

Дом

Четверг 10 декабря 2015 №228 (5738 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14

Когда наступит ценовое дно на рынке загородной недвижимости, и стоит ли торопиться с покупкой до конца года

14

Можно ли говорить о восстановлении вторичного сектора городского жилья по итогам осени



Просто квадратные метры сегодня продаются трудно и долго. Конкуренция высока как никогда, поэтому застройщикам приходится искать особые изюминки, чтобы выделиться на общем фоне. В ход идут необычные архитектурные решения, инновационные инженерные системы, сплошная интерне-тизация пространства. Казалось бы, дополнительные затраты в кризис никого вдохновить не могут, однако оказывается, что именно они и приносят выгоду как авторам проекта, так и будущим жильцам.

Инновации против кризиса

— маркетинг —

Кто мельче?

Обострившаяся в последние годы конкуренция в сфере жилого девелопмента заставляет застройщиков буквально сражаться за каждого покупателя, у которого (и об этом хором говорят все участники рынка) денег становится все меньше, а претензий — все больше. Принцип «услышал, пришел, увидел, понравилось, беру» больше не работает. Сегодняшний потенциальный соинвестор строительства обещает не один десяток строек, прежде чем решиться на покупку. Следовательно, чтобы он вернулся именно к вам, ему нужно предложить нечто такое, чего не предложат другие.

Сначала на рынок вышли квартиры-студии, и девелоперы словно соревновались между собой, кто нарежет их мельче. Этот подход принес пионерам «мелкой нарезки» свои плоды, однако довольно быстро выяснилось: чем квартира меньше, тем, как ни парадоксально, отделка и даже обустройство в ней обходятся дороже. Не в абсолютных цифрах, конечно, а в сравнении со стоимостью приобретения.

Покупатель хотел сэкономить, но получилось примерно как в случае с «Запорожцем», на который поставили двигатель от Bugatti. Квартиры для жизни из совсем маленьких студий получались только у тех, кто заказывал проект у профессионального дизайнера. В конце концов рынок попросту насытился «камерками для лилипутов», как их все чаще



стали называть в социальных сетях, и застройщикам пришлось искать другие решения.

Ускорение с отделкой

Параллельно выяснилось, что люди сыты по горло ремонтами, длящими больше года, и мечтают о том, чтобы после получения ключей не на-

до было нанимать бригаду, ездить за стройматериалами и снова заниматься у родственников, чтобы расплатиться за отделку. «Въехать и жить» — этот девиз постепенно приобретал все больше сторонников, и девелоперы, сначала неохотно, но все же стали предлагать к продаже квартиры с чистовой отделкой.

Пока динамика продаж была на приемлемом уровне, этот тренд не мог получить большое развитие: как ни крути, а отделочные работы затягивают сдачу дома в эксплуатацию и стоят денег. Перекаладывать же эту составляющую на плечи покупателя было рискованно: кому понравится квартира дороже? с16

Вступивший в силу 1 октября Закон о банкротстве физических лиц многократно увеличил риски для покупателей недвижимости на вторичном рынке. Квартиру или комнату, землю или коттедж, приобретенные у человека, который уже после сделки будет признан банкротом, покупатель рискует потерять навсегда. И деньги, потраченные на покупку недвижимости, ему никто не вернет.

Ваша сделка недействительна

Проблема в том, что сделки с недвижимостью, заключенные будущим банкротом, могут быть оспорены в суде и признаны недействительными. А поскольку ни один здравомыслящий продавец не ходит по городу с плакатом «Я увяз в долгах», покупатель, не обладающий даром ясновидения, про долги продавца знать не может.

Впрочем, и сам продавец недвижимости, уверенно смотревший в будущее при заключении сделки, неожиданно для себя может через год-другой остаться у разбитого корыта. Пока дела шли хорошо, человек взял, например, ипотеку и купил в кредит дорогой автомобиль. А потом в одночасье потерял работу, расстался с богатыми родственниками, лишился половины совместно нажитого имущества при разводе и теперь подсчитывает уже не доходы, а долги. А кредиторы тем временем изучают все сделки по продаже недвижимости, совершенные должником аж за три года до банкротства, и готовят иски в суд о признании этих сделок недействительными. Цель кредиторов — вернуть имущество бан-

кроту, потом продать с его с молотка и вырученные деньги поделить.

В каких же случаях сделка может быть признана недействительной? В Законе о банкротстве для этого указаны такие основания: подозрительные сделки должника (в это же основание включаются и сделки, совершенные должником в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов), сделки, совершенные должником в отношении отдельного кредитора.

Как рассказывает адвокат Рустам Батыров (коллегия адвокатов «Юков и партнеры»), для признания сделки недействительной по основанию подозрительности достаточно подтверждения факта занижения цены по договору (и годичного срока до подачи заявления о признании банкротом). В пример адвокат приводит постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа.

История такая. В январе 2010 года индивидуальный предприниматель продал 1/4 доли в жилом доме в Костроме за 20 тыс. руб. физическому лицу. И в декабре того же года предприниматель был признан банкротом. Кредитор оспорил сделку в арбитражном суде, заручившись заключением эксперта-риэлтора, который оценил проданную долю в 71 555 руб. Сделка была признана недействительной, с покупателя взыскали 51 555 руб. Суд кассационной инстанции подтвердил правомерность выводов нижестоящих инстанций о том, что представленное конкурсным управляющим экспертное заключение о реальной рыночной стоимости доли в праве на жилой дом является надлежащим доказательством, подтверждающим неравноценность встречного исполнения по сделке между индивидуальным предпринимателем и физическим лицом. с17

Стоит особенно отметить

Новогодние скидки 16%

реклама

садовые кварталы

комплекс клубных домов

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью.

496755 88 87

Проектная декларация на сайте www.sadkvartal.ru

МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ

ИНТЕКО

дом цены

Ниже некуда

К концу 2015 года участники рынка во весь голос и весьма встревоженно заговорили о том, что их беспокоило уже давно. О текущем (и будущем) увеличении себестоимости строительства, о том, что нижний предел маржинальности в девелоперском бизнесе практически достигнут. Между тем спрос на жилье продолжает сжиматься не в последнюю очередь благодаря тому, что в сознании покупателей именно в нынешнем году произошел перелом.

— город —

Корректные сравнения

Окончательные итоги текущего года Росреестр подведет в январе 2016-го, но уже по итогам первых трех кварталов становится понятно: показатели рынка жилой недвижимости в целом ощутимо снизились по сравнению с прошлогодними. К стати, наиболее корректно сравнивать именно периоды с января по сентябрь, поскольку в них не попадает ажиотажный предновогодний спрос, спутавший все карты аналитиков и создавший девелоперам финансовую подушку безопасности в конце 2014 года.

Количество регистраций договоров участия в долевом строительстве (ДДУ) снизилось в Москве на 12%: 13,9 тыс. ДДУ с января по сентябрь против 15,7 тыс. за аналогичный период прошлого года. Еще печальнее обстоят дела с ипотечным кредитованием: в 2014 году за первые девять месяцев было выдано 27,2 тыс. жилищных кредитов, а в текущем году за то же время — только 20,1 тыс., таким образом, снижение составило 26%.

Но серьезнее всего пострадал вторичный рынок жилья: с января по сентябрь 2014 года на нем было зарегистрировано 122,1 тыс. переходов прав собственности, а в нынешнем году за тот же период — на 34% меньше: всего 80,4 тыс. Если учесть при этом, что 80% сделок в сегменте готового жилья происходит на условиях дисконта, как утверждают в «Инком-Недвижимости», то приходится признать: отношение к московской квартире как к объекту беспроигрышных вложений изменилось.

Уже не священная корова

С одной стороны, на вторичном рынке уходящий 2015-й стал годом завышенных ожиданий и чрезмерных надежд, причем как для покупателей, так и для продавцов. Первые ждали обрушения цен: вот-вот можно будет новую машину поменять на квартиру в соседнем доме. Вторые, наоборот, жили надеждой на то, что их жилье вырастет в цене, как это обычно бывало раньше. «Ведь все доквартет, да и не могу я продать свою квартиру дешевле, чем сосед прош-

лым летом», — рассуждали собственники. «Столь разнонаправленные ожидания не позволяли сторонам договариваться и существенно тормозили товарооборот на рынке жилья», — замечает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости».

Другим фактором, который снизил количество сделок с обычным уровня в 12–13 тыс. до 7–8 тыс. в месяц, стала недоступность ипотеки. Покупателям «вторички» в господдержке было отказано, а ставки, начинавшиеся от 14,5%, большинству из них показались заградительными. В отличие от первичного рынка, где девелопер при желании может частично спонсировать ставку, в сегменте готового жилья заемщик остается с банком один на один, поэтому часть потенциальных клиентов банки текущей весной и летом закономерно потеряли и теперь наверняка упущенное.

«Банки потихоньку снижают ставки», — рассказывает председатель правления ГК МИЭЛЬ Оксана Вражнова. — Если еще в апреле Сбербанк устанавливал минимальную ставку в 14,5%, то сегодня мы видим ставку от 13,45%. А доля ипотечных сделок, по ее словам, с февраля по июнь составлявшая от 20% до 24%, осенью достигла 27–30%, причем средняя сумма ипотечного кредита превышает 4 млн руб.

В сентябре стали наконец заметны признаки общего оживления на рынке вторичного жилья: сначала выросло число заявок и просмотров, которые затем дали должный рост объема сделок. По итогам октября управление Росреестра по Москве зафиксировало 9,2 тыс. сделок в этом сегменте. Но это все равно на 30% меньше, чем годом ранее, когда за октябрь было зарегистрировано 13,2 тыс. переходов прав на готовое жилье. Так что о восстановлении рынка речь пока не идет.

В 2015 году в сознании покупателей произошел перелом, считает Сергей Шлома. «Столкнувшись со снижением рублевых цен, люди перестали рассматривать недвижимость как гарантированный инструмент сохранения денежных средств», — утверждает эксперт. — За последние пять лет в массовом со-

знании сформировалось четкое, без полутонов мнение: подешеветь может все, кроме московских квартир». Но в этом году стереотипы рушатся как карточный домик. Потребители с немым вопросом в глазах наблюдают за тем, как то самое «все» — продукты, коммунальные услуги, отдых, автомобили — дорожает, а вот московское жилье, бывшая священная корова инвесторов, наоборот, дешевеет.

