



Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

**Дом**

Четверг 27 февраля 2014 №7

kommersant.ru

6 Как повлияет на рынок недвижимости ограничение оплаты наличными

8 Каковы особенности освоения промзон в Петербурге

9 Чем привлекают квартиры малого метража покупателей и девелоперов

12 Насколько обоснованны предкризисные ожидания

На современном загородном рынке есть сегмент, предложение в котором постепенно, хотя и медленно сокращается, а вот покупательский спрос остается. Это стародачные места, дома с историей, архитектурные изыски прошлых столетий. Несмотря на то что желающих приобрести такую дачу совсем немного, все же дефицит объектов делает свое дело — иногда, чтобы купить дом в поселке, известном с незапамятных времен, нужно подолгу ждать своей очереди.

# Атмосферное явление

— оазисы —

**Золотые времена**

Первые поселки, которые теперь принято называть стародачными, появились вокруг Москвы во второй половине XIX века. После революции советская элита принялась активно осваивать земли, оставшиеся в наследство от бывших владельцев. Практически вся дачная зона тогда располагалась в пределах 30 км от Москвы, причем обязательным условием был удобный доступ на электричках.

При новой советской власти, как и при царе, земли продолжали жаловать за особые заслуги (само слово «дача» всего лишь производное от глагола «давать»). Размеры земельных наделов в поселках непосредственно зависели от положения в обществе и рода деятельности награждаемого. Например, деятелям культуры выдавалось 25–40 соток в таких поселках, как Жаворонки на Можайском шоссе, а генеральские дачи располагались на Рублево-Успенском и Ильинском шоссе, при этом площади участков достигали 2 га.

Наиболее известные стародачные направления помимо уже упомянутых — это Калужское, Дмитровское, Минское, Ярославское и Егорьевское шоссе. Хотя по большому счету старые дачи присутствуют на всех подмосковных направлениях. Даже на Новой Риге, которая изначально прокладывалась в обход существующих населенных пунктов, есть небольшой дачный островок. Он расположен на Ильинке в районе дворцово-паркового ансамбля «Архангельское», который называют подмосковным Версалем.

Соседи роскошной дворянской усадьбы составили дачи «советских дворян» — маршалов Василевского, Гречко, Конева, Мерецкова, генералов Желтова, Смирнова,



Неделина. Здесь расположены роскошные не только по советским, но и по нынешним временам усадьбы на участках не менее 1 га. Сейчас цены здесь одни из самых высоких и могут достигать \$100 тыс. за сотку, свидетельствует Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости Tweed.

**Начало экспансии**

В 90-е годы прошлого века и Москва, и ее окрестности еще не были сегментированы на престижный запад и экономный восток, и стоимость сотки в Барвихе не отличалась от

стоимости сотки в Кратово так сильно, как сейчас, рассказывает управляющий партнер «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. Так что состоятельные люди просто строились где хотели, без оглядки на элитность. «Например, у Владимира Брыцалова дом в Салтыковке на Носовихинском шоссе», — приводит пример эксперт.

Прошло немного времени, и вот в начале 2000-х годов вокруг стародачных мест стали строиться современные коттеджные поселки. «С точки зрения инвестиций тот период был поистине золотым», — вспоминает

руководитель департамента загородной недвижимости «НДВ-Недвижимости» Андрей Муравьев. — Загородные объекты скупались по бросовым ценам: платили по \$5–10 тыс. за сотку» А сейчас стоимость элитной земли в отдельных случаях может достигать даже \$300 тыс. за ту же сотку, добавляет эксперт.

Мало-помалу коттеджное строительство обратило на себя интерес даже самых консервативных покупателей, и о стародачных местах, в особенности тех, которые расположены в отдалении от Рублево-Успенского шоссе, стали постепенно забывать. **с11**

## Ссудный гараж

— ипотека —

Купить в ипотеку дом можно не только себе, но и своему автомобилю: банки все чаще стали предлагать специальные «гаражные» ссуды. Стоит такой кредит несколько дороже, чем обычная ипотека, однако его сумма будет меньше. Если доход заемщика позволяет, банк согласится кредитовать сразу два объекта — гараж и квартиру.

**Требование норматива**

Банки стали активнее предлагать заемщикам ипотеку на приобретение гаражей или машиномест. В конце прошлого года сразу несколько банков запустили или обновили соответствующие программы. В базе Банки.ру для Москвы на момент подготовки материала насчитывалось 17 подобных предложений в рублях от 14 банков. Предоставить кредит на недвижимость для автомобиля предлагают как госбанки и крупнейшие участники рынка, так и кредитные организации второго и третьего эшелонов. Специальные программы есть у Сбербанка, Газпромбанка, ВТБ 24, программы которого предлагает также и Банк Москвы. Недавно о запуске собственной программы сообщил Росбанк. Есть такие предложения у Татфондбанка, НС-банка, Росавтобанка, АФ-банка и других.

Готовность банков кредитовать гаражи и машиноместа участники рынка объясняют в первую очередь избытком вводимой в эксплуатацию недвижимости такого типа. «В Москве распространенной ситуацией является избыток предложения подземных машиномест в ряде жилых комплексах», — отмечает заместитель председателя правления Международного банка развития Иван Минаков. — Это объективно требует от банков, обслуживающих застройщиков, разработки специальных программ». Парковочные комплексы подразделяются на неотапливаемые гаражи в гаражно-строительных кооперативах, многоэтажные манежные автостоянки, наземные теплые или холодные боксовые паркинги, подземные паркинги. **с7**

**МЕРКУРИЙ СИТИ**  
Москва

**РАССЕКАЯ**  
**ОБЫДЕННОЕ**

---

**АПАРТАМЕНТЫ В САМОЙ**  
**ВЫСОКОЙ БАШНЕ ЕВРОПЫ**

---

ЖИЗНЬ НА ВЫСОТЕ — ЭТО НЕ ПРОСТО  
ЛУЧШИЕ РАССВЕТЫ И ЗАКАТЫ. ЭТО АВТОРСКИЙ  
ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРОВ, ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ  
КАЧЕСТВО ОТДЕЛКИ, БЕЗУПРЕЧНЫЙ СЕРВИС,  
А ТАКЖЕ КЛУБНЫЙ ЭТАЖ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ  
АПАРТАМЕНТОВ.

**(495) 651-651-0**  
**WWW.MERCURY-CITY.COM**

РЕКЛАМА

## ДОМ проекты

## Незнакомые «Лица»

Спустя десять лет к Ходынке, похоже, возвращается статус самого лакомого куска московской земли для застройщиков, которым ее наделили практически все участники рынка недвижимости: от чиновников до журналистов. Как бы то ни было, но после небольшой паузы в возведении жилых комплексов активность застройщиков на этой территории заметно возрастает.

— Ходынка —

## Продолжение следует

Ходынкское поле все последнее десятилетие было площадкой масштабной стройки. Кроме «Гранд Парка», вставшего мощной почти километровой подковой, раскрытой в сторону самой Ходынки, а также «Приват-Парка» и нескольких оригинальных по архитектуре жилых комплексов были построены ледовый дворец «Мегаспорт», школы, детские сады, другие объекты инфраструктуры.

Большая часть Ходынки давно уже живет своей размеренной обыденностью, как и другие городские районы. Тем не менее вокруг дальнейшего ее развития все еще идут дискуссии. К счастью, исключительно творческие. Речь идет, в частности, о строительстве Центра современного искусства, проект которого выбирается по результатам открытого международного конкурса. Еще один знаковый участок — 35 га, давно уже отведенные под зону отдыха. Хочется, чтобы уверения мэра Сергея Собянина, что в будущем году там появится «первоклассный парк, учитывающий мировой опыт успешных парков Нью-Йорка, Чикаго, Лондона и других городов Европы», подтвердились. К тому времени откроется для пассажиров и станция метро «Ходынкское поле» — часть линии, соединяющей «Деловой центр» с «Нижней Масловкой» (13,7 км) и проходящей через Шелепиху, Хорошевку, Петровский парк. Кроме того, уже в этом году распахнет двери крупнейший торгово-развлекательный центр «Авиадом», а через пару лет офисный и гостинично-офисный комплексы.

## Клубный арх-проект

Наконец, инвестиционно-строительная компания Capital Group в конце года объявила о своем новом проекте — жилом комплексе «Лица». Примечательно, что уже своим названием он выбивается из традиционного ряда с приставкой «аэро» и «авиа», коими изобилуют здешние



проекты. Таким образом, акцент делается на человеческую суть. Заявлен он как арх-проект, в котором важную составляющую играет архитектура, выполненная ТПО «Резерв». Вся новостройка будет состоять из семи 24-этажных корпусов, объединенных между собой трехэтажным стилобатом. Общая площадь составит 180 тыс. кв. м.

В «Лицах» разместятся 923 одно- и двухуровневых апартаментов. На верхних этажах они будут иметь выходы на современную эксплуатируемую кровлю. Площадь апартаментов будет весьма большой даже в самых малых вариантах — от 50 кв. м. Потолки везде будут высокими — трехметровыми. Апартаменты будут продаваться уже с готовой отделкой, которая планируется быть выполненной по авторскому дизайнерскому проекту. Во внутреннем дворе комплекса разместятся детские и спортивные площадки. Всего под инфра-

структурные объекты отведено почти 35 тыс. кв. м. Тут будут свои кинозал, фитнес-центр, спортзалы, подземный паркинг. Впрочем, застройщик вполне мог и не заморачиваться таким разнообразным набором инфраструктуры: формат апартаментов к социальным обременениям не обязывает, а уж учреждениями для досуга, занятий спортом и т. д. район и так не обделен. Capital Group решила иначе: проект представляет собой закрытый клубный комплекс. И будущие жители — современные люди, относящиеся к поколению пехт.

## Лицом к инновациям

Презентация проекта для представителей СМИ проходила в Планетарии. Место было выбрано неслучайно. Обычно оно ассоциируется у нас с возможностью заглянуть в космос, робкими попытками познать вселенную, хоть как-то приблизиться к звездам. Единственной информации,

которой обладали журналисты, было решение авторитетного жюри премии UrbanAwards признать ЖК «Лица» победителем в номинации «Инновация года», причем впервые в истории нашего рынка от момента анонсирования проекта до вручения престижной награды прошло всего десять дней. Идеолог проекта коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов как раз и раскрыл подробности инновационных решений, которые будут применяться в процессе его реализации.

В этой череде бесплатная сеть Wi-Fi, пожалуй, самая предсказуемая. Зато акцент на создании общедомовой сети, позволяющей всем жильцам максимально эффективно управлять всеми домовыми услугами через свои смартфоны, заслуживает особого внимания. Специальное приложение в гаджетах позволит автоматически открывать двери подъездов и гаражей для везущих на территорию ЖК. На смартфоны планируется сделать и автоматическую рассылку сообщений о доставленной корреспонденции. Зональная навигация позволит автоматически предлагать различные опции меню в зависимости от места, где будут находиться жильцы: гараж, жилая зона, двор, лифт, лобби...

Очень большой отклик у первых покупателей, по словам госпожи Белоусова, вызвала идея сделать собственный зал с депозитарием. На основе того же самого Wi-Fi видеодомофона жильцы смогут дистанционно регулировать доступ третьих лиц к персональной ячейке, например если нужно передать ключи от квартиры, документы или расплатиться с курьером. Все это вроде бы мелочи, но они позволяют эффективно использовать самый дефицитный ресурс — время. Например, за 10–15 секунд поездки в лифте можно будет с помощью голосовых команд вывести на экран зеркала-монитора информацию о пробках, погоде или курсах акций. Это же устройство будет использоваться для видеосвязи с диспетчером. В общем, современная техника позволит реализовать множество разнообразных функций — достаточно прописать это в программном обеспечении.

Будет создана инфраструктура для интернет-образования: в мультимедийных комнатах будет установлено соответствующее оборудование, где дети смогут заниматься по нужным им предметам. Дистанционное репетиторство экономит время даже на перемещениях в пределах Москвы, не говоря уже про оплату таких уроков. Там же можно будет играть в виртуальные подвижные гольф, волейбол, теннис, танцевать — все это позволяет технология вроде Kinect.

«Мы отдаем себе отчет, что сегодня сможем описать от силы 15–20% тех опций, которые будут реально предложены на финише, ведь в ближайшие два года появятся новые технические новшества. — заключает Алексей Белоусов. — Не исключаю, что холодильник с веб-камерой скоро станет повседневной реальностью и мы будем оперативно связываться с ним через интернет, наполняя тележку в магазине. Поэтому наша задача — построить такую сеть, чтобы все потенциальные инновации могли быть с легкостью интегрированы в нее. Наши будущие новоселы, таким образом, примут участие в формировании новых стандартов комфорта, которые впоследствии будут предложены рынком жилья».

Александр Шевчук



## ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ЛИЦА»

Местоположение	Хорошевский район
Адрес	Хорошевское шоссе, вл. 38
Площадь участка	1,7 га
Количество жилых секций	7
Количество корпусов	2
Этажность	24
Количество апартаментов	923
Средняя площадь апартаментов (кв. м)	80
Цена (\$/кв. м)	6500
Срок окончания строительства	2016 год
Застройщик	девелоперская компания Capital Group

## ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

**Положительные:** удобное расположение в сложившейся части Москвы вблизи транспортных развязок, наличие разнообразной социальной структуры, дополнительные инфраструктурные объекты исключительно для обслуживания жильцов, закрытый клубный формат, инновационные решения в обеспечении комфорта проживания.

**Отрицательные:** близость к местам массового скопления людей: стадионам, торговым центрам, увеличивающаяся плотность застройки в районе, высокая степень урбанизации.

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

## ПРИМЕРЬТЕ НА СЕБЯ

ГОТОВЫЕ ДОМА ОТ VILLAGIO ESTATE

Пять готовых домов по специальным ценам ждут вас в элитном поселке Madison Park с 1 февраля по 8 марта 2014 года. Резиденции с лаконичным дизайном, выверенными пропорциями и большой площадью остекления вы можете приобрести с выгодой до 30%.

Готовые дома в лучших элитных поселках компании Villagio Estate. Престижное расположение между Рублево-Успенским и Новорижским шоссе, достойная инфраструктура и закрытый клуб привилегий — здесь всё создано для комфортной загородной жизни.

**(495) 974 0000**

MILLENNIUM PARK | ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE

Информация об организаторе акции, правила ее проведения и сроки можно ознакомиться на сайте [www.villagio.ru](http://www.villagio.ru)  
 \*Это результат избирательного процесса. \*После 01.02.2014 года в многоквартирном комплексе GRAS The Estate

**БИЗНЕС** от 122 000 руб./м²

**ФЛОТИЛИЯ**  
спорт квартал

КВАРТАЛ  
НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

рядом с парком

Речной вокзал

**ПРЕМИУМ** от 175 000 руб./м²

**УТЕСОВ**  
жилой комплекс

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

на берегу Москвы-реки

Полежаевская

**КОМФОРТ** от 133 000 руб./м²

**МПИ**

СОВРЕМЕННЫЙ ДОМ

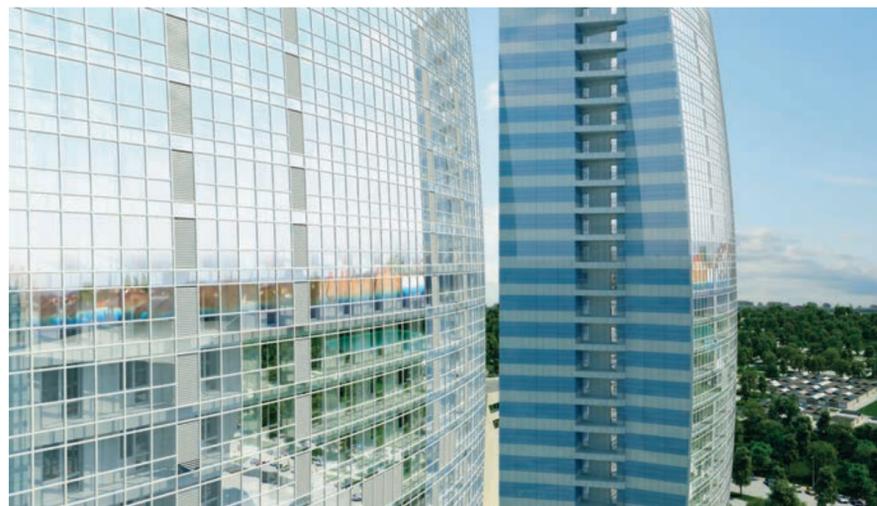
с отделкой

Бабушкинская

**GRAS**

Москва, ул. Киевская, д. 7  
**+7 (495) 983-30-00**  
[www.gras-group.ru](http://www.gras-group.ru)

# ДОМ проекты



## Спортивная «Флотилия»

Тенденцией последнего времени стало появление проектов бизнес- и комфорт-классов со спортивной инфраструктурой — фитнес-центром, бассейном. Для девелоперов это способ привлечь покупателей, а для будущих жильцов — возможность заниматься спортом фактически не выходя из дома. В ЖК «Флотилия» развили эту идею: на территории комплекса создается центр под управлением «Динамо».



— Ховрино —

### Апартаменты в городе

Несколько лет назад на московском рынке стал активно развиваться сегмент апартаментов. Собственник не мог в них зарегистрироваться, но получил объект существенно дешевле, чем аналогичное по качеству жилье в том же районе. Разница в цене доходила до 20%. Этот сегмент понравился всем: девелоперам проще согласовать нежилой проект, отсутствует необходимость создания социальной инфраструктуры, а покупатели получают квартиру большей площади либо в более престижном районе. К концу 2013 года на московском рынке предложено проектов с апартаментами составило порядка 20% от общего количества. Выход на рынок большого количества таких комплексов заставил девелоперов изобретать более интересные концепции для привлечения покупателей: чаще всего это расширенная инфраструктура проекта.

Интересно, что большая часть проектов с апартаментами находится на севере столицы. С чем это связано? Помимо неплохой относительно южной и восточной частей города транспортной доступности САО — очень зеленый округ с парками и прудами, а также с исторически хорошей инфраструктурой. И здесь речь идет не только о больницах, детских садах и школах. Северный округ богат спортивной историей: здесь находятся са-

мые известные объекты — стадионы «Динамо» и «Юных пионеров», дворец спорта «Крылья Советов», спортивный комплекс ЦСКА и даже водный стадион. Поэтому появление спортивного квартала именно в САО выглядит наиболее логичным.

### Жизнь со спортом

Строительство спортивного квартала «Флотилия» началось в декабре 2011 года, хотя договоренности о совместном проекте с волейбольным клубом «Динамо» были достигнуты еще в 2008 году, а в нынешнем виде проект был согласован в 2010 году. Комплекс апартаментов выполнен по авторскому дизайн-проекту архитектурного бюро «Тромос». Каждый из четырех жилых корпусов «Флотилии» высотой 29 этажей спроектирован в форме паруса, устремленного в сторону парка «Дружба». Благодаря чуть выгнутой форме фасада панорамные квартиры в середине здания больше по площади, чем аналогичные объекты на нижних и верхних этажах.

