Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 21 мая 2015 №87 (5597 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Почему растет спрос на московские новостройки и снижается на вторичном рынке

15 Какие российские регионы наиболее привлекательны для частного инвестора в недвижимость

23 Стоит ли покупать подешевевшую в кризис греческую недвижимость

Сегмент деревянного домостроения занимает сегодня на высокобюджетном загородном рынке Подмосковья, по оценкам экспертов, всего 20–30%. Основной недостаток деревянного дома, согласно распространенному мнению, состоит в том, что дерево, в отличие от камня,— горючий материал, значит, высока опасность пожара. Между тем самые состоятельные люди планеты часто выбирают для отдыха именно деревянные дома, ничуть не страшась огня.

Естественный выбор

— сектор рынка —

ПЕТР КАССИН

Можно больше четырех

Первый материал, который приходит на ум тем, кто собирается строить загородный дом или дачу, как правило, дерево. «От природы к природе»,— говорят приверженцы деревянных домов. Именно древесина наиболее дружественна человеку, и в первую очередь необходимо упомянуть о воздухе, которым дышат жильцы деревянного дома: он не сухой и не влажный. Это возможно благодаря структуре дерева: оно состоит из клеток-волокон трубчатой формы, направленных вдоль ствола. Благодаря им дерево способно дышать — пропускать через себя воздух. Эти же клетки впитывают лишнюю влагу из сырого помещения и, наоборот, отдают ее туда, где воздух пересушен. Так в доме с деревянными стенами всегда поддерживается оптимальный газо-и влагообменный режим.

Для строителей дерево — удобный технологичный индустриальный материал, позволяющий производить и дома, и работы по их монтажу круглогодично, отмечает вице-председатель совета партнерства Ассоциации деревянного домостроения Александр Водовозов. «Сегодняшние технологии сняли практически все ограничения по конструктиву деревянных домов,— рассказывает эксперт.— Если раньше существовал стандарт, по которому между стенами должно быть не более 4 м, то сейчас технология позволяет нарастить клееный брус до любой длины». Безопорные пролеты из дерева сегодня можно строить из большепролетных гнуто-клееных балок, и это с успехом применяется при возведении частных бассейнов, спортзалов и других сооружений, в центре которых не должно быть опорных конструкций.

Каждое второе

Рост спроса на деревянные дома пришелся на начало нулевых. «Это было время, когда люди захотели из каменных джунглей города выехать в естественную природную среду, сохранив при этом удобства цивилизации»,— говорит Павел Кузьмин, генеральный директор компании «Форест Лайн». По его данным, основанным на статистике 2008 года по уже застроенным поселкам Московской области, соотношение деревянных и каменных домов было 45 к 55, то есть практически каждое второе строение было деревянным.

Как утверждает Александр Водовозов, сегодня эти цифры поменялись местами: «На загородном рынке деревянные дома занимают примерно 55% объема строительства, и этот процент растет». Однако, уточняет управляющий партнер корпорации Good Wood Александр Дубовенко, в такой статистике речь идет обычно обо всех деревянных строениях, будь то баня, которую мало кто захочет построить из чего-либо, кроме дерева, или хозяйственные постройки. «Если говорить именно о жилых домах, то их сейчас строится из дерева примерно 20%,— добавляет эксперт,— причем около половины из них приходится на дома из клееного бруса».

Тик, кедр, дуб, сосна

Несмотря на многие неоспоримые преимущества дерева, в элитном сегменте строится не более 11% деревянных домов, считает Елизавета Некрасова, генеральный директор бюро элитной недвижимости Must Have. Наилучший выбор материала, по ее мнению,— это дуб, ель и канадский кедр. «Дома из дуба и кедра обладают длительным лечебным эффектом,— рассказывает эксперт,— но следует заметить, что все эти виды дерева очень сложны в рубке, сушке и обработке, поэтому каждый такой дом — настоящий эксклюзив».

Плотность дуба в полтора раза выше, чем сосны, его древесина твердая, как камень. На сушку дуба уходит до пяти-семи лет, при малейшей ошибке в температурном режиме или влажности дуб растрескивается и теряет ценность. Поэтому правильно срубить и высушить дуб могут только профессиональные чернодеревщики, замечает эксперт.

«Дерево занимает на рынке около 20–30% спроса»,— говорит Надежда Хазова, генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба». По ее мнению, в сегменте de luxe покупатели предпочитают карельскую сосну, тик и другие дорогие породы.

с19

Намыв по заявкам

— Северная столица —

В шкале приоритетов любого петербуржца вид из окна на водную гладь занимает одно из первых мест. По оценкам экспертов, его наличие добавляет к стоимости квадратного метра минимум 10%. Однако петербургские набережные не резиновые и свободных земельных участков на них давно не осталось. А поэтому дома с видовыми квартирами строятся на новых прибрежных территориях, созданных искусственным путем.

Почти идеал

Для Петербурга идея о намыве городских земель не является инновационной. В северной столице такие территории начали появляться еще в годы правления Петра Первого, когда на одной из отмелей Финского залива в 1703–1704 годах был создан первый кронштадтский форт. Впоследствии были насыпаны целые пласты искусственных участков — в районе Гутуевского и Канонерского островов, Старой Деревни, Комендантского аэродрома, озера Долгое, острова Декабристов и на юго-западе города.

Сегодня новые намывные территории формируются сразу в нескольких петербургских локациях, но наиболее активно идет освоение прибрежной полосы в западной части Васильевского острова в рамках проекта «Морской фасад», который реализует ЗАО «Терра-Нова». Здесь уже намыто 170 га земли, на которых ведется строительство жилого квартала «Гавань капитанов» общей площадью 341 тыс. кв. м от «Лидер Групп» и ЖК «Светлый мир „Я — Романтик“» общей площадью 250 тыс. кв. м от Seven Suns Development. Кроме того, по данным NAI Becar, на территории «Морского фасада» земельные участки купили турецкий девелопер Renaissance Construction (100 га), ГК «Кортрос» (5,8 га) и Промсвязьбанк (12,5 га). В общей сложности здесь планируют возвести около 2 млн кв. м жилых площадей.

По мнению экспертов, теоретически у этого места безграничные возможности. Существующие исходные данные вполне могли бы поставить его на одну ступень с элитной частью Приморского района. «С точки зрения потенциала развития эта территория, безусловно, является перспективной, поскольку Васильевский остров — это престижный район,— комментирует партнер „Русланд СП“ Дмитрий Лехмус.— Кроме того, жилые кварталы, которыми будет застроена территория, расположены рядом с Финским заливом и у ряда проектов отличные видовые характеристики».

Не исключено, что хороший обзор будет во всех домах, поскольку новостройки обещают разместить каскадом, с повышением этажности к центру намыва. На береговой линии планируется возведение семи- и девятиэтажных домов, за ними вырастут башни в 18 этажей и выше.

с21

ДОМ ЦЕНЫ

Подкоп под новостройки

Продажи новостроек в апреле росли: число зарегистрированных договоров долевого участия хоть и не достигло уровня урожайного декабря, зато перекрыло показатели не только первого квартала, но и большинства месяцев прошлого года. Впрочем, рост отмечен не на всех объектах: у некоторых застройщиков продажи упали, у других рванули вверх, обеспечив повышение продаж в целом по рынку. Вторичный рынок, напротив, просел, причем снизилось не только число сделок, но и цены во всех сегментах.

— город —

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Объемы продаж московских новостроек растут быстрее, чем этажи

Смотря с чем сравнивать

Апрельские продажи новостроек одних девелоперов порадовали, других — огорчили. «Количество сделок сократилось относительно марта на 24%»,— говорит Наталья Саакянц, коммерческий директор Rose Group (застройщик жилого комплекса «Микрогород „В лесу“», цены стартуют от 3 млн руб.). В Tekta Group снижение составило примерно 20%. Правда, Вартан Погосян, директор департамента маркетинга Tekta Group, связывает это скорее с сокращением объема предложения в объектах компании, нежели с реальным падением спроса.

В других компаниях данные апреля стараются сравнить в первую очередь с показателями годичной давности. «Если в апреле 2014 года по комплексу клубных домов «Садовые кварталы» было совершено 9 сделок, то в нынешнем апреле — 13, таким образом, за год продажи выросли на 44%»,— говорит Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко»). По его данным выходит, что апрельское падение налицо, ведь в марте текущего года по данному объекту прошло 18 сделок — правда, это рекордный результат для объекта, цены в котором начинаются от 35,5 млн руб., а ежемесячный темп продаж в первом квартале находился на уровне 13–14 сделок.

В апреле на 20% увеличилось количество сделок по московским проектам «Главмосстроя», утверждает генеральный директор компании Павел Лепиш. При этом, оговаривается эксперт, наблюдается заметное снижение числа сделок в высокой ценовой категории — от 10 млн руб. За год их количество упало более чем на 30%.

Противоположные данные приводит Ирина Прачева, заместитель генерального директора «Дон-Строй Инвест» (застраивает квартал «Сердце столицы», где цены стартуют от 10,48 млн руб.). По ее словам, в апреле количество сделок выросло по сравнению с предыдущим месяцем на 14%. «В марте в «Сердце столицы» была продана 71 квартира, в апреле — 80»,— уточняет эксперт. Даже по сравнению с весьма успешным апрелем 2014 года рост числа сделок составил 30%.

Почти как в прошлом году

Есть и более впечатляющие успехи — например, в UP-квартале «Сколковский» (застройщик ФСК «Лидер») количество продаж возросло вдвое по сравнению с мартовскими. «На этом объекте спрос оказался самым чувствительным к акционным предложениям и ипотечным программам»,— объясняет коммерческий директор компании Григорий Алтухов.

По официальным данным, в целом за апрель договоров долевого участия (ДДУ) было зарегистрировано 2057, то есть почти в полтора раза больше, чем в марте, когда в управлении Росреестра по Москве насчитали 1386 ДДУ. Уровень продаж на первичном рынке жилья, таким образом, вплотную приблизился к тому, который был зафиксирован весной и осенью прошлого года. При этом показатели апреля 2014 года перекрыты на 13%.

Все это, по-видимому, свидетельствует о повышенном внимании покупателей к одним объектам и о снижении интереса — к другим. Другими словами, продолжается процесс расслоения спроса. И все это происходит на фоне продолжающейся стагнации на рынке вторичного жилья.

Готовое дешевеет

Согласно данным Росреестра, в апреле было зафиксировано 11 367 сделок купли-продажи готового жилья — это на 12% меньше, чем в марте, а показатели предыдущего апреля и вовсе превзошли эту цифру на 43%. При этом, по свидетельству Алексея Шленова, исполнительного директора «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости», по итогам месяца весьма заметно увеличение объема предложения — почти на 15%. «Общее число квартир, выставленных на продажу, составило 44,9 тыс.»,— уточняет эксперт.

В то время как инвестиционный спрос концентрируется на новостройках, большая доля вторичного рынка в кризисных условиях лишилась своего покупателя — такой вывод делает Павел Луценко, генеральный директор портала «Мир квартир». Данные обоих экспертов наглядно демонстрируют, что в апреле все сегменты вторичного рынка просели в цене.

В МИЭЛЬ подсчитали, что в целом готовые квартиры подешевели на 2,7%, средняя стоимость квадратного метра составила 242,55 тыс. руб. Наиболее заметное снижение цены зафиксировано в комфорт-классе — на 2,9% — и в бизнес-классе — на 2,1%. Павел Луценко утверждает, что комфорт-класс в апреле подешевел всего лишь на 0,4% и закрепился на отметке 184 тыс. руб. за 1 кв. м, а вот бизнес-класс упал на 2,3% — до 256,93 тыс. руб. за 1 кв. м.

Где покупатели?

Удешевление жилья одновременно со снижением числа сделок на вторичном рынке вовсе не случайно — и ничего хорошего рынку новостроек, кстати, не сулит. По сути, правительство, поддержав льготной ипотекой только застройщиков, заложило под них же мину замедленного действия.

По тем ставкам, которые предлагают банки для покупки готовых квартир, их мало кто рискует покупать: во-первых, дорого, во-вторых, негативную роль играют неуверенность в завтрашнем дне и страх возможной потери работы, сокращения зарплат, который еще подпитывается предсказаниями Минэкономики. Согласно последнему из них, опубликованному в феврале, по итогам 2015 года заработная плата россиянина в среднем составит 90,4% от прошлогоднего уровня. «Средняя ставка по ипотечному кредиту на приобретение жилья на вторичном рынке недвижимости составляет примерно 15–16%, и это запретительная ставка для потребителя»,— говорит Алексей Шленов.

Итак, ипотечных покупателей от вторичного рынка фактически отсекли. Инвесторов на нем всегда было в разы меньше, чем на рынке новостроек. Остаются те, кто подбирает квартиру для себя, но большинство из них — это участники так называемых альтернативных цепочек, то есть те, кто продает одно жилье и приобретает другое, так что им тоже нужны покупатели, причем со «свободными» деньгами. А вот их стало существенно меньше, чем раньше. Результат — увеличение сроков экспозиции квартир и, как следствие, снижение цен.

Чтобы купить, надо продать

Не забудем и о том, что те, кто приходит покупать новостройку, тоже часто рассчитывают на имеющуюся квартиру как на актив, который можно реализовать и покрыть часть платежа за новое жилье. «Спрос на первичном рынке зависим от спроса на вторичном»,— замечает Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп». По его оценкам, примерно 15% покупателей городской недвижимости бизнес-класса в Подмосковье продают имеющееся жилье в Москве или Подмосковье, чтобы купить новостройку. «Не имея возможности продать имеющееся жилье по цене, которая позволит им купить желаемую новую квартиру, они попросту уходят с вторичного рынка и, соответственно, не выходят на рынок первичный»,— говорит эксперт.

Инвесторам, вкладывающим деньги в покупку новостроек, тоже не слишком нравится то, что с каждым месяцем продать свои приобретения становится все труднее. Тем более что альтернатива хорошо известна: банковские депозиты сегодня предлагаются по ставкам, доходящим до 17% годовых.

По наблюдениям Дмитрия Котровского, около 12% потенциальных покупателей в сегменте жилья бизнес-класса держат деньги на долларовых и евросчетах и выходить из валюты пока не собираются. А еще 10% таких покупателей разместили средства на рублевых депозитах. «Высокие ставки по ним позволяют получать доходность выше, чем, например, от рентного бизнеса»,— констатирует эксперт. И даже несмотря на наметившуюся тенденцию к снижению ставок, притока депозитных денег на рынок недвижимости пока не наблюдается.

Так что если вторичный рынок продолжит стагнировать и дальше, ситуация с продажами новостроек может осложниться, и весьма существенно. Надежд на дешевую ипотеку, конечно, стало больше после решения Центробанка об очередном снижении ключевой ставки, но банки пока не спешат порадовать доступными кредитами кого-то, кроме покупателей новостроек в ценовом диапазоне до 8 млн руб. А ведь впереди лето, от которого все без исключения эксперты ждут традиционного снижения покупательской активности.

Марта Савенко

Вдвое дешевле

— загород —

Второй весенний месяц продемонстрировал брокерам и девелоперам загородных поселков, что подъем покупательского интереса в марте не был случайным. Количество обращений и показов снова выросло, а в отдельных случаях был отмечен и рост продаж. Вместе с тем скидки на некоторые объекты достигли таких величин, которые еще недавно воспринимались как фантастические.

Не прячут свои денежки

В апреле практически все опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома» эксперты заметили рост покупательского интереса на загородном рынке. «Число обращений по загородной недвижимости в сравнении с мартом выросло на 80%»,— рассказывает Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group. Продажи, по ее словам, увеличились на 10–15%, а средний бюджет покупки в элитном сегменте достиг $3 млн.

Тимур Сайфутдинов, генеральный директор агентства недвижимости Point Estate, говорит, что после февральского спада, когда закончился ажиотажный спрос, вызванный желанием спасти рублевые сбережения, начался рост, похожий на тот, что наблюдался шесть лет назад. «В марте был отмечен почти 50-процентный рост количества заявок по сравнению с февральским, в апреле спрос вырос еще на 30%,— говорит эксперт.— Похожую картину мы наблюдали в 2009 году, когда также начиная с марта количество заявок росло на 30–50% ежемесячно». Кроме того, в компании отмечают, что в апреле появились клиенты с большими бюджетами ($5–7 млн), которых не было на рынке последние девять месяцев.

Несколько более скромные результаты мониторинга покупательского спроса у генерального директора Vesco Realty Алексея Аверьянова. «Рост числа обращений в апреле по отношению к марту составил 20% и связан в первую очередь с сезонностью загородного рынка»,— констатирует эксперт.

Все растет

В некоторых случаях интерес покупателей продолжал оставаться на том же уровне, что и в марте, зато продажи росли. «Количество звонков и показов оказалось равным мартовскому: 203 звонка в апреле против 204 в марте, 335 против 334 показов,— рассказывает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate.— А вот конверсия в сделки стала выше: их число по сравнению с мартовским выросло почти на 50%, а по сравнению с тем, что было в апреле прошлого года,— на 60%».

Похожие данные предоставили в аналитическом центре «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость»: число заявок увеличилось на 15%, однако при этом, как утверждают в компании, на треть выросло количество показов и в полтора раза — количество заключенных сделок.

