



Дом

Четверг 19 апреля 2018 №68 (6306 с момента возобновления издания) kommersant.ru



15 Почему банки не особо стремятся выдавать ипотечные кредиты на строительство загородных домов?

17 Можно ли спастись в современных жилых комплексах от пожара?

18 Где в Санкт-Петербурге хотят жить переезжающие из Москвы сотрудники «Газпрома»?

В жилых комплексах ищут парковки

Девелоперы жилья строят парковки, чтобы не терять покупателей, хотя большинство из них не собирается покупать машино-место. В итоге средний по рынку коэффициент обеспеченности парковками выше, чем значения проданных на каждую квартиру мест в гараже. Высокая себестоимость строительства не позволяет превратить нераспроданный паркинг в арендный бизнес. Физическим лицам на перепродаже парковок тоже не зарабатывать: застройщики выводят их на рынок в высокой стадии готовности проекта.

— среда обитания —

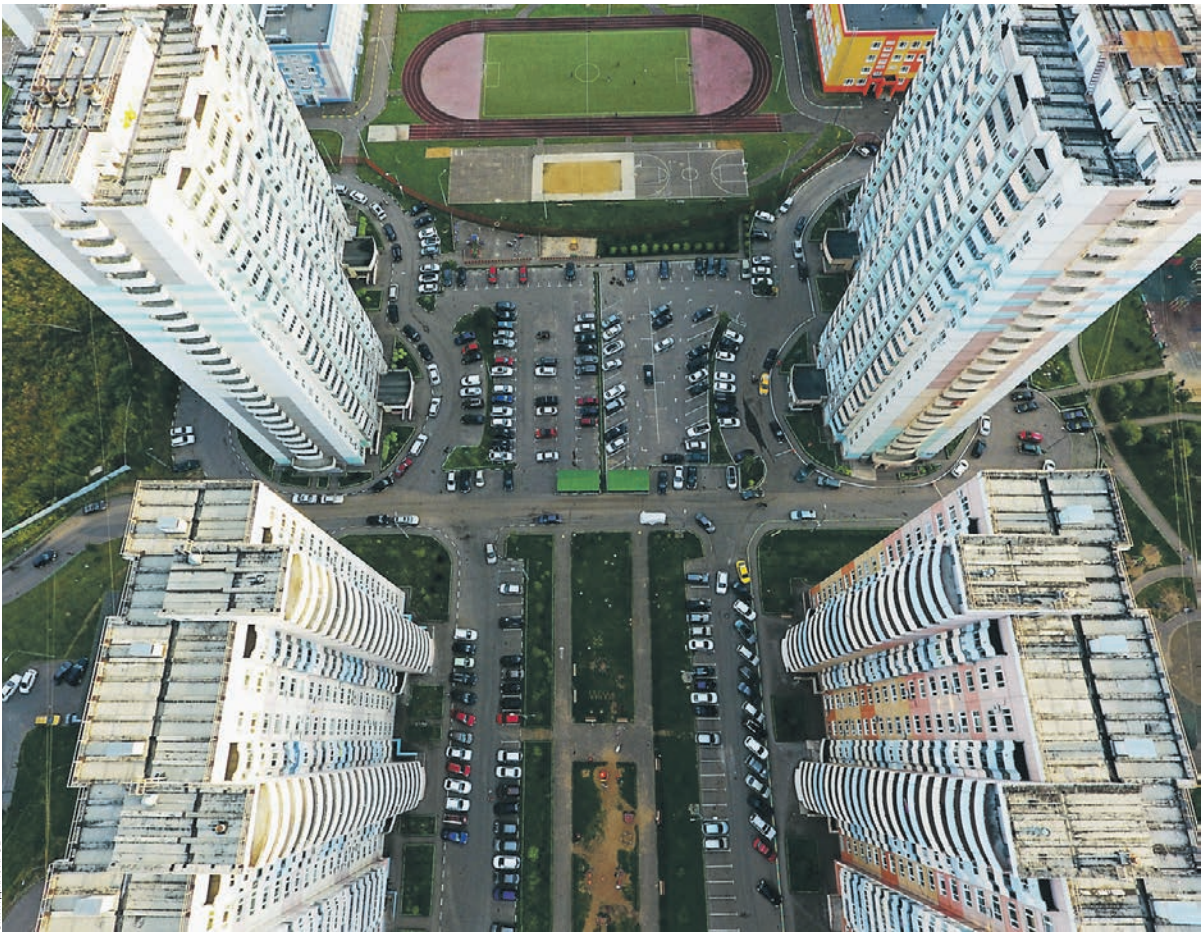
Кому выгодно

Парковки стали привычным атрибутом современных жилых комплексов: места для машин продаются почти в 80% новых ЖК в Москве. По оценкам «Метриум», почти во всех строящихся домах бизнес-класса, премиального и элитного сегментов будут паркинги. В массовом сегменте парковки предусмотрены в 93% комплексов. За прошедшие четыре года этот показатель вырос на 18 процентных пунктов: в 2013 году машино-места проектировались в 75% домов.

Покупателям приобретение машино-места не только увеличивает бюджет покупки жилья на 10–20%, но и создает дополнительные риски в случае возникновения проблем у застройщика. Почти все жилье сейчас строится и продается по федеральному закону №214 (214-ФЗ) о долевом строительстве, который защищает права покупателей. Парковки попадают под его действие, то есть продаются по дого-

ворам долевого участия (ДДУ), так же, как и квартиры. Дополнительную страховку гарантирует закон о защите прав потребителей, который предусматривает санкции для застройщиков, не выполняющих взятые на себя обязательства в срок. Речь идет о штрафе в размере 50% от суммы, назначенной к выплате судом в пользу потребителя (в делах, когда дольщики требуют компенсаций за купленные и не сданные в срок квартиры). Но дольщики—владельцы квартир в случае банкротства застройщика имеют приоритетные права по сравнению с остальными кредиторами и владельцами нежилой и коммерческой недвижимости.

Шансы покупателей квартир получить жилье выше, так как помимо компенсаций закон предусматривает достройку дома своими силами или привлечение нового застройщика. Местные власти заинтересованы в том, чтобы помочь, так как контроль численности пострадавших дольщиков стал задачей федерального масштаба. «Если



Парковки стали головной болью не только городских властей, но и покупателей жилья

претендовать на компенсацию за жилье, нужно ждать распродажи активов застройщика. С высокой вероятностью на всех дольщиков вырванных денег не хватит», — напоминает юрист BGP Litigation Олег Хмелевский. Но на владельцев машино-мест приоритетный порядок рассмотрения их требований не распространяется. В случае бан-

кротства застройщика они встают в очередь кредиторов, их требования оказываются в конце и вероятность получить компенсацию стремится к нулю», — констатирует господин Хмелевский.

Риски покупателей жилья сейчас нивелирует система страхования, если ответственность застройщика была застрахована, а для проектов, которые запущены после 20 октября 2017 года, — фонд дольщиков, куда отчисляется 1,2% от сто-

имости каждого проданного ДДУ. Партнер компании LDD Владислав Шкурихин говорит, что владельцы парковок может защитить фонд. Правда, пока судебная практика банкротств застройщиков, которые делали отчисления в компенсационный фонд, не сформирована. Но по закону о долевом строительстве ДДУ должен содержать определение конкретного объекта долевого строительства, в том числе для нежилых помещений. «То есть если парковка

определена в договоре, она подпадает под действие защиты компенсационного фонда, так же, как и жилые помещения», — подчеркивает господин Шкурихин.

Девелоперы не очень любят паркинги: их дорого строить и трудно продавать, но без них конечный продукт теряет существенное конкурентное преимущество плюс есть городские нормативы обеспечения машино-местами, которые нужно соблюдать. Коэффициенты обеспеченности парковками объектов жилого назначения находятся в зависимости от площади квартир, объясняет директор «НДВ-Девелопмент» Андрей Стригалева: «Более 40 кв. м — одно машино-место». Но на практике девелоперы ориентируются на класс возводимого жилья. «Для стандартного класса жилья коэффициент составит 0,5 от всего количества квартир, для комфорт-класса — 0,7–1 от объема лотов, для бизнес-класса — 1,5 и выше», — перечисляет господин Стригалева.

По словам коммерческого директора ФСК «Лидер» Ольги Тумайкиной, часто оказывается, что эти коэффициенты выше, чем соотношение проданных машино-мест к квартирам. «Но парковки нужно строить, чтобы не потерять покупателей, которым паркинг необходим. Хотя если построить слишком много, пострадает эффективность проекта, так как непроданные машино-места — это не только отсутствие выручки, но и расходы на содержание и эксплуатацию», — объясняет эксперт, добавляя, что девелопер также всегда ищет компромисс между быстрой продажей машино-мест дешевле себестоимости и продажей с символической наценкой, которая растянется на несколько лет.

реклама

ТВОЙ ГОРОД
В МОСКВЕ!

от 6,8 млн ₽

5 МИНУТ ДО М. «СПАРТАК»

КВАРТИРЫ В МОСКВЕ
НА ЗЕЛЕНОМ ПОЛУОСТРОВЕ

С ВИДОМ НА РЕКУ, ПАРК И СТАДИОН

ПРОСТОРНЫЕ ПЛАНИРОВКИ ОТ 38-142 КВ. М

САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ПРОЕКТ
КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ*

* по версии премии Urban Awards 2016



ГОРОД НА РЕКЕ
ТУШИНО—2018

495 123-20-18

Строительство ведет ООО "Стадион "Спартак".
Проектная декларация на сайте

WWW.TUSHINO2018.RU

ДОМЯВЛЕНИЕ

Налог на дольщиков

Бум на первичном рынке жилья обернулся для девелоперов волной потребительского терроризма: дольщики объединяются в инициативные группы, чтобы требовать неустоек и банкротства застройщиков, на рынок выходят компании, скупающие права требований соинвесторов. Суммарный размер их претензий по не сданным в 2017 году объектам может достичь 300 млрд руб., и способа противостоять этому у участников рынка пока нет.

— ситуация —

Несданные квартиры

На рынке первичной жилой недвижимости рекордный рост. По данным Росреестра, по итогам 2017 года в Москве зарегистрировано 54,2 тыс. договоров долевого участия (ДДУ), что на 52% выше уровня 2016 года. В текущем году покупательская активность сохраняется. Согласно данным компании МИЭЛЬ, по итогам марта только в границах старой Москвы продавались 2,87 млн кв. м жилой недвижимости, что фактически соответствует рекордному уровню аналогичного периода 2017 года — 2,89 млн кв. м. Исходя из расчетов Росреестра, число заключенных за этот же месяц ДДУ достигло 5,6 тыс., увеличившись на 3% относительно марта прошлого года.

