



**Дом**

Четверг 21 апреля 2016 №69 (5819 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Как теперь принято обустраивать дворы в новостройках

15 Что выгоднее частному покупателю: лизинг или ипотека?

20 Какие инновации внедряют застройщики деревянных домов



**Живи в своем доме!**

www.gwd.ru  
8 (800) 333-11-11

РЕКЛАМА

# По высшему разряду

Деревянные частные дома — самый стабильный и гармоничный сегмент загородного рынка элитной недвижимости. Спрос на них потихоньку увеличивается, шагая при этом ровно в ногу с предложением. А вот сами дома постепенно меняются: как ни парадоксально, деревья в них все меньше.

— сектор рынка —

**Финны-рекордсмены**

Дорогие деревянные дома — явление на подмосковном рынке штучное. Но на вторичную продажу они попадают еще реже. Видимо, их богатые хозяева не особо спешат расставаться с самым душевным, самым экологичным и самым вкусно пахнущим видом загородной недвижимости. Да и иных достоинств у таких конструкций масса. «Дерево обладает свойством многократно и без последствий переживать циклы заморозки и разморозки весной после зимних холодов, — рассказывает агент департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Михаил Перминов, большой почитатель деревянных построек. — А летом на первый план выходит еще одно преимущество: дерево обладает низкой теплопроводностью, а это значит, что в жару помещение лучше сохраняет прохладу, чем каменные строения. В деревянных домах лучше поддерживается кислородный баланс и уровень влажности воздуха».

По сведениям агентства элитной недвижимости Knight Frank, за самый дорогой из представленных сейчас на рынке просят \$30 млн. Находится он в коттеджном поселке «Грибово», что в 12 км от МКАД по Минскому шоссе. Это огромный двухэтажный особняк площадью

2,5 тыс. кв. м. Его доминантой служит гостиный зал с камином и выходом на просторную веранду, а общую концепцию здания поддерживают собственный кинотеатр и винный погреб, размещенные в цоколе, игровая зона и зона отдыха, кабинет, из которого можно выйти на эксплуатируемую озелененную кровлю, несколько спален и другие помещения. Дом отделан тиком, а возведен из финского бруса.

Второй по ценнику (\$19 млн) дом тоже финский, от компании Honka. Находится он в 40 км от МКАД по Киевскому шоссе на территории поселка «Новолаголево». Дом расположен на участке в 45 соток, на котором помимо жилого здания возведены баня, бассейн, беседка, гараж, техническое строение с квартирой для персонала, а площадь всех строений составляет 1,8 тыс. кв. м. По словам Ксении Соловьевой, руководителя направления Honka Realty, этот дом, сделанный в традициях древнерусского зодчества, как шкатулка ручной работы. Разновысокие черепичные кровли, деревянные кружево, обрамляющее крышу и наличники, рождают ощущение, что все фасады покрыты узорами ручной работы. Ручная роспись здесь действительно есть, но внутри ею украшены деревянные балки, а потолки прихожей — керамика.

Интересен и основной строительный материал особняка — это клееное бревно. Он уникален, построен-



ных из него домов в России всего несколько. На первом этаже SPA-зона с бассейном, чаша которого облицована итальянской мозаикой Sicis. По длинной стороне резные декоративные обрамления перерубов с зеркалами и бра, соединяющиеся резными панно между балками, а на потолке кессонные конструкции с подсветкой, выполненные из дерева. Все столярные элементы бассейна изготовлены по индивидуальному проекту дизайнера.

В том, что в лидерах оказались именно финские дома, нет ничего удивительного: финские компании первыми из иностранных вошли на российский строительный рынок. В частности, Honka на нем присут-

ствует уже 21 год. Но причина интереса не только в возрасте. «Один из ключевых факторов востребованности и популярности деревянных домов Honka в разных странах мира (а на экспорт идет 60% продукции компании) — их высокое качество», — уверен Александр Львовский, глава московского представительства «Росса Ракенне СПБ» (эксклюзивного дистрибутора компании Honka). Поэтому домов от этого производителя в Подмосковье очень много, и не только в виде отдельных домовладений на самых разных территориях, но и в коттеджных поселках, застроенных исключительно ими: «Дачи Honka», «Истринская ривьера» и др. Свою роль в популярности

финских домов — будь они хоть из клееного бруса, хоть из оцилиндрованного бревна — сыграли и свойства дерева, обусловленные условиями произрастания. Финская сосна (а это основное сырье) плотная и прочная, такой она становится лишь в северных широтах. Поэтому в качестве строительного материала хорошо подходит для объектов самых взыскательных клиентов.

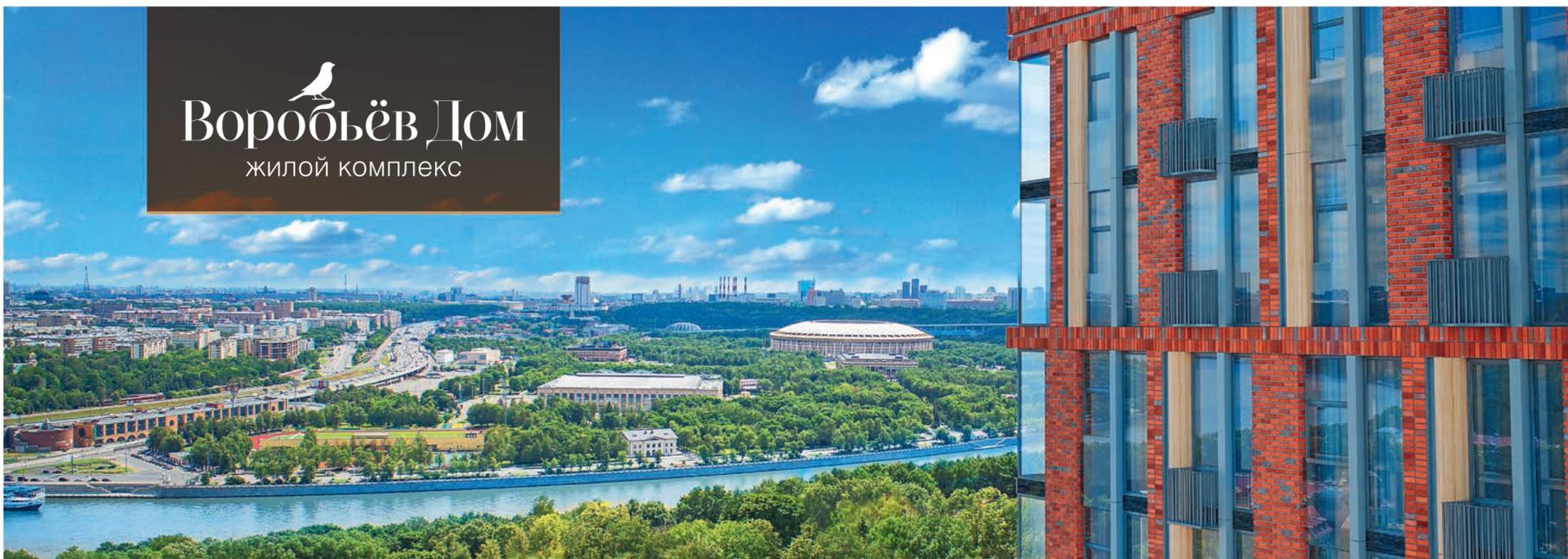
**Рублевская четверка**

Деревянные дома, занявшие по ценнику третье и пятое места с показателями \$15 млн и \$9,8 млн, находятся на территории одного и того же клубного поселка — «Горки-1», что в 11 км от МКАД по Рублево-Успен-

скому шоссе. В нем всего 24 домовладения и большой парк с открытым теннисным кортом и территорией для дрессировки собак. Один из домов — это коттедж площадью 1,26 тыс. кв. м, построенный из оцилиндрованного бревна. Весь его цокольный этаж посвящен расслаблению и оздоровлению. На нем разместили SPA-зону с сауной, хаммаммом и бассейном, ну а чтобы абсолютно все жидкие удовольствия были под рукой, там же имеется и винный погреб. А вот удовольствие визуальное, то есть домашний кинотеатр, отправив на мансарду. Ну а между ними — основная жилая часть дома с внушительной гостиной, спальнями, рабочим кабинетом и прочими комнатами. Второй выставленный на продажу объект построен по той же технологии. В нем 1 тыс. кв. м, большая закрытая терраса с панорамным остеклением на первом этаже, массивной деревянной лестницей, по которой со второго этажа можно спуститься в сад и другие интересные решения, раскрывающие достоинства деревянного дома.

Объект, занявший четвертое место с ценой \$10 млн, тоже с Рублевки, однако от МКАД удален больше — на 24 км. Он находится на территории поселка «Сосновый бор». И хотя цокольный этаж дома выполнен из камня (там разместили SPA-зону), весь остальной конструктив дома — из клееного бруса финской компании Kotio, а во внутренней отделке активно использована древесина африканского красного дерева ироко, известного тем, что после обработки оно приобретает благородную густую темную окраску и выраженную фактуру. Kotio, как и Honka, в качестве строительного материала использует финскую сосну, но на подмосковном рынке представлена чуть меньше.

c23



**Воробьев Дом**  
жилой комплекс

## Ваша резиденция на Воробьевых горах

Новый премиальный жилой комплекс «Воробьев Дом» — это сочетание изящной архитектуры с расположением в самом экологическом районе центра Москвы. Живописная долина реки Сетунь, европейские набережные Москвы-реки, соседство с природным заказником «Воробьевы Горы» дарят возможность наслаждаться природой, находясь всего в 5 километрах от Кремля.

«Воробьев Дом» представляет собой комплекс из трех зданий переменной высотности (5-13-16 этажей), досуговый центр для детей, паркинг на 285 мест. Квартиры «Воробьева Дома» отвечают требованиям самого взыскательного покупателя: площади варьируются от 50 до 250 кв. м, ряд квартир обладает уникальными видами из окон. Также здесь представлены квартиры с каминами и пентхаусы.



Воробьевское шоссе, 4-4а  
+7 (495) 104 5729 // vorobiev-dom.ru

Застройщик ООО «МСТ» — офисная недвижимость. Проектная декларация на сайте <http://mstovobievdom.ru>. Реклама.

# ДОМ градостроительство

## Дворы у дома

Продаем не просто квартиры, но стиль жизни. Именно такая концепция сегодня считается основной для большинства застройщиков. А значит, на первый план при реализации того или иного проекта выходит обустройство придомовой территории. Теперь двор — это не просто двор, но отдельный проект, продумать который надо до мельчайших деталей.

— инфраструктура —

### В конкурсном порядке

Пожалуй, несколько лет назад и представить нельзя было, что для организации дворового пространства в проекте экономкласса в Московской области будет объявлен архитектурный конкурс. Тем не менее именно такое событие состоялось в начале текущего месяца. Компания «Вектор Инвестментс» провела закрытый конкурс среди нескольких российских и зарубежных компаний.

Территория проектирования составила 26 га во второй очереди жилого комплекса «Пятницкие кварталы», расположенного в окружении леса рядом с каскадами прудов и озер в 10 минутах от метро «Пятницкое шоссе». Проект предусматривает строительство почти 450 тыс. кв. м жилья в среднеэтажных домах и таунхаусах на площади свыше 35 га, а также школы на 750 мест, двух детских садов (один из которых уже построен и вскоре откроет свои двери), поликлиники, общественных пространств и зон рекреации.

Вот, собственно, общественные пространства и зоны рекреации и стали предметом конкурсного проектирования. Причем речь шла не о том, какого цвета беседки поставить во дворах и из какого материала выполнить покрытие детских площадок. Конкурсанты представили именно концепции, основанные на изучении как международного опыта, так и предпочтений жителей первой очереди «Пятницких кварталов». Закрыть или разрешить доступ автомобилям на территорию? Как использовать пространство прилегающего лесного массива? Предусмотреть ли специальные зоны озеленения, где жители могли бы заниматься выращиванием овощей, цветов и кустарников?

Архитектор «Пятницких кварталов» Максим Агайц так прокомментировал это событие: «Когда организаторы конкурса обратились ко мне как к автору проекта, я с радостью поддержал эту инициативу. Любый проект должен развиваться, поскольку даже проработавший все до деталей архитектор в основном предлагает рамки, визуальные и пространственные границы. Получившееся пространство жилой среды и то, какие сценарии будут в нем развиваться, должно внимательно прорабатываться с учетом потребностей жителей».

Победителем конкурса стало международное архитектурное бюро Adjoubei Scott-Whitby Studio, а главный приз — воплощение в жизнь своего проекта. В 2009 году, когда случился прошлый кризис, трендом на рынке подмосковных новостроек доступного ценового уровня стало участие в них архитекторов самого высокого уровня. Сейчас, похоже, таким же трендом становится концептуальная разработка дворового пространства с участием специализированных архитектурных бюро.

### Деревья вместо машин

Необходимый минимум любого современного двора — это детские игровые площадки, максимально возможное озеленение и парковка.

Это раньше жители самим приходилось обустроить придомовую территорию, дополнительно скидываясь на обеспечение охраны, возможно, достраивая ограждение по периметру двора, придумывая организацию досуга и т. п. Сегодня обо всем этом следует позаботиться застройщику. «Времена, когда на рынке недвижимости предложение определяло спрос, давно прошли. Сегодня правила диктует потребитель и в выигрыше окажутся только те застройщики, которые будут внимательно относиться к желаниям покупателей», — комментирует руководитель проекта «Английская миля» Glotax Development Андрей Лопатин. По словам эксперта, ключевыми параметрами, обеспечивающими атмосферу комфорта и уюта во дворе, являются закрытая территория, контроль доступа, наличие охраны и систем видеонаблюдения как за уличными пространствами, так и внутри дома.



ЖК «Пятницкие кварталы». Конкурсная работа архитектурного бюро Adjoubei Scott-Whitby Studio



Двор ЖК «Сердце столицы» соединяет частные и общественные пространства



ЖК «Дом на Нагатинской». Паркинг — часть дворового ландшафта



ЖК «Испанские кварталы» создавался как уменьшенная копия Барселоны

Еще одно необходимое условие — отсутствие машин во дворе. Неслучайно самая популярная концепция, реализуемая сегодня подавляющим большинством участников рынка, — это «Двор без машин».

«Тема создания комфортной среды на территории возводимых жилых комплексов еще с начала 2000 года традиционно находится для нас в приоритете», — говорит заместитель генерального директора КРОСТ Марина Резова. — Но чтобы двор наполнил необходимыми полезностями, в первую очередь надо убрать с территории машины». К примеру, проект комплекса «Новая звезда», реализуемый компанией, предусматривает создание удобного современного паркинга на 5 тыс. мест, который будет снабжен системой безопасности.

Иногда паркинг — это не просто паркинг, но и часть ландшафтного дизайна. Например, на территории ЖК «Дом на Нагатинской» двухэтажный паркинг на 270 машиномест находится под дворовой зоной. «Верхняя часть бетонной конструкции подземной парковки выполнена в виде эксплуатируемой кровли, которая позволяет разумно использовать территорию двора», — рассказывает вице-президент, руководитель комплекса девелопмента компании «Лидер Инвест» Игорь Юдовский. — Пигор-кровля, состоящая из гидроизоляции, теплоизоляции, особого фильтрующего слоя, дренажа, гравийной засыпки, покрывает слой плодородной почвы для высадки кустарников и газона». В результате на крыше, которая одновременно является и поверхностью дворовой территории, посажат деревья, разобьют клумбы, установят красивые беседки.

Двор без машин, констатируют участники рынка, сегодня скорее не дополнительная услуга, не некий бонус, предлагаемый потребителю, но необходимый атрибут практиче-

ски любого ЖК. Отсутствие машин во дворе позволяет сделать придомовую территорию более интересной и привлекательной для жителей. «Можно максимально задействовать территорию комплекса под озеленение и различные общественные пространства и таким образом дать жителям возможности для отдыха, развлечений и занятий спортом рядом с домом», — отмечают в компании «Дон-Строй». — А для автомобилистов использование подземного пространства является наиболее удобным вариантом, ведь подземный паркинг позволяет избежать перемещений от машины до квартиры по улице».

Интересно заметить, что двор без машин и максимальное озеленение территории сегодня неперемные атрибуты не только больших комплексов, но и клубных домов, где внутридворовые пространства подчас достаточно маленькие. Например, придомовая территория The Pleasant House компании Dekka оборудована экопарковками — это дополнительные участки для размещения машин.

### Спросите у жителей

Свободный от автомобилей двор важно обустроить таким образом, чтобы это была не просто некая территория с хаотично посаженными зелеными насаждениями и детской площадкой. Сегодня для каждого проекта застройщики придумывают свою концепцию обустройства двора. Нередко перед тем, как к работе приступят архитекторы, проводится даже небольшое исследование целевой аудитории: компании стараются выяснить, каким видят свой будущий двор возможные жильцы дома.

Кстати, в КРОСТ даже разработали собственную концепцию обустройства придомовой территории «Полезный двор». Она включает в себя развитие четырех базовых на-

правлений: спорт рядом с домом, парковые зоны на территории дворов, просвещение и образование. Последнее подразумевает наличие внутри ЖК инновационных детских садов и школ, а также организацию образовательно-спортивных кластеров. Просвещение — это, как отмечают в компании, погружение людей в культурный контекст. Например, оформление дворовых территорий малыми архитектурными формами, где можно организовать выставки картин или фотографий.

Для проектирования общественных пространств застройщики даже нанимают профильные архитектурные бюро. К примеру, для квартала «Сердце столицы» (ЗАО «Дон-Строй Инвест») концепцию организации двора разрабатывало бюро Wowhaus, известное в Москве по таким проектам, как обновленная Крымская набережная, парк «Сокольники» и др. В основе концепции двора «Сердце столицы» — создание трех типов общественных зон. «Я + мои соседи» — это небольшие частные дворики с беседками, площадками для настольных игр и т. п. «Я + мой мир» — территории для общих развлечений всех жителей, например сцена с амфитеатром, главный детский городок, зона для пикников. «Я + внешний мир» — здесь располагаются основные объекты инфраструктуры: фитнес-центр, супермаркет, кафе, рестораны.

