

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 11 декабря 2008 №226 (№4043 с момента возобновления издания)

Земля и вклады

перспектива

Оптовый земельный рынок  
Подмосковья за лето и осень  
2008 года потерял практиче-  
ски 80% своих основных по-  
купателей — спекулянтов.  
Девелоперы и другие ин-  
весторы также не спешили  
вкладывать в землю. В ре-  
зультате многие землевлa-  
дельцы оказались на грани  
выживания и уже сейчас го-  
тovy продавать свои участ-  
ки на 50% дешевле. Ближай-  
шие перспективы — появле-  
ние на рынке долгосрочных  
инвесторов, которые будут  
охотиться за наиболее лако-  
мыми землями с серьезным  
дисконтом.

История успеха  
и падения

Оптовый земельный рынок  
Московской области, как и  
рынок недвижимости в це-  
лом, последние четыре года  
показывал рекордные темпы  
роста. Конечно, по объемам  
вкладываемых средств и коли-  
честву сделок операции с зем-  
лей не сравнятся с инвестици-  
ями в столичные квартиры на  
стадии котлована, но процент  
доходности по сделкам с зем-  
лей был гораздо выше.  
Выше были и риски — для  
того чтобы оформить участок  
из паевой собственности, нуж-  
но было иметь знакомство в ад-  
министрации и хорошее зна-  
ние юридической части сопро-  
вождения сделок. Как правило,  
небольшие и средние компа-  
нии, а также частные инвесто-  
ры проводили операции в закре-  
пленных за ними районах,  
где им были понятны все пра-  
вила оформления земли. При  
этом для того, чтобы оформить  
участок в соседнем районе, по-  
надобилось бы гораздо больше  
времени и затрат. Поэтому Под-  
московье иногда в шутку назы-  
вали соединенными штатами

Московской области: каждый  
район имел свои «уникальные»  
правила работы с землей, не-  
смотря на то что существует еди-  
ный Земельный кодекс.  
Если частный инвестор  
смог разобраться во всех хит-  
ростях при операциях с зем-  
лей, а также имел определен-  
ные гарантии в администра-  
ции, с 2004 по 2006 год он мог  
заработать на оптовой покупке  
и перепродаже земли до 500%  
годовых. Это делалось при по-  
купке паев в сельхозпредприя-  
тиях, дальнейшем их переводе  
в другую категорию и продаже,  
например, под девелоперские  
проекты (такие операции полу-  
чили название ленддевелоп-  
мент, или развитие земли).  
«Период 2005–2006 годов  
остается лучшим, с точки зре-  
ния продавца земельных уча-  
стков, поскольку именно на это  
время пришлось основная мас-  
са вхождений на земельный  
рынок непрофессиональных  
участников. Тогда наблюдался  
максимальный рост цен, дости-  
гавший 300%», — вспоминает  
главный исполнительный ди-  
ректор ГК «Белый мак» Антон  
Белобжеский. «Объем спекуля-  
ций в 2004–2006 годах был про-  
сто ошеломляющим, цены на  
землеотводы взлетели в десят-  
ки раз. Так, например, если зем-  
ля под индивидуальное жили-  
щное строительство на Ново-  
рижском шоссе в районе насе-  
ленного пункта Чесноково сто-  
ила в 2004 году приблизительно  
\$4000 за сотку, то в 2006 го-  
ду она подорожала до \$30 000.  
На 50-м километре этого же  
направления еще в 2003 году  
можно было выкупить землю  
по \$200 за сотку — летом 2008  
года она выставилась не мень-  
ше чем за \$15 000», — делится  
информацией генеральный  
директор брокерско-консал-  
тинговой компании Tweed  
Ирина Могилатова.  
(Окончание на стр. 27)

Плющиха — совсем особый кусочек Москвы, сочетающий в себе такие малосочетаемые вещи,  
как центральное местоположение в двух шагах от Садового кольца и слегка провинциальный,  
размеренный ритм жизни. Здесь зелено, тихо и почти нет машин. И в то же время до всего близко.

Конкурент Остоженки

оазисы

Обитель старой  
интеллигенции

Еще в начале прошлого века Хамо-  
вники за пределами Земляного вала  
считались окраиной Москвы. «Мест-  
ность — совсем загородная: здесь  
можно даже наткнуться на идущих  
с пастырь коров», — пишет об этом  
районе автор книги «По Москве»  
1917 года издания. Были тогда здесь  
Хамовнические казармы, несколько  
фабрик (в основном ткацких), Ново-  
девичий монастырь и огромное не-  
застроенное Девичье поле — зна-  
менитое место народных гуляний.  
Из жилой застройки — бедные дере-  
вянные домишки и немногочислен-  
ные дворянские усадьбы (напри-  
мер, Льва Толстого и историка Пого-  
дина со знаменитой (Погодинской  
избой»). В общем же и целом район  
не очень респектабельный.  
Зато Плющиха всегда стояла  
особняком. Это было место обжи-  
тое, интеллигентское. Здесь жили  
художники Суриков и Саврасов,  
поэты Фет и Ходасевич, философы  
Ильин и Флоренский, нейрохирург  
Бурденко. Здесь венчался Чехов.  
Толстой в детстве тоже жил на Плю-  
щихе — родители писателя снима-  
ли тут дом. Бунин жил здесь в 1914  
году — у него даже есть стихотворе-  
ние, которое называется «На Плю-  
щихе». Сюда после начала первой  
мировой вернулся Кандидский.  
А рядом, в 7-м Ростовском переулке,  
располагалась до революции зна-  
менитая Алфировская женская гимна-  
зия — лучшее в Москве учебное за-  
ведение для девочек. Сейчас в этом  
доме Хамовнический суд — тот, что  
мелькает в фильме «Мимино».  
Кстати, старых доходных домов  
на Плющихе осталось немало. Мно-  
гие из них отреставрированы и по



сей день остаются жилыми. При  
желании в них вполне можно посе-  
литься: за небольшую старорежим-  
ную «двушку» в таком доме просят  
порядка 14–15 млн руб., то есть  
250–300 тыс. за 1 кв. м.  
Но надо помнить, что исклю-  
чительно интеллигентским этот  
район никогда не был. В этой части  
Хамовников еще при царе работали  
фабрики и стояли общежития для  
рабочих. А в советское время проле-  
тарията тут стало еще больше. Отсю-  
да и довольно простые нравы. Так,  
еще лет пятнадцать назад в переул-  
ках вокруг Плющихи по праздни-  
кам можно было увидеть выстав-  
ленные на улицу столы, вокруг  
которых пировали всем двором.  
Именно для рабочих было постро-  
ено одно из самых интересных  
зданий Плющихи — круглый клуб  
завода «Каучук», шедевр конструк-  
тивиста Мельникова. Здесь, на юж-  
ной оконечности улицы, начинаю-  
тся кварталы пролетарских домов  
и рабочих общежитий. Такая про-  
стеская застройка периодически  
встречается и дальше, вплоть до Но-  
водевичьего монастыря и Лужни-  
ков. Сейчас такие дома, которыми  
в свое время и добрая часть Осто-  
женки была застроена, остаются  
основным ресурсом для нового стро-  
ительства в районе Плющихи.  
В советское время на слом шли  
прежде всего малозатяжные доми-  
ки, которых тут тоже было нема-  
ло (на старых фотографиях можно  
увидеть целые кварталы одно-дву-  
этажных зданий с огородами). В ста-  
линские годы здесь построили ог-  
ромное здание Военной академии  
имени Фрунзе, а на набережной, на  
месте сразу нескольких Ростовских  
переулков, вырос циклопический  
жилой Дом архитекторов.  
(Окончание на стр. 36)

26  
страница

Что дарят  
застройщики  
покупателям

28  
страница

Насколько  
упали цены  
на самом деле

35  
страница

Жилье бизнес-  
класса: зона риска

37  
страница

Начинка  
элитного дома



38  
страница

Самые модные  
двери сезона

Новогодняя  
АКЦИЯ

ТОЛЬКО С 17 НОЯБРЯ  
ПО 31 ДЕКАБРЯ 2008 ГОДА

500·00·20  
ОФИС ПРОДАЖ:  
Москва, ул. Баррикадная, 19

ПИК  
ГРУППА

www.pik.ru

куПИКквартиру!

КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ ПОДМОСКОВЬЯ

г. Химки  
Жилой район «Новокуркино», мкр. 7, к. 14, 17 (КОПЭ-М-ПАРУС). ДОМА ПОСТРОЕНЫ!  
Квартиры с полной отделкой! (РАССРОЧКА).  
мкр. 7, к. 15, 16 (КОПЭ-М-ПАРУС). Квартиры с полной отделкой!  
Нежилые помещения, к. 15, 16.  
ГАРАЖИ: мкр. 6, к. 1, мкр. 7, к. 57, Г-4. (РАССРОЧКА).  
Жилой район «Юбилейный», мкр. 1а, к. 5 (КОПЭ-М-ПАРУС БАШНЯ). ДОМ ПОСТРОЕН!  
Квартиры с полной отделкой! (РАССРОЧКА).  
ГАРАЖИ: мкр. 1А, к. 3. (РАССРОЧКА).

г. Люберцы  
Жилой район «Красная Горка», квартал 8А, к. 22, 23, 24, 25, 45, 46 (П-44Т). (РАССРОЧКА).  
мкр. 7-8, квартал 7, к. 31, 32 (П-3М). Квартиры с полной отделкой!  
квартал 8, к. 1 (П-3М). Квартиры с полной отделкой!  
квартал 7А, к. 47 (П-44Т), квартал 8А, к. 17, 21 (П-44Т).

г. Мытищи  
Жилой район «Ярославский», мкр. 15, к. 3 (П-3М). ДОМ ПОСТРОЕН!  
мкр. 15, к. 1, 1А, 3А (П-3М). (РАССРОЧКА). ДОМА ПОСТРОЕНЫ!  
Нежилые помещения, к. 1, 1А, 3А, 3, 4, 4А.

КВАРТИРЫ В РЕГИОНАХ РОССИИ

КВАРТИРЫ у Моря!

г. Новороссийск (Черное море)  
Район «Южный Берег»  
Клубный поселок «Мысхако»

г. Таганрог (Азовское море)  
Жилой комплекс «Вишневы Сад»

г. Ростов-на-Дону  
г. Нижний Новгород  
г. Ярославль  
г. Омск  
г. Калининград  
г. Пермь  
г. Обнинск

Клубный поселок «Мысхако», г. Новороссийск (Черное море)

РЕКЛАМА. ЦЕЛЕВЫЕ СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ НЕ ПРИВЛЕКАЮТСЯ

# ДОМ ДЕНЬГИ

# Новогоднее предоставление

## акции

Предпраздничные акции на рынке жилья никогда не были такими захватывающими, как в этом году. Клиентам, решившимся в разгар кризиса на покупку квартиры или дома, дарят турпоездки и автомобили, квартиры и дизайнерскую мебель, предлагают беспроцентные рассрочки и даже обещают вернуть разницу, если жилье упадет в цене.

**Заплати в рассрочку**  
Рассрочки платежа сейчас предоставляют практически все застройщики — и делают это уже на протяжении двух-трех месяцев. Купить квартиру в рассрочку можно было и до кризиса, но, как правило, не на таких выгодных условиях, как сейчас. — Обычно рассрочка предоставлялась на два-три месяца при первоначальном взносе 50–70%. Сейчас же условия стали более привлекательными: сроки выплат увеличились, размер первоначального взноса снизился, а число беспроцентных рассрочек выросло.

Как объясняет Наталья Горбунова, директор департамента развития бизнеса брокерско-консалтинговой компании Tweed, все шаги, которые предпринимают застройщики для стимулирования покупательской активности, вынужденные. «Никогда темпы продаж в сегменте дорогого жилья не были столь низкими, как сейчас, — говорит она. — Труднее всего реализовать строящиеся объекты на самой ранней стадии. Отсюда и возникли рассрочки, скидки, стратегии с пересмотром зафиксированной в договоре цены в случае ее падения в течение года. Сейчас большинство крупных застройщиков (Mіgax, «Капитал Групп», «МосСитиГрупп», «Уникор», «Легион Девелопмент», «АФИ Девелопмент», «Дон-Строй»), обладающих тысячами недостроенных метров, отлично понимают, что единственный способ увеличить темпы продаж — это позволить потенциальному покупателю застраховать свои риски, вкладывая в нулевой цикл, то есть участвовать в строительстве поэтапно оплатой».

В сегменте недорогого жилья ситуация такая же. Например, СУ-155 с 15 сентября по

15 декабря предоставляет дисконт — 1550 руб. с каждого метра. Кроме того, компания предлагает рассрочку в размере 60% стоимости квартиры под 15–18% годовых до окончания строительства (в среднем 2–2,5 года). «ДСК-1 и компания» предлагает квартиры в рассрочку на таких условиях: первый взнос — 50%, остальная сумма — в рассрочку под 1,5–2% в месяц. «Мортон-РСО» продает квартиры в рассрочку на четыре месяца при первоначальном взносе 40% (остальная сумма — под 2% в месяц) и на шесть месяцев при первоначальном взносе 30%. В «Главмосстрое» можно получить рассрочку платежа до 1 марта 2009 года с ежемесячным начислением 2% на остаток суммы, выплаты производятся ежемесячно равными долями или под 15% годовых до конца срока. Первоначальный взнос — 40%.

Беспроцентные рассрочки сегодня тоже в ходу. Например, как сообщает Оксана Каарма, управляющий партнер компании «Миэль-Новостройки», клиенты могут получить беспроцентную рассрочку на покупку квартиры в микрорайоне Волжский, которая предоставляется на два месяца при 50% оплаты. Процентная рассрочка на тот же объект предоставляется при внесении 30% взноса, далее оплата идет под 1,5% в месяц на остаток в течение шести месяцев.

Рассрочка платежей предлагается и покупателям жилья в Реутове, а именно в микрорайоне 9А, корпус 10. Беспроцентная рассрочка предоставляется на три месяца при условии единовременной оплаты не менее половины стоимости квартиры. Процент-



СЕРГЕЙ ГОЛОВИН

ная позволяет выплатить стоимость квартиры поэтапно до 1 июня 2009 года.

А при покупке жилья в ЖК «Апрелевский» воспользоваться беспроцентной отсрочкой можно до 30 марта 2009 года, ежемесячно выплачивая остаток, при этом первый взнос может быть всего 25%. Такие же условия действуют и на покупку нежилых помещений. Желающие приобрести квартиру в третьем корпусе ЖК могут взять рассрочку на более длительный период, до 30 июня, под 12% годовых. В этом случае первый взнос должен составлять не менее 15%. На остальные объекты компании распространяются схожие схемы.

**Вернем разницу**  
Чтобы заставить клиентов, откладывающих покупку

жилья в ожидании снижения цен на недвижимость, совершить сделку немедленно, застройщики идут на беспрецедентные условия: обещают в случае снижения цен вернуть разницу. Такие компенсации, по данным Дарьи Кокоревой, директора департамента продаж элитной недвижимости компании Mayfair Properties, предлагает ФСК «Лидер». В случае снижения цен на коттеджи в одном из трех кварталов поселка — Moda, Arte, Cinema — ФСК «Лидер» гарантирует единовременный возврат разницы между первоначальной стоимостью приобретенного дома и актуальной его ценой. Эти условия приобретения коттеджей официально оформляются соглашением о гарантиях. Предложение действительно до 31 декабря 2008 года.

«В условиях кризиса спрос на рынке загородной недвижимости значительно сократился. Многие из покупателей сегодня откладывают покупку, заняв выжидательную позицию. При отсутствии банковского кредитования под строительство объектов девелоперам приходится активнее работать с покупателем. Они разрабатывают различные акции, скидки, дисконтные программы, — объясняет Павел Трейвас, директор департамента реализации Villagio Estate. — Например, наша компания для дополнительного привлечения клиентов создала программу, которая гарантирует им возврат суммы до 30% в случае снижения цен на загородную недвижимость в целом по рынку после заключения договора с компанией. Таким образом, клиенты получат защиту от колебания цен на рынке недвижимости».