ЖК «Флотилия» будет выделяться на фоне других построек вокруг, так как его окружение в основном состоит из старого жилого фонда. При этом в самом комплексе есть обязательные атрибуты проекта бизнес-класса: инфраструктура, охраняемая территория и апартаменты свободной планировки большой площади, многие с хорошими видами на парк.

Площадь апартаментов в проекте начинается от 47 кв. м, но кварти-



ры этой площади пока не поступили в продажу, в целом однокомнатных апартаментов немного — 104, что составляет всего 12% от общего количества. В настоящее время площадь самого маленького апартаментов в продаже составляет 56 кв. м, а его стоимость — 8,47 млн руб. Большая часть предложения приходится на двух- и трехкомнатные апартаменты площадью от 65 до 137 кв. м.

Проект выглядит основательным, стройка идет хорошими темпами, несмотря на то что достаточно долго возводилась подземная часть проекта, где находятся технические помещения и подземная парковка на 1073 места. К слову, у проекта неплохая обеспеченность парковочными местами: на квартиру приходится 1,23 машиноместа.

Главной изюминкой станут все же не внешний вид проекта и достаточный большой выбор площадей, а пятый корпус, где запланирована вся спортивная инфраструктура и развлекательный комплекс с кинотеатром, бильярдом и боулингом. Спортивная часть будет включать фитнес-центр, медицинский центр, а также олимпийский бассейн и волейбольный зал международного стандарта. Отдельный приятный момент: жильцы комплекса смогут попасть в корпус с инфраструктурой через подземный паркинг. Пока вопрос о том, будет ли комплекс открыт для посетителей извне, решается. Но так как он будет находиться под управлением спортивного общества «Динамо», в любом случае доступ туда помимо жильцов будут иметь и профессиональные спортсмены. Что касается стоимости, то для жителей комплекса услуги будут платными, но будут предусмотрены льготные режимы.

Буквально в соседнем здании с «Флотилией» находится дворец спорта «Динамо», который также будет поддерживать спортивный настрой будущих жильцов: там регулярно проходят соревнования, есть спортивные секции для детей и взрослых. Так что любителям активного образа жизни, которым будет не хватать занятий разными видами спорта на территории «Флотилии», нужно просто дойти до соседнего здания.

### Нестандартные решения

В Северном округе, в частности районе «Войковской» и «Водного стадиона», есть еще три проекта с апартаментами — ЖК «Водный», состоящий из пяти высотных башен, апартаментов Loft Park и Petrovsky Apart House. Все эти проекты делают ставку на развлекательную и торговую составляющие инфраструктуры, в некоторых из них достаточно большое предложение небольших площадей, наиболее часто востребованных у инвесторов. Впрочем, во всех этих комплексах стоимость апартаментов площадью 48 кв. м находится примерно на одном уровне — порядка 7 млн рублей.

В ЖК «Флотилия» при этом помимо предложения апартаментов есть идея нестандартного использования нижних этажей — своеобразные го-

родские таунхаусы, к которым даже прилагается небольшой земельный участок примерно в 1 сотку, разумеется, не в собственность. Скорее всего, это будет долгосрочная аренда. В этих объектах площадью от 116 до 196 кв. м спроектирован отдельный вход. Так как таунхаусы будут выставлены на продажу только в конце реализации всего проекта, цены на них пока окончательно не определены.

Застройщик «Флотилии» ГК «Грас» анонсировал общую сумму инвестиций в проект на уровне 9,8 млрд рублей, из которых пятая часть приходится на развитие спортивной инфраструктуры. Апартаменты продаются по договору участия в долевом строительстве в соответствии с ФЗ-214, есть возможность приобрести объекты в ипотеку от ВТБ 24, Сбербанка, Росевробанка и других. ГК

«Грас» является стратегическим партнером банка ВТБ 24, поэтому покупатели имели возможность приобрести апартаменты на начальной стадии строительства без дополнительного залога с дополнительной скидкой 1% от стандартной ставки по кредиту. В настоящее время ставки для этого проекта в ВТБ 24 начинаются от 11,75% годовых в рублях.

Наталья Шевцова

# ТРИКОЛОР

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА  
Москва, Ростокинская ул., вл.2

## КВАРТИРЫ И АПАРТАМЕНТЫ

- Панорамные виды
- Близость к парковым зонам
- Подземная парковка
- Современная инженерия, импортные лифты
- 1 остановка от м. «ВДНХ»

### ИПОТЕКА

в рамках партнерского договора с  
«ВТБ 24» (ЗАО), «УРАЛСИБ» (ОАО),  
«РАЙФАЙЗЕНБАНК» (ЗАО), ОАО  
«ПРОМСВЯЗЬБАНК» (ОАО),  
«Сбербанк России» (ОАО)  
Генеральная лицензия Банка России  
№1623, №30, №3292, №3251, №1481

**Высокая степень готовности!**

**+7 495 363 02 63**

Проектная декларация на сайте [www.capitalgroup.ru](http://www.capitalgroup.ru)  
РЕКЛАМА 12+ 000 «Капитал Групп»

CAPITAL GROUP  
[www.capitalgroup.ru](http://www.capitalgroup.ru)

### ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ФЛОТИЛИЯ»

Местоположение	район Ховрино
Адрес	ул. Ляпидевского, вл. 1
Площадь участка (га)	3,1
Количество жилых зданий	4
Этажность домов	29
Количество квартир	866
Средняя площадь квартир (кв. м)	95,9
Цена (\$/кв. м)	3635 (126 301 руб.) средняя цена (2–3-й корпус) — 142 150–145 334 руб., минимальная средняя цена — 122 197 руб., максимальная — 157 109 руб.
Срок окончания строительства	2016 год
Застройщик	ОАО МФС-1, входит в ГК «Грас»

### ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

**Положительные:** невысокая стоимость относительно жилых проектов аналогичного качества, развитая инфраструктура, привлекательный внешний вид комплекса, близость парков и речного вокзала, интересная концепция использования нижних этажей.  
**Отрицательные:** неоднородное окружение, удаленность от центра, ограниченное предложение небольших площадей.

## ДОМ ЦЕНЫ

## Обвал в пользу новостроек

Девальвация рубля, грянувшая после новогодних каникул, заставила многих задуматься о спасении рублевых сбережений. Один из традиционных спасательных инструментов — вложения в недвижимость, особенно строящуюся, ведь она дорожает по мере готовности объекта. Тем более что не все девелоперы успели переписать ценники и приостановить продажи, а некоторые даже и не захотели этого делать.

— Москва —

## Нарушая традиции

В этом году январь неожиданно для всех участников рынка стал месяцем покупательской активности. Обычно после декабрьских распродаж она возрастает только в феврале, но уже первые январские торги на ММВБ стали причиной лихорадочного беспокойства тех, у кого сбережения хранились в национальной валюте. Когда стало ясно, что процесс ее обесценивания только нарастает, начались звонки в девелоперские и риэлторские компании.

«На рынке наблюдается паника, потенциальные покупатели обрывают телефоны», — говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. Главный вопрос почти каждого звонящего: есть ли реальная возможность инвестировать в какой-либо проект, номинированный в рублях? «Крупные инвесторы обычно держат деньги в валюте, так что для них цена на такие объекты, соответственно, снижается», — поясняет эксперт.

Справедливости ради, надо сказать, что в элитной недвижимости не все заметили такой резкий всплеск. Например, Татьяна Шарова, руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome, говорит о традиционном снижении спроса в этом сегменте. Если речь идет о тех объектах, где цены указаны в долларах США, то все объяснимо. «Всего за неделю стоимость квартиры выросла на сумму, сопоставимую с ценой однокомнатной квартиры экономкласса, и продажи в нескольких известных премиальных проектах в Москве практически остановились», — свидетельствует Филипп Третьяков, генеральный директор Galaxy Realty.

## Придерживают

В массовом сегменте, как утверждает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, все происходит еще быстрее. Здесь цен в долларах нет, а квартиры небольших площадей в удачных по расположению объектах эконом- и комфорт-классов самый что ни на есть ликвидный продукт. Судя по тому, что доля однокомнатных квартир на первичном рынке составляет почти половину от всех продаж.

Правда, активные продажи новостроек в декабре, когда девелоперы

по многолетней традиции объявили о предновогодних акциях и скидках, сократили объем предложения. Этому процессу немало способствовали новости об отзыве лицензии сразу у нескольких банков, а также активно муссировавшиеся, а затем официально опровергнутые слухи о пресловутых черных списках Центробанка.

Как известно, в нашей стране официальное опровержение действует на общественное мнение едва ли не сильнее, чем то, что передается из уст в уста. «В ситуации, когда банк теоретически может оказаться ненадежным, обладатели даже небольших вкладов задумались о том, что лучше взять ипотеку сейчас и вложить существующие средства в недвижимость», — констатирует генеральный директор «Домусфинанс» Павел Лепиш.

В январе положение с ассортиментом объектов вовсе не улучшилось, а даже наоборот: по данным «Метриум Групп», за первый месяц года количество продаваемых квартир уменьшилось почти на 16% по сравнению с концом 2013 года. «В январе закончилась реализация квартир в ЖК „Холмоторы“, нескольких корпусов ЖК „Некрасовка-Парк“ и в новостройке в районе Левобережной», — рассказывает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». Еще в нескольких объектах, по ее словам, осталось только жилье по переулку от физических лиц. А в ЖК «Life-Волжская» и одном из корпусов «Некрасовка-Парка» продажи вообще временно приостановили. Говорят, их возобновление ожидается в ближайшее время, но можно предположить, что цены при таких условиях будут повышены.

## Раскупили

Но даже без этого повышения средние цены на квартиры в нижних ценовых сегментах за месяц выросли довольно существенно, особенно если учесть новогодние каникулы, когда Москва пустеет едва ли не наполовину. По данным «Метриум Групп», средневзвешенная цена квадратного метра экономкласса по сравнению с декабрем выросла на 3,3% и составила 140 696 рублей.

При этом средняя стоимость однокомнатной квартиры в январе составила 6,25 млн рублей, что на 3,1%



Спрос на московскую недвижимость растет, но до ажиотажа еще далеко

больше, чем в декабре. Двухкомнатные квартиры подорожали больше: они продавались в среднем за 9,03 млн рублей, это превышает декабрьские показатели на 5,2%.

Почти такая же ситуация с трехкомнатными: их средняя стоимость составила 11,35 млн рублей, это на 5,1% больше, чем в предновогоднем месяце. «Причиной значительного удорожания стал уход с рынка большого объема квартир в жилом комплексе „Некрасовка-Парк“, одним из самых дешевых в сегменте», — комментирует Анна Соколова.

## Аттракцион неслышанной щедрости

Ситуация в высокобюджетных сегментах, по данным Intermark Savills, в январе была еще более динамичной. В строящихся домах бизнес-класса предложение за месяц подорожало на 6%, до уровня 269 938 рублей за 1 кв. м. Еще больше — 7% — прибавил премиум-класс: теперь квартиры в этом сегменте стоят в среднем 691 655 рублей за 1 кв. м.

Однако, как рассказывает руководитель отдела анализа и мониторинга рынка Intermark Savills Анатолий Довгань, на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости нашли и такие застройщики, которые в ответ на непредсказуемую ситуацию с изменением курса доллара США зафиксировали для потенциальных клиентов.

Эту девелоперскую щедрость Ольга Ясько, директор отдела исследования Knight Frank Russia & CIS, объясняет довольно просто: «Сейчас спрос на элитном рынке жилой недви-

мости стабилен. Но при этом покупатели осторожны и реагируют на изменение долларовых цен откладывая прием решения о покупке». Действительно, в 70% домов премиум-класса цены номинированы в долларах. И несмотря на то что себестоимость строительства также вырастет с изменением курса, девелоперы, скорее всего, пойдут на фиксацию курса доллара, тем самым переводя цены фактически в рублевый эквивалент, добавляет эксперт.

В числе тех, кто именно так и поступит, оказалась, например, компания ОПИН. «На наших объектах, где цены указаны в рублях, мы не меняли политику стоимости в сторону удорожания в рамках валютных колебаний», — признается Наталья Картавцева, заместитель генерального директора компании. — В случае с проектами премиум-класса, где цены привязаны к доллару, мы фиксировали валютный курс на момент бронирования, чтобы клиент мог спокойно принимать решение. В ближайшее время в отношении этих объектов мы хотим установить фиксированный курс, планируем зафиксировать его на отметке 33–33,5 рубля за доллар».

Спрашивается, зачем тогда вообще продолжать привлекать цены к доллару? Может быть, в премиум-классе наконец будет введен рублевый порядок расчетов — хотя бы для того, чтобы не спугнуть покупателя. И тогда рынок московской недвижимости придет наконец к общему валютному знаменателю.

## Прямая зависимость

Казалось бы, если доллар и дальше будет расти, то и продажи квартир будут только повышаться. Но эксперты предостерегают, что, хотя в ближайшем

времени рост числа сделок будет продолжаться, все же он не бесконечен. Ограничить его может тот фактор, который раньше всегда был драйвером этого самого роста, — ипотека. «Более половины всех сделок в Московском регионе проводится с привлечением заемных средств», — говорит Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостроек».

Другие данные у Capital Group: здесь подсчитали, что по результатам 2013 года на ипотеку пришлось в среднем каждый третий контракт на первичном рынке. Но в целом уже сам факт роста количества ипотечных сделок демонстрирует сужение покупательской активности, считает Алексей Белоусов, коммерческий директор компании.

Пока населению было выгодно держать сбережения на рублевых депозитах, банки имели возможность спокойно кредитовать крупные покупки, в том числе жилья. Но теперь, когда начался активный вывод денег с банковских вкладов, можно ожидать пересмотра лимита по выдаче кредитов. Особенно это будет заметно в тех банках, где ипотечное кредитование не является профильным направлением, замечает эксперт. Так что на рынке может возникнуть ситуация, именуемая горкой, когда за быстрым подъемом валют последует рост спроса, а потом падение, предупреждает генеральный директор CII RDI & Limitless Ирина Мошева.

Кстати, спрос, о росте которого в один голос говорят эксперты, весьма далек от всепоглощающего ажиотажа. «Банковские вкладчики — это в большинстве своем хорошо образованные люди, которые способны отобрать наиболее ликвидные предложения», — подчеркивает Павел Ле-

пиш. Поэтому продажи, как правило, растут в тех проектах, которые и без того обеспечены спросом.

Профессионалы рынка не исключают и такой вариант, как скорая коррекция валютных курсов до уровня начала года. Как тогда застройщики поступят с ценниками, остается только гадать. А пока что на московском рынке с середины февраля ожидается рост стоимости первичного жилья как ответная реакция на повышение курса доллара по отношению к рублю, прогнозирует Кристина Роточкова, маркетолог-аналитик ГК «Пионер».

## Смелые ожидания

На этом неспокойном фоне девелоперы все-таки продолжают надеяться на устойчивость банковского сектора и снижение ипотечных ставок. «Благополучие банков — это важнейший фактор развития рынка недвижимости, который нуждается и в ипотечных кредитах, и в проектном финансировании застройщиков», — напоминает господин Лепиш.

Вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский считает, что снижение ставки по ипотеке стало бы дополнительным стимулом не только для тех, кто берет у банков ипотечные средства из-за отсутствия собственных, но и для тех, у кого деньги есть, но все они вложены в бизнес.

Надежды эти вроде бы и не напрасны. Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев и первый вице-премьер Игорь Шувалов на одном из недавних заседаний правительства поделились своими соображениями о том, что ипотечная ставка в нашей стране должна соответствовать формуле «инфляция плюс 2–2,5%». Таким образом, министры ожидают от банков даже большего, нежели президент, который считает, что 2% стоит прибавлять все-таки к ставке рефинансирования, а она составляет 8,25%, в то время как темпы роста потребительских цен, по данным Росстата, в 2013 году составили 6,5%.

Но даже если исходить из осторожного президентского оптимизма, можно было бы рассчитывать на средний показатель 10,5–11%. Однако прозвучавший сложный поиск по московским банкам на портале Banki.ru таких предложений, где процентная ставка не превышает 11%, корреспондент «Ъ-Дома» сумел найти всего 12, причем предлагаются они все в четырех банках. А средневзвешенная ипотечная ставка, по данным АИЖК на сентябрь 2013 года, составила 12,4%.

По-видимому, дело за малым — убедить банкиров в том, что кредитование должно дешеветь. А для этого надо, чтобы рубль остался лежать на депозитах. Но их несут в недвижимость, так что застройщикам остается разве что начать самим вкладывать, чтобы поддержать банковский сектор.

Марта Савенко

## Разгон облаков

— Подмосковье —

Декабрьские события в российской банковской сфере подхлестнули спрос на загородные объекты, в том числе на вторичном рынке. Падение рубля в январе подогрело его еще больше, но тут случилось неприятное: сделки, заключенные перед Новым годом, начали стремительно разваливаться. Причина проста: собственники, до того мечтавшие наконец-то сбыть ставшие обузой участки и коттеджи, вдруг задумались о справедливой цене.

## Звонки и сделки

Сначала все шло хорошо. Деньги в небольших банках стало хранить небезопасно, поэтому одни унесли свои сбережения в госбанк, а другие решили диверсифицировать риски и частично либо полностью вложиться, например, в недвижимость. И хотя с конца 2008 года загородный рынок был исключительно рынком покупателя, перебивавшего варианты по полгоду и дольше, в декабре оживление спроса почувствовали и здесь. А в январе эта тенденция только набрала обороты.

«Сделок нет, но покупательская активность высока», — говорит руководитель департамента жилищного строительства группы компаний «Гео Девелопмент» Марина Денискина. — Можно отметить тенденцию увеличения спроса в сегменте бизнес-класса, востребованы участки в сформировавшихся поселках с развитой инфраструктурой».

В других компаниях и вовсе называют впечатляющие цифры. Алексей Комаров, коммерческий директор компании «Родные земли», говорит, что если сравнивать покупательский спрос с тем, что наблюдалось год назад, то сделок стало втрое больше. В отделе продаж компании Good Wood корреспонденту «Ъ-Дома» рассказали, что если в декабре 2013 года прирост покупок домовладений составил 25% по сравнению с декабрем 2012-го, то в нынешнем январе — уже 50% по отношению к предыдущему месяцу.

Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость»,



Продавцы загородной недвижимости решили отложить сделки до лучших времен

приводит пример одного из проектов, по которому количество звонков с 720 в декабре увеличилось в январе до 1200, то есть более чем в полтора раза. По статистике МИЭЛЬ, в ликвидных проектах первичного рынка в покупку превращается каждый 20-й звонок, так что, выходит, за месяц только в одном поселке продали порядка 60 домовладений. Неплохо, если учесть темпы продаж прошлого года, когда пять-десять сделок в месяц считалось отличным показателем.

## Шар на стороне продавца

К первичному рынку мы еще вернемся, а пока посмотрим, что произошло с готовыми домами, которые были выставлены на вторичный рынок и к которым покупатели также проявили недвусмысленный интерес. Как только рубль в январе осел, покупателям и риэлторам пришлось столкнуться с нежеланием продавцов выходить на сделки, по которым уже были получены авансы.

