



На каких условиях стоит брать ипотечный кредит на новостройку **3** | Как различаются цены на территории Новой Москвы и в соседних районах **5** | Антирейтинг транспортной доступности московских районов: десять худших **6** | Зарубежная недвижимость: пора ли уже покупать в Испании, и чем грозят турецкие протесты **8** |

Виды на Кремль

сектор рынка

Квартиры с захватывающей панорамой из окна считаются едва ли не самыми дорогими на московском рынке. Обычно такое жилье стоит на треть дороже своих аналогов этажом ниже или без видовых характеристик. Но существенно переплачивая за визуальное соседство, например, с храмом Христа Спасителя или Москвой-рекой, покупатель лишен гарантий, что через какое-то время вид за его окном не испортит новая стройка.

Претендент на золото
Тема видовых квартир вновь стала актуальной после появления официального подтверждения застройки элитным жильем территории бывшей фабрики «Красный Октябрь». Учитывая местоположение, эти дома вполне могут стать ценовыми лидерами столичного рынка, то есть обогнать Остоженку, Арбат и Патриаршие пруды по стоимости квадратного метра в первую очередь благодаря исключительным панорамным видам одновременно на Кремль, храм Христа Спасителя, памятник Петру Первому и Москва-реку. В первой очереди планируется строительство 120 квартир разной площади. Ценовая политика еще не определена, но по оценкам компании Knight

Frank, стоимость может стартовать от \$1,5–2 млн за квартиру площадью 100–120 кв. м. По разным оценкам экспертов, стоимость квадратного метра в этом районе составит от \$20 тыс. до \$50 тыс. Но к верхней планке смогут приблизиться только единичные предложения. Все будет зависеть от расположения дома, качества проекта и видовых характеристик. По оценкам компании Soho Estate, уникальные виды будут не более чем у 20% квартир, что сопоставимо с ближайшими конкурентами на противоположном берегу ЖК «Баркли Плаза», Virgin House и другими видовыми домами на Остоженке. Это означает, что разница в цене между квартирами будет существенной. К примеру, в знаменитом ЖК «Копер-



У «Имперского дома» замечательные видовые характеристики: Кремль, Москва-река, Петр Первый
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

Петру I (те же самые видовые характеристики, что у предлагаемых элитных домов на «Красном Октябре») — цены на квартиры с такими видами, по данным Contact Real Estate, от \$30 тыс. до \$40 тыс. за 1 кв. м. Другая же сторона выходит ок-

нами на торговый центр «Пименей», и цены на эти квартиры составляют уже \$17–20 тыс. за 1 кв. м. Впрочем, на спрос и цену квадратного метра новой «золотой мили» может повлиять окружение. Управляющий парт-

нер Contact Real Estate Денис Попов напоминает, что пока неясна судьба многочисленных развлекательных заведений на территории «Красного Октября» — популярных и шумных ресторанов, клубов и баров. (Окончание на стр. 4)

Москва для бедных

территории

Спрос на загородную недвижимость, расположенную на территории Новой Москвы, падает. Генплана развития территорий нет, а следовательно, есть риск того, что рядом с коттеджем построят автомагистраль или торговый центр. В то же время дешевые квартиры с пропиской привлекают малообеспеченных москвичей и приезжих. Присоединенные к столице территории постепенно становятся «Москвой для бедных».

Ориентирование на местность
«А вы почему хотите купить коттедж именно на Калужском шоссе?» — специалист отдела продаж компании KM Development Ольга (имя изменено) бодро перехватила инициативу на первых минутах телефонного разговора. — Зачем вам эта Новая Москва? У нас есть прекрасный проект «Променад» на Киевском. Уверенности и энергии девушке было не занимать. Я почувствовал себя ребенком, заблудившимся в дебрях рынка загородной недвижимости, которого Ольга с почти материнской заботой пытается вывести на путь истинный. Если бы я был настоящим покупателем, то после контракта Ольги быстро бы сдался. Зачем искать что-то в «этой Новой Москве», когда есть прекрасный проект «Променад»? Однако мой интерес к загородным проектам Новой Москвы был исключительно журналистским.

Поэтому я попытался вернуть тему разговора на присоединенные к столице территории, спросив: а чем плох поселок «Випушки»? «Проект хороший, но сегодня им никто не занимается», — пояснила Ольга. По ее словам, в настоящее время все силы и активы компании переброшены на более перспективный «Променад», который планируется достроить в будущем году. И лишь после этого, возможно, будут возобновлены работы по проекту «Випушки», а достроит его не раньше чем через пару лет. Цены в этих загородных поселках сопоставимы. В «Променаде» минимальная стоимость объекта — \$1,4 млн, в «Випушках» — \$1,3 млн. Заморозка проекта «Випушки» и попытка продавца переключить внимание покупателя на загородный объект, расположенный за пределами Новой Москвы, соответствуют тенденции последнего времени. И покупатели, и сами застройщики теряют интерес к загородной недвижимости, расположенной на присоединенных к столице территориях.

Коттедж с видом на высоту
В первую очередь этот тренд затронул сегмент дорогой недвижимости. Сегодня, по словам руководителя отдела загородной недвижимости агентства TWEED Ирины Калининной, на землях, входящих в состав Новой Москвы, нет строящихся или недавно введенных элитных загородных поселков. (Окончание на стр. 5)

ДОЛИНА СЕТУНЬ

РЕКАМА

АЛЫЕ ПАРУСА

РЕКАМА

ЛЕТНИЙ СЕЗОН

В КЛАССЕ PREMIUM

ПРАВИЛА ЖИЗНИ В СТИЛЕ ПРЕМИУМ

«Долина Сетунь» - стильный и фешенебельный дом в респектабельном районе на Западе Москвы. На пересечении улиц Мосфильмовская и Минская исторически сформировался квартал с высоким статусом: здесь расположились посольства многих стран и элитные жилые комплексы, неподалеку – ведущие вузы страны. Светлые здания «Долины Сетунь» решены в дымчатых тонах, природная красота натурального камня подчеркивается эффектными орнаментами в стиле Art Déco. Из окон открываются потрясающие виды на утопающие в зелени природные пространства, огни Поклонной горы и Университета.

беспроцентная рассрочка

ДЛЯ ТЕХ, КТО ДОСТОИН ВОЙТИ В ЛЕГЕНДУ

Легендарный жилой комплекс «Алые паруса» - символ роскошной жизни, раскинувшийся непосредственно на берегу Москвы-реки. Здесь всегда царит удивительная атмосфера морского побережья – расслабленная и умиротворяющая, наполненная созерцанием живописных берегов и водной глади. Приятным бонусом к новой квартире становится масштабная и полностью действующая инфраструктура комплекса: спортивный клуб с аквапарком, футбольное поле, яхт-клуб с причалами для частных судов, боулинг, теннисные корты, ресторан, отлаженная система охраны и сервиса и многое другое.

ДОНСТРОЙ | (495) 925 47 47

Акция действует с 01.06.2013 до 31.07.2013. Рассрочка предоставляется ЗАО «Дон-Строй Инвест». Проектные декларации, информация об организаторе акции, правила ее проведения, количестве специальных предложений, сроках, месте и порядке их получения на сайте www.donstroy.com

ДОМ

Цены

аренда

В первой половине мая рынок аренды традиционно замирает: и хозяева квартир, и арендаторы — все на дачах и в путешествиях. Затем активность обычно возвращается постепенно, набирая обороты ближе к концу месяца. Но в этом году в некоторых сегментах как майское предложение, так и спрос превысили даже апрельские показатели.

Съем вместо покупки

Несмотря на длинные выходные, элитная аренда в мае процветала. «Если в майские праздники Москва была пустой, то активность второй половины месяца позволила выйти на апрельские показатели и даже несколько их превысить», — говорит Владимир Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate. Эксперт также отмечает большее, чем обычно, количество так называемых превизитов, когда клиенты только присматриваются к рынку, не принимая во время показов никаких определенных решений.

Вообще, рынок аренды элитных квартир в последнее время растет, замечает Ольга Малышева, директор департамента аренды Capital Group. Покупка квартиры в жилом комплексе требует настолько серьезных вложений средств и времени, причем не только на этапе покупки, но и в дальнейшем, что многие предпочитают оставить эти хлопоты другим желающим и просто жить там, где нравятся.

На сегодняшний день, по данным Capital Group, арендная ставка на элитное жилье начинается от \$7 тыс. в месяц.

Майская гармония

В более массовом экономклассе эксперты зафиксировали традиционное майское затишье и снижение объема предложения. «Предложение квартир в мае упало на 18,34% по сравнению с апрелем», — говорит Мария Жукова, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда». Уменьшение количества экспонируемых квартир эксперты напрямую связывают с тем, что основной объем квартир, сдающихся на летний сезон, ушел с рынка в апреле. Дачникам, которые проводят за городом все лето, выгоднее сделать весной разумную скидку по цене, чем продолжать терять время в мае.

Спрос в мае также продолжил снижаться, но не так существенно: падение по сравнению с апрелем составило 4,7%. «Таким образом, в мае общий спрос практически сравнялся с предложением», — констатирует госпожа Жукова.

Летний ценопад

Летом цены на арендные квартиры слегка корректируются вниз. Этого не происходило в предкризисные годы, когда все росло как на дрожжах, но уже в 2009 году рынок снова вернулся к понятию сезонности.

По итогам последнего весеннего месяца средняя стоимость найма жилья в пределах МКАД в сегменте «эконом» снизилась на 1% и составила 29,7 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру», — рассказывает Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир компании «Инком-недвижимость». Двухкомнатные квартиры также просели на 1% и теперь оцениваются в среднем в 40,4 тыс. рублей в месяц. Стоимость трехкомнатных квартир экономкласса на начало июня составила 56 тыс. рублей в месяц, что также на 1% меньше апрельского показателя.

В сегменте бизнес-класса прослеживается аналогичная корректировка в пределах 1%. Однокомнатные квартиры подешевели до 43,6 тыс. рублей в месяц, двушки — до 64,9 тыс. рублей в месяц, трехкомнатные квартиры — до 95,1 тыс. рублей в месяц. И только квартиры, насчитывающие четыре и более комнат, наоборот, выросли в стоимости на 1%. Теперь средняя стоимость такой квартиры оценивается в 133,4 тыс. рублей в месяц.

Сдать и сразу снять

В компании «НДВ-Недвижимость» отмечают рост популярности такого формата, как «двойная аренда» — когда собственник сдает в наем свою квартиру и снимает другую, более подходящую ему по каким-либо параметрам. Причины могут быть совершенно разными — например, владельцы элитных и многокомнатных квартир идут на это ради увеличения дохода. Если семья небольшая, то, сдавая трехкомнатную квартиру в пределах ТТК и снимая однокомнатную в пределах МКАД, можно выиграть до 50 тыс. рублей в месяц, а иногда и больше.

Есть и те, кому важен не доход, а качество жизни: снимают поближе к центру или к родителям, попросторнее или, например, в более зеленом районе, рядом с парком. В апреле на «двойную аренду» в «НДВ-Недвижимости» приходилось около 20% сделок. А вот в мае этот показатель вырос до 25%. «Рост сделок по двойной аренде обусловлен увеличением числа желающих в мае снять дачу, а свою квартиру сдать», — объясняет заместитель руководителя департамента аренды компании «НДВ-Недвижимость» Юлия Лукина. Летом такие запросы сойдут на нет, поскольку все желающие пожить в теплое время года на даче уже позаботились о решении данного вопроса.

Марта Савенко

Праздник для новостроек

Москва

Длинные майские выходные обычно не способствуют росту продаж недвижимости. Как покупатели, так и продавцы рассуждают одинаково: времени много, работы нет, самое лучшее — съездить отдохнуть, набраться сил. Но в этот раз все получилось иначе.

Много и дешево

На рынке московских новостроек экономкласса второй месяц подряд царит оживление, вызванное выходом новых объектов. В апреле начали продавать микрорайон «Царицыно-2», а в мае в продажу поступили новые корпуса в Некрасовке. В результате, по данным аналитиков «Метриум Групп», объем предложения в этом сегменте увеличился на 17,3%.

В начале месяца в микрорайоне «Некрасовка-Парк» компания Lexion Development начала реализацию нового 7-го квартала — это три корпуса (№№1, 6, 7). Также стартовали продажи квартир с отделкой в уже реализуемом 4-м квартале.

Компания ДСК-1 в середине мая вывела на рынок новый жилой комплекс «Некрасовка», расположенный в 10-м и 11-м микрорайонах. В настоящее время продажи открыты только в одном корпусе, но в ближайшее время поступят квартиры в четырех других корпусах, составляющих первую очередь проекта. В общей сложности ЖК «Некрасовка», который строители обещают закончить к концу 2015 года, будет включать в себя 30 жилых домов и объекты социальной инфраструктуры.

Как это обычно бывает, выход значительного объема нового предложения, да еще в самом дешевом районе Москвы (средняя цена некрасовских квартир в мае составила 92 877 руб. за 1 кв. м), снизил средневзвешенную цену квадратного метра экономкласса по городу в целом. По сравнению с предыдущим месяцем она уменьшилась на 2,5% и составила в мае 124 550 руб.

Спешные вложения

Обычно май — тот месяц, который аналитики не хотят сравнивать с апрелем: из-за праздников на объектах тихо, количество сделок падает, и рапортовать не о чем. Но выход на рынок самого доступного московского предложения — это дело другое. «Количество сделок в мае сопоставимо с апрельскими показателями», — говорит Мария Литвиненко, генеральный директор «Метриум Групп». — Многие покупатели использовали большие выходные как раз для выбора объекта и выхода на сделку.

Такая активность может объясняться несколькими причинами. В условиях общей



В мае покупатели проявили отнюдь не праздничную активность в массовом сегменте жилья
ФОТО РОМАНА ВУКОЛОВА / ФОТО ИТАР-ТАСС

экономической нестабильности и роста курса доллара многие спешат вложиться в недвижимость. Затем есть опасение, что банки поднимут ставки по жилищным кредитам. Поэтому те, кто принимает решение взять ипотеку, торопятся сделать это на старых условиях. Наконец, дешевые предложения в Москве тают на глазах, едва появившись, поэтому желающие заработать на росте цен на строящемся объекте скорее отложат отдых, чем упустят выгоду.

Качели спроса и предложения

Как это ни удивительно, но с подмосковными новостройками ситуация прямо противоположная. По свидетельству Леонарда Блинова, директора по маркетингу Urban Group, этот рынок уверенно взял курс на возвращение ярко выраженной сезонности. Выразилось это прежде всего в резком снижении объемов вывода в продажу новых корпусов и объектов.

В прошлом году в апреле в продажу поступило 12 133 квартиры в подмосковных новостройках, а в мае их число равнялось 6245. Таким образом, снижение составило 22% по сравнению с апрельским показателем. В этом году апрельских новых квартир всего 10 224, а вот майские поступления — всего 5951 квартира, то есть на 46% меньше по сравнению с предыдущим месяцем.

Почему же новые корпуса стали придерживать? С одной стороны, подмосковные

застройщики прекрасно осведомлены о планах своих столичных коллег и понимают, что в случае выхода на рынок Москвы дешевого жилья в массовом сегменте оно неизбежно оттянет спрос с областных объектов. С другой стороны, Подмосковье настолько активно застраивалось в последние годы, что у покупателей появились необычайно широкий выбор, так что терять майские праздники ради приобретения квартиры не каждый захочет.

Такое резкое замедление темпов вывода новых объектов должно способствовать повышению спроса в сентябре, когда деловая активность возвращается во все сферы, пояснили корреспонденту «Ъ-Дома» в Urban Group. Качнулись назад, зато потом быстрее пройдем вперед.

В погоне за инфляцией

Что касается вторичного рынка столицы, то здесь наблюдается та же тенденция, что и в области: объем предложения снижается. Правда, темпы этого снижения с новостройками несопоставимы, и это вполне объяснимо. На вторичке в большинстве своем действуют частные продавцы, которые в противоположность застройщикам организованно снять сразу много квартир с продажи просто не могут.

Сейчас, по данным «Инкома», в пределах МКАД продается 38,8 тыс. объектов — это на 5,7% меньше, чем в конце апреля. При этом цены на жилье практически не изменились: номинальный прирост за месяц составил 0,3%. Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпора-

ции «Инком», называет это ростом в пределах инфляции, однако именно в мае инфляция резко скакнула вверх и составила 0,7%, обогнав недвижимость более чем вдвое. А если учесть, что разные сегменты показывали разную динамику, то картина становится куда более интересной.

Например, жилье класса «премиум» подорожало на 1,1% и теперь стоит 228,4 тыс. руб. за 1 кв. м., а вот средняя стоимость квартир комфорт-класса увеличилась всего на 0,1% (до 171,6 тыс. руб. за 1 кв. м). Что же касается цен на жилье экономкласса, то они и вовсе снизились на 0,3%, составив 158,4 тыс. руб. за 1 кв. м.

Та же ситуация в элитном сегменте: цены корректируются вниз как на первичном, так и на вторичном рынке. Майская коррекция, по словам Карена Мелконяна, управляющего партнера компании EliteCenter, не превысила 0,5%. Таким образом, средняя цена квадратного метра в элитных новостройках к началу лета составила \$19 750, а на вторичном рынке — \$24 350.

Уровень спроса на элитную недвижимость снизился в мае на 10% — в этом с господином Мелконяном согласна Анастасия Могилатова, генеральный директор компании Welhome. Но такое снижение традиционно происходит в мае каждый год, и к тому же в этот раз в течение последнего весеннего месяца на рынок не выходило новых объектов, за исключением квартир в проекте Wine House, где ранее уже стартовали продажи апартаментов.

Марта Савенко

Все уехали

загород

Загородный рынок, оживший в апреле после небывало долгой зимы, в мае снова притих из-за длинных каникул. Все, как и год назад: первая половина месяца — мертвая тишина, и даже самые заманчивые акции застройщиков не дают желаемых результатов. Постепенный рост покупательской активности начинается ближе к 20-м числам, когда большинство вернувшихся из дальних странствий окончательно осознает, что каникулы закончились.

Повторение проигранного

Количество билбордов, рекламирующих загородные жилые комплексы, в мае поуменилось. Несмотря на скидки, которые предлагали владельцы рекламных поверхностей, некоторые девелоперы все равно отказались продлевать контракты на май: не работает. Все уезжают, и смотреть на рекламу будет некому. Помимо всего прочего большую свинью застройщикам подложили законодатели. Закон об изъятии земель, вступивший в силу в конце апреля, внес существенные риски для платежеспособного спроса, говорят эксперты. «Надежды на традиционный сезонный скачок спроса не оправдались. Причем удар пришелся именно на объекты экономкласса, распространенные на территории Новой Москвы», — говорит Михаил Подрабинек, руководи-

тель портала Cottage.ru. Следствием всего этого стала все более отчетливо вырисовывающаяся тенденция к ускорению сроков экспозиции коттеджных поселков. С начала года доля готовых поселков, выставленных на продажу, выросла с 40% до 64%.