Опрокидывая прогнозы

Свою лепту в обрушение «вторички» внесли и столичные девелоперы, которые в нынешнем году вывели и продолжают выводить на рынок один жилой комплекс за другим, несмотря на то что в начале года большинство аналитиков предсказывали заморозку новых проектов и остановкустроек. Только в ноябре на рынок вышли еще три проекта с общим объемом предложения примерно тысяча квартир, рассказывает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп».

По итогам ноября на столичном рынке новостроек массового сегмента в экспозиции находилось 36 объектов, насчитывающих 12 тыс. квартир, — на 6,4% больше, чем месяцем раньше. Аналитики «Метриум Групп» предполагают, что до конца года тенденция пополнения предложения сохранится. «Ожидается старт продаж еще как минимум в четырех комплексах, где уже сейчас предлагается заключить договор бронирования», — говорит Анна Соколова.

Предложение новостроек Московского региона продолжает расти на протяжении уже полутора лет, опережая спрос. Например, сейчас в открытой продаже в Москве, Подмосквье и Новой Москве представлено около 92 тыс. лотов, а годом ранее их было около 65 тыс. — такие данные приводит генеральный директор Strategy & Development Дмитрий Земсков. При этом, замечает он, сбыт уменьшился на четверть.

Колеса еще крутятся

На такие отчаянные шаги девелоперов заставляет идти кредитная нагрузка, а также, по всей видимости, нежелание фиксировать убыт-

ки и сходить с дистанции. Бизнес — и не только строительный, а практически любой — как велосипед: перестали крутить педали — упал. Однако нынешней осенью крутить педали обходится недешево: растет как конкуренция, так и себестоимость строительства. Рост стоимости строительно-монтажных работ в текущем году составил от 10% до 30%, говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. При этом маржа по проекту не всегда покрывает это увеличение, замечает эксперт. По его мнению, предпосылки к росту цен сейчас нет. А вот вице-президент ГК «Сапсан» Светлана Шмакова, напротив, считает, что их много.

«Помимо новых правил страхования ответственности застройщика, вступивших в силу в октябре, на себестоимости строительства скажутся, как ни странно, новые правила грузоперевозок», — рассказывает эксперт. — Пока ситуация с системой «Платон» до конца не ясна, но если стоимость проезда большегрузов по федеральным трассам сохранится, то мы получим значительное увеличение стоимости перевозок». А поскольку основной автопарк застройщиков состоит из большегрузных машин, то маржинальность многих проектов может уже в следующем году оказаться под вопросом.

Взросшая же конкуренция и откровенный демпинг некоторых игроков вынуждают остальных идти на дополнительные маркетинговые расходы в борьбе за покупателя. «У всех застройщиков во всех ценовых классах катастрофически — в два-три раза — растут цена контракта и цена сделки, поскольку они вынуждены постоянно стимулировать слабый спрос, отвоєывая каждого клиента у все большего количества конкурентов», — признается партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский.

В ноль и в минус

Все вместе медленно, но верно формирует текущую конъюнктуру рынка, в условиях которой цены вынуждены практически невозможно, а опускаться уже некуда, и низкую, близкую к нижнему пределу маржинальность. «Уже сейчас все надежные компании работают на рынке с минимальной маржой, чтобы обеспечить высокие темпы строительства, и у них нет возможности демпинговать даже на короткие периоды», — отмечает Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой».

На этом фоне новые объекты выходят по такой цене, которая вызывает ряд резонных вопросов к эконо-

мике проектов и маржинальности бизнеса, замечают эксперты. «При себестоимости квадратного метра 80 тыс. руб. цена для конечного покупателя 100 тыс. руб. — это уже фактически работа в ноль, а при растягивании продаж во времени и в минус», — уверен Дмитрий Котровский.

Даже в границах МКАД появились проекты со стоимостью квадратного метра 110–120 тыс. руб., делится наблюдениями руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калужнова. «Новые очереди в старых проектах также зачастую выходят по более низким ценам, и это особенно заметно в Подмоскowie, где новые лоты начинают продаваться примерно на 15% дешевле предыдущих», — замечает эксперт.

А на первичном рынке Москвы за 2015 год средняя стоимость «квадрата» снизилась примерно на 20 тыс. руб., достигнув по итогам ноября 205 тыс. руб. «К концу 2016 года можно ожидать аналогичного падения — примерно до 185 тыс. рублей за метр», — предполагает эксперт. По его мнению, уравнившегося состояния рынок достигнет не ранее 2017 года, когда цены опустятся до 160–165 тыс. руб. за 1 кв. м.

Деньги-то у них есть

Единственным ценовым сегментом, удерживающим и даже упрочившим свои позиции к концу года, стало элитное жилье. По данным Knight Frank Research, в ноябре было продано 70 квартир и апартаментов, что на 43% больше, чем в предыдущем месяце. Правда, относительно прошлого ноября число сделок сократилось на 30%, но в целом нынешняя осень по числу сделок даже превышает прошлогоднюю: 178 против 176.

Никита Белоусов, заместитель регионального директора по аналитике Knight Frank, отмечает интересную тенденцию: по числу сделок текущая осень вполне сравнима с нынешней весной, а вот в деңежном выражении перекрывает ее на 20%. «Это связано с тем, что хотя тенденция к увеличению доли покупок квартир небольшой площади, до 100 кв. м, продолжается, однако теперь к ней присоединилась и другая: все больше покупателей интересуются площадями свыше 200 кв. м. Сейчас в общей структуре аудиторий их насчитывается уже около 16%». К стати, предложение таких квартир уже не успевает за спросом: аналитики компании подсчитали, что в структуре первичного рынка квартир площадью более 200 кв. м насчитывается только 13%.

Что касается платежеспособного спроса в высокобюджетных сегментах, то слухи о его скорой кончине

сильно преувеличены, считают некоторые эксперты. Это предположение подтверждает, например, стремительная динамика продаж машино-мест в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры». «Всего за одну неделю, прошедшую со дня старта продаж мест в подземных паркингах, 80% собственников квартир приняли решение о покупке, причем либо со стопроцентной оплатой, либо в рассрочку на несколько месяцев», — рассказывает Дмитрий Котровский.

Конечно, в жилом комплексе с концепцией «двор без машин» приобретение машино-места — это необходимая сопутствующая покупка, к которой собственники квартир обычно морально готовы с момента подписания договора долевого участия, оговаривается далее эксперт. «Однако если бы у людей в принципе не было денег, то ничто не заставило бы их приобретать машино-места», — рассуждает он.

Лишь бы тратили

«Основную погоду в 2016 году на рынке дорогостоящего жилья будут делать так называемые старые деньги, то есть те, которые были заработаны еще до кризиса и сейчас находятся на банковских счетах и депозитах», — заявляет Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. Только в столице на счетах москвичей, по его данным, находится \$45 млрд. «И это только на валютных счетах», — уточняет эксперт. Он полагает: для того чтобы обеспечить успешное существование рынка жилья премиум-класса, достаточно, чтобы на нем ежегодно совершалось покупок на \$2–2,5 млрд.

И это вполне реально, если только процессы, происходящие в более низких сегментах, не начнут проникать и на элитный рынок, в особенности в его первичный сегмент. И если не изменится покупательский менталитет. Ведь на «вторичке», в том числе элитной, это уже произошло, и теперь дисконт от начальных цен, как говорят в Contact Real Estate, составляет 25–30%. «Собственники, которые действительно хотят продать свои объекты, теперь охотно пересматривают ценовую политику», — свидетельствует Вячеслав Антропов, директор по развитию компании. Учитывая количество нераспроданных лотов в уже построенных домах, аналогичная метаморфоза может произойти и с первичным рынком, и тогда закладывание девелоперов «ниже уже некуда» может потерять магическую силу.

Марта Савенко

Успеть до Нового года

— загород —

Дисконтирование, причем существенное, фактически стало обязательным элементом сегодняшнего рынка элитной загородной недвижимости. Бюджеты покупок снижаются, покупатели вошли во вкус. Но это не означает, что торг возможен во всех сегментах, говорят эксперты. Тем временем девелоперы по примеру городских коллег стали предлагать дома с отделкой, причем цены иной раз поражают воображение.

Рубли и доллары

Коррекция цен предложения на загородные дома в элитном сегменте наблюдалась весь 2015 год, хотя, как заметил в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», началась она несколько раньше: с середины ноября прошлого года. К нынешнему декабрю средняя стоимость домовладения (учитывался как первичный, так и вторичный рынок), по его сведениям, достигла \$4,401 млн, а в начале года составляла \$5,165 млн.

Снижение, таким образом, составило 14,8%. «Если бы собственники объектов в верхнем ценовом сегменте, где цены начинаются от \$25 млн, поддались общим настроениям и тоже начали дисконтировать свои объекты, то падение было бы, конечно, более значительным», — замечает эксперт. — Однако именно они держат цены на прежнем уровне, и ни о каких 40–50% скидки речь не идет».

Если говорить только о первичном рынке и считать в рублях, то, по данным аналитиков Vesco Group, цена предложений от девелоперов за год упала не так сильно, а для некоторых форматов осталась практически прежней либо повысилась. По итогам ноября таунхаусы и апартаменты в премиальном сегменте прибавили по 1%, достигнув 163 тыс. и 188 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно. А средняя стоимость сотки земли и вовсе поднялась с 1,915 млн руб. в январе до 2,189 млн руб. по итогам ноября, прибавив за 11 месяцев 14%.

И только средняя стоимость квадратного метра в премиальных коттеджах снизилась по отношению к январской на 6%, достигнув к настоящему времени 182,3 тыс. руб. Причем в апреле, когда доллар опускался до 50 руб. и ниже, этот показатель за месяц прибавил сразу 7%, а вот осенью, когда рост



Участники рынка считают, что в декабре наступит пик снижения цен на загородную недвижимость

курса американской валюты стал очевиден, отыграл эту прибавку падением на 10% по отношению к весне.

