При каких условиях жители дорогих коттеджных поселков станут пользоваться железнодорожным транспортом | 4

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 11 июля 2013 №32 kommersant.ru

3 | Что делать в случае развода семьям, взявшим ипотечный кредит без заключения брачного договора

5 | Какие планировки квартир нравятся покупателям, и почему девелоперы пока не могут удовлетворить их запросы

7 | Каковы плюсы и минусы жизни в московских эксклавах — территориях, находящихся в подмосковном окружении

Если бы мегаквартир не было, их стоило придумать. Пять санузлов, гостиная, где можно играть в футбол, изыски вроде массажных, винотек, комнат для медитации и прочее — где еще может так оторваться элита? Продажа этих объектов тоже нетиповая. Одни приобретаются эмоционально, в считаные месяцы, другие висят на рынке годами. Квартиры площадью более 500 кв. м — что это: неликвид или штучный товар для ценителей?

На размер больше

— метражи —

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

Эпоха посткоммунизма

Размер жилья был синонимом комфорта еще в советский период. Верхом престижа тогда считались номенклатурные пяти-шестикомнатные квартиры на 200 кв. м в сталинках. В 1990-е годы, с началом приватизации, крупный формат получил рыночную оправу. Продавцы объединяли смежные квартиры, шли активные выкуп и расселение коммуналок в центре. В итоге площадь некоторых объектов доходила до 500 кв. м. Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate, в качестве примеров приводит квартиры в Староконюшенном переулке, 5/14, 1-м Обыденском переулке, 10, а также «Доме России» на Сретенском бульваре, 6.

В жилищном строительстве пик гигантомании пришелся на 2002–2007 годы, когда большие форматы перекочевали в элитные пентхаусы и многоуровневые квартиры. «Появились площади, стремившиеся к тысяче квадратов,— вспоминает Ирина Жарова-Райт, управляющий партнер SESEGAR.— Охота на большие метражи начиналась уже с первых дней постройки, как это, например, было в случае с „Дворянским гнездом“ в Левшинском переулке и во многих домах Остоженки».

Тренд коснулся и проектов бизнес- и комфорт-классов. «Предложение больших квартир формировал не только центр, но и районы с хорошей экологий и природными ландшафтами,— замечает Ольга Тихонова, генеральный директор офиса «На Фрунзенской» «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости».

После кризиса в моду вошел рационализм, площади стали уменьшаться. В том же «Гранатном, 6» изначально планировалось создать по одной квартире на этаже размером около 500 кв. м. Однако начало реализации проекта пришлось на 2009 год. В итоге жилье на каждом этаже разделили: в одном корпусе поровну, в другом — на 330 и 190 кв. м соответственно.

По словам Дмитрия Халина, управляющего партнера IntermarkSavills, сегодня застройщики крайне редко делают нарезку более 500 кв. м. В основном это какие-то беспроигрышные варианты и адреса вроде Пречистенки, 13 и Knightsbridge Private Park. При этом в общем объеме элитного предложения на первичном рынке доля гигантов составляет всего 1–2%, говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS.

Впрочем, девелоперы все же оставили большому формату шанс на жизнь и выводят на рынок площади с возможностью объединения. Это привычная практика, уверяет Екатерина Фонарева, коммерческий директор компании «Баркли»: «В Barkli Park уже пять-шесть клиентов купили несколько квартир под объединение».

Более ощутимый «потенциал роста» в сегменте апартаментов, где большой метраж изначально предусмотрен в ряде проектов: «Око», «Меркурий Сити», Golden Mile private residence и др. «Квартиры-гиганты не исчезнут с рынка,— убеждена Мария Литинецкая, генеральный директор компании „Метриум Групп“.— Подтверждение тому — пентхаус размером 1,2 тыс. кв. м в комплексе апартаментов „Око“. В кризис у девелопера была возможность изменить концепцию, однако он этого не сделал, рассчитывая, что покупатель все-таки найдется».

с6

Чужие среди подмосковных

— территории —

Эксклавы столицы в Московской области — это исторические рудименты, создающие хаос, путаницу и дискомфорт для населения. И по логике со временем они должны исчезнуть, по крайней мере, усилия представителей власти должны быть на это направлены. На деле получается обратная ситуация: на карте области появляются новые острова московских территорий. Один из самых загадочных эксклавов столицы — «Конезавод ВТБ» — образовался возле Звенигорода. Корреспондент «Ъ-Дома» попытался понять, почему бывшие конские пастбища вдруг стали частью Москвы.

Удавка для Москвы

После строительства МКАД в середине прошлого века Москва больше не могла расширяться центрически. Не зря кольцевую дорогу в то время называли удавкой для столицы. Однако Москва быстро переросла определенные ей границы, и, чтобы рассредоточить постоянно растущее население города, московские власти стали осваивать территории, расположенные за пределами Кольцевой автодороги. Районы за МКАД, имеющие общую границу с Москвой, получили название «протуберанцы», а окруженные со всех сторон территориями области и не имеющие общих границ со столицей — эксклавами.

До присоединения к столице новых территорий в 2011–2012 годах Москва имела несколько эксклавов, основными из которых являлись округ Зеленоград, район Восточный и поселок Внуково. Самый большой эксклав столицы и анклав Подмосковья — Зеленоград. Этот город, проводит аналогию генеральный директор DTI Property Management Антон Белобжеский, появился в 60-х годах прошлого столетия как прообраз Сколково. Изначально он проектировался и застраивался как центр советской электронной промышленности и науки.

с7

ДОМ ЦЕНЫ

Потери в бизнесе

Первый месяц лета на рынке недвижимости закончился спокойно. Новых проектов на рынок вышло немного, а цены существенно не изменились, если не считать бизнес-класса, который в некоторых форматах дешевеет не на шутку.

— город —

Это стагнация

Цены на московские новостройки эконом- и комфорт-классов, по наблюдениям аналитиков «Метриум Групп» и ФСК «Лидер», в июне остались без изменений. Тому есть вполне весомые основания: новых проектов в этом месяце, по свидетельству экспертов, на рынок не выходило. «Пополнение предложения происходило только за счет новых объемов в рамках реализующихся проектов»,— уточняет Инна Игнаткина, директор отделения компании «МИЦ-Недвижимость» на Пресне.

Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп», характеризует сегодняшний рынок как стагнирующий: «В некоторых объектах, например в микрорайонах „Царицыно“ и „Царицыно-2“, был зафиксирован небольшой прирост на уровне чуть менее 1%». Госпожа Литинецкая уверена, что подобные колебания цен будут наблюдаться до конца года, а по итогам будет зафиксирован прирост средней цены в пределах 7–9%.

Положительную динамику показывают цены в тех проектах, где заявлено высокое качество возводимого жилья, а строительство продвигается намеченными темпами, считает Григорий Алтухов, советник президента ФСК «Лидер».

В отношении спроса со стороны покупателей июнь был более активным по сравнению с предыдущим месяцем: в мае количество сделок традиционно снизилось из-за того, что праздничные дни выпали из рабочего процесса.

В области, несмотря на гораздо более широкий выбор проектов, а возможно, и благодаря этому обстоятельству, рост цен также замедлился. «Здесь это во многом связано с выходом новых предложений и их минимальными ценами на старте продаж»,— утверждает господин Алтухов и добавляет данные о средней стоимости квадратного метра в новостройках ближайшего Подмосковья: на конец июня она составила 73–75 тыс. рублей.

Инна Игнаткина сопоставляет развитие сегментов эконом- и комфорт-классов: последний явно лидирует. «В общем объеме предложения бюджетных новостроек доля экономкласса не превышает 20%, в то время как более 80% — предложения комфорт-класса»,— указывает эксперт.

Бурное развитие сегменту придали не только масштабные проекты вроде уже упомянутых микрорайонов в Царицыно, но и многофункциональные комплексы с апартаментами, вышедшие на рынок в течение последних нескольких месяцев и успешно конкурирующие за покупателя с традиционными объектами экономкласса благодаря низким ценам. Среди них можно отметить апарт-комплекс «Царицыно», «Водный», «Фили-Град», а в ближайшее время ожидается выход еще одного нового проекта — ЖК «О7».

Ожидание классификатора

Московский бизнес-класс быстро дешевеет. Наиболее наглядно это происходит с форматом лофтов, где стоимость квадратного метра за полгода снизилась с 210 тыс. до 175 тыс. рублей. «Падение цены связано с появлением новых девелоперов, которые выводят свои проекты как лофты, при этом не используя ни дорогих дизайнерских решений, ни премиального позиционирования»,— констатирует Евгений Шевченко, коммерческий директор ГК «Грас».

Под влиянием успеха первой волны лофтов на рынок выходит все большее число проектов, расположенных дальше от центра, на менее интересных площадках. «Многие девелоперы еще в прошлом году поняли, что можно взять старую промзону, слегка реконструировать ее и отдать на съедение кровожадному московскому спросу»,— говорит господин Шевченко и добавляет, что в будущем все это приведет либо к дискредитации идеи лофтов, либо к формированию внутренней классификации — лофт элит, бизнес, эконом. Последний вариант представляется не таким уж плохим — в конце концов, с апартаментами в целом произошло то же самое, причем очень быстро.

В Подмосковье темпы роста в начале лета тоже замедлились, видимо, благодаря сезону отпусков, а также тому, что только за последний месяц количество предложения новостроек бизнес-класса в Подмосковье увеличилось на 5–6%, по подсчетам аналитиков Tekta Group. Андрей Кугий, коммерческий директор компании, замечает: «Несмотря на то что подмосковный бизнес-класс пока не дотягивает до уровня столичного жилья, цена квадратного метра качественных объектов за МКАД с приличной инфраструктурной составляющей ниже, чем в экономклассе в Москве». Это привлекает клиентов в область, считает эксперт.

Элита «под ключ»

Стабильнее всего остается ситуация на рынке элитных новостроек. Аналитики «Галс-Девелопмент» с начала года наблюдают в этом сегменте положительную динамику спроса, которая сохранилась и в июне. «В среднем по рынку рост цен за первое полугодие составил 10–15%»,— говорит Игорь Быченок, руководитель службы продаж компании. Средняя стоимость квадратного метра элитных квартир на первичном рынке составляет около $22 тыс., а в апартаментах она примерно равна $19 тыс.

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства недвижимости TWEED, среди тенденций июня отмечает изменение стратегии частных инвесторов, работающих в элитном сегменте. «Если раньше они преимущественно зарабатывали на покупке строящихся квартир и их последующей перепродаже, то теперь из-за отсутствия инвестиционных цен инвесторы переключились на готовые объекты»,— делится наблюдениями госпожа Могилатова. Приобретая уже построенное жилье, в нем делают ремонт, а затем перепродают как квартиру «под ключ» с наценкой.

Эксперты отмечают вышедший на рынок в июне проект «Сады Пекина». Среди преимуществ проекта называют наличие квартир небольшого метража, которых сегодня в элитном сегменте явно не хватает. Ирина Могилатова ожидает всплеска продаж в этом жилом комплексе осенью, когда закончится период отпусков и начнется традиционный сезон активности покупателей.

Обгон столицы

На вторичном рынке Москвы и Подмосковья процессы идут по-разному, отмечает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». По его данным, в Московской области средняя цена на «вторичку» составляет 86 360 руб. за 1 кв. м, при этом прирост с начала года составил 6,1%. В Москве средняя стоимость 1 кв. м составляет 174 802 руб., а прирост в шесть раз меньше, чем в Подмосковье (+0,9% с начала года).

«Причина в большом объеме строительства нового жилья, которое при переходе на вторичный рынок повышает среднюю цену на «вторичку», ведь это всегда более качественное предложение по сравнению со старым фондом»,— рассуждает господин Таганов. Подмосковье уже много лет лидирует по строительству среди всех московских регионов, соответственно, цены здесь растут быстрее. А в Москве площадок немного, экономкласс практически не строится, бизнес-класс в последние годы продается, скажем так, не очень хорошо, и поэтому мало влияет на цены вторичного жилья.

Но когда строительство заявленных сегодня масштабных проектов завершится и на вторичный рынок столицы выйдет большой объем построенных квартир, ситуация может измениться кардинально. Осталось подождать год-два.

Марта Савенко

Давление этажей

В некоторых поселках продажи стоят, в то время как другие сумели повысить цены настолько, что в это трудно поверить. По-прежнему в фаворе все маленькое и дешевое, а вот дальние дачи и бизнес-класс стали продаваться совсем плохо. По-видимому, оба сегмента постепенно уходят с рынка, считают эксперты.

— загород —

Под присмотром покупателя

Июньского роста цен на рынке загородной недвижимости Подмосковья вроде бы не случилось, но спрос по сравнению с маем повысился, говорят эксперты. Этому активно способствовали застройщики, которые в начале лета стали проводить акции по стимулированию спроса, тем самым предоставляя покупателям завуалированные скидки.