«Если в период 2010–2011 годов основным драйвером про-

даж на рынке жилой недвижимости был эффект отложенного спроса после кризисного периода, что сопровождалось в том числе небольшим ростом цен, то в настоящее время стало понятно, что фактор отложенного спроса исчерпан», — констатирует директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анна Соколова.

Перетягивание каната

Цены падают не только на традиционные, но и на относительно новые форматы, приобретающие все большую популярность. Как застройщики, так и покупатели проявляют все больший интерес к квартирам в малоэтажных домах, расположенных вне городской черты в окружении природы и при этом обладающих привычными для жителей городских квартир характеристиками. Эксперты полагают, что этот тренд будет набирать обороты не менее двух лет.

Татьяна Алексеева, заместитель генерального директора Vesco Consulting: «Предложение данного вида недвижимости показывает небывалый рост. В 2012 году количество квартир в продаже выросло почти в пять раз по сравнению с 2011 годом — с 3831 до 14 857, а в 2013 году к середине второго квартала данный показатель приблизился к суммарному объему предложения прошлого года и составил уже 11 695 квартир в продаже».

Спрос на квартиры в малоэтажных комплексах продолжает расти, хотя уже и не теми темпами, как в 2011 году, когда объем продаж вырос почти втрое по сравнению с 2010 годом. В 2012 году было продано 6172 квартиры, при этом цена квадратного метра упала на 8%. В текущем году аналитики зафиксировали наибольший спад: средняя стоимость квартир снизилась на 18%. «Это обуслов-

лено уменьшением площадей и выходом в активную продажу квартир-студий площадью 25–30 кв. м», — объясняет госпожа Алексеева.

Из тенденций прошедшего месяца Михаил Подрабинек отмечает рост продаж по восточному направлению как наиболее бюджетному. «Это повторяет общую тенденцию рынка загородной недвижимости: самым высоким спросом пользуются участки без подряда экономкласса с бюджетной ценой от 900 тыс. рублей», — говорит эксперт.

В целом по рынку спрос разделен между готовыми коттеджами и участками без подряда. Однако спрос на участки без подряда уже не растет прежними темпами.

Подальше от Москвы

Чем выше бюджет покупки, тем большую заинтересованность проявляют покупатели к степени его готовности. Наиболее безрисковым активом в элитном классе уже не первый год считаются новые элитные дома с отделкой «под ключ», которые приобретают за \$3–4 млн. Такие предложения на рынке немного, и при условии, что весь цикл работ выполнен на высоком уровне, они уходят с рынка значительно быстрее, чем те,

где владельцу придется вложиться в отделку и ремонт.

Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости компании Tweed, рассказывает о новой тенденции, которая начала складываться еще в апреле и в мае продолжилась. «Мы наблюдаем рост интереса к приобретению высокобюджетного загородного жилья для летнего отдыха. Это коттеджи, дальние дачи в бюджете \$2–5 млн, расположенные у леса и большой воды — главным образом на дальней Новой Риге и Дмитровском шоссе», — говорит эксперт.

Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate, отмечает рост популярности таунхаусов бизнес- и премиум-классов. «Продажи этих объектов увеличились в 1,5–1,7 раза по сравнению с прошлым месяцем», — утверждает господин Трейвас. При этом, по его наблюдениям, большая часть клиентов выбирает апартаменты площадью около 300 кв. м.

По-видимому, элитный сегмент остается устойчивым, несмотря на общий спад. Впрочем, это традиционное явление: даже в кризис элитная недвижимость в целом не дешевеет. Она выше этого.

Марта Савенко



PARK AVENUE
ТАУНХАУСЫ И АПАРТАМЕНТЫ
Новорижское шоссе, 23 км

Park Avenue — первый проект малоэтажной загородной застройки от компании Villagio Estate. Треухровенные таунхаусы и комплекс апартаментов расположены в престижном районе по соседству с элитными поселками Villagio. Большие площади остекления, эксклюзивная отделка фасадов, оригинальные ландшафтные решения — поселок напоминает модные кварталы мировых столиц. Великолепный парк, разбитый по берегам реки, является естественным продолжением окружающего пейзажа.

Уникальность проекта отмечена авторитетным жюри премии «Поселок года 2013»: Park Avenue — победитель в номинации «Лучший поселок таунхаусов».

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE | MADISON PARK

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

ПОСЕЛОК ГОДА 2013
ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ

КИРПИЧНЫЙ КОТТЕДЖ
560 кв. м на роскошном лесном участке 30 соток, расположен в глубине обжитого клубного поселка

- Новорижское ш., 27 км
- Авторский проект, панорамное остекление
- Под отделку
- Центральные коммуникации
- Баня из кедров с бассейном
- Тихо и уютно
- Привлекательная цена
- Собственник

8 (903) 282 2650, 8 (925) 514 5186

ДОМ ДЕНЬГИ

Кредит с нуля

ипотека

Цены на квартиры в новостройках Москвы и Подмосковья стабилизировались, и покупатель, по словам участников рынка, имеет редкую возможность спокойно выбирать подходящий вариант. Однако банки по-прежнему значительно ограничивают круг застройщиков, покупку квартир у которых готовы кредитовать. А за обещанные преференции по кредиту заемщику придется расплачиваться повышенной ставкой и дополнительным обеспечением.

Новые возможности

Одновременно с выходом значительных объемов предложения на рынок и стабилизацией цен увеличились возможные варианты кредитования и банки.

«Ситуацию образца 2013 года можно назвать ипотечным ренессансом если не по уровню процентных ставок, то по разнообразию предлагаемых программ кредитования, — говорит Елена Кураткина, заместитель начальника управления предпродажной подготовки и маркетинга группы компаний ПИК. — На рынок вернулись программы кредитования без первоначального взноса, у многих банков снизились требования к строительной готовности объекта недвижимости, на приобретение которых предоставляется кредит. Если несколько лет назад в основном требовалась 70-процентная готовность, сейчас банки готовы кредитовать на уровне цоколя или даже котлована. Многие банки предлагают специальные программы и акции, ограниченные во времени, в течение которых можно взять ипотечный кредит с пониженным первоначальным взносом и по фиксированной, низкой относительно рынка процентной ставке. На рынке появились несколько программ, предлагающих кредитование сделки по приобретению объектов недвижимости без аккредитации в банках, правда, риски по таким сделкам компенсируются повышенной процентной ставкой».

«Даже если у многих банков до сих пор аллергия на кредитование новостроек, ключевые игроки возобновили докризисные темпы кредитования», — говорит заместитель директора департамента ипотечного кредитования банка «Петрокоммерц» Дмитрий Шапочкин. Поэтому сейчас заемщику лучше всего узнать у застройщика, у каких банков аккредитован конкретный объект, и сравнить предложения данных банков.

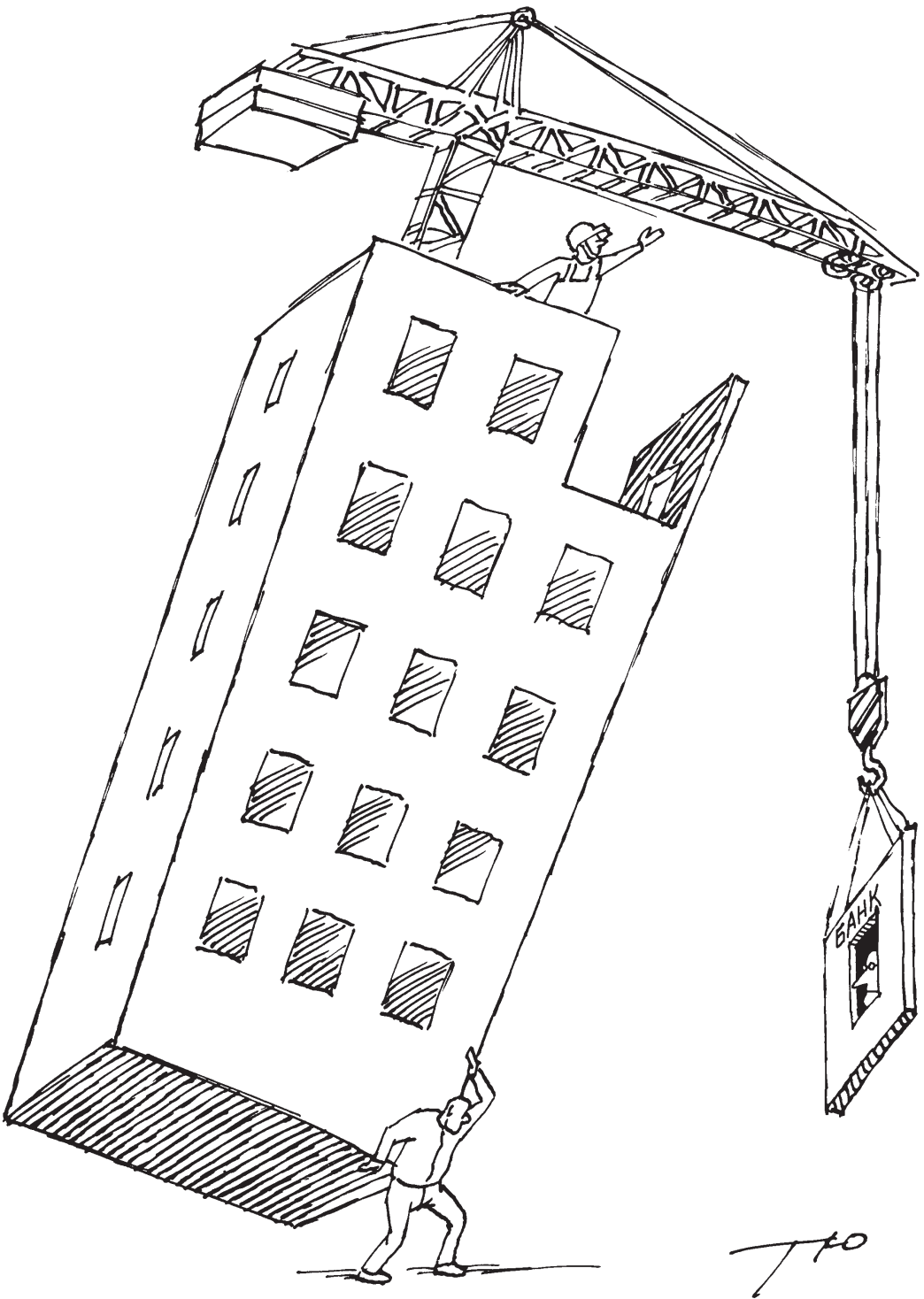
Ставки выровнялись

Сейчас ставки на более рискованную ипотеку на приобретение квартир в новостройках близки или равны ставкам по кредитам на покупку вторичного жилья. «Средние ставки по ипотеке на новостройки (после оформления права собственности) у основных игроков рынка составляют 11–13%, — приводит данные аналитик АИЖК Андрей Туманов. — С начала 2013 года ряд банков провел коррекцию ставок по своим программам, снизив их в среднем на 0,5–2 процентных пункта». Например, Сбербанк по стандартной программе выдает клиентам «с улицы» кредиты на новостройки под 13–14% годовых в рублях и 11–12% годовых в долларах и евро в зависимости от срока кредитования и суммы первоначального взноса. Для клиентов «сотрудников аккредитованных банком компаний ставки снижаются на 0,5 процентного пункта, а для зарплатных клиентов — на 1 процентный пункт. Для клиентов всех категорий до регистрации ипотеки в пользу банка ставка повышается на 1 процентный пункт. У Номос-банка по стандартной программе после регистрации залога в пользу банка действуют ставки 12,75–14% годовых в зависимости от срока кредитования и суммы первоначального взноса, до этого ставки на 1 процентный пункт выше. Банк «Возрождение» кредитует новостройки под 13–

14,25% в зависимости от суммы первоначального взноса. Ставки по кредиту на новостройку по стандартам АИЖК (по данным сайта, его можно получить в 320 компаниях) 7,9–11% годовых.

Ряд банков предлагает по стандартным программам помимо классических фиксированных комбинированные: ставка не меняется в течение определенного времени, а затем начинает плавать вслед за рыночным индексом — ставкой рынка межбанковского кредитования или ставкой рефинансирования. Например, у ВТБ 24 фиксированные ставки — 12,95–13,95% в зависимости от суммы первоначального взноса и срока кредитования и под 9,5% годовых в иностранной валюте. Комбинированные ставки на срок фиксации (один–пять лет) составляют 12,45–13,35% в зависимости от срока, а затем рассчитываются дважды в год исходя из ставки рефинансирования, увеличенной на 3–3,75% годовых. Последний раз ставка рефинансирования менялась 14 сентября прошлого года, значит, сейчас итоговая ставка по такому кредиту — 11,25–12% годовых. До оформления ипотеки в пользу банка ставки увеличиваются на 0–2,5%. Такие же ставки действуют и по базовой программе банка для вторичного жилья. Фиксированные ставки по таким кредитам у Юникредит-банка в рублях — 12,25–13,5% годовых, в валюте — 9,5–10% годовых, что равно ставкам банка по кредиту на готовую квартиру. До регистрации залога ставки увеличиваются на 1 процентный пункт. По программе с комбинированными ставками на период фиксации (7–15 лет) установлен такой же уровень ставок, по истечении этого срока ставка рассчитывается для рублевых кредитов по формуле MosPrime 6M + 5%, для кредитов в иностранной валюте — LIBOR 6M / Euribor 6M + 6%. На 7 июня ставка MosPrime 6M составляла 7,33%, то есть итоговая ставка до очередного пересмотра составила бы 13,33%. На момент написания материала ставка LIBOR 6M составляла 0,41%, Euribor 6M — 0,308%, то есть итоговые ставки составили бы 6,41% и 6,308% годовых соответственно.

В последнее время все больше банков предлагает возможность платного снижения базовой ставки. «Если заемщик берет кредит на длительный срок — 20–25 лет, то ему выгоднее заплатить, скажем, 2,5% от суммы кредита, но снизить ставку на 1% годовых, — поясняет директор департамента по работе с финансовыми институтами банка «Дельтакредит» Вадим Пахаленко. — При этом уменьшается ежемесячный платеж и возникает экономия по общей сумме выплаченных за 20 лет процентов. Однако для тех, кто планирует погасить кредит за три–пять лет, целесообразнее взять кредит по базовой ставке и не вносить единовременный платеж». По программам банка «Дельтакредит» есть возможность снижения ставки на 0,5–1,5% годовых после уплаты от 1% до 4% от суммы кредита. Транскапиталбанк также предлагает своим заемщикам снизить базовую ставку по ипотеке на 0,5–1,5% годовых, уплатив 1–3,5% от суммы кредита. Ставки по рублевому кредиту на новостройку — 12,75–14,75% до регистрации залога в пользу банка и на 1 процентный пункт ниже после регистрации.



Бесплатный сыр только за деньги

Банки наконец снизили один из самых чувствительных параметров по кредитам на покупку квартир в новостройках — минимальный уровень первоначального взноса. «Снизился размер первоначального взноса с 30% до 10%, появились программы кредитования без подтверждения доходов при существенном первоначальном взносе», — отмечает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литвинцева. «Минимальная сумма первоначального взноса в большинстве случаев варьируется от 10% до 20% от стоимости приобретаемой квартиры», — указывает заместитель начальника управления предпродажной подготовки и маркетинга группы компаний ПИК Елена Кураткина. «По состоянию на ноябрь 2012 года среди 65 наиболее активных игроков ипотечного рынка 30 участников рынка предлагали кредиты с первоначальным взносом 10%, 61 — с 20%, 65 — с 30% (6 банков предлагали с первоначальным взносом 0%)», — вспоминает Андрей Туманов.

По данным сайта Банки.ру на 9 июня, 9 из 166 кредитов на новостройки от различных банков можно взять без первоначального взноса. Однако за эту возможность заемщику придется расплачиваться дополнительным обеспечением и высокой процентной ставкой. Например, такая программа действует у Транскапиталбанка, однако круг застройщиков, в объектах которых можно покупать квартиру, ограничен пятью компаниями. Быстробанк тоже готов кредитовать новостройку без первоначального взноса, однако в этом случае потребует в залог имеющуюся недвижимость, причем дисконт от оценочной стоимости составит 30%. Кроме того, банк взимает комиссию в размере 1% (максимально 10 тыс. руб.) от суммы кредита, а также 1–1,2 тыс. руб. за оформление договора купли-продажи, ставка по кредиту с таким уровнем собственных средств — 19% годовых. Без первоначального взноса выдает кредиты Инвестторгбанк, однако ставка в этом случае составит 17,5% на этапе строительства приобретаемой квартиры и на 3 процентных пункта меньше после регистрации ипотеки в пользу банка.

Большинство кредитов на новостройки, по данным базы

Банки.ру, можно взять при первоначальном взносе 10–20%. При первоначальном взносе 10% кредитует новостройки Росевробанк, однако ставка при таком уровне собственных средств — 16,5%. ВТБ 24 согласен на такой первоначальный взнос только при дополнительном страховании ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита. Райффайзенбанк выдает ипотеку на новостройки при минимальном уровне первоначального взноса 15%. Такой же минимальный уровень первоначального взноса предусмотрен стандартными условиями Сбербанка.

Своя квартира больше не нужна

Банки наконец вернулись в докризисные времена, отказавшись от дополнительных требований по кредитам на новостройки в виде поручительства или залога другого объекта недвижимости, принадлежащего заемщику. «Сейчас многие покупатели изначально ориентируются на банк, который готов рассмотреть заявку без этих ограничений», — говорит генеральный директор компании «Источник» (Sesar Group) Сергей Ильягуев.

Большинство стандартных ипотечных программ сейчас предусматривают залог прав требования на этапе строительства, а после регистрации права собственности в пользу банка оформляется ипотека на готовое жилье. Райффайзенбанк по стандартной программе готов принять в обеспечение по кредиту на покупку квартиры в новостройке залог прав требования по заключаемому заемщиком договору долевого участия, а после оформления права собственности — ипотеку приобретенной в кредит квартиры. Такие же требования предъявляют к обеспечению банк «Дельтакредит», Нордеа-банк, Абсолют-банк и многие другие. Причем, как правило, банки, например Транскапиталбанк, Абсолют-банк, отдельно оговаривают, что готовы принимать в залог права требования только по аккредитованным объектам. Юникредит-банк принимает в обеспечение залог недвижимости, приобретаемой за счет кредита, однако если заемщик состоит в браке, потребует также поручительство супруга.