Премиальное похуждение

Рынок, таким образом, в очередной раз демонстрирует сильную валютозависимость, что подтверждается наблюдениями Ильи Менжунова. «Большинство элитных объектов до сих пор номинируется в долларах», — рассказывает он, — хотя, конечно, когда доходит до сделки, оплату продавцы почти всегда готовы принимать в любой валюте».

Премиальный сегмент сильно «похужд» за прошедший год, если говорить о действительно ликвидных вариантах. После прошлогоднего падения рубля даже самые интересные дома и участки продавались с существенными дисконтами, если говорить о долларовых прайсах, и продажи шли активно. В целом объем предложения остался примерно тем же, что и был, существенно уменьшилось, по данным Vesco Group, лишь число премиальных таунхаусов и апартаментов: с 50 тыс. и 29 тыс. кв. м соответственно эти сегменты сократились на 19% и 17% — до 40,7 тыс. и 24 тыс. кв. м.

Покупатели же стали еще азартнее: выискивают лучшие предложения из тех, что еще остались на рынке, и предлагают за них такие цены, которые продавцы считают унизительными, продолжает эксперт. «Готовность купить участок или коттедж за 40–50% от заявленной цены никого особенно не впечатляет, и продавцы отказываются от таких предложений», — добавляет он.

80 млн, и ни копейкой меньше

Сделки, таким образом, разваливаются. И хотя звонков от потенциальных покупателей риэлторам поступает немало, реальных продаж в третьем квартале стало вдвое меньше, свидетельствует эксперт. При таких настроениях и разбалансированности рынка значительного подъема в декабре он не ожидает, хотя по объему отложенного спроса нынешняя осень и превосходит любой другой сезон за все годы существования загородного рынка в его современном виде.

Но есть и другие мнения. Которые всего, в декабре продавцы, озабоченные предстоящим «зимним сном», когда спроса традиционно практически нет, будут готовы на серьезные уступки. «Например, сегодня собственник, выставивший дом за 90 млн руб., сразу обговаривает с риэлторами возможность его продажи за 80 млн руб. в случае, если мы найдем покупателей до Нового го-

да», — рассказывает Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate. При этом еще в сентябре 90 млн руб. за такой объект считались фантастически низкой ценой, добавляет она, а 80 млн руб. и вовсе нижняя планка.

«Наиболее активны продажи сегодня в тех проектах, где реализуют объекты по ценам, приблизительно равным рублевой себестоимости строительства», — добавляет Нина Резниченко, руководитель отдела продаж загородной недвижимости IntermarkSavills. — Например, если до кризиса цена объекта составляла \$2 млн, то сегодня его реально продать за \$1 млн в рублевом эквиваленте. И в принципе эта сумма соответствует совокупной стоимости его возведения».

Поэтому именно в последнем месяце года рынок элитной загородной недвижимости достигнет своего ценового дна, полагает Ирина Калинина. А раз так, то возрастет и число сделок.

Дом как автомобиль

Для некоторых объектов вторичного рынка, впрочем, такие дисконты могут считаться вполне адекватными, замечает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. «Многим собственникам пришлось избавиться от иллюзий по поводу стоимости своих объектов и снизить цену продажи вдвое от докризисного уровня», — отмечает она. В первую очередь это коснулось переоцененных объектов, в частности тех, которые находятся в критическом состоянии, требуют капитального ремонта и перестройки, а также морально устаревших домов, по соседству с которыми уже выстроены современные новые здания.

Дом, в котором семья жила или отдыхала десять лет и более, а затем решила продать, в любом случае потребует от нового хозяина затрат на ремонт, рассуждает Илья Менжунов. И здесь уместно будет сравнение с автомобилем, имеющим значительный пробег: никто ведь не пытается продать его по цене нового — дисконт может составить и 30%, и 50%, а на падающем рынке и больше. Вот если дом сделан свежий «апгрейд», так что он доведен до состояния «заезжай и живи», то можно рассчитывать на то, что слишком большую скидку делать не придется.

А покупатели между тем хотят именно въехать и жить, не тратя времени и средств на ремонт и обустройство. Лучше всего про-

даются дома, куда новый собственник может привезти только личные вещи — остальное там уже есть, причем новое. Интересно, что если полтора года назад доля запросов на подобные варианты составляла, по разным данным, от 30% до 50%, то к сегодняшнему дню она увеличилась до 80–90%.

На все готовенькое

Строить собственный дом и участвовать в развитии новой территории при существующем выборе на вторичном рынке тоже хотят немногие — большинство предпочитает купить готовый дом в готовом поселке. Возможно, поэтому дисконты коснулись не только домов, но и земельных участков, причем оцениваемых в валюте. «Еще в начале текущего года земля в поселке „Сосновый бор“ на Николиной горе стоила \$100 тыс. за сотку и никто не хотел слышать об уступках», — рассказывает Екатерина Румянцева. — Сейчас участки продаются за \$60 тыс., а реальный покупатель может рассчитывать на снижение до \$40 тыс. за сотку».

Девелоперам в такой ситуации приходится нелегко, так что они делают клиентам такие предложения, о которых даже год-два назад речь заходила очень редко. Делая ставку на то, что новый дом все-таки лучше старого, как новый автомобиль предпочтительнее подержанного, в Village Estate запустили новогородную акцию. В строящемся поселке «Ренессанс Парк», сдать который планируется в 2020 году, предлагается приобрести особняк площадью от 300 до 350 кв. м с отделкой и мебелью за 70 млн руб.

«Стандартное предложение „под ключ“ на элитном рынке стартует со 150 млн руб.», — замечает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании. При этом в Village даже на такие дома предлагают рассрочку с первоначальным взносом в размере 35%, остальное покупатель выплачивает после завершения отделки.

Риэлторы премиального сегмента считают цифры, приведенные девелопером, адекватными сегодняшнему рынку и полагают, что на такое предложение должен быть спрос. В особенности могут быть интересны особняки в первом, уже построенном квартале поселка, где сейчас ведутся работы по благоустройству территории — по крайней мере, их не придется долго ждать. Сегодняшнему нетерпеливому покупателю это важно.

Марта Савенко

ГОЛЛИВУД ТЕРЯЕТ ЗВЕЗДЫ

Удивительной красоты дома, спроектированные звёздами мировой архитектуры, настоящий городской парк с великолепным ландшафтным дизайном, гостеприимная набережная вдоль Москвы-реки, современный образовательный центр для ваших детей и, конечно, грандиозный пешеходный проспект с магазинами и арт-галереями, кафе и ресторанами, концертными залами и театрами.

И самое неожиданное – музейный центр «Эрмитаж-Москва».



Иными словами, полная свобода и безграничные возможности для вашей жизни, тысячи шансов воплотить свои мечты!

ВСЁ ЭТО — ЗИЛАРТ. И НЕЧЕГО СРАВНИВАТЬ!

www.zilart.ru

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ

от 150 000 Р/М²

Акция проходит 01.12.15 по 31.12.15
Проектная декларация на сайте www.zilart.ru



ЗИЛАРТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АРТ-КЛАССА



ПОДАРОК КАЖДОМУ*

(495) 228 22 88

*Каждому покупателю.
Застройщик: ООО «ЛСР. Объект-М»

реклама

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Инновации против кризиса

— маркетинг —

С13 Всем нравится квартира дешевле. К тому же на отделку надо было давать трехлетнюю гарантию, а это совсем не веселая история: для тотального контроля качества требовалось нанять специально обученных людей — и таким образом еще увеличить издержки.

Но после того как в жилом комплексе бизнес-класса Barkli Park одна из башен, где квартиры предлагались с отделкой, была распродана существенно быстрее, чем соседняя, где их сдавали «в бетоне», процесс, что называется, пошел. За два последних года в старой Москве, по данным «Метриум Групп», количество проектов, где хотя бы опционально предлагается чистовая отделка, выросло на 75% — с 21 до 37 жилых и апартментных комплексов во всех ценовых сегментах. Если считать поквартирно, то, например, в высокобюджетных сегментах доля апартментов и квартир с отделкой, предлагающихся сейчас на продажу, составляет 16%, утверждают в Knight Frank Research.

Детский сад как инструмент маркетолога

Следующим пунктом в борьбе за сердце и кошелек покупателя стали проекты, богатые сопутствующей инфраструктурой, чему немало способствовало сначала московское, а затем и подмосковное правительство, обязавшее девелоперов строить не только дома, но и здания для социальных учреждений. Из обязательства немедленно сделали маркетинговый ход. «В нашем жилом комплексе будет детский сад!» — об этом каждый уважающий себя застройщик спешил сообщить везде, где только было возможно.

Детские сады и школы быстро перестали удивлять покупателей, которые их наличие, с одной стороны, рассматривали как должное, с другой — стали все пристальнее изучать такие подробности, как, например, то, кто станет оператором этих самых детских учреждений. В ряде случаев они не передавались на баланс города, а становились коммерческими со всеми вытекающими ценовыми последствиями, каковыми жильцы вовсе не всякий раз были довольны.

Теперь для удержания внимания аудитории требовалось нечто большее. И тут московское правительство объявило борьбу с автомобилистами, поэтому следующим шагом девелоперов к цивилизованному образу строительства стал «двор без машин».

Прошлый век

Все новое, как известно, хорошо забытое старое. В практике застройщиков попытки развести автомобильные и пешеходные потоки уже встречались и были вполне успешными. «Еще в 50-е годы XX века в Москве строились такие здания, как, например, высотка на Барикадной, где построен обширный подиум с воротами-въездами в нежилые помещения, в том числе гаражи», — рассказывает главный архитектор Института гелиотектуры Сергей Непомнящий.

Яркий пример «подземного гаража над землей» в архитектуре сталинского ампира — дом на улице Строителей, 4. «Правда, размер этих гаражей весьма скромнен по современным представлениям, — замечает эксперт, — однако это неудивительно, ведь владельцы машин было очень немногие».

