Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Строительство

Пятница 27 сентября 2013 №176 **kommersant.ru**

9 | Кому нужны экологичные технологии в жилищном строительстве

12 | Как сделать дом умным и научить его быть экономным

13 | Как возможность дачной регистрации скажется на рынке загородной недвижимости

Еще три-четыре года назад рынок малоэтажной недвижимости сложно было назвать сформировавшимся, скорее это были отдельные девелоперские проекты. Сегодня маркетологи без устали расписывают прелести жизни в коттеджных поселках и таунхаусах. Застройщики надеются на потребительский бум в этом сегменте недвижимости. Впрочем, независимые эксперты скептически относятся к идее массового переселения горожан. Спрос на малоэтажное жилье, безусловно, есть, но его не сравнить с востребованностью квартир в высотках.

С прицелом на таунхаус

– сектор рынка –

Девелопер изменит мир

По данным аналитического центра (АЦ) «Сибакадемстрой Недвижимости», на июнь 2011 года в Новосибирске насчитывалось около 30 действующих коттеджных поселков и еще порядка 35 проектов были в различных стадиях строительства. В 2013 году, по словам Анны Фофоновой, руководителя отдела загородной недвижимости АН «Жилфонд», их в общей сложности стало уже более сотни. Однако эксперты уверены: количество не означает качество. «Многие из коттеджных поселков существуют в виде дачного некоммерческого товарищества (ДНТ), — рассказывает Александр Астахов, исполнительный директор компании Rolband & Partners. — Но многие являются лишь топонимами, то есть условно представляют собой концентрацию коттеджей в границах существующего муниципального образования». При этом и ДНТ далеко не всегда является готовым поселением. Ведь это лишь правовая форма существования коттеджного поселка, которая на деле может представлять собой просто скопление земельных участков, на которых в будущем и планируется строительство.

Покупатели предпочитают поселки с развитыми инженерными коммуникациями, управляющей компанией и организованным бытом загородной жизни

РОМАН ЯРОВИЦЫН

Но все-таки рывок вперед в этом сегменте жилой недвижимости за последние три-четыре года сделан, уверен Игорь Зеленский, руководитель направления загородной недвижимости «Сибакадемстрой Недвижимости». «Ранее земельные участки продавались лишь с перспективой организации коттеджного поселка», — рассказывает он. То есть инженерные коммуникации, строительство домов, собственная управляющая компания — все это должно было появиться по ходу и по инициативе покупателей земли. Развитие инженерной инфраструктуры области, по его мнению, в целом предоставило возможность сделать инженерию готовой опцией строящегося коттеджного поселка. «Благодаря появлению профессиональных девелоперов, новому взгляду на организацию жизни за городом рынок за последние годы и вырос в геометрической прогрессии», — уверена Анна Фофонова.

Сегодня на рынке малоэтажной недвижимости действуют почти два десятка профессиональных застройщиков. Доля малых компаний на рынке малоэтажки более чем заметна. Они занимаются строительством таунхаусов, малоэтажных многоквартирных комплексов. Но, поскольку такие застройщики обычно работают как индивидуальные предприниматели, то данных о них в открытом доступе нет. «Однако, несмотря на малую юридическую форму, эти застройщики занимают довольно внушительную долю на рынке малоэтажной недвижимости, — рассказывает Игорь Зеленский. — Около 200 кирпичных домов (400 таунхаусов), или 80 000 кв. м, строится ими ежегодно».

Малоэтажные полуфабрикаты

Практически каждый строящийся поселок является мультиформатным проектом, в котором есть предложения разных ценовых сегментов: от земельного участка, готового коттеджа и таунхауса до квартиры в малоэтажном жилом комплексе. Ключевым продуктом рынка загородной недвижимости является по-прежнему земля. Девелоперы продолжают осуществлять ее нарезку на небольшие участки, в основном по 10-12 соток. Ценовой диапазон их очень широк — от 25-30 до 450 тыс. руб. за сотку. Самым востребованным объектом малоэтажной недвижимости является индивидуальный жилой дом. «Рынок этих малоэтажек становится все более динамичным и концептуальным», — продолжает Анна Фофонова. Он изобилует предложениями домов различной площади от частных лиц и застройщиков — от 80 до 400-500 кв. м в коттеджных поселках или иных образованиях. По данным АЦ «Сибакадемстрой Недвижимости», средняя цена коттеджа в мае текущего года составила 18,07 млн руб. на земельном участке средней площади 14 соток. Средняя удельная цена предложения квадратного метра коттеджей составила 52,43 тыс. руб.

Впрочем, в последнее время в покупательском спросе наблюдается смещение приоритетов: явным стал интерес к таунхаусам и дуплексам. «Сегодня многие осознают проблемы содержания и эксплуатации индивидуального готового дома и поэтому выбирают дом на два хозяина», — рассказывает Игорь Зеленский. Кроме того, как показала практика, 150-200 кв. м, такова средняя площадь таунхауса, достаточно для комфортного проживания. А прилагающегося к объекту участка земли примерной площади 1-3 сотки — для организации досуговой зоны около дома». При этом средняя удельная цена квадратного метра в таунхаусе на 27% ниже, чем в коттедже, утверждают специалисты АЦ «Сибакадемстрой Недвижимости». На май текущего года средняя стоимость таунхауса составила 6,43 млн руб. на участке земли в 2,8 сотки.

с12

Дома, наполненные дыханием Европы

Новосибирск — город активной застройки. Ежегодно в мегаполисе сдается в разы больше жилья, чем в любом другом городе Сибирского федерального округа,— более миллиона квадратных метров. На месте пустырей и частного сектора вырастают новые микрорайоны и жилые комплексы, меняющие облик сибирской столицы. Одним из принципов СП ООО «Сибакадемстрой» является создание комфортной среды для жизни людей. У компании есть собственное видение, каким должно быть современное жилье, фасады домов и планировки квартир. Исходя из этого, компания пригласила к сотрудничеству специалистов из ведущего международного бюро AEDAS, которые занимаются разработкой архитектурных концепций и генеральным планированием городских территорий в Европе, Азии, Америке и на Ближнем Востоке. Для Новосибирска архитекторы AEDAS разработали микрорайон «Европейский берег», дом на Декабристов и жилой комплекс «Миргород». Архитектор Гжегош Петшак рассказывает о том, как они привносят принципы европейского градостроительства в жилую застройку Новосибирска.

Ключ к успеху любого строительства — понимание ожиданий клиентов при покупке квартиры. Большинство людей, приобретающих жилье, ждут от него комфорта, удобства в расположении, соблюдения всех технологий строительства. Но самое главное — качество жизни. Люди хотят быть счастливы, проживая в новой квартире. И делать людей счастливыми, как бы громко это ни звучало, в том числе наша задача.

ПРАВИЛЬНОЕ ЗОНИРОВАНИЕ — СНАРУЖИ И ВНУТРИ

Работая над каждым проектом, мы прежде всего хотим заложить в него особенности и принципы, характерные для европейского подхода: экологичность, использование энергосберегающих технологий, продуманные планировочные решения — с гардеробными, просторными гостиными и санузлами.

Причем удобное жилье — это необязательно жилье большой площади. В перенаселенной Европе большие квартиры — это редкость, доступная далеко не каждому. Главное — правильно и рационально организовать пространство. Например, большую гостиную можно использовать для приготовления пищи, встречи гостей, а также в качестве рабочего кабинета, а лоджию — только для отдыха при наличии просторной гардеробной, где хранятся вещи. Все дело в том, насколько продумано пространство квартиры, выделены ли те зоны, которые необходимы человеку для его комфортной жизни и ежедневных потребностей.

Правильное, четко продуманное зонирование важно не только в квартире, но и рядом с домом. Зона домашнего уюта не должна заканчиваться для человека щелчком в замочной скважине. У него должно быть пространство во дворе, где он может погулять с детьми, уединиться и почитать книгу вблизи фонтана в летний зной, прогуляться с партнерами или друзьями. Должно быть любимое кафе, где можно выпить чашечку кофе и увидеть всю роскошь заката. А рядом — маркет, где продавцы вас знают и сразу готовы предложить апельсиновый сок, ведь вы всегда его покупаете.

ДВОРЫ БЕЗ МАШИН

Мы никогда не создаем проекты, опираясь лишь на собственное мнение, всегда советуемся с партнерами. Например, в доме на Декабристов мы столкнулись с реновацией территории в центре города, где на месте старых зданий девелопер планировал построить новый, современный жилой квартал.

Наша компания разработала проект дома, похожего на дом из исторических кварталов Парижа с уютным внутренним двором. Для этого нужно было освободить двор от машин. В отличие от Европы, подземные парковки в жилых домах Новосибирска — это редкость. Но, несмотря на сложность и дороговизну строительства, мы согласовали с девелопером создание в доме подземного паркинга, из которого на лифте жильцы смогут подниматься прямо к своим квартирам, не выходя на улицу. А двор станет местом отдыха, свободным от движения автомобилей. Это огромный плюс.

В то же время в жилом комплексе «Миргород» и микрорайоне «Европейский берег» мы использовали несколько иной подход. Все парковочные карманы здесь будут вынесены за огражденный периметр комплекса, чтобы машины не ездили по двору и родители могли спокойно отпускать ребенка на прогулку в закрытый для посторонних двор.

ЭКОЛОГИЧНОСТЬ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Работая над проектами, мы ориентируемся на европейскую классификацию и требования, много внимания уделяя экологичности жилья — использованию безопасных материалов, сохранению тепла в холодное время года, окнам, которые хорошо освещают помещение, но не отдают тепло. Мы применяем энергосберегающие технологии. Так, в наших проектах предусмотрены элементы системы «умный дом»: автоматизация инженерных систем и ресурсов, система контроля доступа, видеонаблюдения, система телеметрии. Все данные с общедомовых и индивидуальных счетчиков автоматически поступают в управляющую компанию, и жители оплачивают только фактически потребленные ресурсы. Все эти составляющие позволяют экономить до 10–20% энерго- и теплоресурсов.

КОМФОРТНАЯ СРЕДА ДЛЯ ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ

Архитектурное бюро AEDAS работает над проектами по всему миру. В Новосибирске нас привлек масштаб. В Европе, где каждый кусочек земли давно и плотно застроен, нет возможности спроектировать и построить с нуля целый микрорайон с продуманным благоустройством и инфраструктурой, как, например, «Европейский берег». В то же время мы смогли применить весь свой опыт реновации городских территорий, как в проекте на улице Декабристов, где можно комплексно освоить небольшой участок земли с использованием европейских принципов градостроения. Мы довольны результатами нашего совместного труда, поскольку придерживаемся с СП ООО «Сибакадемстрой» одинаковых принципов, создавая комфортную среду для жизни людей.

Застройщик СП ООО Сибакадемстрой. Проектная декларация на сайте www.sastroy.com. Реклама

Шалаш с премиальной наценкой

– технологии –

В последние годы на рынке жилой недвижимости стало появляться все больше проектов, называемых экологичными. Девелоперы делают упор в продвижении продукта на особые качества и свойства материалов или технологий возведения и обслуживания домов. Однако, уверены эксперты, на самом деле в России строительство экодома является больше маркетинговым ходом, чем реальностью. Да и спрос на подобные технологии в Сибири пока невысок, и в ближайшей перспективе ситуация на рынке вряд ли изменится.

«В перечень базовых принципов экостроительства входят качественная теплоизоляция, применение возобновляемых и экологически чистых источников энергии, природных и нетоксичных строительных и отделочных материалов, а также минимизация негативного воздействия на окружающую среду и сохранение природных экосистем в естественном состоянии», — пояснил и. о. начальника управления администрации Алтайского края по строительству и архитектуре Андрей Геттих. По его словам, в регионе в соответствии с такими требованиями был построен дом на ул. Смирнова в Барнауле, где застройщик для снижения теплопотерь применил систему мокрого фасада и регулирования объемов вентиляции. «Кроме того, в мае 2013 года в Бийске был сдан в эксплуатацию энергоэффективный квартал. Он оснащен собственной мини-ТЭЦ, а дома оборудованы солнечными коллекторами», — похвалился чиновник.

По наблюдениям ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент» Дмитрия Баранова, на рынке чаще появляются проекты, которые лишь эксплуатируют тему экологии, а в действительности не соответствуют предъявляемым требованиям, что попросту является обманом потребителей. По его мнению, говорить об экологичности технологий строительства если и можно, то весьма условно. «Что, например, неэкологического в заливке бетона в опалубку? Или в укладке керамической плитки? Все эти операции вполне себе экологичные и вряд ли наносят ущерб окружающей среде. Поэтому если и говорить об экологии в строительстве, то тогда надо говорить о том, насколько экологичные материалы применяются в строительстве», — уверен Дмитрий Баранов. Но и здесь не все так просто. Во-первых, все используемые в строительстве материалы обязаны соответствовать если не ГОСТам, то техническим условиям (ТУ). С другой стороны, есть много материалов, свойства которых ничем не изменить. Например, отдельные виды гранита имеют повышенный естественный радиационный фон, поэтому их не рекомендуют использовать для облицовки жилых помещений. «И строительные материалы, и строительные технологии в целом отвечают современным экологическим требованиям, и вряд ли нужна какая-то коренная перестройка всей индустрии, чтобы сделать ее продукцию более экологичной», — подчеркивает Дмитрий Баранов.