Небольшую положительную динамику на уровне инфляции аналитики «Метриум Групп» наблюдали только в сегменте экономкласса. «Рынок продолжает стагнировать»,— констатирует Мария Литинецкая, генеральный директор компании.

А вот Игорь Богданов, коммерческий директор УК ТМ «Своя земля», утверждает, что, хотя цены большинства предложений стабильно держатся на уровне весны, в некоторых поселках с коммуникациями стоимость земельных участков всего за три месяца выросла на 40%. Коснулось это наиболее обустроенных поселков, замечает эксперт. Но что еще более интересно, по мнению господина Богданова, такая динамика цен не отпугивает потенциальных покупателей.

В среднем 8 соток земли в таком поселке можно приобрести за 828 тыс. рублей, если же рассматривать участки без подряда и коммуникаций, то стоимость тех же 8 соток составит около 120 тыс. руб. Отметим, что компания работает в сегменте дальних дач, интерес к которым, по мнению других экспертов, заметно снизился в последнее время. Петр Давыдов, главный редактор Cottage.ru, утверждает, что основной покупательский спрос в этом сегменте приходится на участки без подряда в централизованных коттеджных поселках. «Земельные наделы без коммуникаций продолжают терять популярность среди клиентов»,— говорит эксперт.

Среди июньских тенденций эксперты отмечают наплыв покупателей, но не реальных, а потенциальных, которые собираются вернуться в эти же поселки через два-три месяца. «Ездят, смотрят и абсолютно честно говорят: мы будем за вами наблюдать, посмотрим на динамику в поселке и после этого уже будем принимать решение»,— рассказывает директор по развитию компании ГУД ВУД Александр Дубовенко.

Демпинг на очереди

С начала года на рынок практически не выходят поселки бизнес-класса в классическом, докризисном понимании, констатируют аналитики ОАО ОПИН. «Новые проекты адаптируются к вкусам и потребностям покупателей: то, что раньше было принято считать „бизнесом“, сегодня воспринимается как элитное загородное жилье, а достаточно демократичные по цене поселки приобретают черты бизнес-класса»,— говорит Екатерина Лобанова, руководитель аналитического центра компании.

Еще резче высказываются специалисты Vesco Group. По их мнению, бизнес-классу нет места на новой карте Московской области. «Будучи некогда построенными вне населенных пунктов, сегодня большинство таких поселков оказалось в центре жилых кварталов или по соседству с крупной транспортной развязкой»,— констатирует генеральный директор компании Алексей Аверьянов.

Спрос на индивидуальные дома с видом на многоэтажную застройку отсутствует, в результате чего даже полностью построенные поселки полностью проданы не будут никогда, прогнозирует эксперт. «Все чаще к нам обращаются застройщики, запустившие проекты на территории Новой Москвы. Инвестировав в строительство инфраструктуры, сетей, первых домов, они были вынуждены приостановить продажи»,— рассказывает господин Аверьянов.

Даже массированная рекламная кампания не способна привлечь покупателей в такой поселок. На очереди следующий традиционный инструмент повышения объема продаж — ценовой демпинг, активно использующийся в сегменте более высокого класса. В пример приводится поселок «Княжье озеро», заявивший этой весной 50-процентный дисконт на отдельные домовладения.

Невероятно, но уже несколько клиентов компании Vesco Consulting всерьез просчитывают снос построенных ими же коттеджей, планируя редевелопмент в пользу городской малоэтажной застройки более низкого класса. «Сегодня мы наблюдаем колоссальный уход в малоэтажный сегмент квартир — предсказуемый, востребованный, экономически обоснованный выбор девелоперов даже весьма интересных земель»,— делится наблюдениями эксперт.

АЛЕКСАНДР ВАЙНШТЕЙН

Наибольшей популярностью пользуется малоэтажка среднего ценового уровня

Элита у воды

Нового предложения в элитном сегменте за июнь не появилось, свидетельствуют эксперты. В IntermarkSavills подсчитали, что в первом месяце лета было заключено шесть сделок по покупке элитных домовладений и участков без подряда. В июне прошлого года таких покупок было всего четыре, так что динамика в целом положительная.

«Треть всех сделок совершались с участками без подряда в проекте „Раздоры-2“ на Рублево-Успенском шоссе»,— отмечает Владислав Коняев, руководитель аналитических проектов компании. В этом поселке недавно стартовала новая очередь — именно с этим обстоятельством эксперт связывает возросшие темпы продаж.

Рынок элитного жилья так и остался привязанным к доллару. В компании Villagio Estate подсчитали, что в июне цены на загородные дома в сегментах «премиум» и de luxe в рублях выросли на 10%. «Таким образом застройщики компенсировали ослабление национальной валюты»,— объясняет Алексей Коротких, руководитель отдела продаж компании.

Татьяна Шарова, руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome, отмечает традиционный июньский всплеск интереса к «водным» направлениям — Дмитровскому и Осташковскому. Такой спрос связан с тем, что наибольшее количество водных и яхт-клубов расположено по этим направлениям.

В Welhome считают, что в целом цены в элитном сегменте остались на прежнем уровне, хотя и наблюдалось небольшое колебание цен по отдельно взятым проектам как в сторону повышения, так и понижения. По данным компании, средняя стоимость квадратного метра элитной загородной недвижимости по итогам июня составила $4750.

Грозит ли элитным поселкам судьба бизнес-класса — неизвестно. Но если Москву продолжат расширять, то сегодняшние оазисы вполне могут превратиться в резервации.

Марта Савенко

АЛЕКСАНДР ЗЕМЛЯНИЧЕНКО - МЛАДШИЙ

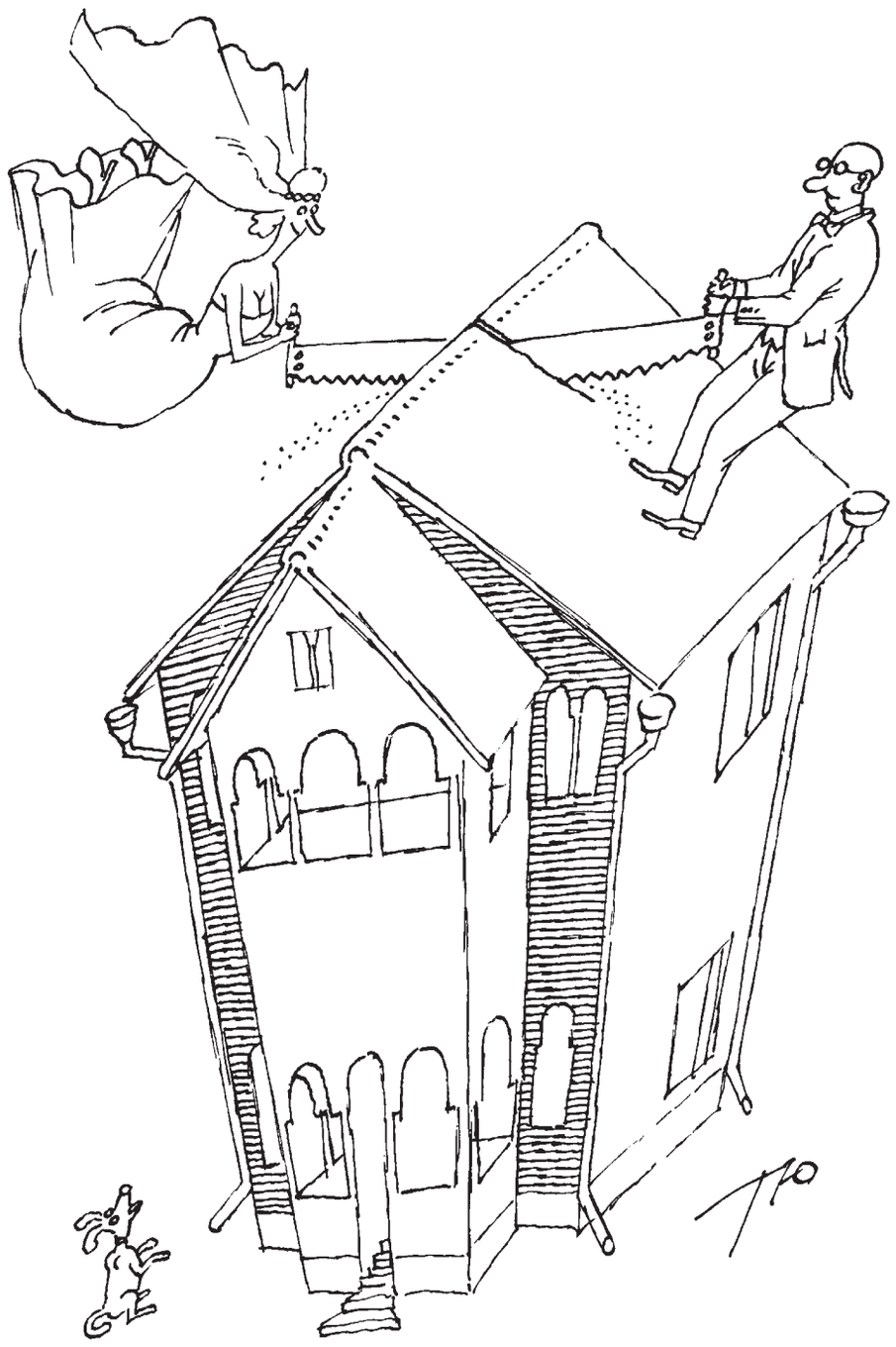
Поселки бизнес-класса начали снижать цены, чтобы привлечь покупателя

ДОМ ДЕНЬГИ

Кредитный развод

Большинство ипотечных заемщиков — семейные пары или люди, живущие в гражданском браке. Увы, браки зачастую завершаются разводами. После этого ипотечным заемщикам приходится выяснять, как разделить квартиру и договориться об этом с банком, кто продолжит оплачивать кредит или как продать ставшее ненужным совместное жилье. Причем все эти вопросы актуальны и для зарегистрированных супругов, и для тех, кто не обременял отношения официальными статусами.

— ипотека —



СЕРГЕЙ ТЮНИН

Делится — не делится

По данным Росстата, в России расторгается половина зарегистрированных браков — в 2012 году, например, на 1,2 млн браков пришлось 641,9 развода. Сколько из этих пар выплачивали ипотечный кредит, Росстат не уточняет, однако, по словам банкиров, ипотека с разводом довольно частое явление.

Как же поступить с квартирой, если дальше жить в ней вместе невозможно, а предварительного соглашения супруги не заключали? Поскольку при оформлении кредита квартира приобреталась в общую совместную собственность, то и права на это имущество у обеих сторон равные. Это значит, что при разводе оба супруга имеют равные права на приобретенное имущество.

Если же кредит брали гражданские супруги, юридически друг с другом не связанные, квартира, как правило, оформляется в общую долевую собственность (доли распределяются равным образом для каждого супруга). Но и в том, и в другом случае по долгам отвечают оба супруга, согласно условиям кредитного договора.

Поэтому, когда дело доходит до развода, супругам приходится решать, как поступить с приобретенной в кредит квартирой, которая может быть оформлена как на обоих созаемщиков, так и на одного из них. Особенно болезненно этот вопрос стоит для тех, у кого квартира была приобретена на имя одного, а фактические выплаты осуществлял другой супруг. Могут возникать и другие спорные ситуации, в которых прийти к единому мнению разводящимся супругам будет весьма сложно. Еще одна типичная спорная ситуация: один из супругов внес первоначальный взнос из собственных средств, например продав квартиру, доставшуюся ему в наследство. «Соответственно, в случае расторжения брака спор очевиден: основные средства внес супруг из личных средств, то есть его доля должна быть больше, а вновь приобретенная квартира по закону является совместной собственностью супругов»,— рассуждает юрист офиса «Академическое» компании «Инком-Недвижимость Наталья Киселева.

Иначе выглядит ситуация, если супруги официально не зарегистрированы, а квартира оформлена не на того, кто вносил первоначальный взнос за счет собственных средств. Вложенные в покупку квартиры деньги при разрыве отношений будет уже практически не вернуть. В любом случае, если самостоятельно договориться не получается, решить ситуацию может только суд.

«По опыту Райффайзенбанка самый распространенный вариант дележа ипотечной квартиры — переоформление кредитных обязательств и объекта обеспечения по кредиту на одного из заемщиков»,— делится опытом заместитель начальника управления развития ипотечного кредитования Райффайзенбанка Алексей Попович.