Павел Осипов, генеральный директор «Мелиор Строй», утверждает, что апрель для его компании стал даже лучше, чем декабрь прошлого года, когда, напомним, многие крупные девелоперы превысили плановые показатели продаж в несколько раз. «Рост продаж по сравнению с мартовским составил 30%»,— уточняет эксперт. Есть и рекордные данные — например, в ГК «Сапсан» заметили двукратный рост продаж в своих коттеджных проектах по сравнению с мартовскими.

В поселках девелоперской группы «Интегра» в апреле была отмечена разнонаправленная динамика. «В поселке „Ясногорье“ средний чек снизился на 10% — правда, количество сделок удалось сохранить на прежнем уровне: их было шесть, как и в предыдущем месяце»,— рассказывает Дмитрий Гордов, партнер компании. В поселке «Веранда» наблюдалась обратная тенденция: число сделок уменьшилось до трех, а вот средняя стоимость земельного участка с коммуникациями выросла на 150 тыс. руб. Зато в новом проекте «Петрово club» было заключено девять сделок, что означает перевыполнение плана продаж на 40%, добавляет эксперт.

Дисконтный клуб

На этом оживленном фоне как нельзя лучше сработали акции, спецпредложения и просто существенные скидки, которые девелоперы продолжали делать покупателям. В первую очередь стоит отметить, что в поселках бизнес- и экономклассов застройщики полностью перешли на ценообразование в рублях.

Элитная загородная недвижимость пока держится, но и в этом сегменте все большее количество девелоперов в своих проектах фиксируют цены в национальной валюте, что продолжает подталкивать валютные цены к снижению, замечают аналитики Welhome.

Кроме того, в элитном сегменте в бюджете $3–8 млн за домовладение произошел серьезный ценовой сдвиг, говорит Алексей Аверьянов. «На рынке появились ликвидные объекты с дисконтом 30–40% и более»,— утверждает эксперт. В качестве примера он приводит особняк площадью 1 тыс. кв. м на 25 сотках в поселке «Любушкин хутор Evergreen» (Рублево-Успенское шоссе, 16 км от МКАД), который предлагается к продаже за 115 млн руб. По данным Vesco Realty, это практически 50-процентная скидка от начальной цены.

Большие скидки на покупку отдельных домовладений продолжают предлагать в коттеджных поселках «Азарово» (23 км по Рублево-Успенскому шоссе), «Довиль» (10 км по Минскому шоссе) и «Трувиль» (20 км по Минскому шоссе). Дисконт составляет 30–50% от первоначальной заявленной стоимости, говорят в Welhome.

Объяснимое снижение

Но и в целом цены в элитном сегменте загородного рынка даже без особых скидок стремятся вниз — правда, по разным причинам. По данным PointEstate, наиболее значительные изменения наблюдались в сегменте дуплексов, где средний бюджет предложения в конце апреля составил $1,48 млн, или 78,7 млн руб., снизившись за месяц соответственно на 11% и 22%. «Столь значительная корректировка цен связана с пересмотром политики ценообразования в поселке „Резиденция Рублево“, застройщик которого вернулся на номинирование объектов в рубли, что повлекло за собой снижение цен»,— поясняет Тимур Сайфутдинов.

Цены на коттеджи также снизились и составили $2,26 млн, или 118,9 млн руб., что на 1,2% и 0,7% меньше, чем в марте. Незначительное сокращение бюджета предложения было обусловлено в основном корректировкой курса валюты, говорят эксперты. Более существенное падение произошло в сегменте участков без подряда, где средний бюджет предложения в апреле равнялся $1,63 млн, или 86,6 млн руб., а это на 4,5% и 10,5% ниже, чем месяцем ранее.

И только в сегменте таунхаусов, напротив, был зафиксирован рост бюджетов в долларах, который вызван повышением цен в прайс-листах коттеджного поселка Park Avenue, а также изменением цен в поселках, которые номинированы в рублях. На конец апреля средневзвешенный бюджет предложения таунхаусов составил $1,02 млн, или 54 млн руб. (рост на 13% и 1,4% соответственно по отношению к мартовскому).

Шесть месяцев и пять лет

Помимо скидок девелоперы, стремясь стимулировать покупательский спрос, все охотнее пользуются рассрочкой, которую, впрочем, не все признают подходящим инструментом в нынешних нестабильных экономических условиях. «В нашей компании рассрочка возможна не более чем на шесть месяцев,— говорит Валентин Зуев,— да и то мы даем ее далеко не на любой объект».

Причина проста: финансовое положение покупателя за время действия рассрочки может измениться в худшую сторону и он попросту не сможет осуществлять дальнейшие платежи. Обращаться в суд, по мнению экспертов Knight Frank, в этом случае не слишком эффективно: по сложившейся практике судьи обычно встают на сторону должника— физического лица, а не компании-кредитора.

Тем не менее в других проектах застройщики предоставляют беспроцентные рассрочки на довольно длительные сроки. Например, в поселке Aviatorov (Киевское шоссе, 130 км от МКАД) можно внести 50% за участок с коммуникациями площадью 20,7 сотки, полная стоимость которого составляет 3,41 млн руб., а оставшуюся половину выплачивать равными частями в течение пяти лет.

Щедрее, еще щедрее!

Другой способ платить понемногу предлагает компания «ВТБ 24 Лизинг», среди аккредитованных партнеров которой недавно появился первый загородный застройщик — девелоперская группа ОПИН. «Сумма первоначального взноса начинается от 20%, годовое удорожание — 11,95%, а срок финансирования — десять лет с возможностью пролонгации»,— рассказывает Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН.

Возможно, кому-то эта программа покажется не столь уж дешевой, ведь на рынке появились совместные предложения от застройщиков и банков. Например, малоэтажный жилой комплекс «Андерсен» (Калужское шоссе, 11 км от МКАД) и банк «Дельтакредит» объединились и предлагают покупателям снизить даже льготную ипотечную ставку на 1,5%, в итоге кредит на покупку квартиры здесь можно получить под 10,5% годовых.

Есть подобные предложения и в высокобюджетных сегментах. В поселке лэйнхаусов «Ильинка» (Ильинское шоссе, 12 км от МКАД) действует такая же процентная ставка, что и в предыдущем примере, но уже от банка «Зенит». Правда, воспользоваться этим предложением успеют немногие: поселок почти распродан.

В целом, замечает Алексей Аверьянов, за последние несколько месяцев состав предложения обновился. «С рынка вымылись готовые объекты, которые соответствовали покупателям с ажиотажным спросом,— поясняет эксперт.— И наоборот, вырос вторичный сегмент, который сегодня составляет здоровую конкуренцию первичным предложениям». В этом вопросе с коллегой не согласен Тимур Сайфутдинов: «Вторичный рынок сегодня не демонстрирует роста. Здесь сделки происходят только в силу необходимости — в связи с какими-либо изменениями в семье или отъездом собственников за границу».

Диктат лидера

По наблюдениям экспертов Point Estate, загородный рынок сегодня восстанавливается быстрее, чем городской. С одной стороны, сказывается опыт прошлого кризиса: продавцы понимают, что ожидать изменений на рынке не стоит, и готовы переходить на рублевые расчеты с покупателями, уступать в цене, предоставлять скидки. Другим важным фактором, стимулирующим продажи, стала стабилизация курса доллара в середине апреля.

Не исключено, что рынку не дает остановиться и то, что основной объем первичного предложения сосредоточен в руках одного застройщика, Villagio Estate, на долю которого приходится 63% объема первичных продаж. «Эта компания быстро реагирует и задает высокий темп продаж, которого вынуждены придерживаться и все остальные игроки рынка»,— замечает Тимур Сайфутдинов.

Остается понаблюдать за тем, как лидер элитного сегмента будет устанавливать свои правила игры в комфорт-классе, на котором, как еще в феврале заявил журналистам Валентин Зуев, компания намерена сосредоточиться в среднесрочной перспективе.

Марта Савенко

ДОМ ЦЕНЫ

Вызовы территорий

Увлечение российских строителей крупными проектами комплексной застройки может сыграть с ними, а также с инвесторами, вложившимися в них, злую шутку, предупреждают эксперты. При отсутствии господдержки в виде мощного проектного финансирования и на фоне падающего покупательского спроса такие стройки могут замирать надолго. Тем не менее среди российских городов есть и такие, где инвестиционный потенциал, а соответственно, и спрос за последнее время выросли.

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

Московские покупатели обеспечивают более половины спроса на сочинскую недвижимость

— регионы —

Благословляя кризис

Сочинские застройщики и риэлторы не раз помянули добрым словом те события, о которых в Москве говорили с горечью: запрет на выезд за границу сотрудникам силовых ведомств, взлетевший в конце прошлой осени доллар и даже санкции европейских стран, введенные в отношении России. Все это вместе кардинально повлияло на местный рынок недвижимости. Именно сюда, на юг России, устремился инвестиционный спрос после того, как Испания, Турция, Черногория стали недоступны для ряда покупателей.

Мощная потребительская волна накрыла Сочи начиная с октября прошлого года. До этого местный рынок насыщали покупатели из российских регионов, которые приобретали небольшие квартиры в бюджете до 4 млн руб. «Теперь же сюда пришли москвичи, и это существенно увеличило количество сделок в бюджете до 10–15 млн руб.»,— отмечает Петр Кирилловский, директор по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС.

По его словам, сейчас московские покупатели составляют 55–60% от числа тех, кому интересна сочинская недвижимость. И если в связи с декабрьским ажиотажем продажи жилья в Москве выросли вдвое, то в Сочи в это же время в некоторых проектах наблюдался трех- и четырехкратный рост продаж.

Дорогостоящее закончилось

Олимпиада не сделала для Сочи столько, сколько сделал кризис, продолжает эксперт. Если два года назад здешний рынок недвижимости называли перенасыщенным, то сейчас поговаривают о дефиците высокобюджетных предложений. В центре города новых предложений нет и пока не ожидается, новые площадки пока не застраиваются, а дорогостоящее предложение, которое было в наличии, уже почти полностью раскуплено.

Если говорить о сегменте массового спроса, то, по данным Macon Realty Group, в 2014 году в экспозиции прибавилось более 10 тыс. квартир — вчетверо больше, чем годом ранее. А вот сегмент жилья бизнес-класса представлен всего 30 домами, причем в некоторых из них продажи уже закончены, в других остались единичные предложения.

Все это вместе не могло не повлиять на цены: они начали расти. В целом по рынку цены у девелоперов выросли на 10%. В частности, жилье бизнес-класса подорожало со 120 тыс. до 130 тыс. руб. за 1 кв. м и есть потенциал дальнейшего роста благодаря инвесторам, которые после осеннего скачка валют все пристальнее присматриваются к сочинской недвижимости. Местные риэлторы рассказывают о крупных приобретениях, сделанных покупателями из Казахстана: одно из них обошлось в $400 млн — это практически целый этаж в одном из домов элитного сегмента.

Цены вырастут только осенью

В Анапе, которая хоть и не может конкурировать с Сочи ни по климату, ни по уровню раскрученности, тем не менее есть свои покупатели, которые ценят этот город-курорт, видимо, еще с советских времен. За последние годы здесь произошло немало изменений, в особенности это коснулось набережной, которую благоустроили по лучшим европейским стандартам. А кроме того, в самом городе и вокруг него начали строить курортные жилые комплексы, квартиры в которых могут быть использованы их владельцами как для постоянного проживания, так и для сдачи в аренду: спрос на качественное жилье в летний период всегда хоть немного, но превышает адекватное предложение.

Ценовая ситуация здесь немного отличается от сочинской — и резко от той, что царит в большинстве других, некурортных регионов России. Скажем, в период с ноября по март включительно цена жилого квадратного метра росла, и если в октябре его средняя стоимость составляла 46 тыс. руб., то сейчас — уже 50 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть прирост составил 8,7%. При этом надо отметить, что цены на квартиры в домах бизнес- и элитного классов, расположенных в непосредственной близости от моря, стартуют от 90 тыс. руб. за метр.

А вот до конца лета роста цен на анапские новостройки не будет. «В курортный сезон на объектах происходит много просмотров, но основной объем сделок заключается осенью, когда туристы возвращаются домой и принимают окончательное решение о покупке»,— говорит Ирина Шумская, директор по маркетингу и продажам управляющей компании «Фонд Юг». Ее компания выходит на новые площадки: в четвертом квартале 2015 года начинаются продажи первой очереди курортного жилого района «Анаполис», расположенного в Анапе на первой береговой линии. Здесь планируется комплексная застройка 76 га объектами жилой, коммерческой и гостиничной недвижимости. Кроме того, в июне 2015 года стартуют продажи первой очереди туристско-рекреационного проекта «Горное озеро». Предлагаются земельные участки, расположенные в непосредственной близости от природного озера, причем концепция проекта предполагает не только жилую застройку, но также возможность организации и ведения гостиничного или ресторанного бизнеса.

Дело в объемах

А вот в Ростове-на-Дону, от которого до Анапы немногим больше 300 км, цены на первичном рынке жилья в тот же зимне-весенний период выросли всего на 2,6%, и к марту составляли 54,1 тыс. руб. за 1 кв. м, сообщают аналитики «ЕМТ Консалтинг». Затем ситуация, по наблюдениям Андрея Шумеева, генерального директора ЮИТ ДОН, начала меняться в обратную сторону. «В целом по Ростову-на-Дону в течение весны 2015 года наблюдается постепенное снижение стоимости квадратного метра жилья на первичном рынке жилой недвижимости, которое за март и апрель составило примерно 3%»,— сообщает эксперт.

Вообще-то эту тенденцию можно было легко предугадать, ведь за то же время выросли не только цены, но и объем в этом сегменте: если в ноябре насчитывался 1 590 191 кв. м нового жилья, то в марте — уже 1 681 014 кв. м. А впереди лето, то есть сезон пониженного спроса, так что цены если и не упадут еще, то уж точно не вырастут вплоть до осени. Весной продажи в Ростове активизировались благодаря старту ипотеки с господдержкой, свидетельствуют девелоперы. «После снижения ставки до 12% доля ипотечных сделок в наших объектах сразу выросла до 85%»,— утверждает Павел Корчуганов, директор компании «Магистрат-Дон».

Большие выгоднее

Ростовским девелоперам приходится непросто: власти пытаются нагрузить каждого из них обязательствами по возведению социальной и дорожной инфраструктуры, и с каждым годом этот груз становится все тяжелее. А земельные участки, удачно расположенные и с развитой транспортной сетью, уже практически разобраны.

Сергей Анискин, гендиректор единой региональной дирекции «Патриот Девелопмент Юг», приводит в пример объект своей компании ЖК «Западные ворота» в микрорайоне «Левенцовский»: «Мы вошли на площадку с уже готовой дорожной и торговой инфраструктурой, что позволило нам привлечь большое количество покупателей». Однако в новых районах компания пытается договариваться с городом на партнерских началах, рассказывает он. Выгоднее всего в такой ситуации застраивать большие территории, ведь стоимость строительства в этом случае невысока, равно как и цены на готовое жилье, которое в итоге пользуется повышенным спросом. «А инфраструктура, как правило, в этих случаях закладывается в проект»,— говорит Андрей Шумеев.

Без надежды на банки

Комплексным освоением территорий с успехом занимаются и в Туле, однако резкий подъем ключевой ставки прошлой осенью подкосил надежды девелоперов на новые кредитные линии в банках. «Основная проблема в том, что финансовая нагрузка ложится на первый этап строительства, и чтобы продажи не останавливались, необходимо начинать развитие инфраструктуры с самого начала»,— говорит Валентин Бочков, руководитель холдинга «Егорьевский» (входит ГК «Строй Альянс»).

В Туле можно осваивать большие территории как в центре, где немало кварталов с ветхой застройкой, так и на окраинах. «Центральная часть наиболее тяжелая,— признает Валентин Бочков,— поскольку необходимо вначале расселить и снести ветхое жилье, освободить территорию».

Зато на окраинах, где обычно строится жилье экономкласса, тяжелее развивать инфраструктуру, поскольку инженерные сети, как правило, находятся далеко от этих районов. «На окраинах необходимо строить новые подстанции, реконструировать водозаборные узлы, подключать газ, прокладывать новые дороги»,— рассказывает эксперт. А теперь, когда кредитные линии для застройщиков подорожали, перспективы проектов КОТ зависят целиком от продаж, добавляет он.

Проекту «Егорьевского» микрорайону «Петровский квартал» на отдаленной западной окраине Тулы, можно сказать, повезло. «За прошлый год мы продали практически всю первую очередь, что позволило в кризисный год не зависеть от повышения стоимости кредитных ресурсов»,— радуется Валентин Бочков. В других проектах, где продажи идут вяло, инвесторам вплоть до 30 апреля оставалось надеяться только на собственные средства. Впрочем, пока еще ключевая ставка далека от той, которая устроила бы и банкиров, и девелоперов, а надежда на то, что ипотека с госучастием сильно подстегнет продажи, не слишком велика.

Благоустройство как инвестиционное преимущество

В Казани — втором после Сочи преображенном по случаю крупного спортивного события городе России — первичный рынок жилья активно развивается уже не первое десятилетие. Ведь реновации, которые были сделаны к Универсиаде, были не первым, а уже вторым этапом преображения города.

«Изменения начались десять лет назад с подготовки к празднованию тысячелетия Казани в 2005 году»,— рассказывает управляющий партнер Kazan Real Estate Марсель Валиахметов. За это десятилетие Казань становилась и лидером во вводе жилья среди российских регионов, и лидером в росте объемов торговой недвижимости в расчете на одного жителя.