Однако понятно, что застройщики и производители стройматериалов просто не могли не заметить изменение настроений и ожиданий потенциальных покупателей, которые пристально следят за мировыми тенденциями. В первую очередь новшества коснулись премиального сегмента жилья, и, как правило, это индивидуальные проекты. «Во-первых, покупатели такого жилья требуют себе все самое лучшее и готовы за это платить. К тому же они путешествуют по миру, сравнивают, и часто именно они становятся инициаторами применения современных технологий и материалов в строительстве, например загородных домов и коттеджей. Для компаний, работающих в сегменте строительства массового жилья экономкласса, важнейшими факторами является стоимость квадратного метра, надежность и функциональность. Экологичность будущего жилья для них не стоит на первом месте. Если получается уложиться в цену и при этом использовать материалы более высокого качества, отвечающие требованиям экологичности, то прекрасно, а если нет — то и ничего, главное, чтобы было дешево», — считает господин Баранов. По оценкам экспертов, квадратный метр в так называемом экологичном доме обойдется покупателю в среднем до 30% дороже обычного жилья. Стоимость возрастает из-за применения строительных материалов импортного производства — от стеновых блоков до систем канализации. Как отмечают участники рынка, в России практически нет собственного производства экологичных стройматериалов. Пользуясь дефицитом, торговые компании продвигают на рынке материалы премиум-класса с высокой маржей.

Впрочем, экологичные технологии сибиряки уже применяют при индивидуальном строительстве. Например, в Шипуновском районе Алтайского края местный житель Александр Братишко построил дом на основе соломенных блоков и деревянного каркаса. На возведение здания площадью около 100 кв. м было потрачено меньше 50 тыс. руб. Хотя в данном случае на первый план выходит не экологичность строительства, а его низкая стоимость. Подобные дома часто используются в туриндустрии региона. Так, в начале 2000-х годов подобный дом был построен на базе отдыха «Млечный путь» в Чемале (Республика Алтай). В 2008 году учеными и студентами Алтайского государственного технического университета был подготовлен каталог проектов домов из соломы.

Впрочем, пока это все же единичные случаи. Рынок, как считают эксперты, не готов к массовому внедрению экологических технологий. «Наша компания изначально занималась продажей канализационных систем, которые с помощью специальных технологий очищали воду. Однако спрос был невелик: люди предпочитали вырыть выгребную яму на своем участке, а не применять какие-то технологии. Поэтому нам пришлось сменить сферу деятельности на торговлю строительными материалами», — рассказал „Ъ“ Дмитрий Киреев, торговый представитель компании «Экотехнологии Алтая».

Что касается перспектив экотехнологий, то эксперты уверены: вряд ли стоит ожидать спроса на них в строительной отрасли в ближайшее время. «Для большинства заказчиков все также будет важна цена проекта, а экологичное строительство, скорее всего, так и останется уделом богатых людей и компаний, которые будут готовы заплатить за экологичность своего загородного дома, квартиры или офиса. Возможно, со временем, по мере изменения сознания россиян, они будут выдвигать все больше именно экологических требований к жилью, но это, скорее, все будет происходить в перспективе 7-15 лет, а никак не в ближайшие годы», — резюмирует Дмитрий Баранов.

Михаил Палочкин

строительство trends

В стремлении к комфорту

В последние два года в Новосибирске стабильно вводилось в строй примерно по 1 млн кв. м нового жилья. По прогнозу мэрии на 2013 год, в столице СФО будет сдано в эксплуатацию 1,12 млн кв. м. При этом большая часть новостроек по-прежнему экономкласса. Но, как считают аналитики, предложения в этом сегменте рынка в последнее время все больше дифференцируются. В варианте «эконом» появляется свой «премиум».

ЕВГЕНИЙ КУРСКОВ

На рынке жилья в сегменте экономкласса появились игроки, способные повысить и без того острую конкуренцию

– тенденции –

Несмотря на то что все констатируют востребованность на рынке жилья экономкласса, ни чиновники, ни аналитики не могут определиться, какова его доля в общем объеме. «Этому мешает отсутствие четкой классификации жилья. Скажем, возводит сейчас одна из компаний дом в центре города, на ул. Романова, с квартирами-студиями, но отнести его к любому из ценовых сегментов экономкласса язык не поворачивается хотя бы потому, что он расположен в престижном месте», — отмечает директор RID Analytics Елена Ермолаева. Тем не менее, по оценке ряда экспертов, доля экономкласса в общем объеме ввода новостроек в Новосибирске находится в пределах 60-70%, или 600-700 тыс. кв. м, и эта тенденция, по их прогнозам, сохранится на ближайшие годы.

Другое дело, что сегодня уже все больше покупателей жилья экономкласса готовы доплачивать за определенные характеристики комфорта и качества. «В последние годы в Новосибирске, особенно в отдаленных районах и при комплексной застройке (микрорайон Березовая, Плющихинский жилмассив, 900-квартирный дом на ул. Петухова), застройщики сверх меры были увлечены строительством экономичного жилья в нижнем ценовом сегменте. Ведь те же студии стоимостью до 1 млн руб. или чуть выше — это не жилье, а временное пристанище. Мы утоляли голод на дешевое жилье, квартиры здесь покупали, как правило, люди с низким достатком, зачастую такое дешевое жилье привлекало приезжих. Сейчас же наблюдается рост доходов у населения, объективно начали возрастать и требования к жилью, люди готовы платить 3-5 млн руб., но за комфорт», — считает директор агентства «Сибакадемстрой Недвижимость» Владимир Голованов.

С тем, что спрос на жилье становится более требовательным, соглашается и заместитель генерального директора ЗАО «Роснефтегазстрой-Академинвест» Павел Воронкин. «Потребитель сегодня ищет соотношение цены и качества, а не просто стремится покупать самое дешевое жилье, как это было в кризис 2009 года. Хотя спрос на малобюджетное жилье по-прежнему сохраняется, но появляются новые предпочтения на рынке, и мы это отчетливо видим», — отметил господин Воронкин.

На настроения потребителей стали откликаться и девелоперы. «Экономичное жилье в Новосибирске все больше дифференцируется. За последние пятьшесть лет на рынке появились и панельные квартиры с полной отделкой (группа „Энергомонтаж“), и монолитные квартиры (концерн „Сибирь“), и даже варианты с меблировкой (комплекс „Тихие зори“ SKY Group Владимира Литвинова). Думаю, что предложение в сегменте жилья экономкласса в областном центре будет расширяться и далее — в сторону дифференциации квартир по типоразмерам (это уже делает „Сибирь“) и по вариантам отделки», — отмечает управляющий партнер компании DSO Consulting Сергей Дьячков.

Еще одна особенность сегодняшнего рынка — освоение городских окраин и предложение жилья экономкласса в верхнем ценовом сегменте. Сегодня экономичными считаются новостройки со стоимостью 1 кв. м (в варианте «без отделки») не выше 80% от средней по городу цены квадратного метра в новостройках, которая, по данным RID Analytics, находится на уровне 51 тыс. руб. «Исходя из этого стоимость жилья экономкласса под самоотделку составляет в среднем 41 тыс. кв. м, а под ключ доходит до 46 тыс. руб. за 1 кв. м», — подсчитал господин Дьячков.

В Новосибирске девелопер, решивший построить небольшой микрорайон жилья экономкласса, с помощью властей подбирает земельный участок (площадью до 2 га), причем обязательно в экологически чистом районе, в транспортной доступности от центра города. Квартиры здесь предлагаются либо уже готовые, их отделку собственник может выбрать по своему усмотрению, либо без отделки, причем девелопер и тут помогает с выбором. Территория комплекса огорожена, безопасна, удобна для отдыха и развлечений, ухожена, свободна от транспорта, имеются все коммуникации. Чтобы не зависеть от энергомонополистов, в микрорайоне спроектированы автономные источники тепла и электроэнергии. Для обслуживания создается управляющая компания, которая находится под контролем девелопера, заинтересованного в выстраивании с жильцами доверительных отношений. И все это доступно по цене ниже средней по городу. Мэр Новосибирска Владимир Городецкий отметил недавно в этой связи, что в таких микрорайонах «меняется аура жизни». «Квадратные метры мы можем построить, но главное — создать особые отношения жителей с застройщиками», — подчеркнул градоначальник.

На рынке жилья в сегменте экономкласса в последние годы появились новые игроки, у которых, как выразился Сергей Дьячков, «высокий уровень амбиций», и эти компании, по его мнению, способны повысить и без того острую конкуренцию. Яркий пример этому, по его словам, компания «ВИРА-Строй», уже построившая комплекс «Матрешки» и ныне существенно расширившая свой бизнес строительством комплекса «Матрешкин двор». В этом же ряду «Томская домостроительная компания», строящая дом на ул. Петухова, и московская группа СУ-155, недавно купившая участок на ул. Коминтерна под жилую застройку.

Что касается обострения конкуренции, то, по мнению президента SKY Group, генерального директора ООО «Поликом» Владимира Литвинова, она, по крайней мере, не дает застройщикам диктовать свои условия рынку. «Конкуренция сдерживает рост цены на жилье», — заметил топ-менеджер. Однако, как считает господин Дьячков, именно рост цен на жилье экономкласса, продолжавшийся с начала 2010 года по середину этого года, значительно увеличил привлекательность рынка для девелоперов. По его оценочным данным, за минувшее время средняя стоимость квартир в этом сегменте поднялась примерно на 35% — с менее 30 тыс. до почти 40 тыс. руб. за 1 кв. м. Впрочем, заметил аналитик, в настоящее время рост цен завершился и это подстегнет спрос на жилье такого класса.

Юрий Белов

цена вопроса

управляющий партнер DSO Consulting
Сергей Дьячков

В 2012 году рынок новых и строящихся квартир Новосибирска продемонстрировал высочайшие темпы роста объемов продаж. За год в новостройках сибирской столицы было приобретено около 30 тыс. квартир — почти вдвое больше, чем годом ранее; примерно четверть из общего количества купили квартирные спекулянты. Очевидно, на этот тренд до сих пор ориентируются некоторые участники рынка.

Максимальным образом «разогреву» рынка способствовало расширение ипотечного кредитования. В некоторых объектах нового строительства «ипотечные» продажи составили 70% и более от общего объема. Вероятнее всего, в дальнейшем объемы продаж и строительства жилья будут снижаться на фоне стагнации всей российской экономики. Средние цены на квартиры в новосибирских новостройках начиная с весны уже снижаются, застройщики города почувствовали, что достигли потолка спроса, и начали применять всевозможные программы скидок.

В этой ситуации критически важным для любого (кроме, разумеется, самого дешевого) производителя становится умение придать производимому им товару потребительские свойства, которые с точки зрения покупателя будут выделять такой товар из ряда других с похожей ценой. Говоря по-другому, вновь наступает время, когда в отсутствие спекулянтов на передний план выйдут потребители, готовые покупать жилье преимущественно не в угоду «требованиям моды» или желанию «пристроить деньги», а преследуя максимизацию соотношения «количество уникальных потребительских свойств — цена». Показатели прибыльности по-настоящему профессиональных застройщиков и застройщиков, модель бизнеса которых подразумевает «подпитку» (фактически — кредитование) у спекулянтов, будут сильно различаться.

В этой связи мы можем ожидать в ближайшие годы «прорывных» для новосибирского рынка открытий и премьер. Снижение себестоимости за счет увеличения скорости строительства, внедрение системы just-in-time, дальнейшее дифференцирование типоразмеров и способов отделки квартир (включая оборудование мебелью и бытовой техникой) — ко всему этому новосибирскому рынку предстоит рано или поздно прийти. Первые меблированные квартиры в комплексе «Тихие зори» были предложены покупателям, если не ошибаюсь, два года назад, но, по-видимому, показались другим девелоперам ненужными «игрушками». В течение трех лет на рынке мы наблюдали рост стоимости квадратного метра при сокращении упомянутого соотношения количества уникальных свойств и цены, теперь ситуация меняется.

В моем личном словаре слово «революция» стоит рядом со словом «свобода». Во времена экономических кризисов (а на рынке жилья, конечно же, наступает кризис перепроизводства, и не стоит обманывать себя сказками о бесконечном росте спроса) выигрывают только революционеры. Не все из них, конечно. Наилучшие рыночные возможности в ближайшие годдва, скорее всего, будут находиться на «стыках» сегментов рынка. В каждом из них существуют варианты наращивания того самого количества уникальных потребительских свойств. Деятельность группы «Стрижи» (строит комфортный жилой квартал в таком месте, который ранее считался депрессивным), компании «Строитель» (малоэтажный поселок с квартирами экономкласса Новомарусино), проекты SKY Group (комплекс «Квартет», где девелопер продолжает практику меблирования квартир) — суть «зеленые» (в биржевом смысле) ростки нового рынка жилья.