«В таких проектах очень важно понимать целевую аудиторию: кто будет жить в будущем комплексе и что этим людям нужно», — комментируют в «Дон-Строе». — И для программирования оптимального функционала общественных пространств нужно хорошо понимать, что именно будет востребовано будущими пользователями и в каких объемах. Поэтому архитекторы Wowhaus начали работу по «Сердцу столицы» именно с анализа целевой аудитории и ее потребностей».

### Барселона и Лондон у вас дома

В основе концепции обустройства дворовой территории может лежать даже градостроительная концепция целого города. Например, ЖК «Испанские кварталы» (компания «A101 Девелопмент») вполне может сойти за уменьшенную копию Барселоны. «Мы придерживаемся концепции „Лучшее со всего мира“ и при проектировании нашего нового жилого комплекса обратились к опыту испанских архитекторов», — говорит коммерческий директор «A101 Девелопмент» Алексей Ионов. — За основу нового комплекса взята градостроительная концепция города Барселона: дома различной высоты группируются в мини-кварталы с безопасными внутренними дворами, закрытыми для машин, уютными территориями для досуга маленьких и взрослых жителей, а также центрами социальной жизни — пешеходными бульварами и площадями». В «Испанских кварталах» есть пешеходный бульвар с магазинами и кафе, напоминающий знаменитую барселонскую улицу Рамбла, а также прогулочная зона, оформленная по мотивам Парка Гуэля.

«Ландшафтный дизайн становится все более популярным», — констатирует Андрей Лопатин. — Это объяснимо, ведь декоративные элементы в периметре жилого комплекса — небольшие скульптурные композиции, клумбы, альпийские горки и прочее — становятся приятным дополнением к образу дома».

«На примере „Пятницких кварталов“ мы хотим создать продукт нового уровня — качественной среды для жизни, работы, творчества, отдыха. Среда, которая отличается прежде всего разнообразием и продуманным содержанием, обеспечивающим комфорт всех жителей и коммерческую устойчивость проекта», — отметил генеральный директор «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев.

Кира Ремнева



ЖИЗНЬ  
НА МОРЕ



Limassol  
Marina

элитная недвижимость  
яхтинг • рестораны • бутики

Подплывите на яхте к порогу Вашего дома. Расслабьтесь на пляже и в спа. Посетите рестораны и бутики в центре самого яркого и интересного города Кипра. Все это — жизнь на море.

Виллы готовы к заселению. Свяжитесь с нами:

Москва +7 495 643 1901  
Санкт-Петербург +7 812 332 7118  
Кипр +357 25 020 020

limassolmarina.ru

реклама

## ДОМ ДЕНЬГИ

## Коммерческий подход

Почти каждая десятая квартира на рынке элитного жилья приобретает в лизинг. Финансовую аренду все чаще рассматривают как альтернативу ипотеке при покупке дорогой недвижимости, в том числе апартаментов. Лизинговая схема покупки выгодно отличается от кредитной отсутствием процентов по кредиту, мягкими требованиями к клиенту, низким уровнем дополнительных расходов. Кроме того, этот вариант предполагает гибкий подход к процессу погашения, в то время как ипотечный кредит погашается исключительно аннуитетными платежами. Главный недостаток лизинга: в собственность недвижимость перейдет только после выплаты ее полной стоимости.

— кредиты —

**Собственности у вас нет**

Лизинг как стандартизированный инструмент приобретения жилой недвижимости появился на российском рынке относительно недавно. Он стал одним из вариантов решения главных проблем при получении ипотечного кредита — высоких процентов по ссуде, отсутствия средств на крупный первоначальный взнос, белой зарплаты. «Смысл лизинга в том, что конечный приобретатель недвижимости — лизингополучатель — не оплачивает собственнику недвижимости полную стоимость объекта недвижимости, но может им пользоваться, — говорит руководитель юридического департамента международного агентства недвижимости W1 Evans Екатерина Нашатырева. — При этом сам собственник получает полную стоимость объекта недвижимости от третьего лица». По словам эксперта, за рубежом такие сделки могут составлять 20–30% от общего числа продаж компании. Российский рынок только присматривается к этому неоднозначному инструменту приобретения недвижимости.

Ключевое отличие лизинга от приобретения недвижимости в кредит и других схем финансирования: объект остается в собственности у продавца до тех пор, пока не будет выплачена вся его стоимость. «Право собственности на недвижимость, купленную в лизинг, арендатор получает, как правило, после выплаты полной стоимости объекта недвижимости, — продолжает госпожа Нашатырева. — Договором лизинга может быть предусмотрено, что объект переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока договора или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон».

Сделку по приобретению недвижимости с помощью лизинга можно охарактеризовать как аренду с дальнейшим выкупом объекта. «Схемы покупки жилья в лизинг схожи: лизингодатель заключает договор купли-продажи с собственником недвижимости, а также заключает кредитный договор с кредитной организацией, как правило, с банком, дочерней структурой которого и является лизингодатель, — поясняет председатель совета директоров Kalinka Group



Лизинг бывает выгоднее ипотеки, хотя и у него есть свои острые углы

Екатерина Румянцева. — Затем лизингодатель заключает договор лизинга с лизингополучателем и передает ему недвижимость во владение. Право собственности переходит лизингополучателю после оплаты последнего транша».

**Условия и процедура**

По сравнению с ипотекой лизинг отличается более простой процедурой оформления. Чтобы заключить договор, нужен несравнимо меньший набор документов: необходимо предоставить паспорт, ИНН, свидетельство пенсионного страхования и заполнить соответствующую анкету. Кроме того, не обязательно подтверждать источник доходов и занятость. Не играет роли также и кредитная история клиента.

Стандартизованное предложение лизинга недвижимости для физических лиц есть не у многих компаний, основным игроком в этом сегменте остается «ВТБ 24 Лизинг», первым запустивший эту услугу несколько лет назад. Стандартное предложение компании предполагает сумму финансирования

от 1 млн до 50 млн руб. на срок до десяти лет с возможностью пролонгации. При этом авансовый платеж составит от 10% для городской или от 20% для загородной недвижимости. Есть также экспресс-вариант при предоставлении всего трех документов без подтверждения дохода. В этом случае максимальная сумма снижается до 30 млн руб., аванс составляет не менее 40%. Обязательным условием является страхование предмета лизинга на весь срок действия договора.

Рыночные предложения на первичном рынке для частных покупателей предполагают существенное ограничение этих условий. В большинстве случаев продавцы устанавливают по лизинговым сделкам авансовый платеж в размере от 35% стоимости недвижимости. Срок погашения обычно истекает к моменту сдачи объекта в эксплуатацию, поэтому вряд ли превысит пять лет, чаще всего он составляет один-три года. Например, в проекте ГК «Пионер» «Life-Ботанический сад» первоначальный взнос будет 35%, срок рассрочки — до 12 месяцев включительно. По объекту «Интеко» «Садовые кварталы» максимальная сумма — 100 млн руб., при этом аванс — от 35%, срок рассрочки — до двух с половиной лет.

**Ипотека или лизинг**

Лизинговая схема не предполагает выплату процентов за пользование кредитом, как в случае с ипотекой. «В большинстве случаев заемные средства для покупки элитных квартир привлекаются в размере, не превышающем 50% от суммы покупки, а средний срок займа составляет три-пять лет, — рассказывает Екатерина Румянцева. — По этим параметрам краткосрочный лизинг как финансовый инструмент очень удобен. Долгосрочный лизинг — от десяти и более лет — в конечном итоге обходится клиенту на 2–6% дороже, чем традиционный ипотечный кредит».

Ежемесячный платеж при покупке недвижимости в лизинг будет существенно превышать взнос по ипотечному кредиту. Например, при покупке объекта стоимостью 14,66 млн руб. в лизинг при 40-процентном авансовом платеже в размене 5,86 млн руб. на срок 11 месяцев ежемесячный платеж составит 800,165 тыс. руб., подсчитали в компании Insignia. По ипотечному кредиту за этот же объект при первоначальном взносе 45% на срок до 30 лет ежемесячный платеж составит 82,3 тыс. руб.

Однако если рассматривать долгосрочную перспективу, ипотечный кредит обойдется дороже. «Если посмотреть на базовые условия основных российских банков, то получится, что ипотека за квартиру стоимостью 8 млн руб. на десять лет и ставкой 14% составит ежемесячный платеж 99,37 тыс. руб., а сумма переплаты — 5,5 млн руб.», — продолжает госпожа Нашатырева.

**Схема для предпринимателей**

В принципе лизинговая схема купли-продажи недвижимости может быть применена в отношении любого объекта, в том числе апартаментов как на первичном, так и на вторичном рынке. Однако на вторичном рынке жилья сделки по такой схеме — большая редкость, в основном они проходят на объектах первичного рынка и инициатором таких схем наряду с ипотекой выступают застройщики. Причем чаще такую схему применяют при покупке дорогостоящих объектов. «На рынке элитного жилья, по нашей оценке, каждая десятая квартира в новостройке приобретает по схеме лизинг».

— констатирует Екатерина Румянцева. — Рынок этот активно развивается последние два-три года, увеличивается и количество лизинговых компаний, предлагающих приобретение недвижимости на условиях финансовой аренды».

Схема финансовой аренды подходит для покупки жилья в инвестиционных целях. «Лизинговые программы нацелены на покупателей, которые в краткосрочной перспективе не хотели бы отвлекать эффективно работающие финансовые ресурсы от бизнеса или из банковских депозитов, — отмечает коммерческий директор компании Insignia Екатерина Батынкова. — Такой продукт будет интересен и тем, у кого нет необходимости оформления недвижимости в собственность на период выплат. Также купить квартиру в лизинг могут покупатели, по различным причинам не имеющие возможности подтвердить доход или оформить ипотеку».

**Риски с обеих сторон**

В ряде случаев лизинговая схема покупки недвижимости выгоднее ипотечного кредита, однако у нее есть и свои недостатки. Основной состоит как раз в том, что право собственности на недвижимость переходит только после оплаты последнего транша, что несет за собой дополнительные риски лизингополучателя. «До того момента, пока он полностью не погасит все платежи, он является лишь арендатором квартиры, — напоминает Екатерина Румянцева. — Поэтому мы рекомендуем приобретать по схеме финансовой аренды только такие объекты, где лизингодателем выступают дочерние структуры известных и стабильных банков. Принцип выбора прост: риски несостоятельности крупных банков менее вероятны».

Слабую распространенность лизинговой схемы на российском рынке недвижимости можно объяснить и ее рисками не только для покупателя, но и для лизингодателя. «Не требуется подтверждения доходов, процесс сделки достаточно простой и быстрый, схема не так распространена на практике, и нет четких законодательных норм касательно лизинга именно в недвижимости, — констатирует Екатерина Нашатырева. — Что касается аренды, то собственники редко заключают договор аренды больше, чем на один год, то есть арендатор фактически соглашается на ежегодную индексацию цены сделки. Лизинг — это всегда длительные отношения, и лизингодатель с лизингополучателем могут определить коэффициент изменения стоимости финансовой аренды, например ограничить ее повышение на период действия договора».

Елена Панутинская

ВСЕ УСЛОВИЯ  
ДЛЯ КУЛЬТУРНОЙ  
ЖИЗНИ.

Удивительной красоты дома, спроектированные звездами 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!

ВЫ ПО АДРЕСУ



**ЗИЛАРТ**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АРТ-КЛАССА

НОВЫЕ ДОМА В ПРОДАЖЕ

(495) 228 22 88

ZILART.RU



## ДОМ ЦЕНЫ

# Мартовские аномалии

Первый месяц весны стал рекордным за всю историю рынка недвижимости, если не брать в расчет показатели конца 2014 года, когда ажиотаж был обусловлен резким скачком курса национальной валюты. Вверх рванули все показатели как на первичном, так и на вторичном рынке. Эксперты, впрочем, говорят, что ничего нового не произошло и причина мартовской покупательской лихорадки все та же: волатильность рубля. Только на этот раз он пошел не вниз, а вверх, и это тоже обеспокоило потенциальных покупателей.

— рыночная ситуация —

### Магическое влияние весны

Как Золушка от прикосновения волшебной палочки доброй феи превратилась из замарашки в царевну, так и стагнация на столичном рынке жилой недвижимости с наступлением весны неожиданно для всех участников рынка обернулась бурным ростом покупательского спроса. Количество договоров долевого участия, зарегистрированных в марте, достигло 2680 — это на 26% больше, чем в феврале, и почти вдвое превышает показатель за аналогичный период прошлого года. Но что еще интереснее, за первый квартал 2016 года таких договоров оказалось 6616, то есть на 52,8% больше, чем за первые три месяца 2015 года. Если не принимать во внимание конец 2014 года, то это самый высокий квартальный показатель за всю историю Ф3-214, говорит Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум групп».

Число ипотечных договоров, зарегистрированных в Москве в марте, составило 2719, что на 22% превышает показатель марта 2015 года и на 33% — февральские цифры. Отметим, что в ипотеке февраль сам по себе оказался вполне урожайным месяцем, на 12% обогнавшим своего прошлогоднего тезку — по всей видимости, на волне слухов о возможной отмене господдержки ипотеки.

Интересно, что девелоперы, весь февраль пользовавшиеся результатами от этих самых слухов, уже в первую неделю марта, когда было объявлено о том, что программа субсидирования от государства продлена, прислали опечаленные отчеты о том, что покупатели утратили интерес к ипотечным программам. По всей видимости, большая часть таких сделок пришла на вторую половину месяца.

### Квартирная религия

Но самым удивительным оказался взлет на вторичном рынке. Правда, этот март почти не перекрыл прошлогодний, но зато по отношению к февралю, да и почти ко всем предыдущим месяцам, стал, пожалуй, точкой нового отсчета. Переходов прав собственности было зарегистрировано 13 363 — до таких цифр не дотянулись ни один из месяцев прошлого года, исключая разве что традиционно богатый на сделки декабрь.

## Конкурируя с частником

— аренда —

**На рынок городской аренды в марте продолжали выходить новые предложения, в том числе от собственников квартир, которые долгое время экспонировались на вторичном рынке. В элитном сегменте этот процесс стимулировался еще и возросшей активностью арендаторов: одни из них меняли квартиры на более дешевые, другие искали более качественные варианты, оставляя в той же ценовой вилке. Однако аренда загородных домов демонстрирует совсем иные тенденции, свидетельствуют эксперты.**

### Сдать, чтобы продать

Март — один из традиционно «слабых» месяцев на рынке аренды городских квартир. Спрос смещается на загородные дома, которые начинают активно искать уже с февраля, и в начале весны в этом сегменте наступает высокий сезон. Этот год не стал исключением. «По итогам марта спрос на рынке аренды квартир сократился на 13%», — утверждает Мария Жукова, директор компании «МИЭЛЬ-Аренда». По ее словам, сейчас предложение квартир в аренду превысило спрос на 64% во всех ценовых диапазонах, кроме наиболее бюджетных вариантов — в пределах 25 тыс. руб. в месяц; вот на них арендаторов находится примерно столько же, сколько выставляется квартир.

Правда, обычно и собственники квартир в Москве к этому времени не столь активны. С марта в базах данных появляются предложения о краткосрочной аренде на летний период, и тем, кто сдает жилье на длительный срок, приходится конкурировать с ними по цене. Опытные арендодатели об этом знают и стараются избежать участия в весенней ценовой гонке, неизбежно понижаящей ставки.

Но в нынешнем году в аренду, судя по всему, появилось немало новиков. Предложение пополнилось квартирами, которые их хозяева намеревались продать на вторичном рынке, но поскольку цены реальных продаж неумолимо снижались, то многим продавцам не удалось получить за свои объекты заявленную це-

Поскольку вторичный рынок столицы исторически держится по большей части «на плечах» альтернативных сделок, число которых так резко вырасти не могло, то можно предположить, что мартовский рост произошел именно за счет «чистых» покупок. А поскольку с ипотекой на «вторичке» все далеко не так пасхально, как в случае с новостройками, на которые государство дает субсидированную ставку, то логика подсказывает, что немалая часть этих покупок тоже были инвестиционными, как и на первичном рынке.

Выходит, вера в светлое будущее московской недвижимости у граждан не ослабевает. Самое время забеспокоиться банковскому сектору, ведь во многих случаях это их валютные депозиты были закрыты, а деньги выведены в рубли после того, как начался отскок доллара и евро вниз, и затем переведены в квадратные метры.

### Никакие не инвесторы

«Люди опять достали деньги из своих матрасов и побежали покупать квартиры», — подтвердил в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» руководитель отдела аналитики и маркетинга ИСК «Форт» Юрий Кочетков. Он напомнил, что в случае с вторичным рынком, глядя на результаты прошедшего месяца, надо анализировать позапозвошный, ведь любая сделка в этом сегменте готовится в среднем две-три недели, а часто и дольше.

Поэтому по просьбе «Ъ-Дома» Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости», представил данные своей компании именно за февраль. В этом месяце количество обращений по вопросу купли-продажи жилья возросло относительно января на 27,9%, а договорных обязательств о проведении сделок — сразу на 74,2%. И даже по сравнению с февралем 2015 года количество авансов увеличилось на 19,2%.

«Мы явно имели дело с высоким покупательским спросом», — говорит Сергей Шлома. На его взгляд, в значительной степени эта активность была спровоцирована ситуацией на валютном рынке: обладатели валютных сбережений активно конвертировали их в квадратные метры на уровне стоимости доллара, ожидая возможного отскока рубля. Однако он не согласен с предположе-

ну. Снижать цену на 15%, а то и больше — значит уходить в убыток, а недвижимость должна приносить доход. Так что квартиры с отделкой и мебелью предпочтительнее оказалось сдавать внаем.