Некоторые банки по-прежнему требуют по таким кре-

дитам до регистрации ипотеки в свою пользу дополнительное обеспечение в виде имеющейся у заемщика недвижимости, однако и они готовы идти на уступки. Сбербанк, например, требует по кре-

ту на покупку квартиры в новостройке залог другого объекта недвижимости на период до оформления в залог кредитного объекта. Однако это правило действует только для кредитов на сумму более 3 млн рублей, \$100 тыс. или £76 тыс.

Участники рынка сходятся во мнении, что для максимальной экономии покупателю в первую очередь стоит обратить внимание на совместные акции банков и застройщиков.

Некоторые компании совместно с банками предлагают льготные программы кредитования со сниженной или субсидированной ставкой. «Застройщик предоставляет скидку на покупку своего объекта для клиентов с ипотекой от конкретного банка, но в рекламе сообщается не о скидке по цене, а о сниженной процентной ставке кредитования на этот объект», — говорит Мария Литвинцева. — Например, ипотека на данном объекте — от 8% в рублях, при этом в кредитном договоре указывается базовая ставка 12% за счет субсидирования застройщиком этой разницы». Подобная программа есть у компании ОПИН: по акции можно со скидкой приобрести квартиру в одном из проектов группы. Кредит может быть предоставлен Сбербанком, ВТБ 24, банком «Возрождение», МТС-банком, Московским кредитным банком. Компания предоставляет скидку на приобретаемую недвижимость в зависимости от метража: на четырехкомнатную квартиру предусмотрено скидка 4%, трехкомнатную увеличенной площади («Евро») — 3,5%, трехкомнатную — 3%, двухкомнатную — 2%, однокомнатную и студию — 1%. Группа ПИК совместно с банками-партнерами предлагают кредиты со сниженными процентными ставками в среднем на 1 процентный пункт или специальными тарифными планами для клиентов компании. Минимальная сумма первоначального взноса в большинстве случаев варьируется от 10% до 20% от стоимости приобретаемой квартиры, а за обещанные преференции по кредиту заемщику придется расплачиваться повышенной ставкой и дополнительным обеспечением.

Участники рынка сходятся во мнении, что для максимальной экономии покупателю в первую очередь стоит обратить внимание на совместные акции банков и застройщиков. Некоторые компании совместно с банками предлагают льготные программы кредитования со сниженной или субсидированной ставкой. «Застройщик предоставляет скидку на покупку своего объекта для клиентов с ипотекой от конкретного банка, но в рекламе сообщается не о скидке по цене, а о сниженной процентной ставке кредитования на этот объект», — говорит Мария Литвинцева. — Например, ипотека на данном объекте — от 8% в рублях, при этом в кредитном договоре указывается базовая ставка 12% за счет субсидирования застройщиком этой разницы». Подобная программа есть у компании ОПИН: по акции можно со скидкой приобрести квартиру в одном из проектов группы. Кредит может быть предоставлен Сбербанком, ВТБ 24, банком «Возрождение», МТС-банком, Московским кредитным банком. Компания предоставляет скидку на приобретаемую недвижимость в зависимости от метража: на четырехкомнатную квартиру предусмотрено скидка 4%, трехкомнатную увеличенной площади («Евро») — 3,5%, трехкомнатную — 3%, двухкомнатную — 2%, однокомнатную и студию — 1%. Группа ПИК совместно с банками-партнерами предлагают кредиты со сниженными процентными ставками в среднем на 1 процентный пункт или специальными тарифными планами для клиентов компании. Минимальная сумма первоначального взноса в большинстве случаев варьируется от 10% до 20% от стоимости приобретаемой квартиры, а за обещанные преференции по кредиту заемщику придется расплачиваться повышенной ставкой и дополнительным обеспечением.

Участники рынка сходятся во мнении, что для максимальной экономии покупателю в первую очередь стоит обратить внимание на совместные акции банков и застройщиков. Некоторые компании совместно с банками предлагают льготные программы кредитования со сниженной или субсидированной ставкой. «Застройщик предоставляет скидку на покупку своего объекта для клиентов с ипотекой от конкретного банка, но в рекламе сообщается не о скидке по цене, а о сниженной процентной ставке кредитования на этот объект», — говорит Мария Литвинцева. — Например, ипотека на данном объекте — от 8% в рублях, при этом в кредитном договоре указывается базовая ставка 12% за счет субсидирования застройщиком этой разницы». Подобная программа есть у компании ОПИН: по акции можно со скидкой приобрести квартиру в одном из проектов группы. Кредит может быть предоставлен Сбербанком, ВТБ 24, банком «Возрождение», МТС-банком, Московским кредитным банком. Компания предоставляет скидку на приобретаемую недвижимость в зависимости от метража: на четырехкомнатную квартиру предусмотрено скидка 4%, трехкомнатную увеличенной площади («Евро») — 3,5%, трехкомнатную — 3%, двухкомнатную — 2%, однокомнатную и студию — 1%. Группа ПИК совместно с банками-партнерами предлагают кредиты со сниженными процентными ставками в среднем на 1 процентный пункт или специальными тарифными планами для клиентов компании. Минимальная сумма первоначального взноса в большинстве случаев варьируется от 10% до 20% от стоимости приобретаемой квартиры, а за обещанные преференции по кредиту заемщику придется расплачиваться повышенной ставкой и дополнительным обеспечением.

Побольше страховок

После кризиса банки стали внимательнее относиться к страхованию по ипотеке: к классическим видам ипотечного страхования добавилось требование страхования ответственности или титула. Причем в случае отказа заемщика приобретать тот или иной полис ставка по кредиту может быть поднята в среднем на 1–3% годовых.

«Основными видами страхования остаются личное и имущественное страхование, — напоминает Андрей Туманов. — Причем ряд банков при кредитовании новостроек в рамках жилищно-строительных кооперативов может попросить оформить и договор титульного страхования (утрата права собственности в течение трех лет с момента покупки жилья)». Райффайзенбанк требует заключения договоров страхования жизни и трудоспособности заемщика — в зависимости

от тарифов страховой компании размер страховки составляет среднем 0,5% от суммы кредита, увеличенной на 10%. В случае отказа ставка по кредитам вырастет на 0,5% (стандартно 11,05–14,75% годовых после регистрации залога), а максимальная сумма кредита не превысит 8 млн рублей (по стандартному кредиту — максимум 26 млн рублей). Сбербанк по базовым программам кредитования новостроек требует обязательного в залог имущества от рисков утраты/гибели, повреждения в пользу банка на весь срок действия кредитного договора. Личное страхование заемщика не требуется, однако банк требует в обязательном порядке дополнительный залог в виде имеющейся у заемщика недвижимости. ВТБ 24 для получения стандартных ставок потребует заключить договоры личного страхования заемщика, договор титульного страхования, утраты или повреждения залога. В случае оформления страхового полиса только по риску утраты или повреждения приобретаемой квартиры процентные ставки увеличиваются на 3% годовых. Промсвязьбанк, например, требует на этапе строительства предоставить полис личного страхования заемщика, а после регистрации залога — полис личного и имущественного страхования. Причем в случае полного отказа клиента от страхования или выбора им частично-го страхования надбавка к базовой ставке (13,75–14,5% после регистрации залога) составит 6 процентных пунктов.

Расходы заемщика на страхование не превышают 1% от суммы кредита. «В среднем стоимость страхования составляет от 0,2% до 0,8% от суммы кредита», — считает директор управления продаж и маркетинга компании «ЮИТ Сити-строй» Алексей Харитонов.

Елена Мелованова

«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

CAPITAL GROUP

+7 (495) 771 77 77

www.capitalgroup.ru

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Виды на Кремль



сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)

Элитная недвижимость не любит посторонних глаз, шума и суеты, поэтому уникальные характеристики острова — обособленность, отсутствие набережных с активным движением транспорта и, конечно же, виды на воду, храм, Кремль — может значительно нивелировать нынешняя круглосуточная тусовка. Особенно учитывая, что, как говорит руководитель отдела московских продаж компании Knight Frank Ольга Тарканова, часть будущих квартир будет расположена на первых этажах.

Классификация видов

В настоящий момент больше всего новостроек с «престижными» видами находится по соседству — в районе улиц Пречистенка и Остоженка, на террито-

рии «Москва-Сити», а также на Саввинской и Ростовской набережных. «Впрочем, если под видовыми новостройками понимать дома, где открываются панорамные виды на город или зелень, как минимум, в 50% квартир, то больше всего таких новостроек на западе и юго-западе Москвы», — добавляет руководитель отдела продаж городской недвижимости Intermark Savills Кристина Томилина. Но в приоритете всегда остается центр города.

Конечно, видовые предпочтения у всех покупателей разные, и какой вид важнее — Кремль или Нескучный сад, каждый определяет для себя сам. Тем не менее хорошие виды можно разделить условно на четыре группы: виды на исторические здания и памятники архитектуры, панорамные виды на город, виды на воду и

на парк или лесополосу. К первой группе относятся клубные дома, расположенные в историческом центре, внутри Садового кольца. Например, ЖК «Петровский бульвар, 21» с красивыми видами на бульвар; дом по адресу 2-й Зачатьевский переулок, 11 с Зачатьевским монастырем за окном; ЖК «Гранатный, 6» и «Гранатный, 8»: к придомовой территории комплексов примыкают два архитектурных памятника — оригинальная одноэтажная усадьба Зубовых-Леонтьевых и особняк Морозова; ЖК на улице Пречистенка, 13 и 11 с видами на храмы и сталинские высотки. Яркие представители качественных видов на воду: «Баркли Плаза» на Пречистенской набережной, ЖК «Аквариум» на Озерковской набережной, «Алые паруса» и Courthouse. Панорамные виды на город прежде всего у апар-

В домах на Остоженке особенно ценятся квартиры с видами на храм Христа Спасителя

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

таментов в небоскребах «Москва-Сити», а также в ЖК «Империал», «Легенды Цветного», «Дома на Мосфильмовской», Sky House. К четвертой группе можно смело отнести «Усадьбу Трубецких», «Фьюжн», строящиеся ЖК Knightsbridge Private Park и «Долину Сетунь».

По данным Capital Group, на сегодняшний день цены на новостройки, обладающие уникальными открытыми видами на центр города, достигают \$50 тыс. за 1 кв. м. При этом квартиры без видовых характеристик или на нижних этажах в этом же доме будут стоить порядка \$20 тыс. за 1 кв. м. «Так, в домах «Аквариум» и «Четыре солнца», где в том числе из-



за близости к воде продажи идут очень хорошо, когда вы звоните в офис продаж, сразу предупреждают: вид на воду дороже на 25–30%», — говорит руководитель отделения «Октябрьское Поле» компании «Инком-Недвижимость» Михаил Раздольский. Если невидимые апартаменты в башне «Москва» можно приобрести по \$10 тыс. за 1 кв. м, то панорамные стартуют от \$13 тыс. и могут превысить \$22–23 тыс. за 1 кв. м. В среднем наценка за вид составляет около 30%. При этом, по словам коммерческого директора компании «Реставрация Н» Тимура Сухарева, ни один вид по стоимости не сравнится с видом на Красную площадь из своего окна. Самые дорогие на данный момент виды предлагают в апартаментах гостиницы «Москва» — на Кремль, Красную площадь, которые, по данным Soho Estate, продавцы оценили в \$100 тыс. за 1 кв. м.

Причина разницы в цене кроме визуального удовольствия довольно понятная. Видовые характеристики делают жилье более ликвидным, то есть его гораздо легче и быстрее продать в дальнейшем.

Сюрприз с отбойным молотком

Переплачивая за видовые характеристики элитного жилья, покупатель по-прежнему не получает гарантий, что в какой-то момент перед его глазами не развернется новая стройка, которая испортит вид из окна. «Рынок устроен таким образом, что гарантий в принципе быть не может», — говорит госпожа Тарканова. Часто даже на градостроительный план ориентироваться не приходится, так как даже он может измениться. Характерный пример — «Дом „Премьер“» на улице Фотиевой, где покупатели доплачивали за прекрасные виды на парк, а затем по соседству построили «Фамильный дом „Воробьево“», который перекрыл все эти виды. Тем не менее по косвенным признакам можно оценить вероятность нежелательных перемен. Эксперты советуют при покупке квартиры обращать внимание на окружающую застройку. Как правило, если перед окном неосвоенная, расчищенная площадка, старенький особнячок с заколоченными или выби-



Отсутствие Кремля поблизости от «Легенды Цветного» компенсируется видами на бульвары и старую московскую застройку

ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

тыми окнами или действующее предприятие (фабрика или завод), то риски очень существенны. От потери своих видовых характеристик наиболее пострадавшие объекты, стоящие на первой линии набережных, с видами на природный заказник или на жд пути, разделяющие парк и жилую застройку или непосредственно прилегающие к парковому зонам. «Также считается, что сегодня меньше подвержены риску владельцы элитной недвижимости в историческом центре, где мест для нового строительства существенно меньше, чем в более отдаленных районах», — говорит директор по продажам компании Vesper Наталья Шичанина. Однако даже там нельзя полностью исключить возможности появления новой стройки под окнами. Так, жители элитного

ЖК «Белградия» на улице Бурденко вряд ли могли предполагать, что утопающий в зелени старинный особняк из красного кирпича за окном превратится в «новое ковчег» под названием «Скрудгов-хаус». Причем дом возводили стахановскими методами — семь дней в неделю. В настоящее время перед известным элитным жилым комплексом «Парк Палас» строится новый жилой объект, который закроет значительную часть квартир в «Парк Паласе» вид на Москву-реку. «Мы достаточно часто сталкиваемся с ситуацией, когда покупатель приобретает видовую квартиру, скажем, на воду и платит больше, чем за обычную квартиру, а через год-два перед его окнами начинается строительство нового дома с видами на воду», — резюмирует госпожа Томилина. «Недавно я был в квартире на одном из верхних этажей в ЖК «Созвездие Капитал 1», значительно утратившей свои видовые характеристики после постройки в «шаговой доступности» ЖК

Приобретая видовую квартиру, покупатель может лишиться этого преимущества из-за нового строительства

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

Sky House. И таких примеров масса — те же «Алые паруса». Да и с элитной «золотой милей» есть прецеденты», — добавляет управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин.

Видовой потенциал

С точки зрения строительства новых домов с панорамными видами самыми перспективными территориями в Москве в первую очередь эксперты называют набережные Москвы-реки. Именно там исторически сконцентрировано большое количество промзон, располагающих огромными территориями, которые позволяют построить здесь не только жилые дома, но и предусмотреть всю необходимую инфраструктуру. Среди наиболее привлекательных, в Knight Frank отмечают территории Бадаевского пивзавода, завода имени Казакова, площадки вокруг территории стадиона «Лужники», где находится большое количество непонятного вида и назначения строений. В Замоскворечье в паре километров от Кремля также есть потенциальные участки, которые пока заморожены. Наиболее интересная из них — Софийская набережная. В Contact Real Estate перспективной называют набережную Тараса Шевченко: место уникально, находится на возвышенности и отделено от шума Кузьковского зеленого и домики (виды на Москва-реку и «Сити» как сложившуюся архитектурную доминанту).

А вот по мнению генерального директора компании «Метриум Групп» Марии Литвиненко, вряд ли в Москве еще есть свободные участки, где возможно строительство видовых элитных домов. «За пределами ЦАО строительство элитных объектов уже априори невозможно: центральное расположение — обязательное условие для принадлежности комплекса к данному классу», — говорит госпожа Литвиненко. — Кроме того, власти давно ввели ограничение по высотности зданий, поэтому подобных видовых новостроек мы больше не увидим».

Ольга Говердовская

СКИДКА

НА КВАРТИРЫ 5% В ИЮНЕ ДО

НЕ ПРОПУСТИ!

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

В МОСКВЕ ВЫСТАВЯТ НА ПРОДАЖУ ТЕПЛЫЕ МЕСТА

Как нам стало известно, ОАО «Мосэнерго» собирается выставить на продажу ряд объектов (ТЭЦ и ГЭС), в том числе в самом центре Москвы — на Болотной, Бережковской, Краснопресненской набережных. Эти места могут быть интересны крупнейшим девелоперам и застройщикам.

«В „Мосэнерго“ действует программа реализации непрофильных активов. В первую очередь это объекты недвижимости, а также неэффективные производственные активы, генерирующие убытки», — рассказала „Ъ-Дому“ заместитель генерального директора по правовым вопросам ОАО „Мосэнерго“ Анна Ефимова. — Все активы реализуются через конкурсные процедуры на открытых торгах по рыночным ценам, определенным в результате независимой оценки. Вырученные от продажи средства компания направляет на строительство новых энергоблоков, модернизацию действующего оборудования электростанций. Совет директоров „Мосэнерго“ уже одобрил продажу на открытых торгах ряда объектов недвижимости на Болотной набережной в непосредственной близости от Кремля. Кроме того, в 2013 году компания планирует реализовать с торгов и другие объекты, в том числе на Краснопресненской и Бережковской набережных. Мы ожидаем большой интерес к выставленным лотам, учитывая действующий запрет на новое строительство в центре столицы».

Здания по адресу Болотная наб., д. 15, корп. 1 и корп. 2, которые «Мосэнерго» выставит на продажу, находятся в одном из самых престижных и дорогих мест столицы — в районе «Красного Октября». Рыночная стоимость этих объектов определена независимой оценочной организацией ЗАО «Городское бюро экспертизы собственности» и составила около 1,36 млрд рублей. Окончательная стоимость будет определена на торгах, которые должны состояться уже этой осенью.

Вот как прокомментировал перспективы развития этого участка Денис Бобков, руководитель аналитического центра компании Est-a-Tet: «Учитывая, что участок территориально расположен рядом с реконструируемой группой „Гута“ объектами „Красного Октября“, перспективы нового девелопмента напрямую зависят от того, в каком направлении будет развиваться бывшая промзона. Если к этому месту будет привлекаться неформальная молодежь, будут развиваться ночные клубы, площадки для конференций, модные кафе, то территорию „Мосэнерго“ можно будет развивать как некий творческий кластер. А если „Гута“ выберет офисное направление, то, скорее всего, стоимость этих объектов вырастет. Стоит отметить, что в этом месте можно ориентироваться и на иностранный туризм, так как территория находится в культурно-историческом центре столицы».

В случае строительства элитного жилья на этом месте цены могут составить от \$25 тыс. за 1 кв. м. Квартиры с видами на храм Христа Спасителя будут оцениваться дороже. Стоимость участка будет зависеть от класса жилья, расположенного на нем. В оценке жилья есть три подхода: доходный, затратный и сравнительный. Поскольку первые два не подходят (затратный не отражает рыночную стоимость, сравнительный неприменим в силу отсутствия аналогичных проектов), то стоимость участка можно оценивать только доходным способом — иначе говоря, сколько он может принести прибыли в дальнейшем.