Покупателей можно понять, рассуждали собственники: они хотят сбросить рубль. Но нам-то они зачем в таком количестве? По-

ка сделка пройдет, навалюта еще больше упасть может. Слишком большой дисконт получается.

Владимир Яхонтов рассказывает, что таким образом в январе в его департаменте вторичной загородной недвижимости развалилось около 60% сделок, уже практически заключенных в декабре. Позицию продавцов он называет неадекватной, поскольку спрос на вторичке, скорее всего, долго не удержится. Вокруг немало других возможностей.

Девелоперы в Подмосковье построили поселки самых разных форматов и уже начинают потихоньку присматриваться к такому, как дом с внутренней отделкой, а в некоторых случаях — даже с мебелью. Пока еще такие проекты единичны и, соответственно, дороги, но поскольку, как свидетельствуют риэлторы, спрос на них растет, то в недалеком будущем вторичку может потеснить готовая продукция в идеальном состоянии.

## Все-таки выросли

Как свидетельствуют расчеты аналитиков Vesco Group, за январь строящиеся дома во всех сегментах, за исключением бизнес-класса, подорожали, причем самое существенное повышение продемонстрировали апартаменты комфорт-класса. Средняя це-

на на них повысилась на 21,74%, до 125 150 руб. за 1 кв. м. Таким образом, впервые апартаменты в комфорт-классе стали существенно дороже, чем апартаменты бизнес-класса, которые за этот месяц потеряли в цене 7,6% и опустились до отметки 101 200 руб. за 1 кв. м.

А вот земля подорожала во всех сегментах, причем существенно всего — в сегменте премиум. Здесь участки поднялись в цене более чем на 20%, теперь они оцениваются в среднем в 1,94 млн руб. за сотку. Но и остальные сегменты продемонстрировали убедительный рост от 9,5% до 14,6%.

«Участки без подряда раскупаются неплохо, много лучше, чем с подрядом, так что смерть этому формату предрекать рано», — подтверждает учредитель Good Wood Александр Дубовенко. Похоже, бывшие банковские вкладчики посчитали, что земельные наделы и есть наиболее ликвидный товар на загородном рынке. Возможно, многие из них вспомнили знаменитую фразу Джеральда О'Хары в романе «Унесенные ветром»: «Земля — единственное, что имеет ценность, единственное, что вечно».

Другим популярным форматом становится малоэтажное строительство, шаг за шагом вытесняющее из ближнего Подмосковья индивидуальное домостроение. Как рассказывает Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОПИН, в пределах 30 км от МКАД все большую популярность набирают малоэтажные проекты, которые на сегодняшний день заняли 31% от общего числа всех реализуемых новостроек. «Активное развитие данного формата началось около двух лет назад и сейчас находится на пике популярности», — делает вывод эксперт.

## Держите инфляцию!

Господин Дубовенко утверждает, что уровень реальной инфляции выше официально заявленного, как минимум, в полтора раза, так что держать деньги на депозитах невыгодно, и люди все равно будут их вкладывать. Но уровень неопределенности, как он выражается, существенно возрос по сравнению с предыдущим годом. Другими словами, сейчас пока еще не ясно, в какие именно объекты пойдут частные инвести-

ции. «Есть причины для роста, и есть причины для падения», — считает эксперт.

К этому мнению присоединяется и Владимир Яхонтов. «Правительство поставило задачу удерживать инфляцию на уровне 6%, — говорит он. — Если на фоне ослабевшего рубля это удастся, то загородный рынок оживится, продавцы смогут спокойно закрывать сделки в рублях». Эксперт рассказывает корреспонденту «Ъ-Дома», что сейчас 80% всех сделок на рынке совершается с объектами не дороже 13 млн руб. При вышеописанном сценарии эта планка поднимется до 17 млн руб., и тогда можно будет говорить об активизации в сегменте бизнес-класса, считает господин Яхонтов.

А вот если инфляция разгонится, то это повлияет как на девелоперов, так и на частных собственников загородных домов. Поднимать цены в рублях в этом случае — значит забыть о реальности последних лет, когда продажи шли ни шатко ни валко. Попытки зафиксировать их в долларах по декабрьскому курсу не имели большого успеха уже в январе — покупатели от такого варианта массово отказались. А продавать за три четверти от прежней цены вроде бы и жалко, особенно если говорить о ликвидных предложениях.

Девелоперам, в особенности тем, кто в свое время брал кредиты на строительство в валюте, придется совсем уж несладко. На объектах повсеместно используются импортные материалы и оборудование, так что цены в любом случае придется пересчитывать. В срочном порядке этого сделать не успели, а оставшаяся часть на январь до декабря рынке могла показаться кошмаром. Поэтому цены, а кое-где и скидки, объявленные перед Новым годом, остались на месте, и в итоге в целом по рынку это помогло запустить активные продажи.

Таким образом, на первичном рынке состоялся, образно выражаясь, разгон облаков. А на вторичном пока что все происходит точно так же. Правда, по словам Владимира Яхонтова, еще сохраняется надежда на то, что продавцы не окончательно отказались от своих первоначальных намерений, а только взяли паузу, так что некоторые сделки еще состоятся, например, в феврале — начале марта. Если, конечно, покупатели не передумают.

Марта Савенко

## ДОМ ЦЕНЫ

# Ускользящий спрос

Снижение цен на аренду квартир в столице и пригородах, как обычно начавшееся в декабре, в новогодние каникулы продолжилось, но к концу января стало постепенно сходить на нет. Участники рынка вернулись с отдыха и принялись искать друг друга. А на галопирующий рост курса доллара даже внимания не обратили.

— аренда —

### Без инвалюты

В прошлые годы резкое обесценение рубля немедленно вызвало реакцию хозяев квартир на рынке аренды. «Доллар пошел вверх — нам теперь за рубли сдавать невыгодно», «Давайте зафиксируем цену в евро, если хотите, платите в рублях по текущему курсу» — вот что слышали недоумевающие арендаторы, подавляющее большинство которых получали зарплату в национальной валюте, причем без привязки к бивалютной корзине.

Но эта традиция ушла в прошлое, так что январское изменение валютного курса для рынка аренды прошло бесследно. «Наши специалисты не отмечают тенденции перевода цен в доллары, арендные ставки как были в рублях, так пока и остались», — констатирует Наталья Сивко, управляющий директор «МИЭЛЬ-Арендъ».

Оно и понятно. Арендодатели, которые сдают квартиры «в белую», привязаться к доллару или евро не имеют никакой возможности, ведь у них все указано в налоговых декларациях. Договариваться с арендатором, который потом не сможет даже точно рассчитать стоимость очередного платежа, — задача не из легких. Но главное, конечно, в том, что рынок стоит.

### Новые хозяева

Не то чтобы спроса не было. Москва была и остается крупным финансовым центром, городом, в котором всегда есть работа и возможность ведения бизнеса. В таких условиях наниматели будут всегда. Другой вопрос, сколько их и сколько предложений от собственников?

Последние годы в столице и вокруг нее активно шло новое строительство. Одни квартиры приобретались для себя, другие — для инвестиций. Некоторые владельцы при этом предпочитали ничего не вкладывать, дожидаясь повышения цен и быстро продать. Но чем больше становилось строек, тем больше становились сроки экспозиции, ведь у покупателей готового жилья появился выбор. «Пока она все равно стоит, может, ее сдать?» — рассуждали собственники, которым досталась квартира с внутренней отделкой.

Особенно новоспеченных арендодателей радовало то, что арендаторы куда охотнее селились в новые дома, чем в надоевшие пятиэтажки с ветхими коммуникациями. Это давало возможность поднимать цены. «Квартиры в новом доме, как правило, предлагаются на 30–40% дороже, чем в хрущевке», — рассказывает руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева. — Основная причина удорожания заключается в том, что в таких домах площади помещений значительно больше, чем в старье».

На цену, разумеется, влияет и то, что собственники, как правило, делают более современный и качественный ремонт и покупают новую мебель. «К тому же в домах последних годов постройки почти везде есть консьержи, что также влияет на ценообразование», — добавляет эксперт.

Например, в Юго-Западном округе столицы можно встретить предложения в новом доме и старой пятиэтажке: на улице Новаторов предлагается однокомнатная квартира после косметического ремонта, расположенная на четвертом этаже 22-этажного панельного дома, общей площадью 42 кв. м, кухня — 10,5 кв. м. Стоимость месячной аренды — 45 тыс. руб. Совсем рядом, на той же улице, за 30 тыс. руб. можно снять однокомнатную квартиру на третьем этаже старой пятиэтажки, правда, с современной мебелью. Общая площадь — 32 кв. м, кухня — 5,8 кв. м. Как говорится, почувствуйте разницу.

В том же Юго-Западном округе расположены обе столичные олимпийские деревни. Одна находится в зеленой зоне в районе Тропарево-Никулино в пяти минутах езды на транспорте от станции метро «Юго-Западная». Этот жилой комплекс, в котором проживали спортсмены, принимавшие участие в XXII летних Олимпийских играх, строился с прицелом на будущее. Сразу после проведения Игр Олимпийская деревня-80 была репрофилирована в жилой микрорайон. Именно поэтому наряду с 16-этажными домами здесь были возведены детский сад, школа, поликлиника и другие социально-бытовые объекты.

Помимо развитой инфраструктуры арендаторов здесь привлекает удобная транспортная доступность, наличие современных торговых центров, а также близость спортивно-

го комплекса. Жилье в микрорайоне, построенном более 30 лет назад, представлено экономклассом. Сейчас здесь можно снять двухкомнатную квартиру с мебелью и бытовой техникой общей площадью 56 кв. м и кухней 10 кв. м за 45 тыс. рублей. А трехкомнатную квартиру общей площадью 75 кв. м и кухней 11 кв. м с качественным ремонтом и всей необходимой для проживания мебелью и техникой — за 60 тыс. рублей.

Вторая Олимпийская деревня была построена к первым Всемирным юношеским играм 1998 года в соседнем районе на улице Удальцова. Этот жилой комплекс носит название «Новая олимпийская деревня». Здесь представлены современные дома переменной этажности от 16 до 25 этажей с огороженной территорией, различными объектами инфраструктуры и собственной парковой зоной. Поблизости расположена специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва.

В «Новой олимпийской деревне» стоимость аренды начинается от 45 тыс. рублей за однокомнатную квартиру в экономсегменте и доходит до 155 тыс. рублей. За такую стоимость можно снять трехкомнатную квартиру общей площадью 150 кв. м и кухней 20 кв. м с дизайнерским ремонтом и подземным паркингом.

### Работа с убеждениями

Кроме тех, кто собирался в дальнейшем квартиру перепродать, на рынок приходили и заботливые родители, покупавшие жилье для своих детей. Пока дети растут, плата за аренду может быть отличным подспорьем для семейного бюджета. А ипотечные покупатели, сдавая купленную в кредит квартиру, могли расплачиваться за нее с банком без дополнительных усилий.

Все эти люди составили конкуренцию тем, кому жилье досталось по наследству, и они-то стали считать деньги куда более тщательно. Главный принцип: квартира не должна простаивать подолгу, ведь это потери. Следовательно, надо знать рынок, присматриваться к арендаторам, улавливать новые тенденции. И, когда надо, идти на компромисс, снижать цены.

Одно из традиционных и довольно устойчивых убеждений собственников старой формации состоит в том, что арендная ставка их квартиры просто обязана расти на величину инфляции, хотя бы официальной. Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate, рассказывает, что в январе сотрудникам его компании удалось обеспечить рентный бизнес нескольким арендодателям, поборов это распространенное мнение. «Мы смогли убедить их в том, что плата за наем определяется только условиями рынка», — говорит эксперт. В итоге владельцы квартир решились сдать их по той же цене, что и год назад, а не ждать богатого клиента.

### Элитные скидки

К концу 2013 года средний уровень арендной платы за элитное жилье вырос на 8%. «При этом в третьем квартале наблюдалось небольшое сезонное снижение, которое затем нивелировалось ростом уровня арендной платы по итогам четвертого квартала», — рассказывает Константин Ковалев, управляющий партнер Blackwood. Правда, основной рост цен обеспечили качественные объекты с оптимальными потребительскими свойствами, уточняет эксперт.

По данным «Инком-Недвижимости», средняя месячная стоимость однокомнатной квартиры премиум-класса составляет 125,2 тыс. руб. «Двушки» оцениваются в среднем в 202,9 тыс. руб. в месяц. Для сравнения: в бизнес-классе за эту сумму можно арендовать четырехкомнатную квартиру, а двухкомнатные дешевле, чем премиальные «однушки»: средняя цена на них составляет 94,7 тыс. руб. Вадим Ламин говорит, что в элитном сегменте рост цен отсутствует, так что собственникам приходится быть стеснительными. Те арендодатели, кто не смог сдать свою квартиру в прошлом году, цены не повышают, видя весьма невысокий спрос. Кроме того, есть тенденция к предоставлению скидок в процессе переговоров.

### Не дотянулись до инфляции

В более низких ценовых сегментах за 2013 год стоимость квартир все-таки выросла, но планку официальной инфляции, которая, по данным Росстата, составила за прошлый год 6,5%, перепрыгнули только однокомнатные и двухкомнатные квартиры экономкласса. Самые популярные у арендаторов «однушки», по данным «Инком-Недвижимости»,

подорожали в среднем на 10%, и теперь в Москве такое жилье можно снять примерно за 30,3 тыс. рублей в месяц, при этом минимальная цена составляет 21 тыс. руб. в месяц.

Рост цен на двухкомнатные квартиры составил от 7% до 8%, и теперь они стоят в среднем 40,7 тыс. руб. в месяц. Трехкомнатные квартиры экономкласса подорожали на 6% и стоят в среднем 54,5 тыс. руб., а минимально — 34 тыс. руб. в месяц. Такое жилье молодые наниматели часто снимают в складчину, поэтому спрос на него не иссякает.

Четырехкомнатную квартиру даже экономкласса одномоментно заполнить арендаторами сложнее, поэтому такие квартиры, а также весь комфорт-класс до уровня инфляции не дотянули. Повышение цен за год составило 2–3%, и только однокомнатные квартиры с улучшенной планировкой, которые обычно и относят к комфорт-классу, подорожали в среднем на 5%.

### За МКАД добровольно

Но арендаторам недостаточно того, что жилье в Москве постепенно перестает дорожать. Они, конечно же, хотят, чтобы оно еще и подешевело, а пока обращают свое внимание на ближайшее Подмосковье. Спрос на жилье в ближайших городах Подмосковья вырос за год на 20%, утверждает Галина Киселева. В связи с этим наметилась еще одна интересная тенденция: цены аренды квартир в отдаленных районах Москвы и ближайшем Подмосковье сравниваются. Особенно это заметно в тех городах и районах, в направлении которых открываются станции метро, например Люберцы, Выхино и Жулебино, Реутов, Новогиреево и Новокосино.

Наибольшим интересом пользуются города, которые ближе всего расположены к МКАД: Химки, Долгопрудный, Видное, Котельники, Красногорск, Балашиха, Одинцово. Здесь ведется активное жилищное строительство, поэтому предложений квартир в новых домах с хорошим ремонтом и современной мебелью хватает, а цены все еще в полтора раза ниже московских. «Стоимость однокомнатной квартиры в этих городах составляет от 20 тыс. до 25 тыс. руб. Как правило, за эту сумму предлагается жилье в новых домах. В Москве похожую квартиру сдают за 35–40 тыс. руб.», — делится наблюдениями госпожа Киселева.

Увеличивающийся спрос на ближайшее Подмосковье кроме цен, которые вроде бы решают все, также обусловлен действиями властей, направленными на улучшение транспортной инфраструктуры. Ведется реконструкция крупных магистралей, строятся перехватывающие парковки. Как только в 2013 году расширили Каширское и Варшавское шоссе, а также открыли платную дорогу в объезд Одинцово, интерес к этим направлениям повысился.

Тем не менее одним из основных требований при подборе квартиры у тех, кто ищет варианты аренды за МКАД, остается расположение дома вблизи станции железной дороги. Большая часть жителей Подмосковья, работающих в столице, пользуется именно железнодорожным транспортом. Так что если от подъезда до электрички можно доехать минут за 5–7, то весь путь до ближайшего метро может составить минут 30–40. А если еще ваш офис находится недалеко отсюда, то по московским меркам это просто очень удачный вариант: путь на работу занимает меньше часа.

### Расклад на будущее

В этом году эксперты не ожидают существенных изменений на рынке аренды. «На рынке царит стагнация», — уверена Галина Киселева. — Цены будут идти вверх теми же темпами, что и раньше». С ней согласен Константин Ковалев: «Что касается рынка высокобюджетной аренды, значительных изменений в объеме предложения в целом наблюдаться не будет, но возможен рост дефицита качественных площадей». В связи с этим средний рост цен будет незначительным — не более 5–7% в год, добавляет эксперт.

Для нанимателей это означает возможность спокойного выбора по адекватным ценам, а вот для арендодателей — дальнейшую потерю рентабельности. Квартиры подвержены амортизации, их надо ремонтировать, мебель и технику периодически приходится менять, а возложить эти расходы на арендатора не удастся почти никогда. Но, с другой стороны, времена меняются, а квартиры остаются и когда-нибудь начинают приносить больший доход, чем раньше.

Марта Савенко



## ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ В ПРОДАЖЕ

садовые кварталы

## КОМПЛЕКС КЛУБНЫХ ДОМОВ НА ФРУНЗЕНСКОЙ

+7(495) 755-88-87



www.sadkvartal.ru

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

реклама

## ДОМ ДЕНЬГИ

## Наличные для полумиллионеров

В январе Минфин России вновь вернулся к работе над законопроектом, ограничивающим наличные расчеты суммой 600 тыс. рублей. Эксперты считают, что на покупателях новостроек это никак не отразится. А вот на рынке вторичной недвижимости предвидятся некоторые осложнения.

— расчеты —

## Цели и задачи

Как это часто бывает, законопроект, ужесточающий правила на конкретном рынке, никак не учитывает его специфику, поскольку преследует цели, далекие от потребностей участников рынка. «Рассматриваемый законопроект призван стимулировать развитие российской экономики, — считает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. — Деньги граждан, хранящиеся в наличной форме или собираемые таким образом на крупную покупку, никак не вовлечены в оборот банков. Затем наличные расчеты дают гораздо больше возможностей для того, чтобы сэкономить на налогах. Безналичные же платежи фиксируются, и мера по запрету крупных сделок с наличными дает возможность существенно увеличить налоговую базу».

Нельзя сказать, что в агентствах недвижимости обрадовались новой возможности развивать экономику за счет своих же клиентов. «Общее ожидание рынка состоит в том, что законодатель все же оудаются», — говорит Сергей Шлома, директор управления вторичного рынка «Инком-Недвижимости». Он один из наиболее непримиримых противников закона. «Сложностей возникнет много, а преимуществ, к сожалению, будут не так заметны на фоне прочих проблем, — считает эксперт. — Время и экономическая ситуация в России пока не благоприятствуют данной реформе. Безусловно, к этому нужно идти, но плавно и постепенно».