В итоге в течение всего первого квартала текущего года наблюдалась высокая активность собственников арендных квартир, говорит Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate. «Объемы предложения превысили даже показатели рекордно высокого декабря 2014 года», — добавляет она. По данным Елены Куликовой, руководителя отдела по работе с собственниками Savills в России, за два года число арендных квартир в высокобюджетных сегментах выросло более чем на 40%. А в целом по рынку, по данным «МИЭЛЬ-Аренд», только за март этот показатель увеличился на 9,3%.

Интересно, что аренда в некоторых случаях способна помочь вторичному рынку. Во всяком случае, так происходит в высоких сегментах — в бюджетах от 600 тыс. руб. в месяц, замечает Юлия Ковалева, директор департамента аренды городской недвижимости Kalinka Group. По ее словам, все чаще встречаются случаи, когда клиент, снимавший элитную квартиру, впоследствии принимает решение о покупке именно этого жилья. «Семья выкупает к квартире, что называется, приживается, начинает ценить место, дом, окружение и соседей», — рассказывает эксперт. По оценке специалистов ее компании, каждая десятая элитная квартира, которая была выставлена на продажу и параллельно в аренду, была выкуплена теми самыми жильцами, которые ее снимали.

### Хороший товар не залеживается

На этом фоне поведение арендаторов было вполне предсказуемым: поняв, что предложение становится все разнообразнее, многие из них приняли решение мониторить рынок в поисках лучших вариантов еще в прошлом году и продолжали заниматься этим еще активнее нынешней весной. «Число заявок на аренду квартир в первом квартале 2016 года выросло на 44% по сравнению с четвертым кварталом прошлого го-

дом, что это были инвесторы. «Скорее эти люди планировали купить жилье для себя, но ждали наилучшего момента для этого. Для них разворотный тренд на валютном рынке означал уменьшение возможностей при покупке. Люди это понимали, и на курсе выше 70 руб. за доллар многие постылись выйти из кэша», — заключает эксперт.

### Поднять на 20, опустить на 15

Но даже таких высоких показателей рынку не хватает, чтобы выйти на те обороты, которые могли бы удовлетворить большинство застройщиков. Конкуренция высока как никогда, и уже не первый месяц делятся ценовые, маркетинговые, а теперь еще и ипотечные войны. «С начала этого года застройщики выходят с новыми проектами, цены на старте в которых близки к себестоимости. Стоимость метра может находиться в пределах 60–70 тыс. руб. за квадратный метр», — утверждает Евгений Клец, начальник управления продаж «Вектор Инвестментс».

В существующих проектах, которые затрудняются с продажами, встречается другая маркетинговая стратегия, которую иначе как классическим демпингом не назовешь. По данным Виталия Разуваева, коммерческого директора компании «Сити-XXI век», конкуренция в жилом девелопменте к нынешнему марту обострилась настолько, что скидки в некоторых случаях достигали 28%, и покупателей это дезориентирует. «Поэтому рынок очевидно находится в борьбе за клиента и, соответственно, в поиске новых инструментов приобретения жилья», — говорит эксперт.

По словам специалистов корпорации «Баркли», броские значения скидок могут оказывать обычным маркетинговым ходом — большая скидка от завышенной цены. Эту же мысль подтверждает и Светлана Шмакова, вице-президент ГК «Сапсан». Она делится наблюдениями о том, как зимой один из застройщиков поднял стоимость на 20% выше рынка и параллельно предоставил скидки в размере 15%. «При этом он ограничил срок действия дисконта до конца февраля, объявив, что в марте таких дисконтов уже не будет», — делится наблюдениями эксперт. Однако далее акция была продлена до конца марта, а после — до конца апреля. Такая тактика — это маркетинговый ход, который, ко-

арендовать такие объекты в 4,3 раза больше, чем предложений», — заявляет эксперт, добавляя, что количество арендаторов, ищущих загородный дом в аренду в этом бюджете, составляет более 57% от общего спроса.

В премиальном сегменте загородного рынка аренды запросов стало меньше на 15%, чем в прошлом году, рассказывает Юлия Симон, директор департамента загородной аренды Kalinka Group. «Эти клиенты ушли в более низкие ценовые сегменты», — делает вывод она. — Если пару лет назад они снимали коттедж за \$5 тыс., эквивалентных примерно 150 тыс. руб., то сегодня позволяют себе платить \$5 тыс., фактически равных 330 тыс. руб., они не могут», — видимо, по этой причине скидки от заявленной цены начинают теперь от 10% и доходят до 20%, в то время как еще год назад некоторые арендодатели держали цены на свои дома и дисконтов не предоставляли вообще, а те, кто на них соглашался, ни в какую не шли больше, чем на 10%.

Гибкость собственников очевидно способствует повышению общей активности на рынке, поэтому эксперты прогнозируют, что в этом сезоне большинство загородных домовладельцев найдут своих арендаторов. «К концу весны на рынке, по нашим прогнозам, останется около 20% объектов, которые сегодня есть в структуре предложения», — считает Юлия Симон, прибавляя, что общего снижения цен к лету она не ожидает.

Если дом не соответствует ожиданиям арендаторов, например неудачно расположен или в нем проведение лучшего качества ремонт, то даже в этом случае на него все равно не найдется клиент — только позже. А если говорить о популярной среде состоятельных граждан Рублевке, то летом клиентам придется лить выбирать из того, что останется, либо рассматривать для загородной жизни другие направления, полагают эксперты.

### Берите, что дают

Тренды загородной аренды демонстрируют полную противоположность происходящему в городе. Дисконты здесь с прошлого года выросли, при этом спрос на недорогие дома в марте превалировал над предложением. По словам Марии Жуковой, в заявках арендаторов в начале весны лидировали дома стоимостью до 50 тыс. руб. в месяц. «Желающих

нечно, принес свои результаты, ведь на рынке по-прежнему есть покупатели, которые реагируют на подобные уловки, констатирует Светлана Шмакова.

Новые способы привлечения покупателей пробуют в компаниях, ориентированных на ипотеку. В частности, Анастасия Суханцева, директор по развитию Urban Group, ставит вопрос о возможном снижении первоначального взноса. По ее словам, об этом просят многие потенциальные покупатели, и застройщик идет им навстречу. В частности, в ЖК «Опалиха ОЗ» начата акция, по условиям которой клиент может внести всего 3% от стоимости квартиры и получить ипотечный кредит от банка-партнера в случае одобрения андеррайтером.

«Я не могу согласиться с бытующим сейчас мнением, что если клиент просит снизить ему первый взнос, то он неплатежеспособен», — заявляет Анастасия Суханцева. — Это те же самые люди, которые раньше имели финансовую подушку и могли заплатить сразу 20% от стоимости квартиры». Однако кризис съел именно эту подушку, а возможность платить регулярный платеж по кредиту осталась.

Артур Григорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимости», напоминает, что сейчас около 80% продаж осуществляется в ипотеку, потому-то и начали конкурировать между собой финансовые инструменты и ипотечные программы. В его компании в феврале и марте также действовала акция, предусматривавшая первоначальный взнос по ипотеке в размере 50 тыс. руб., которая принесла, по его мнению, вполне позитивные результаты.

### Творчески настроенные банкиры

Другие участники рынка такой политики не одобряют, напоминая о том, что, например, в 2008 году ипотечный кризис в США развился именно на фоне массовой выдачи кредитов так называемым злоним заемщикам. По данным Виталия Разуваева, сейчас число не возвратных кредитов и просрочек растет со стороны российских заемщиков и банки все более тщательно подходят к отбору клиентов.

Заместитель управляющего директора по ипотечным продуктам и андеррайтингу Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Сергей Калинин замечает, что получателем государственной субсидии является кредитная организация, которая выдает ипотеку. «Поэтому в данном случае вопросы к застройщику нет, но есть вопросы к банку относительно стоимости его менеджмента», — говорит он. — Везде речь идет о расходовании государственных средств и об их целевом назначении». Информацию о судьбе таких сделок и творчески настроенных менеджеров мы выясним через какое-то время, заключает эксперт.

Любой демпинг на рынке недвижимости является рискованным финансовым инструментом, поскольку может создать нездоровые тенденции, говорят в корпорации «Баркли». Как правило, в периоды активного демпинга покупательский спрос не возрастает, а замирает, поскольку клиенты начинают надеяться получить предложение еще лучше и еще дешевле. Предложение начинает опережать спрос, что, безусловно, сказывается на рынке не лучшим образом.

### Что вы называете демпингом?

Тенденции, аналогичные городским, наблюдаются и на загородном рынке. «Последние два года большинство сделок проходят „ниже“ рынка», — заверяет Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate, добавляя, что именно благодаря этим сделкам рынок еще «жив». Если бы не было этого демпингового предложения, сделок было бы в два раза меньше, считает он.

Сегодня продажи лучше идут на первичном рынке, и именно потому, что застройщики предоставляют скидки и расщочки, поскольку им надо завершать проекты, закрывать дыры в финансировании, продолжает эксперт. При этом многие элитные девелоперы предпочитают снижать цены не напрямую, в прайс-листах, а завуалированно. «Например, Villagio Estate весь прошлый год сохранял долларové цены, но менял курс, который всегда был ниже официального: то 43 руб. за доллар, то 50 руб. А в итоге финальная сумма сделки оказывалась существенно ниже рынка».

Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty, напротив, не видит сейчас существенных и частых попыток демпинговать. Она уточняет, что само понятие демпинга на загородном рынке отнюдь не то же самое, что на городском. «40–50% — вот это действительно демпинг, но от рыночной, а не от выставленной клиентом по своему усмотрению ранее цены», — замечает эксперт. 15–20%, которые для городских продавцов кажутся чем-то вроде смертельной инъекции, за городом всего лишь достижимая в процессе переговоров планка торга. «Многие собственники априори закладывают такую величину в цену», — отмечает Евгения Панова. А вот 30–35% уже хороший торг, и если клиента устраивают характеристики объекта — это предел и гарантия сделки.

Пожалуй, надо признать, что как растяжимо понятие демпинга, так и определение рыночной цены периодически нуждается в корректировке. В конце концов, когда предложение долгое время превышает спрос, цену сделки так или иначе начинает диктовать покупатель.

Марта Савенко

принципиальным соображением. Построить и продать гораздо выгоднее, чем построить и сдавать, в один голос утверждали эксперты.

Однако снижение темпов ввода, обусловленное в том числе введением новых налогов, заставило девелоперов сделать то же самое, что еще раньше сделали частные инвесторы, — пересмотреть свои стратегии. На городском рынке Москвы примеры доходных домов и апарт-отелей, в которых номера с кухонной зоной сдаются на длительный срок, все еще редки. А вот в Подмосковье организованный арендный бизнес хотя и встречается нечасто, но считается не один десяток лет, и после кризиса 2008 года им стали заниматься застройщики, не сумевшие реализовать свои поселки и не желавшие смириться с потерями.

В 2009 году именно так поступили в группе компаний «Сапсан» в нескольких домах поселка «Княжье озеро» произвели отделку, установили мебель и технику, а затем начали сдавать дома в аренду. Спрос на нее оказался выше, чем предполагали в компании, так что в 2013 году в арендный фонд ввели новые дома, причем иногда арендаторы находились даже раньше, чем заканчивался процесс отделки. «До 2016 года жилой арендный фонд в поселке „Княжье озеро“ составлял более 30 коттеджей разной площади, которые сдавались по ставке от 180 тыс. до 800 тыс. руб. в месяц», — рассказывает Мария Иванова, исполняющая обязанности коммерческого директора компании. По ее словам, в годоводные каникулы и летом заселенность таких домов обычно составляла от 90% до 100%.

Однако в этом году в «Сапсане» постытели, что эти дома стоит продать, а на вырученные деньги построить на северо-западе Подмосковья новый поселок — теперь уже полностью арендный. От идеи продавать в нем дома в компании пока не отказались, однако изначальный замысел состоял именно в формировании нового арендного фонда, который в компании считают высокодоходным и ликвидным активом. При этом застройщик признает, что арендные проекты окупаются достаточно долго. «Сейчас, на этапе просчета проекта, мы рассматрива-

ем полную окупаемость через шесть-семь лет, не исключая, что этот срок может оказаться и больше», — говорит Светлана Шмакова, вице-президент компании.

### Узок их круг

В консалтинговых компаниях говорят, что сегмент организованной аренды сейчас не оказывает существенного влияния на рынок и вряд ли это произойдет в ближайшем будущем. Причин несколько, и первая из них в том, что пока что и апарт-отелей, и арендных поселков совсем немного. «Это не тот объем, который мог бы составить достойную конкуренцию гигантскому классу частных собственников», — говорит Дарья Самойлова, директор департамента аренды Blackwood.

Другой фактор — ценовая политика застройщиков. В отличие от частных собственников, сотрудники управляющих компаний не уполномочены торговаться на просмотрах, а если иногда и идут на снижение цены, то для этого приходится получать разрешение руководства. На сегодняшний день, например, апарт-отели по ценам конкурируют только с объектами бизнес-класса и выше.

К тому же, утверждают эксперты, потребитель за долгие годы привык снимать именно квартиру и гостиница, в которой все оформлено по единому стандарту, ассоциируется у него только с временным проживанием. «Многие арендаторы, особенно состоятельные, не хотят жить в „казенщине“, когда во всех апартаментах одинаковая отделка и мебель», — замечает Вадим Ламин. Правда, если квартиру арендует компания, для которой обязательны безналичные расчеты, в том числе за дополнительные услуги, то апарт-отель оказывается предпочтительнее частной квартиры, утверждает Анна Карпова.

Но вот загородные арендные поселки, обеспеченные охраной, собственной инфраструктурой, грамотным управлением и к тому же удачно расположенные, могли бы со временем составить хорошую конкуренцию частному сектору. И если темпы продаж перестанут устраивать не только элитных застройщиков, но и тех, кто строит экономкласс, так оно в конце концов и случится.

Марта Савенко

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Наплыв против течения

Если рассматривать словосочетание «активность застройщиков» применительно к нынешней ситуации, то наиболее подходящим определением для него будет прилагательное «парадоксальная». Цены на жилье падают, спрос — тоже, а столичные девелоперы продолжают анонсировать новые проекты, как будто не замечая рыночных реалий. Только в элитном сегменте в текущем году должно выйти около 20 комплексов. Это рекорд для рынка дорогого жилья. Мы попытались разобраться, что заставляет застройщиков ставить такие рекорды на падающем рынке.



— элита —

### Рекорды вопреки

Только за первые три месяца текущего года, по данным агентства Knight Frank, застройщики объявили о выходе на московский рынок 17 элитных жилых комплексов: о 15 из них застройщики заявили публично, а еще о 2 пока не раскрывают информацию. Однако список оказался неполным. В частности, в него не вошел проект Capital Group на Краснопресненской набережной, 14. Здесь планируется возвести комплекс площадью около 100 тыс. кв. м. Не учли риэлторы и четыре проекта, строительство которых может начаться в нынешнем году или в начале следующего. В любом случае год станет рекордным для рынка элитной недвижимости по выходу новых проектов. Пока, по данным Kalinka Group, лидерство за 2008 и 2011 годами, в каждом из которых на рынок дорогого жилья выходило 11 новых проектов.

В 2015 году вышло всего восемь элитных комплексов общей площадью 32 тыс. кв. м. Почти все проекты прошлого года — это небольшие клубные дома на 20–30 квартир, замечает управляющий партнер риэлторского агентства ZIP Realty Евгений Скоморовский. Самые крупные из них — комплексы «Современник» застройщика Vesper и «Пороховский, 12» компании «БЭЛ Девелопмент» на 86 и 70 апартаментов соответственно. Всего на рынок дорогого жилья в прошлом году вышло меньше 300 лотов.

Комплексы, анонсированные на 2016 год, существенно больше. Так, жилая площадь комплекса «Сити Парк», который компания «Монарх» обещает построить на территории Краснопресненского сахарорафинадного завода, составит почти 98 тыс. кв. м. Жилой комплекс рассчитан на 427 квартир. В проекте «Резиденция „Тверская“» компании «Ковакс» запланировано 166 апартаментов, в Savvin River Residence — 152 квартиры, а в проекте застройщика State Development в Большом Новоробинском переулке — 99. По примерным оценкам начальника отдела маркетинга и аналитики инвестиционно-строительной компании «Форт» Юрия Кочеткова, общий объем проектов, заявленных в текущем году, составит 450–500 тыс. кв. м элитной недвижимости.

### Предложение растет, цены падают

Продавать элитные новостройки с каждым годом все сложнее. «Если раньше все жилье в новых проектах почти распродалось до момента ввода комплекса в эксплуатацию, то сегодня около 30% квартир продолжают экспонироваться после завершения строительства», — замечает директор департамента розничных продаж группы ПСН Екатерина Тейн. — И если экономическая ситуация не изменится кардинально, то, на мой взгляд, доля нераспроданного жилья будет расти. Впрочем, последние пять лет объем рынка дорогих новостроек Москвы стабильно растет: по словам гендиректора агентства недвижимости ORDO Group Ольги Таракановой,

он достиг 225,8 тыс. кв. м. Для сравнения: в 2010 году объем рынка составлял 176 тыс. кв. м, а в 2013-м — 210 тыс. кв. м. Одновременно увеличивается и предложение на вторичном рынке дорогих квартир: за прошлый год, по свидетельству управляющего партнера агентства недвижимости Point Estate Павла Трейваса, оно выросло на 25%. Но спрос в элитном сегменте, рассказывает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева, за прошлый год снизился на 10%. А когда предложение растет, а спрос падает, любой продукт дешевеет. Рублевые цены на премиальные новостройки, по данным управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, за год опустились на 7% (до 823 тыс. руб. за 1 кв. м). В долларовом эквиваленте снижение выглядит еще более впечатляющим: квартиры на первичном рынке дорогого жилья подешевели на 20% — с 15,2 тыс. до 12,14 тыс. руб. за 1 кв. м.