Этот участок, по грубым подсчетам, может принести до 5,5–6 млрд рублей. Таким образом, цена в 1,3 млрд рублей вполне рыночная. Однако не стоит забывать о том, что это только начальная цена лота и в ходе торгов она может значительно увеличиться».

Василий Анисимов

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Москва для бедных

территории



(Окончание. Начало на стр. 1)

Как правило, практически все застройки переориентируют высокобюджетные загородные проекты из люксового сегмента в бизнес-класс. Элитный коттедж в Новой Москве можно купить лишь в поселках, реализация которых давно завершена, например в проекте «Бельгийская деревня», расположенном на 12-м км Калужского шоссе.

Состоятельные люди очень осторожно относятся к недвижимости в Новой Москве, говорит руководитель офиса «Сретенское» компании «Инком-недвижимость» Антон Архипов, ведь они покупают загородные резиденции для отдыха, единения с природой, а также чтобы их дети жили в экологически чистом месте. «А в Новой Москве ни один загородный жилой проект не застрахован от того, что в ближайшем будущем за его границами не появятся типовые высотки с соответствующим контингентом жителей», — объясняет он.

В остальных сегментах загородного рынка Новой Москвы тенденция отразилась в первую очередь на ценах. Заместитель генерального директора Vesco Consulting Татьяна Алексеева замечает, что в высоком сегменте поселков бизнес-класса стоимость коттеджей на присоединенных к столице территориях в среднем в полтора раза ниже, чем в аналогичных проектах, расположенных за границами Новой Москвы. Так, например, в коттеджных поселках на Калужском шоссе «Випушки» и Hyde Park средняя цена 1 кв. м составляет \$2,53 тыс. Тогда как в сравнимых с ними по характеристикам коттеджных поселках «Западная резиденция» на Минском шоссе и «Новое Дягилево» на Киевском направлении средняя цена 1 кв. м существенно выше — \$4,6 тыс. и \$3,04 тыс. соответственно.

По словам руководителя аналитических проектов IntermarkSavills Владислава Коняева, в большинстве новых проектов, расположенных на территории Новой Москвы, рост цен на таунхаусы минимален (порядка 5–10% годовых) и в первую очередь связан с увеличением стадии готовности поселка, а также вымыванием наиболее дешевого предложения. «Тогда как в проектах, расположенных по соседству с новыми территориями столицы, можно отметить более значительные показатели роста стоимости — порой в несколько раз», — добавляет аналитик. Например, в «Суханово парке» цены за прошедший год выросли на 20%.

Угол падения

«Спад интереса к премиальным коттеджным поселкам Новой Москвы рынок ощутил еще в 2011 году, когда было объявлено о грядущем расширении границ», — уточняет руководитель аналитического центра ОАО ОПИН Екатерина Лобанова. В прошлом году, по ее словам, на присоединенных территориях проявились такие тенденции, как остановка продаж в концептуальных поселках, отмена подряда с целью стабилизировать денежные поступления, уход с рынка ряда интересных проектов и, наконец, дисконты до 30% стоимости объекта. А в первом квартале текущего года к этому списку добавилось снижение спроса на участки без подряда. «Негативные тенденции в этом сегменте на территории Новой Москвы были зафиксированы впервые», — обращает внимание Екатерина Лобанова.

На фоне Новой Москвы, продолжает эксперт, темпы продаж в подмосковных поселках выглядят гораздо оптимистичнее: по сравнению с весной 2012 года продажа на 50% больше коттеджей и на 20% больше участков в поселках уровня «бизнес» и «премиум», хотя снижения цен на объекты не проводилось.

Что отпугивает покупателей от загородной недвижимости Новой Москвы? По словам управляющего партнера компании «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, главная проблема присоединенных к столице территорий — это отсутствие генплана развития московской агломерации.

А следовательно, в ближайшем будущем возле дома могут быть построены автомобильная магистраль, промышленное предприятие, торговый центр или район массовой застройки. Кроме того, над каждым владельцем «новомосковской» земли нависает угроза изъятия участка для государственных нужд.

Процедура изъятия земель, объясняет генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая, будет проходить путем выкупа участков в соответствии со статьями 279–283 Гражданского кодекса РФ и статьей 63 Земельного кодекса РФ. Данный законопроект предполагает изъятие участков для федеральных нужд в соответствии со схемой территориального планирования, которая в настоящее время находится на стадии разработки. Ее принятию, продолжает эксперт, будут предшествовать публичные слушания, поэтому любой собственник, увидев, что на его земельном участке власти хотят разместить объект федерального значения, сможет подать на опротестование еще на раннем этапе.

Жизнь как в Сочи

Впрочем, некоторые эксперты верят в то, что собственники земли на присоединенных территориях смогут легко решить спорные вопросы в суде. Для нашей страны это слишком радужные перспективы. «Скандалов, народных волнений и различных акций протеста избежать, скорее всего, не удастся», — полагает Евгений Скоморовский. По словам заместителя генерального директора по маркетингу компании «НДВ-Недвижимость» Ирины Наумовой, сегодня ходят слухи о том, что в Новой Москве будет применяться упрощенная схема изъятия земель. «Пример подобной упрощенки все видели в Краснодарском крае при строительстве олимпийских объектов, когда никакие протесты жителей — ни судебные разбирательства, ни митинги — не помогли им отстоять свою собственность», — напоминает она. — Разумеется, покупатели загородной недвижимости испытывают вполне понятные опасения относительно приобретения объектов в Новой Москве.

Генплан развития «новомосковских» территорий должен быть готов в следующем году. А в настоящее время идет пересмотр контрактов на застройку участков Новой Москвы. Земельный фонд на новых территориях очень разношерстный: там есть и земли сельхозназначения, и частный, и промышленный секторы. При этом, замечает Ирина Наумова, некоторые контракты на застройку выдавались еще лет десять назад, а строительство так и не было начато. По ее мнению, история с анализом и пересмотром контрактов может затянуться на пару лет и будет идти параллельно с формированием генплана Новой Москвы.

А пока продавцы «новомосковской» загородной недвижимости стараются успокоить покупателей, опираясь на свои логические заключения. Менеджер Алексей из отдела продаж поселка Hyde Park, куда я позвонил как покупатель, сначала бодро заявил мне, что фабрики под окном можно не бояться, так как с одной стороны их поселок окружают лесные территории Гослесфонда, с другой — будет построена малоэтажка. «А что за проект по малоэтажке?» — переспросил я. «Ну, точнее, хотели построить малоэтажку, — бодрой уверенности в голосе моего собеседника поубавилось. — Но сейчас почему-то продают площадку, и что там будет, я не знаю».

Прописка за МКАД

Для обеспеченных людей вопрос московской прописки неактуален: им безразличны размер московской пенсии и другие социальные льготы, рассуждает руководитель отдела продаж компании «Высота» Татьяна Румянцева. Другое дело — покупатели жилья экономкласса: для них столичные бонусы имеют значение, а расположение проекта в пределах Москвы является

На новых московских территориях преобладающим форматом застройки становится многоквартирная

ФОТО ДМИТРИЯ ДУХАНИНА

дополнительным стимулом к заключению сделки. В отличие от дорогого жилья, в массовых сегментах Новой Москвы цены растут быстрее, чем в Подмоскowie.

За пять месяцев 2013 года в жилом комплексе «Солнцево парк», расположенном в Новой Москве, приводит пример генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Софья Лебедева, цены выросли на 2,3%, а в проекте «Бутово парк», который остался за границей присоединенных территорий, — на 1,3%. При этом жилые комплексы имеют похожие характеристики. В обоих случаях речь идет о панельных проектах комплексной застройки, расположенных на одинаковом расстоянии от МКАД.

В мае, по словам генерального директора ТЕКТА Group Дмитрия Коновалова, почти во всех новостройках Новой Москвы было отмечен рост цен на 1–2%. При этом что объем предложения тоже вырос: в комфорт-классе — на 7%, в категории «комфорт-плюс» — на 4%, в бизнес-классе — на 1%. В то же время первичный рынок Подмоскowie показал обратный тренд: цены там снизились. «Более того, областные застройщики начинают объявлять различные акции, которые должны стимулировать спрос», — добавил Дмитрий Коновалов.

Сегодня, по данным Марии Литинецкой, на территории Новой Москвы средняя стоимость жилья на первичном рынке составляет около 85 тыс. рублей за 1 кв. м, а в подмосковных городах, расположенных до 15 км от МКАД, средние цены на новостройки составляют 70–75 тыс. рублей за 1 кв. м. Если говорить про конкретные объекты, продолжает эксперт, то в проекте экономкласса «Эко-Видное» средняя цена 1 кв. м составляет 77 тыс. рублей, а в жилом комплексе, расположенном в Коммунарке по адресу улица Чехова, 10, средняя цена 1 кв. м составляет 94 тыс. рублей. Разница — примерно 18%, притом что оба жилых комплекса панельные и находятся на завершающей стадии строительства.

Интерес к «новомосковским» квартирам будет расти как за счет столичных жителей, которые не готовы расстаться с московской пропиской, но не могут позволить себе купить квартиру в пределах старой Москвы, так и за счет покупателей из регионов. В настоящее время, по словам Марии Литинецкой, порядка 40–50% покупателей жилья в многоквартирных новостройках на присоединенных территориях — это москвичи, но и доля региональных жителей тоже довольно высока. «Многие жители северных регионов, достигнув пенсионного возраста, уезжают в города с более комфортным уровнем жизни, в том числе в столицу», — рассказывает эксперт. — Доля таких клиентов среди покупателей жилья в Новой Москве составляет 10–15%, а на территории Подмоскowie — всего 3–5%.

Пока столичная прописка — это единственное реальное преимущество для покупателей жилья в Новой Москве. «В Новомосковском и Троицком округах столицы та же подмосковная инфраструктура, прежние дороги», — говорит советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. — Однако уже озвучены планы о строительстве на присоединенных территориях пяти станций метро, новой сетки дорог, развитии социальной инфраструктуры, создании новых рабочих мест». В перспективе развития присоединенных территорий верит и Дмитрий Коновалов. «Возможно, когда-нибудь властям удастся создать агломерацию с хорошей транспортной доступностью и приличными перспективами для развития», — подытожил он. Главное, чтобы к этому времени Новая Москва окончательно не превратилась в гетто для бедных.

Денис Тыкулов

садовые
кварталы

ЭЛИТНЫЙ
ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС
на Фрунзенской

(495) 755 88 87

www.sadkvartal.ru

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

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Недоступные, как радуга

антирейтинг

Один из главных критериев при покупке жилья в Москве — транспортная доступность. Многие считают, что, если жить за МКАД, а работать в центре города, дорога в офис и обратно будет съедать практически половину свободного времени. Но и в черте МКАД есть районы, куда непросто добраться как на машине, так и общественным транспортом. «Ъ-Дом» опросил экспертов ведущих риэлторских компаний и составил антирейтинг районов столицы, расположенных внутри Московской кольцевой и обладающих наихудшей транспортной доступностью.

Как мы считали

Эксперты проанализировали транспортную ситуацию в районе по следующим критериям. Имеется ли в районе собственная станция метро, насколько она максимально удалена от крайних точек жилой застройки. Сколько времени придется провести в пути до центра Москвы и до ближайшей станции метро на личном автомобиле с учетом пиковых утренних нагрузок. Сколько времени потребуется, чтобы добраться до ближайшего метро и до центра общественным транспортом.

В составлении антирейтинга приняли участие специалисты шести компаний: «Метриум Групп», «БЕСТ-Новострой», «Инком-Недвижимость», ОПИН, «Плавмострой-Недвижимость», «НДВ-недвижимость». Свои комментарии и оценку средней стоимости квадратного метра по некоторым районам также предоставила компания «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости».

Максимальный балл, который присваивали экспертами районам с транспортной доступностью на высоком уровне, — 20. Отметим, что среди тех десяти районов, которые попали в рейтинг, такую оценку не получили ни один. Минимальный балл, присваивавшийся районам с наихудшей транспортной доступностью, — 1, в оценках экспертов он встречается дважды: так оценили Капотню и Печатники.

Итоговые баллы суммировались. Максимальное количество баллов, которое мог набрать тот или иной район, — 120, но в реальности даже «лучшие из худших» не дотянули и до 70.

1. Капотня — 30 баллов

Внутри МКАД это один из наиболее удаленных районов: расстояние от центра составляет 20 км. Своей станции метро в районе нет, автомобильных выездов только два: к улице Верхние Поля и на МКАД. Ближайшие станции метро — «Братиславская», «Люблино», «Домодедовская». Путь на автомобиле в среднем 19 минут, общественным транспортом — 39 минут. До центра столицы с учетом пробок из Капотни утром в будний день можно доехать за 62 и 66 минут соответственно.

По свидетельству риэлторов, недвижимость в Капотне по-

купают крайне неохотно: печально знаменитый факел Московского нефтеперерабатывающего завода (МНПЗ) отпугивает покупателей. Имеющееся жилье представлено в основном панельными и кирпичными домами, построенными в 50–70-х годах прошлого века для сотрудников МНПЗ. Риэлторы приводят разные данные о средней стоимости квадратного метра в Капотне: по сведениям «Инкома», она равняется 181,4 тыс. руб., подсчеты аналитиков «Метриум Групп» показывают 134,5 тыс. руб., а в «НДВ-недвижимости» называется цифра 120 тыс. руб. за 1 кв. м.

Примечательно, что стоимость квадратного метра жилья на вторичном рынке в районе Капотня не самая низкая в Москве, есть районы и дешевле.

2. Дмитровский район — 31 балл

Зона между Коровинским и Дмитровским шоссе, включающая также районы Западного и Восточного Дегунино, — одна из самых труднодоступных в Москве. Она расположена между серой и зеленой ветками столичной подземки, однако доступ к ним перекрыт Савеловским и Ленинградским направлениями Московской железной дороги.

В районе сосредоточено десять крупных промышленных предприятий, среди которых, например, Лianosовский завод керамзитового гравия, Московский экспериментальный машиностроительный завод и другие.

Расстояние до центра Москвы составляет 15 км. Ближайшая станция метро — «Петровско-Разумовская», до которой на автомобиле придется ехать 18 минут, общественным транспортом — 32 минуты. До центра Москвы таким же образом можно добраться за 47 и 60 минут.

Средняя цена квадратного метра в Дмитровском районе составляет 149 тыс. руб., по данным «Метриум Групп».

3. Ярославский район — 39 баллов

Район, южная часть которого вклинивается в национальный парк «Лосиный остров», а северная часть зажата между Ярославским шоссе, МКАД и железнодорожной веткой.



Как правило, районы с плохой транспортной доступностью соседствуют с промзонами
ФОТО ГРИГОРИЯ СИСОЕВА/ФОТО ИТАР-ТАСС

Отсюда есть только один автомобильный выезд — Ярославское шоссе, вдоль которого на 5 км, от МКАД до Северянского моста, и растянулся район. «Транспортные характеристики у той части, которая расположена ближе к центру и метро „ВДНХ“ (улицы Вешних Вод, Красная Сосна), значительно лучше, чем в дальнем хвосте, расположенном у МКАД», — замечают в «Метриум Групп».

Расстояние до центра города составляет 13,5 км. Ближайшая станция метро — «ВДНХ». Дорога до нее на автомобиле займет 15 минут, а общественным транспортом — 35 минут. До центра можно добраться за 53 и 51 минуту соответственно.

Средняя стоимость квадратного метра жилья в Ярославском районе варьирует от 145 тыс. руб. (по данным «Плавмострой-Недвижимости») до 151 тыс. руб. (данные «Метриум Групп»).

4. Западное и Восточное Бирюлево — 40 баллов

Эти два района на юге столицы разделены железнодорожным

полотном Павелецкого направления Московской железной дороги. По этой причине подъезд к ним организован с разных сторон: в Западное Бирюлево можно попасть со стороны Варшавского шоссе, а в Восточное — с Люблинской улицы. Причем в обоих районах это единственный выезд, если не считать Московскую кольцевую автодорогу.

В Восточном Бирюлево расположено более 30 промышленных предприятий, среди которых мясокомбинат «Быком», Деревообрабатывающий комбинат №1 и другие. В Западном Бирюлево имеется своя промышленная зона, где находится, например, один из самых крупных в Москве, пивоваренный завод «Пивоварня „Москва-Эфес“», а также мусоросжигательный Спецзавод №3.

Более тяжелая ситуация с транспортными потоками складывается в Западном Бирюлево, которое зажато в треугольнике, образованном двумя железнодорожными ветками и МКАД. Восточная часть района с двух сторон ограничена железной дорогой, с третьей — парком «Царицыно», а с четвертой — Московской кольцевой.

Расстояние до центра города составляет 21 км. Ближай-

шие станции метро для западной части района — «Аннино», «Правая», «Улица Академика Янгеля», для восточной — «Царицыно».

Путь на автомобиле из дальней части Западного Бирюлево до метро «Правая» займет 17 минут, от Восточного Бирюлево до станции «Царицыно» — 20 минут.

В западной части района «Метриум Групп» фиксирует самую низкую среднюю стоимость квадратного метра в пределах МКАД — 131,5 тыс. руб. Восточное Бирюлево по ценам лишь ненамного превосходит соседа: 136 тыс. руб. за 1 кв. м.

Несмотря на удаленность и длительное время в пути от центра города, Восточное Бирюлево в последние годы активно застраивается. «В настоящий момент Бирюлево Восточное является лидером по объемам строительства жилья комфорт-класса», — говорит Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».

5. Ивановское — 42 балла

Район, расположенный около МКАД на востоке столицы, разделен на две неравные части одной из городских хорд — шоссе Энтузиастов. Северная

часть района представляет собой островок из трех улиц, построенный фактически на территории Измайловского парка. Здесь транспортная ситуация сложнее, чем в южной части: чтобы добраться до ближайшей станции метро «Новогиреево», нужно выехать на двухполосный Большой Купавенский проезд, где по утрам обычно стоит пробка в обе стороны, а затем пересечь шоссе, движение на котором тоже весьма плотное. Жители некоторых улиц южной части Ивановского имеют возможность дойти до метро пешком: расстояние от некоторых домов до «Новогиреево» составляет всего 500 м.

Расстояние до центра города составляет 12 км. Дорога на автомобиле из дальней части района метро «Новогиреево» занимает в среднем 17 минут, на общественном транспорте — 23 минуты. Ремонт дорожного полотна на шоссе Энтузиастов в совокупности со строительством участка Северо-Восточной хорды приводит к пробкам не только в часы пиковых нагрузок, поэтому до центра города лучше ехать общественным транспортом — на это уйдет 37 минут, тогда как на автомобиле — 52 минуты.

Средняя стоимость квадратного метра жилья в Ивановском составляет 152,5 тыс. руб., по данным «Метриум Групп».

