



Дом

Четверг 21 сентября 2017 №175 (6169 с момента возобновления издания) kommersant.ru

15 При каких условиях ипотечному заемщику
стоит рефинансировать кредит

18 Почему петербургские девелоперы
считают, что сокращение проектов —
положительное явление

22 Как поставщики материалов
и подрядчики обманывают застройщиков
частных домов



Предприниматель Олег Тиньков исповедует принцип: в каждый момент времени заниматься только одним бизнесом. Раньше это была пивоварня, теперь — банк. Однако попутно он занимается девелопментом. Возможно, он рассматривает это как увлечение, своего рода коллекционирование (свои проекты под брендом LaDatcha он называет «коллекцией»). Мы расскажем об одном из экспонатов этой «коллекции», который находится в Астраханской области.

Речная история

— курорты —

Не по правилам

Когда мы говорим про дорогую недвижимость на отечественных курортах, то имеем в виду обычно побережье Краснодарского края, теперь вот еще Крым. Есть, конечно, Азовское море, но люксовых проектов там не было и нет. А вот о Каспии и волжском побережье никто в связи с дорогой недвижимостью и не вспоминает. Хотя, казалось бы, юг Астраханской области по своим климатическим характеристикам — такой же природный курорт, как все вышеперечисленные.

В общем-то все просто. Премиальная недвижимость, как правило, не строится на пустом месте — для нее нужны инфраструктура и соответствующее окружение. Собственно говоря, по этой же причине 90% элитной подмосковной недвижимости строится на Рублевке и Новой Риге, где есть возможность и отдать ребенка в хорошую школу неподалеку, и позаниматься спортом в качественном фитнес-центре, и встретиться с друзьями в пятизвездном ресторане. И курортная недвижимость строится там, где уже есть и отели, и рекреационные зоны, в общем, вся необходимая инфраструктура.

Но это если действовать по правилам. А самое интересное в девелопменте — как раз исключения из правил. Это когда люксовый проект вдруг возникает в таком месте, где никому в голову не приходило строить даже бизнес-класс. Новый про-



ект Олега Тинькова «LaDatcha Астрахань», безусловно, из разряда таких исключений.

В степи глухой

Вы приземляетесь в аэропорту Астрахани (два часа лета от Москвы, как до Адлера или Симферополя). Едете 100 км по унылой приволжской степи с многочисленными ериками — это протоки и каналы, которые соединяют рукава волжской дельты. За-

тем сворачиваете на грунтовку и трясетесь по ней еще 20 км. Ну а последние 1,5 км — это вообще бездорожье, по которому даже после легкого дождика можно проехать только на полном приводе. Впрочем, при необходимости вас встретит в аэропорту как раз такой автомобиль с персональным водителем на все время пребывания в LaDatcha. А можно и заказать вертолет для доставки из аэропорта, но это уже за отдельную плату.

И в конце концов вы попадаете в роскошную усадьбу. На берегу канала посреди ухоженных лужаек и кустарников возвышается главный дом с мансардами светло-голубого цвета, по форме напоминающий речной дебаркадер. Еще несколько построек предназначены для персонала и хозяйственных служб. Все здания выполнены в едином стиле из клееного бруса компании Honka.

Защита дольщика

— поправки —

30 июля вступили в силу весьма кардинальные поправки к законам о долевом строительстве ФЗ-214, ФЗ-218 и ФЗ-267. «Ъ-Дом» разбирается, как это отразится на дольщиках, самих застройщиках и рынке недвижимости в целом.

Да какой ты застройщик

Прежде всего новые поправки изменяют само понятие застройщика, ведущего долевого строительство. Теперь так может называться лишь юридическое лицо, созданное в организационно-правовой форме хозяйственного общества. То есть никакие ИП, кооперативы, товарищества и прочие собирать деньги дольщиков не могут. При этом такая организация должна иметь опыт участия в строительстве многоквартирных домов, общая площадь которых составляет не менее 10 тыс. кв. м в совокупности, и опыт такого строительства должен быть не менее трех лет.

По мнению юриста КА «Юков и партнеры» Маргариты Захаровой, это не страшно. «Учитывая тот факт, что средства дольщиков и в настоящее время привлекаются в абсолютном большинстве случаев коммерческими организациями — хозяйственными обществами, а на застройщиков, имеющих опыт строительства менее трех лет, приходится лишь 9% текущего жилищного строительства, вышеуказанные поправки не представляются принципиальными», — говорит она. «Требование к стажу позитивное и ограничивает доступ на рынок долевого строительства для компаний, не имеющих достаточного строительного опыта, компетенций и собственных средств для возведения многоквартирных домов», — уверена Яна Максимова, директор по информационной политике и PR Urban Group.

Однако Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп», считает, что изменения приведут к уходу с рынка мелких и средних компаний, а это грозит монополизацией рынка. «Скорее всего, в Московском регионе останется не более пяти крупных компаний с собственными производственными мощностями, которые смогут диктовать свои условия и ценообразование на рынке», — рассуждает он. — Все мы помним, как развивалась строительная отрасль во времена Советского Союза, когда на рынке была монополия: ни к чему хорошему это не привело».

Романс о финансах

Впрочем, для многих компаний гораздо тяжелее будет выполнить новые финансовые требования. Так, теперь застройщик должен располагать собственными средствами в размере не менее чем 10% от планируемой стоимости объекта. «Такие закон устанавливает требования об отсутствии у застройщика обязательства по кредитам, займам и ссудам, по обеспечению исполнения обязательств третьих лиц, а обязательства застройщика не должны превышать 1% от стоимости строительства», — поясняет Маргарита Захарова. При этом, как отмечает Владислав Мельников, старший вице-президент банка ВТБ, руководитель проекта МФК Match Point, нельзя воспользоваться поручительством другого, более крупного застройщика. Более того, вводится практика «один застройщик — один проект»: одновременное строительство домов по нескольким разрешениям запрещается. Скорее всего, логика законодателя состоит в том, чтобы препятствовать застройщикам выводить деньги из одного проекта на закрытие финансовых дыр в другом, полагает директор по продажам компании «НДВ-Недвижимость» Татьяна Подкиддышева.

c17

c23



СОВРЕМЕНИК
ДОМ НА ЧИСТЫХ ПРУДАХ

10 МИНУТ
ОТ КРЕМЛЯ

2017 ГОТОВНОСТЬ
ДОМА

71 АПАРТАМЕНТ
С ОТДЕЛКОЙ



УСЛОВИЯ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ
НА ПРИОБРЕТЕНИЕ АПАРТАМЕНТОВ:

от 11,0%
при первоначальном
взносе от 15%

12,5%
при первоначальном
взносе от 10% до 15%

от 10% до 80%
первоначальный взнос

30 млн руб.
максимальный кредит



495 150 77 70
domsovmennik.com

СОВРЕМЕНИК
ДОМ НА ЧИСТЫХ ПРУДАХ

Москва,
ул. Машкова, 13

Реклама

ДОМ проекты

Сад с продолжением

Эпоха новостроек низких классов, ставшая главным трендом столичного рынка недвижимости и сильно усложнившая выбор тех, кто ориентируется на более качественное жилье, потихоньку пошла на спад. Подтверждение тому — выход новых проектов бизнес-класса, которые начали появляться даже там, где ранее реализовывались лишь объекты более скромных форматов. Главное, чтобы заявляемый статус был не просто декларацией на бумаге, а реально воплощался на практике и являлся логичным следствием преобразования всей окрестной территории. Как это происходит, например, с новым проектом ГК «Пионер» у метро «Ботанический сад».

— парковая зона —

Вернуться к жилью

Парадоксально, но факт: некоторые лакомые по современным меркам московские территории, сочетающие в себе транспортную доступность и экологическую составляющую, казалось бы, идеально подходящие для проживания, долгое время могли использоваться совсем по иному назначению. Возьмем, например, ближайшие окрестности метро «Ботанический сад», что в четырех станциях от Садового кольца. Этот район плотно соседствует с двумя большими парковыми зонами — «Садом будущего» и Леоновской рощей, некогда входившими в состав Леоновской усадьбы, разрушенной в начале XX века. Здесь же протекает река Яуза, за которой начинается сам Главный ботанический сад Российской академии наук, переходящий в парк «Останкино».

Долгое время в этой локации предполагали в основном лишь промышленные здания, да и те в последние десятилетия использовались не по назначению и находились в плачевном состоянии. Жилая же застройка начиналась чуть в стороне, причем из-за хаотичности и неухоженности окрестностей метро некоторые местные жители предпочитали пользоваться не ближайшей к ним станцией, а более удаленной — «Свиблово». Ситуация начала меняться лишь несколько лет назад, когда площадку стала развивать компания «Пионер», разработав для нее проект «LIFE-Ботанический сад». Сейчас, впрочем, это уже не проект, а почти завершенный комплекс: первая очередь уже введена в эксплуатацию, две следующие сдаются до конца года, а последнюю, четвертую закончат в 2018 году.

По японским мотивам

На фоне большинства нынешних столичных новостроек, расположенных за пределами Третьего транспортного кольца, «Ботанический сад» выделяется даже цветом. Вместо темных фасадов всех оттенков коричневого, что сейчас распространены почти повсеместно и делают один проект мало отличимым от другого, в этом комплексе преобладают светлые тона, преимущественно белые.

Проектировщики комплекса из японского архитектурного бюро Nikken Sekkei выбрали белый как традиционный цвет чистоты, света и истины. Кроме того, он наиболее аккуратно позволяет вписать объекты в существующую застройку и избыточно не отвлекает на себя внимание от главного достоинства окрестностей — обилия природной зелени и воды. По замыслу японцев на фасадах был реализован и архитектурный прием, благодаря которому даже габаритные здания (а в самых больших корпусах «LIFE-Ботанический сад» 25 этажей) воспринимаются не такими массивными и более стройными. Прием носит название юраги, что по-японски означает «изменчивость», и заключается в том, что на плоскостях стен появляются акцентные линии, смещенные относительно друг друга и по вертикальной, и по горизонтальной оси. В результате фасад визуально дробится на небольшие асимметричные фрагменты, а если к тому же для линий использовать древесные тона, то возникает образ не каменных джунглей, а полупрозрачной рощи, что вблизи парковых зон особенно уместно.

От японской идеологии «Ботаническому саду» досталась и организация внутрисоворных пространств, не перегруженных и при всей их функциональности наполненных воздухом (там размещаются детские площадки и зоны отдыха). Еще один чисто японский штрих — большие, по 5–6 кв. м, полностью стеклянные лоджии, причем не вытянутые, а квадратные.

Отказались лишь от одного экологического предложения архитекторов — очень маленьких ванных комнат, популярных в Японии. И действительно, с точки зрения россиянина такие ванны воспринимаются весьма странно. Зато в полном объеме применили европланировку, объединив кухню и гостиную: такое решение нравится и на Востоке, однако, в отличие от западного подхода, его не рассматривают как нечто постоянное и неизменяемое. По мнению японцев, такой вариант больше подходит для молодой семьи, в которой пока нет детей. После их рождения кухню можно изолировать, превратив гостиную в отдельную комнату. А когда дети вырастут, заново прео-



бразовать пространство, сделав на месте бывшей детской, например, кабинет или библиотеку. Чтобы все это стало возможным, важны не только и не столько габариты квартиры, сколько ее правильная форма, большое количество и особое расположение окон. Все эти идеи в полном объеме воплощены в ЖК «LIFE-Ботанический сад».

Вверх по статусу

Интересно, что по мере строительства уровень проекта вырос с исходно планируемого комфорт-класса до бизнес-класса. На руку сыграло сразу несколько факторов.

Во-первых, уровень строительства, который по мере готовности объекта стало возможно оценить не только в шоу-руме (что в любом слу-

чае выглядит несколько театрально и нереалистично), а непосредственно в самих домах. А он оказался выше ожидаемого. К слову, в одном из уже введенных в эксплуатацию домов ГК «Пионер» сейчас как раз готовят к показам демонстрационную квартиру, чтобы потенциальные покупатели прямо на месте могли осмотреть не только особенности планировки, качество ремонта и возможную меблировку, но и окружение дома, виды из окон.

Во-вторых, благодаря активно реализуемой в городе программе по развитию парков изменились и статус, и внешний облик ближайших зеленых зон, что автоматически повышает интерес ко всем окрестностям. Первые улучшения произошли в Леоновской роще, которую еще лет десять назад расчистили, отсыпали новые дорожки, создали новые «Аллею новорожденных» и «Аллею молодоженов», сохранив при этом аллею старых лип, а также дуб, чей возраст перевалил за полтора столетия. А сейчас завершается обустройство «Сада будущего». Восстанавливают его по историческим картам усадьбы, поэтому здесь вновь появятся красивая подъездная аллея, которая некогда вела к главному зданию усадьбы, партерные цветники, прогулочные дорож-

ки, мостики и спуски к воде Леоновского пруда, а также фонтаны и перголы. Дополняют рощу и современными атрибутами городских зеленых зон: велодорожками протяженностью около 2 км, спортивными и детскими площадками, разнообразными беседками и прочим. Работы обещают закончить в самые ближайшие дни — до конца сентября.

И, наконец, в-третьих, как только рядом с метро «Ботанический сад» открыли одноименную станцию Московского центрального кольца, комплексом стали интересоваться не только покупатели, ориентированные в своем выборе жилья на ближайшие районы Останкинский, Свиблово и Ростокино, но и те, кто был настроен на более дорогие и центральные локации. Так, среди покупателей возросла доля тех, кто работает в деловом центре «Москва-Сити»: до него от «LIFE-Ботанического сада» по новому кольцу без пересадок можно добраться за полчаса. Новая покупательская аудитория более требовательная, поэтому последняя, четвертая очередь комплекса делается по всем современным стандартам бизнес-класса. Расположение двух корпусов наиболее удачно: рядом с живописным берегом реки Яузы, обращены в сторону зеленых просторов Ботанического сада и Останки-

но. Уже через год-два светло-бежевых здания завершат композицию всего жилого комплекса.

Как и на предыдущих трех этапах строительства, здесь будет реализована концепция «двор без машин», а количество машино-мест в просторном двухуровневом подземном паркинге соответствует числу квартир. Так что с проблемой с парковкой у жителей не возникнет. Другая особенность жилья бизнес-класса в квартале «LIFE-Ботанический сад» — это эксклюзивная отделка.

Квартиры бизнес-класса выбирают не для инвестиций, а для собственного проживания. Поэтому в новом проекте представлены в основном большие — трех-четырёхкомнатные — квартиры с увеличенными кухнями или популярными кухнями-гостиными.

Запланированы и пентхаусы, которые взыскательные покупатели ценят за панорамные виды, отсутствие соседей сверху и еще какое-то особое чувство автономности существования. Как правило, пентхаусы — атрибут премиум- и элитного сегментов — и стоят в разы дороже остальных квартир за счет того, что занимают весь верхний этаж или половину.

Но в четвертой очереди комплекса «LIFE-Ботанический сад» можно будет купить пентхаус относительно небольшой площади — в среднем 120 кв. м. В нем разделены гостиная и приватная зоны, хороший дизайнер превратит его в эффектную резиденцию для приема гостей и комфортное место для семейного обитания со всеми преимуществами высшего жилья.

Благодаря высоким — почти четырехметровым — потолкам и панорамному остеклению квартиры будут залиты светом. А в свободное время суток из окон откроются виды на подсвеченные архитектурные доминанты всего севера столицы: от Останкинской телебашни до «Триумф-Паласа».

Пентхаусы запроектированы в том корпусе, который расположен самым выигрышным образом: в западной части жилого комплекса, ближе других к Яузе.

Берег правый

Логичным продолжением ЖК «LIFE-Ботанический сад» станет застройка противоположного берега. Когда-то в этой зоне находилась суконная фабрика имени Кожевникова, возведенная в XIX веке и ставшая для своего времени технологическим прорывом из-за передового оборудования и качества выпускаемой продукции. К сожалению, последние полвека она была заброшена и почти полностью разрушилась. Едва ли не единственное, что сохранилось, — фундамент административного корпуса, который украшала эффектная башня-колокольня. На его месте по старым эскизам планируется воссоздать историческую постройку, сделав ее доминантой проекта, а в башне разместить полезный и притягательный инфраструктурный объект, возможно, арт-пространство.

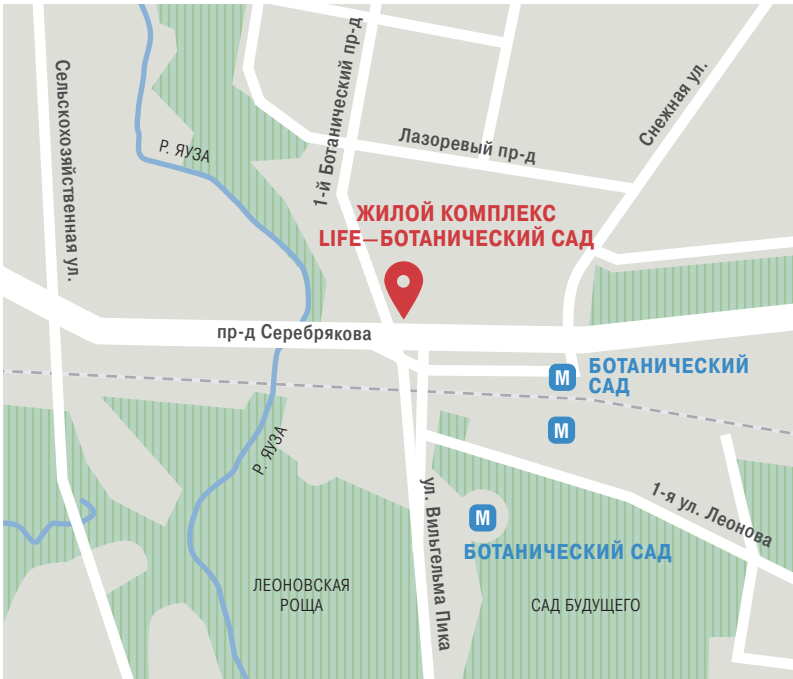
Новый комплекс будет в целом продолжать архитектурную идею «LIFE-Ботанического сада»: над ним работает то же самое архитектурное бюро. Часть корпусов расположится на первой береговой линии.