Мы можем ожидать в ближайшие годы «прорывных» для новосибирского рынка открытий и премьер

Артур Лотарев,
исполнительный директор, главный архитектор ООО «АкадемСтройПроект», член Союза архитекторов России

«Качество жилья экономкласса приближается к среднему и даже бизнес-классу»

— Как поменялся рынок жилья экономкласса в Новосибирске за последние годы, каковы основные приметы этих изменений?

— На рынке недвижимости самая высокая конкуренция в сегменте экономкласса. Если несколько лет назад, чтобы быстро продать квартиры, надо было просто сделать их небольшими по площади, не обращая внимания на качество планировочных решений и отделку, то сейчас для успешной их реализации дальновидные застройщики повысили требования к внешней и внутренней архитектуре жилых зданий. Тем самым качество проектных решений и их воплощение приближаются к уровню для среднего и даже бизнес-класса, включая благоустройство придомовых территорий, чистовую отделку мест общего пользования и фасадов.

— Но ведь отличия с точки зрения архитектуры все равно остаются?

— На мой взгляд, сегодня единственным отличием между экономклассом и другими сегментами является разница в размерах основных функциональных зон квартир (например, площадь кухни или площадь ванных комнат) и наличием дополнительных технических опций (например, предустановленные кондиционеры). Эта ситуация не может не радовать меня, как архитектора, так как позволяет более смело реализовывать творческие идеи и создавать яркие индивидуальные объекты, несмотря на то что они относятся к недорогому жилью.

— Можно применять творческие идеи архитекторов, при этом не увеличивая стоимость квадратного метра?

— Этой тенденции уже следуют некоторые компании, опровергая устоявшееся мнение о том, что на окраинах невозможно создать комфортную среду обитания в сегменте экономкласса. Мне кажется, здесь вопрос комплексного подхода, который представляет собой единство качественного проектирования и качественной реализации принятых решений без соблазна на всем сэкономить.

Записал Юрий Белов

Игорь Белокобыльский,
директор ООО ИСК «Мочище»

«Приоритет здесь у девелоперов, в этом сегменте нужно проявлять гибкость»

— Какие сегодня потребительские предпочтения на рынке жилья?

— Маркетинговое исследование рынка жилья показывает, что наиболее нестабильный с точки зрения покупательского спроса — сегмент бизнес-класса. Еще одна составляющая — элитное жилье. Вроде бы беспроигрышный вариант, спрос на него всегда есть, но емкость этой ниши крайне мала. Наиболее же широкий и устойчивый сегмент — жилье экономкласса, и он делится на две ценовые категории. В нижней работают производители-застройщики, наращивать на их добавленную стоимость что-то еще очень тяжело. Верхний ценовой сегмент в этом классе — качественное жилье, которое сейчас более дешевое по сравнению со средней ценой по городу, а значит — доступное. В этом сегменте, к слову, сегодня еще никто качественно и не работает. Между тем этот сегмент часто дотируется как предприятиями, так и различными государственными бюджетами, кроме того на службу этого сегмента поставлены все ипотечные продукты. Таким образом, это самый широкий класс жилья, где видна большая брешь с точки зрения предложения.

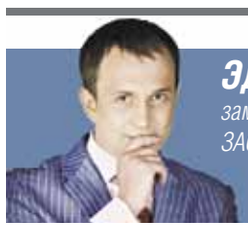
— Каким набором элементов характеризуется рынок подобного жилья?

— Прежде всего людей которые планируют покупку жилья верхнего ценового уровня в сегменте экономкласса, интересует экологичность участка, на котором будет строиться микрорайон, им зачастую неважно, где он расположен. Важный тренд в развитии жилищного строительства — обеспеченность инфраструктурой: транспортная доступность, наличие социальных объектов (детские сады, школы, возможности для занятий спортом и для отдыха). Не менее важно и качество самого жилья, один из главных элементов которого — использование кирпича, самого теплого и качественного материала. Под качеством мы понимаем и гибкую планировку квартир, возможность выбора готовой отделки, набор вариантов для самоотделки, автономность микрорайона (огороженность, охрана, видеонаблюдение), автономные источники тепла и даже электричества. Добавьте сюда свободные от транспорта внутридомовые территории (машины паркуются по периметру микрорайона), и вы получите тот самый комфорт, о котором мечтают многие горожане. И все это в доступном ценовом диапазоне.

— Кто занимается реализацией подобных проектов?

— На мой взгляд, приоритет здесь у девелоперов. В этом сегменте нужно проявлять гибкость, строить быстро, даже быстрее, чем запланировал, оперативно решать многие сопутствующие и при этом зачастую очень сложные вопросы, в частности по инфраструктуре и «социалке». Застройщики-производители, обремененные постоянной необходимостью загружать свои производственные мощности, лишены этой возможности. У девелоперов этих проблем нет. У них, как правило, нет в собственной структуре генподрядных организаций. А вот финансированием они обеспечены, имеют на руках кредитное решение банка еще до получения разрешения на строительство.

Записал Юрий Белов



Эдуард Ляхов,
заместитель генерального директора ЗАО «Строитель» по продажам

«Ипотечные программы способствуют покупке, застройщику остается разработать интересный проект и успешно воплотить его в жизнь»

— Есть ли у рынка жилья экономкласса в Новосибирске возможности для роста?

— Мы видим огромный спрос в этом сегменте. Тому есть несколько причин. Во-первых, люди устали жить в съемном жилье, платить «чужому дяде» и не иметь возможности распоряжаться недвижимостью по своему усмотрению. Во-вторых, горожане хотят новое жилье. Еще одной причиной является тенденция урбанизации. В Новосибирске проще найти работу, поэтому сюда перебираются жители соседних сел и городов, районов Крайнего Севера. Наконец, налицо инвестиционная привлекательность подобного формата жилья. Такие квартиры стоят недорого, они быстро сдаются в аренду, и их легко продать. Ипотечные программы способствуют покупке, застройщику остается разработать интересный проект и успешно воплотить его в жизнь.

— Какие задачи решают застройщики при реализации подобных жилищных проектов?

— В первую очередь, застройщик удовлетворяет растущий спрос на жилье. Ввиду того что на рынке первичного жилья высокая конкуренция, важно предложить качественные сопутствующие характеристики: продуманные планировочные решения, наличие парковочных мест, благоустроенную территорию, безопасность окружающей среды и использование энергоэффективных материалов, позволяющих снизить коммунальные платежи.

— По некоторым оценкам экспертов, конкуренция среди застройщиков продолжает возрастать. Какое влияние она оказывает на рынок жилья экономкласса?

— Конкуренция — это хорошо. Этот факт не позволяет застройщикам расслабиться и диктовать свои условия на рынке. Анонсируя новый проект, каждый хочет предложить что-то уникальное для потенциального покупателя. Хотя спрос на жилье экономкласса высок, люди стали гораздо больше уделять времени изучению предложений на рынке, мониторингу конкурентных преимуществ застройщика и посещению площадок. Сопоставив все эти данные, покупатель будет готов принять решение. Именно поэтому каждая строительная компания старается представить свои объекты в лучшем свете и заранее продумать все мелочи, влияющие на жизнь в продаваемой квартире. Благодаря конкуренции снижаются цены на квартиры. Чтобы увеличить прибыль, компании необходимо снижать себестоимость строительства, а для этого нужно избавляться от посредников и создавать собственную производственную базу. В этом мы видим скрытые резервы для будущего развития застройщиков.

Записал Юрий Белов

строительство

Заоблачные стены

Так сложилось, что высотное строительство — начиная с древности, если вспомнить, к примеру, древнеегипетские пирамиды или готические соборы, — всегда было способом демонстрации власти, экономической мощи и развитости государства. Неслучайно главной кузницей небоскребов в XX веке стали именно США. А ныне борьба за первенство происходит между городами Востока и Азии. Москва в этом рейтинге пытается найти свое особое место.

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАК

Небоскребы «Москва-Сити» строились по западным образцам и в основном зарубежными архитекторами

– тенденции –

Выше, дальше, больше

В отличие от традиционного здания, ключевым параметром небоскреба была и остается высотность. Начиная с самого первого каждый последующий небоскреб старался быть выше предыдущего. Почти как в спорте: не важно, как ты выглядишь, главное — всех перепрыгнуть. Это-то в конечном счете и предопределило внешний облик большинства высоток. «В небоскребах трудно изобрести что-то интереснее запредельной высотности. И перед архитекторами стоит задача привлечь самых опытных конструкторов, способных воплотить в жизнь „заоблачные“ проекты», — замечает Дарья Сибирякова, главный архитектор Capital Group. Являясь произведением скорее инженерно-строительной, нежели архитектурной мысли, всего за столетие небоскребы смогли преодолеть высоту в 300 этажей.

«Однако в части конструкций и фасадных решений никаких инновационных рывков за последние полвека не произошло, — говорит Филипп Никандров, главный архитектор проекта „Лахта Центр“. — Улучшение качеств и свойств железобетона, металлокаркаса, фасадных панелей и остекления, совершенствование строительных технологий, систем вертикального транспорта и инженерного оборудования происходит довольно медленно, в силу чего мы до сих пор восхищаемся рекордом возведения башни Эмпайр Стейт, построенной менее чем за 14 месяцев — такого еще никто не повторил даже на небоскребах вдвое меньшей высоты». Основы проектирования небоскребов были заложены в первой половине XX века и с тех пор мало изменились.

За последние десятилетия скачок произошел в области технологий автоматизированного проектирования. «Сейчас в этом процессе активно задействуются программы трехмерного проектирования. С помощью новых технологий здание даже со сложной архитектурной формой, например в виде спирали, можно легко и быстро спроектировать. Если раньше, когда расчеты велись вручную либо с компьютеров, но при помощи элементарных программ, срок проектирования таких зданий составлял бы десять лет, то сегодня новые инструменты проектирования позволяют решать эту задачу максимум за полгода-год», — объясняет соучредитель, главный архитектор UNK project Юлий Борисов.

Таким образом, за последнее десятилетие в мире появилось много футуристичных небоскребов, где вместо привычного статического образа, воспевающего силу всемирного тяготения, появились самые разнообразные динамичные формы, символизирующие собой движение, порыв, энергию, время, процесс... «Это самые разнообразные башни: падающие, изогнутые, спиралеобразные, арочные, трансформирующиеся из одной формы в другую... Теперь высотное здание можно вписывать в скульптуру или создавать скульптуру из здания: художественные возможности архитектора теперь могут быть ограничены только бюджетом», — утверждает Филипп Никандров.

К примеру, в Китае модными становятся ломаные небоскребы, в ОАЭ планируют возвести вращающийся небоскреб. По идее автора, архитектора Дэвида Фишера, находящиеся в постоянной динамике башни — отдельные этажи будут поворачиваться вокруг основы на 360 градусов каждые полтора часа — будут максимально использовать энергию солнца и ветра.

Среди еще одних новшеств и фишек последнего времени — эконебоскребы. «Стремление к максимальному самообеспечению электроэнергией, многоступенчатые системы сбора и очистки дождевой воды, очистка воздуха на входе и на выходе из здания, вертикальные сады, которые даже на верхних этажах обеспечат комфорт проживания, сравнимый с жизнью рядом с парком или вообще за городом, — вот далеко не полный список креатива, часть которого уже успешно воплощена в жизнь», — комментирует коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Еще одним трендом является многофункциональность высотных зданий. Все больше застройщики и архитекторы пытаются создать внутри небоскреба полноценную самодостаточную среду, необходимую для комфортной работы и проживания, по принципу города в городе. «Яркий пример — это башня Burj Khalifa в Дубае. В ней есть отель, офисы, торговые центры, квартиры, спортивные объекты, собственные рекреационные зоны (бульвары, парки) и даже искусственное озеро с музыкальным фонтаном. Фактически в Burj Khalifa можно жить не выходя в город», — говорит генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

Классика и хай-тек

Впервые заявлять свои права на высотное строительство Россия начала с приходом советской власти — в 1930-х годах проектом грандиозного здания-постамента Дворца Советов, которое должно было стать апогеем всего высотного строительства СССР. Планам этим помешала война, и фактически первыми небоскребами в Москве и в России вообще стали знаменитые сталинские высотки, запланированные еще в 1930-е как окружение Дворца Советов. Первоначально их должно было быть восемь — еще одна на месте теперь уже бывшей гостиницы «Россия» в Зарядье, но из-за близости к воде строить ее побоялись. По легенде, облик первых высоток был навеян манхэттеновскими небоскребами начала века, в частности зданием Municipal Building, к которым у нас добавили элегантные шпили. Еще одним взлетом советских строителей стало возведение Останкинской телебашни, на момент открытия — самого высокого сооружения на планете, после которого практика высотного строительства у нас прервалась вплоть до XXI века.

Новый грандиозный проект по строительству ММДЦ «Москва-Сити» вновь вернул российскую столицу в высотную гонку и поставил своей целью если не перегнать, то как минимум догнать мировые мегаполисы, давно обзаведшиеся высотными деловыми центрами. Идея «Москва-Сити», задуманная еще в 1992 году архитектором Борисом Тхором, изначально подразумевала под собой конусообразную конструкцию с центральным ядром из самого высокого небоскреба, от которого другие расходятся по принципу «чем дальше — тем ниже». По последнему проекту шпилем всей композиции должна была стать башня «Россия» Нормана Фостера, самое высокое здание в Европе — 612 м. Однако из-за кризиса проект был отменен. Не достроена пока и вторая по высоте башня в «Сити» — «Восток» небоскреба «Федерация», уже получившая за это звание самого высокого и дорогого долгостроя столицы. Вместе со шпилем потенциально самая высокая башня в Европе должна составить 509 м. Однако если из-за сложностей строительства ее будет решено «укоротить», Москва рискует уступить первое место Санкт-Петербургу с реализуемым ныне проектом башни «Лахта Центр» высотой 465 м.