И если когда-то казанцы сетовали на то, что Казань, несмотря на активное развитие, не может похвастаться озеленением, то в 2012 году был сначала объявлен «Зеленый рекорд» — акция по посадке деревьев на улицах и скверах, на каждом этапе которой в городе высаживались сотни тысяч новых деревьев и кустарников. А 2015 год объявлен годом парков и скверов, так что мероприятия по озеленению столицы Татарстана плавно перетекли в реконструкцию парков и благоустройство набережных реки Казанки, протекающей по центру города.

Подушка на пять лет

«Все это вкупе с предстоящими соревнованиями мирового масштаба (24 июля в Казани стартует 16-й чемпионат мира ФИНА по водным видам спорта), несомненно, отражается на росте спроса на недвижимость, повышая ее привлекательность для инвесторов»,— делает вывод Марсель Валиахметов.

Спрос, как ему и положено, отражается на ценах. Они, как подсчитали аналитики портала «Мир квартир», за первый квартал выросли на первичном рынке на 9,6%, достигнув уровня 63,1 тыс. руб. за 1 кв. м, а на вторичном — на 10,7%, до 72,2 тыс. руб. за 1 кв. м. И поскольку, по данным аналитиков интернет-газеты «Реальное время», объемы ввода коммерческого жилья в Казани в первом квартале с показателем 108,4 тыс. кв. м оказались в два с половиной раза ниже, чем за аналогичный период прошлого года, то напрашивается вывод о том, что при всем богатстве выбора объем новых предложений постепенно сокращается. А значит, цены по-прежнему будут расти. Тем более что казанские застройщики не собираются устраивать распродажу ни в бизнес-классе, ни в элитном сегменте, как отмечает генеральный директор «Камастройинвеста» Делюс Сиразетдинов.

«Ведь квартиры, которые строят в центре, будут уникальны»,— уверен эксперт. Впрочем, такое спокойствие вполне объяснимо: на вопрос корреспондента «Ъ-Дома» о том, на какой период его компании хватит финансовой подушки, накопленной за благополучные годы, Делюс Сиразетдинов ответил: «Нам ее хватит на пять лет, чтобы ничего не делать и выплачивать заработную плату сотрудникам».

Экспериментальный девелопмент

В Новосибирске, по данным управления архитектурно-строительной инспекции городской мэрии, в первом квартале 2015 года сдано в эксплуатацию 456,2 тыс. кв. м жилья. Это вчетверо больше, чем в Казани — и рост цен на квартиры в новостройках, соответственно, несколько скромнее: 5,8% за тот же период.

Новосибирские девелоперы постоянно экспериментируют — то со строительными материалами, то с форматами, а то и со схемой продаж, предлагая покупателям порой совершенно неожиданные решения. Например, четвертую очередь микрорайона экономкласса «Новомарусино» девелопер, компания «Строитель», решил построить по технологии стального строительства, когда из небольшого набора металлических элементов можно построить различные многоэтажные здания.

Выбор этот обусловлен, очевидно, немалой экономией, которая достигается при этом способе возведения зданий. «Главное — это быстрота,— рассказывает генеральный директор Ассоциации развития стального строительства Дмитрий Еремеев,— ведь коробку можно собрать за два месяца».

Эксперт утверждает, что технология, при которой используются стальной каркас из элементов заводского изготовления, перекрытия на основе балки и профлиста, а также легкие навесные панели в качестве несъемной опалубки на основе ЛСТК-профиля, позволяет добиться той гибкости, которую обычно обеспечивает монолит, но при этом достичь скорости панельного домостроения. Новосибирский объект будет готов уже осенью, тогда же в ассоциации обещают назвать окончательные цифры экономии девелопера и покупателя, которая достигается благодаря этой технологии.

Марта Савенко

PARK AVENUE

ТАУНХАУСЫ ПО КОМФОРТНОМУ КУРСУ*

Компания Villagio Estate объявляет особые условия на покупку роскошного таунхауса в поселке Park Avenue. Предложение действует до конца мая.

Таунхаусы Park Avenue — это просторные трехэтажные дома с уютными террасами, панорамным остеклением и облицовкой экологичными материалами. Планировочные решения, архитектура и благоустройство поселка созданы по образцу престижных кварталов мировых столиц. В этом легко убедиться, посетив Park Avenue: таунхаусы уже полностью построены, на придомовых участках выполнено ландшафтное озеленение.

К услугам будущих жителей — инфраструктура соседних поселков Villagio Estate и привилегии закрытого клуба.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.PARK-AVENUE.SU

*Сроки проведения акции: 06.04-31.05.2015. Подробнее об организаторе и условиях на сайте. Организатор оставляет за собой право изменять сроки и условия действия акции.

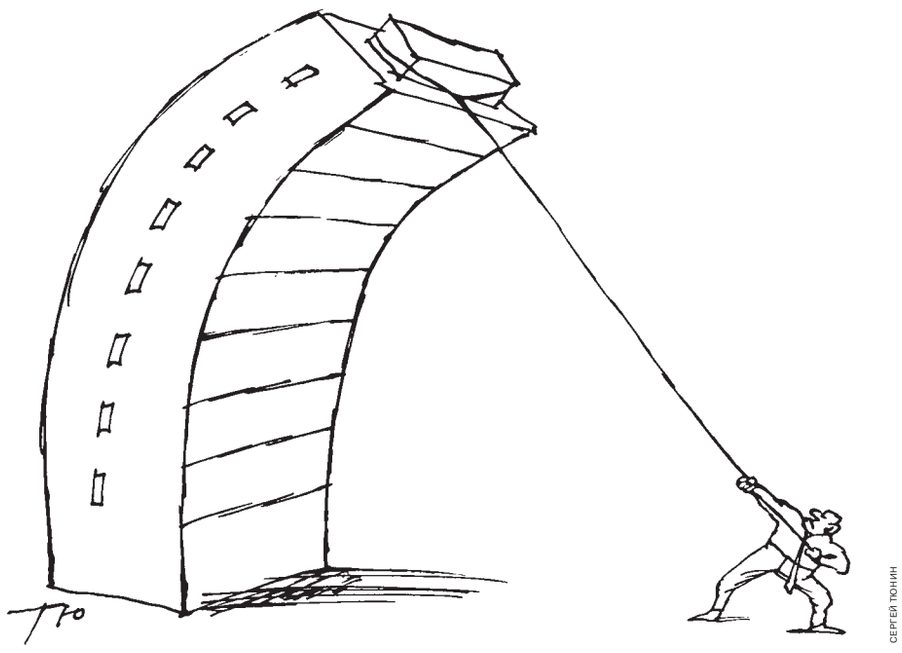
тел. (495) 974 0010

ДОМ ДЕНЬГИ

Когда кредит вторичен

Ставки по ипотеке взяли курс на снижение вслед за ключевой ставкой Банка России. Пока жилищные кредиты без господдержки отыгрывают по 1–1,5 процентного пункта, но все равно остаются достаточно дорогими. Рыночный уровень ставок сейчас 14,5–16% годовых, и он может еще снизиться, если регулятор продолжит действовать в том же направлении. Правда, многие банки все еще либо удерживают заградительные 18–20%, либо вовсе отказались пока от вторичного рынка. Впрочем, если квартира очень нужна, ипотеку стоит брать даже сейчас, уверены участники рынка.

— ипотека —


СЕРГЕЙ ТЮНИН

Ключевая ставка

С начала года ипотечный рынок пребывал в стагнации, банки закрывали программы, устанавливали заградительные ставки — 18–22% годовых. По данным Банка России, в первом квартале было выдано 138,9 тыс. ипотечных кредитов суммарно на 222,03 млрд руб. Это соответственно на 33% и 35% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Пострадали от кризиса все виды ипотеки — и на покупку жилья в новостройке, и на вторичном рынке. Например, в ГК ПИК в первом квартале текущего года доля ипотечных сделок по всем объектам составила 25,3%, тогда как за аналогичный период 2014 года — 37,2%.

«В начале года мы отмечали увеличение объема предложения на фоне уменьшения спроса — свою роль сыграло повышение ключевой ставки, из-за которого кредиты на вторичное жилье стали очень дорогими,— уточняет руководитель департамента ипотеки и кредитов компании „НДВ-Недвижимость“ Кристина Шульгина.— Апрель этого года также показал спад, в то время как в прошлом году за аналогичный период мы фиксировали большой объем сделок».

Единственным выходом казалась запущенная в конце марта ипотека с господдержкой на покупку новостроек, по которой банки могли устанавливать ставку в пределах 12% годовых. Для ипотеки на покупку на вторичном рынке вариантов было совсем немного, разве что взять у банка не более 20% от стоимости квартиры, если остальные деньги на покупку есть, а купить жилье очень нужно.

Однако в последнее время ситуация стала заметно меняться на фоне стабилизации финансовой ситуации в стране, укрепления рубля и снижения ставок в целом. Банк России последовательно снижал ключевую ставку — к 5 мая она опустилась до 12,5% с 17% на декабрь прошлого года. Уровень ключевой ставки напрямую влияет на стоимость всех остальных кредитов, в связи с чем по мере снижения ключевой ставки банки планомерно корректируют условия собственных кредитных программ. Речь идет в первую очередь об ипотеке на покупку квартир на вторичном рынке, поскольку для новостроек основное предложение — ипотека с господдержкой, которую активно предлагают и банки, и застройщики.

Снижение на процент

Уже по итогам первого квартала, по данным АИЖК, кредиты на приобретение жилья на вторичном рынке предлагались по ставкам 14,5–18% годовых. В апреле ставки по всем ипотечным кредитам на 1,5–2,5 процентного пункта снизил Юникредит-банк. На прошлой неделе ставки по всей ипотеке, в том числе на покупку жилья вторичном рынке, снизил на 1 процентный пункт банк «Дельтакредит».

Майское снижение ключевой ставки ЦБ поддержало тренд на снижение ставок по рыночным программам, в первую очередь по кредитам на покупку готовой недвижимости. В частности, такую возможность сейчас рассматривает ВТБ 24, сообщили в пресс-службе банка. «Мы следим за рынком, будем действовать в соответствии с рыночной ситуацией и не исключаем изменения ставок в ближайшее время»,— сообщили в Банке Москвы. «В связи со снижением ключевой ставки мы планируем в ближайшее время снизить ставки по ипотеке на покупку жилья на вторичном рынке,— обещает вице-президент—начальник управления развития залоговых продуктов банка „Открытие“ Анна Юдина.— Мы рассчитываем на повышение спроса на этот продукт после снижения процентных ставок».

О намерении снизить ставки по всем ипотечным кредитам сообщили в Транскапиталбанке и Абсолют-банке. «Сейчас наметился тренд снижения ключевой ставки, и потенциальные заемщики рассчитывают на скорый пересмотр ставок по ипотечным кредитам на готовое жилье»,— отмечает Кристина Шульгина. Правда, ожидать резкого снижения ставок не приходится: банки будут ориентироваться на действия ЦБ. «В текущих условиях можно ожидать снижение ипотечных ставок в диапазоне от 1% до 2% в зависимости от программы кредитования»,— считает заместитель управляющего филиалом Абсолют-банка в Санкт-Петербурге Дмитрий Задонский.

Дополнительные расходы

Основные игроки предлагают сейчас кредиты на покупку жилья на вторичном рынке под 14,5–17% годовых. Взять кредит на покупку жилья на вторичном рынке в Сбербанке можно под 15–16%, зарплатным клиентам ссуда обойдется на 0,5% годовых дешевле. На минимальную ставку может рассчитывать тот, чей первоначальный взнос составляет 50%, а кредит берется на срок не более десяти лет. ВТБ 24 выдает такую ипотеку под 16,95%, зарплатным клиентам скидка 1 процентный пункт. В Банке Москвы действует единая процентная ставка по ипотеке в рублях — 15,95%. Газпромбанк — 16–16,25%, для зарплатных клиентов на 0,5% годовых меньше. Райффайзенбанк обозначает ставки на уровне 14,9–17,95%, минимальная ставка доступна при внесении половины стоимости квартиры в качестве первоначального взноса. Фиксированные ставки по программе на покупку жилья на вторичном рынке у Юникредит-банка 16–16,5% годовых. Банк «Возрождение» предлагает ипотеку на вторичном рынке под 14,5% годовых при условии присоединения к договору ипотечного страхования банка.

Чтобы получить кредит по заявленным базовым ставкам, заемщику придется заключать договор комплексного страхования, который включает обязательное страхование объекта недвижимости и добровольное личное и титульное страхование. Если заемщик заключит только обязательный по закону договор страхования имущества, ставка по кредиту увеличится на 1–3% годовых. Например, Сбербанк и ВТБ 24 добавят в этом случае к ставке 1 процентный пункт, Райффайзенбанк — 0,5% годовых, если заемщику нет еще 45 лет, и 3,2% годовых для тех, кто старше. Стоимость страховки зависит от тарифов страховой компании, как сообщили в call-центре Банка Москвы, комплексная страховка составит примерно 1,15% от суммы кредита ежегодно.

Кредит на готовое

Сумма кредита, которую банки готовы предоставлять, сократилась, хотя открыто это не декларируется. Сбербанк обещает кредитовать не более 80% оценочной или договорной стоимости квартиры в зависимости от того, что меньше. ВТБ 24 ограничил максимальный размер ссуды 75 млн руб., Связь-банк — 60 млн руб., Газпромбанк — 45 млн руб., а Райффайзенбанк — 26 млн руб. Правда, по данным ЦБ, средняя сумма ипотечного кредита в Москве — 3,6 млн руб., в Санкт-Петербурге — 2 млн руб.

Однако говорить о полноценном возвращении предложения ипотеки на вторичном рынке на прежний уровень пока рано. Ряд банков пока вовсе отказался от кредитования покупки жилья на вторичном рынке в пользу программы с господдержкой на покупку новостроек. «Возможно, в будущем мы вернемся к кредитованию вторичного рынка, но сейчас об этом рано говорить»,— замечает начальник управления кредитования и развития взаимоотношений с клиентами Промсвязьбанка Михаил Коломиец.

Программа господдержки, кстати, позволяет купить готовое жилье в новом доме при условии, что свидетельство о собственности на квартиру уже имеется. «В рамках госипотеки мы выдаем кредиты на вторичное жилье, но при условии, что первым собственником объекта выступает застройщик или инвестор»,— продолжает Михаил Коломиец. Такую же схему кредитования на готовое жилье с господдержкой предлагает Банк Москвы. Правда, выгода по кредиту в этом случае будет съедена возросшей ценой самой квартиры.

«Стоимость квадратного метра за период строительства дома в среднем увеличивается на 30–35%, высоколиквидные квартиры демонстрируют еще больший рост,— уточняет руководитель департамента ипотеки и кредитов компании „НДВ-Недвижимость“ Кристина Шульгина.— Таким образом, люди стараются успеть приобрести квартиры, пока еще действуют выгодные цены. На финальном этапе совершают покупку те, кто либо желает улучшить свои жилищные условия и сразу заселиться в квартиру, либо старается максимально обезопасить себя от рисков и при этом обладает достаточно большими денежными накоплениями. Нередко на финальном этапе застройщики выводят на рынок так называемый золотой резерв, куда входят квартиры с отличными видовыми и планировочными характеристиками».

Ждать или не ждать

По наблюдениям участников рынка, потенциальные покупатели сейчас откладывают приобретение недвижимости в ожидании коррекции рынка. В Банке Москвы считают, что «ждать улучшения условий ипотечного кредитования можно до бесконечности. Заемщику в первую очередь нужно исходить из его нынешней ситуации, понимать, насколько комфортен ежемесячный платеж по ипотеке для текущего соотношения доходов-расходов в личном бюджете».

«Когда вопрос покупки жилья стоит достаточно остро и его необходимо оперативно решать, ипотека в любом случае представляется разумным вариантом,— рассуждает директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко.— Важно реалистично подходить к ситуации: она может меняться в любую сторону, но мы живем в режиме реального времени и решаем свои задачи в соответствии с их актуальностью. Если жилье необходимо заемщику уже сегодня, ипотека будет логичным решением».

Елена Пашутинская

ДОМ деревянное домостроение

Брус или бревно?

Человек, решивший строить или покупать деревянный дом, прежде всего делает выбор между бревном или брусом. Именно эти две технологии наиболее распространены на рынке. У каждой из них есть свои достоинства и недостатки, о которых мы и рассказываем.

— технологии —

GOODWOOD

Дома из клееного бруса не дают усадки и трещин

Традиционное бревно

Бревно — это лесоматериал, который используют в круглом виде. Именно поэтому, по словам управляющего партнера корпорации Good Wood Александра Дубовенко, одним из основных его преимуществ можно считать внешний вид. Некоторые люди считают традиционную форму особенно привлекательной.

Управляющий партнер «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов говорит: «Бревно бывает срубленное и оцилиндрованное. Первое рубят и обрабатывают вручную (стесывают кору). Второе пропускают через машину, которая спиливает верхний слой, но оставляет круглую структуру дерева». Также эксперт отмечает, что бревно очень хорошо сохраняет тепло. При этом его свойства зависят от способа сушки и времени рубки (зимняя рубка обеспечивает более крепкий материал).