Своя береговая линия есть и у строящегося ЖК «LIFE-Ботанический сад». Однако вдоль нее там разместится не жилье, а образовательный комплекс со школой и детским садом, посчитав, что для детей виды на водоем еще более желанны, чем для взрослых, тем более что в структуре покупателей комплекса преобладают семьи с детьми. Школу планируют открыть в следующем году, причем она будет международной — для нее выбран зарубежный оператор Brookes Education Group.

В скором времени инфраструктура окружающего новостройку района значительно дополнится. Заключительным этапом развития территории, прилегающей к станциям метро и МЦК «Ботанический сад», станет строительство торгового и офисного центра, а также апарт-отеля Ye's, аналогичного тем, что уже функционируют в московском районе Митино и Санкт-Петербурге. Права на освоение территории напротив ЖК «LIFE-Ботанический сад» «Пионер» получил полтора года назад, выиграв тендер на строительство ТПУ между станцией метро и станцией МЦК.

Так что развлечения и шопинг для жителей ЖК тоже будут в шаговой доступности.

Наталья Павлова-Каткова



ДОМ

цены

Рефинансируй это

Банки снижают ставки по новым ипотечным кредитам, а вот чтобы сократить расходы по старому, может потребоваться доплата. Даже если банк согласится пересмотреть условия договора, ставка вряд ли достигнет 8,5–9%, как по новым кредитам. Рефинансировать ипотеку в стороннем банке можно под ставку ближе к рыночной. Правда, в этом случае придется пройти весь путь получения кредита, включая дополнительные расходы. Но даже снижение ставки минимум на 1–1,5 пункта может быть выгодным.

— ипотека —

Все ниже и ниже

Тренд на снижение ставок по ипотеке сохраняется в течение последних двух лет. В рамках специальных предложений банков и застройщиков рекламируются программы со ставкой по рублевым кредитам от 6,5% годовых.

Рыночные ставки, конечно, выше, чем по спецпрограммам, однако они тоже находятся на рекордно низком уровне. «Средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам в рублях, предоставленным в течение июля, составила 10,94%, впервые за всю историю наблюдений опустившись ниже уровня 11,00%, — сообщили, комментируя итоги ипотечного кредитования за июль, Банк России. — Ипотечные жилищные кредиты в рублях, предоставленные под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве, выдавались по еще более низким ставкам: средневзвешенная ставка по ним снизилась с 10,71% в июне до 10,53% в июле 2017 года». В базе ЦБ есть данные по ставкам по ипотечным кредитам начиная с 2006 года, таким образом, в июле ипотеку выдавали под самые низкие за последние 11 лет ставки.

При этом в августе ипотечные кредиты продолжали дешеветь. «Тенденция снижения процентных ставок — ключевой драйвер роста ипотечного рынка, — говорится в августовской справке Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). — В августе 2017 года, после установления в июле ставок АИЖК на уровне 9,75%, ведущие банки также снизили свои процентные ставки. Получить ипотеку в ведущих банках в августе — сентябре 2017 года можно по ставкам от 9,5%.

Когда новые ипотечные кредиты продаются по рекордно низким ставкам, продолжать платить по кредиту 13,5–15% становится малоприятным занятием. «Пожалуй, основной фактор актуальности вопроса рефинансирования ипотечного кредита — это тренд по снижению рыночных процентных ставок, который мы наблюдаем уже довольно продолжительное время, — считает советник председателя правления Азиатско-тихоокеанско-

го банка, директор банка по розничному бизнесу Александр Парамонов. — Можно прогнозировать, что и в будущем, скорее всего, этот тренд сохранится. Такая возможность будет наиболее востребована среди тех заемщиков, которые взяли ипотечный кредит до 2015–2016 годов, когда процентная ставка по таким кредитам была выше текущих».

Новая ставка по старому кредиту

Для начала стоит попробовать перекредитоваться в том банке, который выдавал кредит, советуют эксперты. «Изменить условия можно и по действующему договору в текущем банке», — считает начальник управления клиентских отношений СДМ-банка Иван Лонкин. «В своем банке можно написать заявление на снижение ставки», — продолжает директор по информационной политике и PR Urban Group Яна Максимова.

Предварительно следует внимательно перечитать свой кредитный договор. Дело в том, что банки, как правило, прописывают в нем такую возможность в случае изменения рыночных условий. Обычно в договоре закреплено, что ставка по кредиту может быть изменена в случае изменения ключевой ставки Банка России на определенное количество процентных пунктов. Причем банк может как повысить, так и понизить установленную по кредиту ставку.

Результат переговоров во многом будет зависеть от желания банка сохранить отношения с заемщиком. Готовность заемщика рефинансировать кредит в другом банке может стать дополнительным аргументом в переговорах с текущим кредитором. «Ипотечный кредит выдается, как правило, на длительный срок, поэтому в период действия договора у заемщика или на рынке могут происходить различные изменения, и банк-кредитор при желании сохранить заемщика всегда заинтересованно рассмотрит просьбу клиента. Если процентные ставки на рынке существенно снизились, а у заемщика ставка высокая, надо обратиться в свой банк-кредитор с заявлением, и он рассмотрит возможность снижения ставки по действующему договору, чтобы

сохранить клиента. Например, Сбербанк снижает ставки своим заемщикам по заявлению, в случае если их ставка отличается от текущей на 1% и более», — добавляет Яна Максимова.

На практике снизить ставку по действующему кредиту может оказаться сложной задачей — банк, например, может затягивать сроки рассмотрения заявления. Сейчас на фоне снижения ключевой ставки многие ипотечные заемщики Сбербанка обращаются в банк с просьбой пересмотреть ставку по обслуживаемому кредиту. «Подал 11 августа заявление на снижение процентной ставки по ипотеке от 2014 года, текущий процент 13,25%, — пишет на форуме Сбербанка на портале Банки.ру один из пользователей. — Сначала получил СМС, что заявление будет рассмотрено в течение 10, 15, 20, 30 дней! Сегодня получил СМС, что банку потребуется дополнительное время: срок рассмотрения увеличен до 60 дней!»

В Сбербанке подтвердили возможность уменьшения ставки по действующему ипотечному кредиту, причем степень снижения зависит от времени выдачи кредита. Правда, уменьшить проценты до уровня текущих рыночных все равно не получится, к тому же возможность снижения зависит также от суммы остатка задолженности по кредиту. «Сбербанк рассматривает обращения своих ипотечных заемщиков о снижении процентных ставок по действующим жилищным кредитам, — сообщили в пресс-службе Сбербанка. — Процентная ставка по кредиту снижается до уровня 12,5% в случае, если кредит выдавался до ноября 2014 года, и до 12–13% для кредитов, выданных после ноября 2014-го». При этом, уточнили в Сбербанке, на принятие банком положительного решения влияют и иные факторы, в том числе такие, как отсутствие просроченной задолженности, остаток по кредиту не менее 300 тыс. руб.

В любом случае даже закрепленная в договоре возможность изменения ставки — только возможность, а не обязанность банка: решение этого вопроса будет зависеть от переговоров с кредитором. При этом, если ключевая ставка снизилась в меньшей степени, чем это предусмотрено договором для возможности снижения ставки по кредиту, убедить банк в необходимости этого действия будет сложно.

Поход на сторону

Если договориться со своим банком не удалось, надо рассмотреть варианты рефинансирования в стороннем банке. Сейчас такие программы есть у большинства крупных банков, работающих с ипотекой. Рефинансирование ипотечного кредита в самом общем виде — это погашение задолженности по текущему кредиту за счет получения новой ссуды.

Кредитором, таким образом, становится другой банк. «За время действия кредита

заемщики на протяжении всего срока выплаты могут не раз поменять свой банк-кредитор, — говорит Александр Парамонов. — Кстати, это совершенно нормальная практика на Западе, например в США». Причем с помощью рефинансирования можно не только снизить ставку — переход в другой банк и заключение нового договора будут означать совершенно новые условия и параметры. «Можно улучшить условия по своему договору, скорректировать состав участников, изменить срок кредита», — продолжает Александр Парамонов.

Процедура рефинансирования может несколько отличаться в зависимости от условий банков, но в целом проходит по следующим этапам. После обращения с заявлением в новый банк-кредитор и предоставления пакета документов заемщик проводит оценку предмета залога. После получения заключения оценщика банк принимает решение о приемлемости залога и согласии на выдачу кредита. Затем необходимо обратиться к предыдущему кредитору с заявлением о досрочном погашении действующего кредита, причем копию заявления нужно будет предоставить будущему кредитору.

Следующим этапом будет заключение договора со страховой компанией о комплексном страховании объекта недвижимости. Далее заемщик подписывает договор с новым кредитором, а также заявление на перевод полученной по ссуде суммы в счет погашения текущего кредита и собственно погашение кредита. После погашения кредита заемщик должен отчитаться о целевом использовании средств.

На этом процедура не заканчивается: теперь необходимо прекратить действующий залог и предоставить квартиру в обеспечение по новому кредиту. После того как новый кредитор зарегистрирует закладную и договор залога, банк снизит ставку по кредиту. Если заемщик брал дополнительную сумму, то ее банк, скорее всего, предоставит после завершения процедуры регистрации залога, причем в установленный банком срок необходимо будет подтвердить целевое использование и этой суммы.

Оценка выгоды

Рефинансирование со снижением ставки кредита может быть выгодно для заемщика даже при незначительном, казалось бы, снижении процентной ставки, уверены эксперты. «Экономически выгодно для заемщика это уже при снижении ставки на 1%, особенно при длительном сроке ипотеки», — отмечает Яна Максимова. «Рефинансирование ипотечного кредита может быть выгодно, если разница в ставках составляет от 1–1,5% годовых», — считает Иван Лонкин.

Сбербанк предлагает рефинансировать кредит стороннего банка под 9,5–11% годовых. Минимальные ставки будут, если заемщик рефинансирует только ипотечный кредит. В этом случае до регистрации залога в пользу банка ставка — 10%, после она снижается до 9,5%. Если заемщик гасит сразу несколько кредитов, объединяя их таким образом в одну новую ссуду, ставка будет 10% до регистрации ипотеки и 10% после. ВТБ 24 предлагает рефинансировать ипотеку стороннего банка при базовой ставке от 10% для незарплатных клиентов, при отсутствии комплексного страхования ставка увеличивается на 1% годовых. Банк «Россия» рефинансирует кредиты пришедших со стороны заемщиков под ставку 10,5–10,9% в зависимости от соотношения кредит/залог.

Кроме того, заемщику придется оплатить ряд дополнительных расходов. «Помимо погашения основного долга и процентов по кредиту заемщик совершает ряд платежей, большинство из которых предназначены не банку, а другим участникам сделки, — говорится в условиях рефинансирования Юникредит-банка. — Эти платежи, как правило, обязательны для всех получателей кредита под залог квартиры, индивидуального жилого дома вне зависимости от того, в каком банке беретс кредит и на какие цели используется».

Как уже сказано, потребуется также оценка квартиры: она может стоить 1,6–6 тыс. руб. в зависимости от тарифов оценщика.

Порядка 1% от суммы задолженности составит оформление новой комплексной страховки по кредиту. В комплекс входят страхование риска утраты или повреждения залога, риски жизни и трудоспособности заемщика. Причем только первый из этих рисков обязательно страховать по закону, однако если отказать от комплексной страховки, ставка по кредиту будет на 0,75–1,5% годовых выше, чем при условии комплексного страхования.

«Основная сложность при рефинансировании — переоформление залога, поскольку новый банк должен предоставить кредит для погашения действующего кредита, при этом для оформления последующего залога на объект необходимо согласие текущего банка, — констатирует Иван Лонкин. — Текущий кредитор, чтобы попытаться сохранить клиента, может отказаться в последующем залоге. В таком случае новый банк-кредитор вынужден выдавать кредит временно без обеспечения на время переоформления залога или просить у заемщика иной временный залог на этот период». На период до оформления залога новый кредитор установит повышенную ставку. Например, у ВТБ 24 и банка «Россия» надбавка до регистрации ипотеки в пользу банка составляет 2% годовых, у Бинбанка — 1,75% годовых.

Елена Мелованова





THE ROYAL
ATLANTIS
THE PALM, DUBAI

RESORT & RESIDENCES

Взметнуться до небес

ЖИЗНЬ В ДУБАЕ

Royal Atlantis Resort & Residences — это изысканный жилой комплекс на берегу Персидского залива, задающий новые мировые стандарты роскошного жилья. С просторных террас открываются захватывающие виды на залив и панораму Дубая. Жители комплекса будут иметь доступ к уникальной инфраструктуре, включающей бассейны, рестораны, удостоенные звезд Мишлен, многочисленные зоны отдыха, круглосуточную консьерж-службу и многое другое. Royal Atlantis Residences подарит удивительное чувство райского спокойствия и станет идеальным местом для проживания.

Комплекс предлагает апартаменты с двумя, тремя, четырьмя и пятью спальнями стоимостью от 112 499 000 российских рублей (или 6 993 000 дирхамов ОАЭ), элитные пентхаусы, люксы с частной территорией на нижних этажах, а на верхних этажах — скайкорт — уникальные апартаменты с просторными верандами, на которых будут расположены частные бассейны и сады.

Для получения подробной информации, пожалуйста, обращайтесь в компанию Knight Frank:
+971 4 426 2888 | theroyalatlantis@knightfrank.com



ЖИВИ МЕЧТОЙ
СЕГОДНЯ, ЗАВТРА ИЛИ ВСЕГДА.
www.theroyalatlantisresidences.com

Юридическая оговорка: Содержащаяся здесь информация не является частью предложения или договора. Указанные цены актуальны на момент подготовки к печати и при наличии соответствующих вариантов жилья. Изображения Royal Atlantis созданы на компьютере и представлены исключительно для наглядности. Knight Frank Middle East ORN: Разрешение 11964 RERA: 7162

РЕКЛАМА

домпроекты

Квартал с хорошими манерами

Есть в центральной части столицы уголки, которые своей историей, топонимикой, окружением задают девелоперу, приходящему на эту территорию, некие смысловые ориентиры. Важно только уловить, прочитать их, воспользоваться историческими подсказками. «Полянка/44», наверное, может служить тому примером.



— центр —

История и география Полянки

«Полянка/44» — это восемь элитных особняков, образующих единый квартал, окруженный улицей Большая Полянка, 1-м и 2-м Спасо-Анновскими переулками. Живописное, даже игривое для московской топонимии название — Полянка, не менее выразительное название переулков дали простор воображению застройщика. Все восемь элитных особняков получили яркие, цветочные названия — «Мускат», «Шафран», «Камелия», «Магнолия», «Орхидея», «Гортензия», «Корица» и «Лотос». «Что ж, купцам понравилось бы!» — невольно думаешь, реагируя на адрес элитной застройки. Но, оказывается, купцы здесь ни при чем! Их небольшие дома с садами и огородами располагались в Замоскворечье, а «Полянка/44» находится между Якиманкой и Ордынкой. С Замоскворечьем элитный комплекс лишь соседствует. И у него совсем другая «история с географией».

В постсоветский период район между Ордынкой и Якиманкой был опробован застройщиками в качестве элитного чуть ли не самым первым в столице. Именно тогда здесь появились ЖК «Коперник», а несколько позже ЖК «Имперский дом». Но и тогда, и сейчас здесь было что предложить дорожному покупателю — пешую доступность Кремля, прекрасные храмы и соборы, французское посольство, Третьяковскую галерею, виды на стальные высоты, новую достопримечательность столицы ММДЦ «Москва-Сити» и до сих пор популярный у зарубежных делегаций «Президент-Отель». Немало в этом районе и цеховских домов. Видимо, с их возникновением связано и появление здесь когда-то престижных школ и детских садов, работающих и поныне.

Впрочем, сегодня у каждого покупателя свои приоритеты и потребности. Если иногородний покупатель реагирует на близость к Кремлю (доля таких клиентов у группы ПСН, девелопера проекта «Полянка/44», составляет примерно 15%), то жители столицы, а это основные покупатели квартир по этому адресу, больше ценят другое, например близость к парку «Музеон». Расстояние от «Полянки» до парка можно преодолеть за 10 минут. А «Музеон» известен не только прекрасными остроумными памятниками прошлого и настоящего, но и тем, что должно находиться в парке: зелению, ухоженной территорией, прекрасными газонами и цветниками. Через дорогу от «Музеона» раскинулась другая зеленая зона — огромный Парк Горького. Не каждый район города, имеющий уже относительно устоявшийся имидж элитного, может похвастаться подобным соседством.

Стиль, вкус, цвет

Облик и архитектура особняков «Полянка/44» говорят о том, как трансформируются вкусы и подходы столичного застройщика с ходом времени. Ранняя элитная застройка постсоветского периода как будто противопоставляла себя всему окружению — формами фасадов, высотой, самим ритмом архитектуры. Нынешняя предпочитает интеллигентно следовать за сложившимся стилем.

Смысловым ядром комплекса «Полянка/44» являются три исторических здания. Объектами культурного наследия они не являются, однако их историзм подчеркнут и выделен максимально.

Самый крупный исторический особняк — бывший доходный дом Малышева 1914 года постройки, спроектированный архитектором Густавом Гельрихом. Он назван пряностью «Шафран», явно доминирует и задает здесь особый тон. Белый шестизатяжный особняк эркерами с минималистичным, но классическим по своему стилю декором наиболее заметен и в силу своего объема, и расположения. По внешнему виду он напоминает престижные районы Лондона — неброские, респектабельные и элегантные. С двух сторон это П-образное здание продолжают современные шестизатяжные дома, отделанные натуральным белым камнем. Два других исторических дома — четырехэтажные, они сохранили лишь фасады. Но их внешний декор бережно воссоздан. Живописные барельефы, классические наличники, карнизы, откосы окон, замковые камни, рустированные элементы — весь визуальный ряд их отделки отсылает нас к началу XX века. Общее впечатление таково: современные особняки комплекса «Полянка/44» деликатно вписаны в общую среду окружающего района, не споря и не диссонируя с ней.