Но далеко не всем покупателям удастся получить жилье в срок: по подсчетам компании «Метриум», в 2016 году в срок было сдано в эксплуатацию лишь 42,3% жилых комплексов и апартментов, в 2017 году этот показатель немного улучшился — 55%. То есть дольщики половины московских новостроек формально могут подать на застройщика в суд, рассчитывая взыскать неустойку. «Установление срока передачи застройщиком объекта долевого строительства дольщику — существенное условие ДДУ, без согласования которого договор считается незаключенным», — объясняет адвокат Московской областной коллегии адвокатов Любовь Киселева. По расчетам Национального объединения застройщиков жилья (НОЗА), по итогам 2017 года суммарно соинвесторы строительства жилья в России могут претендовать на выплату примерно 300 млрд руб.

Это общая сумма неустоек, выплата которых может быть истребована в суде. Они могут быть двух типов — договорные и законные. Первая устанавливается в виде фиксированного процента от цены договора и в нем же указана. Размер второй, согласно федеральному закону №214, составляет одну трехсотую ключевой ставки ЦБ действующей на день исполнения обязательства, от цены договора за каждый день просрочки. «При этом если участник ДДУ — физическое лицо, неустойка выплачивается застройщиком в двойном размере», — объясняет адвокат. Сегодня размер ключевой ставки ЦБ установлен на уровне 7,25%. То есть покупатель, которому не удалось получить в срок жилье, может потребовать от девелопера выплаты 0,024% от стоимости ДДУ. При средней стоимости жилья в новостройках в Москве 202,2 тыс. руб. за 1 кв. м в мар-



Застройщики жилья нередко сталкиваются с покупателями, пытающимися получить компенсацию за любой неправильно вбитый гвоздь

те (данные МИЭЛЬ) каждый день поддержки сдачи квартиры площадью 30 кв. м будет стоить девелоперу около 3 тыс. руб. Госпожа Киселева объясняет, что законодательно верхний предел суммарного размера неустойки не ограничен. Но при серьезной несоразмерности заявленной суммы претензий и последствий нарушения штраф может быть уменьшен по решению суда.

Доходный бизнес

Любовь Киселева рассказывает, что суды общей юрисдикции часто снижают размер неустойки — иногда до 50%, тогда как арбитражные суды равнее в основном удовлетворяли заявленные требования. Управляющий партнер компании «Рустам Курмаев и партнеры» Рустам Курмаев добавляет, что часто застройщики ссылаются на то, что удовлетворение требований в полном объеме может привести к банкротству компании и невозможности завершения строи-

тельства объекта. «Такие доводы, несмотря на их неправоовой характер, часто достигают цели», — говорит он. Управляющий партнер коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Владимир Старинский считает, что далеко не во всех спорах суды безусловно встают на сторону дольщиков: если оснований для претензий действительно нет, тяжба будет бесполезной.

Тем не менее, рассказывает Любовь Киселева, на рынке стали появляться компании, строящие бизнес на выкупе у дольщиков прав требования по неустойкам со значительным дисконтом. Рустам Курмаев добавляет, что их деятельность легальна: закон не содержит ограничений по уступке права требования дольщиков третьим лицам, ведь эти права не имеют тесных связей с личностью кредитора. «Такой подход часто выгоден соинвесторам: у многих нет ни желания, ни средств судиться с застройщиками, поэтому им проще переуступить свои требования с дисконтом», — рассуждает он.

Средней стоимости выкупа прав дольщиков нет, но как правило, речь идет о небольших суммах. Стоимость предложений, о которых пишут на форумах соинвесторов проблемных объектов, составляет 10–70 тыс. руб. в зависимости от региона и объекта.

Способ борьбы

О том, что проблема монетизации законных прав обманутых дольщиков стала для девелоперов жилья серьезной, свидетельствуют первые попытки борьбы с ней. Еще в конце января НОЗА направила на имя главы Минстроя РФ Михаила Меня и председателя профильного комитета Госдумы Николая Николаева проект поправок в законодательство. Предлагается установить запрет на уступку прав требований неустойки отдельно от основного обязательства. Если законодатели с этим согласятся, то возможность обращаться в суд с требованием неустойки останется лишь у участника ДДУ.

Но безусловной поддержки властей инициатива пока не встретила. В НОЗА говорят, что ответ из Минстроя не получили. В министерстве сообщили, что предложение находится на рассмотрении. При этом, утверждают в Минстрое, само положение о неустойке гарантирует обеспечение прав соинвесторов, которые являются непрофессиональными участниками правоотношений в сфере долевого строительства.

О наличии проблемы с неустойками рассказывают и многие девелоперы. По их словам, далеко не всегда инициатором подачи массовых исков выступает скупившая права требований дольщиков специализированная контора. Гендиректор группы «Сити-XXI век» Антон Борисенко рассказывает, что специализирующиеся на подаче исков к застройщикам юристы изучают все стройки и обращаются к дольщикам уже в первый день просрочки сдачи объекта. «Они обещают им золотые горы, уговаривают самим подавать иски и обязательно участвовать в судебных

разбирательствах, чтобы начать кампанию против застройщика», — говорит он. Гендиректор ГК «Атлант» Роман Лябихов выделяет еще одну категорию подателей массовых исков — это покупатели, уже получившие жилье и живущие в нем: «В ряде случаев они возглавляют инициативные группы дольщиков и активнее всех призывают к признанию объекта проблемным или банкротству застройщика, при этом, в отличие от дольщиков, они ничего не теряют». О них же говорит и зампред совета директоров группы НДВ Дмитрий Скворцов: «Дольщики действуют сплоченно, и застройщик сразу получает иски в массовом количестве».

Альтернативные подходы

Оценить масштаб потребительского терроризма невозможно: на каждом объекте ситуация своя. Проблемы с дольщиками могут возникнуть даже при сдаче жилья в срок. Директор по продажам ГК «Гранель» Рустам Арсланов говорит, что в каждом жилом комплексе есть три-четыре покупателя, чьи действия можно охарактеризовать как потребительский терроризм. И ни один иск до сих пор не был связан с просрочками сроков ввода или выдачи ключей.

Гендиректор ООО «Новые Ватушки» Александр Зубец рассказывает, что нередко клиенты пытаются получить денежную компенсацию за якобы некачественный ремонт. Они зачастую обращаются в специализированные конторы по приему квартир в новостройках, услуги которых стоят 10–20 тыс. руб. «Находятся несущественные недочеты — например, с одной стороны зазор между дверью и наличником равен 2 мм, а с другой стороны — 3 мм, увидеть это невозможно», — замечает господин Зубец. Хотя подобные претен-

зии редко доходят до суда, застройщику часто приходится заказывать независимую экспертизу. Гендиректор «КБК Проект» Василий Костин подтверждает, что такие проблемы существуют. Хотя, продолжает он, это наименьшее из всех зол для застройщиков: «Во-первых, у них сравнительно низкая стоимость возмещения, во-вторых, такие споры требуют значительно больших усилий со стороны самого дольщика».

Некоторые претензии дольщиков курьезны. В ФСК «Лидер» рассказывают о конфликте с пожилой женщиной, выкупившей квартиру без отделки на первом этаже. Дольщица отказалась принимать жилье, увидев, что перед окнами расположен газораспределительный шкаф. Договориться сторонам не удалось: застройщик был готов заменить квартиру лишь с доплатой. Дольщица стала неадекватно себя вести: сидела в офисе по восемь часов подряд, вызывала скорую, жаловалась на здоровье, отказывалась от воды — кофе — чая», — рассказывают в ФСК «Лидер». Суды трех инстанций встали на сторону девелопера, двухлетняя тяжба завершилась тем, что дольщица осталась в выкупленной изначально квартире.

Но не все подобные истории заканчиваются благоприятно для застройщиков. Один из застройщиков рассказывает о дольщице, которого не устроил вид из окна готовой квартиры. «Хотя его никто не обманывал: макеты домов с самого начала были доступны. Мы, конечно, выиграли суд», — говорит собеседник. «Ъ-Дома». — Но человек ежедневно на протяжении двух месяцев устраивал пикеты у офиса».

Александра Мерцалова

«ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ТЕРРОРИЗМ ТОЛЬКО БУДЕТ НАБИРАТЬ ОБОРОТЫ»



Управляющий партнер «Метриум» МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ

О возможностях дольщиков.

Потребительский терроризм был на рынке недвижимости всегда. Сейчас застройщики говорят о нем все чаще: массово распространяются услуги юристов, которые за комиссию готовы научить клиента определенным нечестным приемам отъема денег у девелопера или стать его представителями в суде. Корректно ли называть эти случаи именно потребительским терроризмом? Конечно, требование неустойки за срыв сроков сдачи — это законное право дольщика. И даже принципиальный отказ от подписания дополнительного соглашения о переносе даты ввода — вполне нормальная ситуация. Совсем другое, когда за дело берутся юристы, основная деятельность которых взыскание штрафов. Сейчас они активно ищут возможность заработать и буквально навязывают свои услуги.

В среднесрочной перспективе такая возможность у них будет на фоне новых поправок в федеральный закон №214. В конечном итоге должно сократиться количество проблемных объектов, поскольку на рынке останутся только состоятельные игроки с финансовой подушкой безопасности и банкротом из уже введенных в эксплуатацию объектов. Но любая революция не обходится без жертв.

Требование компенсации за нарушение сроков строительства далеко не единственный нечестный прием, к которому прибегают покупатели. Еще один — отповая покупка. Клиент заявляет, что хочет приобрести три, четыре или пять квартир. Естественно, в таком случае он может рассчитывать на существенную скидку. Когда стороны приходят к соглашению, идет стандартная процедура подготовки ДДУ, а также отправки пакета документов в Росреестр. Причем покупатель не использует аккредитив, а вносит деньги на счет застройщика в обозначенный договором срок. Но клиент оплачивает стоимость лишь одной квартиры, получая приличный дисконт за опт, которого фактически нет. Остальные договоры просто расторгаются. В итоге девелоперы теряют не только прибыль, но и, возможно, упускают клиентов, для которых на время оформления сделки забронированные лоты были недоступны.

Бывает также, что покупатель намеренно затягивает сроки подписания акта приема-передачи ключей. Причины такого поведения могут быть абсолютно разными. Одни до последнего не хотят платить за коммунальные услуги. Закрывавшие ДДУ для приобретения квартиры с инвестиционной целью не желают принимать жилье, так как еще не нашли покупателя. Третьи стремятся вывести застройщика на просрочку, чтобы в дальнейшем судиться с ним. Как правило, схема действий во всех случаях одинакова. Покупатель приходит на осмотр квартиры буквально на пару дней до того, как истекает срок, согласно которому девелопер имеет право подписания одностороннего акта приема-передачи. Далее дольщик отказывается принимать квартиру, поскольку находит несущественные недостатки. Например, один из таких «террористов» обнаружил на входной двери небольшую царапину и потребовал заменить дверь. После того как застройщик ее обновил, клиент нашел другую потерю и снова отказался от подписания акта. В итоге дверь меняли три раза, а срыв срока передачи ключей составил около двух месяцев. За денежным возмещением этих «потерянных» дней покупатель обратился в суд. Но апогеем этой истории стало то, что, делая ремонт, покупатель заменил дверь, установленную застройщиком.