Но самое главное, что экономический кризис не только не закончился, но даже дна еще не видно. «Сегодня есть только одна хорошая новость: темпы падения экономики замедлились», — говорит советник по макроэкономике генерального директора компании «Открытие-брокер» Сергей Хестанов. — А когда наметится положительная динамика, сказать трудно, но не раньше чем через три-четыре года».

### Страх, налоги и проектное финансирование

Что толкает девелоперов массово выводить на рынок элитные новостройки в момент, когда перспективы совсем не радостны? Причин этому несколько. В сложившейся ситуации многие девелоперы испытывают дефицит денежных средств. А под новый проект, рассуждает Евгений Скоморовский, можно получить от банка проектное финансирование, и эти деньги застройщики могут частично использовать как на операционные расходы компании, так и на достройку уже имеющихся проектов. Стоит заметить, что такими соображениями руководствуются не все застройщики, запускающие проекты в текущем году. Так, президент АО «Лидер-Инвест» Евгений Рубцов на презентации комплекса апартаментов «Дом на Покровском бульваре» заявил, что финансирование проекта будет производиться без привлечения банковских кредитов — только из средств компании и денег, полученных от продажи недвижимости.

Вторая причина — страх лишиться площадок под строительство. Существенная доля заявленных в нынешнем году проектов расположена на территории промышленных зон, которые занимают около 16% площади Москвы. Однако большинство владельцев промзон просто сдают в аренду под офисы старые заводские здания. В середине лета прошлого года Госдума в первом чтении приняла предложенный Минстроем РФ проект закона о комплексном развитии промышленных зон. Согласно документу, власти могут изъять земельные участки у их владельцев, если последние отказываются участвовать в развитии этих территорий. Во

Резиденции на Софийской набережной будут едва ли не самыми дорогими в столице

втором чтении документ может быть принят уже в текущем году. По крайней мере, министр строительства и ЖКХ Михаил Мень настаивает на принятии этого закона. Во-первых, рассуждает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая, страх лишиться участка под застройку заставляет девелоперов активнее заниматься развитием проектов. «Во-вторых, промзоны, как правило, принадлежат не одному собственнику, а нескольким, и очень часто девелопер не со всеми может договориться о покупке земли для комплексного освоения территории», — продолжает госпожа Литинецкая, — а рассматриваемый законопроект упростит диалог застройщиков с собственниками».

Серьезно повлияли на сложившуюся ситуацию и изменения в налоговом законодательстве. В 2014 году, объясняет руководитель проектов Est-a-Tet Денис Крючков, был принят закон, согласно которому налогооблагаемая база для выплаты земельного налога на участки должна рассчитываться от кадастровой стоимости участка, а не инвентаризационной, как раньше. В связи с этим суммы налога с владельцев земли в большинстве случаев выросли, поскольку кадастровая стоимость превышает инвентаризационную и максимально приближена к рыночной. При этом с застройщиков, которые в течение трех лет не ввели в эксплуатацию объект на участке, предначинанном под жилищное строительство, взимают повышающий налог с двойным коэффициентом. Если объект не сдается в эксплуатацию более трех лет, коэффициент увеличивается до четырех (статья 396 НК). «Но если комплекс возводится раньше указанного срока, то налог пересчитывается и возвращается излишне уплаченный», — продолжает Денис Крючков. — Поэтому девелоперы приступили к активной работе с имеющимися земельными активами: многие стараются в оптимальные сроки разработать свои площадки».

Девелоперы, конечно, присматривают и новые площадки. «Собственники объектов и участков земли избегают от непрофильных для них активов», — говорит директор по продажам Vesper Наталья Шичанина. — Каждую неделю мы получаем пять-десять предложений о покупке новых объектов, среди них много интересных площадок». Однако по словам Дениса Крючкова, несмотря на то, что сегодня на рынке немало инвестиционно привлекательных площадок, в том числе под элитные проекты, сделки проходят не очень часто. Во-первых, объясняет эксперт, много площадок с потенциальными рисками, такими как прохождение публичных слушаний, и другими проблемами, а во-вторых, застройщикам нужно освоить ранее приобретенные площадки, чтобы нагрузка не росла.

### Как дожить до светлого будущего

В конце концов, ничто человеческое застройщикам не чуждо. Как и мно-



гие другие наши сограждане, они верят, что смогут дождаться того счастливого момента, когда подорожает нефть, а в экономике появятся положительные тренды.

Срок реализации элитного проекта, как правило, составляет три-пять лет, а многие аналитики предупреждают, что за это время экономика стабилизируется. «Через три-четыре года заложенные сегодня проекты будут находиться на финальной стадии готовности, то есть достигнут высшей точки своего ценообразования», — рассуждает директор департамента элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогачева. — Поэтому позиция девелоперов, анонсирующих сегодня новые проекты, обеспокоенна».

Остается понять, как девелоперам дожить до светлого будущего. Старший вице-президент «Лалс-Девелопмент» Леонид Капров замечает, что сегодня, выводя новые проекты, застройщики не рассчитывают на ажиотажный спрос. «Девелоперские компании корректируют цены и оптимизируют затраты на строительство, ориентируясь на весьма умеренный прогноз по рынку», — объясняет эксперт. — А маржи-

нальность проектов, заявленных в 2016 году, будет ниже в среднем на 15–20%, чем раньше».

Однако одной оптимизации строительных процессов, судя по всему, не хватает. Застройщики ищут новые рынки. Так, гендиректор компании «Магистрат» Алексей Болдин полагает, что элитная недвижимость Москвы благодаря низкому курсу рубля может привлечь иностранных инвесторов. По его словам, такие примеры уже есть: несколько дорогих квартир в центре Москвы купили итальянцы. В марте на экономическом форуме PROfin-2016 Алексей Болдин рассказывал, что подготовил презентацию для китайских инвесторов, а недавно поделился, что встречался с японцами. Правда, похвастаться результатами этих встреч застройщик пока не может. «В Азии не принимают быстрых решений, так что о каких-либо договоренностях рассказывать рано», — объяснил господин Болдин.

Также он предложил застройщикам развивать рынок долгосрочной аренды, доходность которой, по его расчетам, может составлять 8–9% годовых. По сути, эксперт предложил

Вторая очередь «Садовых кварталов» в Хамовниках значительно пополнила объем элитного жилья

девелоперам присмотреться к модели доходных домов, которая долгое время была неинтересна строительному рынку из-за большого срока окупаемости. Раньше застройщиков интересовали только короткие деньги, сегодня они согласны и на длинные. А это еще один признак того, что строительный рынок в общем и элитной недвижимости в частности находится в непростой ситуации.

«Вне зависимости от проседания рынка крупные девелоперские структуры не могут себе позволить выжидать», — подытожила Ирина Рогачева. — Массовый вывод новых элитных проектов на рынок объясняется естественным процессом девелопмента». Ихтиологи говорят, что акула всегда в движении: остановившись, она утонет. Наверное, примерно такова сегодня и модель поведения участников рынка недвижимости.

**Денис Тькулов,**  
главный редактор  
Элитное.Ру,  
специально для «Ъ-Дома»

КЛЕЕННЫЙ БРУС  
КАРКАСНЫЕ КОНСТРУКЦИИ, МОНОЛИТ  
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ И ТИПОВЫЕ ПРОЕКТЫ

**ECOHOUSE GROUP**  
ПРОЕКТИРОВАНИЕ. ПРОИЗВОДСТВО. СТРОИТЕЛЬСТВО

Проект дома по каркасной технологии Мирмар, 605 кв.м

Дом, построенный по индивидуальной проекту, Лен.область.

## ЕВРОПЕЙСКИЕ ДОМА ПРЕМИУМ-КЛАССА ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

www.ehg.ru

**Москва**  
Наставнический пер., д. 17,  
Bankside, оф. 2.3  
Т.: +7 /495/ 268-01-38

**Санкт-Петербург**  
ул. Жуковского, д. 59  
Т.: +7 /812/ 611-00-03

**Сочи** NEW!  
ул. Роз, 117, офис 4  
Т.: +7 /862/ 225-72-98

**Екатеринбург** NEW!  
ул. Малышева, д. 8, оф. 308  
Т.: +7 /343/ 287-62-68

Реклама

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Преображение «Динамо»

Окрестности станции метро «Динамо», долгое время остававшиеся одним из притягательных тихих уголков старой Москвы, с приходом сюда крупного девелопера обещают превратиться в новый премиальный район. Основная реконструкция легендарного стадиона, строительство Академии спорта и первого в столице отеля Hyatt под брендом Regency зададут тон всему окружению, а ввод в строй новой станции метро сделает транспортную доступность района одной из лучших в столице.



— оазисы —

## Жилье в ассортименте

Если посмотреть на карту Северного административного округа Москвы, то видно, что на ней нет района под названием «Динамо», а есть районы Хорошевский, Беговой и Савеловский. На их стыке и находится территория, наименование которой сложно исторически: так принято называть улицы, расположенные в непосредственной и относительной близости от одноименного стадиона и станции метро.

Архитектурная жемчужина района — Петровский путевой дворец, образец русской неоготической архитектуры, построенный в конце XVIII века по приказу Екатерины II в честь успешного завершения Русско-турецкой войны. Именно здесь в 1812 году Наполеон спасался от охватившего Москву грандиозного пожара.

А на Петровско-Разумовской аллее и Верхней Масловке находится «Городок художников». Он насчитывает всего четыре дома высотой от 6 до 12 этажей, построенных в стиле рационализма с 1930 по 1957 год, хотя планировалось возвести целый архитектурный комплекс в виде огромного «корабля искусств». Здесь жили и работали Игорь Грабарь, Владимир Фаворский, Аркадий Пластов и другие знаменитые советские художники. На первых этажах и сегодня работают художественные мастерские, однако сами дома, к сожалению, не могут похвастаться достойным внешним видом.

Желающие поселиться в таком историческом здании, несмотря на его, прямо скажем, плачевное состояние, могут без труда приобрести такое жилье. По данным «Инком-недвижимости», сейчас в этих домах в продажу выставлены две двухкомнатные квартиры: одна площадью 47 кв. м стоит 10,8 млн руб., вторую площадью 64 кв. м хозяева оценивают вдвое дороже — в 21,5 млн руб.

И это далеко не все динамовские парадоксы. Самое дешевое предложение на вторичном рынке жилья в этом районе — однокомнатная квартира на втором этаже пятиэтажного блочного дома в Петровско-Разумовском проезде: общая площадь — 20 кв. м, заявленная стоимость — 4,8 млн руб. А самая дорогая квартира находится на 18-м этаже 23-этажного монолитно-кирпичного дома на улице Призодубовой и насчитывает пять комнат. Общая площадь — 230 кв. м, цена предложения — 200 млн руб.

«Вот эти крайние точки диапазона предложения весьма показательны характеризуют жилой фонд „Динамо“, — рассуждает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка „Инком-недвижимости“. — Найти жилье здесь может человек с любой толщиной кошелька». Ассортимент, по его словам, как на ярмарке: от бюджетных предложений в стареньких кирпичных пятиэтажках в районе Петровско-Разумовского проезда, на улице Юнатов до по-прежнему очень востребованных и статусных сталинских домов, точечной монолитной современной застройки премиального сегмента и даже модных лофтов в Manhatta House на Верхней Масловке. Современные высокобюджетные дома соседствуют со скромными пятиэтаж-

ками, но здесь это беспокоит потребителей меньше, чем где бы то ни было, считает Сергей Шлома.

## Маленьких не хватает

Среднюю цену предложения на вторичном рынке в районе «Динамо» эксперты оценивают по-разному. Ольга Тараканова, партнер и генеральный директор ORDO Group, определяет ее на уровне 185 тыс. руб. за 1 кв. м, а заместитель генерального директора по аналитике и консалтингу «НДВ-Недвижимости» Елизавета Лудзь считает, что в настоящее время этот показатель составляет 260 тыс. руб. за 1 кв. м. Дороже всего район оценивают специалисты компании «Азбука жилья»: по итогам марга, полагают они, средний уровень цен в этой локации составляет 305,9 тыс. руб. за 1 кв. м. В «Инком-недвижимости» подсчитали, что средняя цена «квадрата» здесь равняется 221,8 тыс. руб. за 1 кв. м, и уточнили, что это на 15% ниже среднего ценника на «вторичке» в районе Беговой, на 9,1% ниже, чем в Хорошевском, но на 9,6% выше, чем в Савеловском.

По данным Сергея Шломы, объем предложения на вторичном рынке жилья в районе станции метро «Динамо» в настоящее время составляет 313 лотов, из которых 44% относится к экономклассу, 34% — к комфорт-классу, 22% — к сегменту «премиум». При этом здесь ощущается явный недостаток однокомнатных квартир: по данным «Бон Тон», их насчитывается всего 19%, а основной объем предложения, около 80%, находится в старом жилом фонде, построенном до 2000 года. «В основном это дома сталинской и постсталинской эпохи, которые возводились с 1953 по 1960 год», — уточняет Надежда Коркка, генеральный директор компании.

Самый дорогой объект на вторичном рынке «Динамо» — жилой комплекс «Петровский замок». Он состоит из трех корпусов переменной этажности, построенных из монолитного каркаса с кирпичными стенами. На фоне остальной типовой застройки эти дома выделяются выразительной архитектурной концепцией, удивительным образом сочетающей элементы средневековых замков и современной архитектуры. Средняя удельная цена предложения в этом доме составляет 549 тыс. руб. за 1 кв. м, и квартиры там пользуются большой популярностью, рассказывает Марина Толстик, управляющий партнер «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости».

## Кремль за третьим светофором

Но не только «Петровский замок», весь район «Динамо» очень популярен среди покупателей недвижимости, в один голос уверяют эксперты. Те, кто переезжает сюда, привязываются к району настолько, что потом не хотят менять его на другой. В последние годы наметилась тенденция смещения спроса: из центральных районов покупатели и арендаторы стремятся переселиться туда, где транспортная доступность сочетается с наличием социальной, торговой, образовательной и спортивной инфраструктуры, а также парковой зоны. По данным ORDO Group, за последний год часть спроса со стороны экспатов, которые ранее ориентировались на Патриаршие пруды, сме-

стился в район Ленинградского проспекта — в частности, многих клиентов теперь интересует «Динамо».

Возможно, одна из причин этого интереса в том, что «Динамо» — один из немногих районов за пределами Третьего транспортного кольца, откуда можно на автомобиле быстро доехать как до Кремля — всего 4 км и три светофора, так и до МКАД, к которой ведет бесцветное Ленинградское шоссе, замечает Алексей Бернадский, директор сети офисов недвижимости Est-a-Tet. Последнее обстоятельство для многих является немаловажным, подтверждает Ольга Тараканова, ведь это дорога в аэропорт Шереметьево.

Но транспортная доступность здесь организована не только для автомобилистов. Помимо станции метро, по данным сайта Transportmap.ru, через район проходит 20 автобусных и 12 троллейбусных маршрутов. А в конце года ожидается ввод в эксплуатацию первого участка Третьего пересадочного контура Московского метрополитена, в состав которого войдет и новая станция «Петровский парк», от которой можно будет за несколько минут без пересадок добраться до ММДЦ «Москва-Сити».

Другой фактор, притягивающий спрос, — экологический. «„Динамо“ — один из самых зеленых районов Москвы», — считает Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate. — По сравнению с другими районами города, настолько же удаленными от центра, «Динамо» по количеству зеленых насаждений уступает только Плющихе и Хамовникам». Главный центр притяжения в районе, конечно же, Петровский парк, одно из любимых мест отдыха людей, живущих не только в этом, но и соседних районах.

## Соседство полезное и приятное

Помимо этих важнейших составляющих успеха у «Динамо» также есть устойчивая репутация «интеллигентного района». «С 1950-х годов большинство местных жителей — это литераторы, кинематографы, спортсмены, журналисты и другие представители творческой интеллигенции и спорта», — рассказывает Ольга Тараканова. — Благодаря этому «Динамо» относится к самым образцовым районам с точки зрения содержания и благоустройства территории.

Этот район похож на шкатулку, которая хранит в себе много других шкатулок, друг друга меньше, к тому же разных по форме, стилистике, материалам, говорит Сергей Шлома. «Въезжаешь со стороны Ленинградки и видишь место, где словно ускоряется время, — говорит эксперт. — Но попадаешь внутрь: тихие улочки, уютные дворы, атмосфера камерности и спокойствия».

Наконец, немаловажной для тех, кто уделяет большое внимание занятиям спортом, а особенно для родителей мечтающих о профессиональной спортивной карьере для своих детей, является спортивная аура района. Помимо легендарного стадиона «Динамо», который в 2017 году откроется после реконструкции ко дню рождения знаменитого голкипера Льва Яшина — 22 октября, район, по данным ORDO Group, располагает 17 спортзалами, 22 спорт-



площадками, а также здесь расположены 16 плоскостных спортивных сооружений — теннисные корты, волейбольные и баскетбольные площадки, футбольные поля.

Но самым значимым событием для юных спортсменов и их родителей станет открытие в непосредственной близости от стадиона строящейся сейчас Академии спорта «Динамо», завершение которой планируется в 2018 году. Ее общая площадь составит 62,8 тыс. кв. м, из которых 2,1 тыс. кв. м займет универсальный спортивный зал для командных видов спорта, 3,9 тыс. кв. м — зал спортивной гимнастики, 2,4 тыс. кв. м — зал спортивных единоборств. Кроме того, здесь предусмотрены две ледовые площадки, стрелковый тир, залы для игры в сквош и фехтования, а также медико-восстановительный центр. Оценивая характеристики новой спортивно-образовательной инфраструктуры, эксперты не сомневаются: в перспективе ближайших пяти лет спрос в этом районе будут формировать семьи с детьми.