Хорошие манеры (даже в архитектуре) случайно не возникают. Чтобы комплекс приобрел их, группа ПСН пригласила к сотрудничеству британского архитектора Эйдана Поттера, который является ведущим архитектором известного бюро John McAslan + Partners. Бюро прославилось нетривиальными, яркими подходами в целом ряде заметных лондонских проектов. Например, в проекте реконструкции лондонского вокзала Кинг-Кросс и жилого здания Wellington House. В Москве у английского архитектора тоже есть проекты, причем известные — реконструкция фабрики «Большевики», превратившая производственный объект в Музей русского импрессионизма.

Сад от Gillespies

Еще одно важное преимущество «Полянки/44» — это наличие во внутреннем дворе жилого комплекса сада. Если общая территория застройки занимает чуть более 2 га, то сад почти половиной — 1 га. Для городской среды и современного строитель-

ства это редкость. Группа ПСН по такому принципу планирует практически все свои проекты. Чтобы сделать пространство сада максимально качественным, к сотрудничеству было приглашено международное ландшафтное бюро Gillespies. За плечами его специалистов известные работы — красивейшие парки в Брэдфорде и роскошном жилом комплексе One Hyde Park в Лондоне. Пространства в 1 га оказались вполне достаточными для формирования необычной атмосферы в английской среде — строгой, простой, не перенасыщенной деталями, с лаунж-зонами и даже ручьем. Нашлось место для детской площадки. А жители квартир на первых этажах оказались в привилегированном положении: каждый из них после сдачи объекта станет обладателем маленького патио — от 5 до 20 кв. м, небольшой площадки для отдыха, высадки газона или миниатюрной клумбы.

Пространства первых этажей, выходящих на улицы, будут превращены в галереи, бутики, но не продаются, а передаются в аренду. Таким образом, застройщик не утрачивает контроль за их функцией и эксплуатацией.

Площади — приватные и общие

Лобби современных зданий — это, как известно, общественные территории, функциональное назначение которых кратковременное

пребывание, часто ограниченное лишь несколькими минутами. Однако именно эти помещения отражают класс, уровень, статус объекта. В комплексе особняков «Полянка/44» они будут соответствовать уровню гостиниц категории «5 звезд». Чтобы пространства лобби полностью отвечали современной моде и заданной планке объекта, к сотрудничеству было приглашено еще одно международное архитектурное бюро — Aedas. В результате его работы в комплексе были сформированы пространства в стиле сдержанной роскоши. Они двухцветные, не вычурные, но и не монотонные. Оформление каждого лобби будет соответствовать своему «цветочному» названию. Разнообразие будут вносить хрустальные светильники, бра и ажурные панно от чешской компании La Svit. Специально для проекта «Полянка/44» дизайнеры La Svit используют богемское стекло, которое выдувается вручную. Если в лобби можно проводить небольшие встречи, то более продолжительным праздничным и многолюдным вечеринкам отведено отдельное пространство, пристроенное к историческому зданию со стороны сада.

Французские окна в пол, которые появятся в «Полянке/44», выпустят больше света и воздуха в помещение и сделают общественные пространства и комнаты более просторными.

Территория комплекса будет охраняемой. Попасть в «Полянку/44» можно по смарт-карте, которая будет обеспечивать доступ только к своей квартире и общественным зонам, но ограничивать в перемещении по остальным этажам.

Возможность выбора

Общее количество квартир в комплексе «Полянка/44» — 189 лотов и 11 пентхаусов. Впрочем, цифры условны. И квартиры, и пентхаусы могут быть объединены между собой. Два пентхауса на одном этаже сделают покупателя не только обладателем целого седьмого этажа и террас по периметру, но и панорамного вида на все стороны света, подарят возможность обозреть все столичные достопримечательности.

Жилье имеет довольно большой разброс площадей: от 50 до 500 кв. м.

То, что на продажу выставлены квартиры и в исторической части, и в совершенно новых объектах, позволяет покупателям выбирать. Приверженцы старины активно интересуются жильем в бывшем доходном доме с метровыми по толщине стенами — их вдохновляет более чем вековой возраст будущих жителей этого дома. И наоборот: для кого-то наиболее ценен момент новизны. Интересно, что с возрастом будущих жителей это никак не связано. Молодой покупатель может оказаться истинным ценителем флера истории, человек средних лет будет интересоваться только новыми особняками. Средний возраст жителей квартир в особняках «Полянки/44» составляет 40–45 лет. Как правило, это представители бизнеса, топ-менеджеры крупных компаний.

Судя по уже реализованным квартирам, жилье в комплексе «Полянка/44» приобретают для собственного проживания. И в основном это люди, способные оценить спокойствие, тишину и комфорт будущего семейного очага, его смысловую отстраненность от динамики и бурления московской деловой жизни.

Разнообразие выбора обеспечивается и за счет трех видов планировки квартир. Одним хочется «укомплектовать» квартиру тремя спальнями, а других привлекают большие пространства по типу open space, где отделены лишь санузел и гардеробная. Самовыразиться можно и за счет отделки. Квартиры в комплексе продаются без отделки. Существенно то, что от таких «неприятных» деталей, как несущие колонны в самых неудобных и даже неожиданных местах (например, возле окон), покупатель будет избавлен. А такое бывает! Все конструктивные элементы спрятаны в стенах.

Впрочем, один жилой особняк — «Камелия» (сейчас в нем размещен офис продаж) — будет продаваться с готовой отделкой. Застройщик решил оставить за собой право на такой эксперимент.

Стоимость 1 кв. м квартир лежит в границах 750–800 тыс. руб., пентхаусов — 1,5 млн руб. Если в обычных квартирах высота потолка составит 3,3 м, то в пентхаусах — 4,5 м.

Двухуровневый паркинг обеспечит жителям 372 машино-места — это почти по 2 машино-места на одну квартиру, учитывая возможность их объединения в один лот.

Комплекс будет сдаваться не очередями, а целиком. Сдача объекта назначена на май 2018 года. На сегодняшний день 45% жилья уже продано. И, пожалуй, это тот случай, о которых аналитики рынка недвижимости иногда говорят: даже в сложные времена продукт с максимально выверенным набором характеристик и оптимальной ценой будет востребован.

Ирина Фролова



КОМПЛЕКС «ПОЛЯНКА/44»	
Местоположение	ЦАО, ул. Большая Полянка
Площадь застройки (га)	1,6
Количество корпусов	8 особняков (корпусов)
Этажность	4–7
Количество квартир	189
Площади квартир (кв. м)	от 50 до 250
Высота потолков (м)	от 3,2 м
Количество машино-мест на подземном паркинге	372
Цена (тыс. руб./кв. м)	от 605
Срок сдачи	2-й квартал 2018 года
Девелопер и продавец	Группа ПСН

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Речная история



— курорты —

С13 Приветливый хостес проводит вас в просторную гостиную с симметричными потолками, огромными окнами и вторым светом, винтажными светильниками и мебелью ручной работы. Здесь же главный зал ресторана, которым заведует шеф, приглашенный из Петербурга. За стеклянной витриной — образцы вин из специально подобранной коллекции.

Еще есть зона отдыха с домашним кинотеатром и караоке, целое крыло дома отведено под фитнес и спа с хаммамом, сауной и купелью. При желании гость может заказать услуги тренера или массажиста. Ну и, конечно, в наличии полный набор снаряжения для рыбалки: снасти, приманка, гидрокостюмы, спиннинги, воблеры, арбалеты. В распоряжении гостей — три катера с опытными егерями, которые подскажут, где лучше ловить сома, где — жереха, организуют ловлю рыбы с берега или водную прогулку до низовьев Волги и Каспия.

На втором этаже — пять спален от 42 до 106 кв. м, в которых с комфортом могут разместиться до 12 человек. Каждая — со своим санузлом и гардеробной.

LaDatcha сдается в аренду всем желающим. Снять можно только весь дом целиком, а не отдельную спальню. Это предложение для отдыха семей или небольшой дружеской компанией. Стоимость аренды — 1,8 млн руб. в неделю. Сюда входит все обслуживание, включая водителя и егерей.

В общем, это настоящий люксовый проект, который мог бы появиться на любом европейском курорте или на той же Рублевке. А появился на краю глухой астраханской степи на берегу канала, поросшего камышом. Собственно говоря, тем он и интересен.

Такой один

«LaDatcha Астрахань» — четвертый проект Олега Тинькова, а три предыдущих расположились как раз на европейских курортах, причем в самых топовых местах. LaDatcha Val Thorens — дом на высоте 2300 м, в самой высокой точке одного из лучших французских (да и европейских) горнолыжных курортов. LaDatcha Courchevel — название говорит само за себя. И еще LaDatcha Forte dei Marmi — историческое палаццо на берегу Тирренского моря. Это место привлекательно не только для любителей пляжного отдыха, но и для велосипедистов: здесь отличные трассы для велоспорта.



Формально все это не отели и даже не гостевые дома, а личные дачи бизнесмена, которые он готов уступить для краткосрочного проживания своим друзьям или просто людям, разделяющим его интересы. Например, страсть к горным лыжам, велоспорту или рыбалке.

С курортами во Франции и Италии все очевидно — это известные и давно освоенные туристами локации. А вот LaDatcha под Астраханью — смелое и необычное решение. Все, что может потребоваться для комфортного отдыха, можно найти только на самой даче. Кругом только турбазы и рыбацкие домики экономкласса.

И в общем-то нелегко поверить, что проект востребован и забронирован вплоть до ноября. (Кстати, рыбалка в этих местах круглогодичная.) Впрочем, надо, вероятно, быть страстным рыбаком и одновременно любителем комфорта, чтобы оценить это предложение. И в та-

ком случае выбора не останется: других объектов такого уровня, как LaDatcha, в низовьях Волги просто нет.

В аэропорту Астрахани, ожидая вылета, я познакомился с семьей москвичей (папа, мама, сын), которые несколько раз в год рыбачат на Волге. Семья вполне обеспеченная и требовательная к условиям проживания. «Я долго искал подходящий отель или турбазу, но так ничего и не нашел», — признался глава семейства. — И в результате махнул рукой, купил участок земли и построил коттедж».

Вот так. Человек выстроил дом и теперь содержит его круглогодично, чтобы приезжать несколько раз в год на рыбалку. Легко подсчитать: за те же деньги в компании с двумя-тремя семьями таких же задыхных рыбаков он мог бы лет десять ездить в гости к Олегу Тинькову.

Андрей Воскресенский

КАК ЭТО СТРОИЛОСЬ

Проект LaDatcha интересен не только с точки зрения девелопмента, но и примененных технологий. Об этом рассказывает генеральный директор московского представительства компании Honka Александр Львовский.

LaDatcha достаточно необычный проект. С одной стороны, это классическая дача, с другой — дом предназначен для проживания большого количества людей, иногда нескольких семей. И планировка должна была отвечать этой задаче: создать удобные для всех, просторные общественные пространства и при этом дать возможность приватного отдыха для каждого гостя. Я думаю, мы

с этим справились. Наши технологии позволяют спроектировать дом любой конфигурации, все комплектующие производятся на заводе в Финляндии и на месте собираются, как конструктор.

Кроме того, при строительстве мы учитывали климатические особенности местности. Надо сказать, Honka строила свои дома из клееного бруса и в более южных широтах. Но здесь особенный климат: резко континентальный, с большими перепадами температур и повышенной солнечной радиацией в летний период. Обычные жалюзи не спасают. Мы впервые использовали инновационные окна

с затемнением, которые поглощают солнечные лучи. Причем окна большой площади. С кондиционированием тоже оказалось непросто. В обычных условиях, например в Москве или Петербурге, конденсат из кондиционеров просто капает, а здесь образуются буквально кубометры воды. Пришлось разрабатывать специальную систему водоотведения, и это мы тоже делали впервые.

Ну и, наконец, заказчик определил очень сжатые сроки: всего 11 месяцев на проектирование, постройку и отделку домов. В результате получился объект, которым мы можем гордиться.



Реклама
Количество товара ограничено



ЭКСКЛЮЗИВНАЯ СЕРИЯ
МОЕК ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ

Специальная комплектация:
Насадка T-Racer T 350/ T 450 для очистки плоских поверхностей и чистящее средство для очистки камня и фасадов

К 4 Compact Home
13 490 р.

К 5 Compact Home
17 490 р.

К 7 Compact Home
31 490 р.

Спрашивайте в Керхер Центрах

8 800 1000 654
www.karcher.ru



makes a difference

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Падение во благо

Из-за поправок в 214-ФЗ и спада покупательской активности строительный рынок Петербурга и Ленинградской области, достигший своего апогея в 2016 году, прекратил рост. Большинство девелоперов отказались от своих планов по возведению новых объектов, однако эксперты уверены, что, даже если в ближайшие несколько лет не появится ни одного свежего проекта, дефицит рынку не грозит. Жители Петербурга и Ленинградской области обеспечены предложением жилья в новостройках на многие годы вперед.

— северная столица —

Дело в следующем

По словам руководителя направления долевого строительства корпорации «Адвекс. Недвижимость» Ольги Морозовой, в последние пять-шесть лет количество выведенного в продажу жилья было самым большим за все время существования рынка. «Однако в этом году число объектов, предлагаемых в продажу на начальных этапах строительства, заметно сократилось», — отмечает эксперт. Действительно, по данным службы Госстройнадзора Санкт-Петербурга, с начала 2017 года количество выданных разрешений на строительство жилья снизилось вдвое, что повлекло за собой уменьшение общей площади строящихся объектов на 17%. Было выдано всего 24 разрешения на возведение жилых комплексов общей площадью 1,2 млн кв. м, в то время как в 2016 году девелоперы получили 40 разрешений на строительство 2,5 млн кв. м. Еще более впечатляющие цифры демонстрирует строительный рынок Ленинградской области, где число выданных разрешений уменьшилось почти в девять раз по сравнению с тем же периодом 2016 года. По информации правительства Ленобласти, в текущем году разрешения на строительство выданы на 9 проектов общей площадью 350 тыс. кв. м, тогда как в прошлом году девелоперы получили 79 разрешений на строительство жилья площадью 2,6 млн кв. м. Снизилась и активность застройщиков по наращиванию земельных банков. «Если по итогам 2016 года доля сделок с землей под строительство жилой недвижимости составила 43% от общего объема инвестиций в недвижимость на рынке Санкт-Петербурга, то в первом полугодии 2017 года их активность сократилась почти вдвое: доля та-



Активность петербургских девелоперов сейчас на самой нижней точке

ких сделок в общем объеме транзакций составила всего 26%», — сообщила директор департамента инвестиционных услуг Colliers International в Санкт-Петербурге Анна Сигалова.

Генеральный директор центра лицензирования «Гарант» (Санкт-Петербург) Даниил Дедюшко считает, что у спада активности строительного бизнеса Санкт-Петербурга в целом несколько причин. Одна из ключевых — вступление в законную силу очередных поправок в ФЗ №214, кото-



АЛЕКСАНДР КОЗЛОВ

рые значительно усложнили работу девелоперов. «В частности, согласно последним нововведениям, застройщик должен производить отчисления в компенсационный фонд, что повышает его издержки», — объясняет эксперт. По мнению управляющего партнера Glorax Development Дмитрия Коновалова, поправки к 214-ФЗ настолько ужесточили требования к застройщикам, что ряд компаний просто не смог адаптировать свою деятельность к новым условиям. Введение института гарантий на рынке долевого строительства, который пока предусматривает отчисления в размере 1% от стоимости строительства, не единственная беда девелоперов. Более серьезной проблемой участники рынка считают вступление в силу изменений Градостроительного кодекса РФ, которые сократили срок действия градостроительных планов земельных участков (ГПЗУ), полученных после 1 июля 2017 года, с восьми до трех лет. Учитывая, что большинство проектов сегодня являются комплексными застройками, на возведение которых может уйти более десятилетия, девелоперам придется каждые три года делать новый градостроительный план на весь участок, включая уже построенные и введенные в эксплуатацию объекты. При этом срок действия ГПЗУ, выданных до 2017 года, по-прежнему составляет восемь лет, поэтому большинство девелоперов сделали все, чтобы получить ГПЗУ до вступления в силу законодательных изменений. «Во второй половине 2016 года был всплеск получения разрешений на строительство: застройщики пытались успеть до вступления в силу новых ПЗЗ (правил землепользования и застройки. — Б*),» — объясняет директор по строительству Mirland Development Corporation Лев Марголин.

Постоянно растет и стоимость строительных материалов. По данным компании «Элемент-Бетон», из-за их удорожания себестоимость строительства квадратного метра жилья только за 2016 год в среднем по рынку выросла на 3–4 тыс. руб., а директор по продажам и продвижению «СПб Реновация» Ольга Захарова считает, что в последние три года рост себестоимости составил 15–30%, сезонно — до 50–60%. «Себестоимость строительства увеличивается каждый год», — подтверждает заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург» Александр Свинолов. — Мы напрямую связываем это с ежегодным ростом инфляции и тенденцией импортозамещения. С 2015 года выросла стоимость практически каждой позиции на всех этапах возведения объекта. Например, цена на арматуру и отделочные материалы увеличилась не менее чем на 25% за последний год. А экономить на таких вещах невозможно, так как это ведет к неизбежному падению качества строительства».

По словам Ольги Захаровой, подорожали для строителей и кредиты. В итоге, по подсчетам «Абсолют Строй Сервис», рентабельность застройщиков снизилась в среднем с 20% до 10%. А некоторые компании (в основном те, которые строят за пределами КАД) работают в диапазоне 3–5%. «К примеру, маржа застройщиков в сегменте бизнес-класса не превышает 10–20 тыс. руб. с квадратного метра», — сокрушается генеральный директор группы компаний «Абсолют Строй Сервис» Евгений Жуков.