«СЛОЖНОСТИ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ ПОКУПАТЕЛЯ И ПРОДАВЦА ЕСТЬ ВСЕГДА»

Глава Национального объединения застройщиков жилья (НОЗА) ЛЕОНИД КАЗИНЕЦ о том, как решить проблему с конфликтными дольщиками.

— Когда сформировалась проблема потребительского терроризма? Почему сейчас она становится актуальной?

— Какие-то сложности во взаимоотношениях покупателя и продавца есть всегда, это нормально. В последнее время ситуация усложняется на фоне ужесточения законодательства о долевого строительстве, появляются новые обязанности для застройщиков, которые призваны защитить соинвесторов строительства, но на деле иногда работают по-другому. Есть люди, которые подают в суд при нарушении сроков строительства жилья для взыскания неустойки — это нормально, они пользуются своим правом. Но сейчас мы говорим о массовом появлении юридических компаний, скупающих права требования физических лиц и впоследствии предъявляющих застройщикам многомиллионные иски, сумма которых значительно превосходит размер неустойки. Несмотря на то что в суде эти требования значительно уменьшаются, в рамках разбирательства могут быть заблокированы счета компаний — это фактически парализует деятельность застройщиков. Были ситуации, когда из-за этого небольшие застройщики физически не могли продолжить строительство следующих домов жилого комплекса. То есть из-за разбирательства по неустойкам одних дольщиков страдали другие.

— Сейчас на рынке существует много компаний, перекупающих права требования?

— Сотни, и это число будет только расти. Найдя лазейку, многие поняли, что это выгодный бизнес. Сейчас они появляются практически на всех стройках, причем в уже сданных домах. Звонят людям, которые уже получили квартиры, спрашивают, собираются ли те подавать в суд, и если нет,



предлагают купить их права требования, например, за 50 тыс. руб. Деньги на дороге не валяются, так что многие на это соглашаются. Собрав несколько прав требования, эти «юристы» подают иски к застройщикам на 5–10 млн руб. Во-первых, это абсолютно несоразмерно, во-вторых, полученные средства идут не на компенсацию соинвесторам, а становятся прибылью сторонних компаний.

— Предметом иска может стать только нарушение сроков сдачи объекта?

— Нет, все что угодно. Любые гарантийные обязательства застройщика перед соинвесторами. Например, претензии к отделке подъездов или к коммуникациям в готовом объекте. На самом деле найти проблемы для формирования подобных исков при желании можно в каждом жилом комплексе.

— В чем суть предложений НОЗА по решению этой проблемы?

— Права требования неустойки должны перестать быть ценной бумагой. Для этого целесообразно запретить передавать их третьим лицам отдельно от объекта, то есть непосредственно от ДДУ.

— Власти поддерживают эту идею?

— Мы обсуждали несколько раз эту проблему, но пока решение не найдено.

Беседовала Александра Мерцалова

Строим резиденции в Московской области от архипроекта до ландшафтного дизайна

«Москва-Сити», башня «Империя», этаж 40 8 495 984 0099

Особняк в посёлке Сады Майендорф авторства ООО «Нэксст Проект М»

Приглашаем желающих построить резиденцию в Подмосковье до конца 2019 года

Спроектируем и построим дом до 5000 м² с подземным гаражом, хаммамом, сауной и бассейном. Выполним отделку и ландшафтный дизайн

Вручную работаем с мрамором и гранитом, гипсовой лепниной и позолотой, художественным паркетом и ковкой, мозаикой и витражами, росписью и венецианской штукатуркой по технологии Древнего Рима

ООО «Нэксст Проект М»

14 лет на рынке элитного строительства

150 специалистов в штате

550 готовых объектов

В портфеле компании: виллы в Жуковке, Барвихе и других посёлках Рублёво-Успенского шоссе, особняки и резиденции в одном из самых дорогих посёлков России Сады Майендорф, коттеджи на Новорижском шоссе и других направлениях Московской области.

Подробности на www.nextproject.ru

ДОМ СЧЕТ

Построить на чужие

Ипотека на строительство индивидуальных домов за городом потихоньку набирает обороты, хотя до показателей, сопоставимых с объемом выдачи кредитов на новостройки, ей еще далеко. Подстегнуть процесс могла бы государственная программа субсидирования ипотечной ставки на возведение деревянных домов. Однако именно с ней пока вышла заминка.

— ипотека —

Льготы на деревянное

С 1 апреля в России должна была заработать программа ипотеки на загородную недвижимость, разработанная Минпромторгом РФ совместно с Ассоциацией деревянного домостроения и введенная в силу постановлением правительства России №259. Согласно этому документу, те, кто планирует построить на своих участках деревянные дома заводского производства, смогут занять средства на особых условиях: не под 15% (по словам вице-премьера Александра Хлопонина, такова в среднем по России банковская ставка на возведение деревянных домов), а под 10%, оставшиеся 5% банкам компенсирует государство.

Максимальная сумма кредита по программе «деревянной» ипотеки составляет 3,5 млн руб. — а это почти на 30% больше средней стоимости строительства, например, каркасного дома площадью 100–130 кв. м. На субсидирование ставки в 2018 году выделено 197 млн руб., так что, по расчетам экспертов, удастся построить до 2,5 тыс. домов. Правда, лишь тех, что производят крупные компании с оборотом не менее 200 млн руб. — а таких по России около полутора десятков. Еще одно условие программы: стеновые материалы домокомплектов должны быть из цельного или клееного бруса либо из панелей с деревянными ламами, ориентированно-стружечных плит или плит МДФ. И, наконец, третье ограничение — время: нужно успеть подать заявку на кредит до 30 ноября нынешнего года, это предельный срок действия программы.

Субсидии с заминкой

Официальный старт ипотечной новинки фактически совпал с началом

загородного строительного сезона, что вслило оптимизм и в участников рынка, и в тех, кто нынешней весной планировал начать строить дом. Однако программа до сих пор не заработала. Банки, наиболее активно кредитующие строительство индивидуальных домов, ее не предлагают. Например, на сайте Россельхозбанка нет никаких упоминаний о «деревянной» ипотеке. Не нашел ее в перечне банковских продуктов и консультант Сбербанка. Аналогичная ситуация и с Альфа-банком, хотя о договоренности с ним о вхождении в новую программу было объявлено еще 19 марта на совещании с вице-премьерами.

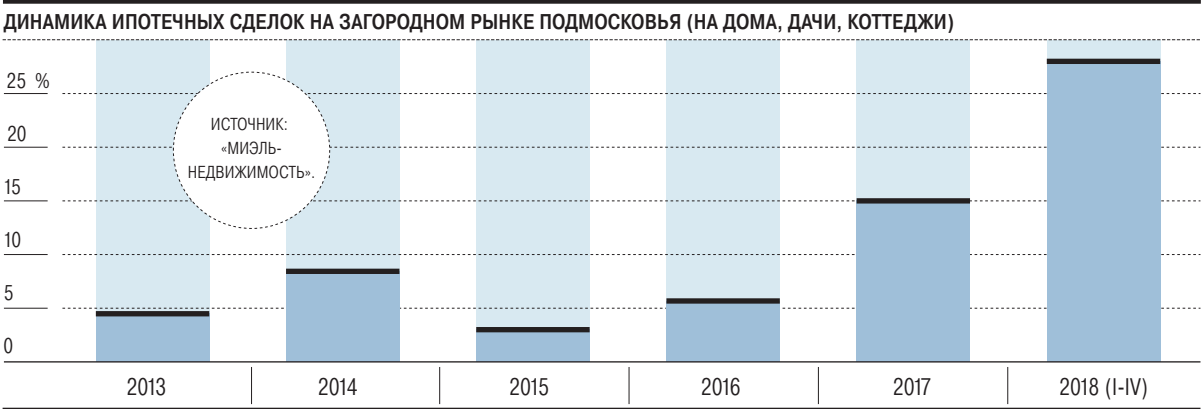
В «Зодчем» и «Тереме» (самых, пожалуй, крупных компаниях, возводящих деревянные дома массового спроса) тоже затруднились ответить, куда покупателю обращаться за оформлением льготного кредита. И лишь в специализирующейся на домах из клееного бруса компании Good Wood, которая была одним из инициаторов выделения целевых субсидий, прояснили ситуацию. По их словам, заминка на старте произошла из-за банков: те не успели вовремя проработать процедуру выдачи кредитов на новых условиях. В компании выразили надежду на то, что после майских праздников субсидированная ипотека на деревянные дома все же заработает.

Ставка на реальность

Ипотечные ставки 10% годовых на возведение загородных домов и без всяких субсидий сейчас предлагает целый ряд банков. Есть даже более низкие ставки. Скажем, в Россельхозбанке минимальная ставка — 9,2%, в «Дельта Кредите», Росевробанке и Транстройбанке — 9,75%, в Сбербанке — 10%. Но первоначальный взнос по таким кредитам начинается



Желающих жить за городом становится больше, а банков, выдающих ипотеку на дом, не прибавляется



от 20% (а в некоторых банках — 40–50%), тогда как минимальное требование по субсидированной ипотеке — 10% от стоимости домокомплекта. Со ставкой тоже не все очевидно. Та, что называют в банках, — минимум, доступный, как правило, только зарплатным клиентам, которые к тому же воспользовались платной опцией снижения ставки (такая есть во многих банках) и выполнили ряд других дополнительных условий. Без этого ставка возрастает на 3–4 процентных пункта, а то и больше.

Впрочем, даже на таких условиях далеко не все загородные продукты устраивают банки. По данным портала Банки.ру, если кредитование покупки готового загородного дома с

участком в Подмоскowie готовы рассматривать почти полсотни банков, то желающих выдавать ипотеку на строительство индивидуальных домов на землях ИЖС почти в три раза меньше. А тем более на дачи и садовые домики (хотя именно этот вид строений преобладает в структуре сделок с загородной недвижимостью). Специализированные программы для таких объектов имеются лишь в шести банках.

Споткнуться о залог

Проблемы могут возникнуть и с предметом залога. Поскольку строящийся загородный дом не подпадает под действие 214-ФЗ (регулирует долево

е строительство), права требования на него оформить в ипотеку невозможно. Зато у затеявших личную стройку имеется другой понятный и прозрачный недвижимый актив — оформленный в собственность участок. «Но именно землю банки берут в залог неохотно или оценивают максимально низко», — рассказывает руководитель офиса «Новослободское» департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости» Алексей Сенчук. — Банк скорее согласится рассмотреть в качестве залога квартиру или готовый загородный дом. Обычно в таком договоре есть дополнительное условие: когда дом будет построен, именно он станет предметом залога вместо квартиры. Но для этого строе-

ние должно быть зарегистрировано и введено в эксплуатацию».