Однако независимо от решения бывших супругов сделать то, что они хотят, можно только по договоренности с банком. «В случае если кто-то из супругов решится целиком переоформить на себя право собственности на недвижимость, он должен получить согласие банка на совершение данной сделки, пройти повторную процедуру анализа платежеспособности и урегулировать вопрос по компенсации с другой стороной»,— говорит директор департамента розничного бизнеса СБ-банка Герман Белоус.

Сделать это будет не так просто, ведь кредитор не намерен нести издержки при переоформлении состава залогодателей. Причем даже брачный договор в этом вопросе может оказаться бессилен. «При разделе имущества супругов Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) готово предоставить согласие на внесение изменений в сведения ЕГРП при условии, что такой раздел осуществлен на основании решения суда или утвержденного судом мирового соглашения, а не на основании простого соглашения, даже если это брачный договор»,— рассказывает директор юридического департамента АИЖК Анна Волкова. Дело в том, что брачный договор супруги могут изменять несколько раз, причем каждый раз кредитор должен был бы вносить изменения в ЕГРП.

Кто и сколько платит

Один из самых сложных вопросов при разводе с ипотекой — кто и как продолжит обслуживать оставшуюся ссуду. «В случае развода официально зарегистрированных супругов обязательства своевременно и в полном объеме оплачивать ипотечный кредит они несут в равной степени независимо от того, кто оплачивал кредит ранее и вносил первоначальный взнос при оформлении ипотечной сделки»,— напоминает Герман Белоус.

Причем банк вправе требовать исполнения обязательств от обоих супругов-созаемщиков независимо от того, состоят они в официальном браке или нет. «Банки не принимают в учет разводы, это никак не влияет на действительность кредитных договоров и поручительств,— констатирует заместитель председателя правления Международного банка развития Иван Минаков.— В случае спорной ситуации иски будут поданы к обоим бывшим супругам и взыскание будет осуществляться за счет того, у кого имеется ликвидное имущество. В силу сложности процедур обращение взыскания на заложенную недвижимость будет осуществляться в последнюю очередь».

Причем апеллировать к тому, что квартира досталась другому супругу или большую часть средств внесла одна из сторон, не получится. «Созаемщик обязуется в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств заемщиком нести ответственность перед кредитором солидарно с заемщиком в сумме, равной сумме всех обязательств, как в части исполнения обязательств по осуществлению ежемесячных платежей, так и в части исполнения обязательства по полному возврату кредита, включая обязательства по досрочному полному возврату кредита с процентами»,— говорит руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин.

Причем даже если вы уже договорились с банком о внесении изменений в состав собственников недвижимости, это не значит, что состав должников тоже изменился. «При разводе не только квартира делится на двоих, но и остаток долга по кредиту в соответствующих долях»,— добавляет господин Владыкин. «Юридически оба супруга (даже бывшие) продолжают оставаться должниками для кредитора, которому не важно, кто из них фактически производит платежи,— продолжает Анна Волкова.— В случае если супруг, который фактически оплачивает кредит, перестанет платить, кредитор вправе потребовать исполнения обязательств от обоих заемщиков и взыскать долг со всех должников, а также обратить взыскание на залог».

Для заемщиков опасность кроется в том, что выплачивать ставший ненужным кредит вторая сторона вряд ли захочет. Например, в той же ситуации, когда один из супругов внес первоначальный взнос, «при разводе он теоретически может сказать своей бывшей половине, что с него хватит и платить оставшиеся проценты по ипотеке он не будет», рассуждает руководитель ипотечного центра компании RDI Рустам Азизов. Причем если одна из сторон платить по кредиту отказалась, а кредит выплачивается до конца другой стороной, то избавиться от второго собственника будет непросто.

При возникновении такой ситуации урегулирование вопроса происходит совместно с банком. Существует несколько вариантов решения. Например, один из супругов может перевести остаток долга на себя и выплатить бывшему супругу его первоначальную долю, тем самым оставив квартиру себе. Для этого в первую очередь необходимо уведомить банк о сложившейся ситуации, собрать полный пакет документов для оценки платежеспособности и возможности перевести весь остаток долга на одного из бывших супругов.

Таким образом, с банком придется отдельно договариваться об изменении состава собственников и должников. «Разделение долга и собственности объекта обеспечения невозможно, так как если один из заемщиков перестает отвечать по своим обязательствам, реализовать его часть обеспечения по кредиту будет достаточно проблематично,— поясняет заместитель начальника управления развития ипотечного кредитования Райффайзенбанка Алексей Попович.— При этом, если бывшим супругам удалось договориться о разделе имущества, банк готов рассмотреть возможность вывода из состава заемщиков одного из супругов. Это возможно при переходе обязательств и права собственности на весь объект к одному из заемщиков. Помимо этого вопрос раздела имущества и кредитных обязательств рассматривается в судебном порядке».

Продаем ненужное

Если договориться друг с другом о переводе собственности на приобретенную в кредит квартиру разводящимся супругам не удается, а в суд стороны обращаться не хотят, остается только продать спорную недвижимость. «Например, можно выставить квартиру на продажу, погасить долг перед банком, остаток поделить соответственно изначальному материальному участию и разойтись,— предлагает Андрей Владыкин.— В этом случае тоже надо уведомить банк. Особых сложностей обычно не возникает. Главное отличие будет лишь в том, что сделка по продаже будет проходить в банке-кредиторе при участии сотрудника банка. Часть стоимости квартиры, равная сумме задолженности по кредиту, будет закладываться либо в отдельную депозитарную ячейку на время регистрации перехода права собственности, либо на специальный счет — аккредитив, с которого банк сам заберет деньги в счет погашения кредита после регистрации. Когда задолженность будет погашена, банк выдает справку о том, что кредит погашен и банк разрешает снять обременение с квартиры».

Правда, прежде, чем продавать квартиру, нужно договориться друг с другом. «Банк может дать согласие на продажу заложенной недвижимости, но обязательным условием этого является достижение бывшими супругами соглашения по вопросу распределения средств,— добавляет Иван Минаков.— В любом случае реализация будет осуществляться под контролем банка и в первую очередь будут погашаться долги банку».

Независимо от наличия или отсутствия соглашения между супругами, которые могут решать этот вопрос в том числе в судебном порядке, «продать заложенную квартиру можно исключительно с согласия залогодержателя/кредитора», говорит Анна Волкова: «Если кредитор готов такое согласие предоставить, то он может потребовать, чтобы вырученные от продажи средства были направлены в счет погашения кредита, а все, что осталось, будет передано заемщикам, которые вправе разделить полученную сумму по своему усмотрению. Кредитор может и не требовать досрочного погашения кредита при продаже, однако такие условия продажи — огромная редкость, так как вряд ли кто-то согласится купить квартиру с сохранением залога в обеспечение чужих долгов. Соответственно, даже в случае, если банк согласился на продажу, он потребует в первую очередь с вырученной суммы полностью погасить кредит».

Готовьтесь к разводу заранее

В целом участники рынка сходятся во мнении, что избежать спорных ситуаций при разводе с ипотекой можно, только заранее все распланировав, как бы грустно это ни звучало в момент семейного благоденствия. «Чтобы обезопасить супругов перед ипотечной сделкой, необходимо заранее определиться с тем, кто и в каком объеме будет владеть правом собственности по приобретаемой недвижимости в случае возможного расторжения брака, и подтвердить договоренности путем заключения брачного договора в нотариальной форме»,— уверен Герман Белоус. В России этот документ устанавливает только режим раздела собственности. В нем можно указать то, кому достанутся общие дорогостоящие подарки, ювелирные украшения, движимое и недвижимое имущество. Важно, что это соглашение можно составить как до вступления в брак, так и на любом его этапе. «Чаще всего брачный договор для ипотечной сделки составляют те супруги, у которых уже есть какая-то общая собственность (квартира, в которой живет семья) и один из них хочет купить квартиру только для себя (например, как запасной аэродром или для детей от другого брака)»,— говорит генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

Кроме заключения предварительного соглашения о разделе имущества важно сохранить документальные подтверждения всех важных этапов получения и обслуживания кредита: любая из этих бумаг может решить рассмотрение дела в суде в ту или иную сторону. «Нужно хранить кредитный договор, все документы обо всех платежах, договор об ипотеке (если есть), договор купли-продажи квартиры, расписку продавца или иной документ о передаче продавцу денег,— указывает Анна Волкова.— Эти документы могут быть использованы и для получения имущественных налоговых вычетов, предусмотренных налоговым законодательством. Хранить нужно и договоры страхования, а также документы об оплате страховой премии. Документы о собственности, расписку продавца или документ о получении продавцом денежных средств нужно хранить бессрочно».

Особого внимания заслуживают сделки по покупке квартиры в новостройке на условиях договора долевого участия (ДДУ), когда процедура вступления в права собственности происходит уже после сдачи дома. «Если вы собираетесь купить квартиру и жениться одновременно, но при этом сохранить квартиру за собой, имеет смысл вначале вступить в права собственности на квартиру, а потом уже заключать брак,— предлагает Рустам Азизов.— Если же вы сперва подписали ДДУ, потом женились, потом два года ждали оформления собственности (а за это время и развестись можно), то жена в случае развода вполне может потребовать у вас не только половину всех выплаченных за период семейной жизни платежей (которые считаются совместным имуществом), но и половину первоначального взноса, потому что формально договор купли-продажи квартиры заключался в период супружества».

Елена Мелованова

Железка для VIP

В Москве из-за пробок все чаще пересаживаются на метро даже состоятельные бизнесмены и большие начальники. Жители загородных поселков могли бы использовать электрички, тем более что железнодорожники обещают сделать их скоростными и комфортабельными. Вот только поедут ли на них жители поселков бизнес-класса и элитных поселков?

— инфраструктура —

ХУБЕРТ ГОЛСТЕЙН

Если бы московские электрички напоминали «Сапсаны», вполне возможно, ими пользовались бы и владельцы жилья бизнес-класса

Мы будем ездить по-новому

Как рассказали «Ъ-Дому» в Центральной пригородной пассажирской компании (ЦППК), в ближайшие годы пригородные пассажирские перевозки ждут значительные изменения.

Во-первых, к концу 2014 года планируется завершить реконструкцию и электрификацию Малого кольца Московской кольцевой железной дороги, которая ранее специализировалась на грузоперевозках. То есть уже с 2015 года заработают обещанные в дополнение к метро кольцевые электрички.

Во-вторых, к 2020 году планируется серьезно — в полтора-два раза — увеличить пропускную способность имеющихся направлений, добавив новые главные пути для пассажирского сообщения.

В-третьих, будут продолжать вводить новые скоростные маршруты электропоездов «Экспресс». Эти поезда 7000-й нумерации сегодня хорошо известны по «Аэроэкспрессам»: у них комфортабельные вагоны с мягкими сиденьями, оборудованные климат-контролем и биотуалетами, предлагаются закуски и напитки, пресса, имеются вагоны бизнес-класса. В общем, все как в Европе.

В ближайшее время, обещают в ЦППК, доля таких поездов достигнет 20%. В компании не скрывают, что хотят заинтересовать этими поездами новых клиентов из числа покупателей и жителей загородных поселков высокого класса. «Комфортабельный проезд точно в срок несопоставим с непредсказуемой ездой перегруженными автомобильными трассами. Таким пассажирам гораздо привлекательнее станет добираться автомобилем до ближайшей станции, а далее следовать в столицу удобной электричкой»,— говорят в ЦППК.

Доводы железнодорожников серьезные. Тем более что кроме главы семьи, для которого автомобиль — часть статуса, в семьях жителей загородных поселков высокого класса имеются и другие домочадцы. Например, дети-подростки, которым нужно в Москву в специализированную школу, к друзьям, на тусовку. Или обслуживающий персонал: домработница, повар, учителя, тренеры. Но станет ли для обитателей таких поселков электричка приятным бонусом, а не раздражающим фактором? Голоса опрошенных экспертов разделились.

Лучше пробки!

По мнению Нины Резниченко, директора департамента загородной недвижимости IntermarkSavills, прежде, чем это произойдет, должна произойти смена поколений и менталитета. «По нашему опыту критерий наличия или близости железнодорожной станции никак не влияет на принятие решения о покупке элитной загородной недвижимости или недвижимости бизнес-класса,— говорит она.— Покупатели подобных загородных объектов в принципе не пользуются пригородным железнодорожным сообщением, и маловероятно, что они допустят, чтобы их дети (любого возраста) им пользовались. Что касается доступности объекта для персонала (учителя, помощников по хозяйству и т. д.), то этот фактор, как правило, вообще не играет никакой роли». Тем более что вопрос с прислугой легко решается наймом ее в близлежащих населенных пунктах, добавляет руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина. «Из Москвы, как правило, никто не приезжает работать,— поясняет она.— В домах элит-класса прислуга обычно проживает в специальных домах/блоках, выделенных для нее».