## Без вас тут будет темно

Уже сейчас многие вторичные объекты, владельцы которых весьма приободрились, когда было объявлено о начале строительства нового спортивного кластера, продаются медленнее, чем раньше. С одной стороны, такое наблюдается по всей Мо-

скове, ведь стагнацию на вторичном рынке пока никто не отменял. С другой — спрос в высоких сегментах оттягивает на себя строящийся проект «ВТБ Арена парк», в состав которого входят не только уже упомянутая спортивная инфраструктура, но также пятизвездный отель Hyatt Regency Petrovsky Park, четыре офисных здания класса А и шесть корпусов жилых апартаментов бизнес-класса, а также Парк физкультуры и спорта «Динамо» площадью 8 га.

Помимо уже перечисленных факторов, влияющих на решение о покупке, будущих жителей апартаментов в этом проекте привлекает и ряд инновационных решений. Так, во всех корпусах используется оригинальная система определения присутствия человека в помещении: как только она определяет, что человека в помещении нет, отопление, вентиляция и охранные системы встают в режим ожидания. Это существенно снижает энергозатраты, исключая использование осветительных приборов без необходимости. Повышенная шумоизоляционная технология, применяемая в соответствии с международным стандартом Hyatt при отделке жилых помещений, позволяет снизить уровень шума до такой степени, что о соседстве с крупными магистралями жильцы могут просто забыть.

Еще одно инженерное решение исключает взаимодействие автомо-

Так будет выглядеть район «Динамо» менее чем через два года

билльных потоков и пешеходов на территории комплекса: начиная с въезда все автодороги находятся на минус первом этаже. Наконец, жилой комплекс имеет первую, особую категорию энергоснабжения, которая подразумевает использование двух независимых подстанций, страхующих одна другую, и мощный дизель-генератор, что гарантирует бесперебойное поступление электроэнергии.

Городской квартал «Арена Парк» насчитывает более 1 тыс. апартаментов, из которых продано уже более 600. Учитывая известность проекта не только на российском, но и мировом рынке недвижимости — начиная с 2013 года «ВТБ Арена парк» завоевал шесть профессиональных премий, из которых три международных, можно не сомневаться, что темпы продаж здесь снижаются уже не будут.

Десять экспертов, опрошенных «Ъ-Домом», уже сейчас ставят «Динамо» в первую десятку среди прочих московских районов, расположенных между ТТК и МКАД, причем три из них уверенно выводят район в топ-3. По всей видимости, в 2018 году, когда финишируют последние объекты «ВТБ Арена парка», такое голосование стоит провести снова: преобразившийся район наверняка вырвется в лидеры.

Владимир Абакумов

16+ реклама

## Коммерсантъ + hh Академия

оформите подписку на любое издание ИД «Коммерсантъ» до 30 апреля 2016 г. и получите в подарок два обучающих курса от проекта «Академия»\*

\* проект «Академия» — это онлайн-уроки в формате вебинаров по различным тематикам бизнес-направленности с привлечением топ-менеджеров крупнейших компаний



**Комфортное обучение**  
Обучайтесь в любое время в любом месте: курсы «Академии» доступны на любых устройствах



**Престижный сертификат**  
По окончании обучения вы получите электронный сертификат и сможете прикрепить его к резюме. Для работодателей это будет служить веской причиной, чтобы рассмотреть именно вашу кандидатуру



**Новая профессия**  
Получите новую профессию, не прибегая к поступлению в вуз. Востребованные на рынке труда специальности вы можете обрести в «Академии»

## как получить подарок?

**1** Оформить и оплатить подписку в редакции на любое издание ИД «Коммерсантъ» в печатном или электронном виде:  
■ на сайте [kommersant.ru](http://kommersant.ru)  
■ по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)

**2** Сообщить свой e-mail для получения сертификата\* с промо-кодом:  
■ на сайте [kommersant.ru](http://kommersant.ru)  
■ по QR-коду  
■ по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)



\* вместе с сертификатом вы получите подробную инструкцию по использованию промо-кода  
Каждый участник акции получает бонус — бесплатную ознакомительную подписку для iPad или Android на «Власть», «Деньги» и «Огонек» на май 2016 года.

# Review Good Wood Plaza



## Брус для работы

Офис — это значит стекло и бетон, в крайнем случае реконструированный каменный особняк. Так принято считать. Компания Good Wood, специализирующаяся на возведении деревянных индивидуальных жилых домов, решила устоявшийся образ слегка пошатнуть, соорудив самое большое в России офисное здание из дерева. Пока — для собственных нужд, организовав в нем свою штаб-квартиру, но в перспективе рассчитывает заинтересовать в подобных объектах и заказчиков.



— коммерческая недвижимость —

### По кремлевской мерке

Если отъехать по Ленинградке на 16 км от МКАД, свернуть на Зеленоградскую улицу, проехать ее до конца, а затем еще чуть-чуть удалиться по Фирсановскому шоссе, окажешься в очень странном месте. Если верить навигатору, по одну сторону шоссе — Зеленоград, по другую — деревня Елино Солнечногорского района, хотя на вид города от деревни не отличишь. Да и вообще наличие населенных пунктов не сразу заметишь: вокруг лишь поля да перелески, и только длинный забор намекает, что здесь течет жизнь. Причем жизнь очень интересная: стоит заглянуть внутрь, как окажешься на главной площадке компании Good Wood, где базируются ее основные производственные мощности. А на дальней части ее территории, буквально бок о бок с высоченными елями, возводится Good Wood Plaza, которое в январе нынешнего года было занесено в Книгу рекордов России как самое высокое офисное здание из дерева.

На первый взгляд попадание в рекордные здания, высота которого чуть ниже 20 м (к слову, точно такие же габариты у стен Московского Кремля), кажется довольно странным. В мире есть современные деревянные строения куда более высокие. Скажем, 30-метровый восьмизэтажный Центр деревянного инновационного проектирования, а в канадском Ванкувере. Или, например, Lifesule Tower One, который построен в австрийском городе Дорнбирн. В нем 28 м, разделенные на те же восемь этажей. А в середине апреля нынешнего года английские архитекторы представили проект деревянного небоскреба Oakwood Tower, который планируют возвести в Лондоне. Он будет на порядок выше всех своих предшественников — около 300 м или 80 этажей, а площадь составит 93 кв. м. Однако есть нюанс, связанный с конструктивными решениями. Дело в том, что опорный каркас деревянных больших строений, как правило, не исключительно деревянный, а порой и не деревянный вовсе, там активно применены монолит и сталь. Главное же отличие Good Wood Plaza в том и заключается, что нагрузку здания берут на себя деревянные колонны из клееного бруса, и в этом смысле аналогов ему пока нет, в России — уже точно.

### Кулинарный бетон

Справедливости ради стоит сказать, что офисный центр Good Wood Plaza все же не чисто деревянный. Цокольный этаж выполнен в монолите, и он же служит опорой для всех остальных, уже исключительно деревянных этажей. Причин, по которой в будущей большой деревянный шедевр добавили монолит, две. Во-первых, это рельеф участка, на котором идет возведение здания. Он имеет значительные перепады высот, причем уклоны идут сразу в двух направлениях. Чтобы не выравнивать участок, сохранить его естественные формы и оставить нетронутыми деревья, низ здания было разумнее сделать монолитным, тем более что в общую архитектурную концепцию Good Wood Plaza такое решение укладывается вполне гармонично.

Вторая причина законодательная. Сейчас на цокольном этаже «Плазы», который в конце прошлого года ввели в эксплуатацию, подключив к коммуникациям по временной схеме, разместили часть сотрудников компании Good Wood (для их нужд офисный центр и строится). В будущем, когда завершится строительство всего здания, они переедут выше, в деревянные этажи, а в цоколе оборудуют спортзал и столовую, рассчитанную на 500 человек. К слову, столовую планируют сделать

нетипичной для офисов, а больше характерной для отелей: организовать ее по типу шведского стола, чтобы каждый мог выбрать что угодно и сидеть столько, сколько ему угодно. При этом всю пищу будут готовить здесь же, на современном оборудовании, а помещению оснастит мощной системой вентиляции и другими необходимыми опциями. Если подобную идею реализовывать в деревянном помещении, по ныне действующим СНиПам и СанПиНам ввести объект в эксплуатацию будет проблематично, особенно по нормативам пожарной безопасности. Поэтому, чтобы упростить вопрос будущих согласований, нижний этаж выполнили в монолите.

### Три строим, двенадцать в уме

Российские законодательные особенности повлияли и на высоту Good Wood Plaza. Несмотря на то что архитектурное сообщество уже давно выступает за пересмотр нормативов о максимально допустимом в России размере деревянных строений, поясняя, что особенности современных строительных материалов и технологий уже давно и многократно превысили показатели, рассчитанные несколько десятилетий назад, пока правила игры остаются прежними. А они гласят, что деревянные здания не могут быть выше 20 м и трех этажей. Чтобы не противоречить нормативам, при проектировании Good Wood Plaza немного схитрили. За требуемую высоту не вышли, однако этажи сделали очень высокими, шестиметровыми. Это позволило некоторые из них разделить на два уровня, пустив по внешнему периметру антресоли. По высоте это полноценные этажи с трехметровыми потолками, однако занимают они не всю площадь этажа, а лишь часть его. В итоге здание хоть и осталось трехэтажным, однако превратилось в шестиполюбовое.

Но это далеко не предел возможностей. Несущие колонны здания — это балки из клееного бруса. Сделаны они здесь же, на собственном производстве Good Wood, из российской хвойной древесины, скрепленной нидерландским клеем Akzo Nobel — наиболее прочным и экологичным из всех имеющихся сейчас на рынке. По сравнению с теми стойками, которые компания обычно использует для жилых домов из клееного бруса, у этих сечение заметно больше — 280 на 800 мм. Как подсчитали в Центральном научно-исследовательском институте строительных конструкций им. Кучеренко, с которым Good Wood плотно сотрудничает, по характеристикам прочности для «Плазы» хватило бы и вдвое меньших. Тем не менее использовали те, что с двойным запасом надежности. С одной стороны, это сделали из архитектурных соображений: хотелось показать всю мощь и масштаб дерева. С другой — в компании надеются, что новые строительные нормативы для деревянных зданий в ближайшее время все же будут приняты. И тогда при необходимости высоту офисного центра можно будет увеличить хоть вдвое, нынешний конструктив это уже позволяет.

### Шпильки в «Плазу»

Сейчас весь каркас деревянных этажей уже готов и установлен. А это 60 колонн, длина каждой из которых сопоставима с высотой всех деревянных этажей, и 600 балок, усиливающих их горизонтальными связями. Конструкцию собирали по принципу рам. Сначала на верхнем перекрытии уже возведенного к тому моменту цокольного этажа попарно объединили два столба (шаг конструкции 4,5–4,8 м), скрепив их ригелями, затем подъемным краном подняли вертикально и установили на заданные проектом точки. В принципе, это обычный прием при строитель-

стве фахверковых зданий, к которым относятся и Good Wood Plaza. А дальше начинаются маленькие хитрости.

Одна из них связана с мероприятиями, предотвращающими расслоение клееного бруса в конструкциях, принимающих на себя основную нагрузку здания, через 20–30 и более лет эксплуатации. Самые критичные в этом смысле точки — начало и конец столба, именно их и усиливают. Обычно для этих целей используют арматуру, которую с помощью эпоксидной смолы загоняют в заранее просверленные отверстия. У этого способа есть по меньшей мере два минуса. Внутри отверстия могут оставаться пустоты, поэтому всегда остается риск некачественного сочленения. Кроме того, пока эпоксидная смола не застынет, на древесине она может образовывать потеки. А это плохо из эстетических соображений. В компании Good Wood применили другую технологию, итальянскую, ранее в России широко не используемую. Вместо арматуры в ней используют специальную шпильку с резьбой. Ее вкручивают в отверстие столба чуть меньшего диаметра, а снаружи прикрывают деревянным заглушкой. Получается и красиво, и прочно. Таких шпилек в «Плазе» по шесть в каждой колонне.

### Семь градусов с медью

Частично готов и кровля. Согласно проекту, она скатная, хотя угол наклона невелик — семь градусов. Но даже он для офисных центров нетипичен — как правило, их кровлю делают плоской. Использовать на ней решили тот же материал, что наиболее популярен и



у заказчиков индивидуальных домов, — гибкую черепицу Shinglas производства компании «Технониколь». Она удобна в монтаже, но, как и любой гибкий кровельный материал, не лишена недостатков: на таких поверхностях любит селиться мох, усложняя процесс ухода за крышей. Чтобы это явление предотвратить, специалисты из компании «Технониколь» предложили простое и элегантное решение: вдоль всего конька положить длинный медный лист. Во время дождя попадающая на него вода будет обогащаться ионами меди, а затем, скатываясь по всей поверхности крыши (вот тут-то и пригодился семиградусный уклон), обезвреживать ее и препятствовать росту ненужных растений.

Поскольку кровля офисного центра Good Wood Plaza больше напоминает крышу жилых домов, для вентиляции подкровельного пространства применили тот же способ, что используется для скатных крыш жилых строений. Для этого установили 13 турбинных кровельных аэраторов, которые будут предотвращать вредное воздействие водяных паров и конденсата на деревянные конструкции. Аэраторы используют энергию ветра, выпущены они заводом «Турбоветт» — единственным в России предприятием, производителем энергоэффективных систем кровельной вентиляции, подходящие для больших зданий. Да и визуально они хорошо вписались в облик «Плазы».

### От итальянцев в Ярославль

В ближайшее время в Good Wood Plaza приступают к обустройству фасадов. С фасадными решениями, кстати, произошла довольно любопытная история. Сначала их разработку поручили итальянскому дизайнерскому бюро MoDusArchitect, специализирующемуся на деревянных зданиях. Выполненные ими эскизы поразили фундаментальностью и массивностью: итальянцы предложили обшить внешние стены множеством разноплановых деревянных конструкций, чтобы даже самый несведущий не смог усомниться в ключевом строительном материале здания. Однако для Good Wood Plaza такое решение не вполне го-

дилось, поскольку отсекало значительную часть солнечного света, препятствуя его проникновению внутрь здания. А для России, не избалованной обилием солнца в отличие от вечно солнечной Италии, это не лучший ход.

Поэтому от заказчиков итальянцев пришлось отказаться и в октябре прошлого года объявить конкурс на разработку фасада среди российских архитекторов. Причем их возраст и регалии значения не имели, а главным было умение нестандартно мыслить и предлагать не только эффективные, но и географически оправданные варианты. А целом же задача формулировалась так: привлечь внимание к несущей деревянной конструкции, сохранив все конструктивные элементы открытыми и не скрыв их декором. Два месяца спустя был выбран победитель. Им стал молодой архитектор из Ярославля Кирилл Тихонов, предложивший изящную идею с хорошо выверенной ритмикой фасада и большим балконом над входной группой, удачно подчеркнувшим масштаб здания. Его проект будет взят за основу для проработки финального решения фасада Good Wood Plaza.

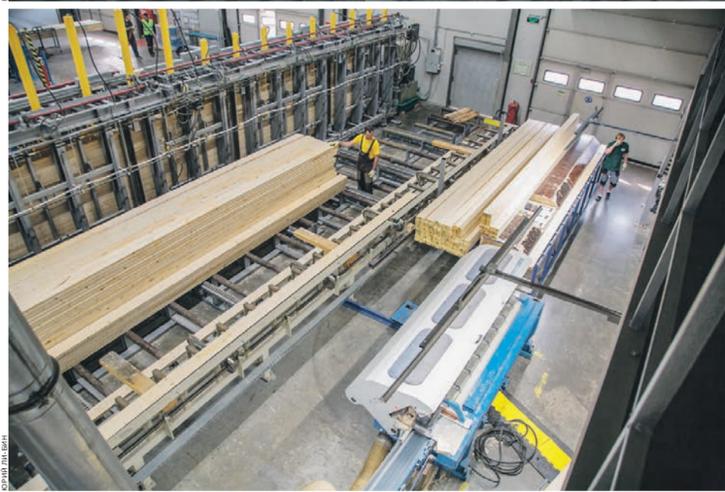
Солнечного света в будущей штаб-квартире Good Wood будет достаточно: площадь остекления здания превышает 1,5 тыс. кв. м. И это без учета 15 зенитных фонарей компании Velux, которые уже установлены на крыше здания. Остеклять фасад станут мультифункциональными, энергоэффективными, высокопрозрачными стеклами от компании AGC glass — трехслойными конструкциями стеклопакетов, у которых наружное стекло отсекает избытки ультрафиолета и не дает помещению избыточно перегреться летом, а внутреннее атермальное — предотвращает теплопотери зимой. При этом, следуя концепции здания, несущие конструкции рам (сточно-ригельная система) будут деревянными, а профиль примыкания выполнят из алюминия, как того требуют нормативы для больших плоскостей остекления.

### Тепло из опилок

Интересных инженерных решений в Good Wood Plaza немало. Исходно хотели ввести даже больше, насчитыв ими офисный центр под самую завязку, да вовремя спохватились, подыскав компромисс между возможностями и необходимостью. Например, сначала подумывали сделать офисный центр полностью автономным, не зависящим от внешних источников электроэнергии, для чего по всем фасадам собирались разместить множество солнечных батарей. Однако такой вариант пошел бы в ущерб визуальной гармонии здания: облик солнечных батарей все же далек от совершенства. Поэтому солнечные батареи оставят лишь на одной стороне, самой дальней от входной группы, она же южная — максимально освещаемая солнцем. А недостающую часть электроэнергии будут получать с помощью более привычных источников.