Из-за последующей смены залога банки активно интересуются и типом строящегося дома. В аутсайдерах — деревянные дома. «Считается, что слишком велики риски их утраты из-за пожара», — поясняет управляющий директор брокерского департамента «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости» Александр Москатов. Хотя это вопрос спорный и, возможно, появление субсидированной ипотеки именно на деревянные постройки заставит банкиров пересмотреть отношение к деревянным домам. Тем более что в целом загородную недвижимость банки перестали воспринимать как нечто пугающее и непонятное.

Податься за МКАД

Изменение ситуации, правда, пока успели заметить далеко не все участники рынка загородной недвижимости. По наблюдениям девелоперской компании «Вектор инвестментс», в ее объектах доля ипотечных сделок составляет около 10% от общего объема продаж и держится примерно на таком уровне уже несколько лет. В элитном сегменте, по данным Savills, доля ипотеки еще ниже — 3–5%. Но и здесь что-то меняется. Например, Альфа-банк недавно заявил о намерении целенаправленно развивать ипотеку на высокобюджетную загородную недвижимость. «Мотивация банка понятна: сформировалась база клиентов, которые в прошлом брали кредиты на развитие бизнеса», — рассказывает директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын. — Все эти собственники компаний, топ-менеджеры — потенциальные покупатели высокобюджетной недвижимости и заемщики с хорошей кредитной историей». Правда, пока банк готов кредитовать готовые объекты. Для снижения рисков банк требует, чтобы первоначальный взнос составлял не менее 40–45% стоимости объекта. Зато и ставки предлагает хорошие: от 9,49%. Такие и на рынке городского жилья пока встретишь нечасто. И это лишь подтверждает появление тренда на активизацию загородной ипотеки. Что логично, ведь желающих жить за городской чертой становится все больше.

Наталья Павлова-Каткова

Новое прочтение классики: квартира с отделкой в историческом особняке комплекса «Полянка/44»



Угловой эркер доходного дома стал центром общего зала, разделенного на три функциональные зоны: гостиную, столовую и кухню. Здесь была соблюдена основная идея амбициозного проекта «Полянка/44»: сохранить первоначальный облик дома при полном обновлении его внутреннего содержания.

Чтобы уединиться, собраться с мыслями и поработать, предусмотрен просторный кабинет со вторым эркером — сюда из прихожей ведут раздвижные стеклянные двери. На рабочий стол падает естественный свет с трех сторон. Сделать перерыв в работе и немного отвлечься от сложных мыслей в кабинете помогут элегантный темно-синий бархатный диван и книги из личной библиотеки.



«Полянка/44» — это комплекс элитных особняков, соединяющий в себе все преимущества исторической застройки и современной архитектуры. Сегодня здесь доступна уникальная квартира с готовой отделкой, в которую можно переехать сразу после покупки, не отягощая себя ремонтными и отделочными работами.

Архитектурная концепция комплекса была разработана международным бюро John McAslan + Partners из Великобритании. Архитекторы бережно отнеслись к историческим особнякам, сохранив первоначальные фасадные решения. При этом в проекте предусмотрены новые современные планировки квартир, замена коммуникаций и лифтов.



Центральным элементом комплекса выступает величественный особняк «Мускат» — бывший доходный дом, построенный по проекту

Приглашаем посетить квартиру с отделкой в рамках индивидуального показа комплекса элитных особняков «Полянка/44» polyanka44.com / +7 495 800 4044

ДОМ ТЕНДЕНЦИЯ

В жилых комплексах ищут парковки



Парковки стали привычным атрибутом современных жилых комплексов

— среда обитания —

Расходы без доходов

Андрей Стригалеv оценивает себестоимость строительства машино-места в подземном паркинге в 700 тыс. руб., в наземном — 450 тыс. руб. У исполнительного директора Severin Development Ирины Трапезниковой другая оценка для отдельного стоящего многоуровневого наземного паркинга — 19,5 тыс. руб. за 1 кв. м. Но многоэтажные отдельно стоящие парковки портят внешний вид ЖК в случае квартальной застройки и точно так же неприбыльны с точки зрения эффективности продаж. Поэтому чаще всего застройщик делает выбор в пользу подземной стоянки.

Из-за высокой себестоимости строительство минимальных работ формируется высокая цена. Мария Литинецкая говорит, что единых правил ценообразования на парковки нет. По данным компании «Метриум», по итогам 2017 года в новостройках массового сегмента стоимость места в наземном гараже составила в среднем 770 тыс. руб. (от 240 тыс. до 1,4 млн руб.), в подземном — в среднем 1,2 млн руб. (0,6–3,6 млн руб.). В бизнес-классе нет наземных парковок, а подземные стоят 2,2 млн руб. (от 0,86 млн руб. до 6,5 млн руб.), в премиальном сегменте жилья минимальная цена машино-места — 0,68 млн руб., максимальная — 9,5 млн руб. В ЖК, которые относятся к среднему сегменту, стоимость парковок составляет 3,5 млн руб., в элитном сегменте — до 18 млн руб. «Цена зависит от стадии строительной готовности дома и парковочного коэффициента», — объясняет госпожа Литинецкая. Например, в жилых комплексах комфорт-класса парковочный коэффициент — от 0,3 до 1,07 на каждую квартиру. Средний по сегменту показатель — 0,7. «Чем выше значение коэффициента, тем раньше паркинг выводит на продажу, по более низкой цене», — говорит Мария Литинецкая. У покупателей дорогого жилья другие возможности, поэтому экономика проектов позволяет продавать парковку сразу по высокой цене на соответствующей стадии строительной готовности дома.

Средний объем продажи парковок, на который могут ориентироваться девелоперы, — 0,5 машино-места в подземном паркинге на одну квартиру, 0,2 в наземном многоуровневом (тоже на одну квартиру). «Из этого следует, что каждый второй покупатель квартиры покупает место в подземном паркинге и каждый пятый — в наземном», — объясняет директор по маркетингу и разработке продукта ГК А101 Дмитрий Цветов.

Чаще всего старт продаж мест в паркингах в ЖК приходится на раннюю стадию строительства дома и совпадает с началом продаж квартир. «Но на этом этапе темпы продаж ниже среднего: 0,4 подземного паркинга на одну квартиру и 0,15 наземного», — рассказывает господин Цветов, добавляя, что к моменту ввода дома в эксплуатацию нераспроданными остаются около 20% машино-мест, которые обычно реализуются в течение года. «Но нужно учитывать, что реальный платежеспособный спрос на парковки при цене от 700 тыс. руб. за место в проектах доступного ценового сегмента обычно невысокий», — добавляет Дмитрий Цветов, отмечая, что поэтому девелоперы жилья комфорт-класса тщательно рассчитывают соотношение гостевых парковок, мест на продажу и разрабатывают программы, стимулирующие продажу (беспроцентная рассрочка, ипотека и т. д.). Из-за того что машино-места проектируются с запасом, продажи после сдачи дома в эксплуатацию затишьяются, говорит Ольга Тумайкина. «Если в комфорт-классе запро-тировано одно машино-место на квартиру, то продажи машино-мест будут идти в три раза дольше продаж квартир», — приводит она пример. Для подстраховки застройщики могут формировать отложенный спрос, оставляя промежуток между стартом продаж квартир и парковок. «В этом случае в первые месяц-два после начала продаж машино-мест их продажи неожиданно много, но потом темп выравнивается», — добавляет госпожа Тумайкина.

Нераспроданные машино-места можно использовать для стимулирования продаж многокомнатных квартир, даря покупателю квартиры парковочное место. «Получается скидка 5–10%», — оценивает госпожа Тумайкина. По ее наблюдениям, сейчас

продажи парковок стимулирует концепция дворов без машин: «Автомобиль нельзя оставить даже рядом с домом». Среди покупателей квартир в Москве 39% опрошенных планируют приобрести парковку, 31% — оставлять машины где придется, говорится в социологическом исследовании, проведенном ФСК «Лидер» совместно с «ГФК-Русь». 15% собираются арендовать машино-место, у остальных же покупателей машины нет.

Не распроданные до ввода дома в эксплуатацию парковки обходятся девелоперу в 18–24 тыс. руб. в год (отопление, охрана, электричество и т. п.) плюс около 3 тыс. руб. в год налог на имущество — на одно место в подземном паркинге при его средней стоимости 1 млн руб., подсчитал Андрей Стригалеv. Но, по его словам, продавать парковки ниже себестоимости еще менее выгодно. В элитных проектах обратная проблема. «Спрос на машино-места устойчиво высокий, предусмотренного количества нередко не хватает, и жители докупают или арендуют места по соседству», — отмечает директор департамента по работе с девелоперами Savills Александра Синилова.

Пока девелоперам удается стимулировать покупателей, и спрос на парковки понемногу растет. Председатель совета директоров «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова говорит, что продажи машино-мест на первичном рынке в прошлом году выросли на 14% по сравнению с результатами 2016 года, хотя относительно продаж квартир статистика ДДУ, заключенных на парковку, выглядит скромно. По данным сервиса bnMAP, в Москве за 2017 год было зарегистрировано больше 36,8 тыс. сделок с квартирами и апартаментами (только сделки физлиц), а с машино-местами — чуть более 8 тыс. «Это потому, что старт продаж парковок приближен к вводу дома в эксплуатацию», — объясняет госпожа Доброхотова.

Место для инвестиций

Вторичный рынок продаж парковок есть, но он ничтожно мал, утверждают участники рынка. По оценке ФСК «Лидер», инвестиционные покупки машино-мест составляют около 5% сделок в проектах комфорт-класса, в более дорогих проектах парковки покупают для личного пользования.

Это объясняется разницей в бюджете покупки. «Покупатели недорогих квартир с большей вероятностью сделают выбор в пользу ремонта или новой мебели. А к вопросу о приобретении парковки могут вернуться через несколько лет», — отмечает Ольга Тумайкина.

На Avito размещено более 2,3 тыс. объявлений о продаже машино-мест в Москве, из них чуть больше 1 тыс. — в подземных паркингах. В Подмосковье таких объявлений всего 606 (370 — подземные машино-места). Для сравнения: объявлений о продаже квартир в столице 43,9 тыс. Ирина Доброхотова говорит, что предложение аренды парковок еще скромнее — 600 вариантов на всю Москву (ставки от 1,5 тыс. руб. до 23 тыс. руб. в месяц). «Парковки редко становятся объектом инвестиций. Если такие лоты выходят на вторичный рынок, то вместе с квартирой собственника», — констатирует госпожа Доброхотова.