## Беспокойство за банкира

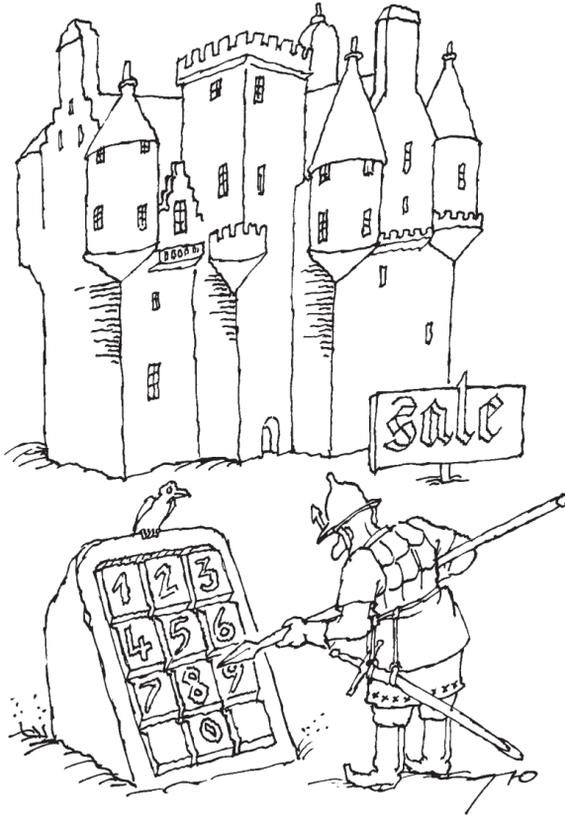
Подавляющее большинство опрошенных корреспондентом «Ъ-Дома» экспертов сообщили, что при проведении операций с вторичной не-

движимостью в 90–95% случаев используется наличный метод расчетов. При подписании договора купли-продажи деньги покупателя закладываются в банковскую ячейку, доступ к которой продавцу обеспечивается только при предъявлении документов о государственной регистрации проданного объекта. Переход права совершен, теперь пожалуйте за деньгами.

Самым большим опасением риэлторов и их клиентов стало то обстоятельство, что после того, как закон вступит в силу, во время государственной регистрации объекта недвижимости вся сумма сделки должна находиться на расчетном счете либо безотзывном аккредитиве — а это совсем не то же самое, что в банковской ячейке.

Процесс регистрации длится две недели, за это время у банка могут возникнуть проблемы вплоть до самых неприятных. «Кто будет компенсировать сторонам их потери при отзыве у банка лицензии?» — задается вопросом генеральный директор агентства «Усадьба» Надежда Хазова. Разумеется, банковским вкладчикам гарантированы 700 тыс. рублей, но даже школьники знают, что любая квартира в Московском, да и не только в Московском, регионе стоит в несколько раз дороже.

Ее поддерживает Сергей Шлома: «В случае проведения сделки через банковские ячейки подобные риски не возникают, поскольку доступ к ячейке имеют только продавец и покупатель». Он приводит в пример несколько сделок, которые его компания проводила в 2013 году с участием Мастер-банка. «По времени эти операции совпали с кризисом в этой кредитной организации. Но в итоге все наши клиенты смогли оперативно вернуть свои деньги из ячейки», — рассказывает эксперт.



## Повышение стоимости

Кроме опасений за судьбу денег на счете риэлторы также высказывают другие сомнения. Банки предлагают участникам рынка недвижимости кроме обычных расчетных счетов пользоваться аккредитивами, но многолетний опыт показывает, что выставление документарного безотзывного аккредитива также вызывает дискомфорт у покупателя, замечает Ян Давыдов, заместитель генерального директора «Century 21 Стандарт» на Новом Арбате.

Кроме прочего аккредитивы, как правило, обходятся значительно дороже, чем ячейки. Господин Давыдов приводит цифры по нескольким банкам. Например, Сбербанк взимает 0,3% от суммы аккредитива. Примерно столько же попросит Россельхозбанк. Это означает, что при сделке

стоимостью 10 млн рублей ее участники сделки должны будут заплатить 33 333 рубля. При этом самая дорогая банковская ячейка обойдется в 3500 рублей, а самая дешевая — в 1650 рублей.

Новые расходы риэлторы в большинстве своем предлагают возложить на покупателя жилья. Продавцу же придется после сделки платить процент за обналичивание средств, ведь может же человеку понадобится некоторая сумма наличными, например при поездке в Испанию, где даже в крупном городе найти магазин и даже кафе, принимающее к оплате банковские карты, не так уж просто.

Один из самых важных моментов для рынка вторичной недвижимости — это большое количество альтернативных сделок, которые еще

называют цепочками. «Во многих сделках участвует более одной квартиры — на сегодняшний день их более 40%», — напоминает Алексей Шленов, исполнительный директор «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости». При закладывании наличных одновременно в несколько ячеек проблем не возникает, но когда деньги сразу нескольких клиентов, так сказать, виртуализируются — это может подставить под удар не одну семью. Пока не совсем ясно, каким образом будет осуществляться механизм движения средств с расчетного счета клиента в условиях альтернативной сделки.

## Уход от ответственности

Сейчас, пока 70% сделок проходит через ячейку на вторичном рынке, и придумывать какие-то дополнительные ухищрения никакого смысла нет. В этом уверен Иван Тартинов, коммерческий директор компании GLINCOM. Однако после введения закона в действие все может измениться. Многие риэлторы уверены в том, что их клиенты в большинстве своем вернутся к «серым» схемам.

«Я уверен, что попытки обойти запрет на операции с большими суммами наличных будут, и, скорее всего, успешные», — сетует Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домусфинанс». — Например, часть сумм за квартиру будет перечисляться на счет продавца, а часть — передаваться через банковскую ячейку».

Более того, ячейку можно вообще не арендовать, передавая нужную сумму из рук в руки. Риски и покупателей, и продавцов при этом возрастают до предела, но если у людей есть желание сэкономить на налогах и банковских комиссиях, воспрепятствовать им будет сложно, добавляет эксперт.

Сергей Шлома считает, что в случае принятия законодательного запрета люди, как в далекие времена становления рынка недвижимости, начнут указывать в договорах сумму до 1 млн рублей. «Со своей стороны мы будем делать все для того, чтобы показывать полную стоимость объекта, но у нас просто-напросто не хватит аргументов для того, чтобы препятствовать этой тенденции. Есть такое понятие, как „свобода договора“, оно означает,

что клиенты могут указывать в договоре любую удобную сумму».

## Пролить свет

Справедливости ради надо сказать, что отнюдь не все риэлторы встретили новый законопроект в штыки. Есть и те, кто считает, что такое ограничение на операции за наличный расчет давно пора было ввести. «В целом рынок недвижимости от этого закона только выиграет, поскольку станет более цивилизованным», — уверена Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». Безналичный расчет используется практически во всем мире повсеместно. А существенных осложнений для процесса приобретения жилья или других дорогих товаров подобная схема оплаты не влечет, считает эксперт.

Тем более что в западных странах, например, давно действуют ограничения куда более жесткие, нежели те, которые предлагает Минфин.

«В большинстве стран Европы запрещены наличные взаиморасчеты, превышающие €10 тыс.», — замечает Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS. «Там даже купюра в €500 вызывает у многих удивление. Более того, в Нидерландах такую купюру не принимают вообще нигде», — делится наблюдениями уредителем компании Good Wood Александр Дубовенко.

Теоретически введение ограничения на наличный расчет поможет вывести из тени рынок недвижимости. Следует отметить, что в верхних ценовых сегментах клиенты все чаще проводят сделки в белую и даже платят немалые суммы налогов, замечает Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate.

Наверное, и в российских реалиях вполне возможно побороть распространное сегодня недоверие к банковской системе, научиться пользоваться самыми разными банковскими продуктами, в том числе платить за крупные покупки, не имея при себе сундука с наличными, причем с выгодой для себя. Но сначала, конечно же, нужно ввести запрет на то, что привычно, удобно и отработано годами. Да еще на фоне общей банковской нестабильности.

Марта Савенко

## хочешь больше денег?



скачать



цифровая версия журнала

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

удобная навигация и постраничный просмотр видеопрезентаций и фотогалереи

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

## прямая речь

## А вы готовы расплачиваться по безналу?

Александр Торшин, первый зампред Совета Федерации:

— Я один из самых последовательных сторонников безнала. Он облегчает и борьбу с коррупцией, и противодействие терроризму. Но сейчас на такой территории, как у нас, сделать это быстро не получится. Попробуйте отехать за Сходню — и вы не сможете расплатиться картой. Инфраструктуру надо совершенствовать, смотреть, насколько готова наша материальная база на полный переход к пластикову, везде ли у нас вообще доступна банковская услуга. А она должна быть в шаговой доступности. Но посмотрите, что делают банки: закрывают кучу малых офисов в целях экономии, а людям приходится преодолевать большие расстояния в поисках отделения. Так что одним законом не обойтись. Конечно, тот нал, который крутится в нашей экономике, не только не красит ситуацию — он тормозит развитие. А вторая проблема: надо поднимать финансовую грамотность населения. У нас пока что не так много людей пользуется банковскими услугами и осознает риски, связанные с этим.

Андрей Бунин, президент Ассоциации предпринимателей и арендаторов России:

— Нет, конечно. Безналичные деньги — это банковские деньги, за которые государство ответственность не несет. То есть все риски мы берем на себя. При этом банки используют наши деньги, а мы еще им за это платим. К борьбе с коррупцией эта норма никакого отношения не имеет. Безналичный расчет выгоден лишь банкам, поэтому они нам его и навязывают. А коррупция всегда осуществлялась не в наличной форме: деньги переводились на счета за границей, которые нам неподконтрольны. Так что это все предлог, а на самом деле очередной инструмент давления на бизнес и граждан.

Марат Гельман, галерист:

— Пока не знаю, но у меня, к счастью, есть личный бухгалтер, который сейчас и будет всеми этими проблемами озабочен. Вообще, это требование из общего тренда закручивания гаек. У нас в последнее время все так: сначала гайки закручивают, а потом объясняют, что вроде можно это и не исполнять, то есть «суровость закона компенсируется необязательностью его исполнения». Как, например, закон о запрете иметь чиновникам зарубежную недвижимость и счета, вести бизнес. А сейчас, оказывается, это уже можно. Понимаю стремление властей все контроли-

ровать, но не лучше бы создать условия для прозрачности банковской системы, а не условия для тотального контроля за гражданами?

Михаил Вышегородцев, бизнес-омбудсмен по Москве:

— Да, я готов. Я думаю, что тем, кто ведет честный бизнес, абсолютно все равно, как вести расчеты — наличными или по безналу. Все равно все идет через бухгалтерские документы, учет и контроль. А тот, кто ведет бизнес в черную, и дальше будет его так вести. Но наличие такого нормативного документа, думаю, даст возможность правоохранителям привлекать к ответственности таких черных, недобросовестных предпринимателей. Соответственно, это будет на пользу бизнесу и улучшит конкуренцию, потому что предприниматель, который не платит налоги и ведет бизнес в черную, заведомо имеет преимущество. А вот на коррупцию это никак не повлияет, потому что она сейчас уже перешла и в безналичный расчет. Что касается опасений, связанных с работой банка, то сейчас предприниматели свободно могут выбирать тот банк, который наиболее корректно ведет работу. Кроме того, банки активно используют систему «банк-клиент», где практически в реальном времени можно отследить, что деньги пошли. Другое дело, что не все бизнес-структуры к этому готовы, да и бизнес-образование оставляет желать лучшего. Но у тех, кто готов, проблем не возникает.

Сергей Белоголовцев, актер, шоумен:

— Я готов к безналу, так как часто бываю за границей. А вот Россия, по-моему, совершенно не готова. И долго еще не будет готова. Мы же прекрасно знаем, что у нас криминальная история вокруг банкоматов, из них все время воруют деньги. У нас далеко не везде есть аппараты считывания карт. Если я, например, захочу купить золото в городе Серпухове, то далеко не факт, что у меня это получится, потому что там не будет такого аппарата. Прежде чем такое вводить, нужно же подготовиться. А у нас все время что-то необдуманно принимают, а оно не работает. Говорят, нельзя выезжать в Москву, выезжайте ее по МКАД, мы там сделаем парковки. Въезд запретили, а парковки так и не создали. Так что подобное ограничение наличных расчетов я считаю чудовищной глупостью. Все время складывается ощущение, что в правительстве и Госдуме сидят инопланетяне и проводят над нами какие-то эксперименты.

Юрий Кобаладзе,

старший советник инвестбанка UBS:

— В принципе готов. Я согласен с тем, что крупные суммы должны платиться в безналичной форме. Но зная нашу страну, наших граждан, уверен: обязательно найдут лазейки, чтобы чемоданами и коробками из-под сюрсака возить деньги. Когда вводят такую форму, то надо предусматривать и исключения. Например, как быть со сделками по недвижимости? Не всегда же покупатель захочет получать деньги по безналу. И что делать? А кто несет от-

ветственность за риски, которые могут возникнуть в период сделки из-за колебаний курсов валют или неожиданного отзыва лицензии у банков? Если власть хочет навести порядок в банковской системе, то эти нюансы надо оговаривать заранее и только потом вводить ограничения. Иначе все эти ограничения работать не будут, люди всеми способами будут их обходить.

Евгений Ройzman, мэр Екатеринбургa:

— Если будет нужно, то да, хотя у меня нет таких трат, зарплата — 140 тыс., на нее и живу. Так что за себя вообще не переживаю. Да и абсолютное большинство это не заденет: люди в основном небогатые, нет у них таких денег. А те, на кого это рассчитано, и так знают, как выйти из ситуации. Но я считаю, что это все равно шаг вперед, хотя понятно, что возникнут опеределенные неудобства. Весь мир идет к тому, чтобы ограничить хождение наличных денег. В Штатах люди, оперирующие большим количеством наличных, сразу ассоциируются с торговцами оружием, наркотиками или сутенерами. А нам ограничение наличных особенно нужно для снижения налогообложения. Есть страны с очень высокими налогами, но там люди хотя бы понимают, на что тратятся их деньги. А там, где народ уверен, что на их налоги покупается недвижимость в Америке, особенно нужна прозрачность. Поэтому пусть уже лучше будет так.

Василий Солодков,

директор Банковского института Высшей школы экономики:

— Нет, меня не соображает, что Минфин нарушает мое право рассчитывать так, как я считаю нужным. С одной стороны, конечно, не дело покупать машину за 2 млн и брать с собой авоську с деньгами. А с другой, когда вы платите ту же машину купить с помощью карты, то с вас поимеют еще 3%. Во всех остальных странах, начиная от Бангладеш, за любой банковской картой закреплены два счета: сберегательный и накопительный. На первый начисляются проценты, а вторым вы можете рассчитывать все развитие экономики, но там существуют механизмы защиты потребителя, свободно чувствует себя мелкий и средний бизнес, и есть хеджирование валютных рисков. У нас и этого нет. Кроме того, пока вы отдали деньги на хранение или переводили их, у банка могут отозвать лицензию. Но и здесь есть инструменты защиты: депозитные сертификаты — только они должны быть не в нашем убогом виде, а как в Америке.

# ДОМ ДЕНЬГИ

## Ссудный гараж

— ипотека —

С привлечением кредитных средств в основном приобретаются места в отдельно стоящих крытых паркингах или парковочных местах, предусмотренных застройщиком в возводимом жилом доме. Парковочные места могут быть разделены разметкой на полу, выгорожены сеткой рабицей и быть оборудованы запирающимися воротами, а могут быть отделены собственными стенами, то есть служить полноценным гаражом.

«Сегодня наличие подземного паркинга — это не только требование нормативов, но и та опция, без которой невозможно продать жилую недвижимость», — сказал коммерческий директор Capital Group Алексей Белосудов. — С точки зрения коммерческого интереса коэффициент количества подземных парковочных мест составляет от 1,2–1,3 для жилья бизнес-класса до 2 на квартиру в элитном сегменте. Это именно тот объем, который однозначно будет востребован».

Стоимость машиномест в строящихся домах и новостройках в Москве колеблется в пределах 0,2–2,5 млн руб. По данным компании RDI, цена машиноместа в подземных паркингах Московской области варьируется от 450 тыс. руб. до 1,5 млн руб. Стоимость зависит от конкретного ЖК и размера парковочного места, самая высокая — 1,5 млн руб. — предлагается за машиноместо для двух автомобилей. На первичном рынке в многоуровневых паркингах цена машиноместа начинается от 310 тыс. руб. и достигает 900 тыс. руб. Среднерыночная стоимость машиноместа в многоуровневых паркингах Московской области составляет 510 тыс. руб.

По данным компании Capital Group, в среднем девелоперу на каждое машиноместо с учетом проездов и вспомогательных площадей приходится закладывать 35 кв. м подземного пространства (в собственность оформляется 12–13 кв. м). При себестоимости строительно-монтажных работ 1 кв. м \$1 тыс. машиноместо в среднем обходится девелоперу в \$35 тыс. Средняя стоимость машиноместа составляет порядка \$40–45 тыс.

**Для машины ставка выше**  
Ставки по кредитам на покупку гаражей или машиномест в крытых пар-

кингах выше, чем по кредитам на жилую недвижимость. По данным ЦБ, на 1 декабря 2013 года средневзвешенная ставка по жилищным ипотечным кредитам в рублях составляла 12,6% годовых, а рыночные ставки колебались в пределах 10–14% годовых. Ставки на ипотеку на приобретение гаража или парковочного места в крытом паркинге колеблются в пределах 11–17,5% годовых.

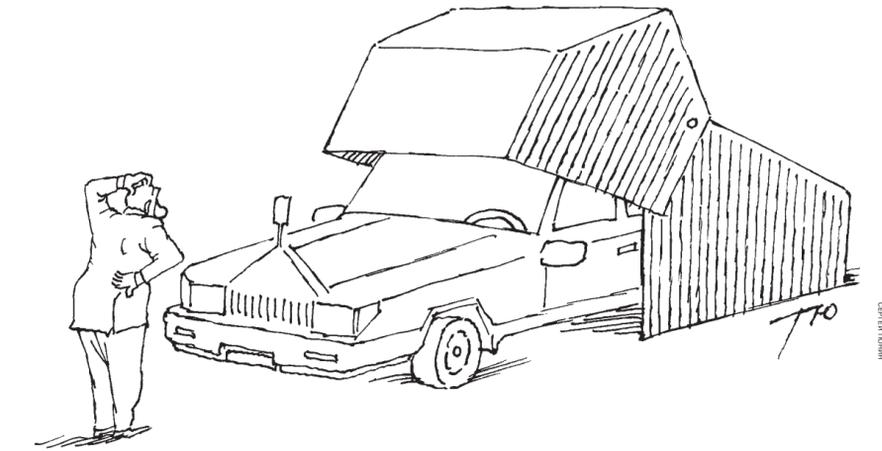
ВТБ 24 предлагает ипотеку на приобретение гаража в наземном комплексе или подземной автостоянке в рублях под 13,75–14,85% в зависимости от суммы кредита, а в долларах или евро — 10%. При этом кредиты на покупку жилой недвижимости в готовых домах или новостройках банк выдает под ставку 11,75–12,85% годовых. Ставки Сбербанка по таким кредитам начинаются от 12,5–13,5% годовых для зарплатных клиентов и объектов, кредитруемых банком, по остальным объектам действует надбавка 0,5–1% годовых. В иностранной валюте эти кредиты будут стоить 10,5–11,5%, для объектов, возводимых без кредитных средств банка, надбавка 0,5–1%. При этом аналогичные параметры для кредитов на приобретение готовой или строящейся квартиры составляют 12–13% годовых. Газпромбанк кредитует гаражи в рублях в зависимости от суммы первоначального взноса под 14–15% до оформления ипотеки, после регистрации — 12,5–15%, в долларах до оформления ипотеки — 11%, после — 12%. При этом минимальные ставки по кредитам банка на квартиру на вторичном рынке составляют 12,45–12,75%, а в строящихся домах — 13,25–14,55% до оформления ипотеки и 12,45–13,75% годовых — после. Росбанк выдает такие кредиты в рублях под 14,5–15,25% годовых, при единовременной выплате в размере 1,5–3% от суммы кредита ставку можно снизить на 0,5–1%. При этом фиксированные ставки по кредитам на жилую недвижимость на вторичном рынке 12,35–13,85% годовых, в новостройках — 13,35–14,85% годовых.