Программа позволит клиентам избежать потерь в ситуации, когда цены к моменту выплаты всей суммы договора будут ниже первоначальных. За объективный показатель для расчетов выбрали на вторичном рынке жилой недвижимости, предоставляемая Росстатом. Подобранные условия действуют и при приобретении городского жилья. Как рассказывает Наталья Горбунова, Mіgax Group разработала стратегию под названием «Машина времени»: при подписании договора покупатель платит 30% стоимости, а 70% — ровно через 12 месяцев, и если до погашения 70% цена в соответствии с рыночными индексами будет падать, то у покупателя есть возможность пересмотреть цену договора в сторону уменьшения, но тогда придется в момент пересмотра закрыть сделку оплатой.

По мнению генерального директора ипотечно-риэлтерской компании «Финеско» Надежды Мозгалевской, такая схема выгодна покупателям вдвойне, поскольку позволяет и получить беспроцентную рассрочку, и снизить риски падения цен на недвижимость в течение года. При этом покупатель может сразу после заключения контракта получить доступ в квартиру и заняться ремонтом.

## Получи подарок

Подарки покупателям жилья — еще один маркетинговый ход, который, по мнению застройщиков, позволяет повысить продажи. В этом году подарки стали дороже и приятнее. Если прежде застройщики, как правило, дарили клиентам дополнительные квадратные метры, бейсболки, скутеры и бани, то сейчас — комнаты, квартиры, гаражи, турпоездки и автомобили представительского класса.

Как утверждает Оксана Каарма, кроме бонусов и рассрочек покупателям жилья принято дарить необходимые в быту вещи, например телевизоры, утюги, пылесосы и пр. А по словам Натальи Горбуновой, иногда застройщик

дополнительно к квартире может либо продавать, либо дарить так называемые бытовые комнаты площадью 6–12 кв. м, расположенные обычно на первом этаже. Например, в ЖК «Парк Палас» застройщик дарит покупателям квартир бытовки. А если в жилом комплексе расположен фитнес-центр, рассчитанный не только на жильцов комплекса, но и на сторонних клиентов, собственникам квартир предоставляются скидки на приобретение клубной карты клиента — или ее могут даже подарить. Иногда застройщик предлагает дизайн-проект квартиры в подарок либо дарит машино-место.

«Жилстройфинанс», например, дарит покупателям квартир в строящемся недалеко от Измайловского лесопарка ЖК бизнес-класса собственникам квартир предоставляются скидки на приобретение клубной карты клиента — или ее могут даже подарить. Иногда застройщик предлагает дизайн-проект квартиры в подарок либо дарит машино-место. Автомобили в подарок — довольно распространенная акция. Особенно если объемы продаж небольшие. Например, компания «Велес Капитал Девелопмент» с помощью такой акции продавала последние три дома в поселке «Усадьба Аносино». Клиенты могли получить автомобиль стоимостью до \$50 тыс. или скидки аналогичного размера. А компания «НВМ-Стройсервис» дарит покупателям таунхаусов в проекте «7 миль», расплатившимся за покупку сразу, Peugeot 307.

По словам Дарьи Кокоревой, некоторые застройщики дарят в придачу к квартире кладовые помещения. А ФСК «Лидер» с 15 ноября запустила предновогоднюю акцию, участие в которой может принять любой клиент компании, купивший квартиру в ЖК «Зодиак»: вместе с квартирой он получает сертификат на туристическую поездку. Стоимость тура зависит от количества комнат. Покупатель однокомнатной квартиры получает туристический сертификат на 100 тыс. руб., двухкомнатной — на 200 тыс. руб., трехкомнатной — на 300 тыс. руб., четырехкомнатной — на 400 тыс. руб., пятикомнатной — на 500 тыс. руб. А покупатель пентхауса достанется поездка стоимостью от 500 тыс. до 1 млн руб.

Еще один оригинальный способ привлечения покупателей нашли в компании «Домостроитель». До 31 декабря компания оплачивает покупки, совершенные ее клиентами. В зависимости от объекта, количества комнат, способа оплаты максимальная стоимость оплаченных покупок может составить 500 тыс. руб.

Этой зимой в подарок можно получить даже квартиру.

Например, купив сразу два таунхауса или коттеджей в клубном поселке «12 месяцев ЭкоLife» под Зеленоградом. Специальное предложение приурочено холдингом «Мономах» к Новому году и действует с декабря 2008 года по январь 2009-го включительно. Предлагаемые в качестве подарка однокомнатные квартиры будут располагаться в двух трехэтажных домах секционной застройки. Правда, их всего восемь.

До 25 декабря дарит квартиры покупателям коттеджей в поселке «Высокий берег» и Mozaik Development. Участником акции становится покупатель, подписавший с компанией пакет договоров на покупку коттеджа первой линии и внесший первоначальный платеж в соответствии со схемой продаж. Сроки исполнения обязательств — одновременно со сдачей поселка «Высокий берег» в эксплуатацию. Количество призов ограничено, в акции участвует десять квартир. Участник акции получает от компании сертификат, подтверждающий его право на получение квартиры после завершения ее строительства. В случае отказа от покупки коттеджа участник выбывает из акции. Квартиры площадью 43,5 кв. м расположены в трехэтажных домах во въездной группе поселка «Высокий берег». Проектом предусмотрено строительство двух секций по 72 квартиры и одной секции на 36 квартир.

Впрочем, застройщику все равно, кому дарить подарки, если с их помощью удастся продать товар. Как рассказывает Светлана Земцова, директор департамента компании «Усадьба», компания «ЭкоЛэнд» выплачивает премию в размере \$5 тыс. собственникам коттеджей, рекомендовавшим свой поселок друзьям и знакомым, если в итоге они покупают дом в одном из поселков («Олушкино», «Крючково-2», «Барское» на Новорижском шоссе). Премия выплачивается по факту оформления земельного участка в собственность.

## Оцени эффект

Предлагая покупателям бонусы, рассрочки и подарки, застройщики рассчитывают на увеличение продаж. Однако, по мнению Ольги Голубевой, ведущего специалиста отдела новостроек «Century 21 Еврогрупп Недвижимость», современный покупатель прекрасно разбирается во всех условиях продавцов, поэтому акции вроде «автомобиль в подарок» вряд ли возымеют должное действие. Ведь очевидно, что стоимость этого автомобиля уже заложена в цену недвижимости, но продавцы отчаянно

не хотят этот факт признавать и держатся из последних сил. То же касается и акций, связанных с бонусной мебельной или дизайнерской квартирой.

«Что действительно может зацепить покупателя, так это особые схемы покупки, кредитование и рассрочки, — утверждает она. — Но, с другой стороны, акции от застройщиков с автомобилем в подарок могут стимулировать самих риэлтеров к активной продаже данной недвижимости в том случае, если предложение, например, исходит от собственников. Так, сейчас не редкость, когда собственник дома в одном из строящихся коттеджных поселков, который купил некоторое время назад этот дом в инвестиционных целях, чтобы его продать, предлагает в подарок автомобиль. При этом такой подарок ведь может получить вовсе и не покупатель, а риэлтер, которому удастся найти покупателя и продать ему недвижимость, а самому получить не только комиссионные, но и новый автомобиль».

По наблюдениям Дарьи Кокоревой, новогодние акции и подарки в этом году практически не влияют на спрос: «Пока он находится на стабильно низком уровне, но, возможно, потенциальные покупатели мало знают о предлагаемых акциях, так как не интересуются приобретением жилья в принципе в данный момент. Самой главной акцией, способной привлечь покупателей, на мой взгляд, является предоставление скидок на покупку. И девелоперы идут на значительные скидки, но зачастую потребитель даже не знает об этом, так как скидки предлагают уже на этапе переговоров, а до этого этапа мало кто доходит. Дело в том, что девелоперы не хотят снижать цены в открытую».

Тем не менее эффект от подобных акций может быть существенным. Как вспоминает Оксана Каарма, летом 2007 года компания «Миэль-Новостройки» проводила акцию под названием «Купи квартиру — получи машину», целью которой было стимулирование продаж квартир в микрорайоне Центральный города Долгопрудного и московском Кожухове. Акция длилась два месяца. Суть ее заключалась в том, что все покупатели квартир в этих микрорайонах получали автомобиль Renault. При этом покупателям однодвухкомнатных квартир вручали Renault Logan, а новоспеченным владельцам трехкомнатных квартир — Renault Megan. За два месяца действия специального предложения было продано около 90 квартир, то есть темпы реализации увеличились более чем в два раза по сравнению со средними темпами продаж, зафиксированными до начала акции. Кроме того, специальное предложение для двух объектов дало позитивный сдвиг: в компании отметили увеличение продаж квартир в других новостройках, на которые условия акции не распространялись.

Возможно, именно такого эффекта ждут застройщики и от сегодняшних акций. Но уже — сегодняшняя ситуация очень отличается от того, что было летом прошлого года. И по мнению Светланы Земцовой, подарочные акции могут иметь для застройщиков обратный эффект, ведь растущая неуверенность в сохранении экономической стабильности и завтрашнем дне заставляет многих потенциальных покупателей отложить крупные приобретения и не спешить расставаться с ликвидностью. А глядя на то, как стремительно опускают цены и прогибаются девелоперы, они, вполне вероятно, могут отложить покупку квартиры или дома на будущий год. Потому что большинство потенциальных покупателей ожидают не скидок, а обвала цен, и для них такие масштабные акции являются подтверждением того, что это действительно произойдет.

**Наталья Капустина**

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОВОГОДНИЕ ЦЕНЫ НА УЧАСТКИ И ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА В ЭЛИТНЫХ ПОСЕЛКАХ

ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE

Новорижское шоссе, 19-23 км

Успейте сделать Вашу самую выгодную инвестицию в этом году... в элитные загородные поселки Villagio Estate. Лучшего времени для покупки нет! Уникальные новогодние условия при 100% оплате. Лучшие роскошные поселки в престижном поселке «Гринфилд» и также широкий выбор предложений в эксклюзивном проекте Millennium Park и стильном экологичном поселке Monteville. Villagio Estate — надежная инвестиция в свою качественную загородную жизнь.

974 0000

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ

www.villagio.ru

Реклама

# ДОМ ДЕНЬГИ

## Земля и вклады

перспектива

(Окончание. Начало на стр. 25)

Однако начиная с 2007 года галопирующий рост цен остановился. Стоимость земли по инерции росла, но уже гораздо медленнее, а в 2008 году рост практически прекратился и земля перестала продаваться. Землеладельцы, привыкшие к постоянно высоким заработкам и развернувшие на некоторых своих землях девелоперские проекты, оказались в очень сложной ситуации. Во-первых, взятые ими кредиты было нечем отдавать, во-вторых — нужны были средства на завершение проектов. Продажа земли для многих из них была основным источником дохода. Сейчас можно сказать, что из всех сегментов недвижимости кризис ликвидности наиболее серьезным образом повлиял именно на оптовый земельный рынок. Ранее мощные и влиятельные структуры проводят сейчас массовые увольнения и готовы согласиться на дисконт до 70% цены при оптовой продаже земли.

Воспользоваться ситуацией

Как всегда и бывает, если есть проигравшие, каковыми в данном случае являются лендлорды и инвесторы, которые не смогли вовремя зафиксировать прибыль, есть и выигравшие. Это в первую очередь инвесторы, которые получают шанс за дешево приобрести земельные активы, о которых они раньше не могли и мечтать.

Однако надо понимать, что речь идет исключительно о долгосрочных вложениях. «На быстрых спекуляциях с землей (покупка и перепродажа по более высокой стоимости) сегодня заработать крайне трудно, так как очень низок конечный спрос на крупные участки», — говорит Дмитрий Халин, руководитель департамента стратегического консалтинга и оценки компании IntermarkSavills. По его словам, один из наиболее реальных способов заработать — оптовая покупка участка, разукрупнение (межевание), подвод коммуникаций и продажа небольших участков конечным покупателям. Но в нынешних условиях это не принесет большого дохода.

«Необходимо понимать, что период спекуляции увеличился по сравнению со стабильными экономическими условиями, так как для увеличения цен на землю потребуется больше времени. Вместе с тем все зависит от того, сколько именно стремится заработать спекулянт. Если помимо ожидания роста рыночной стоимости покупатель готов заниматься ленддевелопментом (переводом земли в другую категорию, подведением коммуникаций), то стоимость земли вырастет больше», — согласна с коллегой Мария Литвиненко, исполнительный директор компании Blackwood.



Покупая землю оптом, действительно можно нажиться на кризисе. Но прибыли придется ждать несколько лет ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

В нынешней ситуации, чтобы получить прибыль от вложений в землю, надо подождать как минимум полтора-два года, пока рынок не восстановится, главное — найти хороший участок, уверены эксперты. Кроме того, вложение средств в покупку земли сейчас является одним из наиболее выгодных способов уберечь сбережения от обесценения.

«Земля — это невозобновляемый ресурс, поэтому ее выгодно приобретать и придерживать. Ведь без особой необходимости вряд ли

кто-нибудь продаст нефтяную скважину на дне рынка. Будут ждать, пока рынок поднимется. Так и здесь. Продадут и будут продавать только для „поддержания штанов“ — чтобы хватило на текущие нужды», — подчеркивает начальник отдела маркетинга компании «Абсолют Неджмент» Анна Шишкина. Поэтому, по ее словам, если сейчас появятся очень выгодные предложения, надо не сомневаться и вкладывать деньги. «После того как ситуация на рынке стабилизируется, начнется возрождение рынка загоро-

ного девелопмента — и стоимость земельных участков так или иначе пойдет вверх», — поддерживает ее Андрей Кройтор, директор департамента «Загородная недвижимость» компании «Инком-Недвижимость».

**Когда и что покупать**

Охота за ликвидными участками уже началась — землеладельцы официально не сообщают о продажах по дисконту, в прайс-листах они указывают старую цену, однако при встрече в индивидуальном порядке оговариваются серьезные

скидки. Другими словами, продавцы стали гораздо лояльнее к покупателям, и с ними можно серьезно торговаться.

Сегодняшняя ситуация открывает для человека, обладающего деньгами и интуицией, огромные возможности, ввиду того что многие крупные земельные компании, ощутившие на себе всю жесткость кредитных тисков, приступили к распродаже своих активов по ценам, разительно отличающимся от ранее заявленных. Поэтому инвесторам, рассматривающим земельный участок как потенциальный объект для инвестиций, следует очень внимательно следить за ситуацией.

«Заработать можно на любых участках вне зависимости от их местоположения — от 10-го километра Рублево-Успенского шоссе до 90-го километра Егорьевского шоссе, важно попасть в нужное время и в нужное место. Безусловно, наиболее ликвидными с точки зрения спекуляции будут оставаться относительно небольшие участки — от 0,5 до 10 га, непосредственно примыкающие к автомобильным трассам, водным объектам и лесным массивам», — отмечает Антон Белобожский.

«При покупке участка сегодня надо очень внимательно отнестись к месту его расположения. Рынок претерпевает серьезную коррекцию, участки в конце концов получают свою реальную цену, и сейчас при покупке надо исходить из правила: location, location и еще раз location», — утверждает Максим Лещев, генеральный директор компании «Гео Девелопмент».

Как отмечает Анна Шишкина, «сегодня надо брать ликвидные участки вблизи Москвы в промышленном назначении или под многоэтажную застройку. Концепция проста: купить за 30–50% стоимости, неторопливо межевать и получать документы, продать через два года в два-три раза дороже». Направления и расстояния большой роли не играют, так как для каждого направления и расстояния есть ценовая дифференциация и свои способы использования.

Что интересно, сейчас меняется понятие ликвидности для многих участков. Стали неликвидными не-

которые участки, которые считались ходовыми до кризиса, например большие земли рядом с Москвой, которые из-за своих физических параметров (неровный участок с оврагами и перепадом высот) могли быть проданы только одному инвестору (выровнять их — слишком дорого для частного инвестора, проще продать крупному игроку с дисконтом, он бы подготовил площадку, потом размежевал и продал менее крупным инвесторам). Так как инвестиционный порог у таких земель слишком высок, а межевание нецелесообразно ввиду физических особенностей, то в данный период они стали невостребованными.