Формально на парковках можно заработать 20–30% за счет роста строительной готовности объекта. Но на практике трудно найти вариант, который окажется выгодным, и сразу это оценить. «Девелоперы начинают продажи в паркинге на раннем этапе вместе с квартирами, только если ЖК спроектирован с высоким коэффициентом парковок на квартиру», — отмечает Мария Литинецкая. В элитных проектах стоимость парковки за счет строительной готовности растет на 10–15%, только если стартовая цена не была завышена и рядом с местом, где строится дом, мало бесплатных парковочных мест.

Для крупных инвесторов этот бизнес непривлекателен. По оценкам управляющего партнера Point Estate Ирины Калининной, подземная парковка, сданная в аренду по ставке 30 тыс. руб. в месяц, будет окупаться 24 года. «Девелоперам это не интересно», — подчеркивает она. Один из вариантов снижения себестоимости строительства парковки и увеличения предложения, которое сбалансирует цены, — возведение многоэтажных наземных парковок. Но по классу они соответствуют проектам в массовом сегменте. По данным «МИЭЛЬ-Новостройки», больше половины рынка приходится на проекты бизнес-класса — его доля 53%.

Екатерина Геращенко

«ПОКА ПОКУПАТЕЛИ НЕ ВСЕГДА ПОЛУЧАЮТ КОМПЕНСАЦИЮ»

Всего год назад покупателям парковок зачастую приходилось добиваться признания права собственности через суд или бороться с недобросовестными застройщиками. Но с присвоением машино-месту статуса объекта недвижимости в 2017 году судебная практика изменилась. Теперь граждане судятся в основном в случае банкротства застройщика: несмотря на то что парковочные места продаются по договорам долевого участия, их собственники оказываются в последней очереди кредиторов, так как парковки относятся к нежилым помещениям. Об особенностях законодательства рассуждает юрист правового департамента Heads Consulting АНАСТАСИЯ ХУДЯКОВА.

— Как в законодательстве определено парковочное место?

— Понятие «парковка», или «парковочное место», установлено в Градостроительном кодексе. Это специально обозначенное и при необходимости обустроенное и оборудованное место, которое может быть в том числе частью автомобильной дороги и (или) примыкать к проезжей или другим частям улично-дорожной сети. Его назначение четко прописано: предназначено для организованной стоянки транспортных средств на платной основе или без взимания платы по решению собственника. Юридически понятия парковки и машино-места различаются. Законодатель разрешает оформлять права только на машино-место. В соответствии с федеральным законом «О государственной регистрации недвижимости», который действует с 1 января 2017 года, машино-места признаны объектом недвижимости и подпадают под государственный кадастровый учет, а регистрация прав на них и сделки должны проходить в порядке, закрепленном в законе о недвижимости.

Плоскостные парковки — это любые парковки, не огороженные по периметру, например места вокруг дома. Оформить такое машино-место в собственность нельзя — это было бы равносильно праву собственности на земельный участок. Такое место не может быть закреплено за конкретным человеком. Исключение составляют плоскостные парковки, тоже наземные, но огороженные, включенные в проектную документацию застройщика.

— Какова судебная практика в этой области? С какими спорными вопросами, касающимися парковок, граждане идут в суд?

— До 2017 года судебную практику формировали обращения за подтверждением правового статуса парковок, необходимости государственной регистрации и оформления прав на парковочные места. Недобросовестные застройщики могли указывать неточные координаты парковки, и покупателям приходилось добиваться оформления прав через суд. Это не всегда удавалось, так как в некоторых случаях технически невозможно было определить, какое машино-место было продано. Застройщики этим пользовались и могли продавать нескольким покупателям одно и то же место или долю в праве собственности на всю парковку. В этом случае выделять конкретное место тоже не всегда представлялось возможным. До признания машино-места объектом недвижимости в 2017 году за признанием права собственности тоже приходилось обращаться в суд. Без оформления машино-места в собственность для владельца сохранялись риски посягательства со стороны третьих лиц. В большинстве случаев суд вставал на сторону граждан.

Когда порядок регистрации и обращения машино-мест был закреплен, ситуация изменилась. Сейчас основные споры касаются неисполнения застройщиками прав на передачу парковочных мест: в случаях банкротства застройщика или предбанкротного состояния, когда дом практически введен в эксплуатацию или уже введен, но квартира с парковкой не передается или застройщик не выполняет обязательств по передаче документов. В суде много споров о нарушении сроков передачи объектов — как квартир, так и машино-мест.



HEADS CONSULTING

— Если представить, что новые дома, которые строятся сейчас с парковками, подпадут в будущем под реновацию, то по действующему законодательству владельцы машино-мест получат аналогичное в объекте для переселения?

— Это в первую очередь должна определять программа реновации. Но если руководствоваться общим принципом реновации, согласно которому ветхое жилье обменивается на равнозначное или равноценное, то если подлежащее реновации здание числится с парковкой, на которую граждане в установленном порядке оформляли право собственности, то, да, у города возникнет обязанность предоставить и машино-место тоже.

— То есть никаких изменений в законодательство, чтобы реализовать этот принцип, вносить не нужно?

— Право граждан и юридических лиц на регистрацию парковочного места законодательно закреплено, но это не означает, что государство гарантирует каждому парковочное место. На практике каждый обеспечивает им себя самостоятельно в границах ответственных мест или платных парковок. Закрепление такого права за государством было бы неверным по ряду причин. Не каждый собственник квартиры владеет машиной, а тот, у кого машины еще нет, может захотеть ее купить после получения квартиры. Если отменить гарантию парковочного места с приобретением жилья, получится, что граждане, не имеющие машины в конкретный момент, будут лишены права реализовать эту гарантию. Таким образом, отсутствие государственных обязательств по предоставлению парковочного места обеспечивает равные шансы на поиск такого места для всех. Но при строительстве новых домов необходимо обязать застройщиков обеспечивать будущих владельцев жилья парковками из расчета одна машина на семью.

— Как часто должник в очереди кредиторов получает компенсацию за квартиру и парковку? Что нужно сделать, чтобы решений в пользу должников стало больше?

— Машино-место — это объект долевого строительства, и права собственников парковок аналогичны правам покупателей квартир по договорам долевого участия. Арбитражный суд Московского округа закрепил эту позицию в постановлении по одному из дел. Размер компенсаций должникам зависит от застройщика и восстановления его платежеспособности. На государственном уровне решение, необходимое для поддержки прав пострадавших должников, принято: федеральным законом №218 предусмотрено создание фонда должников, в который застройщики отчисляют 1,2% от каждого ДДУ. Из этого фонда будет осуществляться финансирование расходов, связанных с достройкой проблемных объектов. Фонд начал формироваться осенью прошлого года. Это позволит минимизировать риски должников. Пока владельцы ДДУ в проблемных объектах не всегда получают компенсацию. Сейчас недостроенные дома стремятся в основном достроить в соответствии с проектом и передать покупателям купленные квартиры и парковочные места, а не выплачивать компенсацию. Если дом достраивает новый застройщик, то он должен исполнить все обязательства, в том числе по строительству парковок в рамках проектной документации.

Интервью взяла
Екатерина Геращенко

«БЕССМЫСЛЕННО СТРОИТЬ ТОЛЬКО ГАРАЖИ»

Иван Колманов, партнер архитектурного бюро Al-architects: — В советское время жилая застройка в Москве проектировалась из расчета 60 автомобилей на 1 тыс. жителей. В 2015 году потребность в парковках была установлена на уровне 370 единиц индивидуального транспорта на 1 тыс. горожан на период до 2018 года. В этот показатель заложен ежегодный рост числа автомобилей на 3,3%. Фактический уровень автомобилизации в столице, по разным оценкам, составляет от 400 до 600 машин на 1 тыс. человек. Развитие экономики и доступность автокредитования указывают на то, что число автовладельцев будет расти. Москва — сложный город: он построен вокруг Кремля и развивается вокруг него по спирали. Плюс это самый густонаселенный город страны, куда из Подмосковья на работу ежедневно ездит 1 млн человек. Здесь нельзя просто начать

строить парковки, в отличие от городов с клетчатой структурой, например Тольятти, которые спроектированы с многократным запасом прироста населения и не находятся под влиянием маятниковой миграции: все и так живут в городе.

Нормы должны регламентировать не количество парковок, а количество машин в семье. То есть ограничивать граждан, а не застройщиков, как это делают в азиатских мегаполисах — Токио, Сингапуре, где введены высокие пошлины на покупку личного автотранспорта. Другой важный аспект — скорость прироста населения. Города растут с разной скоростью, и актуальные для Москвы методы работы с транспортом имеют смысл заимствовать в старых городах, но с растущим населением. Например, Лондоне, где въезд в центр города сделали платным, параллельно усилив развитие общественного транспорта.

ют нарушителей правил дорожного движения и парковки и штрафуют их). Регионам принадлежат и право формировать тарифы на платную парковку. Некоторые полномочия достались и органам местного самоуправления: они организуют дорожное движение и упорядочивают парковки на территориях и дорогах местного значения.

Кроме того, с муниципалитетами согласуется вся соответствующая деятельность собственников домов. Но есть нюанс: в некоторых регионах дорог и территорий муниципального подчинения практически нет, так что большая часть полномочий осуществляется регионом. В статье 11 закона приведен список мер по организации дорожного движения, из этого списка следует, что парковку автотранспорта следует организовывать «преимущественно за пределами дорог».

ШЛАГБАУМ В СВОЙ ДВОР

Закон «Об организации дорожного движения в Российской Федерации...», опубликованный 31 декабря 2017 года, сформулировал правовые основания для организации платных парковок вне улично-дорожной сети, в том числе во дворах жилых домов. Кроме того, регионы смогут ограничивать проезд автомобилей в зависимости от их экологического класса, а также запрещать въезд в определенные дни и время суток. Они также смогут делать парковку бесплатной в определенное время суток, а также в выходные и праздничные дни.

По новому закону серьезные полномочия получают власти регионов: именно они определяют региональную политику в области организации дорожного движения, принимают конкретные меры, ведут учет парковочных мест, осуществляют контроль (иначе говоря, выявля-

КАК ОТСТОЯТЬ СВОЕ ПРАВО НА МАШИНО-МЕСТО

Самый яркий пример управления проблемными объектами и разрешения возникающих в процессе этого проблем — введение в состояние банкротства группы компаний СУ-155. Решение помочь покупателям недвижимости в проектах компании было политическим, но распространялось только на жилые помещения. Владельцы парковочных мест пытаются справиться со сложившейся ситуацией самостоятельно. Она чуть менее чем безнадежна, рассказала покупательница из Чертаново Светлана Андреева.

Я купила квартиру в жилом комплексе СУ-155 в Чертанове в 2012 году, когда проект был анонсирован, а парковочное место — в 2014 году. Два года назад объявили о банкротстве девелопера. Решение было принято на правительственном уровне, и вскоре стало понятно, что обещание государственной помощи не будет распространяться на парковку, так как она не относится к жилым помещениям.