По словам руководителя проектов компании «Артель „Данила, Макар и братья“» Дмитрия Беляева, самые простые и недорогие бревна делают на станке. Они имеют паз, чашу и выполнены как труба. Такой материал требует повторной шлифовки, конопатки (уплотнения пазов во врубках углов и между венцами сруба), герметизации швов и трещин, что в результате увеличивает стоимость строительства, несмотря на невысокую стоимость бревен. Также бревна обрабатывают вручную. Чаще всего используют сосну: это дерево растет практически во всех регионах страны, и оно относительно недорогое.

Эксперт отмечает, что для изготовления бревен применяют и ценные породы древесины. Например, лиственницу. Ее достоинства — долговечность и прочность. Недостаток — существенная усадка и трещины. Другой популярный материал для изготовления ручного сруба — кедр, который обладает целебными свойствами. Интересно, что моль боится кедра, поэтому платяные шкафы издавна делали именно из этого материала. Кроме того, кедр иногда вырастает до гигантских размеров — достигает метра в диаметре, что ценят те, кто любит мощь и монументальность.

«Перспективны и ценны срубы из полярной сосны, высохшей на корню в условиях Северной Карелии. Они практически не дают усадки, не нуждаются в дополнительной химической обработке. Более того, этот материал даже не надо красить, в отличие от любого другого: такая сосна красива сама по себе»,— добавляет Дмитрий Беляев.

Современный брус

Брус бывает нескольких типов. Самый распространенный — непрофилированный. Он недорог, но имеет недостатки: подвержен усадке, постройка из него нуждается в утеплении снаружи и изнутри, его необходимо декорировать вагонкой (обшивочным материалом). Однако из-за своей низкой цены он до сих пор пользуется спросом. «Наиболее динамично развивающийся материал и в эконом-, и бизнес- и премиальном классах сейчас — клееный брус. Его преимущества — практически полное отсутствие усадки, меньший риск появления трещин»,— говорит президент группы компаний «Агентство развития и исследований в недвижимости» Андрей Тетыш. Этой точки зрения придерживается и Александр Дубовенко: «Клееный брус — материал технологичный. При его производстве исключаются все негативные характеристики природного материала, например коробление, но сохраняются полезные свойства, в частности экологичность».

По словам Андрея Тетыша, клееный брус держит тепло, практически не пропускает шума и обеспечивает естественную вентиляцию помещений. Несмотря на более высокую стоимость этого материала, его часто выбирают даже желающие сэкономить: его особенности заметно уменьшают общие затраты на строительство.

Генеральный директор компании «Форест Лайн» Павел Кузьмин поясняет: «Технология производства клееного бруса позволяет создавать продукт без дефектов из ламелей (строганых досок), которые проходят гидротермическую обработку в сушильных камерах. Доски остругивают с четырех сторон, проводят их дефектовку (обнаружение и удаление пороков древесины), затем сращивают по длине до требуемых размеров с последующей второй оструж кой и склейкой в брус. В итоге получается материал с заданными параметрами влажности и хорошего качества».

«Также существует профилированный строганый брус. К его достоинствам относится цена: он дешевле, чем клееный, хотя и дороже непрофилированного. Среди недостатков можно отметить риск растрескивания (не просушен, как клееный) и образования зазоров между брусьями. Внешне он выглядит как клееный — ровная стенка строганных с фаской брусьев. Есть еще редкие виды бруса: вертикальный и скрепленный деревянными нагелями»,— рассказывает Дмитрий Беляев.

За и против

По словам Александра Дубовенко, усадка дома из бревна в среднем составляет 5–10%, размер щелей — 2–3 см, количество щелей на стену — около 100.

Директор по развитию московского представительства «НЛК Домостроение» Константин Блинов говорит: «Бревна различаются по диаметру. Чем больше диаметр, тем толще стены, а значит, такой дом лучше держит тепло, конечно, при условии правильно выполненной сборки».

Павел Кузьмин отмечает, что, даже используя лучший лес для изготовления бревен, невозможно исключить пороки древесины (например, вросшую кору, грибные поражения), которые портят внешний вид материала. Поскольку бревна изготавливают из свежесрубленной древесины, они имеют высокую влажность и сохнут от 5 до 18 месяцев (усадка), на них образуются трещины (если их своевременно не заполнять специальными герметиками, ускоряется процесс разрушения бревна).

Также эксперт предупреждает, что, несмотря на более низкую стоимость бревна, из-за ежегодных затрат на конопатку межвенцовых стыков, заделку трещин и проч., стоимость бревенчатых стен получается почти такой же, как стен из клееного бруса, а иногда выходит и дороже. Кроме того, отделочные работы в бревенчатых домах можно начинать примерно через 12 месяцев после постройки (из-за длительного процесса сушки), а в сооружениях из клееного бруса — практически сразу. А поскольку брус изготавливают, как правило, длиной 12 м (длина бревен обычно составляет около 6 м), он обеспечивает больше архитектурных возможностей (например, перекрытие больших пролетов, проектирование открытых пространств).

По словам Константина Блинова, обычный брус и бревно находятся примерно в одном ценовом диапазоне. Клееный брус, конечно, дороже, но благодаря его техническим характеристикам строительство не прерывают и дом «под ключ» возводят за шесть-восемь месяцев.

«Размер щелей в строениях из клееного бруса составляет около 0,1–0,5 см, а их количество на стену — 5. Таким образом, этот материал действительно практически исключает дальнейшие вложения в ремонт, конопатку и утепление дома. Спрос на клееный брус набирает обороты. Цена домов из него — примерно 30 тыс. руб. за „квадрат“»,— рассказывает Александр Дубовенко.

Владимир Яхонтов отмечает недостатки бруса: «Простой брус со временем рассыхается, в материале образуются щели — дом перестает быть пригодным для проживания в холодные месяцы (снижаются его теплоизоляционные свойства). Более того, из-за нарушения целостности древесины в брусе могут заводиться жучки. Избавиться от них удается только с помощью специальной антисептической пропитки, использовать которую нужно регулярно. Недостаток клееного бруса — наличие синтетических смол. Хотя их доля в составе клея невелика, вредные вещества все равно выделяются». По мнению эксперта, выбор материала — дело вкуса, поскольку для нашего климата подходят и брус, и бревно.

Дмитрий Беляев говорит: «Что все же выгоднее? В любом случае это зависит от бюджета покупателя. Если идет речь о среднем классе, то скорее клееный брус, профилированный брус. Если об эксклюзивном строительстве, то сухостойная полярная сосна, кедр. Самое экономное — каркасное строительство».

Руководитель архитектурного бюро Bio Architects Иван Овчинников поясняет, что в мире каркасные дома из различных деревянных панелей пользуются высокой популярностью. Бревно и простой брус, по мнению эксперта, запросы современного рынка полностью уже не удовлетворяют. Это связано с высокой стоимостью, низкой скоростью строительства и, главное, с конструктивными ограничениями. Материал не влияет на цену строительства напрямую. Она зависит от применяемых технологий, качества отделки и архитектурных решений.

Мария Перевощикова

ДОРОГАЯ ПРОСТОТА

ROVANIEMI

Дома из сухостойной сосны, несмотря на внешнюю неказистость, являются самыми дорогими объектами на российском загородном рынке. Эксперты считают: оно того стоит.

Штучный товар

Постройки в стиле «дорогая простота» могут позволить себе только очень обеспеченные люди, желающие к тому же подчеркнуть свой статус. Любителям помпезности и византийского стиля дома из сухостойной сосны, которая на рынке Западной Европы известна также как kelo, вряд ли придутся по вкусу.

Эксперты относят сухостойную сосну к материалу класса de luxe, а построенные из него дома к категории эксклюзивных объектов. По словам участников рынка, заказчиков таких домов можно по пальцам пересчитать. В компании Rovaniemi признаются, что в среднем в год им удается реализовать не более пяти подобных проектов.

Впрочем, даже если бы вдруг случился массовый спрос на сухостойную сосну, то вряд ли он был бы удовлетворен, поскольку это дерево — товар штучный. Для строительства подбирается сухостой, возраст которого достиг 200–300 лет, выросший в северных широтах вблизи Полярного круга. Самыми благоприятными зонами для произрастания сухостойной сосны считаются Северная Карелия и Финляндия. Как объяснил глава представительства Rovaniemi Руслан Костюк, суровые условия севера делают древесину kelo очень плотной и прочной за счет медленного роста. «В большинстве случаев сухостой заготавливается в удаленных и труднодоступных, а значит, максимально экологически чистых местах»,— подчеркивает эксперт.

По мнению специалистов, недостатков у этого материала нет. Хотя небольшим недочетом можно считать то, что сруб может «пылить» в течение первых лет эксплуатации.

Очень ценная порода

Внедрению в широкие массы сухостойной сосны также мешает ее стоимость. По данным Rovaniemi, цена полного комплекта дома из финского kelo, который включает стеновой материал, а также окна, двери, лестницы, полы и потолки, зависит от диаметра бревна и может составлять от €1,5 тыс. до €2,5 тыс. за 1 кв. м. «Тут важно понимать, что данная цена не включает строительство, а только изготовление на фабрике и доставку на участок»,— добавляет Руслан Костюк. По его словам, стоимость домов из kelo в значительной степени зависит от требований заказчика по минимальному диаметру бревен в срубе: чем они толще, тем стоимость выше.

Впрочем, уверяет директор по развитию московского представительства «НЛК Домостроение» Константин Блинов, объем работ и затрат на площадке строительства в принципе сопоставим с работами при рубке дома из бревна.

В целом, по оценке генерального директора АН «Невский простор» Александра Гиновкера, стоимость сруба из финской сухостойной сосны будет в два и более раз дороже, чем стоимость такого же дома из клееного финского бруса. Более определенные цифры эксперты назвать не могут по причине закрытости рынка, а также в связи с эксклюзивностью объектов — для каждого дома заказывается индивидуальный архитектурный и дизайн-проект.

Высокая стоимость, установленная на kelo во всем мире, абсолютно оправданна, считают эксперты. «Помимо того что это редкий материал и на создание каждого бревна у природы уходит порой не одна сотня лет, сама заготовка сухостойной сосны происходит только после кропотливого отбора подходящих деревьев,— объясняет Руслан Костюк.— Каждый ствол тщательно осматривают, подбирают одинаковые по диаметру бревна. Весь этот процесс довольно трудоемкий и занимает много времени, поэтому и стоят такие деревянные дома значительно дороже».

Основным визуальным отличием kelo от традиционного бревна является его необычный оттенок. Его древесина имеет благородный седой цвет, и бревна кажутся серебристыми на солнце. Когда же погода портится, дом из сухостойной сосны выглядит довольно неказисто и производит впечатление просто очень старой, некрашеной избы. Но именно в этом и состоит шик и как раз за это платят поклонники kelo. Изготовленные из него срубы никогда не красят и вообще ничем не обрабатывают — ни снаружи, ни изнутри. В противном случае будет нарушена как природная экологичность материала, так и эксклюзивный состаренный дизайн.

Реклама

ПЕТР КАССИН

ПЕТР КАССИН

ПЕТР КАССИН

Без усадки

Существует мнение: дом, построенный из дерева, в дополнительной внутренней отделке не нуждается, ведь стена из клееного бруса или деревянных кирпичей выглядит привлекательно сама по себе. Поэтому те, кто собирается строить такой дом, часто полагают, что достаточно будет построить тепловой контур и потратиться на инженерные сети, и больше ничего в смету не включают. В большинстве случаев это мнение ошибочно, считают эксперты, хотя из каждого правила есть исключения.

— интерьеры —

ПЕТР КАССИН

Несовместимая штукатурка

С одной стороны, деревянный дом строится с той мыслью, что в нем будет тепло, легко дышать, и значит, закрывать натуральную древесину чем бы то ни было не лучшая идея. Кроме того, напоминают эксперты, древесина — материал, требующий бережного обращения и соблюдения определенных правил. «В отличие от бетонных покрытий, ее нельзя штукатурить, шпатлевать, покрывать плиткой и полностью закрывать гипсом»,— говорит управляющий партнер группы «Родина» Владимир Щекин.

Однако и полное игнорирование отделки недопустимо. «То, что деревянный дом не нужно отделывать,— миф, хотя и распространенный»,— говорит вице-председатель совета партнерства Ассоциации деревянного домостроения Александр Водовозов.— Ведь кроме стен в доме есть полы, потолки и так называемые мокрые зоны — санузлы, ванные комнаты, а кроме того, инженерные системы».

И даже если говорить именно о стенах, отделкой которых при желании можно пренебречь, то специальной их обработкой, которая, как правило, проводится и снаружи, и изнутри, пренебрегать просто опасно. Минимальная внутренняя обработка деревянных поверхностей, по словам директора департамента продаж загородной недвижимости компании «КМ Девелопмент» Александра Сопкина, включает в себя шлифовку и покрытие огнезащитными, биозащитными и влагоотталкивающими составами. «Качественные современные покрытия совмещают в себе эти функции и к тому же обладают выраженным декоративным эффектом,— рассказывает эксперт.— А вот дальнейшая отделка деревянных стен дома зависит только от желаний и возможностей владельца».

Каркасные и бревенчатые

Объем отделочных работ деревянного дома, а также время, когда к ним уже можно приступать, напрямую зависят от типа строения и вида материала, из которого оно возведено. Дом, построенный из клееного бруса, совсем не то же самое, что каркасный или бревенчатый.

Первым делом встает вопрос об усадке. Общепринятое мнение: прежде чем приступать к отделке, нужно подождать несколько месяцев, а то и лет, пока дом сядет. Но это относится отнюдь не ко всем типам современных домов. «Дома, построенные из сырого бревна или бруса, действительно дают неконтролируемую усадку, поэтому перед отделкой придется ждать довольно долго»,— говорит Александр Водовозов.

А вот постройки из клееного бруса усадку дают, но в конструктив дома сразу закладывается система регулировки — люфты. Поэтому к отделке можно приступать сразу после завершения строительных работ. Каркасные же дома усадки не дают вовсе, соответственно, отделке ничто не мешает, добавляет эксперт.

Кому она не нужна

Больше всего хлопот с отделкой обычно возникает у владельцев домов, построенных из обычного или оцилиндрованного бревна. «Торцы и стены такого дома, как правило, обшивают деревянным полотном для придания более эстетичного внешнего вида, а узлы и стыки между бревнами со стороны фасада закрывают от проникновения влаги и сохранения целостности швов»,— рассказывает Владимир Щекин.

Если речь идет о деревянном доме, возведенном по каркасной технологии, то в этом случае можно использовать разную отделку. Для внутренней отделки подойдут вагонка, фальшбрус — имитация бруса — или блокхаус — имитация бревна, для внешней — те же материалы и сайдинг. «Сейчас особенно популярны цокольный сайдинг, фасадные или фиброцементные панели с функцией самоочищения, которые имитируют натуральный камень, кирпич, сланец, штукатурку»,— говорит Владислав Быков, директор по развитию компании «Зодчий».

Дома, построенные из клееного бруса, по мнению экспертов, не нуждаются в дополнительной отделке, поскольку это красивый и самодостаточный материал, который со временем не растрескается. Кроме того, клееный брус, изготовленный из хорошо просушенных деревянных заготовок — ламелей, мало подвержен внешним воздействиям, поэтому даже через несколько лет стены дома останутся безупречными.

Есть и еще один вид строительного материала, дома из которого не требуют отделки. Это Woodbrick — деревянный кирпич, который сделан из высушенного клееного бруса, обработанного по мебельным технологиям. Благодаря этому несущие поверхности после укладки кирпичей не потребуют дополнительной отделки, а для того чтобы подчеркнуть насыщенный цвет натурального дерева и колоритную структуру, достаточно обработать поверхность воском.

В пять раз дешевле

Однако даже при такой стоимости квадратного метра отделка деревянного дома обходится процентов на 40 дешевле, чем кирпичного. По словам Александра Сопкина, стоимость отделки дома из кирпича составляет 50–70% от цены коробки, тогда как деревянного — 15–20%.

Надо отметить, что пропитывать дерево различными составами, покрывать воском и лаком можно не только после окончания строительства, а еще на стадии производства, это дает значительную экономию. «Сделать отделку на объекте в пять раз дороже, чем при производстве строительного материала, где под рукой все комплектующие и инструмент»,— утверждает руководитель архитектурного бюро Bio Architects Иван Овчинников.

Время — деньги

Что касается декоративно-отделочных работ, то здесь эксперты также рекомендуют заказывать и строительство, и отделку дома в одной компании, и особенно это касается типовых домов. «Дело в том, что такие дома проектируются с учетом использования определенных отделочных материалов,— комментирует Владимир Щекин.— Строительные бригады застройщика лучше знакомы с особенностями ими же возводимых проектов и применяемых при этом отделочных материалов». В случае если для проведения отделочных работ была приглашена сторонняя организация, а ее монтажники допустили ошибки, из-за которых в итоге пострадали строительные конструкции дома, то компания-застройщик никаких гарантийных обязательств по объекту не несет, предупреждает эксперт. К тому же на поиски другого подрядчика и организацию работ уйдет дополнительное время.

Александр Сопкин с этим не согласен: «Даже те компании, которые имеют огромный опыт строительства, еще не наработали достаточных навыков для выполнения качественной внутренней отделки. Цена отделки у застройщика обычно ниже, но и качество работы тоже». Поэтому для выполнения отделочных работ эксперт рекомендует привлекать специализированных подрядчиков.