А вот для организации системы отопления на полную катушку использовали внутренние возможности Good Wood. Не зря же «Плаза» строится на той же территории, где размещены и производственные мощности компании. А где деревянные производство, там и его отходы, то есть опилки. Именно на опилках сейчас работает котельная, обогревая и производственные помещения и два дома, которые сейчас используются как офисы. Точно так же будет отапливаться и Good Wood Plaza. Так что деревянные решений в офисном центре даже больше, чем кажется на первый взгляд. Впрочем, такой бонус, скорее всего, в силу обстоятельств доступен лишь штаб-квартире компании. В аналогичных офисных центрах, которые в будущем компания Good Wood рассчитывает возводить и для внешних заказчиков, можно использовать любые другие инженерные системы, конструктивные особенности деревянных зданий это позволяют. А пока осталось дожидаться окончания строительства «Плазы». Скорее всего, это произойдет в следующем году, хотя именно на этом объекте в строгие рамки сроков Good Wood себя не загоняет. Ведь это первое высотное деревянное здание в России, и, как во всем первом, в нем важнее не упустить ни одной детали. А время найдется.

Наталья Павлова-Каткова



# ДОМ деревянные домостроение

## Задел на будущее

Непосвященному человеку даже вообразить сложно, что дерево может быть прочнее железобетона. А уж заявление о том, что деревянные дома выдерживают девятибалльные землетрясения без критических повреждений, и вовсе звучит как строка из романа писателя-фантаста. И тем не менее все вышеперечисленное не выдумка, а сегодняшние будни передовых строительных компаний.

— инновации —

### Система коридорная

Деревянное домостроение большинства из нас представляется как один из наиболее консервативных сегментов загородной недвижимости. Все давно известно, есть правила, по которым должны строиться дома — казалось бы, соблюдай их и получишь на выходе то, что ожидал: добротный дом, который простоит не один десяток лет. Но одно из главных свойств человеческой природы — всегда стремиться к большему и открывать новое.

Одним из главных свойств дерева как строительного материала всегда была уникальная теплопроводность, благодаря которой и появилась рекламная строка-заповедь: «В деревянном доме летом не жарко, а зимой не холодно». Можно ли усовершенствовать технологию таким образом, чтобы еще больше сократить потери тепла? В нашем холодном климате это отнюдь не излишество.

Оказывается, можно. Инженеры финского конструкторского бюро Makron совместно с проектировщиками EcoHouse разработали современное решение для узлового соединения стен, формирующего конструктив дома. Внутри этого соединения, получившего название «Оригинальное замочное соединение EcoHouse Group», находится зоны упругой деформации, задача которых позволять древесине восстанавливать свой объем в местах контакта элементов стены. Образующиеся между ними камеры попеременно давления создают своеобразное коридорное пространство, которое заполняется натуральным льняным утеплителем, при этом воздух, попадая из камеры в камеру, ослабевает и прогревается, так и не попав в дом. Все вместе эти элементы обеспечивают высокую герметичность соединения замка, практически полностью исключая продуваемость узлового соединения и существенно снижая общие потери тепла в доме.

### Минимализм начинает и выигрывает

Еще дальше, но уже с другими целями пошли в компании Honka: запатентованная ими технология «Нулевой угол» состоит в том, что бревна соединяются под углом 45 градусов, без перерубов. «Этот метод разработан для городского строительства в Финляндии», — рассказывает архитектор Honka Алексей Тарашевский. Дерево в этой стране по понятным причинам один из самых популярных стройматериалов, однако строительство в городской среде домов с

перерубами запрещено. «Такие дома придают городу сельский вид, чего финны стараются избежать», — поясняет эксперт. По его словам, технология «Нулевой угол» позволяет создавать современные дома, органично вписывающиеся в стиль большого города, и уже активно применяется.

Другой метод строительства, который создали в этой же компании, называется Honka Fusion. «Дома, построенные по этой технологии, сделаны из неосаживаемого бруса FXL, что предоставляет возможность создания самых сложных и необычных конструкций», — замечает Алексей Тарашевский. Особенность бруса FXL состоит в том, что центральная ламель склеивается из элементов, расположенных не горизонтально, как это принято делать при изготовлении клееного бруса, а вертикально. Затем эта ламель уже наращивается традиционными продольными досками, и такая конструкция позволяет вести безусловное строительство, а это, в свою очередь, открывает перед девелоперами широкие горизонты.

Обычный клееный брус обязательно дает усадку, и при сочетании его с другими материалами — камнем, стеклом, керамикой или бетоном — приходится это учитывать, продолжает эксперт. Усадочные зазоры необходимо закрывать специальными конструкциями, к которым, конечно, за долгие годы все более или менее привыкли, но, например, в эстетику минимализма они очень плохо вписываются. А при отсутствии усадки дома выглядят современными и стильными, будучи спроектированными в любой эстетической концепции. Благодаря этой технологии теперь в домах Honka не существует ограничений ни по длине пролетов, ни по высоте потолков или площади остекления, а несущая способность стен повышена на 50%, заверяет эксперт и добавляет, что кроме прочего этот метод отлично влияет на энергосбережение.

Кстати, в Honka есть и другие инновационные решения для теплоизоляции домов. Специалисты компании запатентовали крестообразный замок, за счет которого углы здания уплотняются в три раза больше, нежели при использовании других технологий. «Профиль с четырьмя острыми клиньями позволяет максимально плотно укладывать даже длинные бревна», — замечает Алексей Тарашевский.

### К тому же это дешевле

Соединяя традиционные стройматериалы с собственными разработками, отличных результатов добились и в компании «Зодчий». Здесь применяют клееный брус с австрийским про-



Дома, построенные по технологии Honka Fusion, сделаны из неосаживаемого бруса FXL, что позволяет создавать самые сложные и необычные конструкции

филем и угловым соединением «Лабиринт», которое является запатентованной разработкой специалистов компании, рассказывает Владислав Быков, директор по развитию компании. «Такой профиль и угловое соединение обеспечивают максимальное жесткое сцепление пазов и гребней бруса, превращая стену и углы дома в монолитную конструкцию, что исключает продувание, промерзание и попадание влаги», — объясняет эксперт.

Такое инженерное решение возможно реализовать только в заводских условиях на специальном оборудовании, но зато оно гарантирует высокий уровень теплоизоляции и прочность строения. «К тому же угловые соединения «Лабиринт» — это соединение без выносов, и это позволило нам снизить себестоимость наших домов, а клиентам — рациональнее использовать свой земельный участок», — говорит Владислав Быков.

Для увеличения надежности конструкции домов в «Зодчем» используют стропильные фермы на зубчатых пластинах, обеспечивающие стопроцентную фиксацию и прочность конструктивных элементов. Фермы также изготавливаются в заводских условиях, что сводит к нулю возможность ошибок при сборке дома.

### Особенности национального утепления

К энергосбережению, как уже говорилось, в России особое отношение. Магистральный газ, используемый для обогрева дома в зимнее время, есть далеко не везде, а печь требует дров, а также существенных затрат времени и сил. Но существует такой способ строительства, который позволяет в дальнейшем обогревать дом с помощью обычного электрического отопления.

«Расходы на обогрев дома, построенного из СИП-панелей, в пять-шесть раз меньше, чем у домов, построенных по другим технологиям», — утверждает Роман Коныхин, управляющий выставкой домов «Малозатяжная страна». Верится в это сначала с трудом, но если учесть, что в качестве утеплителя в стенах таких домов чаще всего используются пенополистирол, минеральная вата или пенополиуретан, то становится понятно, что возможно все, а также проясняется причина того, почему отнюдь не все, кто собирается построить деревянный дом, стали адептами этого метода.

СИП-панель получила свое название от английской аббревиатуры SIP (Structural Insulated Panel), что в переводе означает «структурированная изолирующая панель». Так же, как упоминавшийся брус FXL, она позволяет осуществлять безусловное строительство, а дом из таких панелей возводится буквально за два дня. В таких домах обязательно необходимо устраивать вентиляционную систему, иначе при закрытых дверях и окнах будет трудно дышать — совсем как в городских квартирах.

Совсем молодая энергосберегающая и безусловная (не более 1–2%) технология — это двойной брус, который составляет уверенную конкуренцию СИП-панелям, выигрывая у них по экологическим параметрам. «В России первые такие дома появились в 2000 году», — рассказывает Роман Коныхин. Стена дома может быть толщиной 200 мм и состоит из двух контуров сухого профилированного бруса 40x140 мм, а слой утеплителя составляет 120 мм. В качестве утеплителя используется эковата, которая на 80% состоит из целлюлозы, за счет чего дом дышит и сохраняет все свойства деревянного, точно также, как другие брусевые дома, отмечает эксперт.

Несущий контур здания утепляется высокоэффективным безусадочным воздухопроницаемым (дышащим) древесно-волоконистым или минеральным утеплителем. «Такие дома соответствуют классу энергоэффективности не ниже В, в то время как почти все брусевые дома относятся к классу С», — говорит Сергей Журавлев.

### Любые формы

Свои решения для теплосбережения, а также еще один способ безусадочного строительства предлагает компания «модом.ком», которая строит крышу, стены и перекрытия

здания из одного материала — это деревянная клееная панель (ДКП), выступающая в качестве крупноформатного элемента стен, толщина которых составляет 10 см. Для перекрытий используются специальные деревянные плиты (ДПП) толщиной от 12 до 36 см.

Все эти элементы изготавливаются индустриальным способом из склеенных между собой ламелей, поперечное расположение которых к плоскости панели обеспечивает естественную воздухопроницаемость. Поскольку ширина ДКП может составлять от 34 до 104 см при длине до 13,5 м, а кроме того, реально производить такие конструкции любой конфигурации, в том числе скругленные, то архитектуру такая технология обеспечивает максимальной свободой.

«При склеивании в единый брус направляются древесные волокна в ламелях задается в противоположные друг от друга стороны. За счет этого конструкция оказывается более прочной по сравнению с обычными, а при изменении влажности не изменяет своей формы», — рассказывает Сергей Журавлев, генеральный директор компании. Он утверждает, что деревянная клееная панель — самый прочный строительный материал, применяемый для стен жилых домов. Прочность стен, изготовленных этим методом, по его словам, превышает прочность кирпича и железобетона и на 50–70% прочнее цельных пород деревьев.

Несущий контур здания утепляется высокоэффективным безусадочным воздухопроницаемым (дышащим) древесно-волоконистым или минеральным утеплителем. «Такие дома соответствуют классу энергоэффективности не ниже В, в то время как почти все брусевые дома относятся к классу С», — говорит Сергей Журавлев.

О похожем методе рассказывающий в Arhiwood, однако называют его иначе: CLT-панели. Аббревиатура сложена из английских слов Cross Laminated Timber, что переводится

как «перекрестно склеенный брус». В этом и состоит суть метода: деревянные доски, сложенные перпендикулярно друг другу, склеиваются под высоким давлением в массивную панель. В компании говорят об особой прочности, благодаря которой такие панели применяют даже при возведении производственных сооружений. Многоэтажные дома по этой технологии уже построены в Австрии, Финляндии, Англии и Австралии.

### Выращивая дома

Развитие технологий деревянного домостроения в принципе делает возможным более активное использование этого наиболее полезного для здоровья человека строительного материала и в городской архитектуре, считает Алексей Тарашевский: «Примером может служить наш проект в Финляндии — детский сад в городе Куопио площадью 533 кв. м, рассчитанный на 70 детей. Под Санкт-Петербургом мы построили двухэтажный ресторан „Рыба на даче“ (1588 кв. м), в Ярославской области — ресторан „Пристань“ (1550 кв. м)».

Honka также построила целый ряд медицинских учреждений в Японии, но прежде чем начать это строительство в регионе, печально известном благодаря многочисленным землетрясениям и цунами, были проведены сейсмологические исследования. Они показали, что здания, которые строит компания, выдерживают землетрясения в девять баллов без критических повреждений.

В недалеком будущем отрасли ждут новые открытия, ведь остановить прогресс невозможно. По словам Сергея Журавлева, уже ведутся эксперименты с выращиванием цветной и даже прозрачной древесины. «Высока вероятность, что будут выращиваться специальные строительные деревья или древесные массы с заданной структурой и ориентацией волокон, в том числе бесцельные, прямолинейные», — считает эксперт. Он также предполагает, что появится и негорючая, антисептированная естественно выращенная древесина.

Уже сейчас очевидно, продолжает Сергей Журавлев, что в деревянном домостроении возобладают такие тренды, как модифицированная древесина, в буквальном смысле выращиваемые конструкции, 3D-принтинг из смесей с высокой долей деревянной муки, костры, щепы. В конструкциях деревянных зданий больше не будет геометрических ограничений — собственное, их нет уже сейчас. Традиционные же деревянные дома, по его мнению, будут занимать все меньшую долю на рынке.

Сейчас такие рассуждения еще воспринимаются с той же долей скепсиса, с какой еще 20 лет назад восприняли бы известие о том, что можно, сидя дома, скачать и посмотреть любой фильм по своему выбору. Но с другой стороны, компании — лидеры в любой отрасли всегда вкладываются в инновации, чтобы не пропустить тот момент, когда завтра, в которое вчера было трудно поверить, уже наступило и превратилось в сегодня.

Марта Савенко

## Клееный монолит

— материалы —

В российское деревянное домостроение приходят новые технологии. Сегодня все большей популярностью пользуются деревянные дома из клееного бруса. Пока, по оценкам экспертов, доля рынка у таких домов сравнительно невелика — 10% от всего «деревянного» сегмента. Вместе с тем именно эта технология сегодня считается одной из самых передовых и развивающихся. «Б-Дом» попытался разобраться, в чем достоинства и недостатки домов из клееного бруса и стоит ли ради них отказываться от традиционных бревенчатых домов.

### Все дело в клее

Бурное развитие домостроения из клееного бруса на Западе пришлось на 1990-е годы. Тогда же об этой технологии стало известно и у нас. «В середине 1990-х на российский рынок со своей продукцией стали приходить западные игроки», — рассказывает член совета директоров, управляющий партнер компании «Зодчий» Владимир Кузнецов. — Они привнесли с собой новые технологии, что во многом послужило дополнительным импульсом к развитию отечественного деревянного домостроения. Теперь российские компании успешно конкурируют с западными, обеспечивая достойное качество при вполне лояльных ценах. Хотя справедливости ради надо отметить, что таких компаний немного».

Технология изготовления клееного бруса выглядит так. Сначала на деревообрабатывающем комбинате бревна распускаются на доски. Потом их высушивают в специальных камерах, удаляют из древесины пороки (проблемные сучки, обзолы и т. д.) и сращивают ее на мини-шип, а затем под прессом склеивают специальным экологически чи-



Ресторан «Рыба на даче» под Петербургом. Технологии строительства из бруса позволяют возводить не только жилые, но и общественные здания

стым клеем. Однако для производства качественного продукта требуется достаточно дорогостоящее импортное оборудование, аналогов которому в отечественном станкостроении пока нет. Поэтому сегодня даже российские компании свои производственные мощности закупают за рубежом.

Поскольку производство высокотехнологичное, а его организация сопряжена с немалыми инвестициями, на рынке, естественно, есть достаточно много подделок. Так, по словам экспертов, нередко можно даже встретить фирмы, которые за клееный брус пыта-

ются выдать обычные доски, склеенные ПВА. «В стремлении добиться сверхприбылей, недобросовестные производители и фирмы, выпускающие контрафакт, экономят буквально на всем. Они используют некачественную, большую древесину, сушат ее с нарушением технологических процессов и склеивают с применением дешевого клея, что сильно влияет на качество выпускаемого материала и, соответственно, качество будущей постройки», — рассказывает Владимир Кузнецов. — Крупные компании, которые долго работают на рынке, обычно на это не идут и стараются держать марку даже в сложных экономических условиях. Мы, например, применяем шведский клей AkzoNobel, который отличается высокой степенью сцепления и оптимально подходит для производства клееных

конструкций». Этот клей не содержит формальдегида и других вредных химических соединений, поэтому не оказывает никакого негативного влияния на организм человека».

### Комфорт и долговечность

Однако если дом сделан из по-настоящему качественного клееного бруса, то он оказывается более долговечным, нежели традиционные бревенчатые дома или дома из оцилиндрованного бревна.

Благодаря тому что при производстве клееного бруса дерево проходит специальную камерную сушку, в нем уничтожаются личинки древесных жуков и споры грибка. Это гарантирует дому из клееного бруса более долгую жизнь, нежели любой другой деревянный постройке.

Кроме того, поскольку дерево уже высушено, то дома из клееного бруса практически не дают усадки, а значит, сроки строительства составят всего от одной недели до нескольких месяцев в зависимости от площади дома. Например, на строительство дачного дома из клееного бруса 9x9 м уйдет всего месяц.

В то время как возведение бревенчатого дома растянется на несколько строительных сезонов: собранный сруб сначала выстаивается в течение года, потом его разбирают и заново собирают уже непосредственно на участке. И только после того, как сруб отстоялся и приобрел более или менее стабильные размеры, можно приступать к отделке и установке дверей и окон. Не стоит забывать и о том, что в процессе естественной сушки в древесине возникает напряжение, которое ведет к растрескиванию. В трещины проникают различные разрушающие древесину микроорганизмы, что сокращает срок ее службы. В клееном брус подобные неприятные сюрпризы исключены. При этом мате-

риал сохраняет все преимущества традиционного бревенчатого дома. Кстати, благодаря тому, что клееный брус обладает низкой теплопроводностью по сравнению с цельной древесиной, в доме будет прохладно летом и тепло зимой.

У домов из клееного бруса меньше чисто архитектурных ограничений по сравнению с бревенчатыми: технология клееного бруса позволяет делать дома больших размеров и более сложной архитектуры.