Еще одним фактором, способствующим снижению строительной активности в Петербурге, является резкий спад спроса, который наблюдается с 2014 года. По данным «Адвекс. Недвижимость», в течение последних 12 месяцев ежеквартальное снижение спроса на первичном рынке составляет около 20%. «Покупательская спо-

собность населения за последний год стабильно показывает отрицательную динамику, и для строительных компаний это существенный критерий для принятия решения о выводе объектов в продажу», — говорит Ольга Морозова. — Полагаю, что в ближайшее время обратная тенденция маловероятна».

Цены успокоились

Теоретически следствием резкого снижения темпов строительства может стать дефицит нового предложения. Однако по мнению Дмитрия Коновалова, рынок обеспечен новым жильем на годы вперед. Действительно, по подсчетам инвестора проекта «Прибрежный квартал» Михаила Голубева, на сегодняшний день в Петербурге и Ленинградской области готовы документы для возведения около 70 млн кв. м жилья. При этом поглощать больше 5 млн «квадратов» жилья в год город вряд ли сможет.

Тем не менее в ряде локаций нехватка новых объектов будет ощущаться довольно остро. «В дефиците всегда были и будут яркие проекты с хорошими видами, расположенные в центре Петербурга или на островах. В особенности это касается уникальных инновационных форматов, которых по определению не может быть много», — считает президент RBI Эдуард Тиктинский. Директор по маркетингу и продажам ЕКЕ Group Ирина Зеренкова также выделяет и некоторые спальные локации, где тоже наблюдается дефицит новостроек, — это Выборгский, Калининский, Кировский, Красногвардейский, Красносельский и Фрунзенский районы. Однако по словам Евгения Жукова, проблемы с появлением новых проектов на этих территориях связаны не с сокращением количества выданных разрешений на строительство новых домов, а с отсутствием свободных пятен для застройки. И именно этот фактор будет способствовать дальнейшему росту цен в этих локациях. «Такие проекты, скорее всего, будут дорожать. А вот в сильный ценовой рост объектов комплексного освоения территории верится с трудом», — полагает Евгений Жуков. Более того, по мнению руководителя отдела рекламы компании «Элемент-Бетон» Ирины Кирилловой, учитывая объем нового строительства, первичное жилье массового сегмента в неразвитых районах Ленобласти вообще может начать стремительно дешеветь.

В ближайшей перспективе не предвидится серьезного повышения цен и на так называемую новую вторичку. «Стоимость уже возведенных объектов после ввода в эксплуатацию, как правило, растет медленно, и то только при условии положительной динамики рынка в целом. В условиях же спада продаж повышать цены на и без того более дорогие объекты нецелесообразно», — убежден генеральный директор Knight Frank St Petersburg Николай Пашков. По его словам, с начала 2015 года динамика цен в бизнес-классе и сегменте жилья массового спроса не превышала 1–2%.

Не приумножить, так сберечь

Ряд игроков рынка отмечает, что на фоне затишья, установившегося на петербургском строительном рынке, внезапно оживились инвесторы, многие из которых ценовой застой на рынке воспринимают как время, оптимальное для вложений. Так, опросы покупателей, которые регулярно проводятся компанией «СПб Реновация», показывают, что сделки, где так или иначе присутствуют инвестиционные мотивы, составляют приблизительно 10% в общем количестве, доля инвестиционных сделок в компании Glorax Development составляет порядка 10–15%, доля инвесторов в ЖК «Триумф Парк» находит-

Жаркий период закончился, но зима не будет долгой

ся на уровне 7–10%. При этом два года назад доля инвестиционных сделок с квартирами в Петербурге не превышала 5%, а по некоторым оценкам, вообще находилась на уровне 1–2%.

Впрочем, как отмечает Ольга Захарова, действительно профессиональных инвесторов со сформированным более или менее определенным бизнес-планом, в котором четко обозначено, когда и с какой прибылью им должны вернуться вложенные средства, во все времена насчитывалось не более 3% в совокупном объеме сделок. «В остальных случаях правильнее говорить не столько об инвестировании, сколько о сбережении, например покупке квартиры детям „на перспективу“, которая в ближайшие годы, возможно, будет сдаваться в аренду. При этом вопрос о доходности в его финансовом прочтении здесь даже не ставится», — поясняет Ольга Захарова. Руководитель межрегиональной жилищной программы «Переезжаем в Петербург» Николай Лавров подтверждает слова коллеги. «Наша компания зафиксировала рост числа инвестиционных покупок среди переезжающих в Петербург жителей других регионов: их доля выросла до 20–25% от общего числа. И это как раз те самые частные инвестиции в долевое строительство, которые делаются с целью вложения денег и получения впоследствии дохода от аренды. Такие инвесторы в перспективе планируют использовать эту недвижимость как стартовый капитал для приобретения квартиры, в которую в дальнейшем передут они сами или же их дети», — поясняет Николай Лавров.

По мнению Евгения Жукова, первичными факторами увеличения спроса со стороны инвесторов являются масштабная чистка в банковской сфере и глобальное снижение ставок по депозитам. «Люди пытаются сохранить и приумножить, инвестируя в квадратные метры», — объясняет эксперт. — Второй фактор — это снижение курса доллара по отношению к рублю и повышение ликвидности жилья. У рынка пока нет серьезных ожиданий относительно резкого скачка американской валюты, а недвижимость в хороших локациях начинает расти в цене. Если раньше выгоднее было «завалотить» сбережения, то сейчас, наоборот, валюта зависла на одном уровне, а недвижимость может принести до 10–20% годовых. К тому же очень часто инвесторы скупают недвижимость в центре города под пустующую аренду». Еще более высокую доходность приносят инвестиции в коммерческие помещения в новостройках, в связи с чем, по словам Ирины Зеренковой, многие частные инвесторы переориентировали свое внимание с сегмента жилой недвижимости на этот сегмент.

Все клучшемо

Большинство игроков падение строительной активности не воспринимают как трагедию, а, напротив, считают этот процесс своевременным и полезным для рынка. «Рынок перегрелся, предложение начало значительно превосходить спрос. И то, что происходит сейчас, — ответная реакция на ту излишнюю девелоперскую активность, которая уже давно требовала коррекции», — говорит Ирина Кириллова. Другим положительным последствием спада строительной активности также станет усиление спроса на вторичном рынке. «В последнее время он серьезно просел — у застройщиков и частных лиц есть множество нераспроданных активов», — напоминает Евгений Жуков. — А сложившаяся ситуация уравнивает рынок с точки зрения соотношения строящегося и готового товарного запаса».

Татьяна Елекоева

9-Я ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ
ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

URBAN AWARDS
2017

Организатор
URBANUS.RU

Независимый консультант
rwc

НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ

МФК MATCH POINT
«Волей Гранд»

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ LIFE-БОТАНИЧЕСКИЙ САД
ГК «Пионер»

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ LIFE-МИТИНСКАЯ ЕСOPARK
ГК «Пионер»

ЖК «ЭТАЛОН-СИТИ»
«Эталон-Инвест»

ЖК «НОВОЧЕРЕМУШКИНСКАЯ, 17»
ГК «Инград»

ЖК «ПЕТРА АЛЕКСЕЕВА, 12А»
ГК «Инград»

ЖК «ДОСТОЯНИЕ»
ПАО «Галс-Девелопмент»

ГОРОДСКОЙ КВАРТАЛ «ИСКРА-ПАРК»
ПАО «Галс-Девелопмент»

ЖК «РОДНОЙ ГОРОД. ВОРОНЦОВСКИЙ ПАРК»
«РГ-Девелопмент»

«КЛУБНЫЙ ДОМ НА СРЕТЕНКЕ»
«Лидер-Инвест»

BARKLI GALLERY
Корпорация «Баркли»

АПАРТ-КОМПЛЕКС «ЛЕНИНСКИЙ, 38»
«МеджиКом»

ЖК «СКАНДИНАВИЯ»
ГК «А101»

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «СТОИЧНЫЙ»
«Главстрой Девелопмент»

«ГОРОД НА РЕКЕ ТУШИНО-2018»
«Тушино 2018»

МИКРОРАЙОН КРАСНОГОРСКИЙ
«ГРАД»

Полную информацию о номинантах смотрите на сайте премии **URBANAWARDS.RU**

Проектные декларации на сайтах объектов

РЕКЛАМА. 18+

Review

Комплексная застройка

INGRAD

РЕКЛАМА

«Инград» расширяет продуктовую линейку



Группа компаний «Инград» не новое имя на рынке: компания работает с 2012 года. Но в текущем году группа компаний оказалась чуть ли не самым заметным ньюсмейкером, объявив весной об объединении девелоперских компаний «Инград» и ОПИН под единым брендом «Инград» и активно наращивая девелоперский портфель. Новый сильный игрок ставит перед собой амбициозные планы и имеет для этого все ресурсы.

— перспективы —

Из Подмосковья в Москву

«В ближайшие годы мы хотим войти в число крупнейших девелоперских компаний в столичном регионе, — ставит задачу Павел Поселёнов, генеральный директор АО „Инград“ — Но наша цель не размер, не место в рейтинге, а эффективность. Просто реалии рынка таковы, что эффективной может быть только компания с большим и диверсифицированным и по ценовым классам, и по локациям портфелем» — уточняет господин Поселёнов.

И у компаний для таких громких заявлений есть все основания. Весной девелопер был признан одной из самых быстрорастущих компаний на первичном рынке. Компания несколько лет работает в области — в настоящее время «Инград» ведет строительство двух масштабных проектов комплексного освоения территории в Московской области: «Новое Медведково» и «Новое Пушкино».

А в 2016 году компания заявила о себе на рынке недвижимости столицы: началась реализация жилых комплексов «Петра Алексеева, 12А» и «Вавилова, 69А». В начале текущего года ГК «Инград» приступила к строительству ЖК «Михайлова, 31».

После завершения объединения до конца нынешнего года на различных этапах разработки и реализации в группе будут находиться 16 проектов, девелоперский портфель компании составляет 2,8 млн кв. м.

Помимо консолидации крупных земельных ресурсов и девелоперских активов обновленная компания ставит перед собой не менее амбициозные управленческие задачи, главная из которых повышение эффективности, открытость, прозрачность, социальная ответственность.

Задачи уже выполняются: финансовая отчетность ведется по стандартам МСФО, а к концу года компания станет публичным акционерным обществом. Важными составляющими бизнес-стратегии Павел Поселёнов называет высокое качество проектов, соблюдение сроков строительства и создание комфортной среды для жителей. Так, к 1 Сентября в Мытищах была открыта школа, которую по праву можно назвать одной из лучших области, причем открыта она была с опережением срока на девять месяцев. «Нам приятно видеть, как в нашу школу, которую мы создавали с любовью, с радостью идут дети, как довольны их родители», — говорит Павел Поселёнов.

Качество продукта, его востребованность на рынке, репутация бренда и конкурентная цена — главное, над чем работает компания.

Сегодня в обновленном портфеле компании четыре новых проекта в разных районах Москвы. «Важным преимуществом крупного игрока является умение управлять несколькими проектами одновременно, даже если эти проекты в разных ценовых классах и локациях, на разных стадиях строительства. И мы это умеем, — говорит Павел Поселёнов. — Поэтому мы запускаем, строим и продаем сразу несколько проектов, тем самым расширяя продуктовую линейку. Чем больше у нас бу-

дет ассортимент, тем больше потенциал для большой системной работы. Каждый наш проект имеет свое лицо, своего покупателя, каждый создавался так, чтобы он не конкурировал с другим по локации».

Спрос на Новые Черемушки

Продажи в одном из таких проектов — ЖК «Новочеремушкинская, 17» — начались в сентябре, еще три новых проекта будут выведены на московский рынок до конца года. Всего до конца года компания планирует вывести проекты совокупной площадью порядка 600 тыс. кв. м.

ЖК «Новочеремушкинская, 17» — проект бизнес-класса. Его «одноклассник» — ЖК «Паршина, 10». Комплексы строятся в диаметрально противоположных концах старой Москвы — на юго-западе и на северо-западе. Оба проекта отличают уникальный облик, качественная авторская архитектура, дорогая отделка входных групп и индивидуальный ландшафтный дизайн, соответствующий месту и духу района.

ЖК «Новочеремушкинская, 17» реализуется в Академическом районе столицы. Интерес к проекту был довольно высок, что показали предварительные закрытые продажи, которые начались в самом конце лета: всего за две недели практически

без рекламы за счет накопившегося спроса было продано 10% квартир в этом проекте бизнес-класса.

«За две недели закрытых продаж мы собрали навес локального спроса и, выйдя в открытые продажи, ожидаем спокойную положительную динамику и по цене, и по скорости реализации», — говорит Анна Соколова, руководитель управления стратегии и маркетинга ГК «Инград». При высоких качественных характеристиках ЖК «Новочеремушкинская, 17» выгодно отличается демократичной ценовой политикой. При сопоставимой строительной готовности стоимость квартир в проекте в среднем почти на четверть ниже, чем в единственном конкурирующем ЖК Академического района. Судите сами: средняя цена квадратного метра в новостройках бизнес-класса ЮЗАО на текущий момент составляет 237,8 тыс. руб. В ЖК «Новочеремушкинская, 17» ценовой уровень ощутимо более привлекателен — 176,7 тыс. руб./кв. м. Средний бюджет покупки однокомнатной квартиры в новостройке бизнес-класса в ЮЗАО составляет 13,4 млн руб., двухкомнатной — 19,3 млн руб., трехкомнатной — 29,2 млн руб. Стоимость квартир в ЖК «Новочеремушкинская, 17» в среднем на 35–40% ниже, чем в округе, а «минимальный чек» покупки сета: всего за две недели практически

Проект расположен в семи минутах ходьбы от станции метро «Академическая» в престижном старом районе с единым социальным окружением. Он строится по проекту архитектурного бюро АПЕКС, который создал и сами здания, и дизайн входных групп. Комплекс будет состоять из четырех жилых корпусов перемешанной этажности от 18 до 20 этажей с благоустроенным двором без машин и подземным паркингом.

Количество квартир в проекте — 695, количество машино-мест — 591, очень хорошие цифры для сегодняшних столичных проектов. В комплексе будут и кладовые — крайне востребованная сегодня опция, особенно у владельцев двухколесного индивидуального транспорта, который скоро заменит автомобили (по крайней мере подготовиться к такому развитию событий заранее не мешает).

Из планировочных особенностей, которые отличают проекты настоящего бизнес-класса, стоит отметить пентхаусы с высотой потолков от 6 м и каминами. В продажу пентхаусы будут выводиться в самом конце. И тут стоит внимательно следить за ходом продаж — пентхаусов всего 27. Разнообразят продуктовую линейку и квартиры с остекленными террасами, и квартиры с увеличенной площадью остекления.

Как рассказывают в компании, одна из основных задач — конвертировать запросы рынка сразу же в планировочные решения, предлагая покупателям разнообразную квартирографию, квартиры с отделкой и без. И это вполне удается: в ассортименте достаточно небольших двух- и трехкомнатных квартир, доступных по цене, а есть четырехкомнатные — сегодня это достаточно дефицитный продукт на рынке.

Особого внимания заслуживают входные группы. «Мы очень долго работали над входными группами: на них клиенты обращают особое внимание, — рассказывает Ольга Кузнецова, заместитель коммерческого директора ГК „Инград“ — Архитектурное бюро предложило нам три концепции, каждая из которых была с легендой. Та концепция, которую мы выбрали, называется «Черемуха». Связана она с тем, что в этом районе в XIX веке существовали четыре дворянские усадьбы. Именно их история и атмосфера создали легенду для входных групп и подъездов».

Для каждого подъезда разработаны оригинальные светильники, напоминающие цветы черемухи, в холлах будет много зелени, а на стенах разместятся абрисы персонажей из усадьбы жизни.

На первых этажах комплекса расположится инфраструктура, в том

числе учебный центр, оператор которого будет выбран позднее. Остальные помещения займут необходимые жителям сервисы и магазины: салоны красоты, аптеки и т. д. Возможно, их состав определит будущие жильцы. А может быть, кто-то из них и сам захочет стать собственником «бизнеса у дома». Сдать проект компания намерена в начале 2020 года.

Когда рядом парки

Вторым проектом бизнес-класса, который компания собирается вывести на рынок в ближайшее время — до конца года, станет ЖК «Паршина, 10». Проект расположен в Северо-Западном округе на противоположном от самого большого природного комплекса в этой части города. Серебряного бора, берегу канала. Из окон верхних этажей зеленый массив будет как на ладони, а пешком до Серебряного бора можно будет идти за десять минут прогулочным шагом. У ЖК очень красивое архитектурное решение — классическое арочное остекление, мягкий цвет фасадов, специальные ниши для кондиционеров. В комплексе предусмотрены подземный паркинг, детский сад, закрытый двор, магазины на первых этажах.

До конца года в продажу у «Инграда» выйдут еще два комплекса, но уже комфорт-класса.

ЖК «Лесопарковая» расположен на Варшавском шоссе, вл. 170Е в 150 м от станции метро «Лесопарковая». Проект занимает довольно большой участок — 7,2 га, на котором будет построено более 75 тыс. кв. м жилой недвижимости с инфраструктурой. Застройка плотная, что дает возможность разместить на участке зоны отдыха для жителей разных возрастов: от мала до велика. Также проектом предусмотрено благоустройство прилегающей к комплексу лесной территории, чтобы создать и жителям, и их соседям по району комфортные условия для прогулок.

Самая масштабная (и ранее не анонсированная) новинка года — ЖК «Картмазово». Комплекс комфорт-класса по проекту архитектурного бюро SPEECH будет построен в Новой Москве неподалеку от станции метро «Саларьево». Масштабы застройки впечатляют: на участке в 35 га появится десять жилых домов переменной этажности — 12–22 этажа. В рамках комплексного освоения территорий в новом микрорайоне будут работать школа на 800 мест, два детских сада, а также полный спектр бытовой и торговой инфраструктуры на первых этажах жилых домов.

Портфель компании будет постоянно увеличиваться, и поэтому для комфорта покупателей застройщик собрал их все в одном месте, в центре столицы на Садовом кольце, в шаговой доступности сразу от трех станций метро. Новый трехэтажный флагманский офис продаж компании «Инград» помимо современного интерьера и профессионального персонала обладает еще одним неоспоримым для современной Москвы преимуществом — собственным подземным клиентским паркингом.