с14

Новые возможности для российского экспорта

Сбербанк предлагает экспортерам российской продукции новый продукт — финансирование под покрытие ЭКСАР (ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»). Инновационное предложение ведущего российского банка обеспечит комплексное обслуживание экспортных контрактов.

Известно, что оборудование и продукция значительного числа отраслей российского производства успешно конкурируют по качеству с зарубежными аналогами. При этом есть определенные трудности, которые негативно отражаются на развитии российского экспорта и экономики страны в целом. Экспортеры вынуждены решать, как минимизировать риски при работе с контрагентами и получить доступное финансирование. Потенциальные покупатели зачастую ждут от экспортеров пакетных решений по структурированию сделок и организации доступного финансирования.

Недостаточное знание особенностей иностранных рынков, ограниченные возможности по изучению платежеспособности и надежности контрагентов зачастую затрудняют выход российских экспортеров на рынки таких регионов, как страны СНГ, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Риски неплатежа, политических потрясений, валютных ограничений, изменений в законодательстве страны-импортера тормозят активность российских поставщиков на новых рынках сбыта.

В большинстве экспортно ориентированных стран такая проблема решена: зарубежные экспортеры уже давно имеют возможность страховать эти риски в национальных экспортных кредитных агентствах (ЭКА). По данным ассоциации специализированных ЭКА Berne Union*, в 2012 году общий объем застрахованных сделок с участием ЭКА составил 1,8 трлн долл. США, что составило более 10% от объема мирового экспорта.

До недавнего времени российские производители такой возможности не имели, но с прошлого года в нашей стране начало работу Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР).

Страховка ЭКСАР — это «плечо» российскому экспортеру, она обеспечивает покрытие предпринимательских и политических рисков. В мировой практике подобный страховой полис позволяет экспортеру и его контрагенту получать финансирование на льготных условиях и на длительные сроки. Наличие этой страховки чрезвычайно важно и для банков, кредитующих экспортные проекты своих клиентов, т. к. страховые выплаты агентства покрывают большую часть возможных убытков.

Сбербанк одним из первых начал сотрудничество с ЭКСАР в реализации государственной программы поддержки российского экспорта. Укрепляя свои лидерские позиции на рынке торгового финансирования**, Сбербанк выпустил новый продукт — **финансирование под покрытие ЭКСАР.**

Инновационное предложение дает возможность российским экспортерам не только минимизировать риски проведения расчетов с новыми покупателями, но и получить доступное финансирование.

Как показывает практика, этот инструмент востребован компаниями самых различных отраслей (авиационно-космическая отрасль, машиностроение, нефтепереработка, энергетика, химическая и радиоэлектронная промышленность и пр.) и с разными объемами бизнеса.

Финансирование под покрытие ЭКСАР осуществляется на конкурентоспособных условиях и при поставках в нестабильные страны. Сбербанк готов предоставить пакетные предложения, включающие до- и постотгрузочное кредитование, документарные операции и пр. Немаловажно для экспортера и то, что наличие страховки ЭКСАР позволяет решить проблему непоступления валютной выручки в случае неисполнения иностранным контрагентом своих платежных обязательств по контракту.

Сбербанк предлагает несколько вариантов финансирования под покрытие ЭКСАР. Для российского экспортера разработан «Кредит продавцу». При этом продавец может начать производство продукции или предоставить товарную отсрочку покупателю, будучи уверенным, что получит платеж. Иностранному покупателю на закупку товаров российского производства Сбербанк предлагает «Кредит покупателю». Предусмотрен и вариант кредитования иностранного финансового института для последующего финансирования покупателя российской продукции — «Кредит банку покупателя». В последних двух вариантах российский поставщик получает выручку за поставленный товар в короткие сроки, а его контрагент-покупатель — кредит по льготной цене и на длительный период. Кроме того, Сбербанк может предложить своим клиентам финансирование с подтверждением экспортных аккредитивов, также с использованием страховки ЭКСАР.

«Поддержка российского экспорта во взаимодействии с ЭКСАР является стратегической задачей и важным рычагом обеспечения экономического роста в стране,— подчеркивает Андрей Иванов, начальник Управления торгового финансирования и корреспондентских отношений Сбербанка.— При этом более тесная интеграция российской и мировой экономик открывает принципиально новые возможности для отечественного экспорта на глобальных рынках».

Благодаря широчайшей географии присутствия, в т.ч. наличию дочерних банков за рубежом, Сбербанк имеет возможность выстраивать весь механизм реализации сделки внутри одной группы, финансируя расчеты цепочки экспортеров и их контрагентов из нескольких стран. Это существенно снижает возможные риски и повышает результативность сделки для всех ее участников.

Уже сейчас российский экспортер «расправляет крылья» и активнее рассматривает новые регионы для сбыта своей продукции. Интерес экспортеров продолжает расти. Присоединяйтесь и Вы!

СБЕРБАНК
Всегда рядом

Контактная информация:
8 (383) 212-21-81,
212-22-90, 212-21-85
www.sberbank.ru

* Berne Union объединяет 49 ЭКА и Эксимбанков из различных стран мира. ** По данным исследования рынка ТФиДО «Эксперт РА» от 12.10.2011.

Реклама. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия на осуществление банковских операций № 1481 от 08.08.2013

строительство

На малом поле

Материалы, оборудование, технологии строительства, позволяющие повысить энергоэффективность объекта недвижимости и снизить его энергопотребление, уже стали привычными на строительном рынке. Однако их применение на практике все еще исключение из того, что федеральный закон об энергосбережении №261 сделал правилом. Экономить на потреблении тепла и энергии пока научились частные домовладельцы, осваивают новые инженерные решения и девелоперы коттеджных поселков и коммерческих объектов. Застройщики, специализирующиеся на высотном жилищном строительстве, по мнению экспертов, пока не готовы на дополнительные расходы.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Нежелание использовать современные инженерные решения в проектах высотной застройки эксперты связывают с консервативностью участников рынка

– технологии –

Малоэтажное строительство, по мнению участников рынка, отличная арена для реализации федерального закона об энергосбережении, вступившего в силу в ноябре 2009 года (№ 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности»). В законе прописана необходимость экономии энергии и повышения энергетической эффективности зданий. К примеру, использование при строительстве, реконструкции зданий энергосберегающих технологий и материалов. Больше всего энергоэффективных решений на строительном рынке разработано именно для индивидуального и малоэтажного домостроения. Современные домовладельцы понимают: чтобы снизить энергопотребление, а с ним и затраты на отопление дома, необходимо минимизировать тепловые потери. Этого позволяют добиться строительные материалы с низким коэффициентом теплопроводности, к примеру ячеистый бетон, поризованная керамика, теплоизоляционные материалы и т. д. «В последнее время стереотипы о том, что лучше кирпичного дома ничего нет, ломаются, — утверждает Александр Зверев, руководитель отдела загородной недвижимостти АН „Жилфонд“. — Все более востребованными становятся дома из пенобетона и так называемые канадские дома каркасного типа. Они и внешне выглядят интересно. К тому же эти технологии позволяют сократить теплопотери». Но основная причина в том, что строительство таких домов стоит дешевле кирпичных. По словам руководителя направления загородной недвижимости «Сибакадемстрой Недвижимости» Игоря Зеленского, многие девелоперы коттеджных поселков уже сегодня пробуют применять новые технологии.

Потребитель стал более подкованным и в вопросах энергоэффективности. «Поскольку он строит для себя, то и объяснить ему, почему необходимо применять энергосберегающие технологии, намного проще», — рассказывает Василий Холмогоров, технический директор компании «Лаборатория комфорта». Впрочем, инженерные технологии, позволяющие снизить энергопотребление, в малоэтажном строительстве до сих пор, по наблюдениям участников рынка, используются нечасто. «Современный коттедж начинен большим количеством инженерных систем, обслуживание которых стоит недешево. От того, какие материалы, оборудование и технологии монтажа выберешь, зависит стоимость эксплуатации дома» — рассказывает Александр Сутягин, директор компании «Лаборатория комфорта». Разброс цен на оборудование дома инженерными системами, по оценкам участников рынка, может быть от нескольких десятков тысяч до миллиона рублей. Но даже системы автоматизации в самой простой комплектации, отмечает собеседник, не массовый продукт. Все дело — в стоимости оборудования.

Если в малоэтажном строительстве современные инженерные решения регулярно находят применение, то в проектах высотной застройки они по-прежнему, скорее, экзотика. Эксперты списывают это на консервативность застройщиков. Фасадные многослойные системы — это, пожалуй, единственное, что использует высотное строительство повсеместно практически на каждом объекте. Хотя есть примеры использования полистиролбетона в высотном домостроении — в качестве внутреннего заполнителя стен при каркасном строительстве. Компания «Теплый бетон» выполнила работы по этой технологии при строительстве нескольких жилых домов по ул. Лежена и Народная, для утепления эксплуатируемых кровель автостоянок по ул. Державина и устройства стяжек по ул. Писарева в Новосибирске. Полистиролбетон — легкий бетон, имеющий однородную ячеистую структуру, состоящую из гранул пенополистирольного заполнителя, портландцемента и специальных добавок. С его помощью можно возводить стены, утеплять различные конструкции без дополнительной нагрузки на фундамент.

Энергопотребление многоэтажного здания девелоперы снижают за счет установки энергосберегающих ламп, особых систем вентиляции, кондиционирования, а также за счет организации управления инженерными системами. «В проектах наших объектов современные требования к энергосбережению были учтены. Тем не менее мы продолжаем работать над уменьшением энергопотребления. К примеру, проект „Сибирского молла“ изначально не предусматривал применения светодиодных ламп, но сейчас все основные галереи торгового центра оснащены светильниками со светодиодными лампами», — рассказывает генеральный директор ООО «Торговый квартал — Новосибирск» Тимофей Мельников.

Особая роль отводится и системам диспетчеризации. Они позволяют автоматизировать работу всех инженерных систем дома и снизить энергопотребление на 20-30%. Но используют их главным образом пока только в управлении коммерческой недвижимостью. По словам Александра Сутягина, практически все бизнес-центры классов А и А+, торговые центры, гостиницы, построенные в Новосибирске за последние четыре года, оснащены системами автоматизации и диспетчеризации. Один из первых объектов, где была смонтирована система диспетчеризации, — бизнес-центр класса А «Гринвич». Сегодня серьезно задумываются о сокращении расходов на обслуживание и девелоперы бизнес-центров класса В. «В ближайшее время мы планируем инвестировать более 20 млн руб. в систему диспетчеризации и автоматизации управления инженерными системами делового центра „Новая высота“», — продолжает Тимофей Мельников.

Несмотря на то что в проектах коммерческой недвижимости современные энергосберегающие технологии стали почти обязательными, примеров жилых объектов, взявших на вооружение эти инженерные решения, в Новосибирске единицы. По словам Александра Сутягина, застройщики не применяют их в жилом комплексе, потому что не хотят увеличивать капитальные затраты на этапе строительства таких объектов. «Хотя на самом деле удорожание сметной стоимости сравнительно небольшое — от 2 до 10% от стоимости инженерных систем», — продолжает он. Если бы управлением объекта после сдачи в эксплуатацию занимался тот же девелопер, который его построил, то он бы вкладывал средства во внедрение энергосберегающих технологий, уверены участники рынка. Впрочем, по их оценкам, мало иметь в своем распоряжении энергоэффективные технологии, их еще необходимо грамотно применять. «Российский опыт использования энергосберегающих технологий поэтому и печален, — поясняет Василий Холмогоров, — что некому с ними работать. Между тем эксплуатация инженерных систем требует проведения анализа, поиска оптимальных схем их работы, профилактических работ. Если экономить на квалификации службы эксплуатации и неумело пользоваться данными технологиями, экономический эффект от их применения будет нулевой». Такими квалифицированными службами эксплуатации могут похвастать единицы из тех новосибирских коммерческих объектов, где смонтированы системы диспетчеризации. «В большинстве — их нет и возможностями этих систем никто не пользуется. Все потому, что еще на этапе проектирования вопрос о том, кто будет обслуживать данную систему, не был поднят», — сетует господин Холмогоров.

Кадровый дефицит сегодня накладывает отпечаток на всю строительную отрасль. Заказчики сомневаются в экономической целесообразности применения энергоэффективных технологий, поэтому и стараются обходить их стороной. Жилой комплекс «Европейский берег», дом на Декабристов компании «Сибакадемстрой» на сегодняшний день едва ли не единственные примеры комплексного использования энергосберегающих технологий в строительстве жилой недвижимости. Все — начиная с панорамных окон в квартирах, в подъездных пролетах и заканчивая системами диспетчеризации и автоматизации — направлено на снижение энергопотребления электрических и тепловых ресурсов и экономию при их эксплуатации. Еще на этапе проектирования застройщик привлек к работе управляющую компанию, которая будет вести объект, анализировать показания его инженерных систем и отрабатывать оптимальный сценарий их работы.