Машино-места стали частью конкурсной массы, а всем, кто их купил, нужно было заявить о своих денежных требованиях и встать в очередь кредиторов. Мы попали в четвертую очередь. То есть в ее начале оказались те, кому компания задолжала по зарплате, банки-кредиторы, а с оплаченным договором купли-продажи осталась в конце. В «Российском капитале» (курирует достройку объектов СУ-155) предупредили, что лучше не рассчитывать на компенсацию за парковку, так как ликвидных активов у СУ-155 нет. Юристы объяснили: мы можем заявить денежные требования и они будут удовлетворены, но мы получим минимум, а это около 5 тыс. руб. (стоимость парковки Светланы Андреевой по договору составляет 900 тыс. руб.). В «Российском капитале» нам сказали: «Таков закон». Я знаю, что в связи с необходимостью банкротства СУ-155 и защиты интересов пострадавших пайщиков

было изменено законодательство и введен механизм банкротства застройщика. Все нововведения помогают только владельцам квартир, а те, у кого нежилые помещения, оказываются в общей очереди кредиторов. Но мы рассчитывали, что удастся договориться — физические лица у СУ-155 купили 50 парковочных мест из 350, запланированных в первоначальном варианте проекта. Сейчас «Российскому капиталу» добавили две жилые секции, чтобы за счет новых продаж компенсировать расходы на достройку. Достаточно отмашки — и наши договоры на покупку парковочного места будут исполнены после завершения строительства, а машино-места переданы гражданам, уже заплатившим за них. Но этого не происходит. Вместо этого нам предлагали купить машино-места еще раз, возможно, со скидкой. Парковка постепенно строится и, видимо, будет продаваться повторно.

Мы обратились в Чертановский районный суд с требованием признать долю в праве собственности в незавершенном строительстве объекте (в виде машино-места) вместо денежных требований. Разбирательство пока приостановлено, так как под нашим проектом до сих пор не оформлена земля, нет действующего разрешения на строительство. Когда документы на земельные участки будут готовы, мы продолжим судиться. Опыт положительных решений по таким требованиям есть. Например, у участников строительства дома СУ-155 в Черемушках. Суд признал их право на купленные ранее парковочные места, но ведь это не все. Нужно привести решение суда в исполнение. Как это сделать, пока не понятно.

Кроме того, у нас не прецедентное право, поэтому мы пока не очень рассчитываем на то, что наши требования тоже будут удовлетворены, так как в документах на каждый недостроенный объект свои нюансы — в наших их тоже достаточно.

дом правила

Спасательный круг

Трагедия Кемерово, где пожар в торгцентре «Зимняя вишня» унес жизни десятков человек, вызвала большой резонанс. Выяснилось, что строительство объекта велось с нарушением требований пожарной безопасности. Но где гарантия, что их соблюдают застройщики жилья?

— форс-мажор —

По статистике МЧС за девять месяцев 2017 года в России произошло 94,9 тыс. пожаров, прямой материальный ущерб от которых превысил 111 млрд руб. Погибло 5226 тыс. человек, свыше 6,7 тыс. получили травмы. Больше всего пожаров произошло в жилом секторе — 66 279 случаев. Самые распространенные причины возгораний — нарушение правил устройства и эксплуатации электрооборудования и бытовых электроприборов и неосторожное обращение с огнем. То есть человеческий фактор.

Особенно опасны пожары в многоквартирных домах, где люди гибнут и получают травмы не только из-за огня, но и из-за отравления ядовитыми веществами, которые выделяют при горении отделочные материалы. Со старым жилым фондом совсем сложно. По словам ведущего инженера УК SVN Александра Головачева, старые дома могут вообще не иметь инженерных систем противопожарной защиты. Если сюда еще добавить безалаберность жильцов, которые захламляют проходы, блокируют эвакуационные выходы, портят противопожарное оборудование, и управляющих компаний, плохо контролирующих безопасность на этажах, то картина получается страшная.

Уровни сложности

Современные технологии проектирования и строительства жилых домов предусматривают достаточно жесткие меры по обеспечению пожарной безопасности зданий. На этот счет есть техрегламент, установленный федеральным законом №123, поясняет руководитель архитектурного бюро АРХКОН Илья Мейтыс. В соответствии с ним разработаны Своды правил строительства, эксплуатации жилых зданий и общежитий квартирного типа и СП «Здания жилые многоквартирные».

В зависимости от этажности здания делятся по степени огнестойкости. Например, здания до пяти эта-



Больше всего пожаров случается в домах старой постройки, потому что раньше требования к безопасности были laxнее

жей (15 м) относятся к IV и V степеням огнестойкости, здания выше делятся на три степени: первая — 50–75 м, вторая — 28–50 м, третья — 15–28 м. Для зданий выше 75 м норм не существует, в каждом случае разрабатывается и утверждается самостоятельный технический регламент, где учитываются такие факторы, как пребывание в здании большого количества людей, высокая плотность размещения горючей нагрузки на единицу площади застройки, скорость распространения огня и т. д. «Эти факторы в случае возникновения пожара осложняются тем, что имеющаяся в распоряжении пожарных техника имеет ограниченную высоту применения как по подаче воды, так и для проведения аварийно-спасательных работ», — добавляет директор департамента реализации проектов Gorn Development Серджи Тровати. Но, продолжает он, с увеличением высоты многоквартирного дома меняются требования к планировочным решениям мест общего пользования, что должно позволить оптимально и быстро провести эвакуацию. Например, предусма-

триваются наличие второй эвакуационной лестничной клетки и отсутствие тупиковых коридоров, повышаются требования к пожарной сигнализации, средствам оповещения. При этом учитываются условия подъезда к зданию техники пожарных подразделений и проведения пожарно-спасательных мероприятий.

Классификация зданий по пожарной опасности, как и меры противопожарной защиты, зафиксированы в строительных нормах и правилах «Пожарная безопасность зданий и сооружений». Но требованиям по обеспечению пожарной эвакуации могут противоречить требования по защите от проникновения в жилище посторонних лиц, на что указывает Илья Мейтыс. «Однако чаще всего при проектировании может быть достигнут компромисс», — добавляет архитектор. — Например, при значительной длине дома часть подъездов должна иметь сквозной проход. Но можно сделать дома короче. При определенных типах лестниц необходимо обеспечить второй эвакуационный выход из квартиры через балкон, в котором предусматривается спуск на нижние этажи. То есть грамотный проектировщик должен найти компромиссные решения».

Если говорить о противопожарном оборудовании, то, как поясняет Александр Головачев, в жилых домах предусматривается в том или ином сочетании наличие пожарной сигнализации, системы оповещения и управления эвакуацией людей при пожаре, автоматических установок пожаротушения, внутреннего противопожарного водопровода, противодымной вентиляции, системы автоматизации противопожарной защиты, системы электроснабжения. Есть и менее известные неспециалистам системы. Например, система отвода воды в случае тушения пожара, установки газового и порошкового пожаротушения, которые срабатывают автоматически. Также эксперт напоминает, что все эти положения являются обязательными для застройщиков.

От квартир до апартментов

К сожалению, противопожарными правилами пренебрегают и в современных домах. Прежде всего их нарушают сами жильцы. Примеры приводит заместитель гендиректора ГК «Сибпромстрой» Антон Ширяев: «В квартирах застройщик обязан ставить поквартирные противопожарные датчики, реагирующие на

дым, так называемые пиджачки. Но, как правило, при ремонте квартиры собственник демонтирует эти датчики и ответственность за это не несет. Между тем в 98% случаев источник возгорания находится именно в квартире». Есть и другие нарушения, которые могут привести к жертвам в случае возникновения пожара. «В новостройках существуют два варианта спасения в случае пожара. Первый — это простенок между балконом и комнатой. За ним в случае пожара со стороны незахламленного балкона можно укрыться от огня и дожидаться пожарных», — напоминает Антон Ширяев. — Второй вариант — это пожарная лестница, идущая с балкона на балкон. Но и здесь включается человеческий фактор. Опасаясь краж, собственники заваривают люки, спиливают лестницы».

Но нередко возникают такие случаи, когда застройщики хотят сэкономить, говорит старший партнер электротехнической компании ЕКГ Евгений Ойстачер. «Они ограничивают проектировщиков жесткими бюджетными рамками, и последние не уделяют должного внимания подбору оборудования по характеристикам», — поясняет эксперт. По статистике компании лишь в 30% проек-

тов жилых домов, планируемых к реализации по всей стране в первом и втором кварталах 2018 года, предусмотрена установка устройства защитного отключения и дифференциальных автоматов на 100 и 300 мА. Эти устройства помогают отследить большие токи утечки, возникающие при повреждении изоляции кабеля, что может стать причиной пожара.

Еще больше проблем, по словам господина Ойстачера, возникает из-за того, что уже в процессе эксплуатации дома жильцы обращаются к неквалифицированным электрикам, которые самостоятельно меняют номиналы модульных автоматических выключателей на более высокие, из-за этого автоматика может вовремя не отключить перегретую проводку. Еще одна проблема — это использование фальсифицированного и некондиционного кабеля. Речь о занижении сечения проводников. По итогам проверки, проведенной участниками электротехнического рынка в декабре 2017 года, доля такой продукции только в Москве и Подмоскowie составляет почти 30%.

Отдельная тема — проектирование апартментов. Официально такие комплексы не являются жилыми объектами, и на них не распространяются жесткие нормы пожарной безопасности. Хотя это совершенно не означает, что жизнь в таких зданиях менее безопасна. Большинство таких комплексов имеют гостиничный статус и проектируются в соответствии с требованиями, предъявляемыми к общественным зданиям. Как рассказывает гендиректор «Вало-Сервис» Константин Сторожев, класс функциональной пожарной опасности таких зданий — Ф 1.2. (тогда как многоквартирный жилой дом относится к классу Ф 1.3). Требования к апарт-отелям (как и к обычным гостиницам) разнятся в зависимости от этажности. Здания высотой до 28 м должны быть оборудованы автоматической установкой пожарной сигнализации, системой оповещения и управления эвакуацией людей при пожаре и внутренним противопожарным водопроводом. Объем этих систем напрямую зависит от площади и этажности здания. Также обязательно должны быть установлены системы дымоудаления, но только в коридорах, и то, если их длина превышает 15 м.

Для зданий выше требования более строгие. Объекты высотой более 28 м должны оборудоваться дополнительно незадымляемыми лестничными клетками, коридоры здания — системами дымоудаления независимо от их длины. Кроме того, в здании должны быть предусмотрены лифты для пожарных подразделений, система создания избыточного давления воздуха в шахтах лифтов.