Марина Иванникова

«Для покупателя сегодня наиболее важны две вещи: локация и репутация»

— от первого лица —

Компания «Инград» буквально ворвалась на девелоперский рынок Московского региона. С именем, объектами, командой. История бренда «Инград» началась в 2012 году, за это время компания стала одним из крупнейших игроков столичного региона. О стратегии и перспективах компании рассказывает ее генеральный директор ПАВЕЛ ПОСЕЛЁНОВ, один из самых опытных топ-менеджеров в российском девелопменте.

— Каковы перспективы выхода на IPO у компании «Инград»? Что изменится для вас после этого?

— Мы уже практически публичная компания. Если говорить о механизме, то ООО «Концерн „Россиум“», контролирующий акционер ПАО ОПИН, в конце августа приняло участие в эмиссии на сумму 18,5 млрд руб., оплатив 16 млрд руб. внесением 100% акций АО «Инград» и 2,5 млрд руб. денежными средствами. Процедура дополнительной эмиссии ПАО ОПИН будет завершена после государственной регистрации, а после ее завершения наименование компании ПАО ОПИН будет изменено на ПАО «Инград». Тем самым мы — «Инград» — автоматически получим статус публичной компании, сохранив при этом опыт и компетенции команды ПАО ОПИН. Для нас это очень важно, потому что это, с одной стороны, предоставляет новые возможности, с другой — дисциплинирует сотрудников, заставляет тщательнее просчитывать все шаги, повышает уровень корпоративной ответственности и управления. Я считаю, что прозрачность компании для клиентов и для власти — это конкурентное преимущество, тем более сейчас, в свете новых поправок в 214-ФЗ, когда публичность и прозрачность напрямую влияют на рейтинг компании.

— Ваша компания продолжит заниматься в основном жильем массового спроса?



— Не только массового. В нашем портфеле есть и бизнес-класс с конкурентными ценами — именно таким является наш новый проект «Новочеремушкинская, 17».

В приоритете — городской сегмент, многоквартирные дома, но обязательно с созданием комфортной среды для проживания, инфраструктурой, комплексным устойчивым развитием территорий. Это та сфера, в которой мы имеем хороший опыт, в которой мы компетентны.

— Как вы оцениваете состояние московского рынка с точки зрения спроса и предложения? Не грозит ли ему затоваривание?

— Если посмотреть на цифры, можно сделать вывод о том, что предложение значительно превышает спрос и процесс поглощения всего этого объ-

ема займет несколько лет. Но, с другой стороны, глобальные цифры по рынку — это все же «средняя температура по больнице», а конкретный покупатель не рассматривает всю палитру предложения, то есть он не аналитик, он не мыслит категориями всего рынка, он мыслит категориями района. Для него принципиально важны две вещи: доверие к застройщику, местоположение и цена. Или можно так сказать — репутация и локация. И, конечно, конкурентная цена. Сегодня это наши преимущества — посмотрите географию наших строек: все объекты расположены недалеко от метро, станций МЦК или ТПУ. А что касается репутации, во-первых, мы уже успели зарекомендовать себя в качестве надежного застройщика, несмотря на относительно молодость для рынка. Во-вторых — вернемся к началу разговора, статус публичной открытой компании повышает уровень доверия и со стороны покупателей, и со стороны партнеров, государственных структур. Так что мы уверены в востребованности наших проектов и смело создаем продукт под требования рынка, а не наоборот.

— Ваша компания — инвестор в чистом виде. Вы не создаете собственные строительные подразделения, проектные бюро и т. д. Собираетесь ли делать это в будущем, создавать вертикально интегрированную структуру?

— Мы ведем свои проекты от начала до конца как девелоперы: от приобретения земельного участка до передачи ключей покупателям. Но собственные производственные мощности — это риск. Девелопер, создавший свое строительное подразделение, становится его заложником, так как должен постоянно его загружать независимо от конъюнктуры рынка, невзирая на риск перепроизводства. Мы же являемся скорее интегратором в матричной структуре, имеем возможность выбирать любых генподрядчиков в конкурентном поле, благо предложений более чем достаточно. И это оптимальное решение и с точки зрения ценообразования, и с точки зрения управления.

дом цены

Эффект стакана

Когда цены стоят на месте или слегка меняются в ту или иную сторону, возникает эффект «полу-полного и полупустого стакана». Очень легко переоценить колебания, тем более что на рынке недвижимости есть цены предложения, а есть реальные, которые получаются в результате торга, скидок и акций. И реальный размер скидок, как правило, известен только самим участникам сделки. Оттого так и разнятся оценки, сделанные наблюдателями и игроками рынка. Впрочем, если взять за основу понятие стабильности, все встанет на свои места.

— город —

Скорее пуст

Наталья Кузнецова,
генеральный директор компании «Бон Тон»: — Согласно статистике Росреестра, в июне и июле текущего года наблюдалось снижение зарегистрированных ДДУ — на 1,3% и 10,5% соответственно. Однако в августе произошел заметный рост по сравнению с уровнем июля — на 26,3%. А если сравнить с летним периодом прошлого года, рост составил от 30% до 50%. На уровень средних цен на первичном рынке старой Москвы продолжает оказывать влияние выход новых корпусов и проектов. Так, за последние месяцы вышло восемь новых проектов в классе «комфорт» и семь — в «бизнесе». Что касается динамики средней цены квадратного метра в целом, то на первичном рынке старой Москвы она была минимальной: цены в августе остались на уровне июльской отметки — порядка 198–200 тыс. руб./кв. м.

По прогнозам: в ближайшее время отсутствуют какие-либо существенные факторы рыночного роста средних цен на первичном рынке. Самое главное, в макроэкономических прогнозах отсутствуют тенденции к росту платежеспособности потребителей, что будет устанавливать бюджетные ограничения к росту цен.

Юлия Царан, коммерческий директор GORN Development:

— Дисконт цен в элитном сегменте этим летом составил 15–18% от цены экспонирования с возможностью диска до 20–23% в процессе торга. Повышения цен осенью однозначно стоит ждать, и мы это уже ощущаем, хотя бы по причине наращения этапов строительства. К факторам влияния на рост цен можно добавить ожидаемое увеличение разрыва курса доллар-рублик к декабрю и традиционное для рынка внимание владельцев среднего бизнеса и руководителей предприятий к премиум-недвижимости на финишной прямой финансового года.

Алексей Трещев, директор департамента городской и загородной недвижимости Knight Frank:

— Существенного роста в элитном сегменте с началом сезона ждать не стоит. Сезонность сохраняется, но

сейчас динамика более сглаженная. Если ранее разница в активности покупателей между «сезон» — не сезон» достигала 30–40%, сейчас — 15–20%. Элитные объекты, выставленные на продажу, не настолько ликвидный товар, чтобы показывать большую зависимость от сезона.

Изменения цены будут зависеть в первую очередь от структуры предложения, как и в прошлые периоды, при этом некоторые корректировки в сторону повышения возможны за счет повышения стадии строительной готовности или достижения определенного лимита продаж.

Екатерина Батынкова,
генеральный директор риэлторской компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко»):

— Летом во всех сегментах, в которых мы работаем, цены колебались незначительно. Например, средняя цена метра в объектах элитного класса в июле выросла на 0,9%, а бизнес-класса — лишь на 0,3%. Во многом это объясняется очень высокой конкуренцией — этот год вообще непростой для рынка недвижимости. Например, в элитном сегменте в прошлые годы в продаже в среднем было одновременно выставлено примерно 1,5 тыс. лотов, а в этом году — около 4,5 тыс. Я думаю, что «высокий сезон» будет только в том смысле, что общий уровень продаж по сравнению с летом, как всегда, повысится. Однако из-за беспрецедентного предложения сделок у каждого отдельного девелопера будет меньше, как и объем выручки.

Дмитрий Халин,
управляющий партнер Savills в России:

— Я бы отметил один фактор, который влияет на активность покупателей недвижимости как премиум, так и бизнес-класса. Это довольно неожиданно для большинства снизившийся курс доллара США. Привычка пересчитывать цены в доллары никуда не делась, и при стабильных рублевых ценах даже с весны этого года долларовая цена повысилась примерно на 10%. Это заставляет большинство потенциальных интересантов занять выжидательную позицию. Они хотят понять, куда качнутся весы. Соответственно, у многих потенциальных покупателей значительная часть капитала — в долларах. По-



Несмотря на отдельные разногласия, игроки городского рынка жилья сошлись в том, что он стабилен

этому этот фактор может также притормозить рынок осенью этого года.

Павел Брызгалов, директор

по стратегическому развитию ФСК «Лидер»:

— Лето 2017 года прошло для рынка новостроек достаточно спокойным. Если говорить о первичном жилье Москвы, то здесь по всем сегментам мы фиксируем пусть незначительный, но рост цен — в пределах 1–2%. В Московской области тренд лета обратный: за три месяца цены незначительно, на те же 1–2%, снизились. Плановые повышения цен на новостройки с началом делового сезона — явление традиционное, и эта осень не стала исключением. В ряде проектов повышения уже прошли, по другим они анонсированы на ближайший период. При этом надо отметить, что повышение цен застройщики проводят выборочно — не по всем проектам, а в зависимости от состояния дел на каждом объекте отдельно.

Игорь Селезнев, директор департамента маркетинга «Комстрина»:

— Прошедшее лето выявило лидеров и аутсайдеров среди жилых комплексов во всех сегментах. Если год три назад на ранних этапах строительства буквально сметалось до 40% лотов, то сейчас покупатели очень придирчиво выбирают объекты для жизни и инвестиций. Количество сданных домов, в которых есть непроданные квартиры, достигает 20–30% на рынке. Такого не было, пожалуй, никогда. А конкурировать за счет снижения цен могут позволить себе далеко не все девелоперы.

Рустам Арсланов,
директор по продажам ГК «Гранель»:

— Рынок новостроек ближнего Подмосковья и Новой Москвы по-

казывает определенную стагнацию. За три месяца летнего сезона цены на квартиры показали незначительные изменения. Так, проекты и корпуса, которые имеют удачные планировочные решения и отличаются высоким спросом, прибавили в цене порядка 1%. Неликвидные же проекты показывали некоторую тенденцию к снижению цен за счет акционных и скидочных предложений. Поэтому, если говорить о ситуации на рынке в целом, то можно отметить, что незначительные ценовые изменения нивелируют друг друга, а значит, рынок стоит на месте. Традиционно в конце года продажи возрастают, а это значит, что увеличение спроса обеспечит рост цен на самые востребованные проекты. Скорее всего, до конца 2017 года ситуация с ценообразованием на рынке новостроек Подмосковного региона и Новой Москвы останется стабильной.

Тимур Сайфутдинов,
генеральный директор компании Point Estate:

— В ближайшее время мы не ожидаем серьезного повышения цен на рынке элитных новостроек. Прежде всего потому, что до конца года планируется выход новых проектов элитного класса. В связи с этим средняя цена предложения, скорее всего, немного снизится или останется на прежнем уровне.

Я думаю, что на рынке скоро почувствуется «дыхание» приближающихся выборов: бюджетные вливания в предвыборный процесс, а также печать новых денежных знаков всегда увеличивают покупательскую способность населения. Поэтому наступающая осень и следующие несколько месяцев должны пройти очень активно.

Скорее полон

Елена Коханова,
директор по стратегическому маркетингу ГК Insignia:

— К концу лета влияние на цены оказало завершение программ благоустройства центра Москвы — как проекта «Моя улица», так и долгожданное открытие парка «Зарядье». Подарок, сделанный столичными властями к Дню города всем москвичам, в первую очередь будет востребован среди тех, кто проживает в шаговом доступе от новой зеленой зоны. Естественно, в первичную зону охвата попадает только элитное жилье. А за увеличением покупательской активности неизбежно последует и подтяжка цен.

Елизавета Некрасова,
генеральный директор бюро элитной недвижимости Must Have:

— Несмотря на заявления ряда экспертов, что сейчас арендный бизнес не выгоден и проще просто положить деньги в банк, состоятельные клиенты по-прежнему не прочь вложить деньги в недвижимость для сдачи в аренду. Наиболее частый запрос — на помещения для стрит-ритейла и сферы услуг: под магазины, кафе, рестораны, офисы, отделения банков. Наиболее активный спрос на помещения в центре, площадью 130–150 кв. м, на первой линии, с активными пассажирскими и транспортными потоками, в бюджет \$1–1,5 млн. Покупка квартир для сдачи в аренду на этом фоне выглядит гораздо скромнее: были единичные запросы и сделки.

Мария Литинецкая,
управляющий партнер «Метриум Групп»:

— По итогам лета 2017 года можно констатировать, что высокий сезон на рынке столичного жилья начался

досрочно. Как правило, покупательская активность восстанавливается только во второй половине сентября, однако в этом году позитивная динамика наблюдалась уже в августе, а по-настоящему «отпускным» с точки зрения рынка новостроек был только июль.

В июне было заключено 4,1 тыс. договоров долевого участия, что на 50% больше, чем в аналогичный месяц 2016 года, в июле — 3672 сделки (самый низкий показатель за год, не считая января и февраля). Однако уже в августе было зарегистрировано 4636 ДДУ — лучший результат с апреля. На фоне высокой покупательской активности росли цены, несмотря на сохраняющееся интенсивное увеличение предложения.

Ольга Хасанова,
руководитель премии Urban Awards:

— К концу лета покупатели вернулись на рынок: в августе количество сделок по договорам долевого участия в Москве увеличилось на 26,3% относительно июля и на 13% в сравнении с июнем. Это спровоцировало небольшой прирост стоимости квартир в новостройках. Причем средние цены росли как за счет вымывания наиболее доступного предложения, так и за счет плановой коррекции прайс-листов в преддверии высокого сезона. Так называемый высокий сезон на рынке городской недвижимости уже в полном разгаре. Активность покупателей на первичном рынке подстегивает выход новых проектов с низким порогом входа. Дополнительным фактором, влияющим на спрос, станет снижение ключевой ставки ЦБ до уровня 8,5%. Это повлечет за собой удешевление ипотеки. В частности, АИЖК уже объявило, что снизит ставку по своим продуктам с переменной ставкой до беспрецедентно низкого значения в 6,45% годовых.

Екатерина Румянцевна, председатель

совета директоров Kalinka Group:

— Лето для рынка элитной недвижимости было успешным. Число заключенных в эти три месяца сделок оказалось выше прошлогоднего уровня на 13%. В том числе благодаря тому, что многие застройщики предлагали на свои объекты дисконты до 20% и при этом анонсировали повышение цен в сентябре и октябре. По нашим прогнозам, несмотря на растущий объем предложения и высокую конкуренцию девелоперов, цены могут пойти в рост по нескольким причинам. Этому способствуют увеличение издержек застройщиков, к которому неизбежно приведут изменения 214-ФЗ, и политика государства в отношении ипотечных кредитов — стимулирование покупательского спроса путем повышения доступности ипотеки становится мерой, логично ведущей к подтяжке цен застройщиками. Не исключен разговор крупных игроков рынка вследствие ухода мелких игроков рынка, не способных работать в новых условиях, установленных законом.

Подъем со дна

— загород —

Как ни странно, среди участников рынка загородной недвижимости, который уже два года переживает сильнейшую стагнацию, царит оптимизм. Спрос падает в одних секторах, но возрастает в других, количество продаж уменьшается, но все-таки не падает до нуля, множество факторов влияют отрицательно, но есть и такие, которые вскоре повлияют положительно. Очевидно, что загородный рынок на дне, и довольно долго, и не остается ничего другого, как улавливать признаки скорого подъема.

Олег Михайлик, заместитель директора департамента городской и загородной недвижимости компании Knight Frank:

— Сентябрь традиционно отмечен всплеском обращений клиентов, которые нацелены на покупку, хотя закрыть сделку в текущем финансовом году и есть желающие отметить Новый год в новом доме. На первичном рынке зафиксировано больше продаж, поскольку соотношение цены и качества выше, чем на вторичке. Кроме того, застройщики предоставляют неплохие дисконты, доходящие до 20% от стартовой цены. Наиболее востребованный формат — небольшие дома площадью 250–350 кв. м с участком от 10 до 15 соток стоимостью \$1,2–1,6 млн.

Дмитрий Гордов,
генеральный директор Landwerk:

— 2017 год — достаточно тяжелый для загородного рынка, особенно для дачного сегмента (недвижимость для отдыха). На общую ситуацию здесь

влияют два основных фактора. Во-первых, общее сокращение спроса на товары длительного пользования (к каковому относятся и дачи) в связи с экономической неопределенностью в головах у населения. Во-вторых, активное развитие низкобюджетного сегмента малогабаритных квартир за пределами МКАД в сочетании с ипотечным кредитованием с вменяемыми ставками. А это, в свою очередь, привело к вымыванию оставшегося и так небольшого спроса с дачного сегмента в квартирный. Дно на дачном сегменте было достигнуто в весенний период. С тех пор действительно наблюдаем стагнацию. Хорошая новость для рынка: хуже не становится. Начало восстановления покупательской активности ожидаем этой осенью и более уверенный рост — следующей весной. Первичный рынок, конечно, чувствует себя лучше, так как продажи ведутся профессиональными командами девелоперов с существенными рекламными бюджетами в 2–3 млн руб. в месяц. Реализовать свое жилье на вторичном рынке в таких условиях достаточно сложно.

Ольга Хасанова,
руководитель премии Urban Awards:

— По итогам летнего сезона можно констатировать, что на рынке загородной недвижимости Московского региона наметилась тенденция к восстановлению. Одним из важных показателей является возвращение на рынок покупателя дорогого жилья: в элитном сегменте с начала года спрос вырос почти вдвое по сравнению с прошлым годом. В массовом сегменте также отмечается увеличение активности покупателей. При этом в низшей ценовой категории

по-прежнему популярны участки без подряда: на их долю приходится более 80% всех сделок. Более активно восстанавливанию рынка загородной недвижимости помогла бы ипотека — сегодня подавляющее большинство потенциальных покупателей на «загородке» могут позволить себе приобретение недвижимости только за счет привлечения кредита. Однако ситуация на рынке в последние годы не способствовала повышению доверия банков к этому сложному продукту. Только каждый десятый объект на рынке загородной недвижимости может рассчитывать на одобрение заявки по ипотеке.