В постсоветские времена похожий прием был применен при проектировании и строительстве жилого комплекса «Корона» на проспекте Вернадского, который был спроектирован еще в 1996 году — правда, поиск инвестиций и строительство заняли почти семь лет. «Здесь практически всю территорию участка 1,2 га занимает гараж, укрытый слоем земли», — говорит Сергей Непомнящий, который был автором этого проекта, предусматривавшего размещение колонн жилого дома таким образом, чтобы они проходили сквозь гараж и не мешали рациональной организации проездов и расстановке машин. Правда, оговаривается архитектор, эту схему несколько ухудшил девелопер «Короны» Сергей Полонский, но заложенные в первоначальном проекте принципы в этой его части были все же сохранены.

Лишь бы не копать

Этот же принцип — строить на платформе, которая используется для езды и размещения автомобилей, — подхватили и другие девелоперы, и если бы не ряд обстоятельств, Москва не испытывала бы тех проблем с парковками, которые имеются сейчас. В частности, во многих своих жилых комплексах этот прием вовсе использовала компания Capital Group.



На кровле жилого комплекса «Легенда №18» будет разбит всесезонный парк



Стоимость эксплуатации системы IZBA в арх-проекте «Лица» составит от 1,5 до 2 тыс. руб. в месяц

«Еще в ЖК «Климашкина, 19», который был сдан в эксплуатацию в 2000 году, мы не стали полностью закатывать гараж, а соорудили стилобат, который был поднят над землей на 2 м», — вспоминает в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» коммерческий директор компании Алексей Белоусов. Примечателен тот факт, что во дворе этого жилого комплекса до сих пор нет ни одной припаркованной машины.

Стилобат есть и в ЖК «Соколиное гнездо», и там он уже выше — 6 м. Однако из-за того, что там был организован свободный въезд на кровлю этой платформы, двор все же постепенно заполнили автомобили. «Это уже вопросы к управляющей компании, — разводит руками эксперт. — Необходимо ставить шлагбаум, а еще можно делать въезд как в аэропорту — по карточкам. Полчаса бесплатно, а дальше включается счетчик — для всех, кроме экстренных служб, конечно».

Вообще, поднятие жилья и пешеходных зон на один-два и даже более уровней вверх в качестве решения проблем автомобилистов выгодный для застройщика прием. Наземная парковка во дворе в наше время уже архаика и выглядит отвратительно. Подземный гараж могут позволить себе только те, кто строит в высокобюджетных сегментах. «Есть золотое правило: чем меньше копаешь, тем меньше себестоимость строительства», — объясняет Алексей Белоусов. — Грунты, а особенно грунтовые воды — настоящая «стена плача» для девелопера: подземная парковка может выйти просто золотой».

Инфраструктура тапочной доступности

Помимо разведения потоков, автомобильных и пешеходных, стилобат «Короны» носил и другую функцию — создать функциональные связи между всеми частями и объектами комплекса и обеспечить доступ

любой его части, что называется, «в домашних тапочках». И было за чем: в этой части комплекса разместилась аквапарк с саунами и водными аттракционами, тренажерные залы, зал для боулинга, детский клуб, рестораны и кафе.

Получился своеобразный «ЖК полного цикла», или, как потом, после появления «Москва-Сити», стали говорить, «город в городе». Термин быстро вошел в моду, и хотя прошло довольно много времени, прежде чем начали строиться аналоги, все же начало было положено именно тогда, в 2000-х.

К нынешнему моменту попытки создать такие мини-города активно предпринимаются уже не только в премиум-классе, но и в более низких ценовых сегментах. В качестве примера прекрасно подходит строящийся на Ленинградском шоссе по проекту Максима Атаянца жилой комплекс «Солнечная система». Именно здесь, но уже на территории 27 га, пешеходную и автодорожную сети снова разделяют по вертикали, причем полностью. Конечно, единый подиум на такой территории влетел бы в копеечку, поэтому было принято решение создать целую систему стилобатов и мостов, соединяющих между собой все дворы и пешеходные зоны.

«Благодаря этому человек может пройти сквозь весь жилой комплекс живописным маршрутом, нигде не пересекая дорог и не встречая переключков», — рассказывает Леонард Блинов, заместитель генерального директора Urban Group, застройщика комплекса.

Освещение со смещением

Кроме подъема мини-города в «Солнечной системе» было применено и еще одно архитектурное решение, которое, по утверждению девелопера, не имеет аналогов в мировой практике. «Чтобы добиться комфортной среды в высокотажном строительстве, Максим Атаянец применил систему уступов на фасадах, результатом которой стали неповторимые видовые характеристики внутри жилого



комплекса, — говорит Леонард Блинов. — Фасады визуальнo и конструктивно разделены на три яруса, и каждый ярус несколько отступает вглубь, не доминируя над человеком, создает иллюзию перспективы, города на возвышении с разными строениями».

Иллюзии вообще необходимы современному жителю мегаполиса, но с одной оговоркой: если это сторонний наблюдатель, замечает Сергей Непомнящий. А вот жителю дома нужна достоверная информация о том, что происходит за пределами квартиры, а кроме того, нужен естественный свет. «Сегодняшние нормы инсоляции могут быть перекрыты в несколько раз, если даже в самой высокоплотной застройке использовать систему анизотропных фасадов, разработанную нашим институтом», — заявляет архитектор. По его словам, благодаря такой системе происходит переориентация взгляда зрителя в сторону самого лучшего вида и максимального использования солнечного света, так что жильцы смотрят не на окна дома напротив, а на природу. Кстати, реализовывается все это с помощью обычных зеркал, так что никакого существенного удорожания строительства не происходит. Кроме того, в проекте могут и должны быть использованы ориентированные эркеры, где окна смотрят в сторону самой лучшей видовой панорамы, а также террасы, смещенные в сторону.

Не смотрите на меня

Эксперименты с окнами и зеркалами, правда, в несколько других целях, уже предлагаются на сегодняшнем рынке жилья. Речь идет о премиальном комплексе «Дыхание», который застраивает на Дмитровском шоссе ФСК «Лидер». Его наклонные зеркальные фасады будут смонтированы таким образом, что в готовом виде они будут представлять собой единое бесшовное полотно.

«В гражданском строительстве Москвы это один из первых объектов, который реализуется подобным образом», — утверждает Григорий Алтухов, коммерческий директор ФСК «Лидер». По его словам, кроме «Дыхания» такие технологии применены в пентхаусах одной из башен ММДЦ «Москва-Сити», а основные примеры подобного типа остекления представлены в небоскребах Объединенных Арабских Эмиратов.

Зеркальные фасады, а также угловые панорамные окна, которые будут применены в «Дыхании», создадут с одной стороны, прекрасные видовые характеристики, особенно для жильцов верхних этажей, а с другой стороны, обеспечивают им особый уровень приватности по принципу «я вижу всех — меня никто».

Одним из самых инновационных жилых комплексов, буквально пора-



Водоём в «Городе набережных» — не только элемент дизайна, но и маркетинговый инструмент



жающих воображение тех будущих жильцов, которые решили ознакомиться с проектом в деталях, пожалуй, на сегодня может быть признан арх-проект «Лица» в районе Ходынского поля от Capital Group по проекту Владимира Плуткина, ТПО «Резерв». Принцип все того же стилобата здесь возвели на новый уровень: его высота составляет 15 м, и расположенные в нем объекты инфраструктуры позволяют, с одной стороны, жильцам комплекса иметь все ту же «тапочную доступность» к большинству сервисов, которые им могут понадобиться, а с другой стороны, прийти туда могут все желающие. Торговый центр, кафе, рестораны, фитнес-центр с двумя бассейнами, консердж-сервис (который решено было оставить даже после того, как из апарт-комплекса «Лица» были переведены в статус жилья) — это неполный список того, чем можно будет пользоваться после того, как арх-проект будет сдан в эксплуатацию.

Все придумано до нас

Однако даже не богатство инфраструктуры является главной фишкой этого объекта. Наиболее впечатляющей составляющей проекта стала IZBA (Intellectual Zonal Building with Apartments) — система, позволяющая жильцам самим управлять, в том числе на расстоянии, многими элементами в своем доме. По замыслу авторов проекта это новый стандарт на рынке жилой недвижимости, призванный сформировать принципиально иной подход в современной строительной индустрии, говорит Алексей Белоусов. В его основу заложена идея создания на территории комплекса общедомовой сети на базе Wi-Fi. Казалось бы, ничего особенного, Wi-Fi сейчас повсюду: от паркингов до аэропортов. Но это только на первый взгляд.

Среди возможностей будущего дома — бесконтактный доступ в лобби, интеллектуальная система распознавания въезжающих автомобилей, виртуальный консердж и удаленный контроль гостевого доступа. Вместо ключа можно при желании использовать только брелок с радиометкой — такие есть сейчас в торговых центрах: их прикрепляют на одежду, а на каске снимают. Лифты управляют голосом, а по дороге наверх можно посмотреть мультфильм или почитать свежую газету. Во дворе будет смонтирован Wi-Fi кинотеатр, управлять которым тоже можно прямо из квартиры. Понятно, что первым, кто войдет на эту территорию от управляющей компании, будет человек отнюдь не самый новый на этом рынке, а именно системный администратор.

Арх-проект «Лица» станет первым проектом Capital Group, в котором заложены принципы IZBA, но, по всей видимости, не единственным. Ведь

Фасады ЖК «Солнечная система» выполнены из стеклофибробетона, который позволяет изготавливать архитектурные элементы любой формы, фактуры и цвета

при всем богатстве возможностей этой системы она вовсе не так затратна, как можно было бы подумать. «Все эти технологии уже есть и применяются, задача состояла лишь в том, чтобы собрать их и объединить в единую гибкую систему с максимальным количеством потенциальных расширений на будущее», — говорит Алексей Белоусов. — Мы хотим завести моду на высокие технологии в строительстве и управлении жильем».

Почему они это замалчивают

Как ни странно, информацию о технологических, архитектурных и других новинках, которые девелоперы применяют, застраивая новые жилые комплексы, не так легко найти в интернете. Считается, что, когда речь заходит о жилье, наши соотечественники в большинстве своем люди консервативные и не склонны доверять последним достижениям научной мысли. Да и не слишком волнует их инновационная составляющая, особенно в такие сложные экономические времена, когда на первый план выходят цена и сроки сдачи объекта.