Например, по программе кредитования ВТБ 24 гараж стоимостью 1 млн руб. возможно приобрести в кредит с первоначальным взносом от 30% сроком до 50 лет. В этом случае максимальная сумма кредита составит 700 тыс. руб., средний срок кредитования — 15 лет. Ставки составят

14,85% в рублях или 14,35% для владельцев зарплатных карт банка; ежемесячный платеж — 9,72 тыс. руб. и 9,48 тыс. руб. соответственно. По программам Росбанка при стоимости машиноместа 400 тыс. руб. банк может выдать кредит, покрывающий до 80% от стоимости недвижимости, то есть 320 тыс. руб. При сроке кредитования десять лет и процентной ставке 15,25% ежемесячный платеж составит 5,21 тыс. руб.

Высокие ставки по ипотеке на автостома банкиры объясняют характером обеспечения по кредиту. «Ставки по „гаражной“ ипотеке действительно несколько выше, чем по ипотеке на жилье», — согласен заместитель начальника управления разработки и сопровождения кредитных продуктов департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Михаил Сероштан. — Это обусловлено в том числе отличиями в обеспеченности кредита. Гараж или машиноместо — это специфическая недвижимость». Особенность такой недвижимости — низкая степень ликвидности по сравнению с квартирами. «Более высокими ставками банки компенсируют повышенные риски при таком кредитовании, в том числе риски сохранения положительной платежной дисциплины», — поясняет директор департамента маркетинга и розничных продуктов Росбанка Лидия Каширина. — Люди более дисциплинированы, когда речь идет о чем-то важном в их жизни, например о единственном жилье. Потеря жилья для людей более серьезная проблема, чем потеря парковочного места. Кроме того, жилая недвижимость — это более ликвидный залог».

Однако банкиры предлагают сравнивать стоимость таких кредитов не с другой ипотекой, а с потребительскими беззалоговыми ссудами. «В любом случае, воспользовавшись ипотекой на гараж, клиент получает ряд преимуществ по сравнению с потребительским кредитом, который является популярным способом покупки гаража, особенно если его стоимость значительна», — сравнивает Михаил Сероштан. — Процентная ставка существенно ниже, срок кредита больше, что обеспечивает комфортный ежемесячный платеж, а также дополнительный экономии клиента». У Сбербанка, например, потребительские кре-



диты без обеспечения стоят 17–21% в зависимости от категории заемщика и срока кредитования. ВТБ 24 выдает потребительские кредиты наличными под ставку от 18% годовых, Росбанк — 18,4–14,4% годовых.

### Стены или крыша

К специфическому и малоликвидному, по их мнению, залогом в виде гаража или машиноместа банки будут предъявлять дополнительные требования. Основные ограничения касаются гаражей, расположенных в строящихся домах: вряд ли банк согласится кредитовать такой объект, который согласится кредитовать гараж в строящемся доме, только если тот построен уже на 30%. Кредит на гараж в отдельно стоящем комплексе Газпромбанк выдает, только если последний полностью готов. Росбанк предлагает кредиты на покупку машиноместа как на вторичном, так и на первичном рынке недвижимости. Однако есть ограничения по кредитруемым объектам первичного рынка недвижимости. Банк предоставляет кредиты на приобретение машиноместа или гаража, расположенного только в жилых объектах, возведенных аккредитованным застройщиком.

Требования при оформлении гаражной ипотеки соответствуют стандартам по оформлению кредита на жилье, это классический целевой ипотечный кредит. Единственным отличием — в списке необходимых документов: по нежилым помещениям, к которым относится гараж, не

требуется предоставления выписки из домовой книги о зарегистрированных лицах, выписки из финансового лицевого счета.

### Два кредита или один?

Кредит на покупку гаража или машиноместа многие банки готовы пристегнуть к кредиту на приобретение квартиры в этом же доме. Основным требованием здесь будет достаточный уровень дохода заемщика. «Банк рассматривает как два не зависящих друг от друга кредита», — поясняет Лидия Каширина. — При этом при согласовании второго кредита (например, на покупку машиноместа) в расходах клиента будут учтены предполагаемые обязательства по погашению первого кредита (например, на покупку квартиры). По словам заместителя начальника кредитного управления Банка расчетов и сбережений Михаила Шаврина, ежемесячные выплаты по обоим кредитам не должны превышать 30% от совокупного дохода семьи заемщика.

Условия рассмотрения заявки и технология выдачи кредита одинаковы для всех ипотечных кредитов. Например, заемщика интересует гараж стоимостью 1 млн руб. и квартира за 8 млн руб. По условиям ВТБ 24 первоначальный взнос на покупку гаража — от 30%, на покупку квартиры — от 10% в рублях РФ. Ежемесячный платеж по квартире составит 88 тыс. руб., а по гаражу — 9,7 тыс. руб. «Доход клиента при этом должен составлять ориентировочно 122 тыс. руб.», — уточняет Михаил Сероштан. «Учитывая, что это два отдельных кредита, расходы клиент несет отдельно по каждому кредиту», — указывает Лидия Ка-

ширина. — Например, квартира стоит 2 млн руб., банк кредитует не более 85% от стоимости квартиры, то есть 1,7 млн руб., таким образом, заемщик за счет собственных средств должен оплатить 300 тыс. руб. При сроке кредитования десять лет и процентной ставке 12,6% годовых ежемесячный платеж составит 24,98 руб. С учетом информации, указанной выше, по расчетам приобретения машиноместа общие ежемесячные обязательства по погашению кредитов на приобретение машиноместа и квартиры составят 30,2 тыс. руб.».

Впрочем, участники рынка советуют дважды подумать, прежде чем брать одновременно два кредита. «Это стоит делать, если застройщик предлагает какие-то специальные условия для покупателей квартиры и машиноместа», — рекомендует Михаил Шаврин. «Если гаражей или машиномест в жилом комплексе много, с точки зрения экономики на выплате процентов его покупку лучше отложить», — считает Иван Минаков. — Для примера, согласно рекламным баннерам, в январе 2014 года машиноместо в ЖК «Заповедный уголок», в котором проданы все квартиры, продавалось за 800 тыс. руб., то есть практически по первоначальной цене. А вот если в жилом комплексе вероятен дефицит гаражей или машиномест, то целесообразно заключить сразу два отдельных кредитных договора. Это позволит свободнее распоряжаться приобретенным имуществом, так как иначе до погашения всей суммы задолженности нельзя будет перепродать ни квартиру, ни гараж или машиноместо».

Елена Мелованова

# хочешь иметь полную власть?



скачать



цифровая версия журнала

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

удобная навигация и постраничный просмотр видео- и фотогалереи

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

# в лесу

микрород

## Наш Микрород - Ваш новый мир!



квартиры с отделкой  
пятницкое шоссе

[495] 645-00-55  
www.microgorodvlesu.ru



ООО «Джевоссет» Проектная декларация на сайте www.microgorodvlesu.ru

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Промзоны по-питерски

В начале нулевых с легкой руки бывшего губернатора Петербурга Валентины Матвиенко был запущен процесс редевелопмента промышленных территорий. Сейчас они занимают 19 тыс. га, или 13,6% общей площади Санкт-Петербурга. Причем около 6 тыс. га расположено в самой престижной, исторической части города. Девелоперы по мере своих возможностей стараются освоить эти территории, однако некоторые из них беззастенчиво пытаются сэкономить на рекультивации загрязненных грунтов. Ведь очистка почвы под новое строительство — дело недешевое.

— территории —

## Законные ограничения

Как рассказала и. о. заместителя председателя комитета по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности правительства Санкт-Петербурга Лия Шульга, еще на стадии выбора земельного участка и разработки проектной документации проводится обследование любой территории. Стандартная схема включает анализ грунтов по химическим, микробиологическим и паразитологическим показателям. В тех же местах, где когда-то располагались промышленные предприятия, автозаправочные станции и свалки, исследования ведутся уже более детально — по расширенному перечню. «Например, если на территории будущей застройки имеются твердые бытовые отходы, осадки сточных вод или торфяные засыпанные реки, необходимо также проведение геохимических исследований», — рассказывает госпожа Шульга.

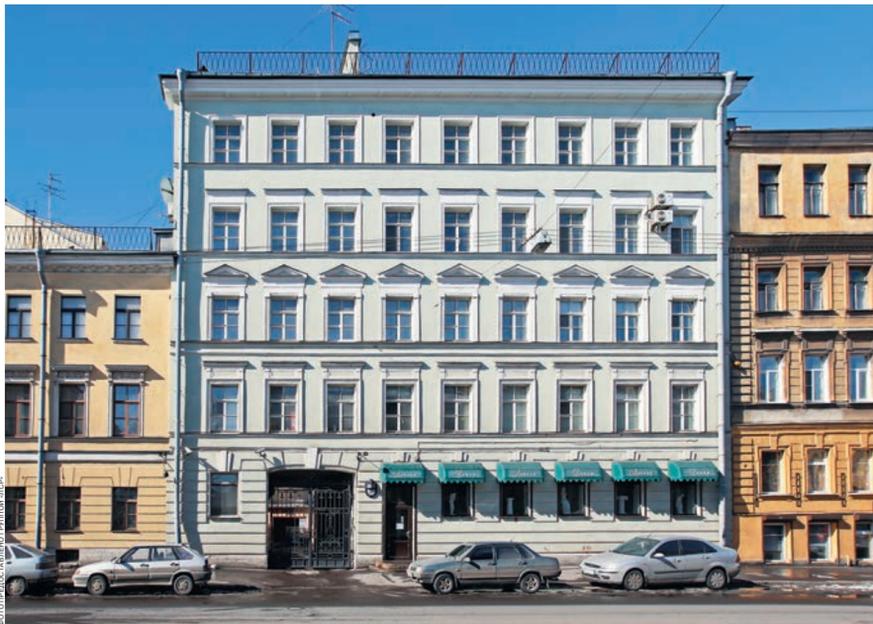
Состояние почв по химическим показателям экологи по мере возможности продолжают контролировать и в ходе выполнения строительных работ. Однако на последней встрече с представителями общественных организаций председатель комитета по природопользованию Валерий Матвеев жаловался, что полностью контролировать деятельность застройщиков госорганы не могут: не обладают необходимыми полномочиями. «Ряд городских экологических вопросов только силами комитета не решить. У нас есть ограничения полномочий, установ-

ленные законодательством. Общественные организации, представляющие интересы той или иной группы населения, могут стать нашими помощниками», — сказал он.

Однако представители общественности признаются, что они также беспомощны в этой ситуации. Директор центра экспертиз «ЭКОМ» Санкт-Петербургского общества естествоиспытателей Александр Карпов говорит, что общественникам, так же, как и инспекторам, вход на стройплощадки заказан. «Из соображений безопасности на территории строительного объекта посторонние не должны находиться. Закон же наложил запрет на внеочередные проверки. Например, зашел инспектор, ничего криминального не обнаружил, а если на следующий день произошло правонарушение и об этом кто-то сигнализирует, то войти второй раз уже невозможно — ни инспектору, ни представителю общественной экологической организации. Только через прокуратуру: надо писать заявление, обосновывать необходимость повторной проверки», — объясняет глава ЦЭ «ЭКОМ».

## Слишком дорогое удовольствие

Господин Карпов объяснил, что государство предусмотрело подобные ограничения контроля с тем, чтобы чиновники и градозащитники не душили бизнес. Но некоторые недобросовестные предприниматели безосновательно этим пользуются. «Из-за того что никакого регламента общественного или муниципального контроля на сегодняшний день не существует, достоверных данных



Первый в Санкт-Петербурге проект редевелопмента — комплекс зданий на пересечении улицы Радищева и Саперного переулка, на территории бывшего молокозавода

о состоянии почв на строительных объектах у нас нет. Зато мы видим, что очень много откровенной фальсификации, некоторые застройщики демонстрируют нереальные объемы вывозов загрязненного грунта и привозок новой почвы, какие-то фиктивные бумаги от полигонов», — рассказывает Александр Карпов.

Махинации порой приобретают парадоксально-изощренную форму. Экспозитивники рассказали, что были случаи, когда загрязненную почву, подлежащую утилизации, вывозили со стройплощадки и продавали другому застройщику, который, в свою очередь, использовал эту почву для планировки собственной территории.

Еще чаще встречаются манипуляции с присвоением категории опасности грунта. Известны случаи, когда экологи, привлекаемые некоторыми строительными компаниями, шли на любые ухищрения, что-

бы повысить класс опасности. «Промышленные отходы делятся на пять классов», — объясняет Лия Шульга. — К первому относят чрезвычайно опасные отходы, которые содержит почва, ко второму — высокоопасные, к третьему — умеренно опасные, к четвертому — малоопасные, пятый класс присваивают практически неопасным». Уровень класса опасности серьезнейшим образом влияет на дальнейшую судьбу проекта, поскольку разница в стоимости утилизации грунта разных классов опасности огромна.

«При реализации проекта на промышленных территориях первый этап биологического, химического и радиологического анализа проб грунта и выявление уровня загрязнения почв, после которого Роспотребнадзор дает заключение о классе опасности, может стать критическим для целесообразности реализации всего проекта», — рассказывает генеральный директор девелоперской компании «Созвездие» Мария Матвеева. — Например, при четвертом и пятом классах опасности допускается строительство жилых зданий без рекультивации земли, то есть это означает, что участок под застройку пригоден для строительства жилых объектов без каких-либо дополнительных мероприятий. А вот при третьем и ниже классах опасности уже необходимо производить рекультивационные мероприятия».

Госпожа Матвеева рассказала, что стоимость вывоза и утилизации 1 кубометра почвы третьей категории в среднем составляет около 4 тыс. рублей. Цена завоза нового грунта на рекультивируемую территорию находится на уровне 600 рублей за кубометр. Тарифы на утилизацию земли более высокого класса опасности никто из опрошенных экспертов раскрывать не стал, однако удалось выяснить, что разница в стоимости утилизации грунта даже малоопасного четвертого и почти безопасного пятого классов может составить более 1 тыс. рублей за 1 тыс. кг. (В одном кубе в зависимости от влажности почвы уместается от 1,2 тыс. до 2,2 тыс. кг).

Конечная стоимость рекультивации земли, по словам Марии Матвеевой, а также сроки подготовки территории напрямую зависят от класса опасности, локация и площади земельного участка, но в любом случае даже в небольших проектах это достаточно серьезные суммы. Например, по оценке независимых экспертов, строительному холдингу «ЛенспецСМУ» работы по обеззараживанию участка на пересечении улиц Туркской и Оптиков (квартал 58), на месте которого было обнаружено химическое захоронение, могли обойтись в 60 млн рублей. Но компания благополучно отказалась от планов по строительству жилого квартала на этой территории.

В отличие от «ВТБ-девелопмента», который потратил около 200 млн рублей на рекультивацию земли площадью почти 10 га, которую с 1919 года занимало вредное химическое производство Института прикладной химии (бывшего ГИПХа). В результате было вывезено более 700 тыс. куб. м обломков зданий и зараженного грунта, территория очистили, но девелопер от проекта вынужден был откатиться. «В моей практике таких проектов не было, но случаи, когда рекультивация земли очень дорогая и порой нецелесообразная, в нашем городе есть», — комментирует генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков. — Один из наиболее ярких примеров — проект «Набережная Европы», где колоссальные суммы были потрачены только на вывоз мусора и грунта. Если бы не великолепное

видовое расположение, ни один застройщик туда бы не пошел».

## На 20 метров под землей

По мнению экспертов, теоретически от опасных загрязнений очистить можно практически любую территорию. «Технически все возможно», — утверждает член экспертного совета по градостроительной деятельности Государственной думы РФ Александр Викторов. — Сегодня существует огромное количество методов оздоровления загрязненной промышленной территории. Но все, как всегда, упирается в деньги».

По словам Игоря Онокова, традиционно строители снимают около 1 м загрязненной почвы. «Нам, например, на территории ЖК «Леонтьевский мыс» пришлось вывезти весь верхний слой грунта, так как ранее на этом месте находилась свалка бытовых отходов. То есть вопрос о вывозе загрязненных земель перед нами все равно встал, хотя в составе грунта не было обнаружено ни химических веществ, ни тяжелых металлов», — говорит господин Оноков.

Еще тяжелее приходится тем застройщикам, землям которых Ростехнадзор присвоил от первого до третьего классов опасности. Здесь одним метром уже не отделаться, необходима ликвидация грунта на несколько метров в глубину. Председатель комитета по качеству и безопасности при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО Александр Орт рассказал, что в его практике был случай, когда застройщику, планирующему строить новое здание на месте снесенного трехэтажного гаража, пришлось снять несколько пластов грунта на глубину 20 м.

«В этом нет ничего удивительного, поскольку отходы продуктов деятельности таких предприятий, как гаражи и транспортные парки, одни из самых опасных», — комментирует Александр Карпов. — Это различные технические масла, бензин, керосин и т. д. То есть любые нефтепродукты, которые обладают высокой летучестью, токсичны и относятся к легкоиспаряемым веществам».

Второй, пожалуй, еще более опасный вид загрязнения грунтов — это радиоактивные захоронения. «В 1960–1970-е годы в ленинградских НИИ велась обширная исследовательская деятельность, в частности в области атомной энергетики. И зачастую радиоактивные отходы никуда не вывозились, сбрасывались прямо на территорию. В те годы к этому относились просто, не понимали последствий», — объясняет Александр Викторов.

В итоге, согласно исследованию фракции «Зеленое яблоко», за период с 2004 по 2010 год на территории города было выявлено в общей сложности свыше 120 участков радиоактивного загрязнения. Наибольшее по площади и уровню находилось на территории бывшего военного городка на Шкиперском протоке, 16 на Васильевском острове. Здесь в течение многих лет проводились исследовательские работы с радиоактивными материалами, часть из которых тут же и захоранивалась. В результате загрязненными радиометрами оказались не только стены и фундамент лаборатории, но и почвы на много метров вглубь.