Сказать, какие именно земли сегодня наиболее неликвидны, достаточно трудно, так как земельный рынок в целом находится в сложной ситуации. «Можно назвать проекты, которые явно будут иметь огромные сложности с реализацией, например „Рублево-Архангельское“. Комплекс в ближнем Подмосковье даже с архитектурой, даже с инфраструктурой, который еще летом мог бы казаться лакомым кусочком, сегодня является крайне спорным объектом в плане реализации и, соответственно, получения прибыли для девелопера, особенно если учитывать предполагавшуюся ранее ценовую политику», — уверена Ирина Могилатова из Tweed. По ее словам, в отдаленной перспективе ликвидность земельных активов будет высока, так как этот ресурс является ограниченным. «Это и будет основным аргументом для потенциальных покупателей данных активов, а также, вероятно, для банков, к которым они отойдут в случае непогашения задолженностей по кредитам», — резюмирует она.

Восстановительный период земельного рынка, по мнению экспертов, займет два-три года, после чего цены снова пойдут вверх. Ценовое дно для крупных земельных участков, по мнению большинства экспертов, продлится с весны по осень 2009 года. После этого участки постепенно начнут расти в цене.

**Илья Терентьев,**  
руководитель портала Zemet.ru, — специально для «Ъ-Дома»

# Ильинка

поселок лэйнхаусов

Лэйнхаус – новый вид загородной недвижимости.

Оригинальная концепция поселка лэйнхаусов «Ильинка» предполагает гармоничное сочетание архитектурных стилей и достижений ландшафтного дизайна, создающее неповторимую атмосферу европейского городка.

5–25 декабря

## Новогодние условия\*

\* Подробности и условия акции на сайте [www.ilynka.ru](http://www.ilynka.ru)

Сдача объекта – 2009 год

+7 (495) 933-35-35, [www.ilynka.ru](http://www.ilynka.ru)

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.ilynka.ru](http://www.ilynka.ru)

# Дом цены

# Вниз по отвесной

## Москва

В ноябре цены на недвижимость решительно устремились вниз. Но к оживлению рынка это пока не привело. Очевидно, потенциальные покупатели считают, что снижение будет продолжаться.

Падение цен теперь невозможно игнорировать. Характерно, что в ноябре наметилось резкое расхождение между аналитикой «официальной» — подготавливаемой риэлтерами и девелоперами — и «неофициальной» — независимой. Если участники рынка отмечают лишь легкое падение цен в долларах, то у аналитиков, подводящих итоги мониторинга цен предложения жилья из открытых источников, цены другие. Так, ресурс Ipt.ru фиксирует падение индекса цен на жилье за ноябрь примерно на 5%, а падение рублевых цен — на 3%. Аналитик Андрей Бекетов еще более решителен: он фиксирует падение долларовых цен на 7,8%.

При этом то, что квартиры предлагают по новой цене, еще не значит, что они по ней продаются. Та же ситуация и с квартирами на первичном рынке. Некоторые сайты, предлагающие новостройки, ввели у себя отдельный критерий — скидки (или рассрочка). В большинстве случаев туманно написано «скидки обсуждаются» или «цена индивидуальна», бывают и более конкретные предложения, например «скидки до 20% при единовременной оплате». Таким образом, реальное снижение цен куда значительнее, чем официально декларируемое.

Татьяна Комарова

## Мнения участников рынка

**Екатерина Батылкова,**  
управляющий директор компании *Усадьба:*  
— За ноябрь 2008 года цены на элитное жилье снизились в среднем по рынку на \$1000–6000 за 1 кв. м. По некоторым объектам вторичного

рынка цены снизились существенно (на сумму порядка 20% и более), но в основном только на переоцененные в докризисный период и недостаточно ликвидные объекты, а также в отдельных случаях при наличии высокой мотивации собственника к продаже.

Новых объектов на рынок за этот период не вышло, а по заявленным ранее активных продаж не ведется. В октябре–ноябре застройщики, столкнувшись с резким падением объемов продаж, были вынуждены прибегнуть к скидкам. Некоторые крупные застройщики объявили о 15–25-процентном снижении цен на продажу квартир в розницу, а также появились несколько инвестиционных предложений по продаже кризисных активов.

На первичном рынке элитной жилой недвижимости открыто заявил о скидках лишь один участник — компания «Дон-строй», однако еще за три-четыре недели до официального объявления о проведении акции компания выставила несколько квартир в жилом комплексе «На Покровском бульваре» по сниженным ценам. Данное предложение было интересным как с потребительской, так и инвестиционной точки зрения. Были выставлены на продажу очень ликвидные квартиры: наиболее популярные по площади — 150–200 кв. м, расположенные не на первых этажах, имеющие хорошие видовые характеристики, в построенном доме, по ценам, сниженным на 50%, — поэтому данные квартиры быстро нашли покупателей.

Однако предоставление скидок не особенно помогает девелоперам, поскольку снижение цен не стимулирует покупателей, а лишь подтверждает нега-

| Строящиеся жилые комплексы Москвы      |                           |                                 |                   |                                        |
|----------------------------------------|---------------------------|---------------------------------|-------------------|----------------------------------------|
| Адрес                                  | Название                  | Стадия готовности               | Цена (руб./кв. м) | Увеличение цены (% к ноябрю 2008 года) |
| Адмирала Лазарева ул., мкр-н 7, к. 1   | —                         | Сдача ГК — 2010 год             | 84 961            | –5                                     |
| Академика Анохина ул., вл. 26          | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 147 900           | Не предлагалась                        |
| Академика Волгина ул., вл. 12–14, к. 8 | —                         | Сдача ГК — II квартал 2009 года | 116 544           | –5                                     |
| Алтуфьевское ш., 77                    | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 128 719           | 5                                      |
| Очковская Б. ул., вл. 40, к. 4         | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 82 000            | 0                                      |
| Береговая ул., 8                       | «Покровский берег»        | Сдача ГК — 2008 год             | 324 000           | 0                                      |
| Веерная ул., 32                        | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 113 950           | 2                                      |
| Вернадского просп., вл. 105            | «Елена»                   | Сдан ГК                         | 159 759           | 2                                      |
| Вернадского просп., вл. 84             | «Академия-Люкс»           | Сдача ГК — II квартал 2009 года | 143 058           | 0                                      |
| Архитектора Власова ул., вл. 13–21     | «Академдом»               | Сдача ГК — 2008 год             | 143 058           | –10                                    |
| Гвардейская ул., вл. 2, 6              | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 150 000           | 0                                      |
| Гражданская 3-я ул., стр. 3            | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 115 000           | 0                                      |
| Днепропетровская ул., 18А              | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 130 000           | 0                                      |
| Еропинский пер., 16                    | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 440 220           | 0                                      |
| Кожухово, мкр-н 1–3                    | —                         | Сдан ГК                         | 120 000           | 0                                      |
| Коробийников пер., вл. 1/2             | «Парк Палас»              | Сдача ГК — 2008 год             | 777 526           | 2                                      |
| Кронштадтский бул., 49А                | «Кронштадтский»           | Сдача ГК — IV квартал 2010 года | 143 000           | 0                                      |
| Кутузовский просп., 23                 | —                         | Сдача ГК — 2007 год             | 352 092           | 10                                     |
| Новинадское ш., 25                     | «Северный парк»           | Сдача ГК — IV квартал 2008 года | 162 000           | 10                                     |
| Ленинский просп., 106–1                | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 199 300           | 0                                      |
| Липецкая ул., вл. 1                    | —                         | Сдача ГК — IV квартал 2009 года | 75 944            | 0                                      |
| Лобачевского ул., 100А                 | «Аксиома»                 | Сдача ГК — IV квартал 2009 года | 145 000           | 0                                      |
| Малыгина ул., 12, к. 1                 | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 105 000           | 0                                      |
| Митино, мкр-н 1А                       | —                         | Сдан ГК                         | 84 000            | 0                                      |
| Мичуринский просп., кв. 5–6, к. 11     | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 137 965           | 0                                      |
| Мичуринский просп., 39А                | «Дипломат»                | Сдача ГК — 2008 год             | 163 800           | 0                                      |
| Мичуринский просп., кв. 5–6, к. 58     | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 160 000           | –5                                     |
| Мишина ул., 57                         | «Дом на Масловке»         | Сдача ГК — 2009 год             | 160 000           | 0                                      |
| Молдодова ул., вл. 29                  | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 100 340           | 0                                      |
| Нагатинский 1-й пр-д, вл. 11           | «Скай Форт»               | Сдача ГК — 2010 год             | 100 000           | 0                                      |
| Нахимовский просп., 47                 | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 220 800           | 1                                      |
| Нахимовский просп., 4А                 | «Примавера»               | Сдача ГК — 2008 год             | 149 760           | 0                                      |
| Нижегородская ул., 84                  | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 124 000           | 0                                      |
| Новогиревская ул., вл. 5               | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 127 950           | 0                                      |
| Новосеневский просп., вл. 5–13         | —                         | Сдача ГК — 2010 год             | 141 000           | 0                                      |
| Оская ул., к. 13, 15, 19, 20           | —                         | Сдан ГК                         | 103 000           | 0                                      |
| Островитянова ул., 6                   | —                         | Сдан ГК                         | 124 323           | 0                                      |
| Отрадная ул., 185                      | —                         | Сдача ГК — 2007 год             | 111 687           | 0                                      |
| Привольная ул., вл. 58                 | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 140 386           | 10                                     |
| Маршала Жукова просп., вл. 72–74       | «Континенталь»            | Сдача ГК — 2007 год             | 148 500           | 0                                      |
| Пырьева ул., вл.2                      | «Рекиссер»                | Сдан ГК                         | 245 555           | –20                                    |
| Трехотворный вал, 14                   | «Трилогия»                | Сдача ГК — 2009 год             | 234 000           | 0                                      |
| Тружеников 1-й пер., вл. 17А           | —                         | Сдача ГК — 2008 год             | 640 800           | 0                                      |
| Песчаная 3-я ул., вл. 2А               | «Приват Сквер»            | Сдан ГК                         | 160 000           | 0                                      |
| Хорошевское ш., 38А                    | —                         | Сдача ГК — II квартал 2008 года | 149 000           | –5                                     |
| Хорошевское ш., вл. 2–20               | «Гранд-Парк», 3-я очередь | Сдан ГК                         | 140 000           | Не предлагалась                        |
| Хохловский Ручей ул., кв. 80           | «Родник»                  | Сдача ГК — 2009 год             | 124 000           | Не предлагалась                        |
| Щемилковский 2-й пер., вл. 2А          | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 260 708           | 2                                      |
| Южное Тушино, вл. 5                    | —                         | Сдача ГК — 2009 год             | 73 260            | Не предлагалась                        |
| Якиманка Б. ул., вл. 22                | «Коперник»                | Сдан ГК                         | 370 804           | 0                                      |

Источники: «Милан», «Коперник Групп».

тивную тенденцию на рынке и подталкивает их к выжидательной позиции в надежде на дальнейшее снижение цен или на активный торг на понижение. В сегментах экономкласса и отчасти бизнес-класса многие потенциальные покупатели, пла-

нировавшие покупку недвижимости, отложили крупное приобретение в связи со следующими причинами: сворачивание ипотечных программ, неуверенность в экономической ситуации в стране и боязнь ухудшения уровня жизни, замора-

живание девелоперами строек и увеличение риска дефолта застройщиков.

Интерес к элитной недвижимости среди покупателей несколько снизился. Тем не менее сделки осуществляются, в том числе в высоком сегменте

— от \$5 млн. Как итог можно обозначить начало процесса нормализации рынка элитной недвижимости и недвижимости бизнес-класса на фоне оставновки темпов роста цен, продолжавшегося в течение последних почти десяти лет.

**Владислав Луцков,**  
генеральный директор аналитического консалтингового центра «Милань»: — В ноябре 2008 года, по нашим данным, средняя рублевая цена на вторичном рынке недвижимости увеличилась на 1,3% и составила 190,4 тыс. руб. за 1 кв. м. В долларовом эквиваленте цены снизились на 2,3% и составили \$6966 за 1 кв. м. В прошедшем месяце тенденции рынка не изменились. По-прежнему стремительнее дорожают качественные жилье: если эконом- и средний класс за месяц прибавили по 1,1%, то бизнес-класс возрос на 2,2%. По типам жилья лидером в среднем классе за месяц по увеличению цены предложения являлись кирпичные дома с маленькой кухней (+2,1%), в бизнес-классе — кирпичные строения с большой кухней (+2,1%), в экономклассе — типовая панель (+1,4%). В разрезе квартир по размеру больше всего прибавили многокомнатные квартиры, которые за месяц подорожали на 2,7%.

Среди прочих на рынке новостроек столицы в ноябре 2008 года появились новые объекты. Это жилой комплекс «Дуэт» (метро «Первомайская», 10-я Парковая ул., вл.3–7). Новый комплекс возводится в Измайловском районе столицы. Две 20-этажные башни создаются по индивидуальному авторскому проекту. Застройщик проекта — «ММЗ Вымпел». Срок завершения строительства — первый квартал 2010 года. Другой новый объект — жилой комплекс VERSIS, который располагается на пересечении улицы Вавилова с Нахимовским проспектом. Инвестор проекта — «Пересет-Инвест». Завершение строительства планируется во втором квартале 2011 года.

За месяц до конца 2008 года можно говорить о том, что цена

на вторичном рынке недвижимости увеличилась на 42% за год, причем в течение всего года месячные приросты были достаточно высокие, периодически то снижаясь, то увеличиваясь вновь. С начала года наибольшим удорожанием характеризуется жилье низкого качества, а также квартиры, расположенные преимущественно в спальных районах города. Например, однокомнатные квартиры прибавили в цене 47%, тогда как многокомнатное жилье подорожало на 38%. В территориальном разрезе явным лидером по приростам является ЗелАО (57%), за ним следуют ЮВАО (49%) и ВАО (48%). Жилье экономкласса с декабря 2007 года возросло в цене на 48%, среднего — на 42%, бизнес-класс прибавил 38%. Следует отметить, что под конец года стремительнее дорожало качественное жилье, тогда как рост цены предложения на жилье экономкласса значительно замедлился, а на отдельные категории переоцененного жилья наблюдалась незначительная коррекция.

**Алексей Кудрявцев,**  
руководитель аналитической службы МИАН: — Подводить итоги года преждевременно. Коррекция цен, которая выражалась в октябре в виде скидок и бонусов на первичном рынке и увеличении дельты торга на вторичном, не имела принципиального влияния на ценовые показатели. Но в ноябре она уже стала очевидной, и, прогнозируя ее дальнейшее развитие, можно ожидать, что достигнутый за 10 месяцев прирост цен — 31% в среднем по рынку — за последний месяц немного сократится.

Что касается общих тенденций, рынок жилой недвижимости характеризуется увеличением объема предложения как в первичном, так и во вторичном сегменте. При этом спрос сокращается: сказываются ужесточение банками условий кредитования, общее сокращение платежеспособности населения, а также ожидания потенциальных покупателей в отношении

возможного снижения цен. Даже те немногие платежеспособные граждане, для которых решение жилищного вопроса является назревшей необходимостью, предпочитают сегодня отложить покупку.

Еще одна характерная тенденция, которую можно прогнозировать на конец 2008-го — 2009 год, — переориентация потенциальных покупателей новостроек на сегмент вторичного жилья. В ноябре банки фактически полностью остановили выдачу ипотечных кредитов на покупку первичных квартир. Кроме того, сегодня в отличие от ситуации 3–5-летней давности на рынке недвижимости большой выбор квартир на вторичном рынке практически во всех сегментах и с разнообразными характеристиками.

**Хайко Давид,**  
партнер Knight Frank, *omdel финансовых рынков и инвестиций:* — Официально большинство участников рынка держит высокие цены, но во время переговоров можно рассчитывать на скидку от 10 до 30%. При этом сделок произойдет крайне мало вот уже два месяца.

Застройщики и собственники зданий, у которых есть кредиты, стремятся обезопасить себя от обесценения залога и поэтому продолжают говорить, что их дела идут хорошо. Таким образом они надеются избежать банкротств. Пока еще банки в России массово не отзывали кредиты, но это будет происходить в ближайшие пять-шесть месяцев.