Поэтому сайты о новых домах, выходящих в продажу, на видных местах обычно содержат общее описание проекта и планировки квартир, фотографии хода стройки и вид с веб-камеры на нее, а также неременный призыв проконсультироваться онлайн (читай: купить квартиру). А вот те самые фишки объекта, которые могли бы привлечь тех, кто на нем еще не был, можно найти в лучшем случае в разделе «СМИ о нас», а бывает и так, что информации о них на официальном сайте нет вообще.

Есть и другая причина, по которой девелоперы стараются убрать подальше информацию об инновациях, говорит Екатерина Лобанова, руководитель отдела рыночной аналитики компании «РГ-Девелопмент». Рынку свойственно копирование опыта конкурентов: рано или поздно всегда появляется продукт, где ранее примененный инновационный подход доведен до идеала, и в этот момент первоначальный новатор начинает подсчитывать убытки. Таким образом, цена на инноваций в девелопменте всегда должна соотноситься с рисками более качественной их реализации в конкурентных проектах. Выполдом может стать защита инноваций патентом. Альтернативный вариант — ограниченная во времени эксплуатация инноваций: пока конкуренты примеряют рыночные инновации на свои проекты, самое время разрабатывать новые идеи.

Марта Савенко

ДОМ

законодательство

Банкрот на распродаже

— судебная практика —

С13 «Сделки с занижением стоимости, как правило, всегда представляют риск — только вопрос, какой и для кого. Покупатель рискует, покупая квартиру по низкой цене, но теперь этот риск увеличен вдвое, потому что продавец — банкрот и взять с него нечего. Как говорится, ни денег, ни жилплощади,— говорит адвокат Олег Сухов (Юридический центр адвоката Олега Сухова).— Должник от такого расклада в плюсе тоже не остается, потому что квартира в собственности ему как бы вернется, но в дальнейшем она будет реализована финансовым управляющим».

Ничего себе подарок

Намного сложнее доказать, что сделка с недвижимостью, будь то продажа или дарение, совершена в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов. Под эту статью Закона о банкротстве подпадают сделки, заключенные в течение трех лет до принятия заявления о признании человека банкротом или после принятия такого заявления. И действительно, подарило, например, физическое лицо своему ребенку квартиру в благополучные годы. Но наступил кризис, человек обанкротился, а кредиторы тут как тут — хором оспаривают правомерность подарка, доказывая, что еще три года назад даритель задумал недоброе, пытаясь причинить вред их имущественным правам.

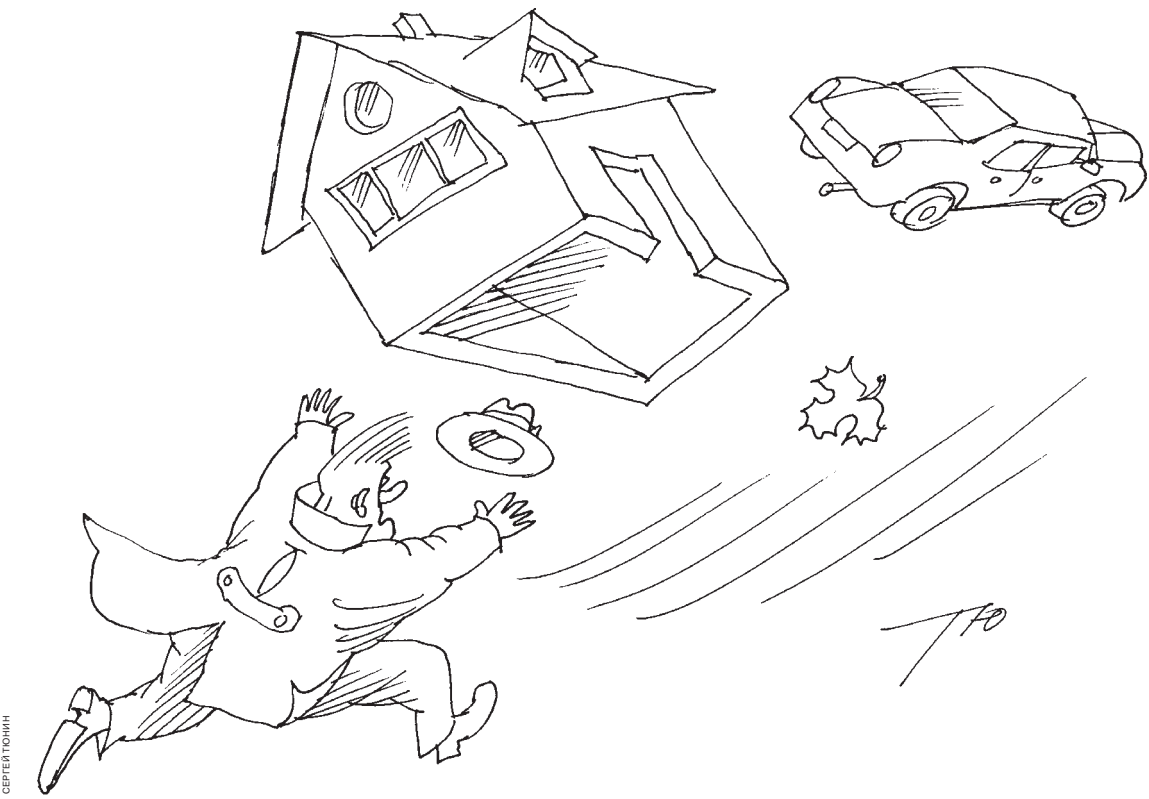
«Для признания недействительности сделки в этом случае необходимо доказать наличие сложного состава соответствующих признаков, включающих в том числе направленность сделки на уменьшение конкурсной массы, осведомленность стороны сделки о злонамеренности должника при совершении сделки (что можно доказать, например, наличием родственных связей между покупателем и продавцом), наличием признаков неплатежеспособности должника (исполнительные производства, неисполненные кредитные обязательства)»,— объясняет Рустам Батыров. И приводит пример из судебной практики.

Индивидуальный предприниматель из Самарской области, находившийся на грани банкротства, пода-

рил своей маме земельный участок площадью 15 510 000 кв. м в Безенчукском районе. Мама была в курсе финансовых проблем сына и знала, что он избавляется от имущества, чтобы заплатить кредиторам по минимуму — во всяком случае, такова была позиция Арбитражного суда Самарской области. Сделка, как подчеркивается в постановлении суда, признана недействительной, поскольку была совершена безвозмездно в отношении заинтересованного лица, на момент совершения сделки у должника имелись неисполненные обязательства перед кредиторами. Это, посчитал суд, свидетельствует о том, что договор дарения совершен в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов и другая сторона сделки знала об этой цели.

«Проблема в том, что в отношении лица, которое приобрело, например, квартиру или дом, действует презумпция предположения, что оно знало или должно было знать об ущемлении интересов кредиторов должника либо о признаках неплатежеспособности или недостаточности имущества должника. Кроме того, это относится к сделкам, носящим безвозмездный характер, например дарения,— комментирует Олег Сухов.— Также законом определены и абсолютные признаки, которые свидетельствуют о договоре с нанесением ущерба,— это смена места жительства должником без уведомления кредиторов перед совершением сделки или после ее совершения, сокрытие своего имущества, уничтожение или искажение правоустанавливающих документов, осуществление правомочий пользования или владения переданным имуществом по сделке по указанию должника. Дарение недвижимости между близкими родственниками можно признать недействительным, если даритель имел проблемы с задолженностью перед кем-либо. Но одаряемый должен помнить: на него ложится бремя доказывания того, что он действовал добросовестно».

Что касается сделок, которые влекут предпочтение одних кредиторов перед другими, они приносят вред не тем, что один кредитор получит больше, чем ему полагалось, а тем, что они приведут к уменьшению конкурсной массы. Срок для оспаривания сделки с предпочтением од-



ному из кредиторов — один месяц. Закон дает кредиторам право увеличить этот срок до шести месяцев.

Чем грозит признание сделки недействительной? В этом случае стороны возвращаются в первоначальное положение. Продавец квартиры опять становится ее собственником, а покупатель утрачивает все права на жилое помещение. Как объясняет Олег Сухов, после того как сделка будет признана недействительной, изъятая недвижимость должника подлежит включению в конкурсную массу, и деньги от ее реализации зачтутся в счет уплаты долга гражданина. Покупателю необходимо включиться в реестр требований кредиторов. Но срок на включение в реестр ограничен и составляет два месяца после публикации о банкротстве должника в газете «Коммерсантъ». Следовательно, после пропуска этого срока его необходимо восстанавливать. Если причины пропуска суд признает уважительными, то покупателю удастся включиться в реестр требований кредиторов. В ином случае суд признает требования обоснованными, и покупателю остается надеяться, что конкурсной массы должника хватит не только

на реестровых кредиторов, но и на тех, кому не удалось войти в их список. Особое внимание нужно обратить на основание признания сделки недействительной. Если она признана таковой со ссылкой на предпочтение одному из кредиторов, то требования покупателя будут удовлетворены после расчета с кредиторами третьей очереди. Поэтому покупатель не всегда может рассчитывать на то, что деньги продавцом будут возвращены.

Защити себя сам

Юристы советуют при покупке недвижимости на вторичном рынке учитывать риск возможного банкротства продавца и проверять его досконально. Рустам Батыров рекомендует провести тщательную проверку продавца по электронным ресурсам на предмет наличия возбужденных в отношении его процедур банкротства (газета «Коммерсантъ», Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, Картотека арбитражных дел), исполнительных производств (сайт службы судебных приставов), желательна также проверка наличия судебных дел с его участием в качестве ответчика по открытым

судебным базам мировых судей и судов общей юрисдикции (по территориальной подведомственности). Также можно попросить продавца предоставить какое-либо документальное подтверждение отсутствия просроченных долгов. Разумеется, необходимо исключить указание в договоре заниженной стоимости.