«Принимая дома в эксплуатацию, управляющая компания проводит регулировку систем отопления и освещения жилого дома с целью оптимизации затрат населения. Устанавливаются датчики движения, которые позволяют использовать временные режимы освещения территории и подъездов. Также регулируется подача тепла на радиаторы, находящиеся в холлах и лестничных маршах», — рассказал директор по маркетингу и продажам СП ООО «Сибакадемстрой» Динар Зарипов. Экономить, по его словам, помогают и технологии строительства, и применяемые оконные системы. «Так, в одном из наших проектов — жилом комплексе на Декабристов — установлены энергосберегающие окна с немецким профилем Schuco. В домах „Европейского берега“ и ЖК „Миргород“ используются так называемые серебряные окна — это 5-камерные профили с двойным стеклопакетом и напылением ионов серебра. За счет чего летом квартира меньше нагревается, а зимой — теплопотери сокращаются на 30%. Кроме того, на всех объектах мы применяем горизонтальную систему разводки отопления с возможностью поквартирного учета и регулирования подаваемого в квартиру теплоносителя. Эта технология помогает значительно оптимизировать затраты жильцов по статье „отопление“. Так, например, новоселы уже сданных жилых комплексов „Молодежный“ и „Дом на Сиреневой“ уже заплатили за отопление на 20% меньше», — уточнил господин Зарипов.

Ирина Овдина

Все под рукой

– отдых –

Все больше горожан после напряженной рабочей недели стремятся провести выходные на природе. Дачные шесть соток давно вышли из моды. Сибиряки теперь предпочитают выбираться на уик-энд за город, на турбазы, в санатории и спа-центры. По оценкам экспертов, рынок загородного отдыха еще далек от насыщения, но у него хорошие перспективы. Внутренний туризм пользуется устойчивым спросом, клиент этого сегмента рынка уже четко обозначен.

Загородный отдых становится все более популярным у жителей сибирских городов. И речь не идет о выходных на даче. «Сегодня жителям городов и гостям Алтайского края не обязательно далеко уезжать, чтобы наслаждаться красотой и тишиной природы, практически все есть рядом с крупными городами региона — Барнаулом, Бийском, Рубцовском, Белокурихой. Столица Алтайского края — Барнаул стоит на левом берегу Оби, одной из самых крупных рек России и Евразии. По правому берегу широкой прерывистой полосой тянется приобский бор. Здесь расположены многочисленные базы отдыха и гостиницы, туркомплексы, лыжные базы, горнолыжные трассы, экстрим-парк», — рассказал Юрий Захаров, начальник управления Алтайского края по развитию туристско-рекреационного и санаторно-курортного комплексов. Аналогичная ситуация складывается и в других регионах Сибири.

Сегодня сибирский рынок внутреннего туризма предлагает несколько вариантов отдыха недалеко от дома. Прежде всего, это санатории. Многие из них расположены в городской черте. «В пригороде Барнаула находится несколько санаториев, которые предлагают классическое лечение самых различных заболеваний, а также оздоровительные процедуры и экспресс-программы для быстрого восстановления сил. Санатории, как правило, расположены на обособленной территории в лесу или парке, вдали от промышленной зоны города, автомобильных трасс и городского шума», — говорит Юрий Захаров. Особое положение в туриндустрии края занимает город-курорт федерального значения Белокуриха. «Сегодня это современный бальнеологический курортный комплекс, способный принять единовременно до 5 тыс. человек, где работают 15 санаториев, в том числе два детских оздоровительных краевого и федерального значения», — отмечает господин Захаров.

Для жителей Новосибирской области курорты Алтая — одно из любимых мест проведения летних каникул, но, если нет желания тратить на дорогу три — пять часов в автомобиле, отдохнуть можно и не покидая границ мегаполиса. «Специальные программы выходного дня в санатории „Краснозерский“ подбираются индивидуально, в зависимости от пожелания клиента и наличия свободных мест, в соответствии с пожеланиями клиента меняется и стоимость. Цены начинаются от 1 350 руб./сутки на человека (двухместный номер, трехразовое полноценное питание). Путевки выходного дня, конечно, востребованы, но основная часть гостей приезжает все же на полноценные курсы (14, 18 или 21 день)», — рассказал старший маркетолог санатория Денис Варлаков. В санатории-профилактории «Сибиряк», по словам его генерального директора Татьяны Солодухиной, специальные программы отдыха выходного дня начинаются в пятницу вечером или в субботу утром и заканчиваются вечером в воскресенье. «Гостям предлагаем пивные или пантовые ванны в подарок. Эти программы пользуются спросом», — отметила госпожа Солодухина.

Программы выходного дня востребованы горожанами и выгодны самим санаториям, утверждают аналитики. «Такие программы сегодня активно продвигают большинство российских санаториев. Это является следствием того факта, что основной платежеспособный контингент предпочитает проводить отпуск за рубежом или на курортах юга бывшего СССР. Более продолжительный отдых в российских санаториях выбирают преимущественно пенсионеры или люди, ориентированные на лечебные программы, а эти категории клиентов весьма сдержанно потребляют дополнительные услуги, являющиеся наиболее маржинальными для санаториев. Они не делают кассу барам и ресторанам, неохотно играют в бильярд и настольный теннис, не катаются верхом или на снегоходах, редко пользуются услугами спасалонов и аквапарков. И хотя издержки на обслуживание клиентов, приезжающих на короткий срок, как правило, выше, санаториям выгодны программы выходного дня, поскольку они позволяют повысить заполняемость и заработать на дополнительных услугах», — говорит аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Анатолий Вакуленко.

Если нет нужды в специальных оздоровительных программах или санатории просто не рассматриваются как вариант размещения, на выходные сибиряки могут отправиться в дома отдыха и туркомплексы. Благо их в черте каждого крупного города немало. «Современные пригородные туркомплексы Барнаула предлагают самые различные варианты отдыха: зимой можно кататься на лыжах, коньках, санках; летом — купаться в бассейне или открытом водоеме, жарить шашлыки на природе, ездить на экскурсии, конные прогулки, кататься на велосипеде. В пригороде удобно организовывать корпоративные выезды — на многих базах отдыха есть конференц-залы, большая территория со спортивными площадками и зонами отдыха, плюс опыт работы с корпоративными клиентами», — рассказывает Юрий Захаров.

Набирают популярность в последнее время и загородные мини-отели. Как правило, они рассчитаны на небольшое количество гостей (обычно не более 20 номеров) и предлагают постояльцам весь комплекс услуг, от проведения корпоративных мероприятий до возможности уединенного отдыха и получения спа-процедур. «Фишка» мини-отеля — во внимательном отношении персонала и уютной, камерной атмосфере. Кроме того, преимуществом такого отеля является достаточно невысокая по сравнению с обычной гостиницей стоимость. Впрочем, цены здесь не всегда ниже. Например, в барнаульском мини-отеле «Москвич» номера стоят от 2,4 тыс. до 7,5 тыс. руб. в сутки. Аренда томской усадьбы «Юбилейная» обойдется от 10 тыс. до 15 тыс. руб. в сутки. Спа-отель CRONA, расположенный в пригороде Новосибирска, предлагает гостям отдых в выходные по цене от 4,6 тыс. до 8,9 тыс. руб. в стандартных номерах или аренду коттеджа по цене от 4 тыс. до 13 тыс. руб., в зависимости от выбранной категории.

По оценкам экспертов, сибирский рынок загородного отдыха еще только развивается, но у него есть перспективы. «У данного сегмента рынка есть свой клиент. Это люди, которые любят отдыхать, не уезжая далеко от дома. Причем отдохнуть можно, совместив комфорт городской среды с возможностями отдыха на природе», — считает директор турагентства «Ника-Тур» Ольга Чепля. По ее наблюдениям, между различными форматами пригородного отдыха практически нет конкуренции. «Тот, кто хочет поправить здоровье, берет путевку выходного дня в санаторий. Тот, кто собирается просто отдохнуть, едет в дом отдыха. Конкуренция если и есть, то в рамках одной ниши, например между санаториями, но туристов пока всем хватает», — подчеркивает собеседница. Существенного оживления, как и падения спроса на рынке внутреннего туризма, впрочем, считает госпожа Чепля, ждать не стоит, по крайней мере в ближайшее время ситуация будет, скорее, стабильной. Участники рынка связывают это с определенным консерватизмом жителей Сибири. «Те, кто привык отдыхать, не уезжая далеко от городской суеты, предпочтут пригородные мини-отели и спа-комплексы, любители санаторного отдыха тоже вряд ли изменят своим привычкам. Туристы, уезжающие для отдыха на зарубежные курорты, вряд ли остановят свой выбор на российских турбазах и заметного влияния на этот сегмент рынка не оказывают», — убеждена эксперт.

Михаил Палочкин

С прицелом на таунхаус

– сектор рынка –

с9

«Многокомнатные квартиры в этом сегменте недвижимости, как правило, отсутствуют», — рассказывает Александр Астахов. Но они и не нужны, уверен собеседник, ведь, как правило, подобные объекты были придуманы именно как экономвариант в пределах своего формата. Квартиры за городом, по сравнению с коттеджем или таунхаусом, имеют гораздо меньшую площадь. Например, квартира-студия площадью менее 30 кв. м, однокомнатная квартира — до 38 кв. м, двухкомнатные — до 45 кв. м. В целом появление каждого нового формата малоэтажного жилья эксперты связывают не с возникновением спроса, а с попыткой найти его. «Спрос на малоэтажку растет несущественно, — говорит Александр Астахов. — Когда он достигает потолка, застройщики создают новый продукт, чтобы возобновить спрос». Такая политика строительства дает возможность застройщику быстрее получить финансовую отдачу и не останавливать реализацию проекта в ожидании новых денежных вливаний.

Недвижимость красит место

Покупательский спрос сегодня обращен в сторону организованных поселков, где есть инженерные коммуникации, управляющая компания и быт загородной жизни уже сформирован или хотя бы запрограммирован. Но за что потребители готовы платить всегда, так это за местоположение. Как утверждает Александр Зверев, руководитель отдела загородной недвижимости АН «Жилфонд», самым популярным направлением среди коттеджных поселков является Заельцовский район и северное направление от Новосибирска, вниз по Оби. Заельцовское направление привлекает близостью лесного массива, федеральной трассы и хорошей транспортной развязкой. Именно здесь когда-то располагались дачи местного партийного аппарата. С появлением Северного объезда толчок к развитию получило и северное направление, ведь город будет развиваться в этом направлении.

Подтверждают эти наблюдения и данные аналитического центра «Сибакадемстрой Недвижимости». Именно на коттеджи в северном направлении на конец мая текущего года зафиксированы самые высокие средние удельные цены. Цена предложения здесь доходит до 120 млн руб. На коттеджи северо-восточного направления наблюдается самая низкая средняя удельная цена (37,40 тыс. руб. за 1 кв. м). На будущее рынка малоэтажки эксперты смотрят прагматично. «Малоэтажка — часть рынка недвижимости в целом, — говорит Александр Астахов. — Она будет прирастать, но, естественно, без каких-то прорывов». Высотное строительство пока, по оценкам экспертов, будет лидировать. Но как только девелоперы перейдут от продажи тишины и места к продаже образа жизни, считает Игорь Зеленский, спрос на загородное жилье возрастет.

Ирина Овдина

строительство

Дачи в законе

Уже в осеннюю сессию Госдума должна рассмотреть законопроект Минрегиона России, одобренный правительством, который упростит регистрацию на дачных и садовых участках. Эксперты считают, что принятие такого закона вряд ли существенно отразится на ценах, зато может дать толчок развитию социальной инфраструктуры в пригородах.

– регистрация –

Дом вместо помещения

Строго говоря, получить постоянную регистрацию на даче можно и сейчас благодаря решению Конституционного суда, в 2008 году признавшего, а в 2011 году утвердившего запрет на регистрацию в домах на землях сельхозназначения неконституционным. Однако соответствующие поправки в законодательство так и не были внесены. В результате гражданам приходилось добиваться регистрации через суд. При этом нужно было доказать, что иного постоянного места жительства у вас нет.

Законопроект, внесенный в Госдуму, и содержит те поправки, которых КС добивался с 2008 года. Он вводит понятие «индивидуальный жилой дом», которым может быть признано жилое помещение, пригодное для постоянного проживания, вне зависимости от того, на каких землях оно расположено. А регистрация в жилом доме, в отличие от «жилого помещения», разрешена.

«Принятие данного законопроекта — это логичное завершение изменений, происшедших на рынке. Регистрироваться на своих дачных участках в судебном порядке можно уже несколько лет, поэтому инициативу правительства следует рассматривать как естественное окончание этого процесса», — говорит Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком».

Возможно, к моменту рассмотрения в парламенте в законопроекте появится и поправка, ограничивающая возможность регистрации в таких домах иностранцев, сообщил премьер Дмитрий Медведев. Эта мера позволит избежать появления «резиновых дач».