Инвестиционный рынок будет еще несколько месяцев, а то и год абсолютно мертв. Большинство инвесторов не хотят рисковать, вкладывая средства в российский недвижимость, когда можно с меньшими рисками инвестировать в британский или американский рынок.

Что касается цен, ожидается большой разрыв между недвижимостью премиум- и экономкласса. Основные изменения цен (в сторону снижения), как и на рынках других стран, коснутся прежде всего недвижимости бизнес-класса.

# Коттеджное расслоение

## Подмосковье

На загородном рынке признаки кризиса заметнее, чем на рынке квартир: в ноябре цены на дома снижались на 5–30%. Кроме того, кризис принес на рынок расслоение: цены построенных и строящихся поселков различаются в разы.

Во многих известных загородных проектах предлагают скидки или разного рода акции. Например, скидки на дома в поселке «Резиденция Бенилюкс» составляли 10–15%, на дома в «Барвиха Village» — 5–10%. Но некоторые продавцы готовы уступить и больше: скидки могут составлять 20–30%.

Впрочем, такие предложения исходят от тех девелоперов, покупать дома у которых покупатели не хотят и со скидкой 50%, потому что готовность таких проектов близка к нулевой, а это означает очень серьезные риски. Большинство компаний приостановили строительство только что начатых проектов. К тому же девелоперы на загородном рынке государства спасти не станут. Выкарабкиваться придется своими силами, а это непростое: уже сейчас покупатели домов в замороженных поселках требуют вернуть деньги, а спрос на дома, находящиеся в начальной стадии застройки, резко упал.

Впрочем, есть и прекращения проектов и обратная сторона. Скорее всего, примерно через год на загородном рынке возникнет нехватка готовых домовладений, а если спрос сохранится, то цены пойдут в рост. Правда, до этого еще нужно дожить.

Татьяна Комарова

## Мнения участников рынка

**Павел Трейвас,**  
директор департамента реализации Villagio Estate: — В ноябре рынок загородной недвижимости несколько оживился. Мы наблюдаем увеличение спроса после практически мертвого октября. Больше всего покупатели интересуются гото-

| Название                | Расположение                | Стадия готовности            | Цена (руб./кв. м) | Изменение цены (% к ноябрю 2008 года) |
|-------------------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------|---------------------------------------|
| «Авиатор»               | Новорязанское ш., 48-й км   | Срок сдачи — 2010 год        | 31 690            | Не предлагалась                       |
| «Аврора»                | Егорьевское ш., 36-й км     | Срок сдачи — 2007 год        | 43 636            | 4                                     |
| «Андреево Лесное»       | Дмитровское ш., 43-й км     | Срок сдачи — 2010 год        | 42 500            | 5                                     |
| «Барселона»             | Новорязанское ш., 15-й км   | Срок сдачи — 2009 год        | 56 613            | 2                                     |
| «Бельгийская деревня»   | Киевское ш., 9-й км         | Срок сдачи — 2009 год        | 223 134           | 3                                     |
| «Гайд-парк»             | Калужское ш., 25-й км       | Срок сдачи — 2010 год        | 64 912            | 2                                     |
| «Грибово де Люкс»       | Минское ш., 10-й км         | Срок сдачи — конец 2007 года | 53 600            | –5                                    |
| «Гринфилд»              | Новорязанское ш., 28-й км   | Срок сдачи — 2008 год        | 96 560            | 0                                     |
| «Дмитровка Village»     | Дмитровское ш., 50-й км     | Срок сдачи — 2008 год        | 35 555            | 2                                     |
| «Домик в лесу-3»        | Дмитровское ш., 53-й км     | Срок сдачи — 2007 год        | 51 250            | 5                                     |
| «Европейская деревня-7» | Каширское ш., 15-й км       | Срок сдачи — 2009 год        | 61 739            | 0                                     |
| «Европа»                | Новорязанское ш., 23-й км   | Срок сдачи — 2007 год        | 108 301           | 0                                     |
| «Елиньская слобода»     | Ленинградское ш., 16-й км   | Срок сдачи — 2008 год        | 48 437            | –5                                    |
| «Животинский-1»         | Дмитровское ш., 35-й км     | Срок сдачи — 2009 год        | 21 925            | 2                                     |
| «Зеленый мыс»           | Дмитровское ш., 20-й км     | Срок сдачи — 2008 год        | 121 905           | 0                                     |
| «Идилия»                | Калужское ш., 25-й км       | Срок сдачи — 2009 год        | 64 130            | 4                                     |
| «Истринская слобода»    | Новорязанское ш., 24-й км   | Срок сдачи — 2007 год        | 39 712            | 0                                     |
| «Калужские дачи»        | Калужское ш., 65-й км       | Срок сдачи — 2008 год        | 35 000            | 0                                     |
| «Карповы Вары»          | Новорязанское ш., 42-й км   | Срок сдачи — 2008 год        | 50 201            | 0                                     |
| «Кедры»                 | Новорязанское ш., 24-й км   | Срок сдачи — 2007 год        | 117 079           | –10                                   |
| «Лагуновый берег»       | Дмитровское ш., 29-й км     | Срок сдачи — 2008 год        | 100 420           | 0                                     |
| «Лампа-лама»            | Новорязанское ш., 80-й км   | Срок сдачи — 2009 год        | 68 000            | 3                                     |
| «Ле Гран»               | Киевское ш., 20-й км        | Срок сдачи — 2009 год        | 127 745           | 2                                     |
| «Машинские холмы»       | Ленинградское ш., 4-й км    | Срок сдачи — 2007 год        | 58 695            | 0                                     |
| «Мещерское поселье»     | Симферопольское ш., 39-й км | Срок сдачи — 2008 год        | 34 196            | 0                                     |
| «Монастырское озеро»    | Новорязанское ш., 60-й км   | Срок сдачи — 2009 год        | 79 150            | 3                                     |
| «Морозово Хаус»         | Дмитровское ш., 40-й км     | Срок сдачи — 2008 год        | 58 479            | 10                                    |
| «Новохоро»              | Новорязанское ш., 15-й км   | Срок сдачи — 2008 год        | 135 126           | 5                                     |
| «Ново-Луговая»          | Дмитровское ш., 17-й км     | Срок сдачи — 2009 год        | 60 427            | 0                                     |
| «Новые Вешки»           | Алтуфьевское ш., 2-й км     | Срок сдачи — 2010 год        | 84 250            | 0                                     |
| «Опушкино-1»            | Новорязанское ш., 38-й км   | Срок сдачи — 2009 год        | 63 730            | 0                                     |
| «Пестово»               | Дмитровское ш., 22-й км     | Срок сдачи — 2008 год        | 121 575           | 2                                     |

Источники: Villagio Estate, «Милань».

выми домами или участками с подиридом в поселках, готовности которых более 30–40%. В нашем случае это «Гринфилд» и Millennium Park.

Если в предыдущий месяц клиенты скорее интересовались, чем покупали, то сегодня мы наблюдаем реальное увеличение числа внесенных авансов. В компании Villagio Estate зафиксирован его рост на уровне 60% по сравнению с прошлым месяцем. Месяц назад мы объявили акцию: компания обязалась гарантировать клиентам возврат суммы до 30% на свои объекты в случае общего снижения цен на загородную недвижимость. Таким образом нам удалось привлечь большое количество клиентов.

Сегодня покупателей интересуют не столько долгосрочные акции, разрабатываемые девелоперами, сколько интересные сиюминутные предложения. Клиенты, гонясь за лакомым куском, требуют более гибких условий приобретения, которые им более интересны, нежели долгосрочная гарантия. Это доказывает, что покупатели чувствуют: именно сегодня наиболее выгодно совершать покупку. Они не рассчитывают на то, что вскоре ситуация еще ухудшится.

Несмотря на то что прайсовые цены на поселки практически у всех участников рынка остались неизменными, в целом по рынку скидки от девелоперов могут достигать 30%.

**Армен Маркосян,**  
директор по маркетингу холдинга «Сапсан»:

— Кризис в финансовом секторе разделил рынок загородной недвижимости на два лагеря. Один состоит из девелоперов, у которых проекты были только запущены или находятся в состоянии «поля» (то есть еще не построены коммуникации, дороги, дома и т. п. либо готовность проекта составляет менее 30%). Второй лагерь — девелоперы, у которых степень готовности поселков составляет от 70 до 100%, таких сейчас около четверти от общего числа застройщиков. Те, в своем портфолио главным образом «поля», предлагают огромные скидки — до 50%. Во втором лагере

скидки колеблются от 3 до 10%. А те девелоперы, которые строят на собственные средства и не имеют кредитных портфелей (таких сейчас единицы), продают без особых скидок, зато с индивидуальным подходом к каждому клиенту.

В результате у покупателей из-за больших скидок, которые предоставлял лагерь «полей», сложилось ощущение, что рынок загородной недвижимости резко упал в цене. И это ошибочное впечатление держалось практически два месяца (конец сентября, октябрь и до середины ноября), потом же пришло понимание, что в лагере готовых домовладений резкого спада цен не будет. Так как спрос был всегда, продажи

медленно, но уверенно возобновляются. Спрос сейчас есть в основном на готовые дома, несмотря на гигантские скидки со стороны девелоперов «нулевых» проектов.

Этот год был пиком роста рынка загородной недвижимости, так как появилось много проектов. Но последний квартал стал палкой в колеса загородного сегмента. Довере инвесторов придется зарабатывать снова как минимум пару лет. Для многих девелоперов этот год стал последним в данной сфере деятельности, так как многие девелоперы были в составе крупных холдингов, которые решили свернуть деятельность в этом направлении.

**Иван Шульков,**  
директор департамента инвестиционного консалтинга и аналитики компании *Усадьба:* — В связи финансовым кризисом начиная с третьего квартала 2008 года во многих проектах на загородном рынке строительство замедлилось, а в некоторых вообще остановилось. Девелоперы, которые хотели вывести новые проекты на рынок Подмосковья, либо отложили их до лучших времен, либо предлагали новым инвесторам. Увеличилось количество проектов, в которых стали продавать земельные участки без строительного подряда. Это, например, коттеджные поселки «Папушево», «Опушкино», «Крючково-2», Forest Lake Club,

первоначальная концепция которых не предполагала продажи земельных участков. Этот подход существенно замедлит развитие проектов в целом, поскольку оно будет зависеть от темпов продаж, и грозит превратить такие проекты в долгострой.

Загородному рынку недвижимости государство вряд ли станет помогать. Известны случаи, когда покупатели коттеджей ценой \$3–5 млн в проектах, строительстве которых заморожено, требуют возврата вложенных средств.

Неуверенность покупателей будет сохраняться до тех пор, пока кризисные явления в финансовой сфере, экономике и на рынке недвижимости будут продолжаться. Если кризис будет развиваться, увеличится и доля пессимистично настроенных покупателей. Вряд ли в 2009 году у этих людей появится желание инвестировать в недвижимость, даже если она подешевеет в два раза, при отсутствии уверенности в том, что пик кризиса позади.

В период кризиса все предложения на рынке недвижимости разделились на две категории в зависимости от рискованности инвестиций: готовые материальные активы, имеющие правовой статус собственности (квартиры, коттеджи в построенных и эксплуатируемых объектах), и объекты в строящихся или замороженных проектах. Их ликвидность стала различаться в разы. Первичный рынок пострадал сильнее, оставшиеся на рынке покупатели переориентировались на готовые объекты как на более надежные инвестиции.

До конца года мы прогнозируем изменение цен на вторичном рынке недвижимости — минус 10% по отношению к августу 2008 года, на первичном рынке — минус 25% по отношению к августу 2008 года. К середине 2009 года эти показатели могут составить минус 20% и минус 30–35% соответственно.



# CAPITAL GROUP

## АКТИВ

Недвижимость — ликвидный и надежный материальный актив.

## СТАБИЛЬНОСТЬ

Холдинг работает на рынке с 1993 года. Capital Group — одна из немногих частных компаний, преодолевших кризис 1998 года, завершила все заявленные проекты. 15-летний опыт стабильной работы гарантирует надежность компании.

## РОСТ

Традиционно в таких мировых столицах, как Москва, Лондон, Нью-Йорк и Париж с собственными сформированными многомиллиардными экономиками, спрос на качественную недвижимость превышает предложение. Подтверждением этому является кризис на финансовом рынке США, который не затронул рынок недвижимости в Нью-Йорке. Рост стоимости кв.м проектов Холдинга Capital Group стабилен.

## ПРОДАЖА КВАРТИР В ПОСТРОЕННЫХ ДОМАХ



жск «АЭРОБУС» Кочновский проезд, вл. 4

- Индивидуальный проект • Каркасно-монолитная технология строительства
- Квартиры свободной планировки • Потолки высотой более 3 метров
- Подземная автостоянка • Скоростные современные лифты
- Оптико-волоконная связь • Огороженная охраняемая территория



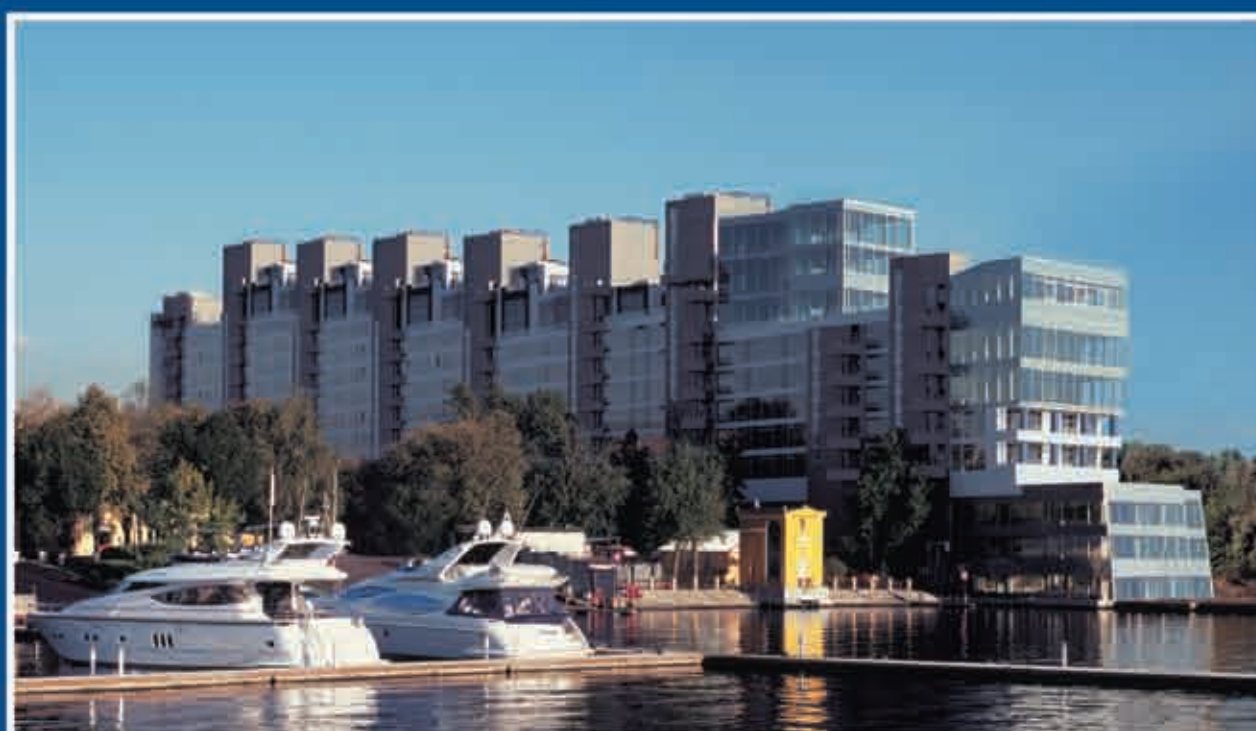
жск «АВЕНЮ, 77» Северное Чертаново, вл. 1А

- Индивидуальный архитектурный проект • Потолки высотой более 3 метров
- 3-уровневый подземный паркинг • Развитая инфраструктура
- Охраняемая, благоустроенная, огороженная территория



жск «УНИВЕРСИТЕТСКИЙ» Ленинский проспект, вл. 67А

- Индивидуальный архитектурный проект • Развитая инфраструктура района
- Свободная планировка квартир • Высота потолков более 3 метров • 2-уровневая подземная автостоянка на 204 м/места • Рекреационная зона на первых этажах
- Благоустроенная, охраняемая, огороженная территория



жск «ГОРОД ЯХТ» Ленинградское шоссе, 37

- Яхт-клуб с причалами для яхт размером до 25 метров с осадкой до 4 метров
- Сигарная комната • Ресторан • Винотека • Спортивный комплекс с закрытым бассейном • SPA-центр, турецкая баня, сауна, русская баня • Собственный пляж с открытым бассейном • Подземная 2-уровневая парковка

Лиц.: ГС-1-99-02-27-0-7710360850-064780-2

реклама

# КАПИТАЛ ДОЛЖЕН РАБОТАТЬ!

+7 (495) 363 02 63

WWW.CAPITALGROUP.RU

+7 (495) 771 77 77

ДОМ проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО. РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

# Замоскворецкая астрономия

**Москва**

Для сегодняшнего состояния московского рынка недвижимости выход нового проекта, находящегося в самой начальной стадии реализации, можно считать событием. Еще в большей степени заслуживают внимания новые проекты топ-класса. Именно к данному сегменту рынка относится комплекс «Четыре солнца», который должен быть построен в восточной части Замоскворечья — на Большой Татарской улице, владение 13.