Даже жители поселков бизнес-класса вряд ли в ближайшее время станут пользоваться электричками, считает Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Real Estate Consulting Group. «Это особенность российского менталитета: в отличие от европейцев, наши соотечественники предпочтут терять время в пробках, но передвигаться на представительском автомобиле с водителем, нежели ездить на электричке,— сетует она.— В Европе, Канаде, США и других развитых странах обеспеченные люди давно пользуются пригородными электричками и не видят в этом урона репутации».

Константин Ковалев, управляющий партнер Blackwood, считает, что если для покупателей бизнес-класса наличие железнодорожного сообщения вблизи поселка еще может считаться бонусом, то для элитного класса наличие железной дороги может являться негативным фактором из-за шума и экологических проблем.

Кроме того, близко расположенная ж/д станция может вызвать негатив со стороны потенциального покупателя, так как подразумевает под собой наличие железнодорожного переезда неподалеку от поселка, замечает Карен Мелконян, управляющий партнер компании EliteCenter. «Как правило, его пересечение создает затруднения для автомобилистов, а иногда и вовсе способствует увеличению трафика и времени пути до загородного дома в среднем на 20–30 минут»,— говорит он.

Поэтому при выборе участка для будущего поселка девелопер старается избежать прямого соседства как с железнодорожными путями, так и с аэропортами, чтобы шум не мешал будущим жителям, замечает Елизавета Малых, директор по маркетингу компании Atlas Development. «Хорошим решением является расположение проекта на некотором отдалении от станций железной дороги»,— считает она.

«Близость к железной дороге — удел стародачных мест, уже сложившейся десятилетиями застройки, ради очарования которой можно смириться с некоторыми неудобствами. Современный элитный поселок с ценниками от $1 млн, наоборот, стремится как можно дальше удалиться от источника шума, связанного с любым интенсивным движением. В районе Рублевки и Новой Риги есть примеры, когда построенные вдоль трассы (правда, автомобильной) элитные коттеджи годами простаивают без покупателей»,— говорит Антон Гололобов, директор департамента маркетинга и рекламы компании Villagio Estate.

JTB PHOTO/ФОТОИТАР-ТАСС

В Европе по соседству с железнодорожными линиями строят дорогостоящее жилье

Времена меняются?

Да, железная дорога — источник шума, поездки в общественном транспорте для нашей элиты, в отличие от европейской, кажутся неприемлемыми. Но все же, прагматические соображения постепенно отвоевывают плацдарм.

По мнению Антона Архипова из департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости», если до 2009 года большинство покупателей и девелоперов рассматривали близость железной дороги как негатив из-за шума, то теперь побеждает критерий транспортной доступности. «Поэтому на сегодняшний день непосредственная близость к платформам электропоездов является преимуществом, особенно если жителям доступны вагоны повышенной комфортности,— говорит он.— Девелоперы стараются обустраивать выезды из поселка до станций железной дороги, запуская специальные маршрутные автобусы. Некоторые застройщики ведут переговоры с РЖД по оптимизации расписания пригородных поездов, особенно там, где поезда ходят редко. Как правило, руководство компании всегда идет навстречу, изменяя расписание и тем самым создавая максимально комфортные условия для трансфера пассажиров до города. Ожидается, что спрос на такие поселки в дальнейшем будет расти».

Перелом наступил, когда начали пустеть поселки на Рублевке, считает Алсу Хамидуллина, руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate: из-за ужасающего трафика семьи, в которых дети выросли и уехали учиться за границу, возвращались обратно в город. Многие семьи также вынуждены жить раздельно в течение недели: мать с детьми за городом, глава семейства — в центре в квартире — и видеться лишь по выходным. Тогда-то жители престижного направления начали задумываться об общественном транспорте. «Уже сейчас многие жители ближней Рублевки активно говорят о новом экспрессе, который должны запустить в ближайшие время,— ж/д от Усово до центра города,— уверяет госпожа Хамидуллина.— У нас как раз даже есть клиенты — подросшие дети очень состоятельных родителей, которые подыскивают себе объект на Рублевке, как раз привязываясь к усовской ветке, так как не исключают, что в будущем будут добираться до работы именно таким образом. Также знаю другого очень состоятельного собственника резиденции в „Новоглаголево“, который также допускает тот факт, что в ближайшее время будет добираться до центра города именно железной дорогой».

Кардинально улучшить перевозку пассажиров планируется сразу на двух престижных направлениях: Москва—Одинцово и Москва—Усово, уточняет советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. В частности, до 2014 года до Усово пустят комфортабельные экспрессы, которые будут ходить до Белорусского вокзала. «Время в пути составит всего 30 минут»,— добавляет Михаил Подрабинек, руководитель портала Cottage.ru.

О том, что эти поезда будут востребованы у жителей Рублевки, свидетельствует пример «Аэроэкспресса», курсирующего между аэропортом Внуково и Павелецким вокзалом. «Некоторые жители поселков, расположенных на Киевском шоссе, пользуются „Аэроэкспрессом“ из Внуково, чтобы добраться до Киевского вокзала, где их встречает служебная машина»,— делится Татьяна Тикова, директор департамента управления активами группы ПСН.

Можно вспомнить и пример «Сапсана», которым с удовольствием пользуются чиновники высокого ранга, депутаты, бизнесмены. «Пример „Сапсана“ — лучшая иллюстрация востребованности железнодорожного перемещения бизнес-класса, то есть существует спрос на вагоны улучшенного сервиса на подмосковных направлениях,— уверен руководитель проекта „Аквавилла“ УК Megapolis Property Management Алексей Колядин.— Здесь можно и помечтать: вот, положим, есть неподалеку от поселка станция, от которой утром можно доехать до центра Москвы без пробок в скоростном поезде в вагоне бизнес-класса, где можно даже позавтракать. Поедут ли бизнесмены в таком поезде? Ответ однозначный: да».

«Поедут, еще как! — уверен Александр Дубовенко, директор по развитию компании ГУД ВУД.— Почему бы нет — водитель их может встретить в центре города, если есть в нем такая потребность». А житель поселка бизнес-класса может воспользоваться такси от вокзала до работы, считает он. «Вообще, отличная идея — попить кофе по дороге, почитать газетку и уже последнюю милю доехать на такси. По-моему, очень удобно,— мечтает господин Дубовенко.— Тем более на этих электричках и дети могут в школу ездить, которые учатся в Москве. Как только это появится, то сразу загородный рынок начнет активнее развиваться, то есть это будет хорошим пинком для тех, кто хочет переехать в область на ПМЖ, но жаль тратить время на дорогу. Это действительно очень сильно повлияет на рынок».

Условия проезда

Чтобы поездки на электричках обеспеченных людей перестали быть экзотикой, нужно еще много условий. Прежде всего, разумеется, сами пригородные поезда, удобное расписание, комфортабельные вокзалы и станции. Наконец, как и говорилось в начале статьи, должен поменяться менталитет.

«Если РЖД пустят пригородные поезда по принципу парижского RER с более или менее комфортабельными вагонами и расписанием поездов, близких по интервалу следования скорее к метро, нежели к поездам дальнего следования, то эта не до конца осознанная потребность превратится в острую необходимость»,— уверен Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп». Наши соотечественники много путешествуют по Европе и понимают, что, например, «Евростар» — прекрасный и удобный вариант передвижения на довольно большие расстояния, позволяющий отдохнуть, пообщаться, уделить время решению деловых вопросов, вздремнуть или даже пообедать, поясняет он. Поэтому психологический барьер (электричка — это для тех, у кого нет авто) постепенно становится более эфемерным. Но пока существует. «В Европе у тебя может быть три авто в гараже, но ты поедешь на общественном транспорте, потому что так удобнее, быстрее, проще и не создает проблем с парковкой авто в городе,— рассуждает эксперт.— В России если у тебя нет авто, значит, ты на него не заработал. Автомобиль для многих даже в Подмосковье пока еще роскошь, а не средство передвижения, вопрос статуса, престижа. И миллионы людей стоят в пробках, руководствуясь только одним соображением: „Как это я — и вдруг поеду в метро? (электричке, троллейбусе). Что люди подумают?“».

«Я думаю, что при наличии скоростных пригородных поездов с вагонами бизнес-класса в пешей доступности от места проживания бизнесмены с удовольствием воспользуются данным предложением. Но это будет актуально только для работающих членов семьи в сегменте бизнес-класса»,— полагает Дмитрий Ковальчук, гендиректор «Пробизнес-Девелопмент». Да и то, добавляет он, если их работа не предполагает каких-либо дальнейших перемещений по городу.

«Если РЖД предложат вариант скоростного поезда на той же Рублевке (да, пожалуй, и в любом другом направлении), то он будет востребован»,— убежден гендиректор DTI Property Management Антон Белобжеский. Но это может быть лишь одним из ряда достоинств поселка, как наличие рядом воды — речки или озера, красивого леса и т. д., предупреждает он.

По мнению госпожи Малых, рассматривать коттеджные поселки по принципу наличия возможности добраться до центра Москвы при помощи железнодорожного транспорта станет актуально, когда пригородные станции железных дорог будут обеспечены безопасной и комфортной парковкой для автомобилей.

А пока кроме жителей и девелоперов поселков на Рублево-Успенском шоссе безоговорочно рады появлению скоростных комфортабельных электричек лишь девелоперы и покупатели очень дальних поселков бизнес-класса.

Например, несмотря на строительство скоростной автомагистрали Москва—Петербург, для жителей Завидово уже в ближайшие пять лет скоростные экспрессы будут актуальны, как и организация остановки «Сапсана», уверен президент «Завидово Девелопмент» Дмитрий Окороков. А Дмитрий Родионов, руководитель проекта «Ярославское взморье», говорит, что они и сами готовы содействовать приходу электричек. «Мы хотим сделать „Ярославское взморье“ конечной станцией, пунктом назначения, поэтому у нас в проекте железнодорожный вокзал,— говорит он.— Провести сюда железную дорогу — одна из стратегических задач проекта».

Татьяна Рыбакова

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПУТИ

В соответствии с Генеральной схемой развития Московского железнодорожного узла на головных участках к 2020 году будут уложены дополнительные главные пути:

На Горьковском направлении — укладка IV главного пути от станции Москва-Пассажирская-Курская до станции Железнодорожная, III главного пути Железнодорожная—Фрязево, II главного пути Реутово—Балашиха.

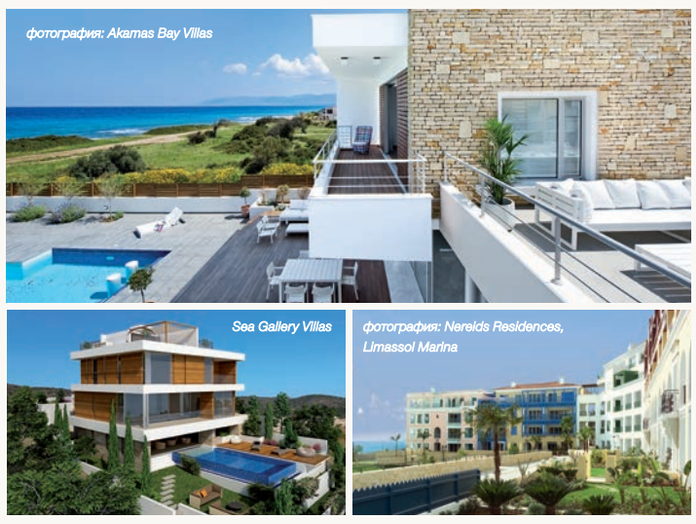
На Казанском направлении — V и VI главных путей Москва-Казанская—Плющево—Люберцы-I.

На Курском направлении — III и IV главных путей на участке Москва-Курская—Люблино. На участке Люблино—Подольск будут реконструированы существующие III и IV главные пути с изменением специализации с грузового движения на пригородное. На участке Подольск—Столбовая — укладка III и IV главных путей, укладка III главного пути на участке от Столбовой до Серпухова.

На Павелецком направлении — строительство IV главного пути Москва-Пассажирская-Павелецкая—Домодедово, II главного пути Домодедово—Аэропорт.

На Ярославском направлении — укладка V главного пути на участке Москва-Ярославская—Лосиноостровская—Мытищи, IV главного пути на участке Мытищи—Пушкино, III главного пути на участках Пушкино—Софрино, 81-й км—Александров, Мытищи—Болшево. Укладка II главного пути Подлипки—Фрязино.

живите Роскошно у моря. Cybarco



Откройте для себя уникальный стиль жизни на Средиземном море вместе с одной из ведущих строительных компаний Кипра.

От ведущей строительной компании Кипра, работающей на рынке элитной недвижимости с 1945 года. Широкий выбор недвижимости, полностью готовой для проживания

Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура и получении гражданства ЕС/паспорта Республики Кипр можете получить по телефону +7 495 643 1901.