Екатерина Румянцевна, председатель

совета директоров Kalinka Group:

— Вторичные объекты загородного рынка, построенные 10–15 лет назад, составляют 85% всего объема предложения Рублево-Успенского шоссе, где новые поселки не появляются уже несколько лет. Эти дома в 90% случаев продаются с существенным понижением цен относительно тех, которые собственники рассчитывали получить за них до кризиса. Они на 20–50% ниже прежних. Как показывает практика, при встрече с реальными покупателями владельцы домов готовы снизить цену еще на 5–10%. На рынке есть отдельные лоты, стоимость которых приближена к стоимости земли, но такие объекты чаще всего нуждаются в реконструкции. Покупатели в большинстве своем (75%) рассматривают готовые дома, в которые можно заезжать и жить сразу после покупки. Однако устаревшие представления о роскоши и комфорте их не устраивают, поэтому при видимости большого объема предложения на Рублевке

остро ощущается дефицит качественных домов под ключ. Быстро отреагировали на потребность рынка частные застройщики: они приобретают земельные участки у их владельцев и строят на них дом, который будет востребован рынком. Это позволяет им заработать от 50% до 100%: приобретая участок за \$400–700 тыс., они строят дом, тратя на это около \$700 тыс. Готовый объект будет стоить для покупателя \$2–3 млн. Застройщики инвестируют преимущественно в объекты такой стоимости, поскольку срок их реализации меньше. При этом на рынке существует дефицит качественного и современного предложения в бюджетах от \$5 млн и выше, в результате покупателям с большими бюджетами выбирать не из чего.

Александр Шибаев,
директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood:

— На первичном рынке элитной загородной недвижимости наблюдаются стагнация. Объем предложения сокращается на фоне отсутствия новых элитных проектов. Новые объекты выходят в маленьком количестве и преимущественно в классе «бизнес».

По итогам первого полугодия совокупный объем поглощения на рынке первичной элитной загородной недвижимости оценивается на уровне всего 142 лотов, что на 28% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Но на рынке все-таки сохраняется стабильный спрос, который девелоперы поддерживают с помощью различных акций и предложений. Наиболее востребованными по-прежнему остаются зе-

мельные участки без подряда, на которые приходится порядка 58% общего объема поглощения на элитном рынке. Значительный спрос на участки сохраняется за счет спроса в классе de luxe, где покупка земельного участка позволяет войти в элитный поселок с наименьшими затратами и контролировать строительство коттеджа по необходимым параметрам. В первом полугодии доля коттеджей в спросе увеличилась до 29%, а доля элитного сложноквартирного жилья снизилась до 13%.

Владимир Яхонтов,
управляющий партнер

«МИЭЛЬ-Загородная недвижимость»:

— Главной тенденцией текущего года с точки зрения структуры спроса является переориентация покупательского интереса с земельных участков (без подряда на строительство) на готовые дома. Причина тренда заключается в том, что купить готовое домовладение от застройщика сегодня выгоднее, чем приобрести участок и построить коттедж самому. Участки без подряда навряд ли уже вернут большой спрос со стороны покупателей, так как сейчас большую ценность приобретает время: для работы, семьи, получения впечатлений. А с другой стороны, повысилась эффективность строительства, появилось хорошее с точки зрения качества предложение домов. Люди понимают, что не стоит заменять подрядчика — лучше время, которое уйдет на строительство и контроль за рабочими, потратить на себя и семью.

Немаловажно и то, что застройщик создает единую и современную среду — этого сложно добиться на

вторичном рынке или при самостоятельном строительстве в сложившихся поселениях. На мой взгляд, рынок загородного жилья прошел стадию первоначального насыщения и накопления опыта, формирования стандартов жизни. Сейчас спрос держится на четырех китах: дом должен быть симпатичным снаружи, логично-продуманным внутри, эффективным в содержании и ликвидным при последующей продаже. Мобильность населения активно растет, и фактор последующей перепродажи начинает играть важную роль при выборе объекта покупки. Дом перестает быть «сакральной» покупкой на всю жизнь. Его обменивают на больший при росте семьи и меньший, когда дети вырастают и начинают жить отдельно.

Алексей Коротких,
коммерческий директор Villagio Estate:

— Новые экономические реалии заставляют многочисленных девелоперов элитного загородного рынка выдавать более качественный продукт и подстраиваться под покупателя. Сегодня застройщик фактически не имеет права на ошибку и обязан предугадывать все покупательские запросы. На первичном рынке объем предложения коттеджей с каждым кварталом уменьшается на 10–11%. Спрос окончательно сместился в сторону функциональных домов до 400 кв. м и таунхаусов. Покупателя в первую очередь интересует готовое жилье. Другой важный момент: усиливается вторичка, так как в сегменте нет нового предложения коттеджей от застройщиков. С января спрос на элитные дома от собственников вырос почти в два раза на рынке в целом.

Review

Элитное домостроение

Английский Квартал

Замок в Замоскворечье

Мечтали ли вы когда-нибудь почувствовать себя королевской четой и жить в замке, из окон которого открываются красивые виды? Наверное, да. Сегодня у тех, кто подыскивает себе жильё высокого премиального класса, есть возможность приобрести именно такую недвижимость — квартиру в жилом комплексе «Английский Квартал», расположенном в королевском месте — Замоскворечье. «Английский Квартал» — проект известный и проверенный временем: стройка давно закончилась, в зеленом, благоустроенном дворе гуляют дети, их мамы и папы паркуют свои автомобили на подземном паркинге. По вечерам фасады замка подсвечиваются и украшают этот уютный уголок столицы. Еще один плюс проекта: здесь все еще можно приобрести квартиру от застройщика, но не ждать, пока достроят дом и оформят двор, а сразу попасть в обжитую, сформировавшуюся среду, где уже выросли деревья, работают магазины и банки, соседи знают друг друга, а дети сразу могут пойти в детский сад с уникальной методикой обучения.



— сектор рынка —

В ритме блюза

«Английскому Кварталу» досталось поистине уникальное место. Комплекс расположен в самом сердце столицы — старом московском районе Замоскворечье. Местоположение квартала очень интересное и необычное для центра города, здесь необыкновенно тихо и уютно: рядом нет крупных улиц, но при этом выехать и вернуться домой не составляет никакого труда — всего в нескольких минутах ходьбы от комплекса расположены четыре станции метро — «Шаболовская», «Добрынинская», «Серпуховская», и «Октябрьская». На машине дорога тоже несложна и приятна: от комплекса очень удобный выезд на Ленинский проспект, Большую Якиманку, Большую Полянку и Пятницкую улицы. Рядом Садовое кольцо, на несколько минут дальше — выезд на ТТК.

Но даже не это главное. Главное — то, что комплекс расположен в районе, наполненном старым московским духом. Здесь высокие деревья, зеленые дворы, да и сам ритм мегаполиса словно замедляется. Жители Замоскворечья любят гулять, пожалуй, больше, чем остальные москвичи, что неудивительно: в шаговой доступности много интересного. Пешком недалеко до Нескучного сада, Парка Горького, Москвы-реки, при желании можно дойти до самого известного «гастрономического чуда» и места притяжения всех знаменитостей Москвы — Даниловского рынка. Здесь можно не только купить свежий салат или петрушку, но и принять участие в мастер-классах по ее превращению в блюдо молекулярной или «авторской» кухни. Не желаящие стоять у плиты могут просто выпить кофе и перекусить в модном месте.

Любителям городских прогулок будет интересно пройти по самому известному конструктивистскому кварталу города, расположенному около Шуховской башни. А ценители более древней истории порадует близость Свято-Данилова и Донского монастырей. Если пойти в другую сторону, то через несколько минут окажешься на Садовом кольце, на другой стороне которого открываются ворота в модную московскую жизнь: тут и тусовочная Пятницкая, гуляющая всю ночь, и «посольская» Ордynка, и светско-культурная жизнь — Третьяковская галерея, Театр Луны.

Еще быстрее и веселее весь этот путь проделывать на велосипеде или самокате — городская программа по приспособлению этого района к использованию экологичного безупречным транспортом уже закончилась: на окрестных улицах проложены велодорожки, ведущие ко всем местным достопримечательностям. К слову, далеко можно и не ходить — непосредственно к жилому комплексу примыкает памятник архитектуры XIX века — усадьбные постройки бывшего Мытного двора.

Английский стиль

По замыслу авторов проекта «Английский Квартал» напоминает замок. Разумеется, как и следует из названия, английский. Нижний пояс зданий, где расположились коммерческие помещения, отделан темным камнем, что придает жилому комплексу основательный вид, выше — пояс из красного кирпича, вечная классика, никогда не выходящая из моды. Верх светлый, легкий, заставляющий поднимать глаза к небу.



У комплекса оригинальный архитектурный ритм: оба корпуса разноэтажные, ступенчатые, с выступами и арками. По кварталу интересно гулять — для зрителя постоянно открываются новые виды, обнаруживаются новые ракурсы вроде бы знакомого дома и двора. На верхних этажах расположены новые виды, обнаруживаются новые ракурсы вроде бы знакомого дома и двора. На верхних этажах расположены новые виды, обнаруживаются новые ракурсы вроде бы знакомого дома и двора.

Комплекс состоит из двух корпусов, соединенных аркой, и 17-этажной круглой башни «Британика», которая заслуживает особого внимания. Здесь на каждом этаже запроектированы всего четыре квартиры площадью от 120 до 135 кв. м, которые имеют необычную форму — четверть круга. Окна каждой такой квартиры выходят на две стороны света — можно выбрать, к примеру, «утренний» вид, когда хозяев будят первые лучи, или «закатный» и наслаждаться последними отблесками заходящего солнца. Конструктивная особенность квартир в том, что в них всего одна колонна, что дает почти безграничные возможности для создания планировки и интерьера — естественные ограничения сведены к минимуму. И еще один плюс: из окон верхних этажей башни открываются шикарные виды на Кремль, храм Христа Спасителя, церкви Замоскворечья, «Москва-Сити».

В продаже есть и пентхаус, из окон которого виды уж совсем захватывают дух.

В основных корпусах также продаются квартиры свободной планировки. Выбор площадей достаточно широк и рассчитан на различный состав семьи: от демократичных однокомнатных квартир-студий площадью от 47 кв. м до солидных четырехкомнатных площадью более чем 140 квадра-

тов. Тщательно продуманная система колонн позволяет создать жилое пространство на любой вкус. Просторные помещения в некоторых случаях, особенно когда окна квартиры выходят на разные стороны, разрешают перепроектировать пространство и сделать трехкомнатную квартиру из, к примеру, запланированной архитекторами 80-метровой «двушки» и, наоборот, уменьшить число комнат, увеличив их площадь.

Каждая квартира имеет приятный бонус — балкон или лоджия, причем можно выбрать квартиру с обычной лоджией, а можно — с полукруглой. Летом эти мини-террасы легко превращаются в небольшой домашний садик. Во всех квартирах, кроме квартир-студий, запланировано не менее двух санузлов, один из которых обязательно у входа. Также планировка квартир позволяет устроить просторные гардеробные и темные хозяйственные комнаты для хранения вещей. Высота потолков в жилых помещениях — более 3 м, что наполняет квартиры воздухом и светом и дает простор для хозяйской и дизайнерской фантазии.

Все квартиры продаются уже с правом собственности и по полной стоимости, что важно при оформлении, к примеру, ипотеки, которую предоставляют крупнейшие банки — Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк. Стоимость квартир для такого сочетания класса дома и места вполне приятна: чек на однокомнатные квартиры начинается от 30 млн руб., на двухкомнатные — от 40 млн руб., на трехкомнатные — от 50 млн руб., на четырехкомнатные — от 60 млн руб. Что само по себе удивительно — в центре совсем немного жилых премиальных комплексов со столь демократичными для готового дома ценами. Особенно если вспомнить, что комплекс уже заселен и жить в квартире

можно сразу после ее покупки и отделки. Кстати, отделка тоже не станет проблемой — продавец готов порекомендовать дизайнерское бюро, которое может заняться этими работами, предложив собственнику различные варианты и стили оформления. На покупке можно и еще сэкономить: официальный продавец компания LK Realty регулярно проводит различные акции. Так, сегодня можно приобрести квартиру с выгодой до 6 млн руб., а с октября стартует еще одна акция — машино-место в подарок при покупке квартиры.

По словам генерального директора LK Realty Александра Синицкого, как правило, все акции проводятся на ограниченное количество квартир и машино-мест и действуют непродолжительное время, так что желающим ими воспользоваться, стоит быть внимательными и довольно оперативно принимать решения.

Приятно и то, что конструктивные решения позволяют объединять квартиры, чем с удовольствием пользуются покупатели, приобретая по несколько соседних помещений и создавая жилые пространства, соответствующие их потребностям, составу семьи и образу жизни.

«Нередки и повторные покупки, — рассказывает Александр Синицкий. — Многие наши покупатели, обжившись, приобретают здесь же квартиры для своих детей, родителей, родственников, рекомендуют дом друзьям — сарафанное радио работает в полной мере».

«Английский Квартал» пользуется спросом и у региональных покупателей: их по статистике около 15%. Как пояснил в отделе продаж, исследования покупательских предпочтений показывают, что добротная «классика» понятна солидным бизнесменам из регионов больше, чем суперсовременные архитектурные решения «из

стекла и бетона», а разумная ценовая политика и возможность увидеть готовый продукт, а не бумажный или виртуальный проект заставляют их принимать взвешенное решение. Если говорить о ближайших конкурентах «Английского Квартала», то их почти нет, а те, что могут рассматриваться в этом качестве, либо расположены дальше от центра, либо заявляются классом выше, хотя и не слишком отличаются от «Английского Квартала» по своим параметрам, а стоят существенно дороже.

Особого внимания заслуживает двор. Это огромная благоустроенная территория площадью 4 га, где есть зеленые уголки для тихого отдыха с лавочками, прогулочные дорожки, детские площадки. Двор оформлен с использованием малых архитектурных форм и беседок. Английский стиль виден в ухоженных клумбах и газонах, дополненных стилизованными фонарями. На территории предусмотрены и специальные крытые павильоны, где можно оставить велосипед, и отдельные места для выгула собак.

Заезд машин во двор запрещен, за исключением спецтранспорта и автомобилей служб доставки различных товаров. Чтобы не нарушать гармонию, для них предусмотрены парковочные карманы, где устроена экопарковка, так что даже эти «технические участки» зарастают зеленой травой и почти незаметны.

Как устроен замок

Как уже говорилось, «Английский Квартал» похож на замок, но это очень современный замок, соответствующий всем представлениям о жилье высокого класса. Здания возведены с использованием последних технологий: монолитный каркас с трехслойными наружными стенами «моноплит + утеплитель + кирпич».

В домах установлена приточно-вытяжная вентиляция. Для каждой квартиры предусмотрено подключение к центральной системе кондиционирования, что избавило фасады от неприглядных навесных кондиционерных блоков — они просто не нужны.

В домах установлено самое современное лифтовое оборудование. На лифте можно спуститься в двухуровневый подземный паркинг — удобно и утром, когда жители спешат на работу, и вечером, когда нужно, к примеру, поднять сумки с покупками.

Холлы и вестибулы каждого подъезда, а всего их 21, не считая башни, имеют уникальный дизайн — в каждом подъезде свой — и превращены в полноценные зоны отдыха. Здесь установлены диваны, кресла, журнальные столики — с комфортом можно подождать кого-то из домашних, провести небольшую встречу или поговорить с соседями. При создании интерьеров использовались мрамор, дерево, гранит, другие дорогие отделочные материалы. В каждом холле дежурит консьерж.

Поощряется и инициатива жителей — к примеру, в одном из холлов жильцы установили стол для пинг-понга, а в другом житель развесил свои картины.

В темное время суток жилой комплекс становится световой доминантой района: во дворе включаются фонари, дорожки и лавочки освещаются, так что гулять по вечерам приятно, чем с удовольствием пользуются жители. Подсвечиваются и фасады зданий, окончательно делая комплекс похожим на тщательно оберегаемый и неприступный замок.

Как в любом комплексе премиального уровня, двор огорожен по периметру, круглосуточно работает служба охраны.

Все под рукой

«Английский Квартал» давно живет размеренной жизнью. Все первые этажи комплекса нежилые — это позволило обеспечить жителей необходимым инфраструктурой. При желании далеко отходить от дома совсем не обязательно — все под рукой. Во дворе расположен трехязычный детский сад Mon Ecole Montessori, где дошкольников развивают по передовым европейским методикам, по которым в свое время обучались даже принцы Уэльские. Также на территории жилого комплекса расположены премиум-отделение банка ВТБ 24, три салона красоты, косметологическая клиника, ателье, винный бутик, магазин фермерских продуктов. Совсем скоро открывается супермаркет «Азбука вкуса». Имеется студия персональных тренировок, где занятия в специальном костюме увеличивают эффективность обычных физических упражнений в несколько раз.

Инфраструктура района тоже под стать: в шаговой доступности рестораны и кафе, универмаги и супермаркеты. Для детей — 11 школ и 10 детских садов, спортивные и развивающие центры. Для тех, кто постарше, почти через дорогу Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова и Высшая школа экономики.

Если вспомнить известную фразу «Покупайте землю, ее больше не делают», то здесь она без утери первоначального смысла вполне может быть переделана в «покупайте квартиры в „Английском Квартале“» — больше такого комплекса в таком месте не найти».

Дарья Карелова

дом строительствоБыть в материале

Обмануть несведущего — дело нехитрое. Этим активно пользуются некоторые продавцы и подрядчики, берущиеся за возведение загородных домов. Скажем, только на базовых строительных материалах за коттедж площадью 200–250 кв. м можно переплатить 0,7–2 млн руб. И ладно бы обман сводился лишь к денежным потерям. В реальности он может перечеркнуть все расчеты на надежность и долговечность постройки.