**Цена инвестиций**  
Комплекс включает четыре корпуса высотой 8–10 этажей, занимающих основную часть квартала между Большой Татарской улицей и Озерковским переулком. Строительством комплекса «Четыре солнца» занимается компания «Легион Девелопмент». Ранее она была известна как девелопер, работающий над проектами коммерческой недвижимости, однако в сегменте жилья топ-класса данный проект является первым. Продвижение комплекса на рынок и привлечение покупателей поручены ряду известных в сфере дорогой недвижимости компаний-продавцов.

В настоящее время работы на участке не ведутся — до конца этой осени девелопер успел только освободить территорию застройки от имевшихся на ней строений. Сейчас «Четыре солнца» представляет собой пустую площадку площадью 3,45 га, огороженную забором с воротами для заезда техники. В компании «Легион Девелопмент» планируют начать работы нулевого цикла на объекте во втором квартале 2009 года и завершить их полностью к концу 2010-го. Технически такие сроки, скорее всего, можно считать достижимыми, однако сказать, будут ли они соблюдены, сложно.

Официальные продажи квартир в комплексе стартовали совсем недавно, 18 ноября.

Из 214 квартир приобрести сейчас можно около трех десятков. При этом до конца текущего года покупателям предлагаются особые для рынка топ-класса цены, позиционируемые в данном случае как инвестиционные. Средняя цена метра сейчас составляет \$8–10 тыс. (по курсу ЦБ РФ), что действительно ближе к уровню московских башен бизнес-класса.

К примеру, квартиру площадью 137 кв. м в настоящее время можно приобрести примерно за 29,55 млн руб. Хотя площади квартир в комплексе начинаются от 60 кв. м, площадь самой небольшой из предлагаемых составляет 93 кв. м. В нижних этажах такое жилье обойдется в 20 млн руб., а, к примеру, на седьмом — уже в 25,3 млн руб. Самое крупное и дорогое предложение в настоящее время — квартира площадью 300 кв. м, цена которой составит немного менее 75 млн руб.

Что касается квартир, первые сделки по ним уже прошли, но пока в штучном количестве, еще по ряду вариантов идут переговоры. Однако представители компаний-продавцов, как правило, выражают уверенность в том, что все три десятка выставленных на продажу вариантов будут реализованы уже до Нового года. Сколько времени займет продажа всего комплекса или хотя бы



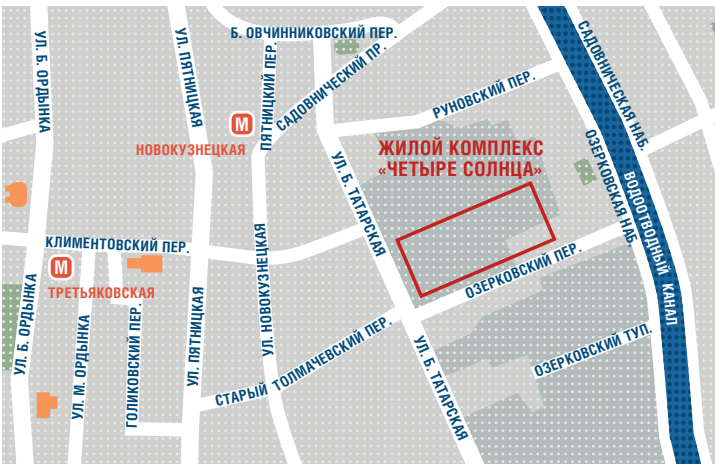
его большей части, судить трудно. По масштабу «Четыре солнца» вовсе не соответствует клубному формату. Квартир здесь значительно больше, чем даже в соседнем достаточно крупном комплексе дорогой недвижимости «Аквамарин».

Девятые и десятые этажи в каждом корпусе отданы под пентхаусы. Они выходят на несколько сторон света, в них будет выполнено панорамное

остекление. Продаются они как помещения в одном уровне, однако при желании можно получить и двухэтажное жилье. При этом известно, что самый большой пентхаус, площадью около 800 кв. м, уже нашел своего владельца, причем до публичного открытия продаж. Возможно, эта недвижимость изначально задумывалась под какого-то конкретного владельца.

**Замкнутая инфраструктура**  
Естественно, комплекс на две с лишним сотни квартир нуждается в разветвленной инфраструктуре. Самой слабой в данном отношении выглядит подземная часть. В паркинге предусмотрено 427 машино-мест. Продаются они по принципу «не более двух в одни руки». И хотя в компании «Легион Девелопмент» говорят, что желающие смогут потом докупить дополнительные машино-места, не очень понятно, откуда эти места возьмутся. Вообще в современной практике даже в комплексах бизнес-класса часто проектируется паркинг с количеством парковочных мест из расчета по три каждую квартиру. В проектах же топ-класса оснащенность машино-местами бывает еще выше: к примеру, у дома в Тружениковом переулке, владение 17А на каждую квартиру приходится в среднем чуть более четырех мест для парковки. На этом фоне парковочная часть комплекса «Четыре солнца» вряд ли окажется фактором, который положительно скажется на его конкурентоспособности.

В какой-то мере компенсацией недостатка машино-мест



в «Четырех солнцах» можно считать крупную внутреннюю территорию с ландшафтным дизайном, что для проектов, реализуемых в центре города, является редкостью.

Несомненное достоинство комплекса — социальная инфраструктура нижней части. Первые два этажа каждого из четырех корпусов будут нежилыми. Однако площадей свободного назначения здесь не появится — такова политика застройщика. Каждое помещение в нижней части имеет только одно назначение. В перечень служб входят торговые объекты, офисы туристических и страховых компаний, различные предприятия сферы обслуживания, отделение банка и т. п. Несмотря на разные вывески на соседней Пятницкой улице, собственная инфраструктура весьма важна — то, что имеется в шаговой доступности, к сожалению, не отличается разнообразием, а кроме того, не соответствует социальному статусу жизни в таком комплексе, как «Четыре солнца». В дополнение к помещениям первых этажей на территории комплекса, ближе к Озерковской набережной, появится впоследствии полноценный спортивно-оздоровительный центр с бассейном — оператор, который займется его эксплуатацией, пока не выбран.

**Застрахованный договор**  
Продажи идут через предварительные договоры. Для данного проекта применение такой практики может показаться несколько странным. Стартовал он достаточно давно, еще до вхождения в силу закона 214-ФЗ о долевом инвестировании. Иначе говоря, это один из немногих в Москве случаев, когда проводить сделки можно через договоры соинвестирования, если уж застройщику за минувшие годы не удалось в полном объеме офор-

## МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

**Борис Флексер,** начальник управления маркетинга и рекламы ФСК «Лидер»: — Проект «Четыре солнца» видится крайне перспективным по ряду причин. Во-первых, место расположения объекта представляет собой тихий, старый район центра Москвы с богатой историей. Кроме того, в этом районе нет аналогов, которые смогли бы составить конкуренцию рассматриваемому проекту. Предложенная на начальном этапе цена \$8–10 тыс. за 1 кв. м представляется мне конкурентоспособной даже в условиях финансового кризиса. И последний немаловажный момент — репутация застройщика. У компании «Легион Девелопмент» есть положительный опыт реализации масштабных проектов в центре Москвы.

мить документацию, необходимую для соблюдения 214-ФЗ.

По словам руководителя департамента маркетинга и бизнес-планирования компании «Легион Девелопмент» Алексея Лухтина, в настоящее время имеются все документы, необходимые для строительства. Однако, по мнению специалистов компании, сам по себе предварительный договор купли-продажи для потенциального инвестора более прозрачен и понятен, чем договор соинвестирования.

В технологии продаж комплекса «Четыре солнца» застройщик применил одно любопытное нововведение, которое в столичной практике пока не встречалось. Возможные риски застройщика при покупке всех квартир страхуются в компании «Ростосстрах», и в случае невыполнения обязательств по строительству комплекса покупатель может получить у страховщиков в полном объеме средства, потраченные им на приобретение недвижимости. В сегодняшних условиях, когда едва ли не главным опасением инвестора является то, что деньги окажутся вложенными в долgestрой, предложение о страховании может показаться привлекательным. Тем более что за страховку платить не надо — это берет на себя застройщик.

Однако в страховании имеется и еще один маркетинговый ход. Если динамика строительства будет такова, что к концу 2010 года комплекс «Четыре солнца» будет близок к завершению, но его сдача в эксплуатацию окажется перенесенной на полгода-год (стандартная для столичного девелопмента ситуация), скорее всего, получать назад застрахованные деньги никто не пойдет. Квартиры в комплексе к тому времени будут стоить уже значительно дороже, чем сейчас и даже чем в будущем году, и получение только изначально вложенной суммы обернется серьезными убытками.

**Валентин Корнев**

# DOMINION

## ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

### УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ М. УНИВЕРСИТЕТ

- жилой квартал «DOMINION» - новое качество и образ жизни • академический центр столицы • отсутствие близлежащей жилой застройки • большая охраняемая территория • развитая внутренняя инфраструктура: служба сервиса, велнесс-центр, детский развивающий центр, кафе, специальные зоны отдыха для различных возрастных групп • комплексное благоустройство и ландшафтное озеленение • 4 жилых корпуса переменной этажности от 8 до 21 этажей • от 2-х до 4-х квартир на этаже • 2 машино-места на одну квартиру в подземном паркинге • двухсветные пентхаусы с эксплуатируемой кровлей • часть квартир с чистовой отделкой • начало продаж — сентябрь 2008г •

уникальная услуга: ипотека для квартир интеко

232-08-08  
www.magistrat.ru

ИНТЕКО

# ИЗУМРУДНЫЕ ХОЛМЫ

## Новый жилой комплекс в Красногорске

- Жилищно-строительный кооператив «Изумрудные Холмы» предлагает квартиры
- До ст. метро «Тушинская» 10-15 мин. езды
- Вблизи зеленого массива Красногорского лесопарка
- Рядом всесезонный горнолыжный комплекс «СНЕЖ.КОМ»
- На территории: паркинг, детский сад, школа, магазины и медицинские центры
- Объект на стадии строительства

НА ПЕРВЫЕ 100 КВАРТИР - СКИДКА 10%!

РАССРОЧКА ПОСЛЕ СДАЧИ ДОМА НА 12 МЕСЯЦЕВ!

## Природа рядом!

ЭТАЛОН - ИНВЕСТ

ПЕТЕРБУРГСКАЯ НАДЕЖНОСТЬ!

ЗВОНОК ПО РОССИИ БЕСПЛАТНЫЙ

8-800-333-0525 (495) 660-5464

# ДОМ проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЫЛАТЬ  
НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО.  
РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

# Посад по-австрийски

## Подмосковье

В последнее время все подмосковные направления, включая самые престижные, активно обзаводятся поселками экономкласса. Не стало исключением и Новорижское шоссе, где одним из самых демократичных по ценам проектов можно назвать поселок «Морозов Посад».

### Военной тропой

В названии поселка, который пару месяцев назад начали возводить в 20 км к северо-западу от Москвы, есть что-то и от приближающегося Нового года, и от боярыни Морозовой. Последняя ассоциация наиболее близка к истине. Дело в том, что в середине XVII века на территории нынешнего Истринского района Московской области, то есть где-то неподалеку от строящегося сейчас поселка, находилась вотчина бояр Морозовых. Владел окрестными деревушками Борис Иванович Морозов, а его брат Диеб был супругом той самой боярыни Морозовой, хорошо известной по картине Сурикова. Добрая слава шла в те времена об этом поместье — оно процветало и приносило боярину неплохую прибыль, а для гостей устраивались разнообразные увеселения: скачки, собачьи бега и, конечно же, охота. В память о тех временах поселок и решили назвать «Морозов Посад».

Однако для создания архитектурного образа поселка стиль выбрали не старорусский, а скорее современный австрийский: дома довольно простой конфигурации, но с множеством балконов и балкончиков; яркие разноцветные крыши и, напротив, сдержанной гаммы фасады, оштукатуренные, с деревянными декоративными элементами.

Но все это пока только на словах и на картинках: строительство началось нынешним летом. Впрочем, это не мешает оценить другие особенности

будущего поселка. И первая из них — это транспортная доступность. «Морозову Посаду» в этом плане повезло: в будни днем до него от МКАД можно добраться минут за 20. Особенно если ехать по Волоколамскому шоссе (поселок находится на равном удалении от Новой Риги и Волоколамки) и не пропустить поворот на военную дорогу. Она узкая и по ночам не освещается, зато в дневное время очень удобна, потому что позволяет добраться до поселка, минуя Нахабино с его постоянными пробками по обе стороны железнодорожного переезда. Есть и другой способ проезда — по Новой Риге до поворота на Нахабино и потом, через 5–6 км, не заезжая в город, — мимо деревни Черная, к которой вплотную примыкает «Морозов Посад».

### Кирпич по-австрийски

Выглядит соседняя деревня вполне благообразно: кирпичные дома, построенные лет 15 назад, достаточно чистые улицы. И это немаловажно: по ним будущим жителям «Морозова Посада» придется не раз перемещаться, добираясь до объектов инфраструктуры, основная масса которых расположена в Нахабине, в пяти минутах ходьбы от поселка.

Например, торговый центр «Арбуз», от которого маршрутка идет до ближайшей железнодорожной станции (так что до Москвы вполне можно будет добраться и на электричке). Здесь же есть и детские сады, и довольно неплохая государственная школа (впрочем, для особенно



требовательных к качеству образования чуть в стороне, в Павловской Слободе, расположена элитная Ломоносовская школа),

и поликлиника. В самом же «Морозове Посаде» собственной инфраструктуры, за исключением прогулочных зон и детской пло-

щадки, не будет. Причина проста: поселок позиционируется как экономкласс, и «навешивать» на его жителей содержание магазинов и иных благ цивилизации неразумно. Да и ни к чему в силу высокой степени урбанизации окрестностей.