Cybarco.ru

Офисы Cybarco:
Москва / Санкт-Петербург / Киев / Кипр / Афины / Лондон

Cybarco

ВХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАНИТИС»

Реклама

Планировка на завтра

На рынке жилья бизнес-класса происходит невидимая глазу революция: квартир со свободной планировкой стало гораздо меньше. Пока к квартирам все чаще прилагается «планировка в проектном решении». Но даже этого хода оказалось достаточно, чтобы понять, удается ли застройщикам попасть в предпочтения покупателей.

CHESTERTON

Многие покупатели хотели бы иметь ванную с окном, но такое предложение – большая редкость на московском рынке

— интерьеры —

Проект мелового периода

Квартиры без внутренних перегородок, такие удобные для застройщиков и вроде бы полезные для покупателей, за последние полтора десятка лет стали нормой для рынка новостроек средней и высокой ценовых категорий. Однако на практике под жильем, лишенным дробления на комнаты, могут скрываться два совершенно разных продукта. Первый — это квартира со свободной планировкой, в которой зонирование как таковое вообще не предусмотрено (за исключением «мокрых» зон ванных комнат и кухни, заданных расположением инженерных коммуникаций). Какова бы ни была площадь такой квартиры, в исходных документах она будет фигурировать как однокомнатная. Второй продукт — квартира с планировкой в проектном решении. Внутренних стен в ней тоже не будет, будет лишь их трассировка, выполненная в полкирпича или мелом. Впрочем, наметок стен тоже может не быть (хотя БТИ для проведения окончательных измерений квартиры перед вводом дома в эксплуатацию их не прочь увидеть), планировка будет лишь на бумаге — в виде проекта, прилагаемого к договору. Тогда в финальных документах на квартиру количество комнат и их габариты будут указаны именно так, как они были предусмотрены в проекте. При этом что в квартире со свободной планировкой, что в квартире с планировкой в проектном решении покупателю в дальнейшем ничто не мешает расположить внутренние перегородки так, как ему самому хочется: технология согласования нового проекта будет одна и та же.

По сути, оба этих продукта означают, что застройщики сильно сомневаются в своем умении предлагать покупателю именно тот продукт, который ему нужен, иначе бы стены стали появляться не только на бумаге — а таких предложений в бизнес-классе почти не встречается. А если это так, то необходимость в квартирах с планировками в проектном решении как таковых кажется весьма сомнительной, и было бы логично предположить, что их доля была минимальной. Действительно, зачем тратить время и средства на проекты, которые собственными силами реализованы не будут и от которых покупатель, скорее всего, в дальнейшем откажется? Однако по сведениям Росреестра, через который проходит оформление абсолютно всей недвижимости, в последние годы доля новых однокомнатных квартир в ценовой категории «выше средней», оформляемых в собственность, заметно сократилась. Причем произошло это одновременно с уменьшением средних габаритов квартир — шаг к уменьшению площадей застройщики сделали в годы кризиса, стараясь удержать темпы продаж на прежнем уровне. У этих двух разнонаправленных явлений может быть лишь одно общее объяснение: сократилось не реальное количество однокомнатных квартир, а число тех, которые считаются однокомнатными на бумаге. Иными словами, квартиры со свободной планировкой активно вытесняются квартирами с планировками в проектном решении. Причем инициировать этот процесс могли только сами застройщики, ведь никаких законодательных изменений не было.

Планировка по требованию

Так зачем же застройщикам это нужно? Самое очевидное объяснение: для увеличения рентабельности бизнеса и повышения динамики продаж они хотят постепенно перейти к европейской модели, когда жилье передается покупателю в максимально готовом для проживания виде. Некоторые застройщики попробовали взять эту высоту наскоком и сразу стали предлагать квартиры с отделкой (хотя до согласования с конкретным покупателем идти этой дорогой все же никто не отваживается). Но большинство действует осторожнее, понимая, что в современной России практически утрачена культура организации внутреннего пространства квартир (архитекторы уже давно открыто говорят об этой проблеме). И чтобы ее восстановить, нужно для начала изучить реальные потребности покупателей, и самым объективным способом для этого как раз и является планировка в проектном решении. Ведь в дальнейшем застройщик сможет точно узнать, какая именно доля покупателей стала жестко следовать заданным проектным установкам, а какая — внесла в проект изменения и в чем именно эти изменения заключались. А значит, уже на следующем объекте появится возможность более четко попасть в клиентские предпочтения и в итоге, когда вносить в проект изменения будет минимальное число покупателей, можно будет к реальным внутриквартирным стенам перейти, а затем и к отделке «под ключ».

Частично информация о клиентских предпочтениях накапливается у застройщика еще в период монтажа дома, когда к нему обращаются покупатели с просьбой внести в проект квартиры определенные изменения, чтобы в исходных документах жилье сразу выглядело так, каким оно в дальнейшем и будет воплощено на практике. Однако таким способом можно узнать пожелания не более 20% покупателей. Предпочтения остальных 80%, которые к застройщику обращаться не спешат, потому что еще сами не поняли своих пожеланий либо приобретают квартиру в тот момент, когда изменения внести уже невозможно, удастся оценить нескоро. Не ранее чем они сумеют сами определиться со своими предпочтениями, разработать проект перепланировки и обратиться за его согласованием в специализированные инстанции. До недавнего времени это можно было сделать лишь после того, как на руках у покупателя оказывалось свидетельство о праве собственности на квартиру, то есть в среднем через полтора года после завершения строительно-монтажных работ и ввода дома в эксплуатацию. С нынешней весны, правда, процедура несколько ускорилась: теперь покупатель может самостоятельно согласовывать перепланировку после сдачи дома, еще не имея на руках документов о праве собственности. Для этого вместе с проектом достаточно предоставить договор об участии в долевом строительстве или его аналог. Однако поскольку эта норма введена недавно, в полном объеме ускорить с ее помощью получение финальной информации о перепланировках пока не получается.

Любовь к прямым углам

Застройщики, не дожидаясь, пока в их руках окажется полная объективная картина по дому, действуют на опережение: проводят анкетирование обращающихся к ним покупателей. Конечно, в отличие от предыдущего, погрешности этого способа изучения рынка гораздо выше, зато усилий и времени он требует гораздо меньше. Вот и ГК «Грас» недавно провела такое исследование. В результате анкетирования выяснилось, например, что почти 90% покупателей сложную геометрию квартир воспринимают неохотно: им требуются комнаты исключительно прямоугольной формы.

Ничего необычного в этом предпочтении для застройщиков нет: большинство из них и так следует этому правилу. Правда, в некоторых проектах следуют уж слишком прямолинейно. Скажем, в ЖК «Ньютон» от компании Tekta Group, который возводится в Мытищах, соотношение сторон в некоторых комнатах составляет 1x2,5, причем окна располагаются по короткой стороне, а двери в предложенном варианте планировки фактически примыкают к самому дальнему углу. То есть немного сплющить прямоугольник, организовав напротив окна, либо большой стенной шкаф, либо гардеробную, без внесения изменений в исходный планировочный проект не получится. Впрочем, в том же самом комплексе есть и более удачные исходные планировочные решения, хотя тяга к сильно вытянутым прямоугольникам все равно четко прослеживается.

Большинство застройщиков пожелания покупателей трактуют более разумно. Скажем, в большинстве квартир в «Соколином форте» от компании «ДОН-строй», который возводится у парка «Сокольники», комнаты даже не просто прямоугольные, а фактически квадратные. И любой дизайнер интерьера подтвердит, что такой вариант наиболее подходит для удобной расстановки мебели. Очень интересным способом вышли на квадратные комнаты в угловых квартирах ЖК «Приоритет», который компания «Баркли» строит неподалеку от станции метро «Нагорная». Дело в том, что сами эти квартиры по форме приближены к прямоугольному треугольнику, что само по себе предвещает наличие двух острых углов. Однако стоило этот треугольник развернуть гипотенузой вглубь строения, как ситуация тут же нормализовалась и скошенные стороны остались только на кухне и лоджии, а все жилые помещения приблизились к квадрату.

Впрочем, некоторые застройщики по-прежнему считают нетипичную геометрию своим коньком и продолжают за счет нее отстраиваться от других предложений рынка. Скажем, горизонтальное сечение ЖК «Авангард» от ГК «Пионер» по форме напоминает яйцо, поэтому никаких прямоугольных комнат в нем ждать практически не приходится. Вместо них есть комнаты-трапеции и комнаты-треугольники со скругленной линией, вдоль которой располагаются окна. Впрочем, это касается лишь первой очереди строительства, формы же остальных корпусов обещают, что расположенные в них квартиры будут лучше соответствовать брутальным покупательским предпочтениям.

Подводя итог, можно сказать, что застройщикам предстоит еще немало потрудиться, прежде чем они сумеют выводить на рынок проекты, в которых претензии к квартирам будут предъявлять считаные единицы клиентов. Так что переходить от планировок на бумаге к планировкам в кирпичах и пеноблоках пока рано, а вот лет через пять, вероятно, будет в самый раз. Если, конечно, из покупательских предпочтений аккумулировать за эти годы новый опыт и не забывать проверять его на практике.

Наталия Павлова-Каткова

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

На размер больше

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

500-метровая квартира на Якиманке выставлена на продажу, потому что хозяину не хватает 100 кв. м для гардеробной

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

В 800-метровом пентхаусе в ЖК «Алиса» одна только терраса площадью с полноразмерную квартиру

— метражи —

с1

Дисконт на миллион

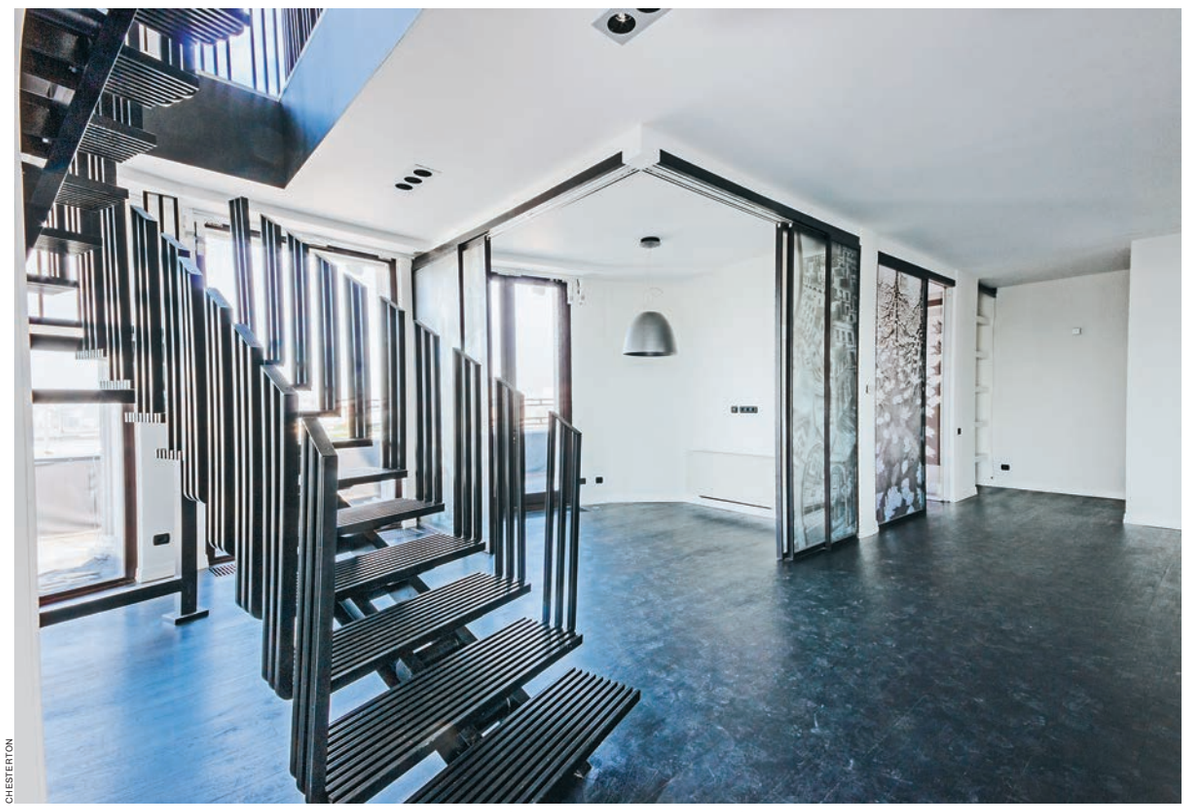
Сегодня в границах Москвы предлагается около 300 квартир площадью более 500 кв. м, однако на деле рынок может поглотить в год не более 50, подсчитали в IntermarkSavills. В основном это жилье без отделки, которое продают застройщик либо собственник. Минимальная стоимость начинается с $6,5 тыс. за 1 кв. м. В частности, в этом бюджете предлагаются пентхаусы площадью 520–570 кв. м в проектах Mirax Park, Wellhouse на Ленинском, 111.