— **контроль качества** —

Код в мешке

Поговорим о деревянных конструкциях как наиболее часто заказываемых для загородной жизни. Это и традиционные русские срубы, и дома из бруса, и набирающие все большую популярность каркасные строения, а также красивые и долговечные постройки из клееной древесины. Да и в элементах каркаса каменных домов древесина тоже, как правило, присутствует: из нее обычно делают стропильную систему кровли. Используют для строительства древесину хвойных пород, обладающую высокой прочностью и минимально подверженную гниению из-за обилия в ней смол — природных антисептиков. В России это в основном сосна и ель, причем сосна встречается чаще, но лишь потому, что ее в нашей стране растят больше.

На глаз отличить друг от друга эти два вида древесины, особенно когда она уже распилена на доски или брус или превращена в оцилиндрованное бревно, для непрофессионала почти невозможно. По цене тоже не поймешь: она идентична. Но и особой нужды в этом нет: и ель, и сосна обладают примерно одинаковыми строительными характеристиками. Главное, чтобы древесина была именно строительной. «В Крыму, например, деревянных домов боятся как огня, хотя эффективных и крепких деревянных домов там превеликое множество»,— рассказывает Семен Гоглев, управляющий партнер компании «Норвекс НЛК» (занимается домами из клееного бруса). А все потому, что в советские годы здесь активно возводили деревянные постройки, которые выдерживали, дай бог, десятилетие, а потом начинали разрушаться. Причина в том, что для них использовали довольно дешевую сосну с Западной Украины, которая для строительства изначально не предназначалась: ее выращивали для нужд бумажной промышленности, где требования к сырью иные, но она каким-то таинственным образом на стройплощадки активно попадала. Память о тех временах настолько сильна, что дерево крымчане стараются игнорировать и поныне, причем любое.

Но такие нарушения — крайняя ситуация, куда чаще обманывают иначе, например с регионом произрастания сырья. Самыми лучшими для домостроения считаются северные деревья — те, что выросли в бассейнах рек, впадающих в Северный Ледовитый океан. Из-за суровых климатических условий хвойные, как, впрочем, и любые другие деревья, там растут медленно, годовые кольца у них плотные, сучков мало, поэтому сама древесина обладает повышенной прочностью. С учетом транспортировки стоит она будет раза в два дороже любой иной — вот только достоверно определить, откуда именно она завезена, сложно. «Ориентироваться лишь на документы не стоит: их легко подделать»,— объясняет Евгений Филатов, генеральный директор строительной компании Framing House (специализируется на энергоэффективных каркасных домах).— Но есть простой способ понять, откуда привезен лес, — несколько раз посетить лесопилку и посмотреть на региональные коды машин, что приехали на разгрузку. Гонять в тот же Архангельск фуру из Москвы никто не будет, наоборот, дерево поедет местным транспортом и код региона на его номере, соответственно, будет архангельским».

Фальшивый сорт

Деревянные строительные материалы помимо вида используемых для них деревьев и места их произрастания делятся по сортам, ключевых из которых четыре — А, АВ, В и С. Самый лучший — сорт А, отличающийся максимальной прочностью и полным отсутствием сучков. В России такой купить крайне проблематично: из-за отличных качеств он в основном идет на экспорт. Да и приобрести его для силовых элементов каркаса вряд ли кто будет из-за отсекающей высокой цены — порядка 25 тыс. руб./куб. м. Сорт АВ рангом чуть пониже и является лучшим из

всего, что можно применять в строительстве дома. Стоит такая древесина 9–10 тыс. руб./куб. м. Пилят ее хорошими дисковыми пилами (при разрезе ленточной пилой, которую используют, например, для сорта В, поверхность может получиться волнообразной), поэтому срезы будут ровными, а геометрия материала — стабильной. То есть если заказан, скажем, брус с сечением 150х150 мм (вообще, 150 мм — самая часто используемая толщина древесины при строительстве домов массового спроса), то именно такими параметрами он и будет обладать.

Но самый ходовой в строительстве — сорт В, который на лесопилках зачастую называют первым сортом и стараются продать по ценнику древесины сорта АВ, притом что его реальная средняя цена — 7,5–8 тыс. руб./куб. м. Визуально от предыдущих классов он отличается наличием сучков, но их количество не должно превышать нормативы, указанные в СНиПах на древесину. Скажем, сучков, самых критичных для прочности, которые называются выпадающие, не должно быть больше одного на 1 м. Но тут есть хитрость. По внешнему виду выпадающие сучки с точки зрения непрофессионала могут мало чем отличаться от других — не стоит ждать, что, если надавить на них пальцем, они тут же вывалятся наружу. Это может произойти по мере сушки древесины, а может и не произойти вовсе. Но в любом случае в этих зонах прочность древесины будет существенно меньше. Поэтому обман покупателя может заключаться в том, что под видом древесины сорта В могут продавать сорт С, объявляя часть выпадающих сучков невыпадающими. И вот тут кроется уже не просто разводка на деньги (а древесина сорта С стоит 5,5–5,8 тыс. руб./куб. м), а критический момент для надежности будущего дома в целом.

Дело в том, поясняет представитель компании Framing House, что древесина сорта С нестабильна по прочности и геометрии. Мало того, что в ней много сучков, в ней, как правило, заметны следы присутствия насекомых (их ходы выглядят как мелкие или более крупные черные точки размером от миллиметра наподобие следа от прокола толстой иголкой, а порой их так много, что древесина напоминает дураглаз). В сорте В и более высоких таких следов быть вообще не должно (к слову, отсутствие следов еще не означает, что насекомых в дереве на самом деле нет, особенно если дерево на доски только-только распилили). Более того, на сорт С зачастую идет сухостой и горелый лес — такая древесина не то что в первом приближении не удовлетворяет строительным нормам, но ее и вовсе опасно использовать для конструкции. Максимум, для чего ее можно применить, — как опалубку, как временные укосины и другие опоры, которые впоследствии демонтируют, или как строительные леса, да и то с осторожностью.

Еще один вариант обмана покупателя: при загрузке сорт В смешивают с сортом С, причем его укладывают вниз, а верхние доски будут сорта В, который и заказывался. Рассчитывают на то, что при загрузке заказчик проконтролирует только те доски, что снимут первыми (с ними будет все в порядке), а на остальные не обратит внимания. Второй расчет связан с транспортными расходами, которые обычно идут отдельной строкой, и при возврате платить за них придется не продавцу, поставившему не тот товар, а покупателю. Полагают, что идти на такие расходы заказчик не захочет и согласится принять ту древесину, которую ему привезли. Чтобы избежать такой ситуации, лучше присутствовать не на разгрузке, а на загрузке товара и контролировать древесину именно на этом этапе.

Для строительства загородного дома просто купить древесину с лесопилки, пусть даже внимательно выбрав ее по качеству, мало. Согласно любым нормативам, возводить жилье можно лишь из сухой древесины влажностью не более 18%, а в идеале 12%. При этом влажность только что срубленного дерева —

Мокрое дело

Для строительства загородного дома просто купить древесину с лесопилки, пусть даже внимательно выбрав ее по качеству, мало. Согласно любым нормативам, возводить жилье можно лишь из сухой древесины влажностью не более 18%, а в идеале 12%. При этом влажность только что срубленного дерева —

Сколько можно переплатить за базовые материалы для загородных домов из-за мошенничества продавцов и подрядчиков на примере дома площадью 200–250 кв. м			
В чем заключается обман	Критичен ли обман для надежности и долговечности конструкции	Переплата за типичную единицу измерения материала	Средняя переплата за дом (тыс. руб.)
КАРКАСНЫЙ ДОМ (ТРЕБУЕТСЯ ОКОЛО 55 КУБ. М ДРЕВСИНЫ)			
Местную древесину выдают за северную	Нет	От 6,5 тыс. руб./куб. м	360–420
Более низкий сорт выдают за более высокий	Да, если сорт ниже В, в остальных случаях — частично	От 2 тыс. руб./куб. м	110–150
Сечение доски меньше заявленной	Как правило, да	От 1 тыс. руб./куб. м	от 55
Древесину естественной влажности выдают за дерево камерной сушки	Как правило, да	От 3,5 тыс. руб./куб. м	190–220
Итого общая переплата может составить			
ДОМ ИЗ БРУСА (ТРЕБУЕТСЯ ОКОЛО 110 КУБ. М БРУСА)			
Местную древесину выдают за северную	Нет, если не продали древесину, не являющуюся строительной	От 6,5 тыс. руб./куб. м	650–700
Более низкий сорт выдают за более высокий	Да, если сорт ниже В, в остальных случаях — частично	От 2 тыс. руб./куб. м	220–300
Сечение бруса меньше заявленного	Как правило, да	От 2 тыс. руб./куб. м	от 220
Древесину естественной влажности выдают за дерево камерной сушки	Как правило, да	От 3,5 тыс. руб./куб. м	385–450
Итого общая переплата может составить			
ДОМ ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА (ТРЕБУЕТСЯ ОКОЛО 110 КУБ. М БРУСА)			
Используют более дешевою (по сорту и месту произрастания) древесину, чем заявляют	Как правило, нет	2–7 тыс. руб./куб. м	220–770
Используют более дешевый или вообще неподходящий для клееной древесины клей	Как правило, да	От 1 тыс. руб./куб. м	От 110
Заявляют, что требуется больше древесины, чем реально необходимо по проекту (как правило, преувеличивают на 30–40%)	Нет	20–25 тыс. руб./куб. м	600–1100
Итого общая переплата может составить			
КИРПИЧНЫЙ ДОМ (ТРЕБУЕТСЯ ОКОЛО 10 МАШИН ПО 6,5 ТЫС. ШТ. КИРПИЧЕЙ, 15 ТОНН АРМАТУРЫ, 200 ТОНН БЕТОНА)			
Под видом кирпича более высокой марки привозят более дешевый	Как правило, да	1,5–2,5 руб. за кирпич	97,5–162,5
Не включают стоимость доставки в цену кирпича и «забывают» ее назвать	Нет	В среднем 19,5 тыс. руб. за одну машину	195
Привозят арматуру не той марки	Как правило, да	5 тыс. руб./т	75
Арматуры привозят меньше, чем значится в накладной	Нет, но придется докупать материал	11 тыс. руб./т	165
Привозят бетон более низкой марки, чем заказывался	Да	1,7 тыс. руб./куб. м	340
Привозят меньше бетона, чем заказывалось (на 20–25%)	Нет, но придется докупать материал	4 тыс. руб./куб. м	80
Итого общая переплата может составить			
<i>Источник: данные компаний Framing House, «Норвекс НЛК», Vesco Construction</i>			
952,5–1017,5			

около 40%. Чтобы привести этот параметр в соответствие с нормами, распиленные доски можно на несколько месяцев (хотя бы на два в хорошую летнюю погоду) оставить естественным образом, сложив их штабелями и переложив ряды прокладками для лучшей вентиляции. Но это самый неудачный способ. Сохнут древесина будет неравномерно, по мере высыхания изменится ее геометрия: она выгнется, как тетива лука, причем, скорее всего, не равномерно, а винтом. Если геометрические изменения достигнут критической величины (на практике это происходит с половиной древесины, сохнувшей естественным образом), использовать ее в строительстве будет уже нельзя или крайне проблематично. В итоге 50% потраченных на закупку древесины денег окажутся выброшенными на ветер.

Второй способ сушки — камерный. «Закладывается он в том, что доски в специально оборудованном помещении помешают под гнет и выдерживают в течение полутора-пары недель при температуре до +80°С, регулярно контролируя оставшуюся влажность»,— говорит Александр Дубовенко, управляющий партнер корпорации Good Wood (активный игрок в сегменте домов из клееного бруса). 99% подрядчиков, строящих дома в Подмосковье, заявляют, что используют исключительно древесину камерной сушки, но в реальности таких наберется не более 3–4%. Причина — в цене вопроса. «Стоит камерная сушка около 3,5 тыс. руб. за 1 куб. м, то есть почти половину от рыночной стоимости, скажем, древесины класса В естественной влажности»,— рассказывает Евгений Филатов.— Поэтому, покупая ее за исходных 7,5–8 тыс. руб./куб. м, нужно понимать, что никакой камерной сушке она однозначно не подвергалась, что бы ни говорил продавец или подрядчик».

Тем не менее зачастую обычную древесину пытаются выдать за сухую, даже если клиент приходит с влагомером (прибором для измерения влажности). К слову, дешевым бытовым влагомером, которые стоят 150–400 руб. и представляют собой небольшую коробочку, особо доверять не стоит: точность их измерения слишком низкая. Настоящий влагомер размером с увесистый чемоданчик — такие обязательно должны быть на всех лесопилках, но пользоваться ими покупателям дают лишь самые честные продавцы. «Образно проще ориентироваться на другой параметр — вес, который будет тем больше, чем выше влажность дерева»,— рекомендует Евгений Филатов.— Скажем, сухую шестиметровую доску (это самая распространенная длина продающегося на лесопилках материала) сечением 150х50 мм обычный человек довольно легко сможет поднять и бросить как копые: в ней не более 12–18 кг. В то время как с доской естественной влажности уже возникнут проблемы: она весит вдвое больше».

Но даже если обнаруживается, что либо влажность, либо вес древесины совсем не тот, что заявлял продавец, каяться в обмане он не станет, а выдвинет простое объяснение: мол, древесина на самом деле сухая, но только что попала под дождь, а через пару дней она опять высохнет и вновь войдет в норму по параметрам. Будь древесина исходно высушенной, так бы и произошло, и в этом ее ключевое достоинство. Сухое дерево впитывает во-

ды намного меньше и отдает ее значительно быстрее (буквально за один-три дня), чем материал естественной влажности. Кстати, именно по этой причине возводить деревянные дома, особенно каркасные, конструктив которых в процессе строительства активно обдувается ветром, в том числе каркас, можно в любую погоду, не боясь осадков. Дожди куда опаснее, скажем, для домов, возводимых из кирпича. Промокнув, кирпич будет сохнуть месяцами, и если до зимы вся вода из него не испарится, она замерзнет, расширится, и материал начнет разрушаться, быстро теряя свою прочность.

«Зелень» на зеленке

Пытаясь обмануть покупателя, могут ориентироваться на одну особенность высушенной древесины: в процессе сушки в ней появляются трещины. Это естественный процесс, избежать его невозможно, однако чтобы такая древесина не теряла своих строительных качеств, глубина трещин не должна превышать 20% от толщины конструктивного элемента будущего дома. Если что-то пошло не так, и трещины глубже, такую древесину полагаεται выбраковать. Проблема в том, что на глаз глубину трещины можно определить далеко не всегда, для этого нужны специальные инструменты. Поэтому нагреть несведущего покупателя и продать ему явный брак за качественный товар ничего не стоит. Еще более изощренный обман связан с тем, что трещины в естественных количествах появляются не только в процессе сушки. Они имеются на сухостое и вырубках лесов после пожаров. Такую древесину, как уже упоминалось, вообще нельзя применять при строительстве, а в данном случае, выдавая ее за сырье камерной сушки, ее еще и продать пытаются по заоблачным ценам.

Еще одну возможность смоненчать открывает обработка древесины огне- и биозащитными пропитками. Некогда такой вид защиты считался обязательным во всем мире, однако в последние десятилетия в большинстве стран от этих норм отказались. Логика в этом есть. Во-первых, любая пропитка испарится за три года, а каждую трехлетку снимать с дома обшивку и пропитывать весь конструктив заново никто не будет. Да это и в принципе невозможно, потому что просто нанести состав кисточкой недостаточно — древесину нужно погружать в состав и выдерживать в ней по три-четыре часа. Во-вторых, в пропитки, особенно те, что должны защищать дом от распространения огня, входят вредные для человека вещества. А пытаться обезопасить дом за счет здоровья его обитателей не очень-то логично. Что же до биозащиты, предупреждающей процессы гниения и защищающей от насекомых, то для древесины каменной сушки в этом тоже нет особого смысла. Если ей и обрабатывают, то лишь торцы досок, где древесные волокна идут поперек распила и поэтому являются более гигроскопичными.

Однако в России до сих пор пропитки — это обязательная составляющая для деревянных конструкций, чем недобросовестные продавцы активно этим пользуются. Они берут на вооружение тот факт, что визуалью доски после пропитки легко отличить от остальных. Сам по себе пропитки бесцветные, но чтобы в процессе их нанесения было легко понять, не остались ли некоторые зоны необработанными,

в них добавляются красители. При этом распространено ошибочное мнение, что для огнезащиты применяют красители, как правило, красные, для биозащиты — зеленые. Но точно такие же цвета дают самые обычные и очень дешевые аптечные препараты — марганцовка и зеленка. Причем цвет сохраняется даже в том случае, если их очень сильно развести водой. Что и делают, а потом наносят получившуюся жидкость кисточкой на древесину. Себе-стоимость такой «защиты» копеечная — не более 150 руб. за 1 куб. м, а выдавать ее будут за полноценную дорожку (для сравнения: если использовать даже самую дешевую настоящую огне- и биозащиту, на тот же объем древесины только за сами составы для правильной обработки уйдет более 1–1,7 тыс. руб.) и включать в стоимость доски. Но главное, в ней вообще нет никакого смысла: никаких дополнительных свойств дереву ни зеленка, ни марганцовка не придадут. Некоторые идут еще дальше и под видом пропитанных качественным составом продают доски синего цвета. На самом деле красителей такого цвета производители пропиток не используют, а синий цвет дерево приобрело потому, что распилено было давно и хранилось в условиях постоянной повышенной влажности. Особенно часто синий цвет проявляется на сосне, на ели он возникает реже.