Строительная технология, которую выбрали для возведения поселка, также соответствует его классу: неснимаемая опалубка дюрисол, которую, как и архитектурный стиль, позаимствовали в Австрии. Суть технологии заключается в том, что в качестве конструктивных элементов используются блоки толщиной 40 см, высотой 30 см и длиной около полуметра, состоящие из спрессованной с бетоном древесной щепы. Внутри этих блоков в отверстиях проложены утеплитель и арматура. В процессе строительства дома они заливаются бетонной смесью, делая конструкцию прочной и надежной. Дома, построенные таким методом, получаются относительно дешевыми, к тому же теплыми и пожаробезопасными. В Австрии по такой технологии возводят здания до 14 этажей высотой.

| КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «МОРОЗОВ ПОСАД»               |                                       |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------|
| Местоположение                                   | Новорижское ш., 19 км от МКАД         |
| Общая площадь (га)                               | 15                                    |
| Типы домов                                       | таунхаусы и коттеджи                  |
| Количество таунхаусов                            | 70                                    |
| Площадь таунхаусов (кв. м)                       | 201–207                               |
| Площадь участков таунхаусов, включая дом (соток) | 2–6                                   |
| Цена таунхаусов (\$ тыс.)                        | 445–600                               |
| Количество коттеджей                             | 58                                    |
| Площадь коттеджей (кв. м)                        | 210–400                               |
| Площадь участков (соток)                         | 10–26                                 |
| Цена коттеджей (\$ тыс.)                         | 510–1380                              |
| Статус земли                                     | ЖС                                    |
| Тип договора                                     | предварительный договор купли-продажи |
| Этап реализации                                  | начальная стадия                      |
| Окончание строительства                          | 2010 год                              |
| Девелопер и продавец                             | «Большой город — Девелопмент»         |

| ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Положительные:</b>  | хорошая транспортная доступность; соседство с лесным массивом и водоемом; развитая внешняя инфраструктура; продуманная внутрипоселковая планировка территории; большой выбор размеров земельных участков и проектов домов; современная архитектура; подведены все коммуникации. |
| <b>Отрицательные:</b>  | низкая степень готовности; минимум внутренней инфраструктуры; близость соседних поселений.                                                                                                                                                                                      |

Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «Б-Дома».



В «Морозове Посаде» таких громадин, конечно, не будет, а будут двухэтажные коттеджи и таунхаусы. Таунхаусы расположились поближе к деревне Черная, а участки, отведенные под коттеджи, — в более удаленной части поселка. Часть из них примыкает к основному лесу, в котором, вероятнее всего, можно будет взять в аренду участок. Здесь же появится прогулочная тропа до небольшой речки, притока Истры.

### Продать красиво

Ради удержания цен на относительно невысоком уровне застройщик отказался от избыточных жилых площадей. Площадь квартир в таунхаусах лишь немного превышает 200 кв. м. Цены на них варьируются от \$445 тыс. до \$600 тыс. Самые дорогие — торцевые секции с большими

участками (шесть соток против обычных двух). Основная масса коттеджей — от 200 до 250 кв. м (хотя есть несколько домов площадью 300 и 400 кв. м). Сначала даже планировалось разработать несколько проектов площадью 170 кв. м, но потом передумали, сочтя, что это слишком мало. Любопытно, что коттеджей (а также участков без подряда) пока продано больше, чем таунхаусов. Впрочем, риэлтеры давно заметили, что в отличие от участков хоть с подрядом, хоть без подряда таунхаусов активизируются лишь тогда, когда начинают расти их стены. Но к возведению стен еще только собираются приступить: завершены фундаментные работы на трех линиях таунхаусов (а также в двух коттеджах), так что покупательская активность еще впереди.

### МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

**Алексей Коротких,**  
*руководитель отдела продаж Villagio Estate:*

— Расположение по популярному Новорижскому шоссе относительно недалеко от Москвы само по себе создает заметное преимущество любому проекту. Правда, в отличие от аналогичного по классу и по сути нашего поселка «Покровского» «Морозов Посад» расположен менее удачно: ближе к железной дороге, к тому же в районе с довольно высокой плотностью соседней застройки, что, на мой взгляд, добавит хлопот будущим жителям. Впрочем, эти недостатки нивелируются относительно низкой ценой домовладений и таунхаусов.

Архитектурная концепция поселка выглядит вполне современно и соответствует потребностям покупателей. Поэтому, если застройщик сумеет выдержать заявленные темпы строительства и подвести все коммуникации, полагаю, что «Морозов Посад» станет достойным и конкурентоспособным поселком.

Способ оформления покупки зависит от того, что именно приобретается. Если покупатель выбирает земельный участок без подряда, то с ним заключается обычный договор купли-продажи: участки были размежеваны еще летом, и на каждый из них получено свидетельство о праве собственности. Кстати, земля имеет статус ЖС (под жилищное строительство). Стоимость участка с подведенными к нему коммуникациями составляет \$23–25 тыс. за сотку. Впрочем, поскольку коммуникации пока подведены лишь к 2/3 участков, можно приобрести и участок без них на инвестиционных условиях, индоговор о подведении на участок газа, воды, канализации и электричества заключить позже.

Если же приобретается участок с подрядом или таунхаус, то оформляется предварительный договор, который после завершения строительства будет переформлен. Для тех, кто приобретает дом в инвестиционных целях, планируя по завершении строительства его продать, как альтернатива покупке земельного участка предусмотрена его аренда. Можно, наконец, взять участок в лизинг, что де-факто будет означать рассрочку платежей.

Пожалуй, самое сложное для проектов, которые стартуют в период финансового кризиса, — это обозначить время окончания строительства. Поэтому застройщик говорит о 2010 году, не называя квартал. Зато уверяет, что строительство поселка будет вестись вне зависимости от покупательской активности. Если особой активности не будет (хотя пока есть все предположки полагать, что этого не произойдет), дома в поселке будут возводить в соответствии со схемой, указанной в генплане, где за каждым участком закреплен определенный проект коттеджа. А с таунхаусами еще проще: порядок их строительства всегда известен заранее.

**Наталья Павлова-Каткова**



СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ – ОДНИ ИЗ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ В КОНЦЕПЦИИ «ПРЕМЬЕРА». ПРОСТРАНСТВО И ПЛАНИРОВКА КВАРТИР ПРОДУМАНЫ С УЧЕТОМ ПОТРЕБНОСТЕЙ СЕМЬИ В ЦЕЛОМ И КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА В ОТДЕЛЬНОСТИ. ВМЕСТЕ СОЗДАВАТЬ ДОМ СВОЕЙ МЕЧТЫ, ОБЩАТЬСЯ С ДРУЗЬЯМИ И СОСЕДЯМИ, ГУЛЯТЬ В ПАРКЕ, ЛЮБУЯСЬ ПРУДОМ В ОБРАМЛЕНИИ ПЫШНОЙ ЗЕЛЕНИ ДЕРЕВЬЕВ ИЛИ ИГРАЯ В СПОРТИВНЫЕ ИГРЫ – ЗДЕСЬ ВСЕ В УДОВОЛЬСТВИЕ И РАДОСТЬ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ!



ВХОДНАЯ ГРУППА



МЕЖКВАРТИРНЫЙ ХОЛЛ



ЛИФТОВЫЙ ХОЛЛ



ПАРКИНГ

| КВАРТИРА (КОЛ-ВО КОМ.) | 2       | 3   | 4       | Пентхаусы |
|------------------------|---------|-----|---------|-----------|
| МЕТРАЖ (КВ. М)         | 93 - 97 | 118 | 150-157 | 250 - 290 |

## ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ

Новый жилой комплекс «Премьер», расположенный в престижном районе Москвы — идеальное место для жизни успешных людей, ценящих современный стиль во всем: от ландшафтного дизайна и входной двери до интерьера квартиры и панорамных видов на один из красивейших городов мира.

Уже сейчас Вы можете открыть двери «Премьера» и оказаться в обстановке роскоши, созданной для человека. Просторные и светлые квартиры, по-европейски стильные интерьеры входных групп, выполненные с использованием высококачественных отделочных материалов, продуманная и удобная организация жизни: все это — для Вас! Ведь «Премьер» — значит «первый». Первый среди лучших.

## КАМЕРНОСТЬ

Уют и комфорт стали неотъемлемыми качествами «Премьера», чертами его облика и стиля жизни здесь. Местоположение дома в зеленом и обжитом районе Москвы, современная архитектура здания, ориентированная на простор и комфорт внутренних помещений, продуманная планировка квартир с учетом инсоляции и рациональной организации пространства, живописные виды на Гагаринский парк — все это располагает к себе. Уютно чувствуя себя здесь, Вы сможете в полной мере ощутить семейные ценности и насладиться радостью близости.

Оптимальная **площадь двухкомнатной квартиры — 95 кв. м** — и ее удобное расположение позволяют распланировать ее как для семейной пары, так и для семьи с двумя детьми.

Удачное расположение по сторонам света обеспечивает хорошую освещенность комфортабельных **трехкомнатных квартир площадью от 120 кв. м**. Рациональная планировка пространства позволит обеспечить потребность семьи, которой интересна 4-комнатная квартира.

Панорамное остекление, продуманное расположение и **оптимальный метраж четырехкомнатных квартир — 150-157 кв. м** — позволяют организовать жилое пространство даже для большой семьи. Оригинальность и изысканность апартаментам придает французские балконы.

Роскошные **апартаменты площадью 250–290 кв. м** идеально сочетают в себе элитный стиль и высокое качество жизни.

## КАЧЕСТВО ДЕТАЛЕЙ

Авторский дизайн-проект интерьеров мест общего пользования от специалистов архитектурного бюро DUCK (Германия) воплощен в престижных высококачественных материалах.

Мраморный пол Crema Marfil (Испания), стойка ресепшн, отделанная пластиком Thatch, настенные панно из шпона Zebrano и вставками 3-Form (США) с бамбуковой соломкой, подсвеченные мягким светом, покрытие стен Stoloro Effetto (Sto AG Германия), колонны, облицованные мрамором HP Marble (Турция), кабины лифтов ThyssenKrup Elevator, декорированные шпоном зебрано и зеркалами — все это элементы уникального стиля «Премьера»!

Детали интерьера здесь радуют взгляд каждый день и создают приподнятое настроение, а практичные высококачественные материалы дарят комфорт и ощущение уюта.

## ГАРМОНИЯ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Ландшафтный дизайн образует единый ансамбль с архитектурой здания, продолжая тему комфорта, достигаемого за счет нестандартных решений и высококачественных современных материалов. Вместе с тем ландшафт «Премьера» — это маленький оазис природы, украшенный малыми архитектурными формами, арт-скульптурами и декоративными элементами. Четкие формы ландшафта подчеркивают геометрические площадки и прямые дорожки.

Разнообразные цветники и кустарники соседствуют с удобными скамейками, на которых можно отдохнуть и днем, и вечером при свете ночных фонарей. Архитектурная подсветка — разных цветов, с использованием необычных «светящихся камней» — делает «Премьер» одним из самых эффектных зданий ночной столицы.

Неподалеку от «Премьера» расположен Гагаринский парк с прудом и стадионом. Гулять с семьей и друзьями, играть с детьми, заниматься спортом на свежем воздухе, любоваться молодой листвой или первым снегом — здесь хорошо в любое время года!



ДОМ

проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ  
НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО.  
РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

# Дача на Каспии

## зарубежье

Азербайджан — страна, в которой есть все для полноценного отдыха: море, песчаные пляжи, прекрасный климат. Правда, развитие рекреационной инфраструктуры еще только начинается, так же как и строительство элитных коттеджных поселков. Один из первых — Sea Breeze в 30 км от Баку. Строительство ведет ООО «Нардаран Инвест» Эмина Агаларова.

**Бакинское Переделкино** Каспийское море, несомненно, самый таинственный из всех водоемов на Земле. Только представьте себе: ежесекундно и ежеминутно в него вливаются миллионы тонн воды из великой русской реки Волги и еще из великой уральской реки Урал, а также из великой кавказской реки Кура, а после этого из него ничего и нигде не выливается. И так, между прочим, тысячи лет. Что-то не верится, что это громадное количество воды может постоянно испаряться так, чтобы уровень моря не повышался постоянно.

Уровень воды в Каспийском море — это другая его загадка, не менее таинственная. Он то повышается, то падает. Причем в последний раз — в 1970-е годы — он резко, чуть ли не на 5 метров, повысился, несмотря на то что в это же время Волга мелела.

Все эти рассуждения о тайнах Каспийского моря имеют прямое отношение к коттеджному поселку Sea Breeze, о котором я, собственно, и собираюсь рассказать. Когда я вышел на пляж перед первой линией поселка, то первое, что увидел, — столб с баскетбольным щитком в воде, в пяти метрах от берега. Это значит, что в недалеком прошлом кромка воды находилась как минимум на расстоянии половины ширины баскетбольного поля от этого столба.

Оглядываясь и смотря на возвышающиеся коттеджи пер-

вой линии Sea Breeze. Если с Каспием все эти перипетии случаются периодически, то где гарантия, что он не поперет в другую сторону? Конечно, коттеджи стоят на пятиметровой искусственной каменной насыпи и оказываются под водой могут разве что в результате Всемирного потопа. Но что, если вода подойдет прямо к ограде и какой-нибудь азербайджанский митволь вчинит иск владельцам, мол, их недвижимость находится в 50-метровой зоне от береговой линии?

Предположение, конечно, фантастическое, но для того, чтобы получить ответ, можно пройти пару километров (или проехать — песчаный пляж ровный, как шоссе) до стародавнего поселка Нардаран. Это что-то вроде подмосковного Переделкина — еще в советское время здесь давали земельные участки представителям творческой и научной интеллигенции. Здесь живут писатели Рустам и Максуд Ибрагимбековы, художник Таир Салахов. Здесь же дом, в котором жил Искендер Агаларов — известный в республике ученый. Когда Каспий 30 лет назад стал подниматься, это создало настоящую угрозу для дачных участков. «Однажды мы обнаружили море прямо у ворот своей дачи», — рассказывает Эмин Агаларов. Прямо напротив своего участка Агаларовы построили волно-рез, и в результате теперь волны



намыывают пляж, а не съедают его. Сейчас линия берега — в 20 метрах от забора.

Такой же волнорез Эмин Агаларов будет строить и перед своим поселком Sea Breeze, так

| ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ЗОДИАК»                           |                                                                                    |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Местоположение .....                              | пос. Нардаран, 30 км к северо-востоку от Баку                                      |
| Общая площадь поселка (га) .....                  | 60                                                                                 |
| Общая площадь застройки первой очереди (га) ..... | 30                                                                                 |
| Общее количество резиденций .....                 | 70                                                                                 |
| Количество резиденций первой очереди .....        | 12                                                                                 |
| Площадь домов (кв. м) .....                       | 300–1000                                                                           |
| Цена домовладений (\$/кв. м) .....                | 4000 (земля входит в стоимость)                                                    |
| Собственник и правообладатель .....               | ООО «Нардаран Инвест»                                                              |
| Тип договора .....                                | свидетельство о владении на участок и дом с регистрацией в государственном реестре |

| ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА                                                                  |                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Положительные:</b>                                                                   | соседство расположение на первой береговой линии; высокая степень готовности объекта; единый архитектурный облик; набор социальной инфраструктуры. |
| <b>Отрицательные:</b>                                                                   | отдельные недочеты в планировке территорий; закрытые виды на море из домов первой линии.                                                           |
| <i>Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «Б-Дома».</i> |                                                                                                                                                    |



что море в этом месте снова отступит по крайней мере на ширину баскетбольного поля. Кстати, можно предположить, что именно благодаря всем этим фортелям, которые выкидывает Каспий, первая линия в этом месте до сих пор была незастроенной. Надо сказать, что на побережье Каспия в Азербайджане вообще пока не было поселков класса А. В окрестностях Баку уже появились, а на море — или экономкласс, или элитная частная застройка. Sea Breeze — первый здесь организованный коттеджный поселок европейского типа.

Эмин Агаларов в своем поселке Sea Breeze эту традицию не то что сломал, но, скажем так, европеизировал. Вы въезжаете на территорию поселка и сразу видите открытое пространство участков за коваными ограждениями. Фасады домов открыты взгляду, можно любоваться цветниками и подстриженным кустарником, можно даже разглядеть через окна встроенного гаража, какой автомобиль там стоит. Но вот приватная зона с бассейном (а бассейн — непременный атрибут каждого домовладения) скрыта от глаз. В задней

части двора можно организовать приватную вечеринку, и ваши соседи об этом даже не узнают. Тут стоит оговориться, что пока еще никаких автомобилей в гаражах, да и самих хозяев, в поселке нет. Первая очередь — 12 домов площадью от 300 до 1000 кв. м — полностью построена (даже ландшафтный дизайн на участках выполнен), но продажи еще только начались, а в нескольких уже проданных домах идет внутренняя отделка. Маркетинговая политика здесь такая же, как и в подмосковном поселке «Агаларов Эстейт»: строить не под конкретного клиента, купившего участок, а представлять уже полностью готовый продукт, под чистовую отделку. Впрочем, если купить участок, на котором еще не началось строительство (всего в поселке планируется построить 70 резиденций), можно внести некоторые изменения в проект, например в планировку дома. Но эти изменения ни в коем случае не должны касаться внешнего архитектурного облика.