Однако Олег Сухов считает, что не на все ресурсы можно рассчитывать в полном объеме. «В картотеке арбитражных дел на сайтах арбитражных судов, картотеке судов общей юрисдикции в системе „ГАС правосудие“ информация о делах представлена не в полном объеме — примерно на 65%. Она обновляется спустя некоторое время и не всегда в срок,— утверждает он.— Доказательствами совершения сделки являются договор, расписка и свидетельство о праве собственности, которое впоследствии получает покупатель, зарегистрировав переход права собственности в Росреестре. Давность составления расписки может подтвердить техническая экспертиза, поэтому на нее как доказательство опираться тоже можно».

При решении вопроса о добросовестности покупателя суд будет учитывать его осведомленность о на-

личии записи в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним о праве собственности продавца имущества, принятие покупателем разумных мер для выяснения правомочий продавца на отчуждение жилого помещения.

Защитить интересы покупателей может и страхование титула (риск потери права собственности на объект недвижимости). Но, как объясняет Ольга Боровикова, начальник отдела методологии и андеррайтинга титула управления комплексного ипотечного страхования компании «Альфа Страхование», поскольку судебная практика по таким сделкам с физическими лицами, признанными банкротами, отсутствует, большинство страховщиков заняли выжидательную позицию: либо ограничивают страховое покрытие, либо полностью исключают основания, по которым сделка может быть признана недействительной по новому закону, а кто-то отказывается от титульного страхования как самостоятельного вида страхования.

«Это связано в том числе с тем, что у страховщиков ограничены инструменты оценки риска по указанным основаниям, а некоторые обстоятельства у физических лиц невозможно проверить, а непроверенные, недооцененные риски принимать на страхование не принято у страховщиков,— говорит она.— Поскольку этих рисков в отношении физических лиц ранее не существовало, их появление увеличивает вероятность наступления страхового случая, а на фоне неопределенности судебной практики, невозможности оценки количества потенциальных заявлений о признании сделок недействительными в рамках рассмотрения банкротных дел, отсутствия необходимой информации для полной оценки риска, вполне объяснимо и оправданно увеличение стоимости страховки при наличии в страховом покрытии указанных оснований».

Другими словами, если покупатель и захочет застраховать титул, он столкнется либо с отказом, либо с завышенными тарифами. Обычные тарифы составляют 0,3–0,5% в год от стоимости объекта страхования, а в данном случае могут быть увеличены в 5–10 раз.

Наталья Барановская

12 квартир

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ
новогоднее предложение

Жизнь, достойная романа

Декабрь — это время еще раз оглянуться на путь, который был пройден в уходящем году. Путь, наверняка, у каждого по-своему непростой, но полный побед, свершений, добрых дел и трогательных мгновений, из которых и складывается наша единственная и неповторимая жизнь. Самое время оглянуться и сказать «спасибо» всему, что было в прошлом. А потом в кружении снежинок, в запахе хвои и мандаринов сделать глубокий вдох и... встретить новый период своей жизни.

Новая жизнь — в новом доме «Дыхание», рядом с уютным заснеженным парком, с праздничным центром города и в то же время недалеко от загородных горнолыжных курортов. В этом доме есть все, что только можно себе вообразить, сочиняя роман об идеальной жизни,— каминный зал с живым очагом, собственный кинотеатр, уютная библиотека, ресторан и магазины из списка московских must-visit.***

ДОМ У ПАРКА

+7 499 7777 499

*Предложение ограничено, подробности по телефону +7 499 7777 4999. **Ю вдохновленные Старком. ***Обязательные к посещению. Зстройщик: ООО «ФСК «Лидер». Проектная декларация на сайте: www.fsk-lider.ru

дыхание

ДОМ НА ТИМИРЯЗЕВСКОЙ

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Крымский откат

После вхождения Крыма в состав России рынок недвижимости Крыма пережил серьезный всплеск интереса со стороны инвесторов, что привело к резкому росту цен. Однако впоследствии правовая неопределенность и отсутствие гибких инструментов покупки вызвали разочарование у покупателей недвижимости. В итоге, по словам экспертов, инвестиции в крымские объекты обязательно окупятся, но далеко не сразу.



— оазисы —

Временные трудности

«Последние полтора года в Крыму продолжалось строительство комплексных проектов, которые получили документы и были начаты до присоединения полуострова к России», — говорит председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. По ее словам, их реализацией занимаются в основном местные компании, такие как «Консоль», «Интерстрой», «Севпроектмонтаж», «Парангон», «Вертикаль», «Карбон», «Профессионал», «Севастопольстрой», «Сапфир-Траст» и многие другие. Новое строительство осложняется в первую очередь отсутствием схемы территориального планирования и градостроительного регулирования для всех территорий. «Собственно, по этим причинам крупные российские строительные холдинги пока не спешат на рынок Крыма», — говорит госпожа Доброхотова. По ее словам, полный пакет градостроительной документации планируется утвердить до конца 2016 года: все должно быть разработано и утверждено генеральные планы 254 поселений и права землепользования для них, разработкой занимаются десять крупнейших институтов России, за которыми закреплены все территории Крыма. До появления этих планов на любое строительство в зеленых зонах Крыма введен мораторий.

Вторая проблема — сложность доставки на полуостров строительных материалов, которые ранее завозились в Крым с территории Украины. «Из-за совокупности этих проблем Крым остается пока одним из регионов России, где отмечается снижение объемов нового строительства. Единственный сегмент, где в течение последних лет наблюдается увеличение объемов, — курортная недвижимость», — говорит Ирина Доброхотова. По ее словам, побережье Черного моря активно застраивается объектами, ориентированными на предоставление услуг отдыхающим: частными гостиницами, мини-пансионатами, мини-отелями, апартаментами, эллингами и т. д.

По словам менеджера крымской риэлторской компании RealtyLab Юлии Багаевой, по сути, в Крыму не работает закон «О долевом участии в строительстве». «Подавляющее большинство объектов на полуострове продается по предварительным договорам купли-продажи. Некоторые объекты реализуются через участие в жилищном кооперативе, но предварительные договоры гораздо более распространены. Это объясняется в том числе тем, что Крым полностью пока не перешел на российское законодательство», — говорит она. Поэтому, в частности, по ее словам, на покупку жилья невозможно взять ипотечный кредит и в основном застройщики предлагают рассрочку. «Те строительные компании, с которыми мы работаем, предлагают рассрочку до года», — говорит она. Правовая неразбериха приводит к тому, что зачастую квартиры оформляются как апартаменты гостиничного типа и продаются исключительно по договорам инвестирования, говорит менеджер Ирина из офиса продаж жилого комплекса «Зазеркалье» в Ялте. По ее словам, в 2016 году застройщики планируют реформировать документы и перевести комплекс в жилье. В будущем году на полуострове должен наконец заработать закон

«О долевом участии в строительстве». «Развитие первичного рынка тормозит отсутствие на полуострове доступной ипотеки. Российские банки — лидеры ипотечного кредитования пока не оказывают услуг в данном регионе, соответственно, потребители не имеют возможности стать участниками долевого строительства с привлечением кредита на привлекательных условиях», — говорит Ирина Доброхотова.

Специалисты офиса МИЭЛЬ «В Симферополе» отмечают увеличение объема предложения в Крыму. Это связано с тем, что часть владельцев, живущих на территории Украины, решили продать крымскую недвижимость. «Кроме того, не очень удачный туристический сезон 2014 года сподвиг некоторых владельцев гостиничного бизнеса на продажу гостиниц», — говорят они. При этом существуют риски залогов, арестов в

Многие владельцы, живущие на территории Украины, выставили на продажу свою крымскую недвижимость

украинских банках даже при наличии действительных российских документов. Чтобы сократить свои риски, эксперты советуют проверять информацию об интересующем объекте недвижимого имущества в электронной форме через сайт Государственного реестра вещных прав на недвижимое имущество Украины.

Угасший ажиотаж

По словам Ирины Доброхотовой, после того, как в Крыму начал работать Росреестр и рынок недвижимости стал доступен для совершения операций, около 90% всех сделок на территории Крыма проходило с покупателями, не проживающими в Крыму. При этом цена входного билета даже



В среднесрочной перспективе должны вырасти цены на особняки и земельные участки на Южном берегу Крыма

прямая
речь

А вы бы дачу в Крыму купили?

Никита Белых, губернатор Кировской области:

— Почему бы и нет. Но, конечно, с большей вероятностью я бы приобрел дачу на Ладожском или Онежском озере, потому что мне больше нравится холодное море. Но ведь Крым — это не только летняя здравница. Крым всегда был зимним курортом. Члены императорской фамилии и другие представители двора отдыхали в Крыму именно зимой. Поэтому было бы неправильно сейчас воспринимать Крым как территорию исключительно для летнего и пляжного отдыха. Так что иметь зимнюю дачу в Крыму было бы неплохо.

Игорь Морозов, член комитета Совета Федерации по международным делам:

— На сегодняшний день купить дачу в Крыму непросто. С одной стороны, много нерешенных вопросов, с другой, нужна в этом некая необходимость. Лично я предпочитаю отдыхать в санаториях, домах отдыха вместе со своей семьей. Но думаю, для того, чтобы осваивать кроме Южного берега и другие участки побережья в Крыму, правительству РФ на-

до вкладываться в инфраструктуру, а руководству Крыма сделать все возможное, чтобы исключить факты коррупции на местах. Сегодня это реально есть. И с этим нужно бороться. Полагаю, что нужно как можно скорее решать вопросы и с Росреестром. Это волнует не только тех, кто хочет купить в Крыму дачу, но и участок промышленной земли для предприятия, для малого и среднего бизнеса. Пока с этим тоже проблемы. И я думаю, что это вопрос первоочередной важности для правительства Крыма.