6. Печатники — 49 баллов

Район с востока окаймлен Московской-рекой, а с запада отрезан железнодорожной веткой от соседних территорий, включающих, кстати, и не слишком удаленную от него станцию метро «Марьино». 67% территории района занимает промзона, расположенная в самом его центре. Одноименная станция метро находится в самой северной точке района, и для жителей южной части не слишком удобна.

Удаленность от центра Москвы — 11 км. Дорога на автомобиле до метро «Печатники» займет 13 минут, а вот общественным транспортом намного дольше — 35 минут. Дорога до центра города на автомобиле займет около 30 минут, на общественном транспорте — в среднем 46 минут. Цена квадратного метра жилья, по данным МИЭЛЬ, составляет 152,7 тыс. руб. Данные «Метриум Групп» — 153,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

7. Западное и Восточное Дегунино — 53 балла

Районы Западное и Восточное Дегунино, расположенные на севере Москвы, в отличие от Бирюлево, не имеют общей границы. Восточное Дегунино растянулось на несколько километров вдоль Савеловского направления МЖД и южной своей частью почти дотягивается до ближайшего метро — «Петровско-Разумовская». С Западным Дегунино его разделяет Дмитровский и Бескудниковский районы, а также Дмитровское и Коровинское шоссе.

Западное Дегунино имеет такую же вытянутую форму, тоже расположено вдоль железной дороги (Ленинградское направление), но, в отличие от восточного «тезки», тянется до МКАД.

На севере и юге района расположены промзоны. Здесь действуют Московский трубогазотопливный комбинат, 149-й механический завод и другие предприятия.

Расстояние до центра города у обоих районов почти одинаковое: Западное Дегунино удалено от центра города на 13 км, Восточное — на 14 км. Ближайшие станции метро — «Алтуфьево» и «Петровско-Разумовская». Дорога на автомобиле до метро из обоих районов займет 25–26 минут. А вот из дальней части Западного Дегунино выбраться сложнее: в среднем на это потребуется около 35 минут. Путь в центр города на автомобиле из обоих районов занимает примерно 45 минут.

Цены на жилую недвижимость в районах сопоставимы, но в Западном Дегунино стоимость метра чуть ниже — 146,5 тыс. руб. В Восточном квадратный метр оценивается аналитиками «Метриум Групп» в 151 тыс. руб.

8. Коптево — 58 баллов

Район имеет треугольную форму и с южной стороны примыкает к Тимирязевскому парку, а с севера и запада ограничен двумя железнодорожными ветками. Ближайшая станция метро — «Войковская».

Расстояние от центра города — 12 км. Дорога до метро на автомобиле займет 15–16 минут, общественным транспортом — 25 минут. До центра можно добраться на автомобиле за 30 минут, общественным транспортом — за 46 минут.

В районе начато строительство участка одной из крупнейших магистралей Москвы — Северо-Западной хорды, в состав которой будет включена Большая Академическая улица.

Средняя стоимость квадратного метра жилья — 171,5 тыс. руб., по данным «Метриум Групп». В МИЭЛЬ район оценили чуть ниже — 162,3 тыс. руб. за 1 кв. м.

9. Очаково-Матвеевское — 60 баллов

Район, примыкающий с запада к МКАД, а с востока — к Минской улице, известен своими промзонами, в первую очередь благодаря Очаковскому пивоваренному заводу. Но на территории района находится природный заказник «Долина Сетунь».

Киевская ветка Московской железной дороги делит район на две неравные и не связанные между собой части. Ближайшие станции метро — «Юго-Западная», «Славянский бульвар».

Расстояние до центра города — 14 км. Дорога до метро на автомобиле займет 18 минут, общественным транспортом — 25 минут. До центра можно добраться на автомобиле за 33 минуты, общественным транспортом — за 58 минут.

Эксперты по-разному оценивают среднюю стоимость жилого квадратного метра в Очаково-Матвеевском. Так, в компании «Плавмострой-Недвижимость» говорят о 160 тыс. руб. за 1 кв. м. «Метриум Групп» считает, что жилье здесь стоит в среднем 203,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

10. Нагатинский Затон — 69 баллов

Район, с трех сторон окаймленный Москвой-рекой в виде петли, на западе ограничен крупной магистралью — проспектом Андропова, а на юге выходит к музею-заповеднику «Коломенское». На территории района находится Московский судостроительный и судоремонтный завод.

Расстояние до центра Москвы — 11 км. Ближайшая станция метро — «Коломенская». Дорога до нее на автомобиле займет 11 минут, а общественным транспортом — 18 минут. До центра с учетом пробок на дороге понадобится и в том, и в другом случае 40 минут.

Средняя цена квадратного метра в районе оценивается в 143 тыс. руб. (данные «БЕСТ-Новострой»).

Немного выводов

Говорят, покупатель голосует рублем. Если судить по ценам на жилье, то самый ужасный район Москвы, наверное, Капотня, которая лидирует в нашем антирейтинге, а Западное Бирюлево. Автор этих строк побывал там дважды в жизни с разницей в 20 лет и, честно говоря, в третий раз туда ехать уже не хочется. Район откровенно депрессивный: инфраструктура развита слабо, большие половины территории занято промзонами, озеленение практически отсутствует, если не считать чахлые деревья между домами — в общем, как иногда выражаются коренные москвичи, «вроде Москва, а вроде и не очень».

Аналогичная ситуация в Печатниках, которые оказались на самом месте и вроде бы стоят ошутимо дорожке, чем Западное Бирюлево. Но если в последнем жилая часть вытянута вдоль промзоны, то в Печатниках с точки зрения географии района все иначе: есть небольшая районской застройки, который с трех сторон охватывает промзона, и есть петлеобразная южная часть, которая примыкает к одноименной с районом станции метро. Получается, есть одни Печатники, в которых и жить несладко, и выехать непросто, и есть другие, из которых хотя бы относительно легко выезжать. И цены там совершенно разные.

Для примера можно взять базу данных по вторичному рынку, выбрать один и тот же тип недвижимости — допустим, все однокомнатные квартиры за месяц, а затем сделать выборку по двум улицам: Батонинской, которая находится внутри промзоны, и Кухмистерова, которая расположена в пешей доступности от метро. Результат предсказуем: средняя стоимость квадратного метра в однушках на Батонинской — 136,2 тыс. руб., а на Кухмистерова подобное жилье стоит в среднем 164,4 тыс. руб. за 1 кв. м.

А есть в нашем списке и другие районы, такие, как Ивановское и Ярославское. Да, с выездом из них тоже есть проблемы, но зато оба примыкают вовсе не к промышленным, а к парковым зонам. Это отчасти компенсирует их соседство с крупными магистралями и затрудненный выезд.

Марта Савенко

Участки
на берегу
озера

Никольский
БЕРЕГ

Вывезем в лес

для переговоров о цене

(495) 228-04-04

nb.atlas-development.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Семейное дело

форматы

Совсем недавно на российский рынок пришел новый формат недвижимости — апартаменты. Изначально он приобрел у нас все западные черты и позиционировался как своеобразный симбиоз гостиничного номера с соответствующим сервисом и обычной квартиры — так называемые квартиры для пиджаков. Однако сейчас апартаменты часто позиционируются как альтернатива квартире для семейного проживания.

«Гардероб» расширился

«Изначально все эти комплексы в основном были сосредоточены на территории „Москва-Сити“, и по большому счету других примеров в столице практически не было, — рассказывает Мария Литвинская, генеральный директор компании „Метриум Групп“. — Сам формат делового центра определял и целевую аудиторию апартаментов — в основном бизнесмены. По мере развития рынка стали появляться комплексы апартаментов, расположенные в окружении жилой застройки со всей необходимой инфраструктурой (например, Manhattan House). Основными покупателями выступили уже москвичи, у которых есть прописка, соответственно, они не нуждаются в дополнительной регистрации. Для них важны именно расположение и окружение проекта».

В принципе поменялась и сама концепция жилья в апартаментах: застройщики выводят на рынок проекты, которые по своим качественным характеристикам максимально приближены к жилым комплексам. Анастасия Могилатова, генеральный директор Welhome, к плюсам данного формата для девелоперов относит минимизацию расходов на реализацию проекта и достаточно широкий выбор пригодных под застройку участков. И хотя апартаменты не являются жилым фондом

и к ним предъявляются менее жесткие требования по обеспечению социалкой, тем не менее девелоперы сами организуют необходимую инфраструктуру.

«Апартаменты как тип недвижимости изначально не нацелены на ту или иную категорию покупателей, — говорит Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group. — Все их отличие от квартир на сегодняшний день заключается в том, что в апартаментах процент инвесторов на входе больше. Это обусловлено в первую очередь недооцененностью данного формата недвижимости на 20–25% по сравнению с аналогичными квартирами». Нередко семьи вынуждены решать свои жилищные проблемы, отталкиваясь не от того, где им хотелось бы жить, а от того, где они могут себе позволить приобрести недвижимость. Обладая всеми опциями современного жилья, апартаменты дают им возможность за счет более низкой цены купить недвижимость не за пределами МКАД, а в удачно расположенном апартаментном проекте рядом со станцией метро.

«Апартаменты всего лишь де-юре нежилое помещение, де-факто — квадратные метры, спроектированные для проживания, — уточняет Алексей Белоусов. — Стоит развеять закрепившийся в сознании большинства покупателей миф

о том, что в апартаментах отсутствует социальная инфраструктура. Ее наличие прежде всего не требование СНИПов, а коммерческая необходимость для девелопера, это одно из обязательных условий для успешной реализации проекта. Апартаменты строят не потому, что там не надо предусматривать школ, садов или магазинов. С точки зрения правильного девелопмента, прежде чем начинать проект, нужно задуматься, что, как и кому вы здесь будете реализовывать».

Сниженные требования

Как бы то ни было, многие предложения привлекли внимание и молодых пар, и семей с малолетними детьми. «Прежде всего нужно понимать, что семейные покупатели составляют значительную долю среди покупателей апартаментов — приблизительно 50%, однако крайне редко их мотивацией становится семейное проживание, — считает Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. — В основном апартаменты приобретаются в качестве дополнительной квартиры для детей, пожилых родителей или для инвестиционных целей. В этом случае покупатели руководствуются тем, что зачастую гораздо выгоднее купить апартаменты ближе к центру, чем квартиру в отдаленном спальном районе. В этом случае берется в расчет тот факт, что подрастающим детям будет гораздо комфортнее добираться до института, пожилые родители же будут ближе к качественным медицинским учреждениям».

Если все же говорить о приобретении апартаментов для непосредственного проживания, то, по мнению эксперта, доля таких покупок составляет 10–15% от общего числа продаж. И это связано с целым рядом факторов. Во-первых, отсутствием возможности прописаться: статус нежилого фонда вынуждает семьи иметь другое жилье, где есть возможность регистрации. Кроме того, всегда есть опасе-



Хотя апартаменты изначально не были приспособлены для семейного проживания, девелоперы все больше ориентируются именно на таких покупателей

ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

ния относительно будущих соседей и наличие риска того, что апартаменты по соседству будут использованы под офисы. Стоит отметить, что для комплексов с апартаментами, конечно, не существует требований, согласно которым первые этажи должны отводиться под нежилые помещения. Однако данный вопрос регулируется самим рынком, и застройщикам даже не нужны какие-то «внешние раздражители». Жилье на первых этажах будет поль-

зоваться низким спросом. Поэтому девелоперы обычно продают их или сдают в аренду под размещение коммерческих организаций. Там открываются фитнес-центры, салоны красоты, магазины шаговой доступности, отделения банков и т. д.

О том, что планировка нежилых помещений по нормам намного проще, чем жилых, напоминает Ольга Тараканова, руководитель отдела московских продаж компании Knight Frank. Эргономика каждого конкретного проекта очень сильно зависит от архитектурной концепции здания, его глубины, расположения вертикальных коммуникаций, баланса количества окон на каждые 100 кв. м апартамента. Инсоляция чаще всего

не является серьезной проблемой, поскольку застройщики, зная на начальном этапе, что они строят апартаменты и кому они их собираются продавать, стараются спланировать пространство таким образом, чтобы «жилые» помещения максимально соответствовали нормам по инсоляции, насколько это возможно. Нормы по машиноместам в новостройках с апартаментами должны соответствовать нормам для коммерческой недвижимости — 1 машиноместо на 60 кв. м.

«Да, для апартаментов, как для нежилых помещений, отсутствуют требования по инсоляции, наличию парковочных мест. Однако не обеспечив площадь в зависимости от ее статуса необходимым количеством машиномест, девелопер просто не реализует проект. К примеру, при проектировании МФК „Город столиц“ по СНИПам мы проходили с трехэтажным паркингом. Однако все взвесив, мы вложили дополнительные средства, потратили еще год на подземные работы и сделали паркинг шестизэтажным. Благодаря такому решению у нас нет проблем с парковкой. А отсутствие требований по инсоляции позволяет девелоперу делать небольшую по площади нарезку ориентированных на север одно-сторонних помещений. Покупатель вправе сам решать, что ему важно — инсоляция или возможность иметь собственную жилую площадь», — утверждает Алексей Белоусов.

В одном флаконе?

«Основываясь на изначальном предназначении апартаментов, конечно, сложно представить их в качестве жилья для семьи, — говорит Карен Мелконян, управляющий партнер компании EliteCenter. — Если рассматривать существующие форматы жилья с апартаментами, то отдельно стоящие ЖК наиболее перспективны для развития детской инфраструктуры и семейного проживания в ближайшем будущем. Крупные де-

ловые центры также имеют возможность преобразовать апартаменты в семейный формат. Главное, учесть необходимые „детские“ нюансы инфраструктуры на стадии проектирования объекта. К примеру, можно организовать на территории центра огороженный зеленый островок, где и расположатся детские площадки, сады, школы, секции и кружки. Однако понятие классического лофта с высокими потолками, большими окнами и свободным пространством, не ограниченными стенами, изначально противоречит концепции семейной жизни и потребностям ребенка. Поэтому об этом направлении стоит забыть».

«Апартаменты в целом не подходят для семейного проживания с детьми, — категоричен Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. — Прежде всего потому, что сами проекты таких комплексов не имеют необходимых семейных характеристик — расположение в спокойном тихом месте с благоприятной экологией и вблизи парковых и прогулочных зон, наличие придомовой территории с детской площадкой. Апартаментные комплексы строятся в Москве в основном в центральной части города, где в принципе некомфортно проживать с детьми: много шума, пыли, мало зелени.

Конечно, изначально потенциальных семейных покупателей, желающих жить в центре, привлекают более низкие цены на апартаменты. Однако при ближайшем рассмотрении клиентов отпугивают более высокие эксплуатационные платежи, что существенно будет бить по семейному бюджету при постоянном проживании с детьми. А также повышенная ставка налогов — 0,3 на апартаменты по сравнению с 0,1 на обычные квартиры. Другой существенный отпугивающий фактор — конфликт интересов. Дело в том, что при покупке апартаментов никто не может дать гарантию, что в соседнем помещении

вместо квартиры для проживания не оборудуют по-тихому офис. На практике прецедент таких конфликтов уже есть в проекте „Неглинная Плаза“, где кто-то купил апартаменты для личного проживания, а часть собственников переоборудовали свои помещения под офисы.

Если говорить об апартаментах в „Москва-Сити“, то здесь ситуация еще более сложная. Дело в том, что это гигантский деловой центр, и поэтому апартаменты тут покупают либо те, чьи компании здесь расположены, либо те, кто хочет сдавать в аренду их тем, кто тут работает, и, наконец, третью группу составляют „тусовщики“. „Квартиры для пиджака“ — это место постоянных тусовок успешных мужчин, которым нужно место для сбора шумных компаний и интимных встреч. И мало кому понравится, если по соседству с вашей тихой семейной резиденцией обоснуется вот такой вот любитель „долгие вита“, устраивающий у себя в апартаментах Содом и Гоморру.

Наконец, панорамное остекление в апартаментах и их специфический искусственный микроклимат. В силу специфики проектирования таких комплексов и панорамного остекления невозможно открыть окна, а значит, в апартаментах всегда будет работать кондиционер. Растить же маленького ребенка под постоянным потоком кондиционированного воздуха просто невозможно!

«Рынок апартаментов для семейных людей только начинает складываться, но уже на данном этапе мы видим, что новый формат обладает большим потенциалом», — полагает Петр Кирилловский, руководитель управления маркетинга и рекламы группы компаний ГРАС.

Наибольшим спросом, по мнению участников рынка, будут пользоваться проекты, которые изначально запроектированы с выполнением всех жилых норм и обладают собственной уникальной инфраструктурой.

Александр Шевчук

летнее предложение от «Коммерсанта»

целый год за полцены

kommersant.ru

Оформите годовую подписку на любое издание ИД «Коммерсантъ» и получите скидку 50% на журнал «Коммерсантъ ВЛАСТЬ»

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»* Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе

4 752,00 (пн-пт)



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

1 848,00



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

660,00



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

1 320,00



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

792,00

Стоимость подписки на 12 мес. с учетом доставки почтой по РФ и курьером по Москве, руб.

Оформление подписки и подробная информация: 8 800 200 2556 (звонок бесплатный по РФ) podpiska@kommersant.ru

Примечание: цена на журнал «Коммерсантъ ВЛАСТЬ» указана с учетом скидки 50%. Период проведения акции — с 1 июня по 31 августа 2013 г.

Для участия в акции необходимо одновременно оформить и оплатить годовые подписки на журнал «Коммерсантъ ВЛАСТЬ» и любое другое отличное от него издание

* Возможность доставки газеты в ваш регион уточняйте по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный по РФ)



СКОЛКОВО ПАРК
ДЛЯ ЖИЗНИ

Жилой комплекс премиум-класса "Сколково Парк" расположен в престижном пригороде в центре самой современной инфраструктуры, всего в 25 минутах от Кремля. Территория комплекса - более 20 га настоящего английского парка. Рядом расположен уникальный лесной массив с прогулочными дорожками, велосипедными маршрутами и лыжными трассами.

Владельцам квартир предлагается максимальный комфорт: рестораны, теннисные корты, чемпионское 18-луночное поле для гольфа, бассейны, фитнес- и спа-центры.

"Сколково Парк" - это сочетание городского качества жизни с достоинствами загородной резиденции.

+7(495) 777-555-4

WWW.7775554.RU

дом зарубежная недвижимость

Испанское дно

кризисные явления

После финансового кризиса 2008 года, заставившего продавцов многократно переписывать ценники, каждый раз понижая ценовую планку, многие махнули на Испанию рукой: мол, этот рынок, конечно, когда-нибудь восстановится, но не в этой жизни. А между тем сейчас, спустя пять лет, в некоторых испанских городах возрастает покупательская активность. Так пора ли уже покупать Испанию?