Правда, в одном застройщик поселка все-таки последовал местной традиции: внешние ограждения домов, стоящих на первой линии, — глухие бетонные стены. То есть заглянуть на соседний участок жителю поселка не удастся, но от отдыхающих на пляже внутренние дворы надежно скрыты. Само по себе это, наверное, хорошо (к тому же ограда защищает и от морских ветров), но в результате получается, что, купаясь в бассейне или сидя у мангала в собственном дворе, вы не будете любоваться морскими видами. Ну и еще один недостаток: мне показалось, что некоторые дома слишком далеко отнесены от фронтальной линии. Таким образом, передняя часть личного пространства (по преимуществу декоративная) оказалась чересчур большой, а внутренняя (функциональная) — довольно тесной. Впрочем, это касается только домовладений с минимальной площадью участка — 20 соток.

Проекты домов Эмин Агаларов привез из Майами и вместе со своими проектировщиками доработал и модернизировал. Получились дома с намеком на колониальный стиль: небольшие декоративные колонны, множество балконов и балко-ников, просторные террасы с видом на море. И конечно, строятся дома в основном из ракушечника — это самый популярный в Азербайджане материал. Он легко поддается обработке, прочен и имеет благородный серо-песчаный цвет.

**Плюсы централизации** Преимущество организованного поселка — не только единый архитектурный облик, но и надежная инженерия, централизованный сервис, социальная инфраструктура. Все это есть в поселке Sea Breeze. Для бесперебойного электроснабжения имеется собственная трансформаторная станция. Вода поступает из артезианских скважин глубиной 20–30 метров, пробуренных в скалах. Кроме того, на вершинах возвышенностей девелопер установил цистерны объемом 60 тонн каждая, а под крышей каждой виллы находится резервная цистерна на 5 тонн. Несмотря на то что горная вода обладает особым вкусом, не говоря уже о ее пользе, воду в поселке будут фильтровать централизованно.

Ну а социальная инфраструктура будет представлена следующим набором: спа-отель, ресторан, терраса, спортклуб, теннисный корт, футбольное поле, детский городок, спасательные и медицинские службы. Здание спортклуба с рестораном и бассейном уже готово и находится в стадии отделки.

Стоит добавить, что в Азербайджане при покупке недвижимости иностранцы налогом не облагаются, продажа осуществляется путем заключения договора в нотариальном порядке.

Андрей Воскресенский

жилой комплекс

на западе москвы

Новый проект класса Premium в респектабельном районе

Setun

Вид из вашей гостиной

Современный жилой комплекс расположен в престижном квартале на пересечении Мосфильмовской и Минской улиц. Дом рядом с живописным озером окружен великолепным природным ландшафтом. Из окон открываются потрясающие виды на центр столицы, Поклонную гору и Университет. В комплексе представлены квартиры оптимальных планировок от 100 до 250 кв. м. К услугам жителей — подземный паркинг, действующий спортивный клуб и торговый центр.

КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ»

925 47 47

www.don-stroy.com

Домобиль

Вместе дешевле.\*

Страхование имущества

+

Страхование автотранспорта

Защитить одним полисом все свое имущество? Теперь это возможно. Единый комплексный продукт «Домобиль» для страхования автомобиля, дома или квартиры обходится значительно дешевле, чем покупка отдельных полисов страхования имущества и автомобиля (КАСКО).

Привыкайте к хорошему!

ОСАГО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77

\* в соответствии с условиями договора страхования «Домобиль» по страхованию транспортных средств, имущества и добровольного страхования ответственности с учетом понижающего коэффициента в размере 0,35 по риску «Автоскоп»

\*\* лауреат премии «БРЭНД ГОДА/ЕВРЕ 2007» в категории «Финансовые корпорации и организации. Страхование, продукты и услуги»

Реклама

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН  
8 (495) 956 5555

60 лет

ИНГОССТРАХ  
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.\*

www.ingos.ru

# Академическая успеваемость

## ГОСКОМИССИЯ

Дом, строящийся по улице Дмитрия Ульянова, владение 31, мы впервые посетили в феврале 2007 года (см. «Ъ-Дом» от 21 февраля). Тогда дом находился в самой ранней стадии строительства — даже к концу осени 2007 года он еще не поднялся над землей. Но квартиры в нем уже предлагались к продаже.

### Поправка вручную

Напомним: речь идет о новостройке, возводящейся недалеко от метро «Академическая» по довольно необычному для столичного сегмента жилья бизнес-класса проекту. Здание представляет собой крестообразную 22-этажную пирамиду, по углам которой поставлены четыре пятиэтажных корпуса. В обществе стареющих кирпичных пятиэтажек, окружающих стройплощадку, новый дом (кстати, возводящийся на месте снесенного ветхого фонда) будет выглядеть весьма колоритно, а «низкорослость» соседних зданий обеспечит жителям пирамиды панорамные виды из окон уже седьмого-восьмого этажей. Однако этих видов придется подождать.

На момент знакомства с будущим домом завершение строительства планировалось на осень 2008 года, ныне стройку обещают завершить уже во втором-третьем квартале 2009 года — данный срок называют как в компании «СТД-Девелопмент», которая ведет проект, так и в нескольких риэлтерских компаниях, участвующих в реализации квартир в будущем доме. С московскими новостройками подобное бывает часто. Случается, что задержки оказываются связанными с временными финансовыми трудностями или какими-либо еще обстоятельствами, например изменением состава участников проекта (смена генподрядчика и т. п.). Однако во многих случаях указание чрезмерно оптимистичных сроков завершения строительства является просто одним из маркетинговых ходов. Когда подходит заявленное время, сроки плавнo переносятся, причем такое может происходить не один раз. На улице Дмитрия Ульянова в этом можно убедиться визуально: на щите с описанием стройки последняя цифра года завершения работ явно исправлялась вручную, причем, возможно, не один раз.

Впрочем, и середина следующего года может так и не стать временем, когда новоселы получат ключи от квартир. На момент последнего осмотра площадки в наибольшей строительной готовности находились угловые корпуса комплекса. В них почти полностью выполнена кладка стен, а в одном (юго-восточном) уже завершается наружная отделка.



Жилой комплекс на улице Дмитрия Ульянова. Осталось достроить верхушку пирамиды ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

Что же касается самой пирамиды, здесь начинается монтаж монолитных конструкций 20-го этажа (считая от земли). Несмотря на то что наружные стены частью выполнены также в монолите, в проекте присутствует и кирпичная кладка наружных стен, которая пока сделана фрагментарно — воз-

можно, чтобы показать потенциальному покупателю, как будут устроены границы его жилья. Несложный анализ оставшихся объемов строительных работ приводит к некоторому сомнению в том, что до следующего лета дом окажется действительно готов к передаче квартир покупателям.

### Есть что покупать

Хотя реализация жилья здесь ведется уже давно, к настоящему времени из 192 квартир дома в открытой продаже имеется 23 варианта. В составе предложения — как квартиры, до сих пор никем не купленные, так и варианты переуступки от част-

## ИТОГИ ГОСКОМИССИИ

**Обещали и сделали.** Дом строится и обещает стать едва ли не самой необычной постройкой района, выделяющейся на фоне как панельных и кирпичных пятиэтажек, так и домов более позднего времени. По завершении работ покупатели получат квартиры с хорошими панорамными видами из окон.

**Обещали и не сделали.** Как это бывает с большинством столичных новостроек, срок сдачи объекта переехал во времени с конца лета 2008 года в третий квартал 2009-го. Впрочем, год — не такая уж большая задержка. Хуже то, что квартиры, стоимость которых в новостройках бизнес-класса выросла с 2006 года

в 4–5 раз, в данном случае не дали инвесторам аналогичной выгоды: вначале метр жилья стоил здесь \$5000, на то время порядка 145 тыс. руб., сегодня квартиры продаются по 180–185 тыс. руб. — выгода сомнительная.

**Не обещали, но сделали.** Квартиры в доме начинали продаваться по предварительным договорам. В ходе строительства была получена вся необходимая документация, и покупатели теперь заключают полноценные договоры долевого инвестирования. Это один из немногих столичных домов, где сделки идут в полном соответствии с законодательством.



ных инвесторов, выкупивших жилье на ранней стадии строительства. В основном это квартиры в угловых корпусах (в каждом по 12 апартаментов), а также в верхней части пирамиды.

Предлагаемые к продаже площади варьируются от 143 до 207 кв. м. В средних этажах пирамиды в настоящее время есть всего две свободные квартиры, причем относительно небольшие — 76–78 кв. м. Возможно, сказалось то обстоятельство, что практически половина квартир в комплексе — 1–2-комнатные, что и привлекло покупателей. Причем двухкомнатные квартиры здесь фактически являются «трешками»: огромная кухня может служить одновременно и гостиной-столовой.

На момент первого знакомства с будущим домом цена метра в домах бизнес-класса варьировалась от \$4 тыс. до \$6–7 тыс., квартиры же в доме, строящемся по улице Дмитрия Ульянова, предлагались в среднем по \$5 тыс. за метр (\$4–5,8 тыс.). В наши дни цены выросли, но по сравнению с другими жилыми комплексами, начатыми в 2006 году, не очень сильно. Многие новостройки бизнес-класса с тех пор подорожали в разы. В данном случае ничего похожего не наблюдается.

Минимальный бюджет приобретения квартиры в доме по улице Дмитрия Ульянова — 10,8 млн руб., столько просят за 76-метровую «двушку» в пирамиде. Квартиры площадью 143–147 кв. м в верхней части комплекса стоят 26–27 млн руб. А квартира

площадью 207 кв. м на самом вершине дома продается по 185 тыс. руб. за метр, то есть за 38,3 млн руб. Если вспомнить, что начальная цена метра составляла порядка 145 тыс. руб. (по курсу на момент начала продаж — порядка 39 руб./\$), можно констатировать, что прирост совсем незначительный. Инвестиционной прибыли почти нет, а с учетом инфляции можно говорить о необычной для московского рынка недвижимости новостройке, которая в процессе возведения умудрилась в какой-то мере подешеветь.

Существенным достоинством дома-пирамиды, которое появилось в процессе его строительства, стало изменение формы продаж. По словам риэлтеров, работавших с данным объектом, изначально жилье в комплексе реализовывалось по предварительным договорам. Однако за минувшее время девелоперу удалось оформить полный пакет документов, и ныне квартиры можно приобрести по полноценным договорам долевого инвестирования.

Распространяется ли данное нововведение на тех инвесторов, которые купили квартиры по предварительным договорам, точно неизвестно. Однако сегодня в комплексе можно выбрать квартиру с условиями покупки, соответствующими 214-му закону. Конечно, выбирать приходится в основном из самых дорогих вариантов, но не исключено, что ближе к полному завершению стройки на рынок вновь выйдут небольшие площади.

Валентин Корнев

ЖИЛОЙ♦КОМПЛЕКС

Реклама

Янтарный Город

в Строгино

Дом там, где наше сердце

“У каждого человека должны быть дом и жилище, которые могли бы служить театром его гостеприимства, местом для него самого, источником удобства в его частной жизни...”

Сэр Генри Уоттон. “Основы архитектуры”

СИТИ XXI ВЕК

Проектная декларация ЗАО “СИТИ-XXI век” размещена на сайте компании

783-05-83

www.city-xxi.ru

МЕРКУРИЙ СИТИ

МОСКВА

Ваш мир. Ваши правила.

«Меркурий-Сити» - новый проект в деловом центре Москва-Сити.

70-этажная золотистая башня, в которой элегантные апартаменты удачно сочетаются с современными офисами, является уникальным местом для комфортной жизни и успешного ведения бизнеса.

Тел. +7 (495) 651-651-0

E-mail: mercury@mercury-development.com

www.mercury-city.com

Реклама

# ДОМ проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ  
НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО.  
РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

## Звенигородский «Курорт»

рекреация



В «подмосковной Швейцарии», как называют Звенигород, начинается возведение первых корпусов ЖК «Курорт». Застройщик позиционирует объект как новый для российского рынка формат жилья — рекреационный комплекс.

Жилой комплекс «Курорт» расположен в 45 км к западу от Москвы, в районе Поречье города Звенигорода. Концепция проекта состоит в создании условий для круглогодичного проживания и отдыха в современной квартире за городом и, по мнению застройщика, позволит создать полноценную по комфорту альтернативу загородным домам, таунхаусам, а также пансионатам и домам отдыха. В отличие от существующих на рынке проектов аналогичного формата в ЖК «Курорт» продаются квартиры, а не апартаменты, так как он расположен на землях населенных пунктов, что позволяет покупателю получить регистрацию на жилой площади.

Комплекс, расположенный на 7 га, спроектирован в едином архитектурном стиле: сов-

ременная европейская архитектура, каскадное расположение домов в 4–9 этажей с уменьшением их высотности в сторону Москвы-реки. В состав «Курорта» входит 11 жилых корпусов на 630 квартир (от однокомнатных до четырехкомнатных) площадью 40–200 кв. м.

Кроме жилья на территории комплекса разместят сауну, спортивный комплекс, бассейны, футбольные поля, теннисные корты, ресторан, супермаркет, медицинский центр, аптеку. «Курорту» также полагаются иметь собственный песчаный пляж и зону отдыха.

Эксклюзивным правом на реализацию проекта обладает компания «АртГрад», входящая в девелоперский альянс с компаниями «Инкред-инвест» и «Инвестгострой». На момент старта продаж стоимость квартир в ЖК «Курорт» составляет 57–130 тыс. руб. за 1 кв. м. Первая очередь комплекса сдастся в четвертом квартале 2009 года, а полностью завершить строительство планируется в 2012 году.

Никита Рылеев

## De luxe в пяти шагах

элита

На 5-м км Рублево-Успенского шоссе инвестиционно-строительная компания «Глетчер» возводит новый коттеджный поселок класса de luxe «Барвиха-XXI». Его отличительная особенность — лаконично вписанная в лесной массив современная архитектура.

Идеология проекта заключается в естественности взаимодействия человека с природой. Выбранный под строительство поселка участок площадью 25 га по периметру почти со всех сторон окружен лесом и имеет вытянутую форму, благодаря чему из каждого коттеджа открывается живописный панорамный вид. А выбранная для



проектов домов стилистика американского архитектора Фрэнка Ллойда Райта позволяет гармонично вписать современные архитектурные формы в окружающий ландшафт. Поселок состоит из 64 коттеджей общей площадью от 800 до 1400 кв. м, расположенных на участках от 27 до 70 соток. При

строительстве и отделке домов используются только природные материалы, а большие площади остекления, террасы и цветники позволяют ощутить единение с природой.

На прилегающих к поселку 20 га леса будет разбит парк, состоящий из трех частей: первая предназначена для занятий спортом, во второй предусмотрены площадки для барбекю и беседки для отдыха, в третьей разместится игрушный городок для маленьких жителей «Барвихи-XXI».

Первая очередь поселка (20 домов) будет сдана в конце 2008 года, а окончательная сдача проекта запланирована на лето 2009 года. Стоимость квадратного метра составляет \$7,5–10,5 тыс. **Василий Стрельников**

## Застава на дороге

мегапроекты

Инвестиционно-строительная компания «Авгур Эстейт» начала продажи в жилом микрорайоне Калужская застава. Он является частью первого этапа реализации проекта А-101 — масштабного освоения территории вдоль Калужского шоссе.

Новый подмосковный микрорайон располагается в 5 км от МКАД по Калужскому шоссе на участке в 13,6 га, где предусмотрено строительство более 140 тыс. кв. м жилья. Основу микрорайона составляют дома



высотой от 7 до 12 этажей, строительство которых осуществляется монолитно-кирпичным способом. Благодаря сложному рельефу с небольшими перепадами высот новая застройка будет решена по принципу амфи-театра. Это позволит выделить видовые достоинства жилого

района, обусловленные особенностями участка и его расположением, а также отгородить его от уже существующей застройки поселка Коммунарка. Кроме того, примененный принцип разграничивает автомобильные и пешеходные пути. Движение транспорта будет максимально вынесено за периметр домов, во внутренних дворах приоритет будет оставлен за пешеходными зонами. В состав нового микрорайона войдут детский сад, школа, административно-офисное здание и многоуровневый паркинг, а на первых этажах до-

мов разместятся предприятия сервиса и быта, магазины шаговой доступности.