Оксана Самборская

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ЖИЛЬЦАМ

Не меньшая ответственность в части обеспечения пожарной безопасности возложена на жильцов, арендаторов помещений, управляющих. Так, правила противопожарного режима в РФ запрещают:

- хранение и использование на чердаках, в подвалах и цокольных этажах легковоспламеняющихся, горючих и взрывчатых веществ, кроме случаев, предусмотренных иными нормативными документами по пожарной безопасности;
- организацию мастерских, кладовых и складов для хранения продукции, оборудования, мебели и других предметов на чердаках, технических этажах, в вентиляционных камерах и других технических помещениях производственных участков;
- организацию мастерских или иных хозяйственных помещений в подвалах и цокольных этажах, если самостоятельного выхода из них нет или выход не изолирован противопожарными преградами от общих лестничных клеток;
- организацию на лестничных клетках и в поэтажных коридорах подсобных помещений, а также хранение под лестничными маршами и на лестничных площадках вещей, мебели и других горючих материалов;
- размещение в лифтовых холлах киосков, ларьков и других подобных строений;
- самостоятельную модернизацию эвакуационных выходов из поэтажных коридоров, холлов, фойе, тамбуров и лестничных клеток, в особенности дверей, предусмотренных проектной документацией и препятствующих распространению опасных факторов пожара на путях эвакуации.

«ОПАСНЕЕ ВСЕГО — ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР»

СЕРГЕЙ АКИМЕНКО, менеджер по развитию бизнеса «Системы пожарной сигнализации» Schneider Electric, о том, как устроена система пожарной безопасности в современных жилых комплексах.

Для оснащения пожарной сигнализацией типового жилья используется комплексное решение, состоящее из нескольких систем. Первое — это централизованные проводные системы, устанавливаемые в общих зонах (холлы, коридоры, паркинги, лестничные клетки и т. д.). Они выводят информацию на дисплеи в диспетчерской. Как правило, это простые пороговые системы, в которых пожарный дымовой или тепловой датчик (извещатель) передает дискретное значение («пожар» или «норма») при срабатывании. Аналогично это оборудование работает и в квартирах, но там устанавливаются тепловые извещатели, реагирующие на заданный тепловой порог — обычно он составляет 78 градусов.

Второй тип противопожарных систем предполагает установку в квартирах дымовых автономных извещателей. При этом информацию они нигде не передают, так как предназначены для звукового оповещения о задымлении — его слы-

шат жильцы. Это простая и недорогая технология, которая уже широко применяется в жилом секторе. Однако она имеет ряд недостатков: наиболее существенные — это неустойчивость к ложным факторам пожара и низкая надежность. Извещатель может спровоцировать ложную тревогу, что автоматически запускает цепь противопожарных мероприятий: включение системы оповещения, запуск систем дымоудаления и подпора воздуха на лестничные клетки, блокировку лифтов и их спуск на этажи эвакуации и т. д. Конечно, ничего страшного не происходит, но если таких извещателей сотни или тысячи, то ложное срабатывание становится массовым, а с течением времени из-за устаревания оборудования количество таких событий будет расти. Опаснее всего в данной ситуации человеческий фактор: внимание сотрудников снижается, они привыкают к периодическим срабатываниям, и их реакция замедляется. В зданиях с большими площадями это критично, так как минутная задержка может привести к катастрофическим последствиям. Не стоит также забывать, что отключение пожарных систем из-за ложных срабатываний недопустимо и преступно.

Конечно, сегодня системы пожарной безопасности меняются. Сейчас это уже высоконадежные адресно-аналоговые системы, достоверно определяющие пожар. Ключевое отличие в том, что пожарный извещатель, определив задымление, передает информацию на панель сигнализации в цифровом виде с использованием высокоскоростного протокола обмена. Это телеметрическая система, где от сотен извещателей за секунду передается огромный массив информации, который проходит обработку для формирования сигналов противопожарным системам.

Безусловно, такое решение дороже более простых аналогов, но при этом оно дает неоспоримые преимущества. Приведем простой пример: неизбежно в любых зданиях извещатель со временем запыляется. В пороговой системе мы получим ложное срабатывание такого устройства, а с адресно-аналоговыми системами такого не произойдет. Встроенные алгоритмы панели пожарной сигнализации определяют, что извещатель запылен, и автоматически компенсируют уровень его срабатывания, а панель сообщает о необходимости обслуживания.

life КУТУЗОВСКИЙ

БИЗНЕС-КЛАСС ОТ 7,5 МЛН РУБ.
KUTUZOVSKY.LIFE

ЖИЗНЬ. Застройщик ООО «МРК «Пионер». Проектная декларация на сайте kutuzovsky.life.

дом регионы

Большой переезд

Возведение самого заметного объекта Петербурга последних лет — небоскреба в Лохте — подходит к концу. Процесс переезда структур «Газпрома» в город активизируется. Помимо прочего, отмечают участники рынка, массовый десант столичных специалистов оказывает влияние и на жилую недвижимость города. Портрет покупателя и арендатора жилья премиального и бизнес-класса, как говорят брокеры, значительно помолодел.

— Санкт-Петербург —

По словам аналитиков, все последние годы структуры газовой монополии активно поддерживали рынок офисной недвижимости Петербурга на плаву — иногда новые бизнес-центры арендовались подразделениями госкомпании монополиста полностью. В результате кризис затронул офисный сегмент второго по величине города страны в меньшей степени, чем в других регионах: существенного падения ставок в Санкт-Петербурге в последние годы не наблюдалось, а заполняемость бизнес-центров оставалась на приемлемом уровне.

Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев обращает внимание на то, что в Санкт-Петербурге переезжает весь «Газпром» со всеми своими структурами и множеством дочерних и аффилированных компаний. И переезд этот длится уже весьма продолжительное время — начиная с 2012 года. Пока «Лохта-центр» достраивают, структуры концерна арендуют офисы в 57 бизнес-центрах, расположенных по всему Петербургу. Несколько объектов «Газпром» арендовал в непосредственной близости от аэропорта Пулково. И даже после завершения строительства «Лохта-центра» туда переедет только часть сотрудников концерна: около половины останутся пока на арендуемых сейчас площадях.

«На данный момент из чуть менее 2,2 тыс. человек, работавших в московской штаб-квартире на улице Наметкина, в Петербург переехали около 1,8 тыс. сотрудников. Пик переезда пришелся на 2016 год, когда доля газпромовских сделок в общей структуре аренды офисов города по итогам позапрошлого года составила 61%, — рассказал господин Коренев.

Желаемый арендатор

Сейчас переезд «Газпрома» стал заметен и на рынке жилой недвижимости. По данным Knight Frank в Санкт-Петербурге, портрет покупателя элитных квартир за последний год изменился. Основную долю составили покупатели в возрасте 30–40 лет, тогда как годом ранее наибольшую активность проявляли люди в возрасте 40–50 лет. Заметно сократилась доля покупателей, проживающих за границей, при этом возросла доля покупателей



Строящийся комплекс «Лохта-центр» уже стал местом притяжения сотрудников «Газпрома»

из других регионов России, в том числе из Москвы. Аналитики связывают это именно с переездом структур «Газпром». В самой компании не смогли дать ответа на вопрос о сроках переезда, количестве сотрудников, переезжающих в город, и условиях, которыми компания обеспечивает своих специалистов.

Гендиректор ProExpert Михаил Турецкий говорит, что сейчас в город переезжают менеджеры как высшего звена, так и среднего. И речь пока идет в основном об аренде жилья: жилье для них арендуется преимущественно в Московском районе.

Директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank в Санкт-Петербурге Екатерина Немченко добавляет: прежде чем принять решение о покупке конкретного объекта, большинство сначала предпочитают взять квартиру в аренду, чтобы осмотреться. «Кроме того, это позволяет определить наличие необходимых объектов инфраструктуры, возможность быстро и с удобством добраться до работы и других важных мест, — поясняет эксперт. Она подтверждает, что значительная часть интереса сотрудников газовой компании сосредоточена в Московском районе. «Например, в связи с расположением нескольких бизнес-центров в Московском районе, в которых разместились структуры «Газпрома», мы отмечаем, что существенно увеличилось количество запросов на аренду качественного жилья в этой локации. Активно сдавались в аренду квартиры в новых жилых комплексах, например в районе Обводного канала и вдоль Московского проспекта. Востребованы также Петроградский и Центральный районы», — отмечает она.

«Лохта-центр» расположен в северо-западной части города, а Московский район — на юге. Однако после ввода Западного скоростного диаметра — новой платной магистрали — добраться до небоскреба из южной части города можно за полчаса.

Гендиректор агентства недвижимости «Невский простор» Александр Гинюкер говорит, что сотрудники «Газпрома» руководствуются соображением: «Если уж судьба забросила в Петербург, то хочу жить и понимать, что живу именно в Петербурге». Поэтому они выбирают для проживания самые престижные районы города. Гендиректор агентства недвижимости «Квадраты» Екатерина Сивова утверждает, что владельцы недвижимости, сдающие ее внаем, очень лояльно настроены к работникам «Газпрома». «Собственники отдают предпочтение арендаторам, которые приехали в Петербург на два-три года для работы по контракту. В глазах арендодателей это стабильные и беспроцентные нанIMATEЛИ», — делится своими наблюдениями эксперт.

Директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей подтверждает, что ряд частных инвесторов в Петербурге рассчитывает на будущий спрос со стороны сотрудников газовой монополии и уже приобрели квартиры для участия в гонке за московскими арендаторами. «Тем не менее не все представители компании готовы рассматривать вариант аренды. По нашим данным, сотрудникам предоставляется выбор: ипотека либо оплата арендного жилья с льготами, поэтому им выгодно инвестировать в построенные или находящиеся на высокой стадии готовности жилые комплексы», — говорит она.

В равных долях

«Если говорить о жилье высокого класса, то здесь переезд «Газпрома», несомненно, сказался и продолжает сказываться. За прошлый год мы провели более 20 сделок», — сказала коммерческий директор Docklands Development Екатерина Запороженченко. «У нас в проекте на Ланском представители «Газпрома» и его подрядчиков, купили две квартиры», — добавляет исполнительный директор ГК С.Э.Р Павел Бережной.

Коммерческий директор «Петровского альянса» (входит в ГК «Кортрос») Елена Промова также уверена, что переезд структур «Газпрома» поддерживает спрос на жилье в Петербурге. Причем, по ее словам, эта тенденция наблюдается последние два года: «При этом растет спрос не только на недвижимость премиального сегмента, но и на квартиры комфорт- и бизнес-классов, потому что в Петербург приезжают не только топ-менеджеры и руководители среднего звена, но и рядовые сотрудники». Спрос на недвижимость разного класса со стороны работников газовой монополии и ее дочерних структур примерно равный, продолжает она. Возможно, чуть меньше спрос на элитные квартиры. Тем не менее, по ее подсчетам, на долю сотрудников «Газпрома» сегодня приходится около 5% от общего спроса на премиальную недвижимость.