«В пересчете на цену за 1 кв. м большие форматы не так уж и дорогостоящи,— говорит Екатерина Фонарева.— Например, при общем бюджете пентхауса в „Доме на Мосфильмовской“ 1,4 млрд руб. цена квадрата составляет „всего“ около $20 тыс., что далеко не рекордно для элиты».

Вот как выглядит разброс цен на один квадрат «крупняка» в некоторых других проектах: Knightsbridge Private Park — от $18,5 тыс., «Онегин» — $30,6 тыс., «Четыре солнца» — $19,8 тыс. Максимальные отметки — от $35 тыс. до $50 тыс.— зафиксированы в районе Остоженки (Молочный переулок, Бутиковский переулок, Пречистенка, 13 и др.), а также на Патриарших прудах (Гранатный переулок, 6 и 8).

И все-таки за счет метража итоговый бюджет покупателя мегаквартиры часто сопоставим с покупкой виллы на Рублевке. «Журнал Forbes давно ограничил список людей, которые могут себе это позволить,— шутит госпожа Литинецкая.— Если срок экспозиции составит год — это удача». Продажа гиганта иной раз занимает четыре, а то и пять лет, уверяет Денис Попов: «Например, в „Гранатном, 6“ было три пентхауса огромной площади. Один застройщик оставил для себя, второй продан, а последний до сих пор находится на стадии переговоров, то есть фактически экспонируется с 2009 года!»

Многое зависит от адекватности ценообразования. Как рассказал Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate, жилье, занимающее целый этаж в ЖК «Камелот», продавалось более двух лет. На первых порах цена за квадрат на 20–30% превышала среднюю стоимость по дому ($25 тыс.). Потом упала до $21 тыс. В итоге квартира так и не была продана, хотя ей занимались ведущие агентства Москвы.



CHESTERTON

Как правило, квартиры больших площадей имеют два уровня или больше

Еще один пример — пентхаус с отделкой в ЖК «Квартал на Ленинском» (570 кв. м, три этажа), который находится в продаже уже более двух лет. Цена — 470 тыс. руб. за 1 кв. м. «Прогнозировать срок реализации не представляется возможным,— комментирует господин Иванов.— Стоимость квадрата на 30% превышает средние цены в ЖК. Такое докризисное ценообразование сейчас не работает».

Все чаще предоставление существенных скидок — единственный путь реализации «крупноформата». «Если не брать во внимание действительно эксклюзивные предложения в историческом центре, то средняя цена 1 кв. м даже в супервидовых комплексах бизнес-класса для квартир большой площади будет на 10–30% ниже, чем для обычного жилья в том же или аналогичном доме на высоких этажах»,— уверяет господин Халин.

Даже в элите дисконт вхож на огромные площади. Яркий пример — «Венский дом» класса «де люкс». По информации Knight Frank Russia & CIS, сначала пентхаус площадью 1,8 тыс. кв. м был выставлен на продажу за $100 млн. Позже цена была скорректирована до $80 млн, а потом и вовсе до $60 млн. Скидка «за опт» — то, чего ожидает практически любой покупатель больших площадей сегодня, говорят риэлторы.

Битва гигантов

Крупногабаритное жилье — товар штучный, логика его ценителей тоже своеобразна. Среди них все больше тех, кто по тем или иным причинам не может жить за городом, но ищет прежний уровень комфорта в мегаполисе.

«Пока дети маленькие, семья живет на Рублевке,— объясняет Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton.— Потом появляется необходимость возить их в школу, досуговые центры и так далее, а ездить каждый день в город утомительно. После просторного загородного особняка психологически сложно вернуться в квартиру меньшей площади. Например, если в семье три-четыре ребенка, необходимо жилье с четырьмя-пятью спальнями. А такие предложения на рынке еще надо поискать. В современных квартирах площадью 250 кв. м данное количество спален спланировать проблематично. Тем более что у каждой должны быть собственные санузел, гардеробная».

Скажем, вариантом решения этой задачи может стать экспонирующийся на рынке не один год пентхаус площадью 800 кв. м в ЖК «Алиса» на Иваньковском шоссе. Объект продается с отделкой, стоимость — $10 млн. Здесь четыре спальни, пять санузлов, просторная гостиная, разделенная на несколько функциональных зон (обеденную, каминную, для приемов и отдыха), библиотека, комната для хранения и дегустации вин, тренажерный зал и пр.

По функционалу подобные квартиры действительно приближены к большим коттеджам, развивает тему Алена Якубенко, ведущий специалист по продаже городской недвижимости SOHO Estate. Они могут быть двух-трехуровневыми, имеют террасы площадью до 100–500 кв. м, зону с сауной, джакузи, хамамом, бильярдную, рабочую кухню, отдельный блок для персонала с санузлом.

Встречаются на рынке гигантов и варианты, которые больше подходят для джентльменов. Так, в одном из домов Якиманки сегодня продается квартира в пять сотен квадратов, которую риэлторы негласно называют эгоистичной. Хозяин, владеющий недвижимостью по всему миру, бывает здесь нечасто, зато ценит комфорт. «Строгий, отделанный деревом мужской кабинет и обтянутый шелком дамский, расположенные в разных концах квартиры, могут долго поддерживать отношения в паре свежими, ведь идти навстречу друг к другу придется долго: через бильярдную, гостиную, столовую и пр.,— шутит госпожа Жарова-Райт, чья компания продает объект эксклюзивно.— И все-таки причина реализации — дефицит места.— Не хватает самой малости — 100–120 кв. м для гардеробной. Та, что сейчас,— площадью 25 кв. м в духе магазина Steffano Ricci — никак не вмещает вещи спутницы. Поэтому мы присматриваем квартиру метров на 800».

Тяжелая ноша

Даже при относительно умеренных затратах стоимость отделки гиганта превышает $1 млн. Зачастую бюджет обустройства даже сопоставим с итоговой ценой жилья. Стоимость элитной отделки с меблировкой обычно составляет $5–7 тыс. за квадрат, в отдельных случаях доходит и до $10 тыс. В домах бизнес-класса в бюджете $10 тыс. за 1 кв. м в интерьер вкладывают, как правило, не больше $2 тыс. за квадрат.

«Даже в домах не самого высокого уровня приходится видеть фрески с позолотой, дорогую заказную итальянскую мебель из ценных пород дерева, обилие мрамора, фонтаны,— замечает Дмитрий Халин.— Однако масштабные вложения очень редко приводят к тому, что цена при продаже пропорционально увеличивается. То есть это фактически убыточные инвестиции».

Не стоит также сбрасывать со счетов и такую деталь, как затраты на эксплуатацию квартиры-гиганта. Как подсказали эксперты, эта часть расходов в домах категории бизнес-класса составляет около $2 за 1 кв. м, а в премиальных клубных объектах доходит до $7–12. В среднем элита отталкивается от $5–7 . Плюс еще может набегать 50–100% суммы за коммунальные платежи. Террасы и кровли, как правило, указаны и включены в общий метраж с коэффициентом 0,3% или 0,5%. Однако их площадь существенна, а по факту используется на 100% три-четыре месяца в году. В общей сложности содержание даже небольшого гиганта в пять сотен метров обходится хозяину в $3,5–5 тыс. в месяц.

Наталья Денисова

Откройте для себя другую Майорку!

ПАЛЬМА ДЕ МАЙОРКА: Роскошь и разнообразие

bendinat mar
Sant Agustí · Palma de Mallorca

Средиземноморское солнце у кромки моря

Насладитесь завтраком с видом на прекрасный залив Пальмы. Посетите наш великолепный зал. Поселитесь в двух-, трех- или четырехкомнатной квартире класса "люкс". Остановите свой выбор на уютном районе Sant Agustí, всего в десяти минутах от центра города.

Bendinat Mar: Полностью оборудованные квартиры высочайшего качества, с подземными парковками и общим фитнесс-залом, с тщательно спланированным бассейном, бассейном под открытым небом, спортивным залом и солярием.

ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ С БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИЕЙ!

В ПРОДАЖЕ ОСТАЛИСЬ ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ!

PORTOCOLOM: Неповторимость и классика

Residencial Bendinat de Portocolom

Реклама

Настоящая Майорка с современным комфортом

Аппартаменты и двухэтажные квартиры с 2 и 3 спальнями, виллы с 4 спальнями и собственным садом. Оборудование лучшего качества.

Просторные общие площади со средиземноморскими садами, двумя бассейнами - один из них размером в 750 кв.м, подземная парковка для Вашего автомобиля или катера.

Все это - всего лишь в 150 метрах от берега моря, неподалеку от порта, сохранившего облик рыбачьей деревни. Насладитесь прогулкой по прибрежному променаду, с его многочисленными барами и ресторанами, а также старинными домами.

www.portobendinat.com

Финансирование от:

"SA NOSTRA" CAIXA DE BALEARS BMN

c/ Ter 16 · Palma de Mallorca 07000
España · Tel.: 971 17 19 75

bendinat Group

Вот уже 25 лет мы соединяем на Майорке красоту и уровень жизни.

Информация и продажа по
телефону: +34 971 405000
info@bendinat.com
www.bendinat.com

те же деньги, но дешевле

16+ реклама

нажми на деньги! теперь для платформ ios и android

цифровая версия журнала

современно и экологично
всегда под рукой свежий номер — в любой точке мира
архив предыдущих номеров — в любую минуту

удобная навигация и постраничный просмотр
видео- и фотогалереи

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

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Чужие среди подмосковных

— территории —

с1

Специалисты технических областей, переезжающие в данный населенный пункт, имели возможность получить там отдельную квартиру всего за два-три года. Район Восточный, состоящий из поселков Восточный и Акулово, в свою очередь, был образован для обслуживания гидротехнических сооружений Восточного гидроузла столицы. А Внуково вошел в состав Москвы после того, как было принято решение о строительстве на его территории аэропорта.

Плата за прописку

Московская прописка дорого обходится жителям эксклавов. Недостатки эксклавов перевешивают их немногочисленные достоинства. Конечно, главный минус — это нехватка рабочих мест, и большинству жителей московских «островов» приходится тратить по несколько часов в день на дорогу до столицы. Впрочем, в этом жизнь зеленоградских или внуковских москвичей не сильно отличается от жизни подмосковных жителей. Однако есть у столичных эксклавов и свои специфические проблемы. Так, проблема Зеленограда — это плохо развитая инфраструктура. Здесь практически нет крупных торговых центров, кинотеатров и театров, невелик выбор предприятий общественного питания. «Можно сказать, что крупные подмосковные города сегодня заметно опережают Зеленоград по уровню развития инфраструктуры,— замечает генеральный директор компании „Домус финанс“ Павел Лепиш.— Главная причина такого дисбаланса — сложности с согласованием проектов на территории, которая формально является московской».

По этим же причинам жилое строительство в городе тоже не развито. Как замечает советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, рынок жилья Зеленограда представлен всего одной новостройкой — микрорайоном «Зеленый бор». Цены в этом комплексе довольно высокие: однокомнатная квартира площадью 44 кв.м стоит 4,4 млн рублей.

В Солнечногорском районе, окружающем Зеленоград, говорит управляющий партнер компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский, расположено на порядок больше новостроек, и цены в них гораздо ниже. Например, в жилом комплексе «Андреевская слобода», который расположен на границе Зеленограда, но со стороны области, стоимость аналогичной по площади однокомнатной квартиры составляет порядка 3 млн рублей. А в проекте «Пятница», расположенном в 5 км от Зеленограда, однокомнатная квартира площадью 40 кв. м продается за 2,9 млн рублей.

В районе Внуково, замечает Мария Литинецкая, на первичном рынке жилья нет ни одного объекта. Средние цены на вторичном рынке этого московского эксклава, по данным корпорации «Инком», составляют 107,9 тыс. рублей за 1 кв. м. «Но стоит учесть, что поселок Внуково изначально застраивался низкокачественным жильем, а ничего нового за последние годы практически не построено,— обращает внимание руководитель аналитического центра компании «Инком» Дмитрий Таганов.— В то же время в поселке Московском, где много нового качественного жилья, средние цены не намного выше — 113,9 тыс. рублей за 1 кв. м». В районе Восточный предложения на первичном рынке отсутствуют, замечает заместитель гендиректора по стратегическому и инвестиционному развитию компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новикова, а вторичный рынок довольно ограничен. Средняя цена предложения на нем составляет около 113,6 рублей за 1 кв. м.