Это радиоактивное пятно было обнаружено в 1986 году, однако долгое время город не мог найти деньги на дезактивацию. В 2012 году благодаря усилиям комитета по природопользованию, все-таки изысканного средства, проект дезактивации этого участка был окончательно выполнен. Так же, как и остальные 120 зараженных радиацией участков. Од-

нако, по словам представителя комитета по природопользованию, говорить о стопроцентной чистоте территорий нельзя. В городе периодически возникают локальные загрязнения, которые, правда, оперативно дезактивируются комитетом. Кроме того, зоны техногенного радиоактивного загрязнения в Петербурге по-прежнему представляют транспортные атомные энергетические установки на верфях Балтийского завода и исследовательские реакторы ЦНИИ им. академика А. Н. Крылова.

## Подсластим пилюлю

«На самом деле, никто еще не проводил серьезных исследований относительно воздействия загрязненных грунтов на здоровье людей, которые находятся в квартирах высотных домов», — комментирует Александр Карпов. — Понятно, что загрязненные грунты представляют опасность в наибольшей степени при непосредственном контакте с ними, то есть на этапе строительства, а не тогда, когда они находятся под асфальтом. Скажем так, если у вас под окнами парковка автомобилей и вы вдыхаете еще и курите, то все остальное по большому счету можно проигнорировать. Ежедневное воздействие автомобильных выбросов перекрывает все те дозы, которые мы можем получить другими способами. Если, конечно, речь не идет о нефтепродуктах или радиации».

Но с такими совсем уж проблемными в отношении чистоты территориями девелоперы, за редким исключением, предпочитают не связываться. Для редевелопмента поджила застройку они стараются выбрать более безобидные производства. «У нашей компании довольно серьезный и успешный опыт редевелопмента промышленных территорий», — рассказывает коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР Недвижимость — Северо-Запад» Денис Бабаков. — Группа ЛСР осуществила первый в Санкт-Петербурге проект редевелопмента в историческом центре города. Им стал наш комплекс зданий на пересечении улицы Радищева и Саперного переулка, на территории которого до середины 1990-х годов находилось здание молокозавода. Сегодня же мы ведем строительство жилого комплекса во Фрунзенском районе на территории бывшего кирпичного завода «Керамика» и реализуем проект жилого комплекса бизнес-класса на бывшей производственной площадке завода «Электрик».

Возводить жилье на загрязненных территориях с самым высоким классом опасности не позволяет и действующее сегодня законодательство. По словам председателя совета директоров УК Satellit Development Владимира Скигина, на месте бывших промышленных зон коммерческих объектов гораздо больше, поскольку реализовать жилую функцию можно не везде. «На это влияют и санитарные ограничения, и особенности генплана города, и ряд других факторов», — успокаивает эксперт.

Правда, в конечном итоге, уверенные эксперты, вся «промка» с хорошими видовыми характеристиками будет застроена жилыми кварталами. «Создание жилья на бывших промышленных территориях для девелоперов — это, конечно, очень лакомый кусочек», — считает Александр Викторов. — Там и инженерия какая-никакая есть, да и места хорошие. Я уверен, что когда-нибудь весь бывший промышленный пояс в районе Обводного канала обязательно превратится в очень хорошую жилую застройку. Безусловно, появятся прекрасные кварталы с видами на воду и на месте нынешнего грузового порта, который, с моей точки зрения, уже и сегодня неэффективен, а через 25–30 лет и вовсе потеряет свое значение».

Владимир Скигин также считает, что наиболее ценными являются территории, расположенные у воды. Однако многие из них сейчас заняты крупнейшими промышленными гигантами. В одном из самых красивых мест Петербурга — в устье Большой Невы на Васильевском острове — расположен «Балтийский завод» со своими атомными энергетическими установками. На набережной реки Фонтанки стоят «Адмиралтейские верфи», выпускающие дизель-электрические подводные лодки, глубоководные аппараты и надводные корабли и суда. А на берегу Свердловской набережной разместило энергомашиностроительное производство Ленинградского металлического завода. Но рано или поздно им придется переехать на окраину города, а освобожденные от производства земли отдадут под редевелопмент. Так что процесс будет продолжаться, и очень хочется надеяться, что в него будут включены только добросовестные застройщики с большим опытом работы на рынке и устойчивой репутацией.

Татьяна Елекоева

Титульный спонсор  
ЗАО «РегионДевелопмент»

Иновационный партнёр  
ООО «Мобильные Бизнес Технологии»

Генеральный партнёр  
ОАО «Промсвязьбанк»

Профессиональная награда в области недвижимости

ПРО Realty — ежегодная независимая профессиональная премия портала Realty.dmir.ru. Награда вручается лучшим компаниям и специалистам в области недвижимости по итогам прошедшего года. Победителей определяют профессионалы рынка и потребители услуг.

Основные цели мероприятия — выделить среди игроков рынка настоящих профессионалов, внести вклад в развитие российских стандартов качества девелопмента объектов недвижимости, повысить информационную открытость и прозрачность рынка.

По всем вопросам обращайтесь к Алле Мухаметмановой: (495) 933-32-17, доб. 3870 ma@dmir.ru

**Продажа билетов открыта!**

**3 АПРЕЛЯ 2014, JAGGER HALL**

ОРГАНИЗАТОРЫ:

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Не совсем квартиры

В последнее время на рынке недвижимости Московского региона все большей популярностью пользуются студии. Правда, из-за суровости законодательства в основном такие квартиры предлагаются либо в апартмантах Москвы, либо в жилых комплексах Подмосковья. Зато они позволяют покупателю зонировать пространство по своему усмотрению.

— сектор рынка —

### Молодожены и не только

Первые небольшие студии появились в нашей стране еще в 30-е годы XX века в домах-коммунах в стиле конструктивизма: при повсеместном распространении коммунальных квартир даже небольшие студии в то время считались престижным форматом жилья. Так, в известном Доме Наркомфина на Новинском бульваре были предусмотрены двухуровневые студии общей площадью 27–32 кв. м с высотой потолков 4 м, в которых на первом этаже были совмещены коридор, гостиная и кухонный угол, а на втором этаже располагалась небольшая спальня. «Планировки были настолько удачно продуманы, что площадь квартиры казалась значительно больше», — говорит управляющий директор в России и СНГ Valartis Group Александр Николаев. Затем в постсоветской России студии стали особенностью рынка дорогой недвижимости, так как ассоциировались в первую очередь с западной модой на открытые пространства, но постепенно этот формат перекочевал и в более доступный сегмент. «Студии ободно выгодны как девелоперу, так и покупателю. Для девелопера они интересны, потому что, во-первых, продаются такие объекты гораздо быстрее всех остальных, а во-вторых, стоимость квадратного метра небольших апартмантов, как правило, на 10–15% выше, чем в полномасштабных. Покупателям же они интересны прежде всего низкой суммой сделки и максимальной ликвидностью — их часто покупают инвесторы на ранней стадии проекта с целью последующей перепродажи», — говорит коммерческий директор Glincom Иван Татаринов.

Уже сформировался целый пласт покупателей таких объектов. Как отмечает председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова, активный спрос на студии появился сразу после кризиса, особенно заметным он стал в 2009–2011 годах. По словам директора по маркетингу «Пересвет-Инвест» Ирины Кирсановой, подобные варианты пользуются популярностью у молодых семей, которые из-за ограниченного бюджета могут себе позволить только небольшую квартиру либо комнату. «В данном случае отдельная квартира даже небольшой площади лучше, чем комната в коммунальной квартире. Подобными вариантами могут заинтересоваться и семьи при размене квартир, когда бюджет покупки также ограничен», — говорит эксперт. По словам генерального директора Tekta Group Дмитрия Коновалова, основные категории покупателей студий — это молодые пары без детей и одиночки, одна студия привлекаетелны и в инвестиционном плане: как и обычные однокомнатные квартиры, они высоколиквидны, пользуются повышенным спросом на рынке аренды. «Из-за меньшей площади студий в жилом комплексе можно сделать больше, чем обычных квартир, но для них нужно предусмотреть и большее количество санузлов, стояков и т. д., что, безусловно, увеличивает себестоимость проекта», — добавляет эксперт. По словам Александра Николаева, обычно такой «временный» вариант выбирают люди в возрасте до 30 лет, не имеющие детей, с перспективой покупки полноценного жилья. «Низкий ценовой порог входа привлекает и инвесторов, которые приобретают студии для сдачи в аренду. Экономика до 20% на покупке студии, сдавать ее можно примерно за те же деньги, что и однокомнатную квартиру в том же районе», — говорит эксперт.

Есть и такая категория покупателей, которые могут позволить себе полноценную однокомнатную квартиру, но приобретают студию именно из-за совмещенной гостиной и столовой. Выгодная цена в данном случае дополнительный бонус, но никак не основной фактор, влияющий на решение о покупке. Поэтому, как говорит вице-президент девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский, на небольшие квартиры студии обратили внимание не только застройщики жилья самой низкой ценовой категории, но и те девелоперы, что работают в сегменте бизнес-класса в Подмосковье. «Застройщики, реализующие свои объекты в более дорогом сегменте, дают покупателям возможность с помощью сравнительно недорогих студий приблизиться к другому качеству жизни, к лучшей ло-

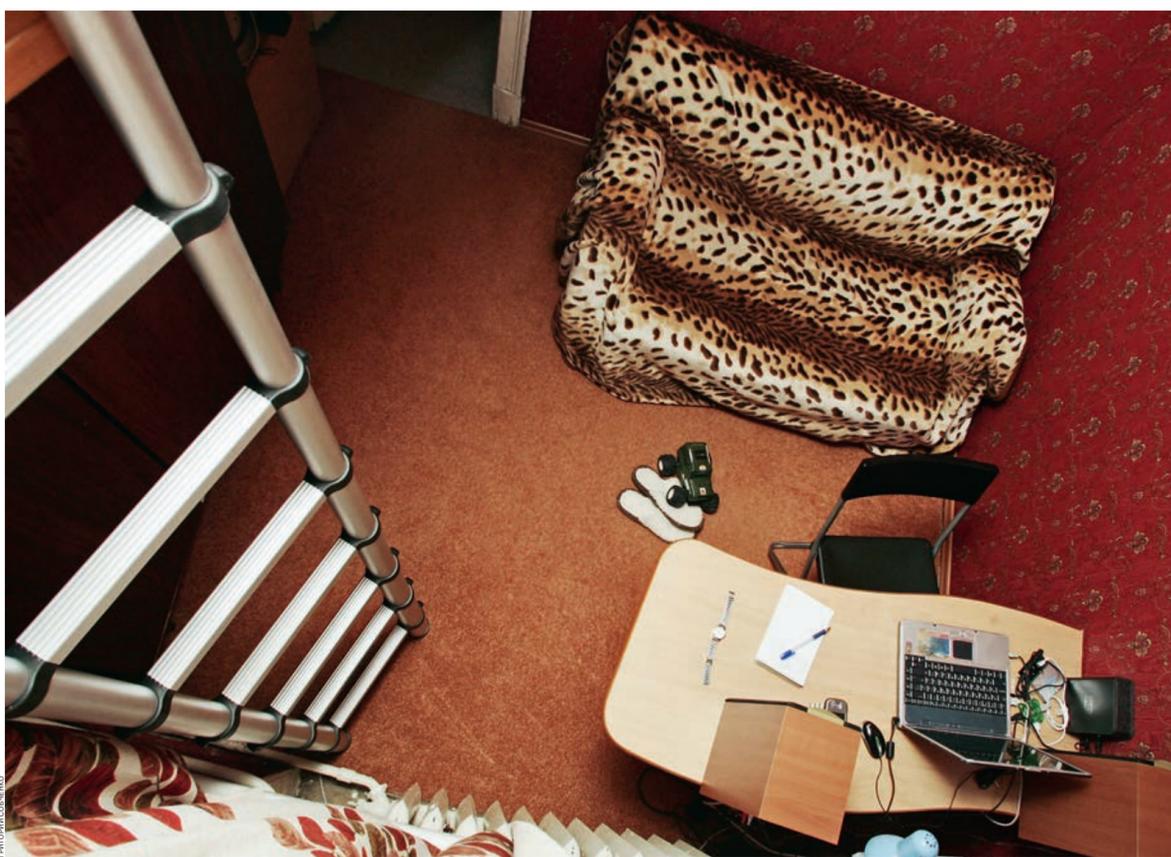
кации, социальному окружению, инфраструктуре», — говорит эксперт. По его словам, покупатель готов на квартиру меньшей площади, если она дает ему доступ к иному качеству жизни, закрытой территории, парковке, собственной спортивно-образовательной инфраструктуре. По словам директора по маркетингу Urban Group Леонарда Блинова, просторные студии интересны не только семейным парам, но и людям творческих профессий: здесь легко устроить мастерскую и работать дома. Такие планировки представлены в ЖК «Солнечная система»: здесь предлагаются не только небольшие студии, но и большие — площадью до 52,4 кв. м.

«Спрос на компактные квартиры действительно огромен. Это касается не только Подмосковья, но и любого российского региона, где такое жилье появляется в продаже. Высокий спрос объясняется в первую очередь доступным бюджетом покупки. За относительно небольшие деньги можно приобрести квартиру 25–29 кв. м для собственного проживания, сохранения сбережений и для того, чтобы сдавать в аренду», — говорит директор по маркетингу командитного товарищества «СУ-155 и Компания» Владимир Кочубей. При этом, по его словам, практика ГК СУ-155 не подтверждает широко транслируемого мнения о популярности квартир-студий у так называемых молодых семей — напротив, это отнюдь не превалирующая аудитория. Например, рассказывает Леонард Блинов, студии охотно покупают самостоятельные женщины. «Более продвинутые студии популярны среди семей с маленьким ребенком, поскольку женщине удобно следить за ним, находясь на кухне, а во-вторых, по мере того, как взрослеют дети, можно прибегать к различным типам зонирования без серьезного ремонта, связанного с возведением или сносом капитальных стен», — говорит эксперт.

### Загнать в апартманты

Несмотря на популярность студийного формата, московские власти активно препятствуют строительству студий — в основном из-за строгости нормативного законодательства. Как объясняет управляющий партнер Civil Architects Данил Куров, строительство большого количества студий ограничивают требования в отношении парковочных мест. В Москве при расчете минимального количества машиномест во внимание принимается прежде всего количество квартир в проекте. Следовательно, расходы застройщика на строительство парковочных мест будут одинаковы как для студии в 27 кв. м, так и для однокомнатной квартиры площадью 50–60 кв. м. Однако есть еще одно ограничение. Так, согласно принятым в 1930-е годы для борьбы с туберкулезом СНиПам по инсоляции, если в квартире окна выходят на одну сторону, то это обязательно должна быть солнечная сторона. Соответственно, если земельный участок позволяет «посадить» дом на пятно застройщик таким образом, чтобы однокомнатные квартиры и студии выходили на солнечную сторону, то владельцы двух-трехкомнатных квартир в подавляющем большинстве случаев будут иметь одну или две комнаты, выходящие на сторону света с меньшей инсоляцией. «Это привело к тому, что большая часть проектов со студиями не соответствует нормам, предъявляемым к жилым домам в Москве», — объясняет управляющий директор «ЗИП Реалти» Евгений Скоморовский. Поэтому, по его словам, застройщики вынуждены либо строить студии в Подмосковье, либо возводить комплексы апартмантов.

«Несмотря на популярность, в настоящее время на рынке жилья Москвы в рамках жилых комплексов объем предложения квартир-студий невелик, зато представлен широкий выбор апартмантов студийного типа. На территории области такой формат представлен как в жилых комплексах, так и в апарт-проектах», — говорит руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ-Недвижимость» Елизавета Гудзь. Впрочем, такие предложения встречаются, хотя в основном в проектах комфорт-класса. «Студии можно найти в столичных новостройках комфорт-класса „Эталон-Сити“ и „Life-Митинская“. На территории Новой Москвы подобные квартиры встречаются в ЖК „Спортивный квартал“, ЖК „Новые Ватулины“ (квартал „Южный“) и ЖК „Престиж“, — перечисля-



Студийный формат заставляет планировщика искать нестандартные решения

ет генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литвинская. При этом на московском рынке для застройщика строительство студии — это возможность сэкономить на отделке. На рынке в целом с отделкой предлагается только каждая четвертая квартира, а именно квартир-студий с отделкой предлагается совсем немного», — говорит генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостроев» Софья Лебедева. К примеру, в Москве квартиры-студии с внутренней отделкой предлагаются в ЖК «Life-Митинская». Отдельно стоит отметить ЖК «Welltop Park Новая Сходня», где наряду с квартирами-студиями привлекательной площади — 24,8–28,3 кв. м — предлагаются квартиры площадью 20,6 кв. м с одним окном. По данным экспертов, это своеобразный рекорд минимальной площади для квартиры, такой вариант продается за 2,06 млн руб.

Однако в основном речь идет все-таки об апартмантах. «Квартиры небольших площадей можно приобрести и на первичном, и на вторичном рынке. В столице подобные предложения распространены в новых объектах апартмантов, где довольно широко представлены варианты небольших площадей. В области квартиры-студии довольно часто предлагаются в жилых объектах комплексной застройки», — говорит Ирина Кирсанова. По ее словам, в Москве количество квартир небольшой площади в последнее время выросло в основном за счет увеличения числа комплексов с апартмантами, где представлен широкий выбор площадей, в том числе и варианты площадью 30 кв. м и меньше. Например, в «Царицыно-2» площадь апартмантов — от 25 кв. м. В районе Митино открылись продажи в новом проекте UE'S компании «Пионер», где предлагаются апартманты небольшой площади — от 27 кв. м — по цене от 4,5 млн руб. Есть три варианта: Standard — 27–29 кв. м, Superior — 30–33 кв. м, Deluxe — 39–44 кв. м. Апартманты небольшой площади сейчас предлагаются даже в проектах более высокого класса. Например, в комплексе Manhattan House от KR Propertis площадь апартмантов начинается от 28 кв. м.

### В область на выселки

Строятся студии и в Подмосковье. По данным Дмитрия Коновалова, популярность однокомнатных квартир и студий в Подмосковье стремительно растет. Например, в Мытищах в начале 2013 года доля «однушек» составляла 46%, сейчас уже 55%. Для сравнения: доля двухкомнатных квартир упала с 37% до 32%. «Если принимать в качестве определения студии квартиру с одним окном, в которой нормы инсоляции не позволяют строить капитальную перегородку для создания отдельной комнаты, то студий среди однокомнатных квартир в Мытищах окажется всего 7%», — говорит эксперт. Впрочем, в отдельных комплексах экономкласса в Мытищах доля студий доходит до 40% от общего числа квартир. «Поскольку главным фактором при выборе квартиры в Подмосковье по-прежнему является цена, застройщик старается ответить на спрос покупателям как можно меньшего метража — ими и оказываются студии. В среднем площадь сту-

дий на 5–7 „квдратов“ меньше, чем „однушек“, а цена на 400–550 тыс. рублей ниже. Причем даже в пересчете на квадратный метр студии зачастую оказываются не дороже „однушек“, — объясняет Дмитрий Коновалов. По словам Ирины Кирсановой, в Раменском в ЖК «Березовая аллея» предлагаются квартиры площадью от 18,2 кв. м по цене 887 тыс. руб., а 23,7 кв. м можно купить уже за 1,14 млн руб. Комплекс представляет собой несколько корпусов малоэтажной застройки, расположенных в лесу. В Королеве реализуется проект комплексной малоэтажной застройки «Валентиновка Парк», где предлагаются квартиры площадью 29,5 кв. м за 2,29 млн руб. По словам Даниила Курова, один из самых известных про-

ектов с большим количеством студий — это «Новокосино-2» в Реутове, где на студии пришлось 20% проекта. Примечательно, что разница в стоимости студий и однокомнатных квартир одинаковой площади в этом проекте на ранней стадии строительства достигала 25%. Студии здесь предлагают площадью от 24 кв. м до 33 кв. м. Еще один «студийный» объект — комплекс «Одинцовский парк» с долей квартир подобного формата до 30%. В проекте присутствуют даже студии 35–38 кв. м, превышающие по размерам многие стандартные однокомнатные квартиры, особенно на вторичном рынке.