Съезд за город

Гендиректор компании «Рент-Инвест» Дмитрий Караваев рассуждает: «Такой крупный проект, как масштабный переезд офиса одной из крупнейших сырьевых компаний страны, безусловно, не может не оказать влияния на рынок как коммерческой, так и жилой недвижимости. Стоит рассматривать процесс в ком-

плексе: в Санкт-Петербург переедут не только сотрудники «Газпрома», но и многие подрядные организации, которые обеспечивают деятельность корпорации. В процентном выражении можно ожидать увеличения спроса на объекты жилой недвижимости в пределах 10% от текущего состояния рынка». Однако, признает он, тут важно сегментировать предложения: далеко не все сотрудники будут заинтересованы в покупке жилья бизнес- и премиум-классов, напротив, основная масса будет ориентироваться на комфорт-класс и комфорт-плюс. «Также часть спроса уйдет на вторичный рынок, так как резкий скачок может повлиять на ценовую политику застройщиков, иными словами — спровоцировать рост стоимости квадратного метра в высоколиквидных проектах. В связи с этим ожидать действительно повального спроса не стоит, но в приоритете будут находиться те проекты, которые обеспечат возможность быстро добраться до будущего офиса», — предполагает господин Караваев.

Расположение «Лохта-центра» на границе сложившейся городской застройки и престижной пригородной застройки в Курортном районе создает для будущих работников бизнес-центра возможность выбора не только городского, но и пригородного проживания при почти равных затратах времени на дорогу. Сотрудники, которые будут работать здесь, рассматривают в качестве варианта для проживания и загородный дом, хотя заметно реже, чем квартиру, отмечает госпожа Немченко.

Господин Коренев считает, что переезд мог бы оказать большее влияние на жилую недвижимость, но для части топ-менеджмента «Газпрома» это не переезд из Москвы, а возвращение в Петербург; поэтому квартиры или загородные дома здесь у них уже есть.

Особые требования

Что касается требований, которые предъявляют сотрудники «Газпрома» к жилью в Петербурге, то они мало чем отличаются от требований других покупателей. Одним из главных требований сотрудников компании к приобретаемому жилью является высокая стадия готовности. Также есть пожелания к расположению вблизи станций метро и развитой социальной инфраструктуре. «Требования москвичей к арендуемому жилью значительно выше, чем петербуржцев. Это обязательные места для парковки, охрана, чистые подъезды, качественные лифты, быстрый интернет и т. п. Самой популярной локацией будет прибрежная часть Приморского района», — перечисляет госпожа Конвей.

«Мы получаем разные запросы от переезжающих сотрудников «Газпрома», предпочтение по локациям и степени готовности объекта зависят от количества членов семьи, привычек и возможностей. Кто-то выбирает проживание в отдельном доме в Курортном районе, но это самые редкие запросы. Для кого-то важны камерная атмосфера и близость к историческим достопримечательностям, для кого-то — минимальная потеря времени на дорогу. Но всегда сохраняется требование к качеству жилья. Стереотипно элитное жилье и жилье бизнес-класса, большинство запросов связано с новыми объектами, построенными в последние три-пять лет», — резюмирует госпожа Немченко.

Валерий Грибанов

Приземленный комфорт

— Санкт-Петербург —

В Петербурге и Ленинградской области за последнее десятилетие построено больше сотни малозэтажных комплексов. Из них свыше 90% — это проекты уровня масс-маркет за пределами Колцевой автодороги (КАД). В городской черте малозэтажных клубных домов немного и все они относятся к премиальному сегменту или элитному классу.

Располагаются малозэтажные комплексы в основном в Пушкинском, Колпинском, Курортном, Петродворцовом и Приморском районах Петербурга, а в Ленинградской области — во Всеволожском районе. «Наиболее популярны сегодня те малозэтажные проекты, которые располагаются на границе города и области, поскольку имеют хорошую транспортную доступность и развитую инфраструктуру. К примеру, город Всеволожск, где представлен далеко не один проект малозэтажной застройки, сейчас ак-

тивно застраивается. Здесь как раз присутствует сочетание развитой инфраструктуры, близости к Петербургу и атрибутов загородной жизни: рядом лес и озеро», — говорит исполнительный директор СК «Гранд-Строй» Константин Матыцын. Он считает, что малозэтажное жилье, пожалуй, самый сложный формат на российском рынке недвижимости. С одной стороны, это дома в загородных коттеджных поселках закрытого типа и купить такую недвижимость в состоянии далеко не каждый. С другой — это многоквартирные дома эконом- и комфорт-классов высотой три или пять этажей, где цена квадратного метра приемлема даже для покупателя со средним уровнем достатка.

Гендиректор строительной компании «Красная стрела» Николай Урусов отмечает, что если говорить о стоимости жилья в малозэтажных проектах, то она соответствует среднегородской соответствующего класса. Однако он обращает внимание на то, что, как правило, за те же

деньги, что и в многоквартирном доме, в малозэтажном покупателю сможет приобрести квартиру большей площади с более удобной планировкой. «Не стоит забывать и о других достоинствах малозэтажных проектов — это меньшая плотность населения, меньшая нагрузка на инфраструктуру жилого комплекса, возможность знать своих соседей в лицо, близость к природе. Благодаря этим и другим факторам в последние годы доля сделок в сегменте малозэтажного жилья стабильно растет. Сейчас, по моим оценкам, она достигает 10% от общего объема продаж новостроек в Петербурге и области», — говорит господин Урусов.

Ведущий специалист по аналитике и консалтингу ООО «Первое ипотечное агентство» Мария Таранова утверждает, что разница в цене на малозэтажные и более высокие дома все же есть, но скорее она зависит не от вышности, а от качества строительства, класса объекта, местонахождения дома, видовых характеристик и т. п.

Малая доля

Но малозэтажных комплексов очень мало. За последние пять лет в городе было построено или находится в стадии строительства лишь два-три десятка комплексов высотой до трех-четырёх этажей. А за десять лет таких комплексов можно насчитать не больше сотни. Представитель «Лаборатории метров» Елизавета Яковлева подсчитала, что доля малозэтажных жилых комплексов в общем объеме предложения сегодня составляет около 7%. Причина этого, как считает специалист департамента городской недвижимости Engel & Volkers в Санкт-Петербурге Денис Розанов, — желание девелоперов использовать свои возможности и ресурсы по максимуму, и в первую очередь строить более высокие дома. Земля дорожает, и девелоперы, выбирая между 25 этажами и 3–4, практически всегда выбирают первый вариант, потому что он приносит больше денег. И только в тех случаях, где правила землепользования и застройки микрорайона ограничивают высоту дома четырьмя этажами (зона Ж1), возможно строительство невысоких клубных домов. Вполне очевидно, что себестоимость квартир в них будет значительно выше, чем в многоэтажках, поскольку такие дома рассчитаны, как правило, не более чем на 50 квартир, а цена стартует с отметки 150–200 тыс. руб. за 1 кв. м. «Тем не менее спрос на такую недвижимость высок. Клиенты сегодня отдают предпочтение приватности, безопасности. Камерность, узкий круг жильцов — вот требования, которые выдвигает покупатель элитной недвижимости».

По наблюдениям Елизаветы Яковлевой, основные покупатели квартир

в малозэтажных пригородах — это молодые семьи с детьми, взрослые старше 50 лет, нуждающиеся в тишине и покое, прогулках за городом. Активные молодые люди с личным автомобилем также одна из категорий покупателей малозатяжки.

Руководитель департамента аналитики Meridian Development Екатерина Москвина рассуждает: «Наверное, это мечта каждого — жить в малозэтажном комплексе в черте мегаполиса, такого как Санкт-Петербург. Но, конечно, каждый девелопер стремится извлечь максимальную выгоду из участка земли, на котором строит». Поэтому в черте города дома строятся настолько высокими, насколько позволяют правила землепользования и застройки. Объекты комфорт-класса не выше четырех этажей строятся на значительном удалении от центра города.

Послевоенное наследие

Помимо первичного рынка в городе есть достаточно заметный сегмент малозэтажного жилья, построенного еще 70 лет назад — речь о так называемых немецких домах.

«Немецкие коттеджи» — это отдельная категория жилой недвижимости Санкт-Петербурга. Несмотря на то что расположены они в разных районах города (преимущественно Приморском, Выборгском, Красногвардейском и Кировском, больше всего таких домов на улице Савушкина в районе Черной речки и на Охте в Красногвардейском районе), все имеют схожие характеристики: близость к центру города и станциям метро, небольшое число квартир в доме (от четырех до восьми), потолки около 3 м, двухкомнатные квартиры, как

правило, 48 кв. м, трехкомнатные — до 60 кв. м, площадь комнат — 11–18 кв. м, кухни — 5–7 кв. м. В некоторых квартирах до сих пор не оборудованы ванные комнаты. На севере Петербурга в районе Дибунновской улицы и рядом со станцией метро «Удельная» дома более качественные, район более развит, в пешей доступности качественная инфраструктура. В большинстве таких домов сделан капитальный ремонт, отреставрирован фасад.

В последние два-три года девелоперы обратили внимание на эту локацию. На месте ветхих зданий сейчас появляются новые современные дома с подземным паркингом, закрытой благоустроенной территорией, гармонично вписывающиеся в малозэтажную застройку. По наблюдениям Дениса Розанова, спрос на квартиры в этих домах растет. Покупатели такой недвижимости хотят жить недалеко от центра города, но в малозатяжках, а не в высотках-муравейниках. На юге города «немецкие коттеджи» чаще всего в плохом состоянии. Спрос на такую недвижимость слабый, да и предложения о продаже появляются редко. Мария Таранова рассказывает о том, что представляют собой эти коттеджи: «Планировки в таких домах неудачные, все помещения проходные. Если дома и квартиры находятся в таком состоянии, спрос на них невысок, ремонт очень затратный — обойдется в 60–90 тыс. руб. за 1 кв. м. А если квартиры выкуплены и сделан ремонт (например, с зоной спа, бассейном, несколькими этажами в одной квартире), то такие дома крайне редко выходят в продажу, цены уже ощутимо выше».

Денис Кожин

ПРОДАЕТСЯ ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС В ЗЕЛЕНОГРАДЕ

Организатор торгов ЗАО «Сбербанк-АСТ» сообщает о проведении на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ» (<http://utp.sberbank-ast.ru/>) процедуры запроса предложений по продаже Производственного комплекса ОАО «НПК «НИИДАР», расположенного по адресу: **г. Москва, ЗелАО, Панфиловский проспект, дом 4**

Начальная цена 1 600 000 000 руб.

Дата окончания приема заявок: 11 мая 2018 г. 16.00 (мск)

Требования к заявке, порядок подведения итогов и определения победителя содержатся в аукционной документации, размещенной на <http://utp.sberbank-ast.ru/> в торговой секции «Закупки и продажи» в разделе «Продажи»

Дополнительная информация по тел. **+7 985 726 9929**