Анатолий Аксаков, председатель комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству:

— Я родом из Крыма, родился и вырос на море, поэтому, естественно, мне всегда хотелось там иметь свой уголок. Родительский дом стал давно для всех нас маловат, поэтому подыскивал для своей семьи новый домик, но рядом с родительским гнездом. Мечта наконец сбывается: нашел дом рядом с моей деревней, в подчинении одного сельсовета, а главное — около моря. Сейчас сделка находится на стадии проверки документов. Учтите специфику Крыма, сейчас надо очень тщательно проверять все документы, чтобы быть уверенным — недвижимость продают реальные собственники. Так что чистота продаваемого объекта должна быть абсолютной. Для меня Крым — это все, я могу отказаться от поездок на зарубежные курорты, но от поездки в Крым не откажусь никогда. Только там я могу почувствовать себя реально отдыхающим,



после роста цен все равно оставалась более низкой, чем во многих других регионах России. «Частично тот ажиотажный спрос, который был вызван желанием россиян защитить свои сбережения от девальвации, уже реализован, однако в сторону недвижимости Крыма по-прежнему смотрят многие северяне, которые планируют переехать к морю по достижении пенсионного возраста», — рассказывает она. «После присоединения к России рынок недвижимости в Крыму пережил очень противоречивый период. Вначале был резкий спад, так как и экономика полуострова, и в целом страна еще не адаптировалась к новым реалиям и спрос поэтому был очень слабый. Теперь же, когда уровень интеграции достаточно высок, россияне уже не стесняются покупать там недвижимость», — согласен Роберт Новак, руководитель аналитического отдела MFХ Capital. По его словам, средняя стоимость квадратного метра в Крыму выросла на 10–30%. Сейчас, после окончания летнего сезона, спрос сократился, и в связи с этим цены корректируются в пределах 15%, однако в перспективе жилье там будет дорожать.

Как говорится в исследовании группы АКГ, аналитического центра в Крыму, на рынке жилой недвижимости Севастополя наблюдается падение рублевых цен как в первичном, так и во вторичном сегментах. «Доллар США остается основной ценообразующей валютой на вторичном

рынке жилой недвижимости города. А первичный рынок практически реформатировался на рубль, цены на вновь строящееся жилье публикуются в рублях», — объясняет управляющий партнер группы АКГ Илья Пичуев. По его словам, сделок купли-продажи на рынке жилой недвижимости совершается мало и предложение значительно превышает спрос. «Цены реальных сделок отличаются от цен предложений продаж объектов недвижимости», — констатирует он. По данным аналитика, средняя стоимость 1 кв. м на первичном рынке в Крыму составляет 68,28 тыс. руб., а на вторичном рынке — 81,3 тыс. руб.

«За время пребывания Крыма и Севастополя в составе России на рынке недвижимости полуострова цены на недвижимость выросли в среднем на 50%», — говорит Ирина Доброхотова. По ее словам, по максимальной стоимости домов Крым и Севастополь сейчас входят в пятерку самых дорогих регионов наряду с Москвой и Санкт-Петербургом. Наиболее значительный рост цен наблюдался в первые месяцы после присоединения — с марта по июнь 2014 года. После того как ажиотаж пошел на убыль, крымчане тоже несколько умерили свои аппетиты. В итоге за весь период пребывания Крыма в составе России недвижимость на полуострове подорожала на 20–30%. Сейчас ситуация на рынке жилья в Крыму примерно такая же, как в других регионах России: сделок купли-продажи совершается мало, предложение значительно превышает спрос. Рынок по-прежнему реагирует на изменения курса валюты. «На данный момент стоимость квадратного метра на первичном рынке составляет примерно 70 тыс. руб., на вторичном — от 80 тыс. до 90 тыс. При этом цены реальных сделок на вторичке отличаются от цен предложения вследствие торга не менее чем на 12–15%», — рассказывает Ирина Доброхотова.

По данным симферопольского офиса агентства недвижимости МИЭЛЬ, самые дорогие объекты недвижимости расположены на Южном берегу Крыма. «Недвижимость на Южном берегу Крыма в основном приобретает для сдачи в аренду, в Симферополе — для себя жителями Центральной России, переезжающими в новый регион», — отмечают аналитики. По их данным, на первичном рынке Симферополя и Севастополя стоимость квадратного метра начинается от 54,3 тыс. руб., в городе и поселках Южного берега — от 81,4 тыс. руб. Так, отмечают в МИЭЛЬ, в Симферополе однокомнатная квартира общей площадью 37 кв. м на вторичном рынке обойдется в 3,2 млн

руб., «двушка» площадью 46 кв. м — 4,79 млн руб., а «трешка» площадью 78 кв. м — 5,5 млн руб. Однако можно отметить только в нежилом секторе — в их числе most через Керченский пролив, планы нового строительства на территории «Артека» и развитие транспортной инфраструктуры», — говорит Ирина Доброхотова. По ее словам, есть планы реализации малоэтажных проектов доступного ценового сегмента — Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС) уже сформировало пул из пяти крупных инвесторов, которые готовы вложить в строительство малоэтажного жилья на полуострове более \$1 млрд. После того как в 2018 году будет открыт мост через Керченский пролив, отмечает Ирина Доброхотова, цены могут вырасти еще. «Однако потенциальному инвестору следует понимать, что инвестиции в недвижимость Крыма окупятся нескоро — это вложение на среднесрочную перспективу. То есть до тех пор, пока все инфраструктурные объекты, которые сегодня намечены или уже реализуются, не будут завершены и сданы в эксплуатацию (это может быть и пять, и десять лет)», — предупреждает госпожа Доброхотова.

Впрочем, в симферопольском офисе МИЭЛЬ с этим не согласны. По данным агентства, практически любая недвижимость в Крыму — это выгодная инвестиция, которая в перспективе будет только расти в цене. Как отмечают специалисты агентства, наиболее интересными для вложения средств, например, на территории Южного берега Крыма являются земельные участки. На втором месте по инвестиционной привлекательности, по их данным, находятся объекты загородной недвижимости: дома, виллы и т. д.

Алексей Лоссан

замечателен везде, там были сделаны мои первые шаги в кино, я его весь объездил, буквально исходил на коленках каждый уголок. Природа там потрясающая, и везде по-разному. Ялта — это одно, дорога до Севастополя — это другое, а еще есть Феодосия, Верхняя Ореанда, много других красивых мест. Но все остальное чудовищно: обслуживание, питание, непристойные цены. Если бы это все встало на место — было бы отлично.

Елена Панина, депутат Госдумы, председатель Московской конференции промышленников и предпринимателей:

— Конечно, купила бы. Прекрасный климат, исторические места. В советское время мы с семьей любили отдыхать именно там. Кстати, там всегда было прекрасное питание и сейчас в Крыму очень хорошие сельскохозяйственные продукты. А вот инфраструктура, конечно, до Турции не дотягивает. Но все обязательно наладится: отели, дома отдыха, санатории, транспортная инфраструктура, автомобильные дороги. Сейчас все только начинается, а через пару лет Крым будет просто не узнать. Поэтому задумываться о покупке дачи лучше уже сейчас.

Алексей Диденко, член комитета Госдумы по конституционному законодательству и госстроительству (ЛДПР):

— Почему бы и нет? Крым ведь привлекателен не только как летний курорт, где можно только загорать и купаться в море. В Крыму достаточно достопримечательностей и исторических

Продавцы рассчитывают на россиян пенсионного возраста, которые решат перебраться на морское побережье

руб., «двушка» площадью 46 кв. м — 4,79 млн руб., а «трешка» площадью 78 кв. м — 5,5 млн руб. Однако можно отметить только в нежилом секторе — в их числе most через Керченский пролив, планы нового строительства на территории «Артека» и развитие транспортной инфраструктуры», — говорит Ирина Доброхотова. По ее словам, есть планы реализации малоэтажных проектов доступного ценового сегмента — Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС) уже сформировало пул из пяти крупных инвесторов, которые готовы вложить в строительство малоэтажного жилья на полуострове более \$1 млрд. После того как в 2018 году будет открыт мост через Керченский пролив, отмечает Ирина Доброхотова, цены могут вырасти еще. «Однако потенциальному инвестору следует понимать, что инвестиции в недвижимость Крыма окупятся нескоро — это вложение на среднесрочную перспективу. То есть до тех пор, пока все инфраструктурные объекты, которые сегодня намечены или уже реализуются, не будут завершены и сданы в эксплуатацию (это может быть и пять, и десять лет)», — предупреждает госпожа Доброхотова.

Среднесрочные перспективы

По словам экспертов, самые знаковые проекты в Крыму реализуются за пределами сегмента жилья. «Новые и масштабные проекты пока можно отметить только в нежилом секторе — в их числе most через Керченский пролив, планы нового строительства на территории «Артека» и развитие транспортной инфраструктуры», — говорит Ирина Доброхотова. По ее словам, есть планы реализации малоэтажных проектов доступного ценового сегмента — Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС) уже сформировало пул из пяти крупных инвесторов, которые готовы вложить в строительство малоэтажного жилья на полуострове более \$1 млрд. После того как в 2018 году будет открыт мост через Керченский пролив, отмечает Ирина Доброхотова, цены могут вырасти еще. «Однако потенциальному инвестору следует понимать, что инвестиции в недвижимость Крыма окупятся нескоро — это вложение на среднесрочную перспективу. То есть до тех пор, пока все инфраструктурные объекты, которые сегодня намечены или уже реализуются, не будут завершены и сданы в эксплуатацию (это может быть и пять, и десять лет)», — предупреждает госпожа Доброхотова.

Впрочем, в симферопольском офисе МИЭЛЬ с этим не согласны. По данным агентства, практически любая недвижимость в Крыму — это выгодная инвестиция, которая в перспективе будет только расти в цене. Как отмечают специалисты агентства, наиболее интересными для вложения средств, например, на территории Южного берега Крыма являются земельные участки. На втором месте по инвестиционной привлекательности, по их данным, находятся объекты загородной недвижимости: дома, виллы и т. д.

Алексей Лоссан

мест, где интересно бывать даже зимой. Я там бывал в командировках и, например, с удовольствием посетил панораму обороны Севастополя. Думаю, если бы я был на отдыхе, то уж тем более нашел бы полчаса на то, чтобы побывать там. Мне кажется, проблема Крыма, как и всех наших курортов, в недостаточной отлаженности маршрутов. В те же Турцию и Египет россияне привыкли ездить отдыхать десятилетиями. Так что, уверен, нужно просто начать ездить в Крым и скоро он станет очень привлекательным местом отдыха.