Однако наиболее показательно проблемы московских эксклавов демонстрирует поселок Акулово, окруженный территорией Пушкинского района Московской области. Как замечает руководитель аналитического центра ОПИН Екатерина Лобанова, его жители испытывают на себе и транспортные проблемы, и изношенность жилищного фонда, и отсутствие полноценной инфраструктуры. «Еще пару лет назад в поселке не было своего участкового, а большинство услуг населению оказывается по договору с Пушкинским районом,— сетует эксперт.— В итоге жители Акулово ощущают себя обособленными — и не москвичами в полной мере, и чужими для окружающего Подмосковья».

Двойной эксклав

«Московские эксклавы являются пережитками прошлого, создающими искусственный дискомфорт для населения»,— считает Екатерина Лобанова. С ней согласны и другие эксперты рынка недвижимости. Москве, полагает Антон Белобжеский, имело смысл сохранять эксклавы лишь до того момента, пока они выполняли возложенные на них при создании функции. «Так, если раньше содержание Зеленограда было оправданным, то сейчас это просто отдаленный район столицы, причем не понятно, зачем его содержать, ведь наукоградом он уже давно не является по факту,— продолжает господин Белобжеский.— Логично, если бы Зеленоград был выведен из-под юрисдикции Москвы и передан под управление подмосковных властей».

Впрочем, эти размышления экспертов на данный момент имеют мало общего с существующей действительностью. Москва не отказывается от своих территорий, более того, появляются новые эксклавы. Причем власти перекраивают территорию, опираясь лишь на свою, понятную только чиновникам логику.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

В селе Уборы, окруженном московской территорией, земля оценивается так, как будто по соседству – настоящая столица

Летом 2012 года вступил в силу проект расширения границ столицы, получивший название «Новая Москва». В результате изменений Внуково перестал быть эксклавом Москвы, но путаница осталась. Теперь район расположен на территории Новомосковского округа, но административно относится к Западному административному округу столицы и, по сути, является его эксклавом.

Деревня Мачихино, которая находится в Нарофоминском районе, стала новым и самым маленьким эксклавом столицы. До этого деревня административно входила в состав поселка Киевский, который стал частью Новой Москвы в Троицком административном округе.

Но самые сложные для понимания обывателя, далекого от игр власть предержащих, изменения произошли с территорией, находящейся восточнее подмосковного Звенигорода. Земля предприятия «Конезавод №1» площадью 2718 га, расположенная в окрестностях рублевских деревень Горки-10, Липки и Николина Гора, вошла в состав столицы. Теперь этот участок является частью столичного района Кунцево.

Но ситуация с данным эксклавом оказалась гораздо сложнее. «Мы оказались в окружении»,— сетует журналистка и телепродюсер Мария Слоним. Много лет журналистка живет на Рублевке в селе Уборы. А в состав присоединенной к Москве территории на Рублевке не вошел ни один населенный пункт. При этом несколько подмосковных деревень — Дубцы, Уборы, Аксиньино — оказались внутри территории, присоединенной к Западному округу столицы. Выглядит территория конезавода как кусок швейцарского сыра с дырками, где сыром является земля Москвы, а дырками — областная. Получилось, что вышеупомянутые деревни являются единственном в своем роде двойным эксклавом — земли Подмосковья внутри московских, окруженных подмосковными.

Игры банкиров

Дом Марии Слоним стоит на самом краю поля, принадлежащего конезаводу. «Мы уже больше семи лет живем в подвешенном состоянии в ожидании бульдозеров»,— сетует она. Журналистка не ошиблась. Несмотря на то что эти территории были присоединены к Москве летом прошлого года, корни истории уходят в середину 2000-х годов.

В это время контроль над активами предприятия «Конезавод №1» получила Объединенная промышленная корпорация (ОПК) Сергея Пугачева. На землях предприятия ОПК, вспоминает управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев, планировала возвести порядка 1 млн кв. м нового жилья — коттеджей, таунхаусов, малоэтажек.

Под строительство жилья на Рублевке землевладельцем был привлечен кредит на $750 млн в ВТБ, а земельный массив на Рублевке стал залогом. Вскоре банк взялся за «комплексное» обслуживание Сергея Пугачева. На возведение жилья на Рублевке, а также на реализацию других проектов господина Пугачева ВТБ выдал бизнесмену порядка $2,4 млрд кредитных средств. Однако в кризис Сергей Пугачев обанкротился, и в 2009 году рублевские земли перешли ВТБ в счет кредита из расчета $20 тыс. за сотку.

За прошедшие два года новых проектов на территории Конезавода №1 так и не появилось. «В настоящий момент вопрос освоения земель, принадлежащих ВТБ в рамках проекта Новая Москва, находится в стадии проработки»,— заявили «Ъ-Дому» в пресс-службе ВТБ. По мнению экспертов, причину неторопливости банкиров можно объяснить тем, что доходы от реализации жилья на землях Конезавода №1 не покроют сумму выданных кредитов. С одной стороны, цены на недвижимость снизились из-за кризиса, с другой — залоговые активы были изначально переоценены. В целом, замечает Константин Ковалев, с позиции загородных объектов эти земли не самые привлекательные: пойменные и в основном без лесного покрова, а с точки зрения локального рынка Рублевки расположены достаточно далеко.

По мнению аналитиков компании Blackwood, после присоединения Конезавода к Москве, земля почти не выросла в цене и сегодня стоит не дороже $12 тыс. за сотку. Впрочем, местные домовладельцы думают иначе. По крайней мере, за время десятиминутной прогулки по улочкам села Уборы корреспондент «Ъ-Дома» обнаружил на домах и заборах четыре вывески с объявлениями о продаже объектов. Так, участок площадью 12 соток с недостроенным домом продается за $1 млн. Как объяснил риэлтор из агентства Land Capital, которое занимается реализацией участка, собственник берет только за землю из расчета $30 тыс. за сотку, а стены — в подарок. Я возмущаюсь, пытаясь сторговаться, привожу в пример коттеджный поселок «Никологорские дачи», расположенный в нескольких километрах от Уборов. Там земля продается по $26 тыс. за сотку. «Там новый проект, а у нас стародачное место! — заявляет мне продавец.— Ну, если нравится, покупайте там».

На соседней улице старый деревенский дом на четыре собственника с участком 23 сотки продается еще дороже — $48 тыс. за сотку, правда, агент сразу замечает, что владельцы готовы сделать небольшую скидку. В общем, пока строительство не началось, жители стараются реализовать свои дома подороже. Впрочем, неоправданные ожидания — это, по-видимому, болезнь всех собственников недвижимости на Рублево-Успенском шоссе. От скромных владельцев деревенских домов до крупных лэндлордов.

Денис Тыкулов

вашему бизнесу нужен огонёк

16+ реклама

Четыре рекламных объявления единого формата в течение рабочей недели в четырех ведущих деловых изданиях:
газете «Коммерсантъ»
еженедельнике «Коммерсантъ Власть»
еженедельнике «Коммерсантъ Деньги»
и впервые — в журнале «Огонёк»!
Читатели четырех изданий ИД «Коммерсантъ», которые гарантированно увидят вашу рекламу, — самая большая совокупная бизнес-аудитория на рынке деловой прессы России.

Пакет «Коммерсантъ Business+» — это максимальный охват вашей целевой аудитории за минимальные деньги.
Пакет «Коммерсантъ Business+» включен в программу Galileo компании Gallup Media как отдельный рекламоноситель.
Рекламные кампании для актуальных целевых групп в «Коммерсантъ Business+» планируются так же, как для отдельного издания

1 800 000 человек увидят то, что вам нужно!

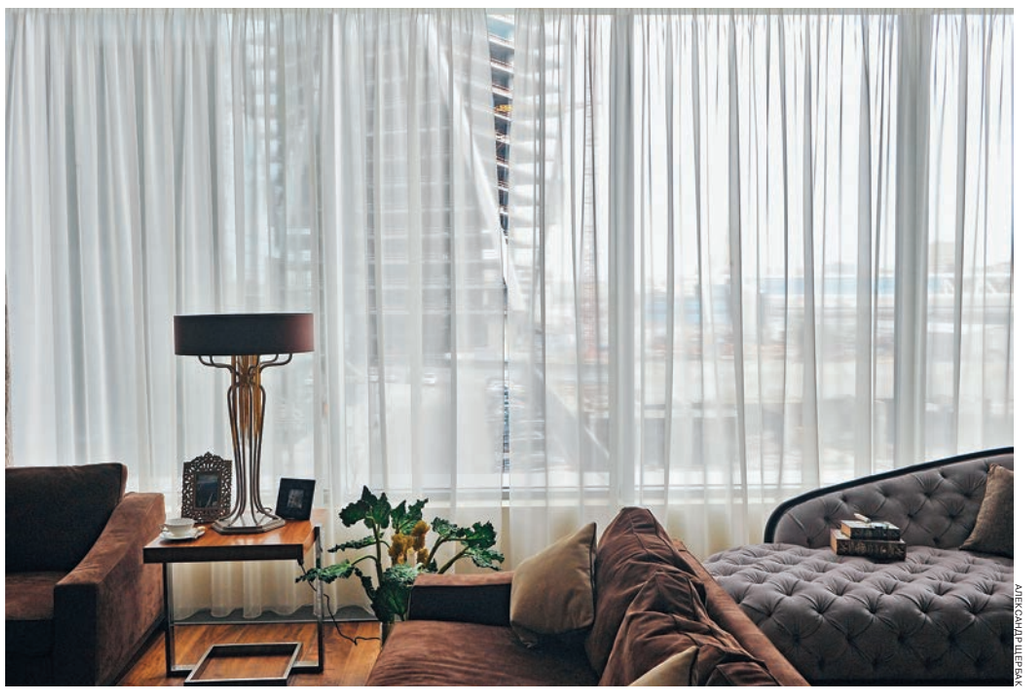
Коммерсантъ Business+
По вопросам размещения обращайтесь в рекламную службу по телефонам: 8 (499) 943 9108 / 10
kommersant.ru

дом архитектура

Окна в пол

Приходя на новоселье в квартиру, где в просторной гостиной одна из стен целиком сделана из стекла, а за ним открывается панорамный вид на город или лесопарк, гости ахают: какая красота! Зрелище и правда впечатляющее, а потому застройщики жилых комплексов бизнес- и премиум-классов почти всегда стремятся применить панорамное остекление — если не во всех квартирах, то хотя бы в некоторых. А в последние годы удовольствие жить в прозрачном доме стало намного доступнее, чем раньше.

— технологии —



АЛЕКСАНДР ЩЕРБАК

Почти все московские небоскребы имеют панорамное остекление фасадов

Из французского окна

Впервые панорамное остекление появилось в Англии в середине XIX века, когда специально к Всемирной выставке 1851 года было построено здание из железа и стекла, которое журналисты из юмористического журнала «Панч», вначале высмеивавшие проект, затем восхищенно назвали Crystal Palace — «Хрустальный дворец». Но еще раньше, в XVII–XVIII веках, во Франции начали строить замки с окнами от пола до потолка — так появляются знаменитые французское окно и французский балкон. Мода на них в XIX веке пришла и в Россию, а в 20-е годы XX века начался расцвет конструктивизма и именно панорамные окна стали символом новой свободы, освобождения от условностей. Советские архитекторы того времени ценили этот вид остекления именно за возможность по максимуму использовать дневной свет.

В 60-е годы прошлого века в подражание Западу, где уже вовсю строились небоскребы с панорамными видами на города и их окрестности, стеклянные стены стали широко использовать при проектировании кинотеатров и других зданий. В советских городах появились знаменитые «стекляшки» — одно- и двухэтажные здания со стеклянными стенами, в которых чаще всего располагались магазины и кафе. Тогда же была построена Останкинская башня, на обзорной площадке которой сделали стеклянными не только стены, но и пол.

Что же касается современных проектов, то эксперты сходятся в том, что тон в панорамном остеклении задали башни ММДЦ «Москва-Сити», и один из идеологов этой «стройки века» — основатель когда-то гремевшей Mirax Group. «Пожалуй, пальму первенства по «приучению» потребителей к панорамному остеклению следует отдать Сергею Полонскому. Оно используется практически во всех построенных им жилых комплексах»,— считает Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate.

Не все панорамы хороши

Вслед за «Москва-Сити» окна во всю стену стали атрибутом зданий премиум-класса. «Сегодня для элитного жилья панорамное остекление скорее обязательный, чем желательный элемент»,— замечает Наталья Картавцева, заместитель генерального директора по продажам ОАО ОПИН.