А ведь предложение домов «под ключ» с отделкой от застройщика — это современный тренд загородного рынка, причем возник он благодаря тому, что застройщики пошли навстречу покупателям, которые все чаще, и особенно в высокобюджетных сегментах, стали выбирать дома, полностью готовые к проживанию. Видимо, время стало цениться выше и тратить годы на строительство и отделку, как это делалось когда-то, теперь мало кто готов.

Наталия Овчинникова

ПЕТР КАССИН

Естественный выбор

— сектор рынка —

с13 И все же оптимальное соотношение плотности древесины и теплоизолирующих свойств, то есть базовых качеств древесины, важных строителям и будущим жильцам, дает сосна, убежден Алексей Сколдинов. Есть у сосны и целебные свойства. «Компания Honka проводила исследования, результаты которых подтвердили высокие антибактериальные свойства сосны с точки зрения лечебного воздействия на человека,— рассказывает эксперт.— Например, сосновые дома оказались идеальными для тех, кто страдает аллергическими заболеваниями».

СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

Деревянные дома занимают примерно 11% премиального загородного рынка, но их доля неуклонно растет

Дерево и кирпич в одном флаконе

Технологии деревянного зодчества непрерывно совершенствуются. Не так давно отечественные разработчики сумели объединить непримиримых соперников — кирпич и дерево, придумав деревянные кирпичи. «Новый строительный материал сумел вобрать в себя их лучшие качества»,— считает советник руководителя группы компаний «Стинком» Светлана Невелева.

Новый стройматериал представляет собой блоки высушенного клееного бруса. Они в два с половиной раза длиннее и в полтора раза шире, чем обычные кирпичи. С четырех сторон такого блока находятся пазшипы (замки), благодаря которым блоки крепятся между собой. Кирпичи из дерева уникальны отсутствием в них химических и синтетических элементов, а стены, возведенные из них, не блокируют циркуляцию пара, пропускают воздух и эффективно сохраняют тепло в доме.

Но основное их достоинство, пожалуй, в том, что постройка с их применением не требует нескольких месяцев на усадку и просушку. Поэтому после укладки деревянных блоков можно сразу же приступать к установке дверей, окон и лестниц.

И Билл Гейтс тоже

В прошлом отношение к деревянным домам среди состоятельных заказчиков было весьма настороженным: они сомневались в качестве готового дома, а кроме того, существовал стереотип восприятия деревянного дома как примитивного, несовременного, немодного сооружения, рассказывает Алексей Сколдинов, главный архитектор «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибутора компании Honka в России. Однако в последние годы популярность домов из дерева неуклонно растет. «За последние десять лет дерево как материал для строительства жилых домов сумело отвоевать у камня процентов пять»,— говорит Александр Дубовенко.

Не в последнюю очередь своей возросшей популярностью деревянные дома в высоком бюджете и в особенности в сегменте de luxe обязаны американскому горному курорту Yellowstone Club, который ведет свою историю с 1999 года. Среди членов клуба — люди с миллиардными состояниями, в том числе, например, основатель Microsoft Билл Гейтс.

Все дома здесь построены из дерева в сочетании с натуральным камнем. «Самые доступные из здешних апартаментов пять лет назад стоили $2,5 млн, сегодня — $4 млн»,— рассказывает Елизавета Некрасова. В кризис 2008 года клуб не выдержал долговой нагрузки и был признан банкротом, однако затем его выкупил известный финансист Сэм Брин, владелец Cross Harbor Capital Partners LLC, и с тех пор курорт для самых богатых людей планеты развивается.

«Были выкуплены два соседних девелоперских проекта,— говорит Евгений Скоморовский, управляющий директор ZIP Realty,— и начато строительство новых шале, а также комплексов апартаментов». По его словам, сейчас архитектурные решения в Yellowstone Club в соответствии с современными тенденциями предусматривают больше металла и стекла. «Но основным материалом остается дерево»,— подчеркивает эксперт.

Пришел, увидел и купил

Эксперты расходятся во мнении относительно того, какой размер считать оптимальным для деревянной постройки в высоком сегменте. «В Петербурге наиболее популярны дома площадью 250–300 кв. м, а в Москве — скорее 400–500 кв. м»,— делится наблюдениями Алексей Сколдинов. Елизавета Некрасова считает, что для элитного дома оптимальный размер составляет 500–600 кв. м. Но с ней соглашаются отнюдь не все эксперты.

«Я много раз слышал от наших клиентов, построивших дома больше 400 кв. м, что они не используют все площади дома. Например, в двухэтажном доме не всегда пользуются вторым этажом, так как вполне достаточно первого»,— замечает Павел Кузьмин. Тем не менее всегда надо обращать внимание на состав семьи и личные предпочтения каждого, добавляет он. Кому-то нужна творческая мастерская, кому-то — кинозал с суперзвуком, зал переговоров или сигарная — в проекте необходимо предусмотреть удобное место для любого из этих помещений.

Необычный быстровозводимый модульный «ДубльДом» для представителей креативного класса разработало московское архитектурное бюро BIO architects. Его размеры начинаются всего с 25 кв. м, причем на этой площади умещаются спальня, гостиная, санузел, зона кухни и столовой, а также система хранения. Можно заказать дом и побольше, но пока максимальная общая площадь ограничивается 80 кв. м. «Зато такой дом легко можно увезти с собой и поставить на новом месте — для этого его не потребуется разбирать на многочисленные составляющие»,— рассуждает руководитель бюро Иван Овчинников.

Среди его заказчиков есть весьма состоятельные люди, которые способны купить недвижимость по тому же принципу, что автомобиль или яхту: увидел, понравилось, купил. «Большинство из них — это молодые и амбициозные люди, ценящие время, понимающие в архитектуре и уже выросшие из постсоветской гигантомании и тяги к роскоши»,— добавляет архитектор. Для себя он построил именно такой дом и теперь живет в нем, ежедневно тестируя его качества и совершенствуя технологию сборки и возведения «ДубльДома».

Деловая древесина

В истории деревянного домостроения случались и рекордные стройки. Например, компания Pagano однажды возвела в Подмосковье резиденцию площадью 4 тыс. кв. м — и это самый просторный дом, с которым приходилось работать Елизавете Некрасовой. «Интригующий нюанс: заказчик этой виллы потребовал, чтобы цвет дерева был точь-в-точь того же оттенка, как его любимый пиджак Loro Piano»,— рассказывает эксперт.

Но как оказалось, и это не предел. В ноябре прошлого года корпорация Good Wood приступила к строительству в Зеленограде самого крупного в России офисного здания из клееного бруса. Его площадь составит более 7 тыс. кв. м. «Несмотря на то что это деревянное здание, там будут лифт, а также все современные инженерные системы»,— рассказывает Александр Дубовенко.

По его словам, пожар новому зданию страшен меньше, чем построенному из металлических конструкций, поскольку, как ни странно, деревянные конструкции более огнестойкие, чем металлические. «Рассматриваем ситуацию пожара в офисе,— говорит эксперт.— Обычно в любом здании загораются не сами конструкции, а электропроводка или мебель. И если несколько помещений или этажей начинают гореть, то металлические конструкции быстро нагреваются и через 10–15 минут складываются, погребая под собой людей. А вот наши деревянные балки, ширина которых, к слову, 0,8 м, будут обугливаться постепенно, в течение полутора часов, но выстоят. За это время вполне реально обеспечить эвакуацию людей».

Александр Дубовенко считает, что пропитки раствором класса «антипирен» достаточно, чтобы быть спокойным за свой дом. «Пожар может случиться в любом здании,— рассуждает он,— но сегодня основную ценность составляет не сама коробка, как это было раньше, а то, что находится внутри. Допустим, сгорел кирпичный дом. Представляют ли собой ценность обгорелые, почерневшие стены? Нет, их участь в абсолютном большинстве случаев — быть разрушенными, чтобы можно было очистить участок для новой постройки». Кстати, это значительно сложнее и дороже, чем утилизация старого деревянного строения.

«Дачный вариант» и «умный дом»

Ценообразование в строительстве деревянных домов зависит от способов сушки и обработки древесины, а также пожеланий заказчика. «Цены в высоком сегменте начинаются от 70 тыс. руб. за 1 кв. м,— констатирует Александр Водовозов.— За эти деньги можно получить дом с хорошей отделкой, качественной импортной инженерией — кондиционированием, отоплением и другими обязательными для жизни вещами».

Специалисты Honka оценивают свое строительство в £1350-1400 за 1 кв. м готового дома без отделки. «Курс евро в нашей компании зафиксирован на уровне 50 руб.»,— говорит Георгий Сидельников, руководитель отдела продаж московского представительства компании. Среди актуальных предложений с 30-процентной скидкой — уже построенные дома в поселке «Завидово Honka» площадью от 209 до 326 кв. м. ценой от 13,8 млн до 22,17 млн руб.

Александр Дубовенко оценивает стоимость строительства теплового контура, то есть фундамента, стен, кровли и окон, без инженерных систем и отделки, в 30 тыс. руб. за 1 кв. м. «Отделка премиум-класса обходится, как правило, в 50 тыс. руб. за 1 кв. м,— говорит он,— следовательно, рабочий ценовой диапазон за домовладение составляет от 2,5 млн до 24 млн руб., если ориентироваться на средние размеры дома».

Павел Кузьмин рассказывает, что первый общестроительный этап, включающий фундамент, стеновой комплект и перекрытия, стропильную систему и кровлю, будет стоить от 25 тыс. до 35 тыс. руб. за 1 кв. м, исходя из сложности фундамента, количества стен и выбора кровельного покрытия. Второй этап включает инженерные системы от 5 тыс. руб. за 1 кв. м за самые простые решения до 20 тыс. руб. за 1 кв. м, если нужен полностью автоматизированный «умный дом». И, наконец, третий этап — отделочные работы. «Дачный вариант» можно реализовать за 10 тыс. руб. за 1 кв. м, а дизайнерские решения обойдутся в сумму, начинающуюся от 25 тыс. руб. за 1 кв. м»,— говорит эксперт.

Иван Овчинников уверяет, что «ДубльДом» в зависимости от площади будет стоить заказчику от 1 млн до 3 млн руб., причем эта сумма включает не только сам дом и его доставку на участок, но также сооружение фундамента, отделку, мебель, санитарную и бытовую технику. Конечно, это будет вовсе не такое величественное сооружение, о каком идет речь в других компаниях. Но зато все сразу. А это оценят, пожалуй, все, кто прошел один за другим этапы строительства собственного загородного дома.

Марта Савенко

«Феникс-3К» 10,0х10,0 м
10 домов по цене
1 098 800 руб.[1]

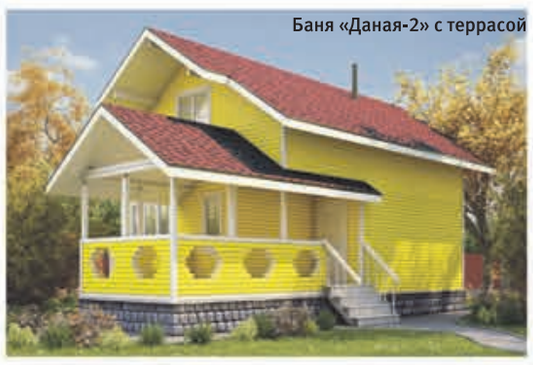
Строим без предоплаты,
по ценам 2014 года,
со скидками до 23% + подарки![1]

«Любава» 8,0х9,0 м (каркас) – ~~1 542 210 руб.~~ 1 248 800 руб.
«Любава БК-140» 8,0х9,0 м (кл.брус) – ~~1 850 800 руб.~~ 1 555 750 руб.
Срок строительства: 50-60 дней

«Ривьера К» 12,0х12,0 м (каркас) – ~~3 271 780 руб.~~ 2 617 780 руб.
«Ривьера Б» 12,0х12,0 м (кл.брус) – ~~3 858 800 руб.~~ 3 242 400 руб.
Срок строительства: 50-70 дней

«Дитрих К» 11,5х10,5 м (каркас) – ~~2 378 800 руб.~~ 1 878 800 руб.
«Дитрих Б» 11,5х10,5 м (кл.брус) – ~~2 711 700 руб.~~ 2 278 800 руб.
Срок строительства: 60-65 дней

«Канадец-1» 7,5х10,8 м (каркас) – ~~1 590 650 руб.~~ 1 282 520 руб.
«Канадец-2» 12,5х8,5 м (каркас) – ~~1 868 410 руб.~~ 1 497 900 руб.
«Канадец-3» 15,5х9,5 м (каркас) – ~~2 366 120 руб.~~ 1 898 890 руб.
Срок строительства: 45-65 дней



Баня «Даная-1 Б-150» 6,0х6,0 м (кл. брус) – ~~752 150 руб.~~ 670 240 руб.
Баня «Даная-2 Б-150» 6,0х8,0 м (кл. брус) – ~~1 108 300 руб.~~ 985 550 руб.
Срок строительства: 20-24 дня

Баня «Нега Б-150» 6,0х6,0 м (кл. брус) – ~~616 540 руб.~~ 567 220 руб.
Срок строительства: 12-15 дней

www.zod.ru
(495) 921-33-01

ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ
ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
И КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ
2014

[1] Акция действительна до 31 мая 2015 г. Информацию об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения можно получить на сайте www.zod.ru или на выставочных площадках и по телефону (495) 921-33-01. Строительство осуществляет ООО «Зодчий» ОГРН № 1095040006181, свидетельство СРО № 0815.03-2010-5002094853-С-009 от 31.01.2013. Исключительное право на товарный знак принадлежит ООО «ЗОДЧИЙ.ру» ОГРН № 1027700024472. Цены указаны на базовые комплектации домов согласно технической документации. Изображения отражают архитектуру домов и не несут информации об используемых отделочных материалах и конструктивных особенностях. Цены на строительство домов в регионах могут отличаться от цен в Москве и Московской области. Компания оставляет за собой право изменять условия и сроки акций, а также корректировать цены в период проведения акций без дополнительного уведомления.

Реклама

Высокие и деревянные

Современное деревянное зодчество стремится вверх. Высокие деревянные строения появляются в разных концах мира чуть ли не ежегодно. Прибавляя понемногу — по этажу, по метру... Так, чтобы было к чему стремиться на следующий год в следующей стране.

GREENEVOLUTION.RU

Башня LifeCycle Tower ONE, Австрия

АЛЕКСЕЙ ЛИПНИЦКИЙ/ТАСС

«Дом Сутягина», Архангельск

BERND BORCHARDT/ARCHIMAG.DE

Здание E3, Берлин

FORTELIVING.COM.AU

Forte Apartments, Мельбурн

WAUGH THISTLETON ARCHITECTS

Башня Stadhous, Лондон

— рекорды —

Башня Forte Apartments (Мельбурн), 32 м

Сегодняшний мировой лидер по высоте среди деревянных жилых строений — десятиэтажная жилая башня Forte Apartments (или просто Forte) поблизости от порта Виктория в одном из крупнейших австралийских городов — Мельбурне.

Конечно, складывали эту конструкцию не из обычных древесных стволов — архитекторы опасались, что сформированная природой структура может не выдержать всей массы здания. Дерево заламинировали, создав строительные элементы более резистивные, то есть лучше сопротивляющиеся нагрузкам. Для этого использовали CLT-панели (Cross Laminated Timber). Они легкие, прочные, да и дешевые, что тоже немаловажно. Панели эти часто называют также CrossLam-панелями или x-lam панелями. Суть от перемены букв в имени, естественно, не меняется. Технология их производства (перекрестное склеивание ламелей под прессом) дает на выходе прочный, успешно противостоящий деформации и огню стройматериал в виде сравнительно толстых слоеных пластин, собранных из разнонаправленных пластов древесины. Проклеенных и крепко спрессованных. Практически деревянный монолит.

Строительство здания превращается в сборку модулей, сокращая значительно время от плаката «Здесь будет возведен…» до вручения ключей новоселам.

Как утверждают авторы проекта, объект из дерева на 30% энергоэкономичнее. Для доставки исходных конструкций и складывания деталей в единое целое требуется значительно меньшее количество рейсов грузового транспорта, да и для прочих механизмов, работающих на углеводородном топливе, производственное время тоже сокращается.

Согласно официальным данным, строительство точно такого же Forte, но из стекла, стали и бетона загрузило бы в атмосферу на 1,6 тыс. тонн больше CO_2. Равный этому эффект достигается, если из уличного трафика города удалить на год 400 автомобилей.

В здании расположено 23 типовые квартиры и 4 — большей площади. Это первая высотная жилая постройка в «стране кенгуру», собранная из ламинированного дерева. Метод строительства и состав материалов, по оценкам специалистов, обеспечивают хорошую теплоизоляцию, что позволит жильцам сократить расходы на электричество и воду на $300 в год и уменьшить за 50 лет эксплуатации выброс парниковых газов на 22%.

Башня Stadhous (Лондон), 30 м

Лондонский Stadhous — предшественник Forte Apartments на посту рекордсмена мира по высоте среди «деревяшек». Девятиэтажное строение, возведенное в Хакни, северо-западном районе английской столицы, появилось на ее карте в 2008 году. Позицию рекордсмена по «росту» оно сейчас утратило: эту роль, понятное дело, долговременно играть нельзя — конкуренты не дремлют, спят и видят, как бы обойти лидера. Но есть одна категория учета, из которой имя Stadhous вытереть не удастся ни при каких обстоятельствах: это была первая в мире жилая высотка (от земли то высшей точки крыши ровно 30 м), полностью сработанная из дерева. Без бетонных, алюминиевых или стальных крепежных деталей.