Гадания на деталях

Пока, признают многие эксперты, трудно комментировать новшество, так как все будет зависеть от подзаконных актов.

«Все зависит от одного нюанса: какие именно дома будут признаны „пригодными для проживания“. Иными словами, появится ли возможность регистрироваться в летнем домике без воды и с выгребной ямой вместо канализации», — говорит Дмитрий Окороков, президент «Завидово Девелопмент». Если да, то появится совершенно легальный способ недорого купить регистрацию, продолжает эксперт. «Вырастут спрос и, может, даже цены на самые дешевые „скворечники“, в которых можно прописаться и прописать еще кого-нибудь за деньги», — размышляет он.

Если на иностранцев закон действительно не будет распространяться, этой возможностью будут пользоваться те жители регионов, которым нужна хоть какая-то прописка если не в Москве, то в Московской области, считает Сергей Бобашев, руководитель проекта «Закадом.ру». «За город поедут те, у кого нет городской прописки, но вполне подходит областная. Жить по-прежнему будут в Москве, но появится легальная прописка где-нибудь под Яхромой», — говорит он. «Для некоторых работодателей подмосковная прописка может выглядеть надежнее, чем, например, чукотская, но процент подозрительных руководителей минимален», — добавляет Алексей Хижняков, начальник отдела продаж поселка Маленькая Шотландия.

Однако они вряд ли будут покупать дачи на большом удалении от МКАД или маленькие квартиры в ближнем Подмосковье стоимостью до 1 млн руб. с целью получения прописки, уверен господин Таганов. «Это экономически невыгодно для них, поскольку ранее они получали регистрацию за гораздо меньшую сумму, хоть и нелегально», — поясняет он.

Что касается москвичей, то прописка в области интересна небольшому их числу. «Некоторые утверждают, что в силу дешевизны сегмента новый проект заставит пенсионеров покинуть столицу и отправиться за город, — говорит господин Хижняков. — Сильно сомневаюсь в таком предположении: все-таки у москвичей пенсии побольше. Те же, кто рассматривает загород как реальную альтернативу столичному жилью, выберет современный организованный поселок с центральными коммуникациями и развитой инфраструктурой, а также пропиской — эту возможность застройщики обеспечили себе гораздо раньше». «Некоторые (их немного) будут прописываться в области для уменьшения, например, транспортного налога», — добавляет господин Бобашев.

Рынок не вздрогнет

«По нашей статистике, круглогодично в таких домах проживает не более 10-15% покупателей загородной недвижимости», — подсчитывает господин Таганов. В загородном Подмосковье около 30% территории отведено под дачное строительство, участки под ИЖС составляют не более 10%, напоминает господин Хижняков. «На мой взгляд, данное нововведение мало что изменит на рынке загородного жилья», — говорит он.

«Для девелоперов может упроститься процедура регистрации собственности на домики», — предполагает Сергей Бобашев. Однако, по его мнению, самые позитивные последствия касаются официальной статистики, ведь благодаря включению в жилой фонд дачных и садоводческих домов увеличатся показатели обеспеченности российских граждан квадратными метрами!

Впрочем, есть сегмент, который однозначно выиграет от возможности прописаться на даче, — долевое строительство. «Не секрет, что живых денег нынче на рынке мало. Люди либо берут кредиты на улучшение жилищных условий (неохотно, ибо все ждут кризиса), либо продают свое нынешнее жилье, а вырученные деньги зачастую вкладывают в долевое строительство, на период строительства снимая квартиру», — рассказывает Тимофей Титаренко, ведущий юрисконсульт ЗАО «Балтийская жемчужина».

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

В стародачных поселках возможность постоянной прописки будет особенно востребована

Но если речь идет о семье с несовершеннолетним ребенком, то возникает проблема, продолжает он. Для продажи квартиры родителям нужно получить согласие органов опеки и попечительства. А те не дадут его, если одновременно ребенку не приобретается равноценное или улучшенное жилье. «Долевка» здесь в счет не принимается, ибо до регистрации права собственности ребенка прописать в новой квартире нельзя. В съемное жилье ребенка (как и других членов семьи) не позволит прописать хозяин квартиры. Вот и получается, что порой улучшить квартиру за счет «долевки» не получается. «Но если ребенка можно будет зарегистрировать на даче, для подстраховки оформив на него эту дачу и еще в долевую собственность, то вопрос смены жилья легко решается», — поясняет господин Титаренко.

Стоит отметить, что «дачная» прописка может понадобиться и тем покупателям «долевого» жилья, которые покупают квартиру на ранней стадии строительства. Ведь по закону любой гражданин должен оформить регистрацию в трехмесячный срок. Сегодня приходится прибегать к замысловатым и не совсем законным методам «покупки» регистрации. Если же есть дача, родительская или собственная, то вопрос решается.

Столь же удобно такое положение и для развивающегося сейчас рынка трейд-ин — когда риэлторы продают новое жилье с зачетом стоимости старой квартиры. Возможно, уменьшится и число «альтернативных» сделок, которые часто длятся годами.

То есть можно резюмировать, что для рынка жилья экономкласса, прежде всего новостроек, «дачная» прописка может стать фактором роста числа сделок.

Впрочем, как считает Ирина Калинина, гендиректор агентства недвижимости TWEED, на элитный сегмент новая норма также повлияет позитивно: цены вряд ли вырастут, но продавать земли будет легче. «Потому что на Новой Риге сегодня 80% — земли сельхозназначения», — поясняет она. И хотя в элитном сегменте вопрос прописки никогда не являлся первостепенным, не нужно забывать, что процентов двадцать покупателей — жители регионов и для них прописка важна, напоминает эксперт.

Кстати, не исключено, что часть региональных покупателей переориентируется после этого на загородный рынок. «Полагаю, с введением этого закона перед покупателями, особенно региональными, станет очень актуальным вопрос — купить квартиру площадью 120 кв. м или дом 450 кв. м за городом, так как прописаться можно будет и за городом. То есть можно предположить, что некоторый процент региональных покупателей переориентируется за город», — говорит госпожа Калинина.

Норма — понятие растяжимое

Впрочем, многие эксперты сомневаются в том, что на рынке появится большой массив новых мест регистрации.

Наталья Картавцева, заместитель гендиректора по продажам ОАО ОПИН, отмечает, что прописка на даче будет разрешена далеко не во всех случаях. «Прежде всего прописаться в дачном домике можно будет, только если у человека нет другого жилья в собственности и ему просто больше негде оформить регистрацию, — говорит она. — Кроме того, требования к самой даче довольно жесткие. Это должен быть дом, пригодный для жилья, то есть в нем обязательно не только электричество, как это часто бывает на дачах, но и все прочие коммуникации: питьевая вода, канализация, отопление. Даже если эти системы индивидуальные, они должны соответствовать всем требованиям СНиП и СанПиН».

с14

Не экономить на экономклассе

ЗАО «Строитель» намерено сделать поселок Новомарусино примером доступного и комфортного малоэтажного жилья

ЗАО «Строитель» приступило к возведению поселка Новомарусино, который становится одним из самых заметных проектов на новосибирском рынке жилищного строительства в сегменте экономкласса. О перспективах нового жилого комплекса и его особенностях рассказывают заместитель генерального директора ЗАО «Строитель» по продажам ЭДУАРД ЛЯХОВ и исполнительный директор ООО «Верное решение» (уполномоченное агентство по продажам) ВИТАЛИЙ ГИЛЬД.

— В сфере жилищного строительства компания до последнего времени была известна возведением высотных комплексов в черте Новосибирска преимущественно бизнес-класса. Почему ЗАО «Строитель» решило попробовать свои силы в малоэтажной застройке, да еще и в экономклассе?

Э. Ляхов: Участок площадью 65 га ЗАО «Строитель» приобрело еще шесть лет назад. Он расположен в левобережной части Новосибирска, в самом начале Колыванской трассы. Место очень привлекательное с точки зрения экологии: лес, рядом озеро Леньково и река Обь. Первоначально предполагался проект многоэтажного жилья, обеспечивающий высокую доходность. Но времена меняются: меняются общие тренды в отрасли, предпочтения покупателей, акценты в государственной политике в жилищном строительстве. Мы почувствовали желание большого числа новосибирцев «жить на земле», а не в небоскребах, пусть даже высококлассных. С другой стороны, сейчас федеральные и областные власти стимулируют как раз малоэтажное строительство, поддерживая подобные проекты. Задача застройщиков — обеспечить эти запросы жильем, которое было бы по карману самому широкому слою потребителей. Мы пришли к выводу, что можем построить жилье по цене, установленной для Новосибирской области Минрегионом РФ. Это обеспечило внимание областных и городских властей к нашим планам. Государству нужны квартиры для расселения ветхого жилья, предоставления квартир военнослужащим и т.д. Поэтому ЗАО «Строитель» представило Новомарусино на инвестиционный совет при губернаторе Новосибирской области и получило поддержку в виде компенсации части затрат.

Прежде чем решиться на такой шаг, был тщательно изучен накопленный застройщиками опыт не только в Новосибирске, но и во многих других крупных городах. На основании этого и был подготовлен проект. Я хотел бы обратить внимание на его масштаб. Всего будет построено 109 трех- и четырехэтажных жилых домов. Их общая площадь составит 220 тыс. кв. м. То есть население Новомарусино составит примерно 11 тыс. человек.

В. Гильд: Будущим жителям предлагаются квартиры разного формата: студии в 25 кв. м, однокомнатные площадью от 34 кв. м, двухкомнатные — от 44 кв. м и, наконец, трехкомнатные от 66 «квадратов». Другими словами, квартиры в Новомарусино интересны покупателям, находящимся на разных этапах своей «жилищной карьеры». Подчеркну, что по своей конфигурации даже самые небольшие из этих квартир не выглядят как «клетушки», характерные для многих проектов экономкласса. Высота потолков здесь составляет 2,7 м, высота окон — 1,8 м.

Об интересе к Новомарусино новосибирцев и иногородних мы говорим уже не как о перспективе, а как о реальном состоянии дел. Хочу отметить все возрастающее число обращений от потенциальных покупателей. Одни рассматривают квартиры здесь как объект для инвестиционных вложений, другие подбирают жилье для ребенка-студента, который будет учиться в новосибирском вузе, третьи ищут подходящее место для проживания большой семьи. Цена от 1 млн руб. за квартиру выглядит очень привлекательно, какие бы цели ни преследовал покупатель. Тем более если приобретаешь ее с помощью ипотечных или других программ. Например, материнский капитал покрывает больше трети этой суммы.

— К сожалению, жилые комплексы экономкласса часто превращаются в своего рода «гетто» из панельных или кирпичных стен, лишенное необходимой социальной инфраструктуры. Да, у людей с невысокими доходами появляется жилье, но саму жизнь в таких местах вряд ли можно считать комфортной…

Э. Ляхов: В Новомарусино такой вариант мы исключили. Проект предполагает полноценный жилой комплекс. В его состав включены детский сад и общеобразовательная школа, магазины и другие необходимые для жизни общественные и административные объекты. В их числе будет даже небольшая часовня. Причем размещены они будут таким образом, что образуют центр общественной и деловой активности поселка. Мне кажется, при наличии такого центра возникает ощущение какого-то единения проживающих здесь людей, характерное для старых городов. Хотелось бы создать особую атмосферу, где жители знают друг друга, дружат и вместе отмечают праздники. Согласитесь, в многоэтажках такое встречается, к сожалению, нечасто.

ЗАО «Строитель» создано в Новосибирске в 2002 году. К настоящему времени на счету компании более 20 объектов. В числе зданий коммерческой недвижимости бизнес-центр «Кронос» и офис «Новосибирскэнерго», производственной — Кудряшовский мясокомбинат. В сфере жилищного строительства компания делает акцент на комплексной застройке территорий. За 11 лет ЗАО «Строитель» построило более 210 тыс. кв. м жилой недвижимости. В настоящее время возводятся жилые комплексы «Астра» на пересечении ул. Ипподромская и Танковая, «Статус» на пересечении ул. Кирова и Шевченко.

У домов нашлось место для детских и спортивных площадок, чем могут похвастаться не все многоэтажные комплексы в центральной части Новосибирска. На прилегающей к домам территории и в специально отведенных местах предусмотрены парковочные карманы. Застройщик принял решение отказаться от возведения крытой многоярусной парковки. Мы отдаем себе отчет в том, что ее услуги вряд ли будут массово востребованы жителями Новомарусино со средним уровнем дохода. По ходу реализации проекта предполагается максимально удобно организовать движение автотранспорта внутри поселка. Что же касается общественного транспорта, то ЗАО «Строитель» уже ведет переговоры об организации двух маршрутов.

— Каковы перспективы управления этим жилым комплексом?

Э. Ляхов: Мы всегда стараемся оставить управление жилыми домами, которые построили, в своих руках. На это есть две тесно связанные друг с другом причины. Во-первых, мы знаем эти объекты во всех деталях, лучше какой-либо привлеченной со стороны управляющей компании. Во-вторых, считаем себя ответственными за то, в каких условиях будут жить новосибирцы, купившие квартиры у ЗАО «Строитель». Ведь от этого во многом зависит репутация компании. Если «сарафанное радио» говорит о том, что мы не просто построили дома, а поддерживаем на высоком уровне состояние коммунальной инфраструктуры, следим за чистотой и порядком, то это самая эффективная реклама, которая только может быть.