### Выбор «староверов»

Основным конкурентом клееного бруса сегодня считается только каркасное домостроение. Технология, существенно выигрывающая по цене. Однако постепенно и клееный брус становится все более доступным. «Каждая компания по-своему решает вопросы, связанные с ценообразованием. Нам удается обеспечивать адекватные цены без потери качества во многом благодаря огромным объемам выпуска продукции. Ежегодно мы производим порядка 20 тыс. кубометров клееного бруса. Все технологические процессы оптимизированы», — объясняет Владимир Кузнецов. — Что касается бревенчатых домов, то этот сегмент постепенно сокращается. Любителей старины, называем их «староверы», которые покупают срубы, осталось немного. Современной альтернативой бревенчатому срубам мог бы стать дом из оцилиндрованного бревна. Но и оцилиндровка постепенно сдает свои позиции. Это происходит, во-первых, из-за того, что оцилиндрованное бревно подвержено растрескиванию и усадке, а во-вторых, потому, что дома из оцилиндрованного бревна, как правило, уступают домам из хорошего качественного клееного бруса по теплотехническим характеристикам.

Кира Ремнева



# «БАНЬКОВСКИЙ» ВКЛАД Инвестиции – в коттедж Баня – чистая прибыль!



«Ривьера К» 12,0x12,0 м 2 617 780 руб.



**УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ! СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА КОТТЕДЖИ С ПАКЕТОМ «ПРЕМИУМ» + БАНЯ В ПОДАРОК\***



«Канадец-2 К» 12,5 x 8,5 м

1 497 900 руб.



«Сварог К» 10,7x11,0 м

1 738 830 руб.



«Ветлуга-2 К» 14,95x10,9 м

2 153 080 руб.

## НАСТОЯЩАЯ БАНЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА



Угловое соединение «Лабиринт»\*\*

Австрийский профиль

Клееный брус с угловым соединением «ЛАБИРИНТ»

**Гарантия до 24 лет!\***

\*\* Уникальная запатентованная технология брусоевого соединения компании «Зодчий»

Почти четверть века в строительстве деревянных домов и бань дает нам право утверждать, что лучшие бани производятся из клееного бруса. По сравнению с бревенчатой, баня из клееного бруса быстрее прогревается, в ней лучше удерживается тепло. Она практически не подвержена гниению, растрескиванию, деформации и способна прослужить в 7 раз дольше. Однако, приняв решение строить баню из клееного бруса, обратите внимание на несколько ключевых моментов: **Хороший брус не требует уплотнителей.** Если строительная компания использует клееный брус с применением дорогостоящих уплотнителей, значит у такого бруса несовершенный профиль, который не обеспечивает максимального сцепления брусев между собой. Использование уплотнителей увеличивает стоимость дома. Мы рекомендуем выбирать дом из клееного бруса со сложным австрийским профилем, который отличается увеличенным количеством зубьев конической формы. Благодаря такому профилю стены превращаются в настоящий деревянный монолит, полностью защищая дом от продувания и промерзания, даже без использования уплотнителей. **Угловое соединение должно быть надёжным.** Грамотно спроектированное угловое соединение увеличивает несущую способность брусевых стен, обеспечивая конструкции дома максимальную надёжность и безопасность. Этим требованиям

полностью отвечает клееный брус с конусным угловым соединением, которое обеспечивает абсолютную фиксацию бруса в углах дома, а также усиливает защиту от попадания влаги. Клееный брус с таким соединением выпускается исключительно в заводских условиях на специальном оборудовании. **Выбирайте компанию, применяющую в строительстве клееный брус собственного производства.** Клееный брус – сложный высокотехнологичный материал и требует строжайшего соблюдения всех технологий. Древесина должна быть северной, плотной – чем плотнее древесина, тем выше её прочность. Просушивать древесину надо равномерно. Клей должен обеспечивать высокую степень сцепления. Каждая партия клееного бруса должна проходить лабораторные испытания. Не имея собственного производства, у строительной компании практически нет возможности полностью контролировать и гарантировать качество используемого материала. Поэтому мы рекомендуем выбирать компанию, которая возводит дома и бани из клееного бруса собственного изготовления. **Чем больше гарантийный срок, тем лучше. Главный показатель качества клееного бруса – гарантийный срок.** Гарантия на клееный брус сечением 100x180 мм должна быть не менее 20 лет! **ДОМА И БАНИ ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА ОТ «ЗОДЧЕГО» – УНИКАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ ЭКОЛОГИЧНОСТИ, ДОЛГОВЕЧНОСТИ И КРАСОТЫ.**

# ЗОДЧИЙ

ПРИЕЗЖАЙТЕ  
М «ЮЖНАЯ»

ЗВОНИТЕ – (495) 737-07-07  
ЗАХОДИТЕ – www.zod.ru

РЕКЛАМА

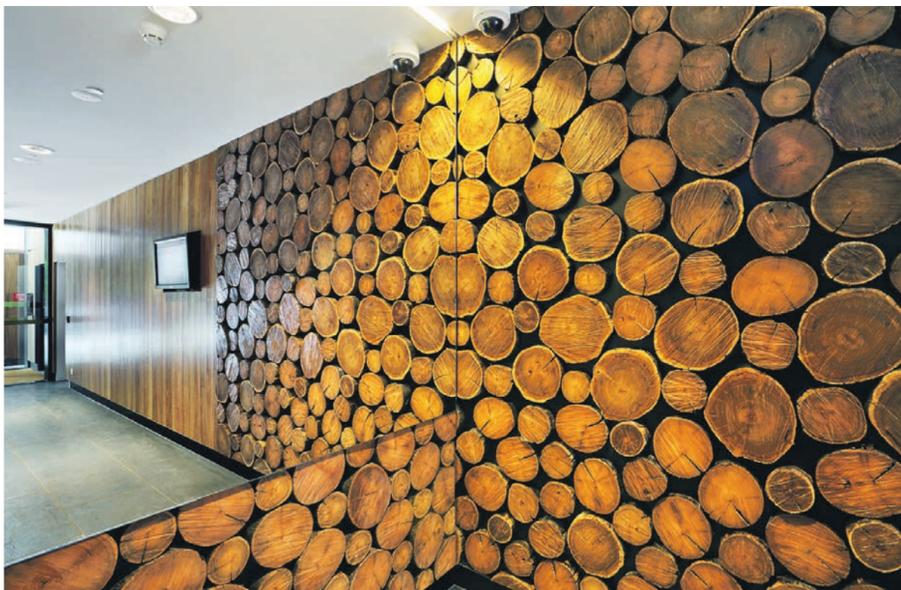
# ДОМ деревянные домостроение

## Выдающиеся из дерева

Деревянное домостроение в последнее время становится все более популярным в мире: покупатели все чаще выбирают дерево за его экологичность. Однако мало кто знает, что деревянное здание может выстоять более 800 лет, а из древесины можно возводить не только небольшие избушки, но и десятиэтажные башни, в том числе по технологии конструктора.



Stadhaus: первый в мире многоэтажный конструктор из дерева



Forte Building. И отделка — из дерева

— рекорды —

### Самое высокое жилое

**FORTE BUILDING (МЕЛЬБУРН, АВСТРАЛИЯ)**

На сегодняшний день самое высокое жилое деревянное здание в мире находится в австралийском Мельбурне: его высота достигает 32,7 м. В десятиэтажном здании расположены 23 квартиры, а на первом этаже — торговая галерея. Полностью отказаться от других материалов строителям не удалось: фундамент дома выполнен из энергоэффективного и легкого бетона с высоким содержанием золы, зато в остальном дом состоит только из дерева. Стены, полы и потолки в квартирах — все сделано из древесных материалов, а на балконе каждой квартиры отведено место для небольшого огорода. Башня построена по проекту архитектурной команды со звучным для русского уха названием Lend Lease и по задумке архитекторов отражает современный тип жизни в бухте Виктория. Это достаточно фешенебельный район: квартира с одной спальней обойдется в \$400 тыс., с двумя спальнями — в \$600 тыс., а стоимость пентхауса составляет \$800 тыс. Минимальная площадь квартир начинается от 59 кв. м и заканчивается 102 кв. м — такова площадь единственного в доме пентхауса. Общий объем инвестиций в проект составил \$11 млн. На сегодняшний день это единственный деревянный многоэтажный дом в Австралии.

Для его строительства были использованы CLT-панели, которые еще часто называют «фанерой на стероидах». Особую ставку архитекторы сделали на экологичность проекта и экономии ресурсов: здание выбрасывает в атмосферу углекислого газа на 1,4 тыс. тонн в год меньше, чем обычный монолитный дом. Экономия на первый взгляд кажется небольшой, но в реальности это примерно столько же, сколько за год производят 345 автомобилей. Как недавно установили ученые Йельского университета, возврат к применению дерева в строительстве приведет к сокращению глобальных выбросов углекислого газа, даже несмотря на более активную вырубку лесов. В здании использованы и другие технологии, которые позволяют ему считаться одним из самых энергоэффективных в мире. Помимо обычных для такого объекта LED-светильников на крыше башни оборудовано хранилище для сбора дождевой воды и ее последующего использования в кана-

лизации, а при необходимости — в системе пожаротушения. Все квартиры оборудованы энергосберегающей сантехникой и посудомоечными машинами, а также датчиками, которые показывают, сколько энергии потребляет дом в данный момент. В результате это первое жилое здание в Австралии, которое соответствует сертификату 5 Star Green-Star. Даже древесина для здания сертифицирована и была доставлена из далекой Австрии: производитель может подтвердить, что вырубка деревьев, использованных для строительства, нанесла минимальный ущерб природе.

### Самый большой конструктор

**STADHAUS (ЛОНДОН, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)**

Современные многоэтажные жилые дома отличаются не только экологичностью, но и невероятной скоростью строительства: возвести готовую башню «с нуля» можно всего за два месяца. Наглядным примером тому может служить Stadhaus, построенный в британской столице в 2008 году. Это здание представляет собой первый в мире многоэтажный конструктор из дерева — примерно как домик Lego, и его строи-

тельство заняло всего девять недель. Все элементы интерьера и экстерьера оборудованы энергосберегающей сантехникой и посудомоечными машинами, а также датчиками, которые показывают, сколько энергии потребляет дом в данный момент. В результате это первое жилое здание в Австралии, которое соответствует сертификату 5 Star Green-Star. Даже древесина для здания сертифицирована и была доставлена из далекой Австрии: производитель может подтвердить, что вырубка деревьев, использованных для строительства, нанесла минимальный ущерб природе.



«Дом Сутягина» просуществовал недолго



Пагода Тяньнин: деревянный небоскреб высотой 153,79 м

тельство заняло всего девять недель. Все элементы интерьера и экстерьера оборудованы энергосберегающей сантехникой и посудомоечными машинами, а также датчиками, которые показывают, сколько энергии потребляет дом в данный момент. В результате это первое жилое здание в Австралии, которое соответствует сертификату 5 Star Green-Star. Даже древесина для здания сертифицирована и была доставлена из далекой Австрии: производитель может подтвердить, что вырубка деревьев, использованных для строительства, нанесла минимальный ущерб природе.

### Самый высокий самострой

**ДОМ СУТЯГИНА (АРХАНГЕЛЬСК, РОССИЯ)**

В России, как и в Германии, строительство деревянных многоэтажек вызывает сопротивление властей. Самым ярким примером этому можно считать так называемый дом Сутягина в Архангельске. В свое время именно этот объект, строительство которого его владелец местный предприниматель Николай Сутягин начал еще в 1992 году, должен был стать самым высоким деревянным жилым здани-

ем мира. Более того, 13-этажный дом был признан сенсацией года на конференции «Деревянное строительство в северных городах», проходившей в норвежском городе Тронхейме. Его даже планировали занести в Книгу рекордов Гиннесса как самое высокое частное жилое деревянное здание в мире: высота сооружения достигала 38 м, то есть он был выше, чем Forte Building в Австралии. Однако сложность заключалась в разрешительной документации: дом был построен на дачной земле, так как изначально владелец хотел построить 2-этажный дом, но решил не останавливаться на достигнутом и добавил еще один этаж, затем еще один — и так вплоть до 13 этажей. По сути, здание являлось самостроем, о чем сразу несколько судов вынесли соответствующие решения. По мнению городских властей, дом, быстро ставший местной достопримечательностью, был возведен без соблюдения архитектурных норм и требований пожарной безопасности. Администрация города безрезультатно пыталась убедить Николая Сутягина добровольно разобрать свое творение. В результате по решению суда в 2008 году дом был разобран до четвертого этажа, а в мае 2012 года оставшаяся от деревянного небоскреба часть сгорела.

### Самый большой по площади

**NI-FOG (ВАНТАА, ФИНЛЯДИЯ)**

Финляндия по праву считается одним из центров деревянного домостроения, поэтому неудивительно, что самый большой по площади деревянный дом расположен в пригороде финской столицы городе Вантаа. Общая площадь дома, построенного компанией Rakennusliike Koronen, слегка превышает 10 тыс. кв. м. В ходе строительства дома использовались самые инновационные технологии, в связи с чем этот проект можно назвать новой эпохой деревянного домостроения в Финляндии. Всего в семизэтажном здании расположено 186 квартир и даже подземная парковка на 80 автомобилей. Финское законодательство разрешает строить деревянные дома до восьми этажей, если в здании установлена автоматическая система пожаротушения. Архитекторы — бюро Vuorelma Arkkitehdit — сделали ставку на использование ресурсосберегающих технологий: здание потребляет меньше воды, а проект был представлен на строительной выставке Housing Fair 2015 года. Зда-

ние также используется как центр испытаний для строительства будущих деревянных многоквартирных домов: на его примере инженеры изучают, как лучше устроить системы жизнеобеспечения зданий с учетом использования дерева.

### Самое высокое

**ПАГОДА ТЯНЬНИН (ЧАНЧЖОУ, ПРОВИНЦИЯ ЦЯНЬСУ, КИТАЙ)**

Самым высоким деревянным сооружением в мире считается буддийская пагода в китайском городе Чанчжоу недалеко от Пекина. Ее высота составляет 153,79 м, при этом никакой исторической ценности, в отличие от многих китайских пагод, она не представляет, так как появилась уже в наше тысячелетие. Строительство храма началось в 2002 году и закончилось торжественной церемонией в апреле 2007 года. Несмотря на то что пагода Тяньнин была возведена совсем недавно, место для ее строительства было выбрано неслучайно: раньше на этом месте находился древний храм, от которого сохранился только фундамент. Общая площадь пагоды составляет 27 тыс. кв. м, а стоимость проекта достигла \$38,5 млн. На последнем, 13-м этаже пагоды установлен 30-тонный колокол, который слышно на расстоянии нескольких километров от храмового комплекса. Как заявил на торжественной церемонии открытия пагоды мэр города Чанчжоу, новая пагода должна стать символом будущего экономического развития города.

### Самое древнее

**МЕЧЕТЬ БЕЗ ГВОЗДЕЙ (ЧАРШАМБА, ТУРЦИЯ)**

Сразу несколько деревянных зданий претендуют на звание самых древних в мире, однако большинство экспертов сходятся во мнении, что таким объектом можно считать мечеть в турецкой провинции Самсун. Религиозное сооружение было построено в 1206 году, и при его возведении, как и в российских Кяхтах, не было использовано ни одного гвоздя. Считается, что здание было построено пришедшими в эти края последователями ислама, однако в реальности неизвестно, кто был его архитектором. Мечеть держится за счет деревянных столбов, чья высота составляет от 12 до 20 м. Раньше у мечети был минарет, но со временем он разрушился. Согласно самому популярному мнению, здание сохранилось благодаря высокому качеству древесины.

# ДОМ деревянные домостроение

## По высшему разряду

— сектор рынка —

**С13** При этом ценник на строительство домов от обеих компаний (а также еще от одной финской компании, Mammutti, тоже специализирующейся на элитных деревянных домах) приблизительно одинаков и составляет около €3–3,5 тыс./кв. м. «Изменение курса евро, конечно, значительно сказалось на финальной стоимости строительства деревянного коттеджа, но на стоимость продажи это никак не влияет», — утверждает директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank Алексей Трещев. — Цену определяет рынок, сейчас это рынок покупателя, и деревянные дома продать в три раза сложнее каменных».

Следующий по стоимости (\$9 млн) деревянный дом располагается опять же на самом дорогом подмосковном шоссе, но поближе к Москве — в 7 км от МКАД. Находится он в поселке «Новь», что по соседству с Барвихой, — стародавнем месте, облюбованном очень непростыми москвичами еще почти столетие назад. Одна из его изюминок и главная достопримечательность — храм Святого Князя Вячеслава Чешского. Что же касается выставленного на продажу дома, он четырехэтажный, что сейчас для загородного рынка не очень типично. Построен он в европейском стиле из клееного бруса, а в отделке широко использованы панели из дуба.

### Итальянец из «Пирогово»

Седьмой по стоимости деревянный дом продается через агентство недвижимости «Savills Россия» (это новое название компании, которая еще не так давно именовалась IntermarkSavills). Хотя за него \$8,9 млн, а находится он на «Курорте Пирогово» (20 км от МКАД по Остаховскому шоссе). Его уже почти десятилетие называют заповедником самой дорогой и изысканной современной деревянной архитектуры в России, и эту пальму первенства у «Пирогово» пока так никто и не отнял. Дом, что выставлен на продажу, находится у десятой лунки гольф-поля и построен по проекту Тотана Кузембаева.

Любопытно, что в первом варианте проекта архитектор хотел еще больше усилить идею соседства дома с гольф-полем и на крыше тоже сделать самую настоящую лунку. Второй десятой лунки, правда, так и не появилось, зато возникло большое (около 900 кв. м), почти квадратное здание с односкатной кровлей с интерьерами в стиле минимализма. Конструктив здания выполнен итальянской компанией Pagano — одной из самых дорогих из представленных на российском рынке компаний, специализирующихся на элитных деревянных домах. Интересно, что работать она согласится далеко не с каждым архитектором — может и отказаться, если усомнится, что автор правильно понимает суть концепта Pagano. Тотану разрешили. Как рассказывает он сам, на этом настоял заказчик: ему нравилась технология Pagano и скорость строительства, но не устраивала архитектура. Над ней Кузембаев и работал.