Клееные истории

С клееным брусом, как материалом дорогим (от 20 тыс. руб./куб. м) и очень популярным в дорогом сегменте деревянных домов, свои истории. До недавнего времени у заказчиков был большой шанс на нем сэкономить, получая на выходе то же самое качество. Дело в том, что еще недавно основная вырубка леса шла по серым или даже черным схемам. Получали порубочный билет на определенный объем леса, в реальности рубили в несколько раз больше, а избыток безо всяких документов продавали по более низкой цене тем же производителям клееного бруса, например. В результате стоимость сырья в готовом материале падала, потому что при его производстве не платили налоги — этот брус получался на 15–20% дешевле того, что произведен полностью по белым схемам. Впрочем, в последние годы такая практика сходит на нет: за вырубками следят очень внимательно. По данным компании «Норвекс НЛК», из 30 крупнейших производителей клееного бруса, работающих на европейской территории России, серые схемы до сих пор используют не более чем два-три. Поэтому в среднем ценник на материал подрост и выравнивался.

Если сэкономить на клееном брусе стало практически нельзя, то переплатить — это запросто. Самые опасные для качества будущей конструкции скрытые недостатки связаны с типом используемого клея. По данным компании Good Wood, до сих пор можно наткнуться на продукцию, где в качестве клея используется самый простой и дешевый ПВА, хотя, согласно технологии, применять такой категорически нельзя. К сожалению, на вид узнать, что именно использовалось, невозможно: простых признаков неправильной склейки не существует. Остается лишь доверять рекомендациям Ассоциации деревянного домостроения (она регулярно проверяет продукцию своих членов на соответствие стандартам) или ориентироваться на международные сертификаты, если такие

имеются у производителя: по словам Семена Гоглева, подделать их невозможно.

Однако самый распространенный вариант обмана, встречающийся, по информации «Норвекс НЛК», чуть ли не у каждого второго производителя, связан с другим. Дело в том, что, в отличие от остальных деревянных элементов для дома, клееные изделия можно приобрести лишь в виде готового домокомплекта. Что логично: правильные пропилы для стыковки элементов можно сделать лишь на производстве, а они на качество будущего дома влияют не меньше, чем качество самого материала. Поэтому производитель продает клееный бурс не на объем, как любую иную древесину, а в виде полного набора для строительства дома по тому или иному проекту. При этом бюджет покупки вычисляется все же по объему. То есть производитель может заявить, что для дома требуется столько тысяч рублей. И вроде бы при более низкой цене на кубометр вы заплатите больше, чем в случае покупки у другого производителя, который хоть и объявляет относительный ценник более высоким, однако работает честно».

Точный просчет

Знание актуальных цен и возможных схем обмана со строительными материалами полезно не только тем заказчикам, которые будут тщательно контролировать весь процесс возведения дома, но и тем, кто хочет полностью доверить все работы подрядчикам. Это позволяет еще на этапе заказа отсечь те сооружения, из которых полноценное загородное жилье не получится ни при каком варианте.

Как это можно сделать на практике, рассказывают в компании Framing House. По их словам, на каркасный дом площадью 150 кв. м потребуется около 40 куб. м древесины. Если частные подрядчики или строительная компания предлагают построить такой с учетом всех материалов и отделки за 1,6–1,7 млн руб. (а таких предложений сейчас встречается много), надо понимать следующее. Работа строительной бригады по такому дому обойдется примерно в 400 тыс. руб., а 40 куб. м струганой древесины класса АВ реальной камерной сушки (около 14 тыс. руб./куб. м) стоят 560 тыс. руб. На оставшиеся 640 тыс. руб. должны получиться фундамент, кровля, окна, утеплитель, наружная и внутренняя отделка, да еще компания или прораб, формирующий бригаду, должны заработать. Поэтому сразу становится очевидно, что на запрашиваемые деньги качественно выполнить такой проект невозможно — экономить будут буквально на всем. И вместо жилого дома, соответствующего строительным нормативам, получится разве что внешне похожий на дом сарай. Кстати, в договорах на возведение домов с таким ценником жилыми их никто и не называет. Вот только заказчики не обращают на это внимания. А зря!

Наталья Павлова-Каткова

ДОМ

законодательство

Защита дольщика

— поправки —

Одним из ключевых нововведений станет компенсационный фонд, подразумевающий аккумулярование средств застройщиков (1,2% от суммы договора). Создание Фонда защиты прав граждан—участников долевого строительства предусмотрено специальным законом Ф3-218. «Основной целью данного закона является повторная попытка запуска компенсационного фонда в долевом строительстве», — говорит Дмитрий Логинов, руководитель юридического департамента компании «Бон Тон». Впервые идея замены страхования ответственности застройщика на компенсационный фонд была высказана президентом РФ на Госсовете в мае 2016 года, напоминает он. Первая попытка создать компенсационный фонд была сделана летом 2016 года, однако законодательная работа затянулась, и начало работы фонда пришлось перенести с января на октябрь текущего года.

Помимо введения компенсационного фонда новый закон ужесточает квалификационные требования к застройщикам и порядок контроля за расходованием средств дольщиков в процессе строительства. «Также серьезной корректировке подвергся механизм банкротства застройщиков. С начала 2018 года банкротство застройщиков значительно упростится, что в теории должно облегчить процесс вывода проблемного объекта из „банкротного дела“ застройщика и ускорить процедуру достройки», — добавляет Дмитрий Логинов.

Создание компенсационного фонда, скорее всего, не скажется на ценах на жилье, полагает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», так как отчисления в фонд идут на счет страхования, которое обходилось практически в те же деньги. «Опасения же, что рынок недвижимости лишится здоровой конкуренции из-за ухода мелких игроков, беспочвенны. Будет конкуренция среди средних и крупных девелоперов, которую мы видим и сегодня. В Едином реестре застройщиков России значится более 4,2 тыс. компаний. Из них более 400 компаний имеют уставный капитал свыше 40 млн руб.», — добавляет она.

Впрочем, Василий Шарапов, юрист девелоперской группы «Сити-XXI век» считает, что нововведения серьезно изменят правила игры на рынке. «Застройщикам по проектам, разрешения на строительство по которым будут получены после 1 июля 2018 года, придется существенно изменить свои бизнес-процессы, адаптировать их под новые юридические требования», — говорит он. — В том числе создавать так называемую проектную компанию под каждый строительный проект и аккумулировать на ее расчетном счете денежные средства в размере 10% от проектной стоимости строительства. С учетом повышения требований к застройщикам со второй половины 2018 года может также увеличиться административное давление на них со стороны контролирующих органов».

Зато банкам новые требования на руку. Положения новой редакции федерального закона №214 обязывают застройщика, генподрядчика и технического заказчика иметь счета в одном уполномоченном банке и производить расчеты между собой только с использованием специально созданных счетов эскроу. Суть механизма оплаты через счета эскроу заклю-



Многие участники рынка считают, что поправки к законодательству о долевом инвестировании свяжут застройщиков по рукам и ногам

чается в том, что дольщики передают свои денежные средства не застройщику, а банку, который осуществляет проектное финансирование застройщика. «Такой порядок ведения счетов повышает стоимость строительства на размер услуг банка», — говорит Маргарита Захарова. «На мой взгляд, все принятые поправки отвечают интересам банковского лобби», — комментирует Дмитрий Котровский. «Скорее всего, в основном они выиграют, поскольку объем средств, которые девелоперы будут обязаны держать на расчетном счете, увеличится», — соглашается Ольга Славкина, директор юридического департамента Kalinka Group. На этом фоне навязанная новыми правилами несвойственная банкам контролирующая функция может оказаться незначительным неудобством, считает она.

В настоящее время правительство уполномочило 56 банков на открытие счетов эскроу для работы с застройщиками. «Санкционирование банков на работу с застройщиками со стороны правительства РФ дает надежду, что в условиях нестабильного состояния банковской системы данные банки будут адекватно функционировать», — надеется Маргарита Захарова. А гендиректор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина уверена, что речь идет о фактическом изменении механизма финансирования строительных проектов.

Еще поправки будут?
Новые ограничения продаж квартир в новостройках неудобны для застройщиков и выглядят для них в чем-то явно чрезмерными, считает Василий Шарапов — например, теперь наличие любой, даже незначительной недоимки создает для застройщика риск остановки продаж гражданам квартир в новостройках. А Яна Сосорева, заместитель генди-

ректора по маркетингу и рекламе ГК «Самолет-Девелопмент», уверяет, что многие поправки стали неожиданными — изначально законопроект вносился без столь радикальных мер.

К тому же остаются вопросы, отмечает Яна Сосорева. К примеру, можно ли будет распоряжаться теми 10%, которые лежат на спецсчете, или эта сумма будет размещаться в уполномоченном банке без права пользования? «Вопрос обоснованный, ведь запрашивается она на дату направления проектной декларации — это как раз тот момент, когда нужны максимальные вложения в строительство», — отмечает эксперт.

Требуется уточнений и пункт об ограничении обязательств застройщика: какие обязательства имеются в виду? «Ведь строительство самого дома — одно, а подключение его к коммунальным ресурсам, обеспечение электроснабжением — это огромная сумма, явно превышающая 1%, — говорит Яна Сосорева. — Относится ли подключение объекта и обеспечение его энергоресурсами к строительству — пока этот вопрос никак не регламентирован». Это особенно актуально для застройщиков Московской области, считает Валерий Мищенко, председатель совета директоров семейства компаний Kaskad Family, ведь здесь им почти всегда приходится строить магистральные сети.

Запрет вести строительство по нескольким разрешениям одновременно не логичен, продолжает Яна Сосорева. К примеру, при застройке жилого комплекса его корпус получают отдельные разрешения. Теперь создавать отдельного застройщика, но тут препятствием является требование к нему о трехлетнем опыте.

Банки, которые будут работать с застройщиками по схеме эскроу-счетов, должны будут контролировать ход строительных работ на площадке, но специалистов технадзора и сегодня не хватает, предупреждает Дмитрий Котровский. К тому же схема работы с эскроу-счетами не учитывает того, что себестоимость строительства мо-

жет быть существенно меньше привлеченных средств. «Лично мне не понятно, почему в такой ситуации застройщик не может получить доступ к сумме, которая превышает себестоимость строительства объекта», — недоумевает он. К тому же нет инструмента, который бы гарантировал своевременный возврат денежных средств застройщику, предоставляющему покупателю услугу рассрочки.

Вопросы есть и у застройщиков в формате таунхаусов, которые с 1 января также являются объектом долевого строительства. Например, согласно новой версии закона, застройщик таунхаусов должен иметь опыт в строительстве малоквартирных домов, при этом в разрешении на строительство таунхаусы называют жилым блоком, а Росреестр регистрирует их как жилые дома, перечисляет нестыковки Константин Романов, директор по развитию Villagio Estate.

«Создалось впечатление, что Минстрой утвердил сырой вариант ранее с кем и нигде не обсуждаемых поправок», — сердится Сергей Камлюк, гендиректор инвестиционной компании Key Capital. «На мой взгляд, чтобы учесть интересы всех регионов и не навредить развитию отечественной строительной отрасли, необходимо вовлечь в процесс представителей Минэкономразвития, Ростата и так далее», — предлагает Дмитрий Котровский. «Это пока предварительный вариант законопроекта, который нуждается в конкретизации и урегулировании на уровне подзаконных актов и постановлений правительства», — надеется Яна Сосорева. Инструментарий в Ф3-214 правительственный, но пока механизмы слабо проработаны, резюмирует Михаил Бузулуцкий, директор департамента жилой недвижимости Gorn Development.

«Несложно представить, кто в состоянии полностью соответствовать всем предъявляемым требованиям: это крупная государственная корпорация, специально созданная для реализации масштабных проектов. Нововведения делают всех остальных

игроков рынка неконкурентоспособными, расчищая площадку для кого-то „своего“», — считает Ольга Славкина. И предполагает, что продемонстрировать эффективную работу новых механизмов государства, возможно, планирует на примере успешной реализации проекта московской реновации.

«Старикам» здесь не место

Дольщики от изменений в Ф3-214 выиграют больше всего, считает Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glogax Development. «Они будут защищены со стороны государства, эта гарантия позволит людям смело вкладываться в долево строительство», — добавляет Андрей Цвет, директор по развитию ГК «Гранель». Как безусловно позитивные новшества руководитель комплекса стратегического развития компании «Линдер Инвест» Виктор Черкасский отмечает запрет для девелоперов заниматься другими видами деятельности, кроме строительства, а также требование информационной открытости девелоперов: обязательное наличие интернет-сайта и размещение на нем полного пакета разрешительной и прочей документации, а также фототочечта о ходе строительства.

Однако Дмитрий Котровский отмечает, что риски все же остаются. К примеру, если недострой возникнет сразу у нескольких крупных застройщиков, в компенсационном фонде может не оказаться достаточного объема средств. Ущемлены и интересы покупателей высокобюджетного жилья: в случае банкротства застройщика дольщики смогут получить компенсацию за площадь, не превышающую 120 кв. м, да и сама сумма рассчитывается как средняя стоимость жилья по региону, что существенно ниже цены в сегменте элитной недвижимости и бизнес-класса. Наконец, новый инструмент не учитывает интересы отдельных категорий покупателей, например тех, кто не доволен качеством приобретенного объекта недвижимости или купил квартиру, характеристики кото-

рой существенно отличаются от заявленных в проектной декларации.

Ф3-214 меняют чуть ли не ежегодно, но к решению проблемы долгостроя это не привело, скептически отмечает Александр Пыпин, ведущий аналитик ЦИАН, хотя открытые пирамиды по модели «Социальной инициативы» уже не наблюдаются. «Появление долгостроев заложено в самой идеологии долевого строительства: пока экономическая ситуация благоприятная, дольщики несут деньги, стройки финансируются и идут благополучно. Как только экономика идет на спад, приток денег от дольщиков сокращается и некоторые стройки замедляются или встают», — поясняет он. По его мнению, новации как раз и сократят «долевку»: ею смогут заниматься только крупные компании с хорошей финансовой подушкой, а остальным придется перейти на продажи готового жилья или уйти с рынка.

Большинство экспертов отмечают, что новые правила игры могут значительно снизить объем предложения в ближайшие несколько лет. «Уход с рынка небольших застройщиков приведет к тому, что меньше будет запускаться новыхстроев, а значит, через несколько лет после вступления в силу закона — к снижению объемов ввода жилья. Естественно, подобные процессы могут вызвать и рост цен на первичном рынке, что вполне логично — чем меньше риски (а закон их снижает для дольщиков), тем выше цена», — говорит Александр Пыпин. Он полагает, что ситуация на рынке новостроев будет напоминать в ближайшие годы ситуацию на банковском рынке пятилетней давности: застройщиков будет становиться меньше, а риски для дольщиков будут сокращаться. Государство может поддерживать рынок за счет дальнейшего снижения ипотечных ставок. Если при этом покупатели увидят, что страхование через новый компенсационный фонд работает, то они предпочтут покупать квартиры на первичном рынке, а не на вторичном.

По мнению Романа Лябихова, гендиректора ГК «Атлант», со второй половины 2018 года и до 2020-го предложение жилья может даже увеличиться, но это будут не проекты девелопмента, а проекты земельного банка с разрешением на строительство. «Многие компании попытаются до 1 июля 2018 года получить разрешения на строительство на свои объекты, зарегистрировать первые ДДУ», — поясняет он. — Я полагаю, будет сформирован большой пул объектов, на которые будут получены разрешения на строительство только для того, чтобы увеличить капитализацию проекта». Для покупателей это будет означать сдерживание потенциального роста цен. Сокращение же объемов предложения Роман Лябихов ждет не ранее чем через два-три года.

Изменения затронут тех игроков, которые получат разрешение на строительство после 1 июля 2018 года, напоминает Татьяна Подкидышева. «Данный механизм не будет распространяться на дольщиков, заключивших ДДУ еще по старым правилам», — говорит она. То есть помочь имеющимся «старым» обманутым дольщикам и тем, кто покупает жилье в нынешних проектах, поправки не смогут. С учетом же прогнозируемого Романом Лябиховым создания запасов проектов кардинально ситуация для дольщиков может измениться года через два-три.

Татьяна Рыбакова

*ЖИЗНЬ. Застройщик ООО «ДК Пионер».

Проектная декларация: www.botsad.life.

РЕКЛАМА

РИОН

life

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

БОТАНИЧЕСКИЙ САД

СТАРТ ПРОДАЖ

БИЗНЕС-КЛАССА

ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ НА ПАРК

РЯДОМ МЕТРО И МЦК

НАБЕРЕЖНАЯ Р. ЯУЗЫ У ДОМА

ВЫГОДНО – СЕЙЧАС!

(495)

641-35-35

botsad.life

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | Павел Касин — директор фотослужбы | Рекламная служба: Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | Владимир Лавицкий — руководитель службы «Издательский синдикат» | Андрей Воскресенский — выпускающий редактор | Ольга Еременко — редактор | Сергей Цомик — главный художник | Виктор Куликов, Наталия Коновалова — фоторедакторы | Екатерина Бородулина — корректор | Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301



-20% **ТОЛЬКО В ОКТЯБРЕ**
ЛУЧШИЕ КВАРТИРЫ
В «СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ»

РЕКЛАМА



- **Престижный Северо-Запад** – рядом Сити, Краснопресненская набережная и центр города
- **Ограниченное предложение** премиальных квартир у Москвы-реки
- **Топ-3 корпусов «Сердца Столицы»** - самые эффектные дома на первой линии квартала
- **Прямой выход** на 500-метровую набережную с пляжем и парковой зоной
- Крупноформатные **окна высотой 2,15 м** с необычайно широкими проемами до 6,3 м
- Великолепные **панорамные виды** на набережную, «Москва-Сити» и зеленые просторы Запада Москвы

- Многообразие планировок - широкий выбор квартир с высокими потолками (**3,2 – 5,5 м**), вторым светом, **возможно приобретение квартиры с отделкой**
- В подземной и стилобатной части - просторный **паркинг**, **фитнес-центр** с бассейном и SPA, **торговый комплекс** и супермаркет, кафе, рестораны и магазины
- Зеленый квартал - **46%** территории займут **парки и скверы**
- **Все для спорта и активного отдыха** - стадион, спортивные площадки, скейт-парк и километровая сеть беговых и велосипедных дорожек
- **КЛЮЧИ В 2018 ГОДУ**

ДОНСТРОЙ 495 127 81 13

ЗАСТРОЙЩИК: АО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ».
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.DONSTROY.COM