История с географией

Специалисты расходятся в оценках относительно того, в каком году берет начало знаменитый испанский бум и когда он начал спадать. Иван Пушкарев, коммерческий директор агентства недвижимости BalcinoHomes (Барселона), считает, что рост цен начался в 2002 году, замедлился в 2007-м, а резкое падение началось в 2009-м. Юлия Кожевникова, эксперт портала Trapio.ru, говорит о периоде роста с 1996 по 2006 год: «В эти годы в среднем по стране жилье подорожало на 197% (на 117% в реальном выражении, то есть с учетом инфляции), в Каталонии, Андалусии и Валенсии — на 250% (на 155% в реальном выражении)».

В то время Испания была среди европейских стран с самым высоким темпом роста цен, и вот это вроде бы не могло не настораживать думающих инвесторов. Но даже осторожные англичане, имеющие куда больший опыт вложений в недвижимость, чем российские покупатели, попались на удочку рынка. Управляющий инвестициями в недвижимость Игорь Индриксонс рассказывает историю одного особенно «удачливого» частного инвестора из Великобритании. В 2003 году он купил квартиру с одной спальней за €122 тыс., включая налоги. Максимальная цена продажи в 2008 году была €180 тыс. Но продавать свое приобретение не спешил, надеясь заработать еще больше. Когда до него наконец дошло, что цены будут только падать, ему уже предлагали за нее €100 тыс. Расставшись с квартирой за такие деньги он не захотел и дождался 2011 года, когда за его недвижимость максимально давали уже €85 тыс., а на руки он мог получить только неполные €81 тыс. С тех пор цены еще снизились, и теперь, если он все же надумает продавать, то за десять лет потеряет более 47%, а от пика цены в 2008 году и того больше — порядка 72%.

С 2008 года жилых объектов, выставленных на продажу, в Испании стало на 1 млн единиц больше, свидетельствует управляющий партнер консалтинговой компании Pragmatika Евгений Редькин. При этом оценка жилого парка стала на €1 трлн меньше.

По некоторым данным, падение цен в некоторых районах Испании с 2008 года составило до 40%. По оценке Банка Испании, цены на недвижимость снизились от своих максимальных значений в 2008 году в среднем на 15,4% в абсолютных цифрах и более чем на 20% в реальном выражении. «Но эти данные выглядят слишком оптимистично», — считает господин Редькин. В некоторых провинциях спад достиг 24%. В то же время в некоторых прибрежных городах падение было еще больше. Например, в Марбелье цены на недвижимость упали на 40%, а в Торревехе и на Ивисе — на 31% и 29% соответственно.

Еще более категоричен Иван Пушкарев: «Средняя цена на жилье в период расцвета сектора, в конце 2006 — начале 2007 годов, превышала €3,5 тыс. за квадратный метр. Это означает, что за пять лет цена снизилась вдвое». Юлия Кожевникова приводит собственные расчеты, которые показывают, что снижение в целом по стране составило за шесть лет 34,6%, при этом сильнее всего подешевели Валенсия (37,7%) и Каталония (35,9%). Меньше других пострадали Кантарбия (25,5%) и Канарские острова (25,4%). Игорь Индриксонс говорит о 37-процентном снижении испанского рынка за этот же период.

И больше ничего не строить

Одна из основных проблем, связанных с недвижимостью в Испании сегодня, — большие запасы нераспроданного жилья, построенного в период строительного бума. Самую скромную оценку дает Ассоциация строителей Испании — 675 тыс. жилых единиц. По другим данным, сегодня избыток предложения составляет от 850 тыс. до 900 тыс. объектов, из них около 250 тыс. принадлежат испанским банкам. Игорь Индриксонс куда более пессимистичен: «На сегодня общий объем выставленной на продажу в Испании недвижимости составляет 2 млн объектов только на первичном рынке и в разы больше — на вторичном. При нынешних темпах продаж на реализацию такого количества уйдет 15 лет, если достроить брошенные объекты, приплюсовать вторичный рынок и больше ничего не строить».

Испанские строители, по всей видимости, таких советов получили предостаточно и прислушались к ним. По данным портала Куега, за первые два месяца 2013 года в Испании было завершено строительство 10,9 тыс. жилых объектов. Это на 44% меньше, чем за аналогичный период 2012 года. Всего в 2012-м было построено 120 тыс. объектов.

Игорь Индриксонс считает, что падение строительной отрасли в 2012 году в целом по стране составило 31,3%. «Например, в январе текущего года в Испании было выдано 3274 заявки на лицензирование нового жилого строительства. Это ничтожная цифра, особенно в сравнении с годами бума», — замечает эксперт.

Юлия Кайнова, директор по маркетингу Century 21 BeverlywoodRealty, рассказывает о том, что в 2011-м строики начали оживать. «За последние годы застройщики активно перекупали буквально за копейки недострои своих менее удачливых коллег», — говорит эксперт. Достроив объект, им все равно приходилось предоставлять немаленькие скидки покупателям.

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОТЕСТЫ

После кризиса рынок Турции достаточно быстро восстановился и считается одним из самых привлекательных в регионе с точки зрения инвестиций. Особенно это касалось недвижимости Стамбула и курортных районов, куда вкладывались зарубежные инвесторы. Однако недавние политические волнения в стране поставили под большое сомнение перспективность таких вложений.

Спрос откладывается

На сегодняшний день россияне являются одними из самых активных покупателей турецкой недвижимости. «В Турции в основном покупают россияне, которые привыкли отдыхать там. Среди россиян покупает недвижимость в этой стране небольшая часть инвесторов от общего числа, однако на турецком рынке российские клиенты в настоящее время остаются основными покупателями из-за рубежа», — говорит партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. При этом, по ее словам, в 90% случаев россияне покупают апартаменты в комплексах на побережье. «По нашему опыту продаж турецких девелоперских проектов большое количество покупателей немного озабочены тем, что Турция — это страна с мусульманскими традициями, поэтому даже в брошюрах по турецким девелоперским проектам, которые мы предлагали русским покупателям, постоянно подчеркивалось, что Турция — это светское государство с космополитичными жителями и отсутствием на протяжении длительного времени различного рода волнений», — рассказывает директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена



За последние пять лет количество жилых объектов, выставленных на продажу в Испании, выросло на 1 млн единиц. ФОТО DPA/ AFP

но многим при этом удавалось оставаться в плюсе. Если судить по показателям 2012 года, то плюс получился не очень большим.

В целом за первые 11 месяцев 2012 года разрешений на строительство нового жилья в Испании было выдано 41 606 — это на 42,9% меньше, чем за этот же период 2011 года. К слову, в благополучном 2007 году разрешение на строительство было получено в 651 427 случаях — и это на 25% меньше, чем в рекордном 2006-м. Тогда было выдано 865 561 разрешений.

Стопроцентный кредит

Одна из причин того, что пузырь лопнул с таким треском и все еще продолжает сдуваться, заключается в том, что испанские банки в период роста охотно выдавали ипотечные кредиты под низкий процент, не заглядывая в ближайшее будущее, которое внезапно оказалось для них самих со-

вершено безрадостным. «Сумма еще не погашенных ипотечных кредитов, выданных испанскими банками, составляет €400 млрд, что эквивалентно 40% ВВП страны», — рассказывает Евгений Редькин. Обеспечением этих займов является недвижимость, которая продолжает падать в цене. Кроме того, по оценкам Банка Испании, кредиты на общую сумму €180 млрд являются «потенциально проблемными». Учитывая растущий уровень безработицы в стране, который в 2012 году составил почти 25%, предполагается дальнейшее увеличение объема «залоговой» недвижимости.

Банки, конечно, жаждут избавиться от объектов, которые приносят им одни убытки. «Сейчас в банках предлагают огромные скидки на квартиры и виллы, иногда до 70% от стоимости, и дают кредиты вплоть до 100% под 3,6–4,5% годовых», — говорит Игорь Индриксонс. Некоторых покупателей это прельщает: и квартира в средиземноморской стране, и платить по чуть-чуть. А вдруг потом еще и продать выгодно удастся?

Эксперт предостерегает: банковская недвижимость, как правило, находится в плачевном состоянии, поскольку бывшие владельцы, у которых эту собственность забрали, по устоявшейся в Испании традиции перед тем, как покинуть ее, выламывают сантехнику, портят розетки — в общем, стараются привести свой бывший домик в полную негодность. К тому же эти объекты, как правило, находятся отнюдь не в престижных местах. Но если желание купить непреодолимо, прежде чем принимать решение и подписывать договор, стоит, во-первых, съездить и приглядеться осматреть объект, а во-вторых, проконсультироваться с юристом, который разъяснит вам значение всех пунктов договора: иногда в документах, которые составляются в банках, встречаются подводные камни.

Звездные инвесторы

Снижение цен на недвижимость привлекло на рынок Испании крупных и известных инвесторов, один из которых — американский магнат Дональд Трамп. Финансист изучает возможность не только вложения собственных средств в объекты испанской недвижимости, но и привлечения партнерских капиталов. «Испания — великая страна, но сейчас она серьезно больна, и этим надо воспользоваться», — сказал господин Трамп в интервью телеканалу CNBC. Другой инвестор из США, Шелдон Адельсон, владеющий корпорацией Las Vegas Sands, планирует построить на окраине Мадрида крупный проект Eurovegas. На площади, равной 750 футбольным полям, расположится крупнейший в Европе центр игр и развлечений, включающий казино и сопутствующую игорному бизнесу сферу обслуживания. Строительство начнется уже в этом году, завершение работ предусматривается через девять лет. Проект предусматривает возведение 12 отелей, 6 казино, а также спортивные сооружения, в том числе поля для гольфа.

В 2013 году около Мурсии начато строительство тематического развлекательного парка кинокомпания «Парамант» ParamountPark (по аналогии с Disneyland) и LifeStyleCenter. Их обещают закончить быстрее — к 2015 году.

Наиболее заметной сделкой на Пиренейском полуострове стало приобретение 439 объектов залогового жилья, находившихся на балансе банка La Caixa. Оповым покупателем стал мексиканский предприниматель Карлос Слим (возглавляет список самых богатых людей мира по версии журнала Forbes). Общая сумма сделки составила €428,2 млн.

Это сладкое слово «халва»

Правительство Испании полагает, что цены на недвижимость уже достигли дна, но, как справедливо замечает Игорь Индриксонс, на чем основаны такие заявления, непонятно, тем более что делают они не впервые. Ощущение такое, что власти рассчитывают на магический эффект, хотя никаких последствий от подобных повторений обычно не бывает. «Ведь в экономике перелома к лучшему им пока добиться не удается», — говорит господин Индриксонс. А без общего подъема рынок недвижимости вряд ли оживет. Эксперт предполагает, что снижение цен на недвижимость будет продолжаться как минимум около двух лет, несмотря на все действия правительства, которые пока оптимистического результата не приносят. Отменив налоговые льготы на приобретение с января этого года, власти уверяют, что отмена не затрагивает иностранных инвесторов, но инвесторы считают по-другому. Именно поэтому иностранцы в 2012 году стали покупать более активно. Но подавляющее большинство покупателей делало это не в инвестиционных целях, а лично для себя», — говорит Игорь Индриксонс. Что ж, если покупка запланирована, грех не воспользоваться моментом, пока льготы при оформлении еще действуют.

Были и другие нововведения, которые сначала принимались, а когда становилось понятно, что они не работают, тут же отменялись. «Такое ощущение, что власти просто пробуют разные варианты — вдруг что-то поможет», — делится впечатлениями господин Индриксонс.

Единственной более или менее удачной мерой аналитиков представляется закон о выдаче вида на жительство иностранцам, купившим недвижимость в Испании. «Этот закон рассматривался около года и был постоянным поводом к полемике», — рассказывает Юлия Сацок из юридической компании BALCELLS Group (Барселона).

Изначально планировалось установить минимальный лимит на покупку в €160 тыс. Однако финальная версия закона, который вступит в силу с 2014 года, уже говорит о €500 тыс., причем недвижимость на эту сумму должна быть куплена исключительно на деньги, введенные в Испанию, выделение на это кредитов испанскими банками исключено. В испанских деловых кругах полагают, что новый закон окажется не очень эффективным, поскольку состоятельные россияне предпочитают Испанию Британию или Швейцарию.

Кроме того, напоминает Юлия Кайнова, никто не отменял старого закона о предоставлении вида на жительство без права на работу иностранцам, имеющим в собственности любое (и даже купленное в ипотеку) жилье в Испании.

По дешевке уже не получится

Любой кризис всегда приводит покупателей, которые спешат на распродажу, и, как следствие, самые дешевые объекты постепенно вымываются с рынка. «В 2012 году было возможно приобрести хорошие апартаменты на побережье Коста-Бланка, имея бюджет €50 тыс. Сейчас рассчитывать на подобную удачу приходится с трудом», — делится наблюдениями Иван Пушкарев.

Наиболее интересные объекты не дешевеют даже в кризис. Юлия Кайнова рассказывает о дуплексах-таунхаусах в стиле хайтек в Уардамаре (Коста-Бланка) в 150 м от моря стоимостью €530 тыс. — именно в кризис они распродались быстрее всего. Сейчас в этом жилом комплексе остался всего один объект, с панорамным видом на море, построенный по спецзаказу компании, которая затем разорилась и не смогла выкупить свой заказ. Площадь дуплекса составляет 300 кв. м, стоимость — €750 тыс. «Скидок на эти дома не было ни до кризиса, ни после», — замечает эксперт.

Все аналитики так или иначе сходятся в одном: в кризис покупать недвижимость, безусловно, выгодно, в том числе в Испании. Но делать это следует осторожно, поскольку многие объекты, которые сейчас отдают задешево, именно дешево и стоят.

Марта Савенко

4-х комнатные квартиры по 175 тысяч рублей за М²

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

Кунцевская

Е. Будановой 5

улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09 564 88 78

Реклама

ДОМ законодательство

Коллективный разум

добрососедство

Понятие «общественная собственность» давно превратилось в скучный архаизм. Нынче в моде хозяйский подход к свободным квадратам, самозахват — привычная форма соседского бытия. И все же по Жилищному кодексу «что-то общее» у жителей многоквартирного дома есть, как минимум — нормы, регулирующие пользование коллективным имуществом.

Terra Incognita

Де-юре границы частной территории жителя дома оговорены свидетельством о праве собственности. Согласно статье 36 Жилищного кодекса РФ, квадратные метры за дверью квартиры (лестничная клетка, тамбурная зона, чердак и др.) являются общей долевой собственностью. «Какая часть этой территории приходится на каждого жильца, подсчитать невозможно», — замечает Андрей Кутий, коммерческий директор ТЕКТА Group. — Теоретически эта величина представлена не в натуральном, а в долевым выражении, в соответствии с занимаемой площадью». Исходя из пропорций, начисляются и деньги на содержание общественных зон».

Также на коллективных основаниях собственникам квартир принадлежит земельный участок, где находится дом, элементы озеленения и расположенные на нем объекты для обслуживания, эксплуатации и благоустройства здания. Как пояснила Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», придомовая территория должна быть документально оформлена на всех жильцов в общую долевую собственность. Без этого распоряжаться участком не могут ни собственники, ни управляющая компания (УК). «Обычно землеувод ограничивается проезжей частью, так что в большинстве случаев

зона после тротуара вокруг объекта принадлежит муниципалитету», — дополняет Леонард Блинов, директор по маркетингу Urban Group.

Управление и распоряжение общим имуществом осуществляется на собраниях товарищества собственников жилья. Решение считается принятым, если за него проголосовало большинство. Использование коллективных «квадратов» не по назначению допускается с оговоркой: нельзя причинять неудобства жителям. «Например, собственники дома на общем собрании решили оборудовать на первом этаже кондиционер для консержки, — вспоминает Мария Литинецкая, генеральный директор компании „Метриум Групп“.— Однако его наружная часть располагалась прямо под окнами одного из жителей. Шум мешал спать, поэтому он обратился в суд, который в итоге обязал убрать кондиционер. Получается, что даже один собственник может отменить решение, принятое на собрании».

Мусор из избы

На практике формальностями Жилищного кодекса мало кто заморачивается. В коридорах устанавливаются шкафы и антресоли, в тамбурных зонах хранятся коляски, велосипеды, строительный мусор. При желании «швондерство» можно прекратить на вполне легальных основаниях.



Зеленые насаждения может быть и красивые, но незаконные: расстояние до стены дома должно быть не менее 5 м
ФОТО АЛЕКСАНДРА ЩЕРБАКА

«Расставить шкафчики по своему усмотрению — уже нарушение, ведь в ситуации общей долевой собственности правомерно только совместное распоряжение имуществом», — считает адвокат Олег Сухов (Юридический центр адвоката Олега Сухова). — В случае если сосед приспособил межквартирный коридор под свои нужды и на просьбы расчистить его не реагирует, на общем собрании нужно вынести предупреждение и назначить срок для устранения нарушения. При отсутствии эффекта можно обратиться в органы пожарного надзора, поскольку подобные действия нарушают п. 23 постановления правительства РФ №390 „О противопожарном режиме“ от 25 апреля 2012 года. Пожарный инспектор вправе наложить штраф, вынести предписание об уборке помещений».

Даже пакетик с мусором, «забытый» у входной двери, имеет

контраргумент. По словам Влады Ленчик, руководителя юридической службы ГК «Первый строительный трест», если беседа не помогает, начать стоит со звонка в управляющую организацию, которая по идее должна мусор убирать. При дальнейшем загрязнении лестничной клетки можно требовать составления УК акта о нарушении. В некоторых случаях помогает вызов участкового, который вправе оформить протокол (статья 8.2 КоАП). Штраф — от 1 тыс. до 2 тыс. руб.

Нередко споры собственников затрагивают частные территории. Классика жанра — балкон, который делят соседи после разбора перегородки. Фактически это незаконная перепланировка, а значит, оккупант попадает на штраф. «Миллионеры, конечно, в этом случае ничем не помогут, здесь надо действовать иным путем», — рассуждает госпожа Литинецкая. — Существует проектная документация дома, где есть чертежи и размеры любой квартиры. И хотя балкон в общую площадь жилья не входит, он все равно обмеряется. Если таких докумен-

тов у собственника на руках нет, можно обратиться в органы БТИ. В соответствии с ними легко восстановить справедливость: достаточно померить, насколько уменьшился размер балкона после смещения перегородки, и сообщить об этом в Мосжилинспекцию, которая оштрафует предпримчивого соседа и обязует привести площадь в первоначальный вид».