Популярность нового формата в Подмосковье привела к тому, что стали появляться комплексы, пол-

ностью состоящие из студий. В частности, два таких объекта запустило СУ-155 в Звенигороде и Красноармейске, где квартира-студия с отделкой стоит от 960 тыс. руб. «Возможность предлагать покупателям квартиры по ценам ниже среднерыночных обусловлена оптимизацией себестоимости строительства», — говорит Владимир Кочубей. Каким образом СУ-155 удалось так существенно сократить себестоимость, он не сообщает, ссылаясь лишь на то, что общие инвестиции ГК СУ-155 в развитие и модернизацию промышленной базы в 2013 году увеличились на 540% и превысили 6,4 млрд руб., то есть, по сути, все детали для домов компания производит самостоятельно.

Алексей Лоссан

## Говорят, в нашей рекламе много воды. Это правда.



**АЛЫЕ ПАРУСА**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

**«АЛЫЕ ПАРУСА» ЖИЗНЬ ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ ДЛЯ ТЕХ, КТО ДОСТОИН ВОЙТИ В ЛЕГЕНДУ**

- Легендарный проект: собственная набережная, яхт-клуб с причалом для яхт, каскадные фонтаны, ротонда, маяк
- Футбольное поле, рестораны, кафе, салоны красоты, химчистки, частный детский сад
- Премиальный фитнес-клуб: аквапарк, бассейн с искусственной волной, бассейн (25 м), SPA с банями и саунами, теннисные корты, бойцовский клуб
- Ухоженная территория 15 га с фонтаном и роскошным озеленением (можевеловый, туи, ели, сосны, лиственницы, барбарис, рябины, яблоневый сад)
- Художественная ручная ковка: массивные светильники, ажурные ворота, гербы
- Декоративный кирпич, натуральный гранит шоколадных тонов и клинкерная плитка на фасаде
- Квартиры с высокими потолками, эркерами и угловым остеклением «в пол»
- 5 мин. пешком до ст.м. Щукинская
- Ипотека\* от 7,9%

**ДОНСТРОЙ**  
(495) 925 47 47

\* Ипотека предоставляется по условиям АО «Донстрой-Ипотека»

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Нежилые на грани

Столичные власти в самом ближайшем будущем обяжут девелоперов апарт-комплексов строить при них всю необходимую социальную инфраструктуру, поскольку апартаменты в последнее время все чаще покупаются не для временного, а для постоянного проживания. Данное обременение неминуемо приведет к удорожанию этого формата недвижимости, что лишит апартаменты их главного конкурентного преимущества — выгодной цены.

— тенденции —

## Номера в собственность

Апартамент, как много в этом слове жилья и нежилые слилось, как много их на рынке развелось. Казалось бы, живем в XXI веке, а один из самых востребованных видов недвижимости до сих пор окутан тайной и хранит в себе массу загадок. Начать хотя бы с определения этого сегмента, ведь по сей день не определен правовой статус апартаментов. В России апартаменты — это помещения, не относящиеся к жилому фонду, но имеющие необходимые условия для проживания. То есть по факту это обычный гостиничный номер.

«В российском законодательстве статус гостиницы трактуется как нежилое помещение с жилым функционалом. Тут изначально кроется противоречие. Я думаю, всем участникам рынка сегодня необходимо четкое определение данного формата. Не нужно делать из этого сегмента белую ворону. Апартаменты, скорее всего, вчерашний гадкий утенок, который сегодня уже занимает 30% предложения на первичном рынке», — убежден коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов.

Если быть точным, то по данным «Метриум Групп», на текущий момент общий объем предложения на рынке апартаментов составляет 5942 единицы в 57 комплексах. Основную долю занимают апартаменты бизнес-класса (47,5%), 24% приходится на экономкласс, 14,4% — на комфорт-класс и 14,1% — на элитный сектор. В этом году девелоперы планируют ввести в эксплуатацию 24 апарт-комплекса, а в следующем — построить еще 10 объектов. Наибольшая часть апартаментов реализуется в CAO (38,9%). На втором месте расположился ЮАО (24,7%), а третье занимает ЦАО (17,6%).

По словам Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, в элитном сегменте количество апартаментов с каждым годом заметно увеличивается. И если в 2012 году их доля в общей структуре предложения не превышала 30%, то в 2013 году этот показатель достиг 50%. Среди наиболее крупных проектов такие апартаментные комплексы, как Mop Sher, St. Nickolas, «У Патриарших», Turandot Residences, Wine House, «Сады Пекина», Golden Mile Private Residences и др. При этом, поскольку по законодательству апартаменты относятся к нежилому фонду, девелоперы не обременены четко установленными обязательствами по строительству инфраструктуры.

«В 2014 году, вероятно, доля апартаментов также составит не менее 50%. При этом больше всего небольших апартаментных проектов появляется внутри Садового кольца в историческом центре, где возможно только точечное строительство, естественно, чаще всего без какой-либо обременяющей инфраструктуры. Но она, к слову, тут и не нужна, так как в центре достаточно ресторанов, спортивных

клубов, SPA, магазинов, детских садов и школ», — добавляет Денис Попов.

## Смена курса

Говоря об апартаментах, нельзя не провести небольшой экскурс в историю их возникновения. «Важную роль в развитии данного формата сыграло ограничение нового строительства в центре Москвы. В такой ситуации многие девелоперы жилой недвижимости, для того чтобы остаться на плаву, осваивали уже существующие административные и промышленные здания, которые относились к нежилому фонду. Перевести подобные объекты в жилой фонд достаточно сложно, поэтому застройщики приспособили их под «гостиничный формат» — жилье для временного проживания», — вспоминает Александр Николаев, управляющий директор в России и СНГ Valartis Group.

Свою лепту в популяризацию апартаментов внес и финансовый кризис 2008 года. В сытые годы застройщики делали ставку на коммерческую недвижимость ввиду ее более высокой доходности, бизнесмены росли в столице как грибы после дождя. Однако из-за сложной экономической ситуации офисы в таком большом объеме оказались невостребованными со стороны арендаторов. И в итоге девелоперам пришлось перепрофилировать деловые комплексы под пространства для проживания.

Время шло, и апартаменты набирали обороты. Не успевали открыться одни объекты, как анонсировались новые. Покупателей несколько не смущал их юридический статус и невозможность в них прописаться.

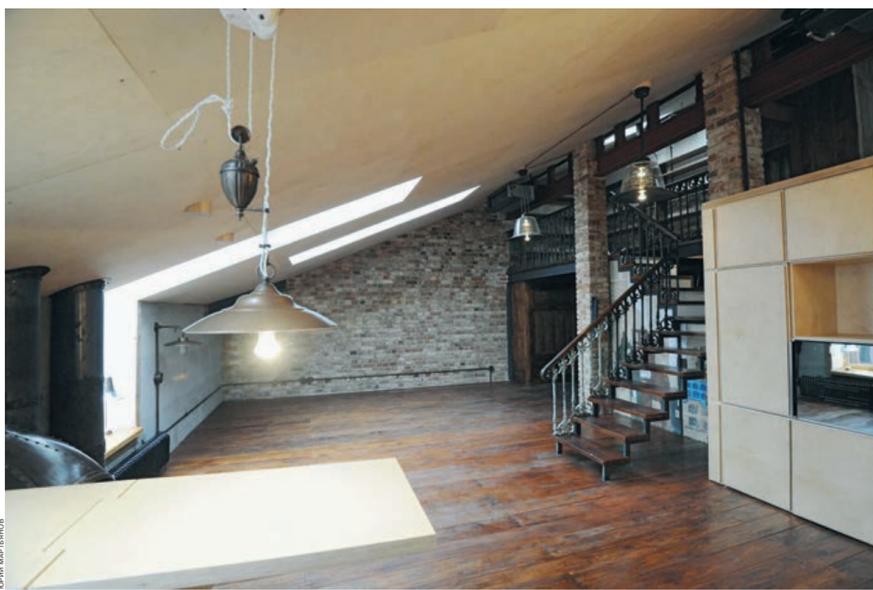
## КОНЦЕРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

**В рамках реализации комплекса апартаментов ОКО на 16-м участке ММДЦ «Москва-Сити» планируется строительство концертного зала общей площадью 10,6 тыс. кв. м, рассчитанного на 3 тыс. посетителей. Зал займет верхние три этажа многоэтажного наземно-подземного паркинга на 3,9 тыс. машиномест. Завершение строительства и сдача концертного зала в эксплуатацию планируются в 2015 году.**

Автором концепции проекта концертного зала, как и всего комплекса ОКО, является американское архитектурное бюро Skidmore, Owings & Merrill LLP (SOM). Всемирно известная канадская компания SCENO Plus, имеющая опыт создания крупнейших концертных площадок Лас-Вегаса, Сиднея, Лондона, Парижа, выступает консультантом данного проекта и курирует вопросы технического оснащения зала.

Оператором площадки станет компания The Night League, работающая в тесном сотрудничестве с мировыми звездами такого уровня, как Pharrell Williams, David Guetta, Avicii, Usher, Swedish House Mafia, Moby, Hardwell, Armin van Buuren и другие.

Концертный зал в МФК ОКО представляет собой многоуровневое мобильное пространство, трансформируемое в зависимости от специфики мероприятия в классический



Девелоперы любят располагать апартаменты в лофтах, то есть перестроенных промышленных зданиях

«В апарт-отелях (объектах с гостиничным назначением) можно получить временную регистрацию по месту пребывания. По закону ее можно сделать на пять лет, а затем продлевать. Проблем в этом никаких нет, это полноценная регистрация, позволяющая определить ребенка в школу или детский сад, оформить больничный, получить права и т. д. В остальных апартаментах, не имеющих статуса гостиницы, регистрация не предполагается, даже временная», — констатирует Ольга Магилина, директор департамента маркетинга «Магистрат». Однако при желании жители могут самостоятельно оформить регистрацию, заполнив все необходимые документы. В качестве примеров апарт-комплексов с гостиничным статусом можно привести башню «Федерация», МФК YE'S, МФК «Водный», МФК «Фили Град» и пр.

С годами целевая аудитория «жилья офисного типа» стала гораздо шире. Если первоначально апартаменты позиционировались исключительно как жилищная площадка для временного

проживания и/или для сдачи в аренду, то сегодня «недоквартиры» покупаются и для постоянного проживания. «Безусловно, в апартаментных комплексах бизнес- и экономклассов объектов инфраструктуры строится на порядок меньше, чем в элитных, но они более рациональны и удовлетворяют потребностям семейных пар с детьми. Таким образом, можно говорить о том, что данный формат уже не ограничивается только формулой «живи и работай», но предполагает также условия для комфортного отдыха и общения. И отсутствие детских садов и школ в таких проектах приводит к увеличению нагрузки на социальную инфраструктуру близлежащих кварталов», — говорит Мария Литвинская, генеральный директор «Метриум Групп».

## Город требует перемен

Раз апартаменты используются как жилые помещения, то рядом с ними должны быть построены школы, детские сады и поликлиники, заявил в прошлом году главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов. По его словам, в ближайшем будущем девелоперы обяжут обеспечивать апарт-комплексы всей необходимой со-

циальной инфраструктурой. Правда, данная инициатива должна была быть принята до конца 2013 года. Но в любом случае рано или поздно это все равно случится.

«То гигантское количество апартаментов, которое мы сейчас имеем, стало следствием очевидных вещей. Данный сегмент возник совершенно не потому, что стал вдруг востребован богатыми и успешными людьми. Все намного проще. Когда в Москве по ряду причин было сложно получить разрешение на строительство жилья, девелоперы массово начали строить апартаменты, пользуясь тем, что в законодательстве не были прописаны гостиничные нормативы со времен Советского Союза. Их, кстати, нет и сейчас. Позиция мэра такова: апартаменты в том виде, как они есть, когда сказали, что построят гостиницу, а на самом деле строят жилье, мы больше строить не будем. Точка», — сказал Сергей Кузнецов уже в этом году в рамках дискуссии проекта RoofPoint на тему «Большая московская эпидемия апартаментов». Главный архитектор также отметил, что «апартаменты ничем не должны отличаться от жилых помещений, в том смысле, что и там, и там живут люди». «То, что еще не построено, должно быть построено с социалкой, а то, что уже сделано, давайте обеспечим нормальной социалкой. Вот такая позиция города», — резюмировал Сергей Кузнецов.

Эксперты рынка полагают, что разнообразие и объем инфраструктуры должны определяться в зависимости от масштаба и класса объекта. «В комплексах бизнес-, комфорт- и экономклассов наиболее востребованы объекты инфраструктуры — детские сады, школы, магазины, спортивные и торговые комплексы. Причем следует отметить, что уже сегодня строящиеся комплексы апартаментов комфорт- и бизнес-классов обеспечены инфраструктурой. Например, в «Фили Граде» завланы детский сад, фитнес-центр, мини-маркет, кафе и др. В «Водном» схожий набор инфраструктуры», — уточняет Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли».

## Туманное будущее формата

Введение обязательств по социальной инфраструктуре для апартаментов неминуемо приведет к увеличению расходов девелоперов на строительство. Эти расходы застройщики заложат в конечную стоимость квадратных метров, и в итоге стоимость апартаментов увеличится. А если «не совсем квартиры» лишится одного из своих главных преимуществ — более низкой цены — и сравняются по стоимости с квартирами, то данный формат станет непривлекательным для покупателей, потому что при прочих равных у него остается один немаловажный недостаток — отсутствие постоянной прописки. В этой ситуации данному сегменту будет крайне тяжело конкурировать с рынком жилья. А с учетом того что апартаментный рынок постоянно эволюционирует, его отличий от жилых проектов становится все меньше. И при таком повороте событий в среднесрочной перспективе реализация апартаментов с социальной инфраструктурой может оказаться нерентабельной.

«Социальную инфраструктуру застройщики заказывают в комплексах апартаментов преимущественно экономкласса, где ее наличие повышает рентабельность проекта. В сегментах бизнес и премиум покупатели меньше заинтересованы в школах, детских садах, поликлиниках — они предпочитают частные учреждения государственным», — делится своим мнением Данил Куров, управляющий партнер Civil Architects.

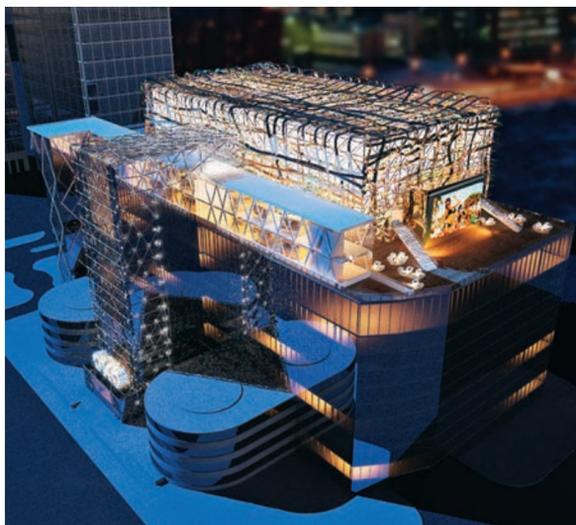
Сергей Свиридов, старший партнер, вице-президент по развитию Smindex, обращает внимание на тот факт, что небольшие комплексы апартаментов обеспечены социальной инфраструктурой уже в силу того, что находится в районах старой застройки, где социальная инфраструктура порой даже избыточна. Например, в шаговой доступности от клубного дома Tivoli, расположенного в Сокольниках, находится сразу четыре школы, а рядом с апартаментами, входящими в состав МФК «Парк Мира», работают две гимназии и школа.

«Как показывает практика, в основной массе комплексы апартаментов размещаются на довольно небольших участках в 1,5–2 га. Средняя же стандартная застройка — это 25 тыс. кв. м площадью на 1 га. Согласно нормативам, чтобы разместить на территории комплекса детский сад, нужно выделить под него, как минимум, 0,25 га, а на школу — 0,5 га. Таким образом, построив даже одной социальной объект, застройщик теряет от 7 тыс. до 13 тыс. кв. м, которые могли быть выставлены на продажу, а значит, принести доход», — подсчитал Сергей Свиридов. По его мнению, девелоперы массово начали строить апартаменты, пользуясь тем, что в законодательстве не были прописаны гостиничные нормативы со времен Советского Союза. Их, кстати, нет и сейчас. Позиция мэра такова: апартаменты в том виде, как они есть, когда сказали, что построят гостиницу, а на самом деле строят жилье, мы больше строить не будем. Точка», — сказал Сергей Кузнецов уже в этом году в рамках дискуссии проекта RoofPoint на тему «Большая московская эпидемия апартаментов». Главный архитектор также отметил, что «апартаменты ничем не должны отличаться от жилых помещений, в том смысле, что и там, и там живут люди». «То, что еще не построено, должно быть построено с социалкой, а то, что уже сделано, давайте обеспечим нормальной социалкой. Вот такая позиция города», — резюмировал Сергей Кузнецов.

Эксперты рынка полагают, что разнообразие и объем инфраструктуры должны определяться в зависимости от масштаба и класса объекта. «В комплексах бизнес-, комфорт- и экономклассов наиболее востребованы объекты инфраструктуры — детские сады, школы, магазины, спортивные и торговые комплексы. Причем следует отметить, что уже сегодня строящиеся комплексы апартаментов комфорт- и бизнес-классов обеспечены инфраструктурой. Например, в «Фили Граде» завланы детский сад, фитнес-центр, мини-маркет, кафе и др. В «Водном» схожий набор инфраструктуры», — уточняет Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли».

Введение обязательств по социальной инфраструктуре для апартаментов неминуемо приведет к увеличению расходов девелоперов на строительство. Эти расходы застройщики заложат в конечную стоимость квадратных метров, и в итоге стоимость апартаментов увеличится. А если «не совсем квартиры» лишится одного из своих главных преимуществ — более низкой цены — и сравняются по стоимости с квартирами, то данный формат станет непривлекательным для покупателей, потому что при прочих равных у него остается один немаловажный недостаток — отсутствие постоянной прописки. В этой ситуации данному сегменту будет крайне тяжело конкурировать с рынком жилья. А с учетом того что апартаментный рынок постоянно эволюционирует, его отличий от жилых проектов становится все меньше. И при таком повороте событий в среднесрочной перспективе реализация апартаментов с социальной инфраструктурой может оказаться нерентабельной.

