одного жилого комплекса.

По словам руководителя департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-инвест» Луизы Улановской, как правило, покупка коммерческих помещений жильцами дома характерна в глубине кварталов в районах массовой застройки. «Особенно это свойственно для панельного домостроения, где площадь нежилых помещений на первых этажах небольшая и практически соответствует площади квартир. Сумма сделки в данном случае невысока, поэтому интересна жителям этого либо соседних домов для организации небольшого частного бизнеса», — говорит эксперт. По словам директора по маркетингу Urban Group Леонарда Блинова, в ЖК «Город набережных» на сегодняшний день компания получила более 200 заявок на аренду коммерческих помещений, больше 30% которых поступило от покупателей жилья в этом ЖК. Причем большая часть заявок поступает от жителей, которые хотели бы организовать бизнес с нуля: например, предприниматели, переезжающие из отдаленных регионов России, продают бизнес там и хотят открывать аналогичные заведения по новому месту жительства. Владельцы сетевых заведений при покупке жилья также интересуются помещениями под размещение их заведений в комплексе, а также в некоторых случаях звонят мужья, которые хотят «чем-то занять своих жен» в непосредственной близости от места проживания.

Некоторые компании сознательно идут на стимулирование комплексных покупок, в том числе за счет специальных скидок. «При открытии тех или иных предприятий в нежилых помещениях мы идем навстречу жителям — покупателям квартир, если они предлагают организацию социально полезных услуг на территории комплекса, это касается и финансовых взаимоотношений», — говорит руководитель проекта «Миниполис» девелоперской компании «Сити-XXI век» Ольга Володина. Более того, по ее словам, при рассмотрении заявок на аренду помещений жителям также отдается приоритет. Например, в Москве на территории Строгинского миниполиса жители открыли пять проектов: центр семьи и детства, центр изучения иностранных языков, два салона красоты, агентство недвижимости. Однако на такие меры согласны далеко не все девелоперы. Как отмечает руководитель отдела новостроек ГК МИЦ Александр Энгель, в целом на рынке недвижимости предоставление скидок застройщиками покупателям квартир на нежилые помещения, расположенные на первых этажах, возможно, но это нечастое явление. «Возможность предоставления скидок обсуждается индивидуально, а цена определяется на переговорах с застройщиком. Размер скидки в каждом случае индивидуален, он будет зависеть от характеристик самого нежилого помещения и спроса на него. В принципе дисконт может составить 1–2%», — считает он. При этом сама ГК МИЦ все помещения на первых этажах жилых зданий оставляет за собой и самостоятельно сдает их в аренду, поэтому о скидках говорить не приходится.

Своим — дешевле

Наибольшей популярностью развитие своего бизнеса рядом с домом пользуется у жителей новых микрорайонов, расположенных в столице на удалении от крупных инфраструктурных объектов или в Подмосковье. «Конечно, покупатели квартир в наших проектах интересуются в первую очередь доступное и качественное жилье, однако среди них есть люди, которые помимо комфортного проживания намереваются открыть в микрорайоне свое дело. На момент покупки квартиры я бы оценила долю таких клиентов в 5–10%, после заселения их становится больше», — говорит заместитель генерального директора «Мортон-инвест»



Покупка бизнес-помещений выгодна в районах массовой застройки. ФОТО ПЕТРА КАССИНА

Юлия Королева. По ее словам, эти покупатели являются, как правило, индивидуальными предпринимателями, которые хотят вести бизнес рядом с домом. Обычно они арендуют первые нежилые этажи с помещениями площадью от 35 кв. м. Набор направлений бизнеса зачастую стандартный: продуктовые магазины, стоматология, аптеки, бытовые услуги, строительные материалы, мебельные магазины. В последнее время этот список пополнился детскими центрами развития, которые все чаще стали появляться в микрорайонах ГК. Например, совсем недавно в нашем микрорайоне «Жемчужина Балашихи» открылся частный детский центр развития «Умка», которому мы сдали 242 кв. м», — добавляет Юлия Королева. По ее словам, помимо нежилых площадей ГК «Мортон» сдает в аренду и офисные помещения в крупных многофункциональных центрах, которые компания строит в рамках программы по развитию торговой инфраструктуры микрорайонов, однако среди покупателей квартир аренда офисных помещений пользуется меньшим спросом.