Письмо султану

Коллегиальность — главный принцип сосуществования жителей многоквартирного дома. В идеале согласовывать нужно любые изменения на лестничной клетке. Даже чтобы развесть кашпо, необходимо собрать подписи жильцов подъезда и зафиксировать в протоколе. Однако чаще собственники идут по пути наименьшего сопротивления. Так, в многоквартирных домах принято устанавливать двери в тамбуре, что не совсем легитимно, поскольку нарушается доступ электриков к щиткам. Ситуация обычно разрешается мирным путем: ключ оставляется у консьержки, которая в случае

необходимости выдает его обслуживающему персоналу.

При этом нужно помнить: если кто-то из соседей начнет вредничать, дело может кончиться иском в суд. А он обяжет демонтировать самовольно установленную металлическую дверь своими силами и за свой счет, наложит административный штраф в размере от 2 тыс. до 2,5 тыс. руб. «Хотя есть и другое решение», — дополняет Елена Разживина, юрисконсульт компании „НДВ-Недвижимость“. — Например, можно арендовать танковую площадку с разрешения ТСЖ или согласовать такую перепланировку по закону с Мосжилинспекцией, приобретая тамбур в собственность (на это также требуется добро жителей)».

Ремонт в подъезде тоже является достоянием общности. Если речь идет о косметической отделке своими силами (покраска, побелка и пр.), достаточно согласовать свои планы с управляющей компанией или ДЕЗ. Если назрел капитальный ремонт, а эксплуатирующая организация дать делу ход не торопится, юристы советуют поступить следующим образом: можно составить акт, где описать непригодное техническое состояние подъезда и даже потенциальная опасность для жильцов. Затем делается смета работ, а после ремонта оформляется акт приема-передачи.

«В обязательном порядке необходимо сохранять все платежные документы, даже самые незначительные», — советует адвокат Сухов. — С этими бумагами следует обратиться в ДЕЗ или УК с требованием возместить затраты (поскольку в уплачиваемые суммы на ЖКУ включаются и расходы на будущий ремонт). Если последовал отказ, следующий шаг — иск в суд».

Трава у дома

Теоретически в законодательных актах нет ничего, что препятствует самостоятельно разбить цветник у дома без обособления забором, ограничиваю-

щим «свободу» других жителей. Другое дело — посадка кустов и деревьев. Этого нельзя делать без разрешения, особенно в месте прокладки инженерных сетей с зоной отчуждения. «Во-первых, корневая система может разрушить коммуникации», — объясняет господин Блинов. — Во-вторых, кустарник или дерево осложняет доступ к сетям в случае аварии. Так что эти действия необходимо согласовать с теми, кто управляет сетями». Кстати, согласно нормативам, установленным в «Правилах создания зеленых насаждений» в г. Москве (от 10 сентября 2002 года), расстояние от стены дома до дерева должно составлять не менее 5 м. При их нарушении дерево/кустарник подлежит вырубке.

Елена Разживина считает: правильно также согласовывать нюансы озеленения с балансодержателем территории. Обычно это ГУ ИС (государственное учреждение «Инженерная служба») района. «У данной организации находится паспорт двора с информацией о том, где возможны зеленые насаждения, а где — нет», — говорит эксперт. — Департамент природопользования также может помочь в этом вопросе».

Вырубать деревья можно лишь на основании специального разрешения — порубочного билета, выдаваемого Департаментом природопользования и охраны окружающей среды на бланке, имеющем степень защиты. «За всеми зелеными насаждениями пристально следят экологи», — уверяет госпожа Литинецкая. — Несанкционированная вырубка влечет за собой серьезные штрафы».

Интересный ход придумали собственники квартир одного из домов по Профсоюзной улице в Москве. Протестуя против строительства торгового центра вблизи их жилища, они высадили на площадке деревья, надеясь, что проект если не заморозят, то хотя бы застройщик попадет на штраф (согласно КоАП, для юридических лиц —

от 50 тыс. до 100 тыс. руб.). Впрочем, юристам такая инициатива все же кажется сомнительной: по правилам необходимо наличие согласованного проекта посадки деревьев с местными властями. «В данном же случае имеется разрешение на строительство, выданное, очевидно, при отсутствии каких-либо насаждений», — поясняет адвокат Сухов. — Таким образом, де-юре посадка является незаконной и неутвержденной, поэтому учитываться она не должна».

Замечательный сосед

Парковка еще одна горячая точка многоквартирных домов. Лозунг «мое место!», пресловутые столбики, цепочки знакомы всем. Между тем «бронирование» паркинга во дворе влечет административную ответственность по статьям 7.1 КоАП РФ («Незаконное занятие земельной участка», от пяти до десяти МРОТ) и 12.33 КоАП РФ (за порчу дорожного покрытия; 1,5 тыс. руб.). Юристы советуют отправить в управу района заявление вместе с фото припаркованного на присвоенной территории авто. Предписание о демонтаже или искусственных препятствий выдает государственное казенное учреждение инженерных служб района. А вот проезд чужаков на территории дома можно ограничить совершенно на законных основаниях. Тем более что инициативы по установке шлагбаумов при въезде во двор активно поощряются правительством Москвы. Решение также принимается на общем собрании собственников. Монтаж должен быть разрешен администрацией района, согласован с Госнадзором, ОГИБДД, коммунальной службой.

Если шлагбаума нет, запрет жителей на парковку автомобилей из других дворов нелегитимен. В этой ситуации автовладелец, бросивший машину в чашник в тихом дворике, абсолютно прав. И если кто-то будет препятствовать его проезду, есть повод встретиться в суде.

Наталья Денисова

Новый жилой проект
в центре Москвы



Реклама

ЗАО «Бизнеспарк Новая Рига»
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.winehouse-hals.ru

WINE HOUSE

Длитный квартал
СЕМЕЙНЫЕ
РЕЗИДЕНЦИИ
На Садовнической, 57

ГАС
(495) 725-5555
www.winehouse-hals.ru

дом проекты

Дом с пьянящим ароматом

Москва

Реконструкция бывших промзон, которая обещает пополнить центр города интересными объектами, сочетающими в себе историю и современность, крайне редко ведет к появлению исключительно жилых объектов. Как правило, в таких проектах жилая составляющая плотно соседствует с офисной и обширной торговой частью, что не всегда добавляет удобства будущим жителям. Но бывают и исключения. Одно из них — элитный квартал Wine House, продажи в котором открылись в мае.

Средь тишины и военных

Садовническая улица — одна из самых умиротворенных в и без того не слишком шумном Замоскворечье. Расположена она на растянувшейся с севера на юг острове, омываемом водами Москвы-реки и Водоотводного канала, и проходит по самой его центральной линии. В итоге от шума, который мог бы доноситься и с Космодамианской и Садовнической набережных, ее надежно прикрывают существующая застройка и разросшиеся деревья, да и на самой улице источников акустического дискомфорта практически нет, как практически нет и жилой застройки. Зато множество памятников истории и архитектуры, особенно в центральной части, где сейчас начинается возведение жилого комплекса Wine House. С одной стороны от него — военнo-хозяйственные склады, возведенные в конце XVIII века, с другой — огромный комплекс Кругомиссариата (учреждения, ведавшего в царской России снабжением армии), построенный в 1777–1780 годах архитектором Николаем Лавраном. Белесо-песчаных оттенков, как и большинство зданий Садовнической, они до сих пор принадлежат людям в погонах и, кажется, одним своим существованием гарантируют безопасность для всех проживающих по соседству.

А между этими зданиями — вино-вишневое пятно четырехэтажного кирпичного дома с белой отделкой лепных карнизов, фриз и выступающих элементов межэтажных проемов. Но стоит присмотреться внимательнее, как понима-



ешь — это всего лишь покрашенный кирпич, да и красный цвет тоже неестественный, хотя и приближенный к настоящему. Настоящий же оттенок пока проглядывает лишь там, где краска пооблетела и показала рельеф настоящей темно-красной кирпичной кладки, свойственной многим промышленным зданиям постройки XIX века. А это и есть промышленная постройка — корпус винного завода, возведенный в 1888–1889 годах по проекту архитектора Николая Воскре-

сенского. Некогда этим зданием вместе с прилегающим к его заднему фасаду комплексом небольших построек владел царский виночерпий Петр Смирнов, разместивший здесь «склады Товарищества водочного завода, склады вина, спирта и русских и иностранных виноградных вин П. А. Смирнова». В советские годы здесь разместили завод шампанских вин «Корнет», и лишь несколько лет назад, когда в моду вошли реорганизация промзон и вывод их из центра города,

возникла идея превратить его в лофт-апартаменты, а в память об истории постройки назвать будущий комплекс Wine House. Тогда же здание было объявлено объектом культурного наследия и начались поиски чертежей, по которым оно возводилось, чтобы в ходе реставрации вернуть дому первоначальный вид.

Кирпич особой ценности
Чертежи обнаружили в одном из архивов. Как и чувствовалось по нынешнему виду фа-

сада, изначально он окрашенным не был, как не было на нем никакого белого цвета — была лишь открытая кирпичная кладка. Контуры некоторых оконных проемов тоже изменились, да и деревянные рамы так обильно замазаны белой масляной краской, что их исходное изящество даже не улавливается. Лепной балюстрады, некогда подчеркивавшей линию крыши, сейчас тоже нет. Впрочем, уже к концу нынешнего лета фасады преобразятся и предстанут в том виде, в котором они и задумывались архитектором.

Столь быстрое преображение — это не поспешность застройщика, а разумное требование Москомнаследия: из-за специфики реставрационных работ в зимнее время года их проводить запрещается. Хотя уложиться в сроки будет нелегко. И дело даже не в трудоёмкости работ, а в строительных материалах и особенностях самого фасада. Дело в том, что он собран из кирпичей разных габаритов, не типовых, как это практикуется сейчас, а превращать старинную постройку в новодел никто не собирается. Поэтому пока разбирали внутренние перегородки и внутридворовые постройки (а они, активно перестраиваемые в XX веке, не являются памятниками архитектуры или истории), хорошо сохранившиеся кирпичи откладывали, чтобы потом пустить их в дело. Однако сохранилось их не так много — не более 10%: из-за высокой влажности, царившей на складах и в цехах, кирпич быстро стареет и начинает разрушаться. Поэтому оставшуюся часть необходимых для реставрации кирпичей сформируют вручную, по спецзаказу.

Лоск стиля «лофт»
Внутреннее пространство здания с его массивными опорными колоннами, которые в дальнейшем помогут разделить этажи на отдельные апартаменты, уже начали преображать. Расчистили вековые «культурные наслоения», добравшись до деревянных межэтажных перекрытий, которые за заводское прошлое здания прогнили настолько, что сейчас в них местами зияют дыры. Их будут полностью менять. Чуть позже, когда основная часть фасадных работ будет завершена, приступят к возведению межквартирных стен, реконструкции огромной лестницы, рядом с которой появится не существующий ныне элемент удобства — лифт. Причем лифт особенный, стилизованный под конец XIX века: с сегчатой лифтовой шахтой и эффектной дверью, но технологически абсолютно современный.

Из другого инженерно-коммуникационного оборудования в доме появится централь-



ное кондиционирование, которого, по правде сказать, изначально не предполагалось. Однако вовремя спохватились, поняв, что будущим жителям самостоятельно решить проблему микроклимата в своих апартаментах будет невозможно, ведь вывешивать на историческом фасаде внешние блоки кондиционеров никто не разрешит, а если вдруг и разрешат, они разрушат благородный облик здания, столь трепетно восстанавливаемый сейчас. Поэтому в проекте появилось центральное кондиционирование, а оборудование для него установят в подземной части дома. Еще одна инженерная система — уникальная система водоподготовки, которая избавит от любых проблем с качеством воды.

Что же касается самих апартаментов, то на втором этаже они будут одноуровневыми, а на третьем и четвертом, где высота потолков превышает 4,5 м, в них запроектирован еще и антресольный этаж, который будет опоясывать квартиру и создаст на ее нижнем уровне просторную гостиную

с двойным светом. Это неоспоримый плюс, который возникает из превращения промышленного здания в жилой объект. Но есть и минусы. Прежде всего это коридорная система как единственно возможная для организации пространства. Поэтому все апартаменты (а их планируется по девять на этаже) будут выходить в общий холл-коридор, правда, вполне просторный. Второй минус: в тех апартаментах, площадь которых не превышает 75 кв. м (а такими сейчас запроектированы более половины), из-за специфики фасада здания будет лишь по одному окну. По сути, это означает, что превратить их можно будет только в студию — единое пространство, в котором изолирована только ванная комната, а все остальные помещения можно будет зонировать лишь за счет расстановки мебели. Впрочем, такая концепция стилю «лофт», в котором будет выдержан весь дом, никак не противоречит и для почитателей этого направления в архитектуре и дизайне интерьера вряд ли станет проблемой.

Открытие пространства
Исторически ценное здание — это лишь одна составляющая будущего комплекса Wine House. В форме каре его будет огibtать современный корпус, который разработали в архитектурной мастерской «SPEECH Чобан & Кузнецов» и ТПО «Резерв». Его светло-песчаные фасады, гармонирующие с большей частью окружающей застройки, превратятся в своеобразное кольцо, в которое инкрустирован красный кирпичный корпус бывшего винозавода. Новое здание при всей его цветовой неброскости не будет лишено декоративных элементов. На его фасадах появятся резные узоры. Ими же будут выделены и некоторые оконные линии.

Само здание будет разноразмерным, постепенно повышающимся от четырех этажей, сопоставимых с размерами красного корпуса Садовнической улицы, до семи, гармонирующих с размерами расположенного за ним дома по Космодамианской набережной. Этот дом, кстати, тоже не так прост: его возвели в 1952 году для семей военнослужащих. Здание активно украсило военную и советской символикой, а также колоннадами у подъездов, а по вечерам эффектно подсвечивается. Между ним и корпусом будущего Wine House разобьют небольшой парк, что будет удобно и для будущих жильцов комплекса, и для нынешних жителей его окрестностей.

Из-за того что новый корпус проектируют разноразмерным, при некоторых его квартирах появится такой необычный элемент, как большие открытые террасы, по сути располагающиеся на крышах более низких этажей. Под землей практически весь периметр Wine House превратится в огромный двухуровневый паркинг. Тоннели метрополитена проходят далеко в стороне, поэтому никаких ограничений на габариты паркинга не пришлось накладывать.

Из-за этого, к слову, удалось решить еще одну задачу — превратить внутренний двор комплекса в прогулочную зону, лишенную автомобилей. Въезд во двор вообще не предусматривается, а вся парковка, в том числе гостевая, будет располагаться под землей. Во дворе же, в свою очередь, появится много растительности, детская площадка, фонтан, а мостовые собираются сделать деревянными, тонируемыми в благородный светло-серый цвет. Часть первого этажа комплекса займет ресторан, возможно, часть помещения займут SPA-салон и небольшие бутики. Красный корпус будет готов уже к концу нынешнего года, а полной жизнью Wine House заживет осенью 2016 года, когда строительные работы здесь полностью завершатся.

Анна Антонова



ЭЛИТНЫЙ КВАРТАЛ WINE HOUSE

Местоположение.....	Замоскворечье, ул. Садовническая, вл. 57
Площадь территории (га).....	1,6
Этажность.....	4–7
Вид недвижимости.....	квартиры, апартаменты
Количество апартаментов.....	41
Площадь апартаментов (кв. м).....	48–135
Цена апартаментов (млн руб.).....	от 21,5
Количество квартир.....	160
Площадь квартир (кв. м).....	62–227
Цена квартир (млн руб.).....	от 22,2
Количество машиномест.....	420
Девелопер.....	«Галс-Девелопмент»
Архитектор.....	архитектурная мастерская «SPEECH Чобан & Кузнецов» и ТПО «Резерв»
Окончание строительства I очереди.....	четвертый квартал 2013 года
Полное завершение строительства.....	третий квартал 2016 года

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: гармоничное сочетание исторической и современной архитектуры, тишина и камерность, интересные планировки (открытые террасы, антресольные этажи и пр.), разумный подход к ценообразованию, профессиональная система безопасности

Отрицательные: коридорная система в здании с лофт-апартаментами — объекте архитектурного наследия, недостаточное количество торговых зон в шаговой доступности (отсутствие крупных продуктовых ритейлеров и пр.) — на первых этажах будут магазины, в том числе продуктовый супермаркет





МОИ КРЫМСКИЕ ПЛАНЁРКИ

РЕЗИДЕНЦИЯ «ДИПЛОМАТ»
КРЫМ. ЯЛТА. ЛИВАДИЯ.

Пора отвлечься от государственных дел или бизнеса? Самое лучшее — вернуться к своему дому у моря. Ступить на любимый пляж. Собраться вместе с родными, с близкими друзьями. И провести время так, как вы любите. Таким будет ваш отдых в собственных апартаментах класса «люкс» в комплексе «Дипломат», созданном итальянскими архитекторами на уровне лучших пятизвездочных курортов. Отдых, в котором есть все, о чем вы мечтали. Совсем рядом. Стоит только захотеть.

Москва +7 (495) 223 30 23
Ялта +38 (067) 697 00 00

www.diplomat-yalta.com

дом проекты

Комплекс-сад

Париж

Появление люксового жилого комплекса в крупной мировой столице, финансовом или туристическом центре — это всегда событие. Но и здесь есть свои градации. Одно дело — Нью-Йорк или даже Лондон, где хоть и редко, но все-таки с некоторой периодичностью появляются новые проекты, и другое — Париж или Монако, где таковые можно пересчитать по пальцам.

Он же памятник
Что такое десять соток? Это 1000 кв. м. Площадь большого загородного дома. Площадь очень большой городской квартиры. Небольшой участок, прилегающий как правило к дому экономкласса, на котором можно установить бассейн, шезлонг с зонтиком и высадить клумбу анютиных глазок.

А теперь давайте вспомним теорию относительности в ее, так сказать, бытовом варианте. Капля в море — это, конечно, ничтожно мало, а под микроскопом?

Так вот десять соток собственной земли в Подмосковье — это немного. А такой же участок в центре Парижа — целое домовладение. И дело не в том, что в центре Парижа сотка больше, чем где-нибудь на Новорижском шоссе. Дело в том, что здесь собственный сад — очень большая редкость.

Впрочем, говоря о жилом комплексе 140 Rue de Grenelle, стоит отметить еще одну редкость. Париж с его старинными зданиями, классическими линиями фасадов и потрясающими перспективами хорош для глаза путешественника. Это город-памятник. Но вот, допустим, вы захотели не только глазеть сторонним взглядом на эту красоту, но и жить в самом сердце французской столицы, в десяти минутах ходьбы от Лувра. Допустим также, что вы привыкли к тому уров-

ню сервиса и инфраструктуры, который предлагают новые дома и жилые комплексы на Остоженке или Патриарших прудах. Выставив такое требование парижскому риэлтору, вы, пожалуй, заставите его поседеть.

Дело в том, что в центре Парижа практически нет жилых новостроек. И потому здесь очень трудно найти современный жилой комплекс с консьерж-службой и подземным паркингом. Он же памятник — это вам не Москва, в которой исторический центр оказался наполовину перестроенным за какие-то 20 лет.