В первую очередь о стеклянных стенах упоминают, когда речь идет о пентхаусах. Большинство из них строится с полным панорамным остеклением. Если здание находится в плотной исторической застройке, то девелоперу приходится оформлять стекломодин из фасадов, а не все здание целиком. «Другая сторона дома может выходить, например, на шумную улицу и иметь менее привлекательные видовые характеристики»,— рассказывает Екатерина Фонарева, коммерческий директор компании «Баркли». « Бессмысленно и неуютно впускать к себе в дом стены соседних домов или трубы дымящих предприятий»,— замечает генеральный директор агентства bon ton realty Евгения Коростелева.

Иногда проект не предусматривает полного остекления фасада, и девелоперы могут использовать разные варианты остекления, оснащая панорамными окнами лишь те квартиры, которые имеют заслуживающие внимание виды. В качестве примера такого фрагментарного панорамного остекления можно назвать жилые комплексы «Патриарх» на Малой Бронной, «Три тополя» в 1-м Тружениковом переулке, «Гранатный, 6», «Стольник» в Малом Левшинском переулке.

Но даже в тех случаях, когда весь фасад здания целиком стеклянный, виды из окон разных квартир открываются отнюдь не одинаково прекрасные. Цены меняются соответственно. «В МФК „Легенда Цветного“ квартиры с самыми скромными видовыми характеристиками начинаются от $13 тыс. за 1 кв. м, а с более выдающимися панорамами предлагаются за $18–24 тыс. за 1 кв. м»,— говорит Динара Лизунова, директор PR-департамента Capital Group.

Холодный дом

Главный страх покупателя квартиры с панорамным остеклением: не будет ли холодно в такой квартире зимой? Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домус финанс», утверждает, что при некачественном монтаже или использовании дешевого стекла помещение с панорамными окнами может быть холодным. «Качество остекления фасада всегда напрямую зависит от финансовых вложений девелопера,— считает Максим Гейзер, генеральный директор инвестфонда Stone Hedge.— Чем дешевле обходится застройщикам остекление, тем хуже качественные характеристики помещения».

Специалисты Proplex говорят, что по своим теплоизоляционным свойствам современные светопрозрачные конструкции ни в чем не уступают кирпичным стенам, и одновременно советуют вмонтировать около окон напольные радиаторы, которые и внешнего вида не испортят, и создадут перед стеклянной стеной тепловую завесу. Игорь Быченок, руководитель службы продаж «Галс-Девелопмент», ссылается на мощные системы климат-контроля, которые обеспечивают комфортные условия в таких домах круглый год.

В Capital Group делятся опытом по использованию стеклопакетов с прослойкой инертного газа аргона. Помимо утепляющих свойств он, будучи плотнее воздуха, создает слоистую среду, от которой отражается большая часть звуковых волн, и городской шум обитателям квартир со стеклянными стенами не грозит.

Еще одна проблема, долгое время смущавшая потенциальных покупателей жилья с панорамным остеклением,— это отсутствие в таких квартирах балконов и лоджий, а также невозможность открыть окно для проветривания. Именно этот факт заставлял многих предпочитать проекты с французскими балконами. Такой вид остекления предусмотрен в жилых комплексах Knightsbridge, «Онегин», «Гранатный, 6», «Баркли Плаза», «Садовые кварталы», рассказывает директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet Владимир Кушнарев.

Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome, обнадеживает: сегодня архитекторы при создании проектов учитывают этот факт, проектируя лоджии и создавая возможность открывания окон в режиме проветривания. Эксперт приводит в пример IQ-квартал в «Москва-Сити», в жилой башне которого окна будут открываться — правда, не целиком. «В панорамных стенах будут расположены подвижные элементы — форточки, которые обеспечат циркуляцию свежего воздуха в жилых помещениях»,— рассказали корреспонденту «Ъ-Дома» в «Галс-Девелопмент».

Приватность и отмывание

Еще одна неприятность, подстерегающая жителей домов с панорамным остеклением,— низкий уровень приватности. «Видите не только вы, но и вас»,— предупреждает советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. Конечно, жителям какого-нибудь 58-го этажа это неактуально, но если речь не идет о верхушках настоящих небоскребов, а в шаговой доступности стоит другой высокий дом, то об уединении можно забыть. Правда, все зависит от того, из какого стекла ваша стена: чем лучше оно защищает вас от посторонних, тем дороже.

«Чаще всего для панорамного остекления используется энергоэффективное, светоотражающее стекло»,— говорит Лев Минуллин, директор по развитию компании Proplex. Самое дешевое из подходящих — низкоэмиссионное, то есть не пропускающее инфракрасных лучей. Стоимость квадратного метра такого стекла начинается от 200 руб. Значительно дороже тонированное стекло: оно обойдется в 800 руб. за 1 кв. м. Эмалит с зеркальным эффектом, позволяющий изнутри любоваться красотой окружающего пейзажа и при этом сохранять полную приватность, стоит около 1100 руб. за квадрат.

Особо требовательным людям придутся по вкусу электрохромированные стекла с контролируемой прозрачностью, рассказывает Дмитрий Котровский, вице-президент «Химки Групп». При помощи пульта жители стеклянного дома могут мгновенно уменьшать или увеличивать затемненность стекла. Помимо светового потока таким образом регулируется и приток тепла в помещение, замечает Наталья Шичанина, директор по продажам Vesper. Правда, бюджет такого удобства в разы выше, чем в случае с традиционными стеклопакетами: от $1,5 тыс. за 1 кв. м.

Генеральный директор компании «Региондевелопмент» Ольга Вальчук предостерегает от использования в здании нестандартных закругленных панорамных стекол. «Они имеют один недостаток, о котором принято умалчивать: из-за особенностей светопреломления искажается вид за окном». Закругление фасада можно выполнить проще — устанавливая стандартные панорамные окна через простенок.

Еще один покупательский страх связан с боязнью разбить стекло и упасть вниз либо израниться множеством осколков. Екатерина Фонарева рассказывает об использовании многослойных стекол повышенной прочности — триплексов, которые состоят минимум из двух стекол, прочно склеенных между собой специальной полимерной субстанцией. При ударе именно она не позволяет осколкам такого стекла разлететься в стороны. Так что, врезавшись на ходу в идеально отмытое окно-витрину (рассказывают, что с непривычки у новых жильцов бывало и такое!), человек не выпадет вниз, как в старых американских триллерах, а шанс сильно порезаться минимален. Правда, как отмечает исполнительный директор «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов, замена стеклянных панелей — дело небыстрое и дорогостоящее, поэтому все же, обитая в подобной квартире, приходится быть аккуратным.

Наконец, покупателей беспокоит вопрос о мойке окон и соответствующих расходах, которые явно превышают традиционные. В особенности это касается жилья в высотных домах, где помывочный процесс организуют с помощью промышленных альпинистов, а длится он, как правило, от одного до двух месяцев в зависимости от площади здания.

Что касается расходов, то большинство экспертов называет цифру 100 руб. за 1 кв. м, но в «Домусе» и «Метриум Групп» считают, что мойщиков-альпинистов можно найти и вдвое дешевле. Сергей Гальский, генеральный директор УК «МИГ-Недвижимость», напоминает, что если речь идет о том, чтобы отмыть панорамные окна в малоэтажном комплексе, то затраты сокращаются в два-два с половиной раза по сравнению с обслуживанием высотных проектов.

Прозрачное доступно

Еще десять лет назад привилегию обзора окрестностей из панорамных окон собственной недавно построенной квартиры могли позволить себе только состоятельные покупатели жилья класса deluxe. Затем этот вид остекления освоили застройщики домов бизнес-класса, а совсем недавно его взяли на вооружение строители доступного жилья.

«Покупатели сегодня очень требовательны и хотят получить от квартиры максимум возможных преимуществ»,— говорит господин Алтухов. Добавим: и при этом постараться сэкономить, а не переплачивать. Поэтому большинство девелоперов старается сделать площадь квартир меньше, одновременно улучшая их видовые характеристики.

В жилом комплексе комфорт-класса M-House, который строится между Кировоградской улицей и Варшавским шоссе, площадь однокомнатных видовых квартир начинается от 41 кв. м. В ЖК Vesna в Апрелевке застройщик сделал минимальную площадь квартиры-студии и вовсе от 25,6 кв. м, при этом размер оконных проемов был увеличен, а их нижняя граница смещена на высоту 40 см от пола вместо традиционных 90 см.

Отметим, что небольшие квартиры с окнами во всю стену не редкость в мировой практике. «Особенно активно панорамное остекление применяется в Японии, где традиционно строят очень компактные жилища»,— рассказывает Лев Минуллин. Недавно в Осаке был возведен дом, в котором ни одна из квартир не превышает 2 м в ширину, но огромные окна от пола до потолка, предусмотренные проектом, позволили зрительно увеличить площадь помещений.

Справедливости ради надо сказать, что экономварианты панорамного остекления встречались и раньше. «Например, в серии панельных домов „КОПЭ-М-Парус“, которая стартовала в 2003 году, в жилых комнатах предусмотрены эркерные окна, однако обычного формата, а вот лоджии имеют остекление от пола до потолка»,— рассказывает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».

Кому это надо

В Москве жилые комплексы с панорамным остеклением фасадов занимают 23% рынка элитной недвижимости, а вместе с домами, где оно применено частично,— 59% (или 35 объектов), посчитали в Contact Real Estate. При этом тренд прозрачности продолжает набирать обороты, а большая часть покупателей все еще выбирает классику. «Полное панорамное остекление предпочитают лишь 10–15% покупателей элитки»,— уверен Денис Попов, управляющий партнер компании.

Вартан Погосян, директор по маркетингу Tekta Group, считает, что многие психологически не готовы жить в квартире даже с одной стеклянной стеной, не говоря уже о двух- и трехстороннем панорамном остеклении. В особенности, подчеркивает эксперт, это может стать проблемой для тех, кто страдает акрофобией, то есть боязнью высоты. Подмечено, что, когда человек находится рядом со стеклянной стеной даже не на самом высоком этаже, ощущение высоты усиливается. Несмотря на то что современные технологии монтажа и качественные материалы свели риски непрочных конструкций к нулю, некоторые покупатели отказываются от такого приобретения. «Поэтому девелоперы часто делают окна не от пола, а на 15–20 см выше порога или устанавливают бордюр, отделяющий окно от комнатного пространства»,— замечает господин Погосян.

Олег Канке, руководитель офиса «Тургеневское» компании «Инком-Недвижимость», рассказывает о другой проблеме, которая становится явной только после нескольких месяцев проживания в прозрачной квартире, расположенной в небоскребе. «На очень высоких этажах картинка статистическая, движение стоит, и такой пейзаж некоторым людям сложно воспринимать». Кроме того, на высоте, особенно рядом с домами, которые находятся вблизи воды, часто вместо обещанного пейзажа за окном сплошной туман и облака, как, например, в ЖК «Алые паруса».

Эксперты по-разному оценивают процент удорожания квартиры за счет применения в ней панорамного остекления. Большинство сходятся во мнении, что стеклянная стена прибавляет 5–10% к стоимости, если сравнивать с аналогичными объектами. Но в целом панорамное остекление скорее приятный бонус, чем повод переплатить.

Впрочем, для некоторых именно огромные окна могут стать основополагающим фактором при покупке. «Совсем недавно именно по этой причине один наш клиент приобрел трехэтажный таунхаус в поселке премиум-класса Park Avenue,— рассказывает Константин Романов, директор по развитию компании Villagio Estate.— До этого он уже был готов купить таунхаус в ЖК бизнес-класса неподалеку, но в итоге решился заплатить дополнительные 20%: с верхних этажей его будущего дома открывается вид на лесной массив».

Видимо, все зависит от того, кто покупает. Можно предположить, что, купив квартиру с панорамным видом, времени дома начинаешь проводить намного больше, чем раньше. Если, конечно, это удачный вид.

Марта Савенко

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ
PIONEER.RU

life*

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
LIFE-МИТИНСКАЯ

(495) 987 35 35

РЕКЛАМА. ЗАО «ИК» Гринэкс

СТУДИИ
С ОТДЕЛКОЙ
ОТ 4,7 МЛН. РУБ.

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «LIFE-МИТИНСКАЯ» ПРЕДЛАГАЕТ КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ «ПОД КЛЮЧ» В КЛАССИЧЕСКОМ И СОВРЕМЕННОМ СТИЛЕ. НА ТЕРРИТОРИИ РАСПОЛОЖЕНЫ ПОДЗЕМНЫЙ И НАЗЕМНЫЙ ПАРКИНГИ, ШКОЛА И ДЕТСКИЙ КЛУБ. КВАРТАЛ НАХОДИТСЯ В 5 МИНУТАХ ПЕШКОМ ОТ МЕТРО «МИТИНО».

pioneer GROUP

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Дмитрий Сергеев** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198 | **Типография:** «Сканвеб Аб». Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия | **Тираж:** 75000 | Цена свободная