Так принято считать, хотя известно, что нашумевший «Дом Сутягина», построенный на острове Соломбала в устье Двины в Архангельске (он же «Деревянный небоскреб», он же «Гангстер-хаус»), имел 13 этажей и поднимался на 44 м. Но «был, существовал и поднимался» — все в прошедшем времени. В 2008 году его по решению суда разобрали до четвертого этажа, а 5 мая 2012 года все, что оставалось, «доел» пожар. Так что нет дома — нет рекорда.

В Stadthaus не только полы и потолки, стены и лестницы деревянные. Там даже лифты изготовлены из этого материала.

На строительство, точнее, сборку деревянной 28-квартирной «коробки» ушло всего девять недель. Разработчики конструкции архитекторы из Waugh Thistleton Architects в своем проекте не предусматривали легких межкомнатных перегородок — все стены здания являются несущими, равномерно и «равноправно» распределяющими нагрузку. С некоторой долей образности можно сказать, что стены в Stadthaus скрепляют конструкцию по принципу пчелиной соты. Отклонение в этом образе только одно: несовпадение шестиугольной геометрической формы жилья пчелиного с прямоугольной — человеческого.

Стеновые панели строителям поставляла австрийская компания KLH, специально под этот проект разработавшая ламинированные водонепроницаемые панели из еловой древесины Eternit. На облицовку фасада их ушло 5 тыс. штук. Во внешний слой покрытия этих деталей добавили слой алюминиевого сплава для лучшей сопротивляемости воздействию воды, солнца и пыли. С помощью панелей KLH решена была и проблема межкомнатной звукоизоляции.

Башня LifeCycle Tower ONE (Австрия), 27 м

Жилая башня LifeCycle Tower ONE (иногда для простоты — LCT ONE) в австрийском Дорнбирне волею нескольких изданий чуть было не попала в Книгу рекордов еще на стадии презентации проекта несколько лет назад. Кто-то из журналистов перепутал метры и этажи, в результате 30-метровое здание стало 30-этажным, превратившись в мгновение ока из высотки в небоскреб. Ошибка вскрылась не сразу — некоторые информационные агентства даже в 2012 году, накануне открытия башни, подавали предстоящее торжественное открытие как «пуск в эксплуатацию деревянного небоскреба».

В реальности LifeCycle Tower ONE оказалась даже чуть ниже заявленной высоты — 27 м. Что на ее «трех Э» — энергоэффективности, экономичности и экологичности — никоим образом не сказалось. Здание используется не только по прямому назначению, но и в рекламно-промоутерских целях: третий его этаж — офис-экспозиция. Здесь проводят семинары и научные конференции о возможностях дерева как строительного материала и продвигают новые проекты деревянного зодчества. Прямо в условиях атмосферы экологической чистоты, сидящей в каждом кубическом сантиметре окружающей участников очередного форума действительности.

Информация о планах строительства новых деревянных небоскребов появляется в прессе регулярно. Однако в свете упомянутого выше журналистского ляпа с этажами и метрами к сообщениям о том, что 30- и более этажные «свечки» будут построены в Стокгольме и Ванкувере, отношение, мягко говоря, скептическое. Во всяком случае, до момента презентации готового здания, когда можно будет «пальцем посчитать» количество уровней в здании.

Здание E3 (Берлин), 24 м

Построено, как и Stadhous, в 2008 году по проекту берлинских архитекторов Тома Кадена и Тома Клингбайля в районе Пренцлауер-Берг столицы Германии.

Дом собирали как игрушку в детском конструкторе. Но не престижном «Лего», а примитивном, из набора плашечек и пластинок. Сроки строительства при таком методе, естественно, были такими, что даже крупнопанельному домостроению, не говоря уже о кирпичном, не снились. На каждый из семи этажей высотки ушло всего по десять дней.

Весь проект от «нуля и под ключ» обошелся в €1,6 млн. Разумеется, архитекторы не забыли сообщить о 30-процентной экономии объемов затраченной энергии на весь строительный цикл по сравнению с тем, что расходуется на монтаж традиционного «скелетного» жилья.

Сама по себе эксплуатация квартир в этом здании тоже «состоит из одних приятных ощущений», вызванных цифрами в фактурах платежей за свет и воду. По подсчетам специалистов, годовое потребление энергии в E3 составляет порядка 40 киловатт-часов на каждый квадратный метр (для сравнения: в типовой московской квартире — от 200 до 240 кВт•ч на квадрат). Тем, кому ничего не говорят киловатты, скажут евро: семьи, живущие в этом доме, платят за электричество €300–350. В год.

Со строительством E3 были проблемы. Но не технического, а юридического характера. Германское законодательство ограничивает высоту деревянных зданий пятью этажами (в Баден-Вюртемберге и вовсе тремя). Объясняется это пожарной безопасностью. Правда, не объясняется при этом, почему дома большой этажности сильнее предрасположены к возгоранию, чем здания малой. Чего стоило авторам проекта убедить берлинский сенат в том, что их детище пожаробезопасно,— тайна, покрытая мраком. Но как бы то ни было, E3 построили, заселили, а в 2009 году еще и номинировали на международную архитектурную премию Mies van der Rohe.

Ежегодно в Германии строится до 20 тыс. деревянных зданий. За последние 15 лет количество таких построек в стране выросло на 15%, а в упомянутом выше Баден-Вюртемберге — на 20%.

Офис издательства Tamedia (Цюрих), 21 м

Офис швейцарского издательства Tamedia, появившийся не так давно в Цюрихе, тоже может быть вписан в число самых-самых. Он (по крайней мере на сегодня и по мнению многих СМИ) самое высокое деревянное деловое здание мира. Забавно, что мнение о высоте этого строения у разных экспертов разное. Одни считают его пятиэтажным, другие пишут в своих комментариях, что в нем семь этажей. Но это смотря как считать. Если в соответствии с традициями Европы, когда первый этаж за этаж не считают (поскольку в жилом доме он обычно коммерческий) и верхний, выполненный в чердачном стиле,— тоже, то вроде и пять. Но кому такие нюансы подсчета неведомы, наберет семь. Что на метровом измерении высоты никак не сказывается.

Структуру проектировал (и руководил возведением, разумеется) японский архитектор Сигеру Бан. При выборе архитектора конкурс не устраивали. Просто однажды кто-то вспомнил, что японцы — большие специалисты строить жилье из дерева с бумажными перегородками. Сигеру поставили триединую задачу: офис должен быть экологически чистым, создавать приятную трудовую атмосферу и обеспечить достаточную экономию средств при строительстве. Три требования, сведенные воедино, освободили здание от несущих стен, оставив только скелет, напоминающий кристаллическую решетку, правда, в форме не октаэдра, а параллелепипеда. Узлы, соединения и большую часть деревянных балок оставили открытыми для невооруженного глаза, чтобы лишний раз простимулировать ощущения экологической чистоты у каждого клерка и каждого посетителя. Впрочем, те, кого внутрь здания рабочая необходимость не влечет, могут получить положительные эмоции от созерцания всего этого великолепия снаружи: по фасаду шедевр Сигеру Бана прикрыт только стеклом. Которое, если надо, «легким движением руки» можно сдвинуть в сторону и превратить кабинет в открытую террасу. Чтобы лишний раз увидели и поговорили о том, что увидели. Бесплатная реклама.

Владимир Добрынин

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Намыв по заявкам

— Северная столица —

с13

При этом архитектурные доминанты и небесную линию исторического центра высотки закрывать не будут, так как высота зданий не превысит 70 м.

Очень удачно расположена новая намывная территория и с географической точки зрения. Васильевский остров относится к центральным районам Петербурга, при этом с Морской набережной легко добраться как до южных, так и до северных пригородов. В обе стороны из этой точки очень удобный выезд, благодаря чему дорога до Стрельны, которая находится на юге города, займет около получаса, столько же отнимет путь до поселка Лисий Нос, который находится у северной границы города.

Фактически недостатков у этой локации нет. Разве что сильные ветры с залива, которые не всем нравятся. Но и они, как выясняется, являются плюсом, так как обеспечивают идеальную экологическую среду. По словам генерального директора ООО «Дудергофский проект» Василия Вовка, господствующие ветры с Финского залива быстро очищают воздух, унося вредные выбросы.

Самый же жирный плюс состоит в крайне гуманной ценовой политике, которую пока ведут оба застройщика. Квартиры на территории «Морского фасада» одни из самых дешевых в достаточно дорогом Василеостровском районе. (По данным риэлторских компаний, квадрат недвижимости в сегменте масс-маркет в этой локации составляет около 120 тыс. руб.) И если в уже построенном доме «Капитан Немо», который является частью квартала «Гавань капитанов», цены приближаются к среднерыночным и находятся в диапазоне от 112 тыс. до 118 тыс. руб. за «квадрат», то стоимость квадратного метра в жилом комплексе «Светлый мир „Я — Романтик“» чуть ли не в два раза меньше и составляет 70–90 тыс. руб.

«Что касается Seven Suns Development, то политика компании заключается в том, чтобы интенсивно строить и интенсивно продавать,— объясняет руководитель группы компаний СК ПСП/Rusland SP Дмитрий Плавник.— Квартиры первой очереди проекта площадью около 100 тыс. кв. м планируется полностью реализовать за полтора года. Это достаточно большой объем, и для выполнения такой задачи в сложившихся условиях на рынке необходимо выдерживать определенную ценовую политику».

Бесплатный сыр

Возможно, действительно частично причина подобного дисконта заключается в желании получить максимально оперативные продажи. Но явно не только в этом. Как любой крупный строительный проект, намыв на Васильевском сопряжен с массой проблем. Одна из главных — отсутствие инженерной инфраструктуры. «На территорию не были подведены инженерные сети, поэтому городские структуры продолжительное время не выдавали разрешение на строительство,— объясняет руководитель аналитического центра ФСК „Лидер“ в Санкт-Петербурге Екатерина Антарева.— По этой причине стоимость квартир на намывной части была в полтора-два раза ниже, чем на самом Васильевском острове».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Построенный на намывных территориях дом «Капитан Немо» не собирается уходить под воду

Действительно, весной 2013 года из-за отсутствия инженерной инфраструктуры, которую ранее обязался построить город, жилые комплексы «Колумб» и «Капитан Артур Грей» от «Лидер Групп» попали в список объектов, строящихся без разрешения. Отодвинуты были и сроки сдачи в эксплуатацию ЖК «Капитан Немо» (первоначально ввод дома был намечен на начало 2014 года, сейчас сроки перенесены на 2016 год). В июле 2014 года ситуация благополучно разрешилась. Компании «Терра Нова», «Лидер групп», Renaissance Construction и Seven Suns Development заключили договоры на сумму 5 млрд руб. с поставщиками коммунальных услуг ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» и ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга». В соответствии с этими документами первые жилые дома должны подсоединить к коммуникациям в 2016 году. По мнению экспертов, как только произойдет подключение сетей, цены на квартиры в «Морском фасаде» значительно вырастут.

Впрочем, есть и другие проблемы, которые негативно влияют на спрос. Например, транспортная, на решение которой могут уйти годы. На сегодняшний день на территории намыва предусмотрено строительство лишь одной станции метрополитена. Для района, в котором предположительно будет проживать не менее 60 тыс. человек, этого явно недостаточно, особенно если учесть степень перегруженности улично-дорожной сети на Васильевском острове. Кроме того, до сих пор под вопросом строительство развязки ЗСД для южной части «Морского фасада».

Правда, по словам Дмитрия Лехмуса, к территории намыва предполагается организация подъездных дорог, но, когда они по факту появятся, пока неизвестно. «Однако если дороги, так же, как и остальные заявленные объекты транспортной инфраструктуры все же построят, то проживание здесь будет весьма комфортным»,— считает вице-президент NAI Becar Илья Андреев.

Необоснованные волнения

Возможно, нормализуется и жизнь у тех, кто живет по соседству со строительством и уже достаточно давно испытывает из-за этого стойкий дискомфорт. «Застройка намывных территорий неизбежно затрагивает жителей рядом стоящих домов, которые в последние несколько лет живут в процессе перманентной стройки»,— говорит Василий Вовк.

Многие из них серьезно обеспокоены тем, что строительство приводит к загрязнению воды и наносит вред окружающей среде. «Процесс намыва, конечно, оказывает определенное негативное влияние на состояние Невской губы, которое и без того неидеальное,— соглашается заведующий отделом гидроэкологических исследований Государственного гидрологического института Леонид Алексеев.— Естественно, что в воду попадают взвешенные наносы, увеличивается мутность, прозрачность, наоборот, уменьшается. Это неизбежно. Другое дело, что влияние это кратковременное и происходит только непосредственно в процессе намыва».

Не являются обоснованными и страхи по поводу опасности строительства на неустоявшемся грунте, а также беспокойство противников намыва, опасающихся, что дома, которые находятся по соседству, пойдут трещинами. Тратить годы, как раньше, для того, чтобы довести намытые грунты до необходимой для возведения новых построек кондиции, сегодня нет необходимости. Как рассказали эксперты, в настоящее время существует технология уплотнения песка после ухода воды, позволяющая вести строительство любых объектов через полгода после создания территории. «При соблюдении этой технологии строительство на намывных территориях абсолютно безопасно. При помощи свай нагрузка от зданий уводится ниже намывной территории грунта»,— объясняет Дмитрий Плавник.

Его слова подтверждает заместитель директора СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы» Валерий Сорокин. «Строительство на намывных территориях с точки зрения безопасности практически не отличается от возведения домов на землях, сложившихся естественным путем,— успокаивает Валерий Сорокин.— Все зависит от несущей способности грунтов, которые использовались при создании намывных территорий». При этом на естественной земле возможность грунтов выдерживать нагрузку может быть даже меньше, чем на намывных территориях.

Но и слабый грунт не является препятствием для строительства. «Эта проблема решается при помощи свайных оснований. Они передают нагрузку от строящихся объектов на те слои грунта, которые имеют необходимую несущую способность. Сложность и, как следствие, стоимость строительства в этих случаях определяется глубиной залегания грунтов с хорошей несущей способностью, то есть в большей степени зависит от длины свай»,— объясняет Валерий Сорокин.

При этом, подчеркивает эксперт, безопасность стоящих рядом с местом строительства домов не зависит от того, какой грунт залегает на территории строительства — намывной или естественный. «Существуют технологии строительства, позволяющие такое влияние свести к минимуму, и добросовестные застройщики их используют»,— отмечает господин Сорокин.

Те же грабли

Еще одна намывная территория под брендом «Новый берег» площадью 510 га к 2017 году должна появиться в Курортном районе в поселке Лисий Нос под Сестрорецком. Это тоже одно из самых престижных и дорогих мест Петербурга, на территории которого практически не осталось свободных земельных пятен. И инвестор в лице компании «Северо-Запад инвест» сталкивается ровно с теми же проблемами, что и ЗАО «Терра-Нова» при реализации «Морского фасада». Непредсказуемые административные проволочки, которые затягивают начало реализации проекта, сложности с согласованиями дополняются отказами городских властей от взятых ранее обязательств. Например, расходы по созданию инженерной инфраструктуры в размере 10 млрд руб., которую в годы губернаторства Валентины Матвиенко город обещал построить за свой счет, теперь ложатся на плечи инвестора.

С транспортной доступностью в Курортном районе тоже не все благополучно, но «Северо-Запад инвест» обязуется решить эту проблему. «Сегодня совместно с правительством Санкт-Петербурга мы разрабатываем программу реализации мероприятий по развитию транспортной инфраструктуры,— рассказывает руководитель проекта „Новый берег“ Владимир Жуйков.— Сюда входит и создание новых развязок, и реконструкция существующих магистралей, и строительство новых магистралей».

Говорить о предполагаемом уровне спроса и возможных ценах на квартиры в домах, которые будут построены на намывных землях «Нового берега», пока рано. По словам Владимира Жуйкова, только в конце декабря 2014 года был утвержден проект планировки территории. Но, исходя из географического расположения локации, ее престижности и прочих положительных факторов, низкой стоимость жилья здесь не будет. Особенно если застройщики построят действительно удобный для проживания мини-город, сделав акцент на инфраструктурном зонировании.

«И „Морской фасад“, и „Новый берег“ рисуются с нуля, поэтому их можно полностью спланировать, сделав из каждого второй Сингапур с такими же продуманными общественными зонами, грамотным расположением дворов и домов, красивыми аллеями, правильно выстроенными развязками,— считает генеральный директор АН „Мир квартир“ Дмитрий Титов.— Здесь ничего не надо встраивать, как в уже сложившейся застройке, поэтому многие вещи можно сделать на высоком современном уровне».

Пока предпосылки для этого есть — по крайней мере у «Морского фасада», инвесторы которого недавно анонсировали двукратное увеличение рекреационных пространств. Главное, чтобы хотя бы в этой части проект не изменился. Если же застройщики по сложившейся традиции начнут лепить одни жилые коробки, пытаясь заработать на каждой пяди земли, то вместо нового Сингапура получится еще один Шанхай. А Шанхаев у нас и без того предостаточно.

Татьяна Елекоева

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Апарт-отели: шторм и штиль

Формат апарт-отелей не столько новый для российского рынка недвижимости, сколько нераспространенный. А ведь с точки зрения частных инвестиций формат выглядит очень неплохо, хотя и не без подводных камней. Впрочем, перспектив у этого субрынка не отнять.