А 140 Rue de Grenelle — это всего лишь исключение, подтверждающее правило. И для того чтобы согласовать проект реконструкции гостиницы XVIII века в современный жилой комплекс, потребовалось 30 лет. Это не опечатка: именно 30. И в результате менее чем через год в центре Парижа, в пяти минутах от Дома инвалидов и трех — от набережной Сены, появятся 16 домовладений в охраняемом жилом комплексе с частным садом, полным набором сервисов и отличным соседством.

Просто адрес
Вот, казалось бы, почему не придумать для такого жилого комплекса какое-нибудь красивое название? Нет, девелопер решил ограничиться адре-



сом: дом 140 по улице Де Гренель. С одной стороны, благородная простота. С другой — сам адрес многое скажет настоящему парижанину.

С начала XVII века особняки с широкими садами строились во всю длину улиц, параллельных Сене, начиная от знаменитого аббатства

Сен-Жермен и далее к эспланаде Дома инвалидов в XVIII веке. С тех пор эти жилые районы сохранили свой аристократический характер.

Сегодня улица Де Гренель находится в самом сердце наиболее безопасной части района Фабур наряду с историческими особняками, резиденци-



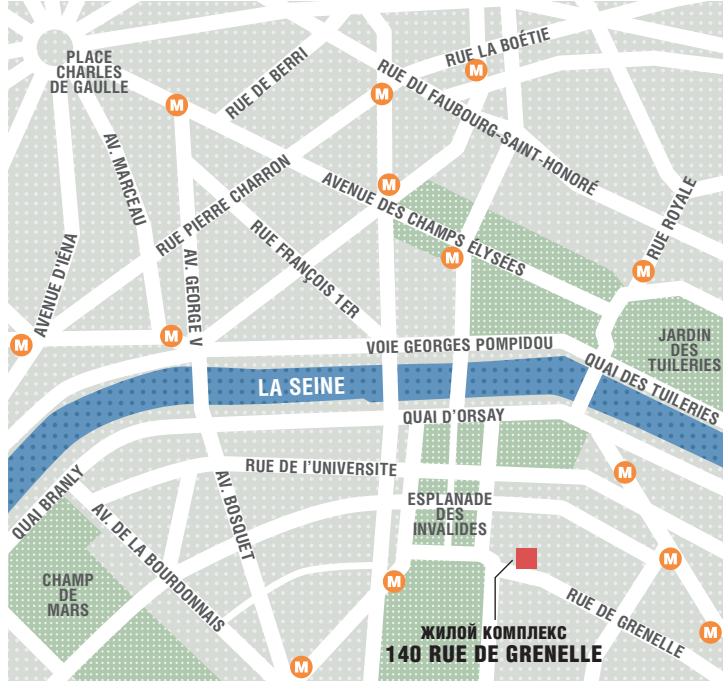
ями посольств и штаб-квартирами министерств, скрывающихся за фасадами зданий XVII и XVIII веков и большими садами с многовековыми деревьями. Именно это и позволило району приобрести репутацию зеленого оазиса в сердце Парижа.

Отель «Нуармутье», располагавшийся в доме 140 по улице Де Гренель, был построен в XVIII веке архитектором Жаном Куртоном по заказу графа де Нуармутье. В 1734-м отель был продан принцессе Елизавете де Бурбон-Конде. Принцесса также приобрела прилегающую собственность для того, чтобы значительно увеличить окрестные сады.

В настоящее время отель де Нуармутье служит входом в комплекс резиденций по улице Де Гренель, 140, а сады, которые культивировала при-

нцесса, служат отличительной чертой нового жилого комплекса. Кстати, та 1 тыс. кв. м, о которой мы говорили вначале, — это частный сад только одной резиденции. А кроме того, собственные участки имеют таунхаусы, есть и большой «главный» сад, находящийся внутри охраняемой территории и доступный только жителям комплекса резиденций 140 Rue de Grenelle.

И наконец, надо сказать о непосредственном соседстве комплекса. С одной стороны от него расположен отель «Де Сас», который является резиденцией парижского префекта, а с другой — также отель «Шанак де Помпадур», резиденция шведского посла. Многие изменилось за последние несколько сотен лет, но не аристократический профиль улицы Де Гренель.



Соседство форматов
Ну что ж, давайте пройдемся по территории комплекса резиденций Rue de Grenelle.

За отреставрированным фасадом XIX века, выполненным из кирпича и камня, с современными полноразмерными окнами расположены таунхаусы с собственными садами. Каждый состоит из четырех спален, имеет отдельный вход, к которому ведет вымощенная пешеходная дорожка.

Большинство таунхаусов — с деревянными каминами. Мы увидим мраморные ванны, комнаты, увешанные зеркалами, и полностью оборудованные кухни с современной высококачественной бытовой техникой. Планировки таунхаусов были задуманы таким образом, чтобы максимально продемонстрировать все преимущества частного особняка и в то же время позволить привилегированному собственнику решать, как закончить отделку своего дома, будь то в парижской традиции или в стиле резиденции XXI века.

В самом конце мощеной дорожки на территории комплекса мы увидим «Большую резиденцию». Она имеет отде-

льный вход, а также подземный гараж, в который можно попасть, воспользовавшись частным лифтом. В собственном саду — деревья-старожилы, клумбы с цветами, тисовые изгороди и фонтан. На первом этаже — зона для приема гостей, жилые комнаты и столовая с огромными окнами, которые выходят прямо в сад. Большая кухня имеет выход на задний двор, дизайн которого позволяет использовать его в качестве семейной кухни, а также представляет собой полностью функциональное пространство для готовки.

Вдоль мощеной дорожки комплекса выстроены четыре особняка, дизайн которых выполнен в необычном стиле pied-à-terre. В переводе с французского — «пристанище»: часто этот термин используют для обозначения квартир, которыми пользуются не постоянно, а время от времени. Что ж, с точки зрения использования это похоже на правду, хотя и отчасти. Комплекс 140 Rue de Grenelle подходит и для семейного проживания (особенно таунхаусы), и для временного пристанища в красивейшем городе мира.

Михаил Полинин

те же деньги, но дешевле

ЧЕМ ИЗБРАННЫЙ СОБЯНИН ЛУЧШЕ НАЗНАЧЕННОГО

Коммерсантъ dengi.kommersant.ru (962 3030 10 00 - 16.06.2013)

ДЕНЬГИ

ПО ЗАКОНАМ ЖИРНОГО ВРЕМЕНИ

ПОЧЕМУ В РОССИИ БОГАТЫЕ ТРАТЯТ КАК БЕДНЫЕ

\$ 800 000

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 пространственный просмотр видео- и фотогалереи

подписка на цифровую версию для iPad — 3, 6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера

ЛЕТНИЙ ШАНС

АКЦИЯ

реклама

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 июня 2013 г. по 31 августа 2013 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Здравствуйте, я ваша крыша

матчасть

Считается, что, когда дом подведен под крышу, основная работа по «коробке» уже сделана. Кровля — один из важнейших технологических процессов в домостроении.

Традиции и инновации

Все виды кровельных покрытий можно разделить на традиционные и современные.

«К традиционным можно отнести несколько видов кровельного покрытия, большинство из которых изготовлено путем механической обработки природных материалов, например камышовые и соломенные кровли. В настоящее время нередко встречаются в проектах загородных домов известных российских архитекторов кровли из гонта — материала в виде пластин из дерева, например в „Пирогово“ на Клязьминском водохранилище», — говорит Александр Межов, технический специалист компании Saint-Gobain ISOVER.

Разумеется, нельзя не упомянуть о керамической черепице, которая до сих пор является традиционным покрытием в странах Средиземноморья — во многих исторических местах здесь и сегодня не разрешается использовать иные материалы, дабы не разрушать облик поселения.

В исторической застройке часто можно встретить кровли, выполненные из металла, жести, меди. Впрочем, и здесь без инноваций не обошлось. «Сегодня медные кровли стали гораздо доступнее благодаря металлочерепице и другим кровельным материалам из стали с покрытием AGNETA, которое в точности имитирует натуральную медь, но второе доступнее по стоимости», — рассказывает Андрей Мальцев, руководитель департамента кровельных систем ГК «Металл Профиль».

Не обошли инновации и другие традиционные кровельные материалы. Так, вместо фальцевой кровли из оцинкованной стали сегодня используют стальные профнастил и металлочерепицу с полимерным покрытием.

Сумели совершенствовать даже соломенную крышу: сейчас вместо нее, по словам Владимира Чудновского, начальника отдела кровельных работ ПСУ «Инкома», употребляют обработанный специальными составами тростник.

Эксплуатируй ее

В современных загородных проектах часто применяется и такой вариант, как функциональная кровля — плоская либо с небольшим углом наклона, напоминает Дмитрий Ковальчук, гендиректор «Пробизнес-Девелопмент». Такое решение часто применяется в загородных проектах с таунхаусами и позволяет использовать кровлю как террасу, солярий и т. п. Например, в проекте «Загородный квартал» все таунхаусы, несмотря на разнообразие архитектурных решений, имеют эксплуатируемую кровлю. «Это позволяет владельцам проводить время на свежем воздухе, оборудовав небольшую веранду», — говорит Ирина Мошева, гендиректор застройщика CIP RDI Group и Limitless. Для плоских кровель применяются различные модификации вещества, которое раньше называли гидро-стеклоизолом: основа — стеклоткань (стеклохолст) и связующее на битумной основе с добавками, рассказывает Чуднов-



Инновационные кровли в моде во всем мире, но отечественные потребители предпочитают традиционные ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

кий. «Из более современных материалов — ТПО- и ПВХ-мембраны, которые мы предпочитаем использовать в своих проектах», — добавляет он. Эксплуатируемая кровля может быть только плоской (уклон не более 15 градусов), с внутренним водостоком. По словам Галины Смирновой, главного конструктора Homeland group, она может быть как традиционной, так и инверсионной. В первом случае, поясняет Сергей Удалов из «ЛСР Недвижимость — Северо-Запад», гидроизоляционный слой находится сверху, при инверсионной (от лат. «inversio» — «переворот») — наоборот. «Применение инверсионной технологии стало возможным после того, как появились утеплители, не впитывающие влагу, с закрытыми порами (пеноплекс и др.), — рассказывает он. — Основное преимущество инверси-

онной кровли — возможность последующего устройства на ней любых конструкций: от газонов до пешеходных дорожек с меньшей вероятностью повредить гидроизоляцию. Кроме того, условия работы гидроизоляционного слоя в таком режиме более комфортны: он все время находится в теплой зоне».

Совершенно инновационная разновидность плоских кровель — так называемая зеленая крыша. Она была придумана в Германии 30 лет назад, рассказал вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский. Это не просто сад на крыше, где все растения находятся в обыкновенных цветочных горшках, а фактически создание природного травяного покрова с возможностью посадки цветов, небольших растений. Зеленые крыши часто применяются в энергоэффективных, так называемых пассивных, домах. «Помимо того что озелененная кровля участвует в естественном круговороте воды и возвращает в атмосферу не менее

60% влаги, обогащенной кислородом, она является естественным утепляющим и шумоизолирующим слоем для здания», — поясняет Сергей Попрядухин, главный архитектор «СКМ Инжиниринг».

В жилом комплексе «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры» «Химки Групп» планируют создать такую крышу на восьмизэтажном доме, чтобы на практике оценить преимущества, которые она дает жильцам.

«К инновационным решениям можно отнести устройство солнечных батарей для аккумуляции естественной энергии солнца и трансляции ее в тепло или электроэнергию», — продолжает госпожа Смирнова. — Другим элементом инноваций может служить использование атмосферных осадков для водоснабжения дома. Для этого можно разработать технологию сбора атмосферных осадков как с плоской, так и с наклонной кровли. Этот прием применяет Норман Фостер при проектировании современных зданий».

Трудности выбора

Разумеется, у каждого покрытия есть свои достоинства и недостатки.

«Солома и дранка недолговечный материал, который требует ежегодного мониторинга за состоянием покрытия», — говорит госпожа Смирнова. Кроме того, они довольно легко сдуваются ветром, поэтому эксперт советует всегда иметь под рукой запас для ремонта. Кроме того, солома, дранка и тому подобные деревянные покрытия требуют дорогой огнезащитной пропитки.

Черепичная кровля применяется для кровель с уклоном более 22 градусов. «Материал тяжелый и дорогой», — говорит госпожа Смирнова. — На текущий момент мастеров по укладке черепицы мало. Возможно, они остались в странах, где черепичная крыша является традиционным решением: это Германия, Чехия, Болгария, Греция».

Один из самых надежных видов покрытия — металлические фальцевые кровли, считает Петр Давыдов, главный редактор интернет-портала Cottage.ru: от недорогой оцинкованной стали с полимерным покрытием до различных видов титанчика и меди. Однако они требуют квалифицированного монтажа.

К тому же металлические кровли требуют хорошей изоляции, причем не только от холода, но и от жары (летом такая крыша может нагреваться до 100 градусов). К тому же она наиболее «шумная», поэтому специалисты не советуют применять ее для покрытия дома с мансардой. Впрочем, считает Алексей Ижияков, начальник отдела продаж поселка «Маленькая Шотландия», этот недостаток также убивается правильно подобранным утеплителем. Тем не менее господин Попрядухин советует крыть

мансардные дома гибкой или натуральной черепицей. Зато металлочерепица благодаря своей легкости минимизирует нагрузку на несущие конструкции дома, добавляет господин Ковальчук.

Гибкая черепица — наиболее подходящий материал и для крыши сложной конфигурации. Металлическая черепица также подойдет, однако потребует множество дополнительных соединительных деталей, что может значительно удорожить строительство, зато она легкая. А гибкая черепица сама по себе нелегкая (7–8 кг/кв. м), да еще и укладывается на основу из 9–10 мм фанеры. В итоге масса покрытия достигает примерно 15 кг/кв. м.

«Если абстрагироваться от цены, одним из наиболее оптимальных вариантов является натуральная черепица: красивый внешний вид, отличная ремонтопригодность, хорошая шумоизоляция», — рассуждает господин Чудновский. — Конечно, если вы строите недорогую дачу, можно выбрать дешевые варианты металлочерепицы или мягкой кровли, хотя в этом случае я бы советовал обратить внимание на цементно-песчаную черепицу: при похожих ценах у нее более презентабельный вид и хорошая ремонтопригодность. Единственное ограничение: если у вас совсем легкий щитовой домик, лишние сотни килограммов веса могут оказаться критичными».

Кстати, о ремонтопригодности. По словам Вадима Ивкина, гендиректора Vesco Construction, листы металлочерепицы можно разобрать и заменить какой-либо лист, но он будет отличаться по цвету. А мягкую черепицу просто укладывать на двускатной кровле, а если кровля сложная, то специалисту по ровной кровле надо будет подучиться», — говорит господин Ивкин.

тяжелая и надежная, но из-за неосторожности ее можно разбить — нужно аккуратно по ней передвигаться. По мягкой черепице в жаркую погоду ходить нельзя: она может поплыть. Натуральная и цементно-песчаная черепица считается самой пригодной и проверенной для ремонта — можно чинить практически в любое время года. Медную кровлю тоже можно чинить, но замененный фрагмент будет отличаться от старого покрытия — это пройдет со временем (после нескольких лет эксплуатации).

Стоимость работы и материала: металлочерепица 1,5–2,5 тыс. руб. за 1 кв. м, мягкая черепица 2,0–2,5 тыс. руб. за 1 кв. м, цементно-песчаная 2,5–3,0 тыс. руб. за 1 кв. м, натуральная 3,0–3,5 тыс. руб. за 1 кв. м, медная 3–4 тыс. руб. за 1 кв. м. и выше. «Работа на 1 кв. м составляет примерно половину от общей стоимости. Чем материал дороже, тем сложнее работа», — говорит эксперт. — Например, металлочерепицу уложить проще и работа будет дешевле исходя из удельной стоимости за 1 кв. м».

«Квалифицированный специалист произведет работы из любого материала таким образом, что кровля без проблем будет выполнять свою основную функцию — защищать дом от осадков», — уверяет господин Чудновский. — Любый серьезный поставщик дает гарантию на покрытие, достаточную для спокойного проживания в течение многих лет. Чаще всего возникает вопрос о квалификации исполнителей».

Татьяна Рыбакова



Вилла — Экстерьер



Вилла — Интерьер



Вилла — Терраса



Вилла — Бассейн

НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЙ УГОЛОК РОСКОШИ НА СРЕДИЗЕМНОМ МОРЕ

Резиденции Mandarin Oriental, расположенные на чистейших северных берегах Бодрума, где встречаются воды Эгейского и Средиземного морей, предлагают уникальное сочетание роскоши, стиля и легендарного сервиса от Mandarin Oriental - одной из самых престижных групп отелей в мире, завоевавшей множество призов.

Комплекс располагается в «Райской бухте», или «Сен-Тропе 21-го века» - именно так называют излюбленное путешественниками место недалеко от живописного городка Гёльтюркбююк, привлекающего любителей ночной жизни и неспешных прогулок на яхте по Турецкой Ривьере.

Резиденции Mandarin Oriental гармонично

сочетают все преимущества частного дома с непревзойденными удобствами и превосходным сервисом от Mandarin Oriental. Уникальный участок площадью 60 гектаров располагает двухкилометровой береговой линией с тремя частными пляжами и головокружительными видами. Резиденции Mandarin Oriental включают 98 вилл и 116 резиденций, расположенных на живописном холме среди древних оливковых рощ. ОТЕЛЬ Mandarin Oriental предлагает 82 эксклюзивные гостевые комнаты и 20 номеров-люкс, спроектированных в духе современных концепций пространства.

Искреннее гостеприимство и непревзойденный уровень сервиса от эксклюзивных ресторанов до спа-салонов мирового класса ожидают вас в Отеле и Резиденциях Mandarin Oriental, Bodrum.



www.MOresidencesbodrum.com

ASTAS HOLDING
Developer of Exclusive Lifestyles

Стамбул - Турция
Т. +90 (212) 215 29 29
info@astasbodrum.com www.astas-holding.com

intermark savills

Юлия Овчинникова, Intermark Savills Москва
Т. +7 (495) 775 2240
j.ovchinikova@intermarksavills.ru www.intermarksavills.ru

Ни Mandarin Oriental Hotel Group, ни ее дочерние предприятия, ни их соответствующие должностные лица (совместно именуемые «МОНГ») никоим образом не являются застройщиками, гарантами, собственниками, промоутерами или продавцами комплекса Residences at Mandarin Oriental (Резиденции). Застройщики и собственники Резиденций используют название и торговые марки Mandarin Oriental на основании законности условий лицензионного соглашения.