В свою очередь, концепция микрорайона «В лесу» от Rose Group изначально предполагала идею «живи и работай» в одном месте, хотя какие-то льготы или скидки для местных жителей девелопер не предлагает. «Мы отдаем приоритет нашим жителям не только потому, что собственники мало- и среднего бизнеса составляют значительную долю покупателей квартир в микрорайоне «В лесу», но отчасти еще и потому, что не хотим, чтобы в микрорайоне, ориентированном на семьи с детьми, возникли сомнительные заведения. Предпринимателям микрорайонам будет просто стыдно и коммерчески невыгодно предоставлять некачественные услуги своим соседям, с чьими детьми их дети будут ходить в школу, гулять во дворе и т. д.», — объясняет директор по маркетингу и PR Rose Group Анна Чин-То-Пин. При этом, по ее словам, девелопер помогает таким предпринимателям продвигать свой бизнес в рамках общей рекламной кампании комплекса. Так, недавно Rose Group провела кампанию, в рамках которой в Москве были установлены рекламные щиты с призывами «погулять в лесу», «познакомиться йогой», «выпить чаю»; героями новой кампании стали как раз будущие жители-предприниматели микрорайона. «Наши покупатели с радостью откликнулись на предложение рассказать о своей будущей квартире и любимом деле, а мы, в свою очередь, рады тому, что нам удалось сформировать ядро активных жителей, которые намереваются развивать свой собственный малый бизнес на территории микрорайона», — рассказывает Анна Чин-То-Пин. Приоритетное право жителя работает следующим образом: если в компанию обратятся, например, два продуктовых лавки, предпочтение будет отдано жителям. Впрочем, это правило касается далеко не всех видов бизнеса, например, оно не распространяется на медицинские услуги. В результате более 60% помещений зарезервировано, причем 85% помещений зарезервировано именно жителями микрорайона: все помещения, предназначенные для размещения объектов инфраструктуры, расположены на первых этажах жилых домов. В свою очередь, у KR Properties есть целый пакет комплексных предложений. Например, для арендаторов коммерческих помещений в лофт-квартале «Даниловская мануфактура» предусмотрены особые условия на покупку апартаментов. А в Studio#8 — обособленном лофт-квартале в районе станции метро «Сокол» — условия приобретения площадей обсуждаются индивидуально с каждым покупателем. «Кроме того, мы предоставляем пятипроцентную скидку на вторую покупку во всех объектах от KR Properties», — добавляет Александр Подусков.

Живи и работай

Справедливости ради стоит отметить, что в будущем комплексных покупок верить далеко не все эксперты. «Реализация квартиры, застройщик ориентируется на одну целевую аудиторию, реализует нежилые — на другую. Более того, нежилые помещения застройщики обычно выводят в продажу на средней или завершающей стадии строительства в отличие от квартир, которые начинают часто продавать на котловане или при низкой степени готовности комплекса», — говорит председатель совета директоров компании «Бест-новострой» Ирина Дорухотова. По ее словам, подчас даже продажей квартир и нежилых помещений занимаются два разных агента. «В своей практике мы замечаем тенденцию, что покупатели квартир возвращаются в офис продаж за коммерческими помещениями для последующей сдачи в аренду или для открытия своего бизнеса. Идеальным можно считать помещение на первом этаже, с отдельным входом, с высотой потолков 3–3,2 м и электропроводкой из расчета 0,2 кВт на 1 кв. м», — говорит директор инвестиционного департамента Tetka Group Роман Семчишин. Однако, по его словам, таким возвращением компания никаких скидок не предоставляет. В высокобюджетных московских комплексах покупка нежилых помещений жильцами более популярна. «Так, ради удобства покупатель может приобрести небольшое помещение под размещение собственного офиса», — говорит генеральный директор Praedium Николай Девицки. По его словам, договориться о небольшом дисконте возможно только в случае покупки дорогой квартиры в этом доме, но размер скидки составит не более 2% величины, которую застройщик сам запланировал по данному помещению. «В нашем жилом комплексе «Континенталь» есть достаточно большое количество нежилых помещений офисного, административного, торгового назначения, помещение под ресторан. Безусловно, приоритетом по покупке этих помещений обладают жители комплекса, и они могут получить дополнительную скидку при приобретении», — говорит директор по маркетингу ГК «Контин» Юрий Сивяев.

Открытие собственного бизнеса в пешей доступности от дома, по мнению экспертов, может стать одним из основных направлений развития районов комплексной застройки в будущем. «Учитывая транспортный вопрос в Москве и области, активную застройку Подмосковья и растущий уровень благосостояния людей, мы прогнозируем усиление интереса жителей к ведению своего бизнеса рядом с домом. Со своей стороны, мы будем развивать торговую и коммерческую составляющую наших микрорайонов, активно строя бизнес-инкубаторы, многофункциональные комплексы, апартаменты с офисными помещениями», — говорит Юлия Королева. По словам Луизы Улановской, очень важно создавать предпосылки для организации частного бизнеса в районах массовой жилой застройки, например в Подмосковье или на территориях Новой Москвы. «Здесь застраиваются огромные жилые массивы, а люди все равно вынуждены простираивать в пробках по несколько часов, чтобы добраться на работу в Москву. При этом создание в этих жилых комплексах рабочих мест выгодно и жителям, и девелоперам», — говорит эксперт. Таким образом, организация на первых этажах кафе, клиник, химчисток и т. д., с одной стороны, не только повышает благоустройство района и комфорт проживания, но и увеличивает долю рабочих мест для жителей. «В ситуации, когда анонсированный ранее переезд федеральных ведомств за МКАД так и не состоялся, именно таким образом можно решить проблему создания центров занятости на присоединенных к столице территориях», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скомороцкий.

Алексей Лоссан