— сектор рынка —

YE'S

Апартаменты в апарт-отеле YE'S сдаются полностью готовые к проживанию

YE'S

Реплика из прошлого

Если взглянуть назад, то апарт-отели — это современное прочтение доходных домов конца XIX — начала XX веков. «Еще до революции Москва и Санкт-Петербург в период с 1850 по 1917 год были застроены доходными домами разного класса, разной площади и разных архитектурных стилей,— рассказывает директор по девелопменту и развитию loft-проектов компании KR Properties Александр Подусков.— В то время этот формат был очень востребован, так как люди предпочитали снимать жилье и получать в придачу нормальный набор услуг: уборку помещений, охрану, содержание прилегающей к дому территории и прочее. Такие дома были оснащены центральной системой отопления и центральной системой электроснабжения. Также почти в каждом доходном доме была своя доминанта, например центральные бани в ряде проектов или центральные продовольственные магазины».

Цивилизованная аренда

Суть формата в следующем: апарт-отель — это нечто среднее между жильем и гостиницей, то есть квартиры-номера оборудованы всем необходимым для жизни, включая кухню, и в то же время комплекс предлагает весь набор гостиничных услуг: от уборки номеров до общепита, фитнеса и заказа такси. Проживание в таком отеле предусматривается длительное.

«В России рынок апарт-отелей пока немногочисленный, наиболее развит в Москве (шесть классических апарт-комплексов) и Санкт-Петербурге, а в Казани, Екатеринбурге и Новосибирске представлено по одному-два крупных комплекса. Всего в России насчитывается порядка 4 тыс. номеров в апарт-отелях, преимущественно это объекты средней ценовой категории (три звезды),— обобщает ситуацию на этом субрынке директор департамента аналитики и консалтинга компании Point Estate Елена Ржавская.— Потенциал этого рынка очень высок: дефицит качественного предложения на рынке как долгосрочной, так и краткосрочной аренды очевиден, и при этом это самый сложный и неструктурированный сегмент рынка». Спрос поддерживают как региональные менеджеры, в особенности в городах с вахтовой системой работы, экспаты, так и стандартные клиенты на внутреннем рынке.

Основные препятствия для развития этого сегмента, во-первых, низкая доходность таких проектов при классическом развитии в виде арендного бизнеса, ведь это самые длинные и капиталоемкие проекты. Затем данный сектор, безусловно, нуждается в поддержке и определенных льготах. Наконец, формату в определенной степени сопротивляется менталитет российского туриста, предпочитающего классический отель либо квартиру в частном секторе, замечает Елена Ржавская.

Развитие апарт-отелей — это определенно шаг к цивилизованному рынку аренды, поддерживает коллегу Александр Подусков. «Уже сегодня есть примеры самостоятельного создания доходных домов частными инвесторами: они выкупают целый подъезд или небольшой корпус с мелкой нарезкой квартир либо апартаментов, чтобы организованно сдавать жилье в аренду». В перспективе это поможет вывести весь арендный рынок из тени, заключает эксперт. Так, собственники жилья, не проживающие в своих квартирах, смогут организовывать ТСЖ и привлекать гостиничного оператора к управлению домом. А вырученные от сдачи жилья в аренду деньги можно потратить на ремонт или переоборудование общедолевого имущества (чердаков, к примеру). Это позволит собственникам капитализировать свой актив.

Но, конечно, погоду на рынке делают новые девелоперские проекты. И несмотря на свою пока еще малочисленность, уже можно говорить о некоей классификации, вырисовывающейся на этом субрынке. Так, принципиальным является деление апарт-отелей по географическому признаку, также их можно поделить на городские и курортные.

Кроме того, отмечают эксперты, апарт-отели делятся и по стратегии девелопера: это могут быть апартаменты, только сдающиеся в аренду либо же продаваемые частным лицам с дальнейшим общим управлением компании, предоставляющей услуги и дополнительный сервис.

Ну и, конечно, такие проекты делятся по классам: есть апарт-отели экономкласса, есть и бизнес-формат, и премиальные проекты. «Сегмент только формируется, и в ближайшем будущем определить ключевые направления его развития поможет спрос»,— говорит Александр Подусков.

Жить в городе

«Разделение апарт-отелей на городские и курортные обусловлено ориентацией на разные сегменты потребителей,— поясняет генеральный директор Unicorn Group Дмитрий Симагин.— В городском формате основной целевой аудиторией являются сотрудники компаний, работающие вдали от дома. Курортные, соответственно, ориентированы на отдых и потому могут предлагать больший ассортимент сопутствующих услуг».

Городские апарт-отели уже «старый» формат для Петербурга, здесь работает несколько таких заведений. S.A. Ricci насчитали четыре проекта: «Вертикаль», Avenue-apart, МФК Salut (первая очередь), YE'S от компании «Пионер». Первопроходцем является компания NAI Becar с первым апарт-отелем сети «Вертикаль» на Московском проспекте, 73.

По словам вице-президента компании NAI Becar Ильи Андреева, апарт-отель пользуется спросом как у арендаторов, так и среди инвесторов: «Этот формат интересен тем, что дает гораздо более высокую доходность по сравнению с любым другим сегментом коммерческой недвижимости. Он также принципиально более ликвиден, поскольку его доходность подтверждается официальным отчетом управляющей компании. Корпоративным и частным арендаторам этот формат интересен более широким набором услуг, чем в гостинице. При этом данные услуги не включены в стоимость проживания, а могут быть заказаны отдельно. Кроме того, стоимость проживания в апартаментах значительно дешевле, чем в гостинице аналогичного класса».

Если обратиться к цифрам, то стоимость покупки номера в апарт-отеле «Вертикаль» начинается от 166 тыс. руб. за 1 кв. м. Доходность — от 33 тыс. руб. до 120 тыс. руб. в месяц. Управляющая компания занимается поиском и привлечением арендатора, осуществляет контроль за своевременным поступлением арендных платежей. Собственник может самостоятельно проживать в номере по согласованию с управляющей компанией.

Пожалуй, самой разрекламированной из существующих апарт-отельных сетей является YE'S (группа компаний «Пионер»). Суть все та же: апартаменты продаются частным лицам, а затем управляющая компания берет на себя труд по сдаче их в аренду на длительный срок (от месяца и более), обслуживанию и выплате гарантированной арендной платы владельцу.

Программ по передаче квартир-номеров в аренду для владельцев несколько: можно полностью переложить все заботы и риски на УК и получать чуть меньше, можно взять некоторое количество работы на себя, а можно и вообще сдавать свою собственность самостоятельно или жить там.

О преимуществах апарт-отелей рассказал генеральный директор сети апарт-отелей YE'S Александр Погодин: «Апарт-отель во всем мире — это успешный формат, который является привлекательным как для собственников-инвесторов, которые вложили туда деньги, так и для тех, кто там проживает. Мы получаем много заявок и от частных клиентов, и от клиентов институциональных — компаний, сотрудники которых приезжают для работы, для обучения. Это интересно для этого арендатора тем, что мы составляем абсолютно прозрачный договор, все деньги проходят через официальные счета и эти затраты арендатор может вычитать из налогооблагаемой базы».

В ближайшее время аналогичный отель откроется в московском районе Митино. Еще один заявлен в рамках строительства «Пионером» столичного проекта «Ботаническая Life». Александр Погодин считает апарт-отели хорошим решением для вложений в кризис: «Я изучал опыт прошлых кризисов и хочу сказать, что жилая аренда — это тот сегмент, который страдает в кризис в наименьшей степени. И даже притом, что снижалась стоимость жилой недвижимости, ни один фонд, занимавшийся апарт-комплексами, не пострадал: ставки на проживание, несмотря на кризис, не падали».

Сегодняшние условия московской аренды YE'S таковы: при стоимости лота около 5 млн руб. (апарты в Москве продаются двух типов — 28 и 32 кв. м) стоимость аренды конечному потребителю — 45 тыс. руб., при этом инвестор получает «на руки» 40 тыс. руб. «Но ГК „Пионер" рассчитывает, что стоимость аренды будет расти, чему, в частности, способствует конкурентное окружение апарт-отеля в Митино»,— рассказал генеральный директор NAI Bekar Apartments Александр Самодуров. Также Александр Самодуров уточнил ситуацию с налогообложением такого мини-бизнеса для частных владельцев апартаментов: большинство из них регистрирует ИП, что позволяет не платить НДС, и платит 6% в год.

Новым городским апарт-отелем является и часть МФК «Ханой—Москва». Это большой комплекс на 700 апартаментов различного типа и планировки площадью от 40 до 150 кв. м. «Мы сочетаем долгосрочную аренду и краткосрочную, что является отличительной чертой среди похожих объектов. Мы относим свой апарт-отель в большей степени к гостиничному формату, вместе с тем апартаменты предлагаются также в долгосрочную аренду с широчайшим спектром инфраструктурных возможностей и услуг на выбор,— рассказывает генеральный директор компании Incentra (МФК „Ханой—Москва") Ле Чыонг Шон.— Для инвесторов мы имеем довольно интересное предложение. Это, во-первых, покупка с рассрочкой на длительный период. Во-вторых, инвесторы смогут воспользоваться помещением как по прямому назначению, оплачивая покупку регулярно на уровне арендной платы, так и с нашей помощью сдавать в аренду для получения дохода. То есть инвестор имеет возможность сразу начать получать доход, который он будет использовать для финансирования своей покупки, а в результате еще и станет владельцем апартаментов. Выходит интересный экономический эффект».

Арендовать на курорте

Второй развивающийся субрынок — курортные апарт-отели. Здесь, конечно, владельцев, как частных, так и владельцев комплексов, сдающихся в аренду, подстерегает опасность по имени «сезонность», но планы по развитию всесезонного, в том числе конгрессного, туризма должны помочь ее преодолеть. Расчеты девелоперов звучат оптимистично — так, в недавно введенном в эксплуатацию апарт-отеле в подмосковном Завидово (девелопер — «Завидово Девелопмент») на продажу выставлено 80 апартаментов, расположенных на последних двух этажах шестиэтажного здания (остальные 120 владелец, «Завидово плаза», собирается оставить в своей собственности и сдавать самостоятельно).

Еще до начала официальных продаж, по информации владельца, было продано 10% апартаментов. Цена, которая колеблется от 5,4 млн до 18 млн руб., зависит не только от площади «жилой единицы» (от 31 до 89 кв. м), но и от вида из окна. Инвестиционный расчет примерно следующий: совокупная доходность на приобретенный апартамент, по оценкам отдела продаж, должна составить 12,5% годовых, а рост инвестиционной стоимости — 23–25% к 2018 году.

Апартаменты продаются с чистовой отделкой, профессиональным декором, установленными мебелью и телевизором. Собственникам апартаментов доступна вся инфраструктура гостиницы Radisson Resort Zavidovo: рестораны, ночной клуб, SPA-центр, мини-гольф, многофункциональные корты. Жители апарт-отеля также получают скидки на услуги отеля Radisson и спортивно-досугового комплекса «Аквастория лета», а также имеют возможность брать уроки по гольфу у профессиональных тренеров и стать членами гольф-клуба PGA National.

Но Завидово — это точка как раз между Петербургом и Москвой и расчеты подготовлены как раз с прицелом на аудиторию двух столиц.

Курортный формат на «настоящих» курортах в прогнозах по доходности тоже не стесняется. По оценке экспертов фонда 11 Invest, уже сегодня владельцы квартир в проектах апарт-отелей Сочи с развитой внутренней инфраструктурой могут иметь от 12,4% годовых. Расчет был сделан аналитиками для квартиры с отделкой площадью 38,1 кв. м в жилом комплексе бизнес-класса «Катерина Альпик» («Роза Хутор»). «На сегодняшний день ее стоимость составляет 3,8 млн руб. При посуточной сдаче в аренду с условием 35-процентной заполняемости в год и стоимости номера 6 тыс. руб. в сутки эта квартира принесет 762 тыс. руб. в год. Из этой суммы нужно вычесть 30% комиссии управляющей компании за предоставление услуги «апарт-отель», которая включает обслуживание гостей, уборку апартаментов, бухгалтерское сопровождение и многое другое. Еще в 60 тыс. руб. в год встанут расходы на коммунальные услуги. В итоге собственник апартаментов получит годовой доход 473 тыс. руб. (примерно 40 тыс. руб. в месяц), что соответствует 12,4% от изначальной стоимости квартиры. При этом благодаря наличию отделки приносить доход апартаменты смогут сразу же после оформления права собственности»,— уверяет коммерческий директор российского представительства инвестиционного фонда 11 Invest Самир Джафаров.

Новостью апарт-отельного рынка нынешнего года станет апарт-отель в жилом районе «Резиденция Анаполис» (Анапа), который собирается возводить «Фонд Юг». «Для стабильной работы отеля планируется организация регулярных бизнес-конференций, поэтому предусмотрено оборудование всеми необходимыми помещениями. Апарт-отель будет обслуживать не только отдыхающих, но и постоянных жителей жилого района «Анаполис». Жители курорта смогут пользоваться спортивными площадками и фитнес-залами, ресторанами, прокатом оборудования и другими элементами инфраструктуры. Для этого будет предусмотрена специальная система пропусков или клубных карт. Апартаменты планируется продавать, а также сдавать в аренду под управлением оператора»,— рассказывает директор по маркетингу и продажам управляющей компании «Фонд Юг» Ирина Шумская.

Еще одна новинка-2015 — апарт-отель в Абрау-Дюрсо от Unicorn Group. Апарт-отель будет расположен в курортном комплексе Costa Alta. Инвесторам комплекса предлагается приобрести апартаменты с возможностью сдачи их в аренду посредством управляющей компании комплекса Costa Alta. Комиссия управляющей компании составляет всего 20%, и по нашим расчетам, доходность составит 13–15% годовых.

Заработает ли этот формат в курортном варианте — покажет время.

Оксана Самборская

16+ реклама

оформите подписку в режиме онлайн на сайте kommersant.ru

и оплатите с выгодой до 770 рублей*

по цене 6

* Указана экономия по сравнению со стандартными ценами в редакции при оформлении подписки на 7 месяцев на пакет «Коммерсантъ + Стандарт».

Дополнительная информация по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)

дом зарубежная недвижимость

Пир во время кризиса

Очередной виток экономического кризиса в Греции только подогрел интерес к местной недвижимости со стороны россиян, которые традиционно воспринимают турбулентность на зарубежном рынке как возможность для поиска новых объектов. Действительно, в Греции уже можно купить дом за €10 тыс., однако участники рынка предупреждают, что в будущем продать такой дом будет, скорее всего, некому: ранее с такой проблемой россияне столкнулись в Болгарии.

АНТОН СПИРИДОНОВ

Греческая недвижимость сейчас самая дешевая среди всех стран Евросоюза

— Эллада —

Глубина падения

С момента кризиса 2009 года минуло уже более пяти лет, а греческая экономика по-прежнему выглядит катастрофически. Несмотря на то что с начала года уровень безработицы немного снизился, сегодня он все еще остается слишком высоким, не опускаясь ниже отметки 25,4%. При этом государственный долг Греции достиг 177,10% от ВВП страны. «Приход к власти партии СИРИЗА не привнес в экономику страны радикальных перемен к лучшему, и Греция продолжает оставаться самым слабым звеном среди стран Евросоюза. Балансируя на грани дефолта, греческое государство до сих пор не может прийти к соглашениям ни с Европейским центробанком, ни с Международным валютным фондом»,— говорит управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indriksons.ru Игорь Индриксонс. По его словам, все это сказывается на рынке недвижимости, который на фоне сокращения финансирования некоторых банков и снижения объема инвестиций выглядит по-настоящему слабым. Так, в первом квартале 2015 года стоимость жилья сократилась в среднем на 3,9% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Средняя цена за квадратный метр в Греции сегодня колеблется в районе €1,2–1,5 тыс. Среди недавних предложений Игорь Индриксонс называет старинный особняк, нуждающийся в ремонте, стоимостью чуть выше €10 тыс., расположенный на острове Корфу. В свою очередь, цена коттеджа площадью 130 кв. м на острове Крит была снижена с €79 тыс. до €49 тыс., а современная вилла с собственным бассейном на острове Санторини обойдется уже в €267 тыс.

«Рынок недвижимости Греции демонстрирует сокращение темпов снижения стоимости жилья и стабильность ставок аренды»,— говорит президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. Например, по его словам, в первом квартале 2015 года средняя стоимость жилой недвижимости в Греции снизилась на 0,3% по сравнению с кварталом ранее и на 3,9% по сравнению с первым кварталом 2014 года. При этом, по словам Станислава Зингеля, в 2014 году в годовой амплитуде снижение цен на первичном (4,5%) и вторичном рынках жилья (3,5%) оказалось наименьшим за последние годы. «Это свидетельствует о стабилизации ситуации на рынке. Стоит упомянуть, что по сравнению с пиковыми значениями 2007 года утратил 37% от первоначальных цен»,— говорит он.

Как отмечает Станислав Зингель, наибольшим результатом экономического кризиса является приватизация. Она же стала и самым интересным предложением на рынке недвижимости Греции. Правительство Греции намеревается распродать госсобственность на €50 млрд. Однако это может заинтересовать лишь крупных инвесторов. Более того, кризис усилил отток с рынка инвесторов из Великобритании, что привело к освобождению достаточно качественного и недорогого предложения на побережье страны, и на их место претендуют россияне.