Ксения Шкурпац



Концертный зал, ночной клуб, банкетный зал, танцевальный партер или же сцену для проведения зрелищных спортивных мероприятий. Инфраструктура концертного зала предполагает наличие ресторанов, баров, открытых террас.

Камерный концертный зал, способный предоставить своим зрителям лучшие мировые шоу, становится ключевой инфраструктурной составляющей, своеобразным сердцем делового квартала.

Дарья Фоменко

**СКОЛКОВО ПАРК**  
КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

**ОСОБЕННЫХ КВАРТИР  
ВЕСЕННЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVO-PARK.COM

Застройщик — ООО «Заречье-девелопмент». Проектная декларация опубликована на сайте skolkovo-park.com

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Атмосферное явление



— оазисы —

На Рублевку в то время стремились почти все, что позволило направлению долгое время удерживать абсолютное лидерство среди остальных подмосковных шоссе, к нынешнему дню практически утраченное в пользу активно развивающейся Новой Риги.

### Держат марку

На сегодняшний день в Подмоскovie существует более 50 стародачных мест, подсчитали в компании Welhome. Наиболее известные поселки располагаются на Рублево-Успенском и Ильинском направлениях: помимо уже упомянутого Архангельского, это Барвиха, Жуковка, Успенские дачи, Николина гора. Между Минским и Боровским шоссе находится знаменитый писательский поселок Переделькино — по сути, памятник советской культуры 1930–1990-х годов.

Кроме того, покупателям хорошо известны поселки Северная Трудовая на Дмитровском, Валентиновка, Загорянский и Мамонтовка на Ярославском, Малаховка и Кратово на Егорьевском, Алабино и Фрунзевец на Киевском, Снегири на Волоколамском шоссе.

«Стародачные поселки традиционно высоко ценятся на рынке», — утверждает генеральный директор Welhome Анастасия Могилатова. — Как правило, это лесные участки с отличным ландшафтом и вековыми соснами. Кроме того, близость всегда есть необходимая инфраструктура, центральное газоснабжение, удобные подъездные пути». Все это позволяет отнести многие современные дома и участки в стародачных поселках к категории элитной недвижимости, делает вывод эксперт.

Эту точку зрения поддерживают и другие специалисты загородного рынка. Директор департамента загородной недвижимости Troika Estate Евгений Дорсман считает, что земельные участки в стародачных местах не утратили своего статуса. «По стоимости такие предложения уступают только участкам в современных элитных коттеджных поселках», — настаивает эксперт.

Стародачные поселки занимают особую нишу, подчеркивает Андрей Муравьев. У таких объектов есть своя покупательская аудитория. «Есть люди, которые никогда не купят дом в коттеджном поселке, где при строительстве нужно непременно соблюдать стиливое единство, но зато с удовольствием поселятся в стародачном

месте, где можно построить любой дом по своему вкусу и желанию», — делится наблюдениями эксперт.

### Внутренние ценности

К слову сказать, покупатели таких домовладельцев — особая публика. Эксперты сходятся во мнении, что люди, желающие купить дом с историей и вековыми деревьями на участке, который к тому же стоит в полтора, а иногда и в три раза дороже, чем обычный дом в соседнем поселке, сейчас насчитывается не более 1% от общего числа клиентов. Но ведь и предложений, которые ищут эти люди, очень немного. «Несмотря на высокие цены, спрос намного превышает предложение», — говорит Юлия Прошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Real Estate Consulting Group. Поэтому в условиях дефицита предложений на рынке старых дач формируются негласные очереди из желающих купить участок, продолжает она.

Кто же эти люди, готовые стоять в очереди за мечтой? Среди них есть те, кто когда-то вырос именно в таком месте, но по каким-то причинам так и не стал хозяином дома своего детства. «Пласт таких покупателей определенно присутствует на рынке», — считает Алексей Трещев, заместитель руководителя отдела загородной недвижимости компании Knight Frank. — Но ориентироваться в них весьма сложно, необходимо применять либо индивидуальную помощь и уделить максимальное внимание внутренним ценностям человека для того, чтобы найти то, что ему действительно подойдет». Коммерческая составляющая покупки таких домовладельцев редко является приоритетной, продолжает эксперт. По его опыту большинство готовы даже переплатить выше рынка, чтобы купить дом своей мечты.

Такие люди ценят стародачные места за приватность территории, ведь обычно дома и участки расположены так, что вы редко видите с соседями, замечает Анастасия Могилатова. «Эти поселки до сих пор ценны прежде всего своим особым духом и атмосферой», — добавляет генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Она, однако, считает, что свой прежний статус элитных практически все подобные поселки уже потеряли.

Другая категория покупателей — инвесторы, которые по тем или иным причинам заинтересованы в конкретных земельных участках. Иногда это расчет на то, что в будущем их можно будет перепродать, и в этом случае ищут предложения с хорошим дисконтом либо с уникальным окружением, подчеркивает Мария Литинецкая.

Инвестиции в участок и перестройку дома могут принести до 100% прибыли

До сих пор встречаются те, кто сносит старый дом, а на его месте строит новый и современный. Эти люди не рассчитывают на то, что цена на землю вырастет. «Они получают свой доход другим способом», — объясняет госпожа Литинецкая. Инвестор приобретает участок, сносит старый объект, затем создает ландшафтно-матриальную и физически устарело, превращается в предмет роскоши. Срок реализации подобных проектов составляет примерно два года, а маржа может достигать 70–100%, — говорит эксперт. Такая практика распространена до сих пор, в первую очередь на Рублево-Успенском направлении, добавляет Алексей Артемьев. По его словам, соотношение тех, кто покупает в стародачных местах для себя, и тех, кто делает это с целью инвестиций, можно оценить как два к трем в пользу инвесторов (если говорить о Рублевке и Новой Риги).

Другой фактор, влияющий на замедление темпов продаж в стародачных местах, — частые случаи утеранных или неправильно оформленных документов о собственности. Кроме того, как правило, собственники склонны завышать цену на свои объекты, даже несмотря на объективные недостатки недвижимости, объясняя это архитектурной и исторической ценностью, говорит Алексей Трещев. Он, правда, оговаривается, что иногда даже в таких случаях объект находит своего покупателя, который знает, за что он собирает переплатить.

### Трудный рынок

Казалось бы, дефицит предложения и очередь из покупателей в наиболее востребованных поселках должны сформировать чрезвычайно активный рынок. Однако этого не происходит, говорит Юлия Прошева: даже в самых популярных местах продается не более одного-двух участков за сезон.

С точки зрения покупателя одним из самых интересных стародачных мест могло бы стать, например, все то же Переделькино, где, по данным Knight Frank, представлено большое количество предложений о продаже загородных домов и участков земли. Алексей Трещев, заместитель руководителя отдела загородной недвижимости компании, уверен, что порядок цен удивит даже самых искушенных. «Здесь предлагаются как скромные дачи от 15 млн руб., так и шикарные резиденции, цена на которые достигает \$20 млн», — говорит эксперт.

Тем не менее, по его словам, сделки проходят здесь не так часто, как того могли бы ожидать аналитики рынка. И этому есть несколько объяснений.

### Подводные камни

Во-первых, большинство крупных участков, имевших одного владельца, давно проданы. Чаще всего встречаются варианты, когда домовладение получено в наследство, а оно, как правило, редко достается кому-то одному. Алексей Артемьев утверждает, что покупка дома в стародачном поселке по трудовым затратам часто сравни-

ма с расселением коммуналки в центре Москвы. Алсу Хамидуллина, руководитель загородного направления Contact Real Estate, вспоминает случай из собственной практики: «Продавался участок площадью около 10 соток в стародачной Барвихе. Собственников было пять человек, получивших эту землю по наследству. Двое из них были несовершеннолетние дети, а один из собственников проживал долгое время за рубежом». В итоге покупатели, узнав всю историю объекта, отказались от покупки. «Риски были слишком велики», — подытоживает эксперт.

Другой фактор, влияющий на замедление темпов продаж в стародачных местах, — частые случаи утеранных или неправильно оформленных документов о собственности. Кроме того, как правило, собственники склонны завышать цену на свои объекты, даже несмотря на объективные недостатки недвижимости, объясняя это архитектурной и исторической ценностью, говорит Алексей Трещев. Он, правда, оговаривается, что иногда даже в таких случаях объект находит своего покупателя, который знает, за что он собирает переплатить.

### Джентльмены в джунглях

Но самое печальное обстоятельство для стародачных мест заключается, конечно же, в том, что на них постепенно со всех сторон наступают городские джунгли. 30-километровая зона вокруг МКАД так активно осваивается девелоперами даже на западе области, что некоторые жители знаменитой Рублевки из окон своих коттеджей теперь видят таунхаусы и малоэтажные поселки. А в поселках Петрово-Дальнее, Горки-2, Николина Гора высота новых домов, построенных вблизи старых дач, достигает девяти этажей.

Артур Имосян, руководитель отдела по работе со вторичной недвижимостью компании Villagio Estate, напоминает о том, что вокруг поселка Переделькино возводятся огромные микрорайоны. «Есть большие сомнения в том, что поселок станет оазисом деревенского спокойствия посреди городских джунглей», — говорит эксперт. Он также приводит в пример Зеленоград, где многие владельцы домов в Крюково были попросту загнаны в ловушку. «Никто не отбирал у собственников их дачи, но сам факт соседства с высотками и населением, далеким от джентльмен-

Сосны по периметру участков — характерная особенность настоящих стародачных поселков

ских принципов, привел к тому, что людям пришлось оставить свои дома. Теперь бывшее Крюково — часть Зеленограда, хотя раньше это были типичные стародачные места с прудами и зеленью», — констатирует господин Имосян.

Владимир Яхонтов уверен, что сегодняшний тренд — это поглощение стародачных мест сложившимися сегментами загородного рынка. «Кстати, не исключен такой феномен: если на западе есть вероятность, что понятие стародачных мест исчезнет лет через 10, то на юге и севере — лет через 20–30. А вот на востоке это может произойти не раньше чем через полвека», — замечает он.

И это логично: на востоке, а в особенности на юго-востоке области не так много строят как городские, так и загородные девелоперы. Популярность направления невысока, так что оно, если можно так выразиться, законсервировалось. Так что у тех, кто покупает в не самых престижных местах, есть форa по времени.

Марта Савенко

Колесо времени не властно над такими поселками: чем они старше, тем дороже



ЛЕГКИ  
НА ПОДЪЕМ!

ЦЕНЫ от 4,9 млн руб.

**ХОДЫНКОЕ  
ПОЛЕ**

M<sup>2</sup>
%
☕
📺
🎵
🌳
🚗
🏠
🔑

**МАГИСТРАТ**  
НЕ Д В И Ж И М О С Т Ь  
У С Л У Г И П О С О П Р О В Е Д Е Н И Ю Д Е Л О В  
С Н Е Д В И Ж И М О С Т Ь

232-08-08

**ИНТЕКО**  
linер-dom.ru  
ПРОЕКТИВНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Все страхи в гости к нам

Курс доллара и евро демонстрирует исторические максимумы, аналитики обещают август 2008-го после окончания Олимпиады в Сочи, нефть готова дешеветь, банкиры прогнозируют повышение ставок по кредитам. В ожидании «конца света» риэлторы изо всех сил пытаются убедить покупателей в светлом будущем. А мы, наоборот, попросили участников рынка расслабиться и хотя бы раз довести ситуацию до абсурда, описав самое неблагоприятное развитие событий.

— ожидания —

**Страх первый. Девальвация**

Конечно, все согласны: дальнейшая девальвация рубля скажется негативно на рынке недвижимости. Ведь для тех, кто получает доход в рублях, цены на недвижимость резко взлетят. Однако в краткосрочной перспективе прогноз скорее положительный для рынка.

«Мы получим снова падение рынка на 30–50%, остановки строек и т. д. Ничего нового, думаю, все будет как в 2008–2009 годах, — говорит Константин Попов, председатель совета директоров компании Villagio Estate. — Пока же мы наблюдаем обратную реакцию в элитном сегменте: испугавшиеся резкого падения рубля состоятельные клиенты всеми силами пытаются побыстрее от своих рублей избавиться и инвестировать их в недвижимые активы. Все-таки нестабильность банковской системы в прошлом году не раз убедила даже скептиков в том, что держать деньги в элитной недвижимости надежнее. Пусть их сложнее оттуда изъять, но из опыта кризиса 2008 года стало очевидным, что через пару лет после «депрессии» достать их все же можно без потерь, особенно если вложены они были в качественные ликвидные проекты».

Гораздо более пессимистична Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп»: «При худшем сценарии — дальнейшей девальвации рубля — мы однозначно увидим новый виток инфляции, рост цен (как на товары и услуги, так и на недвижимость) и общее

удорожание уровня жизни. Это однозначно приведет к падению платежеспособного спроса. При подобных панических настроениях и нестабильной ситуации народ начнет экономить, откладывать покупки. Стало быть, спрос достигнет потолка. И если рубль не начнет отыгрывать свои позиции, то я думаю, во втором квартале мы увидим снижение и инвестиционной, и покупательской активности. А летом-осенью, скорее всего, начнется стагнация».

**Страх второй. После Игр**

После Олимпийских игр-2014 Россия может испытать постоллимпийскую депрессию, вызванную высокими издержками на проведение Игр. Такое уже случалось, к примеру, в Греции и Южной Африке.

«Масштабная стройка к Олимпиаде в Сочи, которую финансировали ведущие банки страны и крупнейшие столичные и региональные корпорации, привела к истощению денежных активов, предназначенных для жилищного строительства, — утверждает Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. — В связи с этим игроки финансового сектора могут на какое-то время приостановить выдачу займов на строительство объектов недвижимости — городских жилых комплексов и загородных поселков».

Екатерина Орлова, директор Real Estate Zemer Consulting & Development, рассматривает постоллимпийские перспективы с иной точки зрения: «Вопрос не в постоллимпийской депрессии — многие опасаются окончания Олимпийских игр лишь с той



АЛЕКСАНДР ШИШЕВ

точки зрения, что не будет уже необходимости не ударить в грязь лицом. И существующий кризис в экономике уже будет более открыто признан, в частности, окончательно будет отпущен курс отечественной валюты. Однако все проблемы уже давно очевидны, остальное будет лишь констатацией общеизвестного факта и на цены резко повлиять не сможет — они уже и так корректируются».

**Страх третий. Кредиты**

Возможное увеличение ставки рефинансирования Центробанка наверняка снизит платежеспособный спрос на недвижимость.

«Все будет зависеть от того, насколько увеличится ставка рефинансирования, — комментирует Александр Николаев, управляющий директор Valartis Group. — Если разница будет несущественной — до 0,3–0,4%, то ипотечные ставки сохранятся и, следовательно, рост цен едва ли превысит уровень инфляции. Если Центробанк пересмотрит ставку существенно в сторону увеличения, то стоит ожидать в ближайшем будущем

увеличения стоимости ипотеки, что может привести к некоторому снижению спроса, преимущественно в экономсегменте, в связи с тем что ипотечный кредит для многих россиян является единственной возможностью приобрести жилье или улучшить жилищные условия. Для сохранения привычного спроса застройщики будут снижать цены на квартиры».

«Это не лучшим образом обернется для рынка новостроек, где процент покупок в кредит, особенно в дешевых объектах, превышает 50%, — соглашается Константин Попов. — Менее заметно повышение ставок пойдет для сегмента вторичных квартир: здесь более 80% сделок проходят по обменным схемам, а размеры и сроки кредитования куда меньше, нежели при покупке квартир в новостройках. Для загородных проектов последствия окажутся почти ничтожными: приобретение домовладений в Подмоскovie в 90% случаев происходит за собственные средства. Доля ипотечных сделок с загородными домами оценивается всего в 10%. А Екатерина Орлова считает, что повыше-

ние ставки не самый главный фактор снижения активности ипотечных заемщиков. «Основой для сохранения объемов ипотечных сделок являются перспективы карьерного роста (или развития бизнеса) конкретного покупателя, поскольку при их отсутствии или низких темпах любая ипотека со временем снизит уровень жизни заемщика за счет инфляции, существующей в любой стране, — утверждает она. — Именно поэтому в начале нулевых и до 2008 года ипотека активно развивалась, хотя далеко не всегда ставки были адекватными, но из прогнозов роста доходов заемщик мог рассчитывать на досрочное погашение кредита за пять-семь лет и даже не всегда придавал этому особое значение. А сейчас перспектив роста личного дохода (более быстрого, чем темпы инфляции) у большинства населения нет. Именно это является первопричиной снижения активности заемщиков. И в дальнейшем все больше людей будут стараться по возможности воздержаться от ипотечных займов, даже при сохранении ставок».

**Страх четвертый. Нефть**

Падение ценности нефтяных активов может привести к заморозке цен на недвижимость: при снижении стоимости барреля упадет выручка экспортеров. Как следствие, уменьшится доля средств, поступающих в государственную казну, снизится приток средств в недвижимость, что в итоге приведет к сокращению количества новостроек.

«Кратковременное снижение котировок не окажет существенного влияния на цены на жилье, — уверен Денис Попов. — Долгосрочное же сохранение низких цен на нефть может привести к изменению состояния экономики в целом, что очевидно повлияет на многие сектора, в том числе рынок недвижимости. Таким образом, спрос на недвижимость теоретически может снизиться, но не думаю, что это как-то отразится на изменении цен».

«Взаимосвязь цен на недвижимость и цен на нефть является далеко не единственным фактором влияния, поскольку за последние годы в значительной мере изменилась сама воронка распределения доходов, и доходы от экспорта ресурсов все в меньшей степени доходят до распределения на уровне большинства населения, — комментирует Екатерина Орлова. — Россия — это не ОАЭ, и у нас, несмотря на высокие доходы от экспорта ресурсов, большая часть населения живет в нищете. Гораздо более важным фактором является ужасающая динамика развития малого и среднего бизнеса, и как раз ликвидация сотен и сотен тысяч компаний малого и среднего бизнеса влияет на падение объемов сделок и цен на жилье эконом- и бизнес-классов. А в элитном классе, наоборот, происходит рост объема сделок».

Надо признать, что даже самые пессимистичные сценарии, которые нарисовали эксперты, не выглядят чересчур пугающими. В принципе есть одно золотое правило, позволяющее избежать потерь: в кризисные периоды лучше инвестировать только в то, что необходимо для собственного потребления, а не с целью спекуляции».

**Василий Стрельников**

Реклама | Фото: Евгений Ковалев | Москва, Андреевский, Сент-Николаев

St. Nicholas

APARTMENTS

АПАРТАМЕНТЫ В ИСТОРИЧЕСКОМ ДОМЕ

Никольская 10/2

ВРЕМЯ БЕСЦЕННО

Первый проект мирового уровня на одной из старейших улиц Москвы. Премиум-апартаменты с отделкой в памятнике архитектуры XIX столетия. Виды на башни Московского Кремля и Большой Театр. Верность традициям, респектабельность и безупречность исполнения.

www.st-nickolas.ru

VESPER  
MOSCOW APARTMENTS

+7 495 287 77 99