Валерий Петров, член совета директоров ВТБ, зампред правления Института развития финансовых рынков:

— Однозначно да. Я бы приобрел дачу в Крыму по нескольким причинам. Во-первых, там уникальная природа и для здоровья очень полезно проводить как можно больше времени. Во-вторых, на данный момент решена главная проблема приобретения собственности в этом регионе. Сейчас недвижимость там регистрируется в едином реестре. Значит, объект считается ликвидным как для использования в личных целях, так и для дальнейшей продажи. И в-третьих, в условиях все усложняющейся международной обстановки я считаю Крым сейчас наиболее безопасным местом. Я не вижу возможности каких-либо международных конфликтов или террористических угроз на территории полуострова. Существуют некие локальные проблемы, как недавнее отключение электричества и ограничения по перевозкам. Но и они в скором времени будут разрешены, я уверен.

домпроекты



Формула «Счастья»

Разнообразие подъездных путей, обилие инфраструктуры, чистый воздух, качественное строительство, множество вариантов планировочных решений и при этом не отпугивающие цены — вот формула идеальной подмосковной новостройки. Все ее компоненты в той или иной мере присутствуют в микрорайоне «Город счастья», который возводится в подмосковном Домодедово.

— Подмосковье —

Рябиновые хитрости

Чтобы добраться до счастья, вернее, до целого «Города счастья», от Москвы нужно ехать строго на юг. Хотя по Каширскому шоссе или бессветофорной трассе М4 «Дон» (расстояние примерно одинаково: от МКАД около 24 км), хоть по Симферопольскому шоссе (немного дальше). А можно и на электричке — от Павелецкого вокзала до платформы Взлетная. Поездка займет около часа, а дальше либо минут 20–25 своим ходом, осматривая по дороге окрестности, либо на автобусе. Сейчас, правда, до новостройки только один маршрут, но после заселения первого корпуса обещают пустить еще несколько.

Для первого визита в «Город счастья» поездка по железной дороге, пожалуй, даже предпочтительнее. Во-первых, сразу удастся оценить удобства и особенности беспробочной альтернативы автотранспорту. А во-вторых, наверняка не заблудиться. А добираясь на машине, надо иметь в виду вот что: располагается новостройка на Рябиновой улице, а таких в Домодедово две. Одна, застроенная частными коттеджами, в центре города, вторая, куда и требуется попасть, в более удаленной от столицы части — в микрорайоне Востряково. От такого обилия одноименных улиц даже у навигатора мозги набекрень, если не знать GPS-координат. Указатели тоже не помогут: на всей дороге от Москвы почему-то нет ни одного щита с рекламой «Города счастья» — вывеска на ограждении самой стройплощадки не в счет.

Но народ тем не менее до своего «Счастья» успешно добирается, причем делает это очень активно: даже в разгар рабочей недели в офисе продаж, соседствующем со строящимися корпусами, многолюдно. Одни бронируют квартиры, другие оставляют заявки на ипотеку (комплекс аккредитован в 12 банках), третьи обходят комплекс по внешнему периметру, оценивая его расположение. И лишь на саму стройплощадку никто не рвется. Да и при всем желании попасть туда не удастся: до завершения строительства внутрь пускают лишь рабочих да проверяющих — таковы требования техники безопасности. У тех, кто все-таки хочет детально ознакомиться со стройкой или осмотреть приглянувшуюся квартиру, такие возможности есть. Можно съездить на



другие объекты того же застройщика — компании «Лидер групп», где аналогично спроектированные корпуса уже ввели в эксплуатацию и куда доступ уже разрешен, либо на сайте жилого комплекса посмотреть видеотрансляцию со стройплощадки, которая ведется в реальном времени, причем отдельно по каждому корпусу.

Отделка по собственному желанию

Корпусов в работе сейчас 3 (а всего их будет 19), строятся они по монолитной технологии. Первый фактически готов. Сейчас в нем стеклят лоджии и начинают внутреннюю отделку, а частично выполненную окраску фасадов завершат по весне: зимой такие работы производить не рекомендуется. Второй и третий корпуса пока доросли до уровня 11–12-го этажей, однако из-за различной протяженности зданий (в одном 228 квартир, в другом — 672) их сдадут с разницей в один год. Самый же первый введут в эксплуатацию уже во втором квартале следующего года. Планировками он отличается от других. Спроектирован по принципу гостиницы (хотя в юридическом смысле это жилая недвижимость, а не апартаменты) — с длинными коридорами на каждом этаже, куда выходит множество квартир. К слову,

бюджетные многоквартирные дома в Европе порой строятся именно по такому принципу. Большинство остальных корпусов с более привычной разбивкой по подъездам, однако квартиры в них поменьше. Скажем, если в первом корпусе студии около 29 кв. м, а «однушки» 34 кв. м, то в остальных аналогичные варианты на 2–5 кв. м компактнее.

При этом планировки во всех корпусах разнообразные: есть классические квартиры, есть так называемые евроварианты (когда кухня и гости-



ная составляют общее пространство). Но самые, пожалуй, интересные и светлые — торцевые квартиры: в них есть комнаты с тремя окнами. Сдается жилье без отделки, зато все необходимые перегородки наличествуют. За тем, чтобы технологические требования, которые обеспечат удобство проживания будущим обитателям дома, неукоснительно соблюдались, в ежедневном режиме следят специалисты собственной службы технического надзора, а раз в месяц на стройку наведываются внешние контролирующие инстанции. Причем, по словам застройщика, за все время строительства не было высказано ни одной претензии к качеству работ.

Об отсутствии предложений с готовым ремонтом стоит сказать особо: «Лидер групп» намеренно не стала вводить в проект такие варианты. Сейчас многие строительные компании, желая продать жилье подороже и побыстрее, предлагают в своих новостройках три-четыре вида отделки на выбор, а то и целые подъезды сдают в готовом к заселению виде. Однако во время приемки таких квартир основные претензии покупателей касаются именно качества отделочных работ. Выполнить их идеально

мало кто из подрядчиков способен, тем более за ту минимальную сумму, которую готов заплатить покупатель сверх стоимости голый «коробки». В результате клиент оказывается недовольным, деньги — выброшенными на ветер, а ремонт приходится переделывать. Чтобы избежать подобных конфликтов, в «Городе счастья» все внутриквартирные работы отдали на откуп и фантазию будущих жильцов, отделку не предлагают, зато цены на квартиры держат на уровне чуть ниже среднерыночного — от 1,3 млн руб. И это срабатывает.

Тихое счастье

Как и в любом городе, в «Городе счастья» одним жильем не ограничиваются. Здесь будет несколько инфраструктурных объектов, хотя в окрестностях действующая инфраструктура есть и сейчас. В этом одна из особенностей политики компании «Лидер групп» — выбирать для своих объектов такие площадки, где даже первые новоселы не почувствуют себя оторванными от жизни. Скажем, в 500 м от комплекса находится средняя общеобразовательная школа, а в 4 км, по соседству с санаторием «Подмосковье» — частная Российская международная школа, существующая уже 15 лет. В пределах 1,5 км есть несколько торговых центров, до поликлиники и больницы чуть дальше, но в целом расстояния вполне разумные. Тем не менее на территории самого «Города счастья» появятся, например, два детских сада и школы, строить их будут не дожидаясь новоселий, практически одновременно с жилыми домами. Скажем, детский сад начнут возводить еще до того, как первый корпус будет введен в эксплуатацию.

К северу от комплекса появится торговый центр. Кстати, польза от него не только как от объекта торговли. Дело в том, что вблизи домов, несмотря на то что площадь территории вроде бы позволяет развернуться, парковочных мест будет не слишком много. Такое проектное реше-

ние выбрано намеренно: в приоритете в качестве ближайших к корпусам соседей оказались не автостанки, а детские и спортивные площадки, а также зона отдыха. Основное место для парковки отодвинули подальше от жилья — на площадку, сопряженную с будущим торговым центром. Кстати, примерно здесь же появится и съезд с трассы М4 «Дон» — пока напрямую с нее в «Город счастья» не попасть, приходится делать небольшой крюк. Правда, есть один нюанс: с конца следующего года М4 «Дон» планируют сделать платной фактически от самой МКАД. Поэтому будут ли жители комплекса активно пользоваться новым съездом, определит стоимость проезда по трассе. Впрочем, добраться до Москвы на автомобиле можно и двумя другими путями — и в этом весомое достоинство расположения новостройки.

Объекты инфраструктуры комплекса будут размещаться не только в отдельно стоящих зданиях, но и в самих домах на первых этажах, полностью отданных под коммерческую недвижимость. Будет на территории и свой пруд. Вернее, он уже имеется — это естественный природный водоем, расположенный в северо-восточной части комплекса. После того как будет построен ближайший к нему корпус, берега пруда облагородят и сделают удобными для отдыха. А пока можно отдыхать на природе, например в лесу. Он совсем рядом и виден даже с нижних этажей. Там же имеется родник, дорогу к которому укажут местные жители. А можно отправиться дальше, да хоть в любую страну. Из «Города счастья» это сделать куда удобнее, чем из Москвы: до аэропорта Домодедово всего 10 км. Однако гул самолетов здесь не слышен: зоны посадки и взлета находятся в стороне от жилья. Поэтому тишину нарушает разве что шум, доносящийся с автомагистрали. Но город без этого, к сожалению, не бывает. Даже если это «Город счастья».

Наталья Павлова-Каткова

СТАРТ ПРОДАЖ!

ОТ 145 500 Р/М²

495 777-00-07

RG-GORODPOLE.RU

PG PG-Девелопмент

РОДНОЙ ГОРОД ОКТЯБРЬСКОЕ ПОЛЕ

Застройщик — АО «Автокомстрой». Проектная декларация на сайте www.rg-gorodpole.ru

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



Лучше жить там, где есть и **СИМВОЛ**, и **наследие** **arena-park.ru**

Одним из участников проекта «ВТБ Арена парк» является известный спортивный бренд «Динамо». Жителям квартала будут представлены возможности заниматься спортом на профессиональном и любительском уровне, развивать своих детей под руководством лучших тренеров Академии спорта. Спортивный парк – доступное место для занятий физкультурой, игровыми видами спорта. Реконструируемый стадион «Динамо» примет крупнейшие соревнования и яркие шоу мировых артистов.

Жилой квартал на «Динамо»
+7 (499) 755 42 42