Объекты на любой вкус

Кризис по-разному повлиял на различные сегменты рынка греческой недвижимости. Так, в мае 2015 года в ходе исследования агентства недвижимости E-Real Estates выяснилось, что на сегодняшний день в Греции остаются нераспроданными 250 тыс. единиц жилья. Согласно прогнозу E-Real Estates, потребуется в среднем восемь месяцев, чтобы продать каждую единицу. Во многом одна из причин такой ситуации — резкое падение выдачи ипотечных кредитов. Так, по данным исследования, в первом квартале 2015 года было одобрено лишь 750 ипотечных кредитов, в то время как за аналогичный период 2014 года — 2,5 тыс. кредитов. Для сравнения: в первый кризисный 2009 год банки одобрили 75 тыс., а в 2006-м — 120 тыс. кредитов. В результате молодые семьи, которые обычно составляют наибольшую долю покупателей, а также пенсионеры, интересующиеся инвестициями в жилье, стали более осмотрительными в своих тратах. В итоге если в 2007 году частные вложения в греческую недвижимость составляли 9,8% ВВП, то в 2013 и 2014 годах они упали до 2,2% и 1,3% соответственно.

При этом на рынке Греции есть примеры уникальных объектов. По сообщению Bloomberg, в уединенном месте в гористой местности греческого Родоса продается Вилла де Векки, построенная еще для Бенито Муссолини. Вилла площадью 757 кв. м расположена в местечке Профитис-Элиас («Пророк Илья») посреди хвойных деревьев у Эгейского моря. Она была возведена в 1936 году по проекту Чезаре Марии де Векки во время итальянской оккупации Родоса. Итальянский диктатор планировал жить там в старости, но судьба распорядилась иначе, и дом пустовал в течение десятилетий. При этом стены двухэтажного здания из камня и дерева покрыты граффити, и покупателю придется выделить немалые деньги на реставрацию. Цена объекта неизвестна. Однако новый покупатель получит право распоряжаться недвижимостью только на половину столетия, то есть, по сути, речь идет о лизинге. Продавцом выступает Греческий республиканский фонд развития активов. Всего в активе фонда 13 объектов.

Более того, в кризис можно приобрести собственный греческий остров. В январе, по данным Tranio.Ru, был выставлен на продажу остров Моди в Ионическом море недалеко от западной части Греции. Стоимость земли площадью чуть более 50 футбольных полей (20,5 га) удивительно низкая — $1,5 млн. Всего в нескольких километрах от Моди расположен остров Итака, который упоминался в поэме Гомера «Одиссея». В прошлом году на приобретение недвижимости в первый раз власти ввели постоянный налог. Эксперты в области недвижимости говорят, что в результате этого изменения иметь в собственности остров стало непозволительной роскошью для тех, кто получил его по наследству. В частности, собственным островом в Греции уже обзавелась Екатерина Рыболовлева, дочь российского миллиардера Дмитрия Рыболовлева. А в 2013 году бывший эмир Катара шейх Хамад бин Халифа аль-Тани купил необитаемый остров Оксия за $6,9 млн.

Интерес россиян

По данным ведущего эксперта Tranio Юлии Кожевниковой, Греция занимает десятое место в списке самых популярных стран среди российских покупателей недвижимости, хотя год назад эта страна находилась на девятом месте. В Wordstat («Яндекс») количество показов по запросу «недвижимость в Греции» с 2013 по 2014 год сократилось на 30%, а в первом квартале 2015 года количество показов упало еще на 24%. «Несмотря на то что интерес убавился, россияне все равно активно оставляют заявки на покупку греческой недвижимости»,— говорит Юлия Кожевникова. По ее словам, самые популярные регионы покупки — Халкидики и Крит, на которые приходится более половины заявок. Большинство россиян (57% заявок) интересуются домами (коттеджами, виллами, таунхаусами, особняками), а на квартиры остается 32% заявок. Другие типы недвижимости менее популярны: коммерческая недвижимость — 6% заявок, земельные участки — 4%. При этом медианный бюджет с 2011 по 2015 год составил €120 тыс.

«Россияне приобретают недвижимость в Греции, причем сделки заключаются как с жилой, так и коммерческой недвижимостью. В коммерческом сегменте фаворитами являются гостиницы»,— говорит Станислав Зингель. По его словам, наиболее активно гостиницы приобретаются на полуострове Халкидики в Северной Греции, где за последние пять лет россияне выкупили около 30 гостиниц. Что касается жилья, то россияне, по его словам, стремятся приобретать в Греции недвижимость среднего ценового сегмента. Речь идет о прибрежной недвижимости стоимостью от €150 тыс. до €250 тыс. Сосредоточением подобного рода сделок являются Халкидики, Родос, Корфу и Крит. Ежегодно россияне приобретают в Греции 200–300 объектов жилой недвижимости, что составляет порядка 1% от общего оборота с курортным жильем страны, говорит Станислав Зингель.

Альтернативный рынок

Перед покупкой эксперты советуют задуматься о ликвидности объекта. «Отсутствие ликвидности местного жилого фонда уже давно не оставляет сомнений у инвесторов, которые перестали выходить на греческий рынок. После кризисного периода с середины 2014 года по начало 2015 года практически перестали интересоваться греческим курортным жильем и россияне, приобретающие его для собственного проживания, что привело к падению рынка „вторых дач“ — жилой недвижимости на южных европейских побережьях»,— говорит Игорь Индриксонс. В целом в Греции наблюдается ситуация, схожая с той, которая отмечалась в Болгарии в 2007–2008 годах. «Доминировавшие на рынке недвижимости немцы и британцы уступают пальму первенства россиянам и гражданам сопредельных с Грецией стран»,— говорит Станислав Зингель. По его словам, англосаксы стараются выйти с рынка, характеризуемого неопределенностью. Россияне, наоборот, используют этот фактор для скупки дешевеющих активов и укрепления позиций. При продолжении экономических проблем рынок недвижимости Греции может быть освоен россиянами, так же, как и болгарский: 7% туристов, посещающих страну, заинтересованы в приобретении недвижимости.

«Положение рынка недвижимости Греции таково, что он может быть лишь альтернативным, но не общепринятым выбором среди профессиональных инвесторов. Более десяти лет страна характеризуется высокой экономической и социальной нестабильностью, на что в последнее время стали накладываться перспективы выхода из Евросоюза»,— говорит Станислав Зингель. По его словам, это оказывает нисходящее давление на рынок недвижимости, из-за чего рынок недвижимости демонстрирует длительный спад ключевых показателей. По словам Игоря Индриксонса, совершать покупку на греческом рынке с целью дальнейшей сдачи в аренду и получения рентного дохода совершенно точно не стоит. «Низкая доходность — от 3,1% до 4,2% (до уплаты налогов), шаткая экономика и политическая неуверенность — актив с таким багажом вряд ли окажется в инвестиционном портфеле. Имеет смысл приобретать местную недвижимость лишь для того, чтобы постоянно проживать в Греции и круглый год наслаждаться морем и солнцем»,— говорит эксперт. Однако, по его словам, и такие покупатели, решив впоследствии продать объект, могут столкнуться с трудностями: спрос на жилую недвижимость в Греции довольно низкий, локальный рынок в силу огромной безработицы нуждается в покупателях, найти которых оказывается чрезвычайно сложно.

В мировом масштабе Греция не обладает инвестиционной привлекательностью. В текущий момент Грецию нельзя даже отнести к альтернативным площадкам, сходятся во мнении эксперты.

Алексей Лоссан

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В Греции выставлено на продажу 250 тысяч единиц жилья

хочешь чаще заходить на огонёк?

16+ реклама

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

дом зарубежная недвижимость

Консервативный Лондон

Прошедшие британские выборы подтвердили и укрепили лидерство правящей консервативной партии. Исход выборов в общем-то не вызывал сомнений, и все же осторожный рынок недвижимости на время предвыборной кампании «приглушил активность». Сейчас же, когда все тревоги позади, специалисты ждут нового роста цен и количества сделок.

— Альбион —

О причинах паники

Конечно, у истории нет сослагательного наклонения, но анализ последствий, если бы выборный расклад оказался иным, достаточно интересен. «В случае ухода тори на второй план были бы приняты меры, которые отрицательно повлияли бы на рынок жилой недвижимости Великобритании и Лондона,— описывает ситуацию старший аналитик департамента жилой недвижимости и инвестиций компании Astons International Residence Planning Ричард Валентайн-Селси.— В частности, ожидалось введение „налога на особняки“ и регулирования арендных цен».

Как отмечает руководитель отдела зарубежной недвижимости компании Knight Frank Марина Кузьмина, часть покупателей, в основном рассматривающих объекты недвижимости в высоких бюджетах — от £10 млн, до выборов занимали выжидательную позицию. Причем это коснулось покупателей со всего мира, среди которых оказались и россияне. Главная причина затишья — возможность введения новых ежегодных налогов на недвижимость премиального сегмента: высокобюджетные отдельно стоящие особняки. Идея как раз выдвигалась партией лейбористов в конце прошлого года. После этого, говорит Марина Кузьмина, около 30% потенциальных покупателей приостановили поиски объектов недвижимости до прояснения ситуации.

Введение налога на особняки привело бы к уходу с лондонского рынка инвесторов и собственников жилья верхнего класса и препятствовало бы приходу новых. Кроме того, это оставило бы впечатление у иностранных инвесторов, что им больше «не рады», что привело бы к сокращению инвестиций в Лондон. О губительности для рынка элитной недвижимости возможного введения mansion tax говорит и директор компании Heywood Real Estate (британский застройщик элитной жилой недвижимости) Гари Хейвуд: «Этот рынок переживал бум в последние годы — в завершающей стадии строительства находится большое количество элитных объектов, которые в случае прихода к власти лейбористов оказались бы никому не нужными». «Введение ежегодного налога на особняки (планировалось от 0,05% от стоимости и выше ежегодно для объектов стоимостью от £2 млн) привело бы к снижению бюджетов покупки, а часть покупателей, скорее всего, переориентировалась бы на другие сегменты и направления,— говорит Марина Кузьмина.— На какие именно, сложно говорить, это бы показало время, на данный момент многие наши покупатели рассматривают наравне с Великобританией Швейцарию для собственного проживания, а Австрию и Германию — для инвестиций». А ведь еще есть и азиатские рынке, где от инвестиций тоже не отказываются.

Арендные страдания

Вторая «тревожная кнопка» предвыборной гонки — перспектива введения ограничений на размер арендной платы. Такое ограничение могло бы довольно больно ударить по рынку недвижимости. Дело в том, что, по данным Knight Frank, примерно 80% всех сделок и запросов — это инвестиционные покупки в новых объектах на этапе строительства с целью перепродажи или сдачи в аренду: инвесторов привлекает система оплаты (10% вносится сразу, а далее беспроцентная рассрочка до окончания строительства с оплатой 70%, когда объект достроится).

«Такие покупки рассматриваются как возможность стабильно сохранить средства и диверсифицировать инвестиционный портфель. Остальные 20% — покупка готовых объектов для собственного проживания, а также объектов под реконструкцию и дальнейшую перепродажу. Здесь надо отметить, что с точки зрения частного инвестора держать деньги на депозитах в стране не так выгодно из-за низких процентных ставок (2–3%)»,— замечает заместитель главы представительства холдинга RD Group по финансово-экономическим вопросам Татьяна Хорева. Ситуацию усугубляет необходимость платить налог с процентов от банковского депозита. По этой причине британцы, как и россияне, предпочитают вкладывать средства в недвижимость и сдавать ее в аренду.

JTB PHOTO / PHOTAS / ТАСС

Британским особнякам теперь не грозят новые налоги

На этом арендно-благополучном фоне Эд Милибэнд, лидер Лейбористской партии, предложил ввести трехлетние ограничения на повышение арендной платы, благодаря чему, по его мнению, стоимость аренды не могла бы подниматься выше, чем инфляция потребительских цен. «Это спровоцировало всплеск негодования арендаторов и вызвало негативную реакцию инвесторов, обескураженных подобными планами государственного вмешательства в ситуацию на рынке аренды. Кроме того, такая политика лейбористов столкнулась с разносторонней критикой: решение жилищной проблемы. Все же стоит начинать с поставки предложения, а не с замораживания арендных ставок»,— комментирует ситуацию управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indriksons.ru Игорь Индриксонс.

Рыночный спрос

«По нашей оценке, после объявления результатов всеобщих выборов в парламент страны в Великобританию возвращается спрос на дорогую недвижимость,— говорит директор департамента зарубежной недвижимости Kalinka Group Наталья Никитчук.— Так, только за первую неделю с моментов выборов объем заключенных сделок в премиальном сегменте Лондона оценивается в £1 млрд., что в три раза превышает объем сделок за весь первый квартал текущего года». «Мы ожидаем, что отложенный спрос, накопившийся за предвыборный период, вновь вернется на рынок элитной недвижимости в течение оставшихся месяцев 2015 года и в 2016 году,— говорит Лусиан Кук.— Что касается предложения, то для того, чтобы реализовать довольно существенные запасы, накопившиеся за длительный период предвыборной „осторожности“, потребуется определенное время. Мы ожидаем, что потенциальные продавцы теперь выставят на продажу еще больше премиальных объектов недвижимости».

«Пряником» от консерваторов будет и изменение налога на наследство. С приходом тори к власти, по их собственному обещанию, наследники жилых объектов стоимостью до £1 млн не будут облагаться налогом. Таким образом, подсчитал Гари Хейвуд, за дом стоимостью £1 млн придется заплатить £140 тыс. Этот план консерваторов будет осуществлен в 2017 году. До этого инициатива была заблокирована коалиционным правительством, состоящим из консерваторов и либерал-демократов. Пока же, комментирует ситуация Игорь Индриксонс, налогом не облагаются наследуемая недвижимость стоимостью ниже £325 тыс., налог на наследство для объектов, чья цена оказывается дороже, сегодня составляет 40% от их стоимости. К дополнительным бонусам, которые получила Великобритания от прихода консерваторов, Татьяна Хорева относит предоставление налоговых послаблений при покупке недвижимости гражданином страны первый раз в жизни.

Курс на окрестности

Наконец, если говорить о потенциальном росте цен в разных районах Лондона, то восстановление тенденции нужно рассматривать, отталкиваясь от той ситуации, которая имела место перед началом периода предвыборной неопределенности, считают эксперты.

«Лондонские рынки элитной недвижимости на тот момент характеризовались намного более высокими ценами, чем рынки недвижимости в пригородной зоне и за ее пределами. Кроме того, теперь на этот сегмент будет оказывать влияние повышение гербового сбора, имевшее место в декабре 2014 года. Наибольший рост цен, по нашим прогнозам, будет иметь место на рынках элитной недвижимости за пределами Лондона,— комментирует ситуацию глава отдела исследований рынка жилой недвижимости Savills Великобритании Лусиан Кук.— Улучшение ситуации на лондонском рынке, скорее всего, является достаточным для того, чтобы вызвать возобновление волнового эффекта на рынках за пределами столицы, поскольку люди, переезжающие из Лондона, считают, что им будет гораздо проще продать свое жилье и получить выгоду от разницы в ценах с остальной частью страны. Определенное влияние на развитие сегмента будет оказывать и низкая банковская ставка. «Банковская ставка 0,5% останется еще на годы, с этим соглашаются большинство экспертов,— говорит Гари Хейвуд.— Это будет еще больше двигать ипотеку и, следовательно, продажи, строительство и в целом активность рынка». По словам эксперта, ипотечный рынок и сейчас дает кредиты под довольно привлекательный процент на длительный период. Довольно часто встречается ставка в 3% на срок до десяти лет.

По прогнозам Savills, в течение следующих пяти лет рынок премиальной недвижимости продемонстрирует устойчивый рост — на 22,7% в Лондоне и на 23,9% в регионах.

Оксана Самборская

реклама

Когда успели построить?

Заселяем первую очередь и строим вторую

садовые кварталы www.sadkvartal.ru

Комплекс клубных домов
м. Фрунзенская
• Однородная городская среда элитного класса
• Прекрасные виды
• Собственная парковая зона с прудом и фонтаном
• Развитая инфраструктура, включая собственные детские сады и школу
• Эксклюзивное предложение — готовые квартиры с ключами
• Беспроцентная рассрочка до 2 лет. Рассрочка предоставлена ЗАО Система Лизинг24.
Цены в рублях

Апарт-резиденции
м. Новокузнецкая
• Комплекс роскошных особняков
• Уникальное расположение напротив Кремля, на острове Балчуг
• Апарт-резиденции с видом на Москву-реку в историческом окружении
• Эксклюзивное предложение — резиденции с отдельным входом
www.balchug-dom.ru
Цены в рублях

Знаменитые соседи:
Минин, Репин, Третьяков
BALCHUG RESIDENCE

Близкие друзья:
Большой, Крымский, Исторический
BALCHUG VIEWPOINT

Апарт-резиденции
м. Новокузнецкая
• Бескомпромиссное расположение в 800 м от Кремля, на острове Балчуг
• Уникальные видовые характеристики - Садовническая набережная, первая линия с видом на Москву-реку
• Потрясающие виды на все знаковые объекты столицы
www.balchug-dom.ru
Цены в рублях

ИНТЕКО 495 120-0571
МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ
Проектные декларации на сайте: www.magistrat.ru
ООО «Магистрат» Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Мария Комарова** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198