«Вообще, дома Pagano, пожалуй, самые шикарные из всех деревянных», — говорит Алексей Трещев из агентства Knight Frank, которое давно и прочно сотрудничает с этой итальянской компанией. — Их необычные виллы стоят по всему миру: на Лазурном берегу, в подмосковном «Пирогово», под Санкт-Петербургом, в Оксфорде, Бейруте, а их стоимость начинается от €5 тыс./кв. м. Это семейный бизнес: отец Алессандро Пагано и его сыновья проектируют и строят дома с панорамным остеклением, в которых соотношение дерева и стекла получается примерно 50/50. Иными словами, из-за наличия больших прозрачных поверхностей доля дерева в престижных деревянных домах сводится к минимуму, по сути — лишь к несущим конструкциям.

«Это вообще основной тренд на рынке элитного деревянного домостроения», — отмечает руководитель архитектурного бюро Honka московского представительства компании «Росса Ракенне СПб» Светлана Беднякова. — Несмотря на то что классическая русская архитектура всегда популярна, с развитием новых технологий вектор смещается в сторону современной европейской архитектуры. Залогом успеха станет умелое сочетание открытости, легкости конструкций с надежностью и комфортом жилища. Дом будущего — это интерактивное строение, где благодаря большой площади остекления частью интерьера станет меняющийся от сезона к сезону окружающий пейзаж».



Дом стоимостью \$15 млн в поселке «Горки-1»



Бассейн в деревянном доме в «Новоглаголево» (\$19 млн)

### Цена ни о чем

Основная масса элитных деревянных домов, выставленных на продажу в Подмоскowie, попадает в ценовой диапазон \$4–6 млн. Любопытно, что у многих из них расположение даже более престижное, да и участки погабаритнее, а вот сами дома поменьше. Так что ключевую роль в ценообразовании играют именно параметры дома и особенности его интерьера, а все остальное, включая знаменитое на элитном рынке location, location and location, все же отходит на второй план. И это лишь усложняет позиционирование конструкций из дерева: одной только ценой степень их элитности не измерить.

Лучше всего границу, по которой проходит раздел между классами, чувствуют компании, которые работают в чуть более низком сегменте — уровня «бизнес» и «бизнес плюс», например компания Good Wood. По словам ее представителей, во многом отношение к деревянному дому как к элитному задает его архитектура. «Внешний вид такого дома просто обязан быть грамотно разработанным, с хорошими высотными отметками и значительной площадью остекления», — говорят в компании Good Wood. — Если речь идет о доме из бруса, то его сечение не может быть меньше чем 200х270 мм, оконные рамы тоже должны быть деревянными, а на кровле использованы лишь дорогостоящие и сверхкачественные материалы. Повышенные требования предъявляют и к сборке и монтажу дома. Та компания и те специалисты, которые его строят, они должны быть суперпрофессионалами своего дела».

Таким характеристикам соответствует, например, домовладение в поселке «Ранис» (24 км по Рублево-Успенскому шоссе рядом с Николиной горой). Здесь за \$4,6 млн продается сразу два дома, построенные на одном и том же участке, превышающем 1 га. Первый из них площадью 300 кв. м возвели более десятилетия назад, а второй, вдвое больший, завершили в позапрошлом году. Оба дома построены из клееного бруса, и оба — от компании Honka. А кроме жилых домов на том же участке имеется и еще одна деревянная постройка — баня, расположенная у декоративного пруда.

Еще один деревянный дом, элитность которого не вызывает сомнений, находится на территории коттеджного поселка «Пестово» на берегу одноименного водохранилища в 25 км от МКАД по Дмитровскому шоссе. Продается он за \$4,2 млн, а построен из клееного бруса, изготовленного из канадского кедра канадской же компанией Lindal. «Дома Lindal не сильно известны в России, это штучный товар для избранной аудитории даже в высокопремиальном сегменте, они рассчитаны на более узкий круг покупателей», — рассказывает председатель совета директоров компании Kalinka Group Екатерина Румянцева. — На вторичном рынке такие дома появляются крайне редко, это исключительно

эксклюзивное предложение, а стоимость строительства таких домов в зависимости от проекта составляет \$2,5–3,5 тыс. за 1 кв. м».

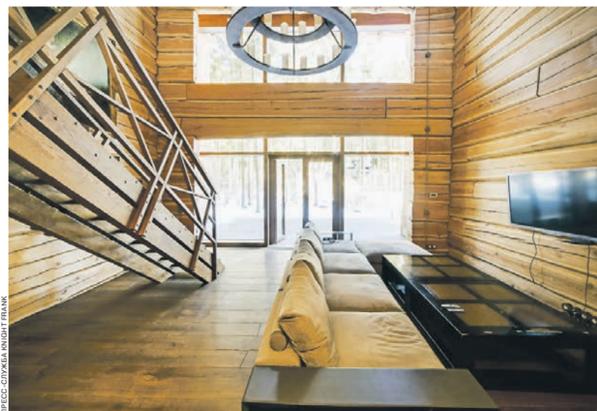
Любопытно, что ключевое достоинство кедра как строительного материала (в противовес сосне) заключается в его пористости. Однако таким свойством обладает не любой кедр. Тот, что произрастает в Сибири, не годится: он недостаточно воздушный. Иное дело кедр красный, который распространен на севере США и в некоторых провинциях Канады. Структура его древесины такова, что в ней имеется очень объемная естественная воздушная прослойка, благодаря которой дом получается теплым и без щелей: соседние элементы конструкции плотно примыкают друг к другу.

### Элита по-русски

Большинство предыдущих примеров касалось домов, построенных из иностранной древесины. Поэтому может сложиться впечатление, что сырье, произрастающее в России, для элитного сегмента загородного рынка совершенно не годится. Но это не так. Скажем, дом в коттеджном поселке «Ландшафт» (9 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе), который через агентство недвижимости Penny Lane Realty сейчас выставлен на продажу за \$4,8 млн, построен из красноярской оцилиндрованной сосны диаметром 37 см, а для придания дому дополнительного аромата в его внутренней отделке использована кедровая доска. А, например, в поселке «Лесное озеро» (27 км от МКАД по Калужскому шоссе) за \$3,6 млн продается дом из клееного бруса, на производстве которого пошла ангарская сосна.

Такие материалы выбраны отнюдь не случайно. «Ангарская сосна — самая высокая в мире, что делает ее удобной в элитном строительстве», — рассказывает Семен Гоглев, управляющий партнер компании «Норвек», специализирующейся на современных деревянных домах класса «бизнес» и выше. — Красноярская чуть ниже, но у обеих пород есть общие и очень важные свойства. Их стволы максимально прямые, то есть мало сужающиеся к верхушке дерева, у них низкая конусообразность. При этом на значительном протяжении ствола сучков почти нет. Поэтому изделия из такой древесины получатся эстетически выигрышными, за что и ценятся».

Вообще, вопреки распространенному мнению, российская древесина по своим свойствам лучшая в мире. «Главное, чтобы она произрастала в северных широтах: это делает ее прочнее, а вот деревья из средней полосы для элитных деревянных домов не годятся», — поясняет господин Гоглев. — Скажу более, так популярное финское дерево не что иное, как карельская сосна, которой на территории нашей страны куда больше, чем в Финляндии. Поэтому популярность иностранной древесины при строительстве дорогих домов отчасти лишь маркетинговый ход. Обы-



Обособняк в поселке «Грибово» за \$30 млн — самый дорогой из представленных на рынке



Дом в поселке «Ранис» за \$4,6 млн: всего 300 кв. м, зато на Рублевке

ективная же причина связана с качеством изделий, а по этому параметру большинство отечественных компаний, занимающихся производством и строительством деревянных домов, пока недотягивают. Но быстро обучаться их подталкивает кризис: из-за изменившегося валютного курса все больше заказчиков дорогих деревянных домов выбирают российские проекты и решения. И я надеюсь, что в ближайшие годы качество отечественных деревянных

домов сильно возрастет и в элитном сегменте их станет гораздо больше».

### Деревянные метаморфозы

Если изменение структуры рынка элитных деревянных домов пока в большей степени ощущают и предчувствуют лишь специалисты, то метаморфозы с обликом дорогих строений заметны почти каждому. Ключевую тенденцию мы уже упомянули: дома становятся все воздушнее, доля деревянных элементов в них умень-

шается, вытесняясь большими поверхностями остекления.

А вслед за этим постепенно сходят на нет некоторые архитектурные стили, казалось бы вполне уместные в России. «До недавнего времени пользовались большим успехом шале», — рассказывает Михаил Перминов из Penny Lane Realty. — Даже странно, почему мода на них прошла, ведь они идеально подходят для загородной жизни в России. Да, в них нет такого популярного сейчас панорамного остекления, но зато они остаются уютными в зимнее время года. Это низкие постройки, где в наибольшей безопасности будут чувствовать себя дети, ведь чем больше в доме лестниц, тем больше возможностей получить увечье. Да и пожилым людям жить в таком доме значительно комфортнее, чем в трехэтажном особняке, особенно если там не предусмотрен лифт».

Но им на смену приходят иные идеи. «Появляются проекты загородных владений авангардного направления», — говорит Светлана Беднякова. — Заказчики порой сами приходят со смелыми идеями, и мы всегда готовы к работе любой сложности». И, наконец, еще одно явление, ранее более заметное среди монолитных и кирпичных домов, отмечает Тотан Кузембаев: заказчики становятся все более рациональными — выбирают дома, соразмерные своим потребностям, строений больше 500 кв. м уже почти никто не заказывает (а порой укладываются чуть ли не в 100 кв. м). При этом большинство дорогих деревянных домов, ныне выставленных на продажу, далеко выходят за эти рамки. Поэтому, несмотря на все возрастающую популярность элитного деревянного домостроения, предсказать, как долго они будут искать новых владельцев, вряд ли кто возьмется. Ведь у них сейчас подрастают (в самом прямом смысле этого слова — ведь дома растут по мере строительства) достойные и современные конкуренты. Которые к тому же, скорее всего, окажутся более дешевыми. Ну а кто станет утверждать, что на элитном рынке цена не имеет значения?

Наталья Павлова-Каткова

## ДОМА ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ И ЗАГОРОДНЫЕ КОМПЛЕКСЫ



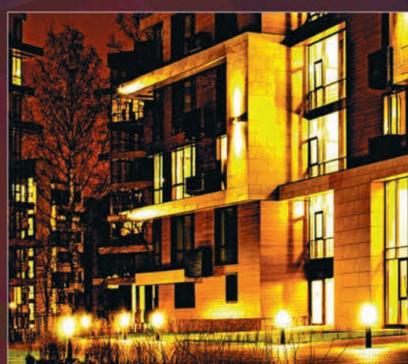
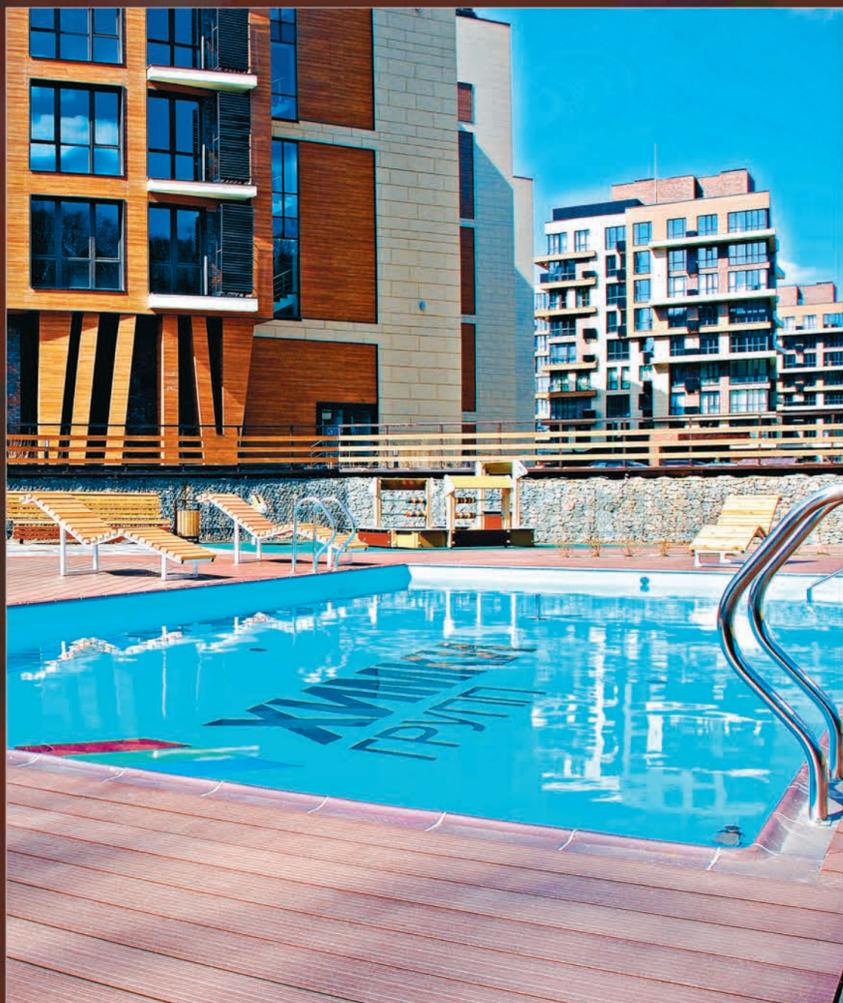
Построив жизнь по своим принципам, нет смысла отступать от них при строительстве дома. Он должен быть уникальным и максимально точно отражать личность владельца. Компания Honka строит дома из дерева по всему миру и является признанным профессиональным лидером. Это освобождает нас от стереотипов и позволяет гарантировать каждому клиенту индивидуальный подход и максимальное внимание к проекту на всех стадиях. Мы воплощаем идеи, не навязывая собственного мнения, предоставляя полную свободу для самовыражения. Строительство Honka — это по-настоящему творческий процесс, в котором неповторимый внутренний мир человека обретает законченную архитектурную форму. Всегда.

ЛЕГЕНДАРНЫЕ  
ФИНСКИЕ ДОМА  
ПРЕМИУМ-КЛАССА

С.-Петербург: +7 (812)320-5060, Москва: +7 (495)921-3001  
Пермь: +7 (342)215-0777, Казань: +7 (843) 567-1110  
Екатеринбург: +7 (343)351-7074  
Республика Казахстан, г. Алматы: +7 (727)318-7778  
Республика Беларусь, г. Минск: +375 (29)676-0647

www.honka.ru





ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

**НОВОГОРСК  
КВАРТИРЫ**

(495) **215 23 43**  
химкигрупп.рф

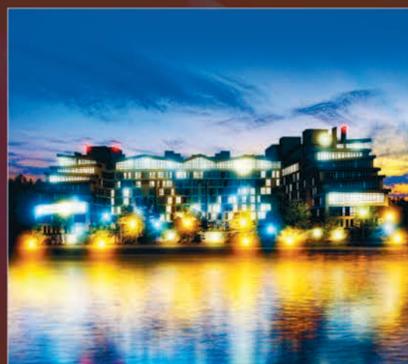
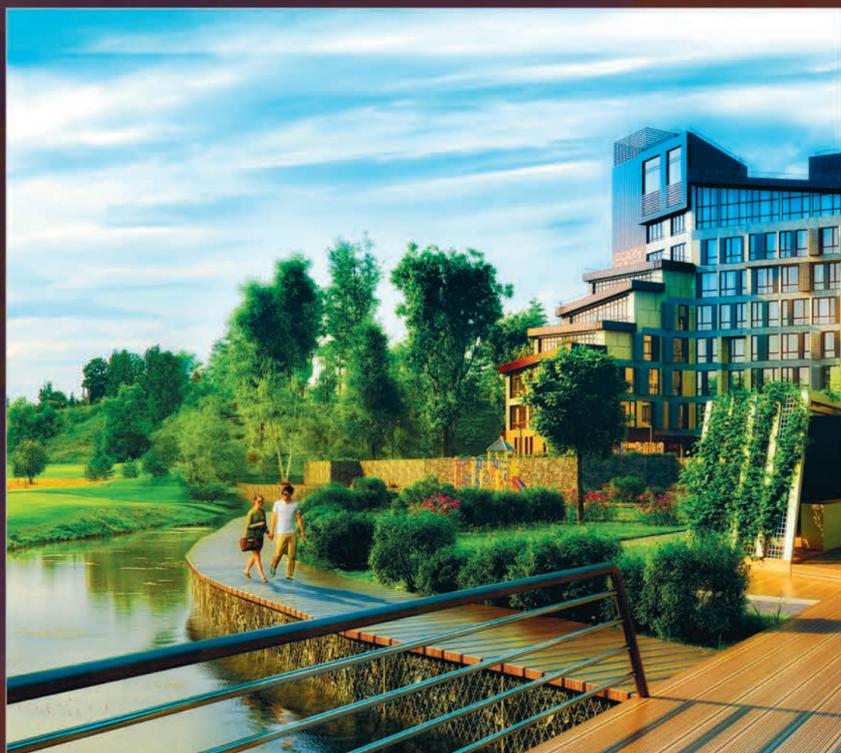
# ВЕСНА! ПОРА! ПЕРЕЕЗЖАТЬ НА ПРИРОДУ



ОЛИМПИЙСКАЯ

**РИВЬЕРА  
НОВОГОРСК**

(495) **215 23 43**  
химкигрупп.рф



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

**НОВОГОРСК  
КУРОРТ**

(495) **215 23 43**  
химкигрупп.рф