Да, у нас пока нет опыта управления столь крупным поселком. Поэтому сейчас мы тщательно изучаем опыт других компаний в этой сфере — как удачные решения, так и их ошибки. Например, мы пришли к выводу о том, что для мотивации сотрудников управляющей компании будет правильным выделять им служебные квартиры. Сотрудник живет в такой квартире, пока работает. И знает, что если будет относиться к своим обязанностям спустя рукава, то лишится не только работы, но и жилья. Безопасность будущих жителей поселка мы тоже не оставляем без внимания. На въезде будет организовано круглосуточное дежурство по образцу более «дорогих» коттеджных поселков. Предполагается, что в штате компании, управляющей жилым фондом Новомарусино, будет 35–40 человек. Уже сегодня несколько сотрудников проходят обучение для работы в сфере обслуживания энергетической инфраструктуры поселка.

— На какой стадии реализация проекта находится в настоящее время?

Э. Ляхов: В начале этого года были пройдены необходимые согласования, в апреле приступили к строительству домов первой очереди. К концу года будут построены первые шесть домов, в которых начнется внутренняя отделка. План на следующий год — сдать в эксплуатацию 40–60 домов. Окончание строительства всего поселка, рассчитанное на три очереди, намечено на 2015 год. Отмечу, что ЗАО «Строитель» вкладывает в проект собственные средства и не зависит от получения банковских кредитов.

— Останется ли компания в сегменте экономкласса после окончания строительства Новомарусино?

Э. Ляхов: Мы стремимся располагать диверсифицированным и сбалансированным портфелем проектов. В идеале в нем должны быть как многоэтажные жилые комплексы, так и малоэтажные поселки. Поэтому сегодня активно подбираем новые участки. В частности, для малоэтажной застройки интересными выглядят несколько направлений — по Мочищенскому и Советскому шоссе… Со сбытом построенного в пригороде жилья проблемы вряд ли возникнут. Посмотрите, Новосибирск все больше напоминает крупный американский город с деловым центром, где жизнь кипит днем, и малоэтажными пригородами, где живет средний класс — на свежем воздухе, близко к природе. Конечно, формирование такой модели в нашем городе сдерживается нехваткой современных дорог, соединяющих пригород с центральной частью мегаполиса. Но мы видим, что сейчас власти всерьез озаботились этой проблемой. Начались активные работы по расширению «входов» в город. Так что в будущее мы смотрим с оптимизмом.

Проектные декларации ЖК «Астра», ЖК «Статус» и поселка Новомарусино - на сайте www.stroitelnsk.ru Реклама

строительство

Заоблачные стены

– тенденции –

с11

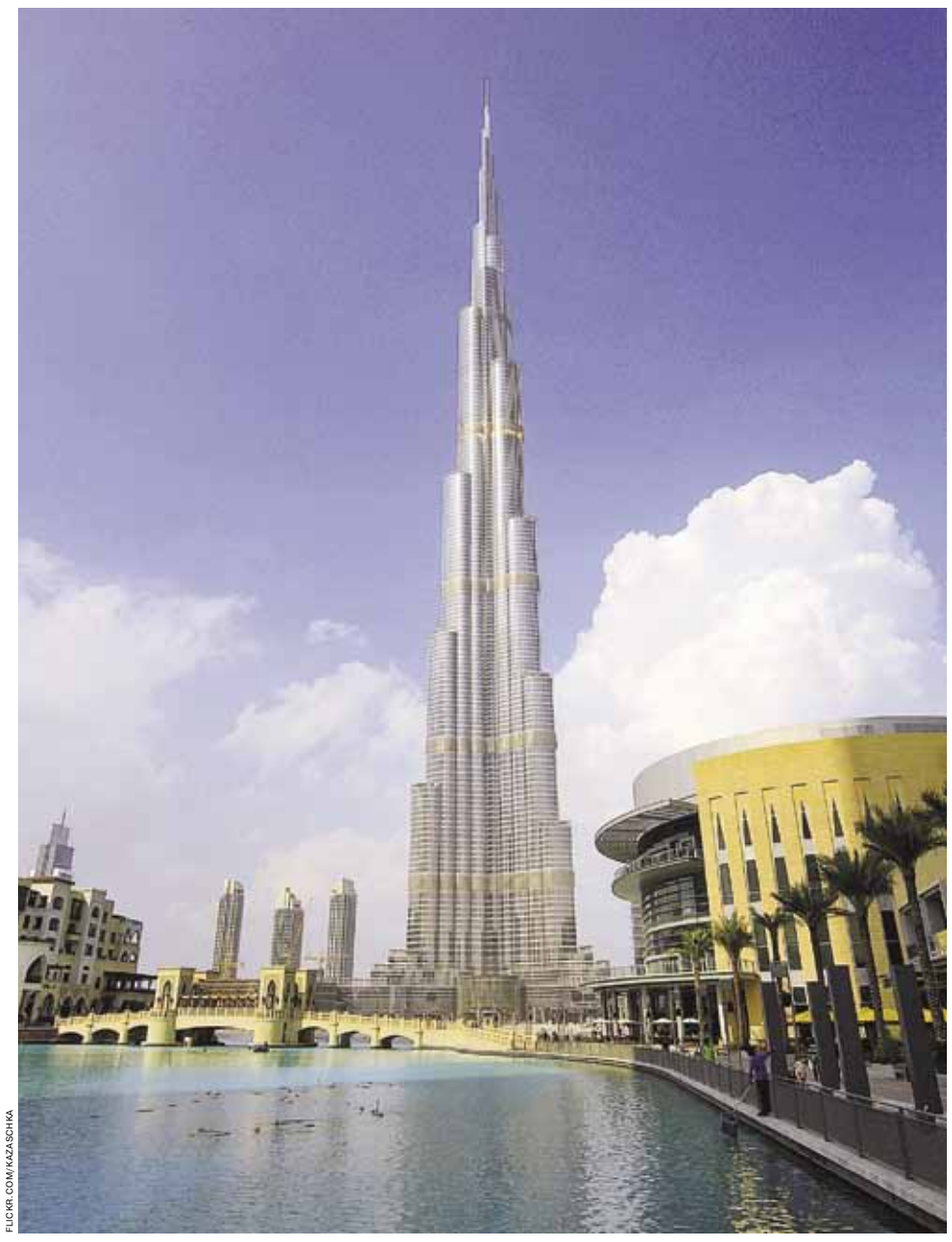
С точки зрения архитектуры, по мнению большинства участников рынка, в «Сити» выделяются два наиболее ярких проекта — «Город столиц», изначально спроектированный голландцем Эриком ван Эгераатом, но впоследствии подвергшийся значительным изменениям, и закрученная вокруг своей оси башня «Эволюция» английского архитектурного бюро RMJM.

Сегодня в «Москва-Сити» в разной степени готовности находится порядка 20 небоскребов.

По большому счету строительство «Сити» близится к финалу, и если все заявленные сроки будут соблюдены, то последний комплекс «IQ-квартал» будет сдан в первом квартале 2015 года. «Сити» — единственная пока в России комплексная высотная застройка, но не единственная в плане высотности. Всего в городе насчитывается 11 зданий, превышающих 200-метровую отметку, 29 — превышающих 150 м и более сотни — свыше 100 м.

Один из самых интересных московских небоскребов за пределами «Сити» — «Дом на Мосфильмовской» архитектора Сергея Скуратова. Для большинства он известен своей историей, когда из-за превышения высотности московские власти решили срезать несколько последних этажей башни. Возможно ли это технически, к счастью, узнать не удалось: Юрий Лужков вскоре был отстранен от должности, и здание сохранило первоначальную этажность. По сути, одиноко стоящий на фоне панорамы Воробьевых гор гигант — единственный реализованный столичный небоскреб, спроектированный российским архитектором.

В иной, классической архитектурной традиции построена башня «Триумф-Палас». Практически копируя узнаваемый архитектурный облик сталинских высоток, это здание тем не менее является самым высоким жилым домом в Европе.



FLICKR.COM/KAZASCHKA

Небоскреб Burj Khalifa в Дубае – абсолютный мировой рекордсмен по высотности

Яблоко от яблони

В силу специфичности архитектуры московские башни, как и все остальные небоскребы, не имеют выраженной национальной идентичности. «Модные формы, прогрессивные направления, безусловно, тиражируются, и нередко в башнях-небоскребах прослеживаются схожие черты», — замечает архитектор Дарья Сибирякова.

Явные параллели в московской практике можно провести практически со всеми небоскребами. «Так, например, архитектура башни „Эволюция“ ММДЦ „Москва-Сити“ напоминает сразу несколько объектов: шведский небоскреб Turning Torso, небоскреб Infinity Tower в Дубае, башни Mode Gakuen Spiral в Японии, так или иначе обыгрывающие тему спирали, — комментирует Григорий Алтухов из ФСК „Лидер“. — В основе архитектуры комплекса Imperia Tower того же „Сити“ лежит овал. Именно эту геометрическую фигуру напоминает контур знаменитого небоскреба Мэри-Экс в Лондоне или проект пока не реализованного овального небоскреба в Дубае».

«Все архитектурные бюро, работающие в высотном строительстве, создают проекты примерно в одном стиле. Поэтому неудивительно, что в разных странах одновременно появляются похожие друг на друга проекты — все они отвечают общемировым тенденциям в архитектуре», — считает архитектор Юлий Борисов. Так, «Дом на Мосфильмовской», по его мнению, больше напоминает голландскую архитектуру, нежели российскую. А небоскребы в «Москва-Сити» мало чем отличаются от большинства других высотных кварталов мира. В сравнении с зарубежными аналогами «Москва-Сити» больше всего напоминает парижский La Defense или лондонский Canary Wharf. Только с более сложной историей.

Что неудивительно. Авторы практически всех небоскребов в «Москва-Сити» — иностранцы. «Высотки в ММДЦ были спроектированы давно, когда была мода на западных архитекторов, — говорит архитектор Юлий Борисов. — При этом и громкие имена свойственны по большому счету только „Сити“».

Спрос на высоту

С точки зрения недвижимости жилье, расположенное на заоблачных высотах и имеющее потрясающие видовые характеристики, всегда будет считаться имиджевой покупкой, поэтому будет пользоваться особым спросом среди состоятельных покупателей. По словам коммерческого директора ГК ГРАС Евгения Шевченко, жилье в небоскребах в среднем примерно на 20% дороже аналогичного в традиционном здании. А в связи с запретом на их строительство «заоблачные» квартиры будут только дорожать.

Как правило, жилье в современных высотках относится к категории элитной недвижимости, реже — к бизнес-классу. По данным Григория Алтухова, стоимость жилых апартаментов в «Сити» начинается от 280 тыс. руб. за 1 кв. м. «Самое высокое реальное предложение на рынке недвижимости — башня „Око“, где квартира с отделкой на 82-м этаже продается примерно за 450 тыс. руб. за 1 кв. м. Самое дешевое соотношение высотности и цены предлагается в ЖК „Загорье“ — от 150 тыс. руб. за 1 кв. м на 39-м этаже», — рассказывает Евгений Шевченко.

Что же касается градостроительной ткани города, небоскребы плохо прижились на московской земле. Впрочем, как и в других городах России. Возможно, поэтому небоскребы «Москва-Сити» до сих пор воспринимаются как инопланетные пришельцы, а высотная башня корпорации «Газпром» вызвала бурю протестов, пока не была перенесена из центра Петербурга. Одна из причин, вероятно, кроется в том, что небоскребы требуют для своего восприятия больших открытых пространств, таких как Гудзонский залив в Нью-Йорке или залив Королевы Виктории в Гонконге, когда устремленные вверх гигантские сооружения сбалансированы большой плоскостью воды или земли, как, например, в Дубае. Однако наиболее вероятной причиной представляется та, что в условиях разрозненной, рыхлой и во многом устаревшей городской застройки строительство дорогостоящих высокотехнологичных зданий не выдерживает простой экономической конкуренции. От возведения небоскребов рядом с панельными хрущевками проигрывают в итоге и те и другие.

Ирина Фильченкова

ВЫСОТНАЯ ИСТОРИЯ

Технология строительства высоких сооружений известна давно. Однако все эти здания не предполагали какой-либо жизнедеятельности внутри них. Конструкции были тяжелые, наверх не могла доходить вода, да и по лестницам на 20-й этаж не находишься. Первые «жилые» небоскребы стали возможны лишь в связи с развитием стали и бетона, благодаря усилению насосных систем и появлению лифтов.

Первым небоскребом можно считать 12-этажное здание The Home Insurance Building, построенное в 1885 году в Чикаго. Архитектор проекта Уильям Ле Барон Дженни впервые использовал несущий металлический каркас, благодаря чему общая масса сооружения снизилась почти на треть. И все же для подстраховки здание дополнительно поддерживали традиционная стена и колонны. Полноценный переход на стальной каркас был совершен в знаменитом десятиэтажном здании Wainwright архитектора Луиса Салливана (1890 год постройки), ставшем прототипом всех последующих высотных построек Штатов. Начиная с этого момента строительную отрасль американских городов охватила гонка на опережение: каждый последующий небоскреб должен быть выше предыдущих.

Дольше всех на первом месте рейтинга продержался главный символ высотного строительства XX века Empire State Building. Построенный в 1931 году за рекордные 13 месяцев 102-этажный небоскреб на протяжении четырех десятилетий оставался самым высоким зданием в мире.

Будучи безусловным лидером в строительстве зданий вверх, к концу века Америка сдала свои позиции бурно развивающимся экономикам стран Азии и Персидского залива.

По данным Международного совета по высотным зданиям и городской среде, в мире на начало 2013 года насчитывалось 2 774 небоскреба свыше 150 м. Из них 903 высотки находятся в Китае и только 669 — США. В лидеры небоскребостроения сегодня вышли Объединенные Арабские Эмираты, Гонконг, Сингапур, Тайвань. А самым высоким зданием в мире с существенным отрывом от всех технических сооружений, включая телевышки, является 828-метровая башня Burj Khalifa в Дубае. Самая острая борьба за высотность давно уже сместилась с Запада и происходит между Востоком и Азией. Для сравнения: если в 1990 году в США было построено 66% зданий, превышающих 200-метровую планку, то в 2011 году их количество сократилось до 2%.

Если в общемировом зачете Россия пока ничем похвастаться не может, то среди европейских стран уверенно держит первое место. По данным того же совета, в нашей стране на сегодня построено 36 небоскребов высотой свыше 150 м, или 22% от общеевропейского объема. Что ставит ее на первое место, которое она уверенно делит с Турцией, опережая Германию, Францию и Великобританию. Более того, к 2015 году в европейский топ-10 самых высоких зданий должны войти семь пока еще строящихся московских небоскребов.

КЕМЕРОВО

Ресторан «Кебаб»
ул. Орджоникидзе, 4

Стейк-хаус «Рибай»
Советский проспект, 63

Развлекательный комплекс «Зимняя вишня»
пр. Ленина, 35

Кофейни Traveler's Coffee
ул. Весенняя, 16
ул. 50 лет Октября, 26

БЕРДСК

Курорт-отель «Сосновка»
Речкуновская зона отдыха

Отель «Борвиха»
ул. Морская, 3

SunRise cafe
ул. Ленина, 27

Гриль-бар «Весело-Село»
Речкуновская зона отдыха

НОВОКУЗНЕЦК

Гостиница «Паллада»
ул. Лазо, 18

Гостиница «Фонарь»
ул. Ростовская, 11

Кофейни Traveler's Coffee
ул. Кирова, 33
пр. Металлургов, 25

ТОМСК

Ресторанный комплекс «БАМБУК»
ул. Гагарина, 2

Ресторан «Славянский базар»
пл. Ленина, 10

Ресторан «The Хмель»
ул. Ленина, 95

Трактир «Вечный зов»
ул. Советская, 47

Ресторан «Цех № 10»
проезд Вершинина, 10/2

«ЦУМ-кафе»
пр. Ленина, 121

«Сибирский Паб»
Новособорная площадь, 2

Кафе-кофейня Baden-Baden
ул. Вершинина, 19

Кафе-кондитерская «Пралине»
ул. Герцена, 26
т. (3822) 43-56-66

Кофейня Prado Exclusive
Набережная р. Ушайки, 4а

Кофейня Prado Diplomat
пр. Кирова, 51б

Кофейня «Кофешенкъ»
пр. Ленина, 63

Кофейня «Кофе-Хаус»
пр. Белинского, 28/1

Гостиница «Томск»
пр. Кирова, 65

Отель «Магистрат»
пл. Ленина, 15

Отель-усадьба «Шансон»
ул. Мичурина, 88/2

БАРНАУЛ

Гостиница «Сибирь»
Социалистический пр., 116

Отель «Александр Хаус»
ул. Профинтерна, 4

Караоке-ресторан «Точка»
пр. Ленина, 19

Кофейня «Кофе-сессия»
ул. Молодежная, 29а

Кофейни «Coffee, please»
Социалистический пр., 78
пр. Ленина, 64
Социалистический пр., 117а

Кофе-холл «КРЕМ»
Социалистический пр., 116

Алтайский бильярдный клуб
пр. Строителей, 16

Коммерсантъ в лучших местах Сибири

Указанные здесь заведения индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21

Отель-центр «Аванта»
ул. Гоголя, 189/1

Бутик-отель Nord Castle
ул. Аэрофлот, 88/8

Отель Shale
ул. Нижегородская, 18

Гостиничный комплекс Alterna
ул. Новая заря, 51а

Ресторанный комплекс Bellissimo
ул. Иванова, 29

Ресторанный комплекс «Академия вкуса»
пр. Строителей, 19

Ресторан Shamrock
ул. Нарымская, 23

Ресторанный комплекс «Скоморохи»
ул. Челюскинцев, 21

Ресторан «Блиндаж»
ул. Орджоникидзе, 35

Ресторан «Вкусный Центр»
пр. Лаврентьева, 4

Ресторан «Островский»
ул. Горького, 64

Ресторан «Русское застолье»
ул. Серебренниковская, 9

Ресторан «Однажды в Америке»
ул. Фрунзе, 14

Ресторан Mexico
ул. Октябрьская, 49

Ресторан «Тинькофф»
ул. Ленина, 29

Ресторан «Макарони»
ул. Ленина, 1

Ресторан «Сибирская тройка»
Красный проспект, 17

Ресторан «Иль Патио»
Красный проспект, 29

Ресторан La Maison
ул. Советская, 25

Ресторан «Старая Прага»
Красный проспект, 64

Ресторан «Суши Яма»
Красный проспект, 37

Ресторан «Тихая площадь»
ул. Титова, 10

Ресторан «На Даче»
Дачное шоссе, 5

Ресто-паб «БарIN»
ул. Ленина, 8

Ресторан-гриль «Фенимор Купер»
ул. Советская, 64

Ресторан-гриль «Не горюй!»
ул. Октябрьская, 49

Кафе «Амиго»
ул. Мусы Джалиля, 11

Кафе «Восток-Запад»
ул. Ильича, 6

Кафе «Шанхай»
Красный проспект, 13

Кафе «Самарканд»
ул. Ленина, 12

Музкафе Capriccio
ул. Ленина, 10

«ФотоGOODКафе»
Красный проспект, 59

Fashion-cafe «Марокана»
ул. Ядринцевская, 46а

Арт-клуб «НИИ КуДА»
ул. Терешковой, 12а

Гастрономический театр PuppenHaus
ул. Чаплыгина, 65/1

The Celtic Dolmen Pub
ул. Аэрофлота, 88

Old Irish Pub
Красный проспект, 37

Бар & пицца BeerLusconi
ул. Кошурникова, 5

Стейк-хаус «Гудман»
ул. Советская, 5

Блинная Blisso
ул. Ленина, 20

Пельменная «Дюжина»
ул. Военная, 5

Кофейня «В шоколаде»
Морской проспект, 24

Кофейня Traveler`s Coffee
пр. Карла Маркса, 43

Кофейня Bliss
ул. Богдана Хмельницкого, 39

Кофейни «Чашка Кофе»
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54
ул. Залесского, 5/1

Кофейня «Шансонье»
Красный проспект, 37

Кофейня Captain MacKenzie
ул. Ветлужская, 6

Имидж-лаборатория персонального стиля
ул. Урицкого, 32

VIP-сауна «Царь-баня»
ул. Нарымская, 23

реклама 16+

Дачи в законе

– регистрация –

с13

Дачный рынок можно разделить на две большие категории: старый фонд, как правило с дачами на небольшом куске земли, построенными еще в советский период, и современные коттеджные поселки, возводимые в последние годы на дачных землях, считает Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж «Газпромбанк-Инвеста». «В первом случае прописка вряд ли будет интересна, поскольку такие дачи используются редко, в сезон, кроме того большинство из них не соответствует требованиям к жилым помещениям. Исключение составляют хорошо обжитые стародачные места», — говорит эксперт. Но чтобы прописаться на такой даче, нужно будет полностью ее перестроить и сделать пригодной для постоянного проживания. «Приравнять полностью такие поселки к категории земли населенных пунктов нельзя: это противоречит Земельному и Градостроительному кодексам, да и сами дачные дома часто не подходят для постоянного проживания», — предупреждает господин Таганов.

Школу заказывали?

Довольно щекотливым является вопрос обеспечения социальной структурой. Сегодня она полагается только домам, построенным на землях ИЖС. «При введении института прописки вся ответственность за социальное обеспечение лиц, проживающих на территории дачных участков, ложится на плечи органов местного самоуправления близлежащих населенных пунктов. Это дополнительная нагрузка на бюджет муниципального образования, поэтому органы местного самоуправления неохотно восприняли в свое время инициативу введения нового института. То есть для обеспечения социальными услугами новых зарегистрированных жителей близлежащих дач нужны будут дополнительные средства», — говорит госпожа Улановская.

«Возможно, на эти цели будут выделены средства из федерального бюджета», — полагает Мария Литинецкая, гендиректор компании «Метриум Групп».

Скорее, все профинансирует частный бизнес, возражает Александр Дубовенко, учредитель компании «Гуд Вуд». Причем, отмечает он, на цену это не повлияет. «Рынок сложный — никакие плюсы для покупателей не дают права продавцу поднимать цену, — говорит он. — Эти плюсы влияют на рейтинг продаж. Поскольку ты по цене вне рынка, то у тебя ноль продаж сразу. Тот, кто смог за счет своей прибыли включить в цену максимально дополнительных бонусов для покупателей, в частности школу и фитнес-центр, тот и молодец».

Есть возможность проинвестировать строительство магазинов за счет торговых сетей, добавляет он, но ритейлеры очень неохотно на это идут. «Они, как правило, говорят: „Вы нам здание постройте, мы тогда все это сделаем“. Тут вопрос договоренностей», — делится господин Дубовенко.

Госпожа Калинина также считает, что развитие социальной инфраструктуры ляжет на плечи инвесторов — в этом ее убеждает и опыт Новой Москвы. «У девелоперов появится, возможно, больше обременений, но и некоторые преференции. Будет меньше бюрократических препон», — полагает эксперт.

С другой стороны, прописка на дачах позитивно скажется на развитии инфраструктуры загородного рынка, размышляет госпожа Улановская. «Сейчас административные органы не развивают социальную инфраструктуру — поликлиники, школы, детские сады, — говорит она. — Несмотря на большие массивы застройки, процент прописанных в них жителей небольшой — девелоперы не спешат вкладываться в строительство объектов инфраструктуры. Получается замкнутый круг: жители есть, а объектов не хватает, из-за нехватки объектов жители не решаются на постоянный переезд и регистрацию. Новый закон должен повлиять на эту проблему».

Остается и вопрос увеличения расходов областного бюджета на доплаты к пенсиям. И льготное обеспечение их лекарствами.

«Московская область должна будет принять внушительное количество пожилых москвичей, которые захотят переехать на дачу, оставив при этом свою городскую квартиру детям, — говорит госпожа Литинецкая. — И в данном случае сразу возникает вопрос сохранения московских социальных льгот для таких пенсионеров». Если пенсионеру полностью сохранить все московские льготы, то это, скорее всего, создаст дополнительную нагрузку на бюджет местной администрации, действующей на территории, где будет зарегистрирован этот человек, поясняет она. А он ограничен и не рассчитан на подобные выплаты. «По идее социальная нагрузка должна ложиться на тот регион, где пенсионер прожил и проработал большую часть своей жизни. То есть необходима некая привязка пенсии к прежнему месту жительства», — рассуждает эксперт. Московские пенсионеры вряд ли согласятся на областные пенсии, зато для переезжающих из других регионов в Подмосковье это прекрасная возможность, добавляет госпожа Улановская.

Никого не колышет

А вот на ценах разрешение прописки на дачах отразится незначительно, считают эксперты.

«Стоимость дачных участков после принятия данного законопроекта, вероятнее всего, останется на прежнем уровне, поскольку к подорожанию может привести только обязательство девелоперов застраивать такие поселки всей необходимой для постоянного проживания инфраструктурой и обеспечение жителей всеми социальными льготами, но такого, скорее всего, не будет», — считает господин Таганов.

Скорее всего, принятие данного законопроекта скажется на стоимости земли, считает Мария Литинецкая. «До 2008 года, пока не была разрешена постоянная регистрация на дачных участках, их цена была ниже на 15-20%, чем на участки, предназначенные под индивидуальное жилищное строительство, — поясняет она. — Примерно такое же отличие наблюдается сейчас между стоимостью на садовые и дачные участки. Соответственно, эта разница в цене, скорее всего, просто исчезнет».

Но реально стоимость квадратного метра в доле земли не очень большая, предупреждает господин Дубовенко, так что серьезного эффекта вряд ли стоит ожидать. «Речь идет о каких-то 5% снижения. В районе, где много сельхозземель, а земель под ИЖС нет, новые поселки могут составить определенную конкуренцию, в этих случаях стоимость квадратного метра может максимально падать на 20%», — говорит он.

Татьяна Рыбакова