В роли застройщика-инвестора выступает ОАО «Авгур Эстейт», а генподрядные работы выполняет ЗАО «Управление по строительству 111». Строительство будет вестись в три очереди, а полное завершение работ, согласно проектной декларации, придется на четвертый квартал 2010 года. На данный момент средняя стоимость квадратного метра в микрорайоне составляет 70 тыс. руб.

Никита Рылеев

## Имения по-рублевски

экслюзив

Поселок «Рублевские имения „Азарово“», который строится на 23-м км Рублевского шоссе, — принципиально новый формат на рынке загородной недвижимости. Он сочетает все преимущества усадебного уклада с близостью к столице.

Идеология проекта заключается в создании уникального клубного комплекса имений в окружении обширного лесного массива. Уникальность подчеркивают площади домовладений и земельных участков, которые существенно больше, чем в стандартных элитных поселках. А выбранная в качестве архитектурного стиля классика создает ощущение родового гнезда «на века».



Общая площадь территории поселка составляет порядка 92 га, 40 из которых — это земли Новодаревского леса. Там появятся обустроенные прогулочные аллеи, ажурные бесед-

ки, велосипедные дорожки, комфортные зоны для прогулок и отдыха. Кроме того, на территории поселка запланировано строительство самого большого на Рублевке физкультурно-оздоровительного комплекса площадью 17 тыс. кв. м.

На отведенных под застройку 52 га расположено 98 домовладений (площадью от 500 до 2100 кв. м с участками от 30 соток до 1,5 га). Все дома уже возведены, у 80% завершена отделка фасадов, проведены все коммуникации.

Девелопмент проекта осуществляет компания «АртГрад». Приобретая домовладение, покупатель заключает договор с компанией «Радуга» (владелец земельного актива), после чего участок переходит в собственность покупателя. На момент старта продаж минимальная стоимость домовладений в «Рублевских имениях „Азарово“» составляла \$3 млн. Ввод поселка в эксплуатацию запланирован на III квартал 2009 года. **Василий Стрельников**

## «Сокольники» на Истре

большая вода

В 4 км от города Истра начинается строительство клубного поселка «Сокольники». Это первый девелоперский проект ГК «Росстайл».

Клубный поселок «Сокольники» строят недалеко от Истринского водохранилища, в 48 км от МКАД по Новорижскому шоссе. На территории поселка, разделенной на 65 участков, запланированы просторные улицы и широкие газоны. Концепцией проекта предусмотрено строительство 50 коттеджей площадью до 320 кв. м



на участках площадью от 12 до 18 соток с большими гостевыми зонами и вторым светом. Кроме этого будет возведено 15 двоянных коттеджей (дуплексов) на две семьи площадью 160–180 кв. м на земельных участках от 6 до 8 соток. В большинстве домов есть возможность

дополнительного устройства зимнего сада или гаража. К участкам проведены все центральные коммуникации — газ, электричество, водопровод и канализация. Стены коттеджей сделаны по немецкой технологии Hebel из блоков ячеистого бетона, перекрытия этажей выполнены из монолитного железобетона. Система кровли по канадской технологии позволяет удерживать на крыше снег в оттепель, а летом изолирует от шума дождя.

На территории поселка запланирована разветвленная инфраструктура: спортивный

клуб и спа-центр, пансион для маленьких детей, мини-маркет, химчистка и русская баня. Неподалеку от «Сокольников» находится элитная гимназия «Мастер-класс» и спортивно-развлекательный центр «Опиково».

Самое дешевое домовладение в поселке «Сокольники» обойдется в \$300 тыс. Девелопером, заказчиком, генподрядчиком и генеральным поставщиком отделочных материалов для оформления жилых пространств выступает группа компаний «Росстайл», а финансовым партнером — Собинбанк. **Клавдия Шур**

## С подрядом и без

зеленая зона

Группа компаний Vesco объявляет о начале строительства нового коттеджного поселка бизнес-класса «Гринбург» (дословно — «Зеленый город»). Состоящий из 132 участков, он станет самым большим в линейке загородных девелоперских проектов компании.

Поселок построят на участке в 30,5 га, расположенном в 23 км от МКАД по Новорижскому шоссе, что удачно сочетает в себе транспортную доступность и относительную близость к Москве вместе с богатейшей рекреационной составляющей. Согласно концепции поселка, «Гринбург» будет наделен современной инфраструктурой: составляющей (охранной блоком, КПП, административное зда-



ние, аптека, супермаркет, различные коммунальные сервисы: прачечная, химчистка и служба эксплуатации), позволяющей не перегружать рекреационную зону поселка. Территория «Гринбурга» размежевана на 132 участка в 15–25 соток, на каждом участке предполагается строительство коттеджа площадью от 200 до 400 кв. м. Все проекты домов будут разрабатываться в индивидуальном порядке.

На сегодняшний день предлагается 10 проектов: «Тиффани», «Марсель», «Эдем», «Клементин», «Гортензия», «Валери», «Виктория», «Тоскана», «Гарант» и «Мокка». Отличаясь по площади, планировкам и фасадным решениям, все они выполнены в стиле современной архитектуры. Стоимость участков с подрядом на строительство составляет 16–25 млн руб. Кроме того, в поселке предлагаются и участки без подряда ценой 7–17 млн руб., которые оформляются по договору купли-продажи.

В коттеджном поселке «Гринбург» предусмотрена возможность покупки домовладения с рассрочкой до трех лет. Окончание строительства запланировано на 2012 год, девелопер и продавец — Vesco Group. **Клавдия Шур**

## «Сетунь» в долине

премиум



Группа компаний «Дон-строй» представляет новый проект класса премиум на западе Москвы. Жилой комплекс общей площадью 52 тыс. кв. м будет построен на пересечении Минской и Мосфильмовской улиц, на границе природного заказника «Долина реки Сетунь», в честь которого ЖК назвали «Сетунь».

Комплекс из двух разновысотных (25 и 33 жилых этажа) корпусов, объединенных общим стилобатом, находится в окружении почти 700 га лесов заказника. Композиция повторяет природный ландшафт: плавный каскад зданий от высотных корпусов квартала Воробьевы горы через «Сетунь» спускается к озеру. В разработке концепции жилого комплекса участвовала известная британская компания RMM, а окончательный проект представило архитектурное бюро «АрхИно». Объект уникальный: конфигурация башен в плане по форме напоминает две капли воды или два лепестка — это позволяет обеспечить максимальную инсоляцию не только в самих башнях, но и на объектах на прилегающей территории.

В каждом корпусе одна из стен будет полностью выполнена из стекла — благодаря этому в квартирах появится панорамное витражное остекление от пола до потолка. На верхних этажах корпусов на высоте более 100 м расположены пентхаусы с эксплуатируемой кровлей. Площади квартир варьируются от 89 до 216 кв. м, пентхаусы — от 430 до 560 кв. м. В четырехуровневом подземном паркинге предусмотрено от двух машиномест на квартиру. К услугам будущих жильцов комплекса — действующая инфраструктура квартала Воробьевы горы: торговый-развлекательный центр с большим супермаркетом и спортивный комплекс сети World Class. Строительство рассчитывают завершить в 2011 году.

Софья Милованова

## Расстановка «Приоритета»

бизнес-класс

Корпорация «Баркли» приступает к строительству нового ЖК «Приоритет». Он станет третьим проектом бизнес-класса в линейке всех объектов компании, а инвестиции в его строительство составят 1,5 млрд руб.

Построят жилой комплекс в парковой зоне Нагорного бульвара, недалеко от станций метро «Академическая», «Нагорная» и «Нахимовский проспект». «Приоритет» — это 20-этажное двухсекционное монолитное здание на 134 квартиры, включая 2 пентхауса, а во многих квартирах предполагается панорамное остекление. По обещаниям застройщика, за счет оптимального расположения дома все без исключения квартиры будут иметь хорошее естественное освещение и виды на парк и зеленые скверы района. В доме предусмотрен двухуровневый подземный паркинг на 228 машиномест, а первый этаж комплекса отведен под предприятия торговли и сервиса. Комплекс оборудован инженерными системами от ведущих мировых производителей, в том числе бесшумными лифтами, современными системами вентиляции и пожаротушения. Благоустроенная придомовая территория включает дет-



скую игровую площадку, гостевые автостоянки, газоны, цветники, проезды и тротуары. Кроме того, согласно инвестиционному контракту, застройщик на прилегающей к жилому комплексу территории построит детскую спортивную школу. В новом учебно-спортивном комплексе предусмотрено все необходимое для полноценного развития ребенка школьного возраста.

В роли застройщика выступает ЗАО «Нагорный бульвар», стопроцентным акционером которого является «Баркли». Сейчас идет нулевой цикл строительства, устанавливаются шпунтовое ограждение котлована. Кроме того, уже завершён вынос сетей из пятиэтажной застройки. Согласно проектной декларации, ввести «Приоритет» в эксплуатацию намечено на четвертый квартал 2010 года.

Софья Милованова

Роскошные квартиры в уникальном жилом комплексе в центре Риги. Удачное расположение рядом со старинным Петровским парком. Индивидуальные планировки квартир, современный дизайн интерьеров и отделка под ключ для самых взыскательных жильцов. От 3 500 Евро за м².

**Офис продаж:**  
г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, к. 2.  
Тел.: +7 (495) 258-52-23  
+7 (495) 415-60-35

ВАША НЕДВИЖИМОСТЬ В ЕВРОПЕ

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## «Бизнес» под угрозой

## сектор рынка

Экономический кризис в равной мере ударил по всем участникам рынка недвижимости, однако некоторые сегменты пострадали больше остальных. Это прежде всего строящееся московское жилье бизнес-класса, переоцененное в предыдущие годы и потерявшее клиентов из-за снижения покупательской способности.

## Накопление причин

Большинство участников рынка сходятся во мнении, что именно на жилье бизнес-класса кризис сказался наиболее заметно.

«Девелоперы жилья бизнес-класса пострадали больше других: спрос на него снизился гораздо заметнее, чем на жилье экономкласса и элитную недвижимость. Относительно недорогое жилье экономкласса всегда было наиболее ликвидным, а элитная недвижимость всегда была гораздо более стабильной и не реагировала мгновенно ни на рост, ни на спад рынка», — говорит руководитель аналитического отдела корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. В результате, по его словам, в сегменте бизнес-класса объем заключаемых сделок упал в три-пять раз. «В отличие от девелоперов жилья экономкласса, которые гораздо раньше отреагировали на кризис и стали в завуалированной форме снижать цены, девелоперы жилья бизнес-класса старались держаться до последнего. Только в конце ноября было сделано первое официальное заявление о снижении цен на жилье бизнес-класса на 25%», — объясняет он.

Резкое падение цен именно на недвижимость бизнес-класса объясняется несколькими причинами. Во-первых, как известно, цена в немалой степени определяется соотношением спроса и предложения. В Москве предложение квартир в основном сосредоточено в сегменте бизнес-класса: девелоперы хотят выжать из площадок максимум и не строят жилья экономкласса, но местоположение не позволяет им позиционировать свой объект в элитном сегменте. В этом случае выбор делается в сторону бизнес-класса. По данным аналитического консалтингового центра «Мизэл», на первичном рынке в Москве сегодня жилье бизнес-класса составляет более половины предложения — 52,1% (данные за октябрь 2008 года).

С другой стороны, в результате экономического кризиса резко сократился спрос именно на такие квартиры. «Покупатели жилья в домах бизнес-класса — это владельцы собственного среднего и крупного бизнеса, наемные сотрудники высшего звена, то есть те люди, по которым кризис ударил наиболее сильно. Сейчас они вынуждены сокращать издержки и спасать свои деньги, а не покупать новые квартиры. Многие иностранные компании сворачивают или сокращают свой бизнес в России — в результате из столицы уезжают тысячи платежеспособных людей», — говорит Дмитрий Таганов. На спросе именно в этом сег-

менте отразился и отказ банков от ипотечных программ.

Для большинства потенциальных покупателей жилья бизнес-класса ипотека стала сейчас практически недоступной, поскольку банки кардинальным образом ужесточили условия выдачи кредитов и требования к заемщикам», — говорит директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Сияев.

В последние годы рост цен на жилье бизнес-класса существенно обогнал темпы роста доходов населения, тем самым сокращая спрос. «Потенциальные покупатели жилья бизнес-класса — это наемные работники с заработной платой выше средней. Но рост цен настолько опередил рост их благосостояния, что они, получая высокую, на уровне \$5–7 тыс. в месяц, зарплату, могут себе позволить только жилье экономкласса на окраине Москвы на 30 лет в ипотеку», — говорит управляющий



ЖК «Примавера» на Нахимовском проспекте: почти достроен, почти продан ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЕНКО



В почти законченном «Доме на Беговой» можно купить оставшиеся квартиры по цене экономкласса ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЕНКО

партнер девелоперской и консалтинговой компании Rapo-gna Estate Омар Гаджиев. По его словам, цены на недвижимость ушли уже очень далеко от основного платежеспособного спроса и объем сделок на рынке жилой недвижимости до сих пор в основном поддерживался за счет спекулятивных цен.

## Займы и конкуренция

Наконец, еще одной причиной падения цен именно на объекты бизнес-класса являются особенности самого сегмента: повсеместное использование заемных средств и высокая конкуренция между девелоперами. Дело в том, что подавляющее большинство объектов в сегменте бизнес-класса построено на заемные средства. После того

как банки резко повысили кредитные ставки, а то и вовсе перестали выдавать кредиты, большинство девелоперов оказались в сложной ситуации, а некоторые из них столкнулись с опасностью потерять ряд площадок. «Снижение банковской ликвидности и отказ в выдаче дополнительных кредитов для финансирования проектов вынуждают девелоперов приостанавливать строительство», — отмечает руководитель департамента городской недвижимости HomeHunter Татьяна Вакуленко. К тому же разнообразных предложений много, а спрос слабее, что заставляет девелоперов еще ожесточеннее бороться за каждого клиента.

«Конкуренция в сегменте бизнес-класса между застрой-

щиками гораздо выше, чем в остальных сегментах, поэтому застройщикам бизнес-класса без существенной коррекции цен не удастся в ближайшее время стимулировать продажи», — объясняет Омар Гаджиев. По словам маркетолога УК «Пересвет-Инвест» Натальи Бланковой, «в последнее время для привлечения внимания целевой аудитории к своим проектам девелоперам приходилось всерьез задумываться о концепции проекта и его продвижении, используя всевозможные креативные ходы. В связи с трудностями финансирования строительства нет средств и на продвижение, и на рекламу». При этом надеяться на помощь государства девелоперам бизнес-класса не приходится.

паний, работающих в этом сегменте, существует серьезная долговая нагрузка, которая не позволяет решать стратегические задачи в условиях кризиса и проблем с финансированием», — констатирует гендиректор «Доки» Валерий Барнинен.

## Степень падения

Пока кризис в сегменте бизнес-класса отразился в первую очередь на уровне цен. По данным Юрия Сияева, на рынке недвижимости бизнес-класса сейчас отмечается снижение стоимости от 10 до 25% в зависимости от проекта. По словам Татьяны Вакуленко, происходит завуалированное снижение цен в сегменте бизнес-класса, дисконты доходят до 30%. «Уже сейчас заметна существенная коррекция цен в сегменте бизнес-класса. Здесь возможны скидки в пределах 50% для тех покупателей, у которых есть деньги на руках, но такие скидки не афишируются», — утверждает Омар Гаджиев.

Однако есть и официальные заявления. Например, девелоперская компания «Дон-строй», которая работает преимущественно в сегменте бизнес-класса, заявила о снижении цен на квартиры на 25%. В дальнейшем можно ожидать, что этому примеру последуют и другие компании, которые поймут, что недополученная прибыль лучше, чем не полученная вовсе. По мнению заместителя коммерческого директора инвестиционно-девелоперской компа-

«Что происходит с остальными проектами, достаточно сложно сказать, так как большинство застройщиков официально не сообщают о замораживании строительства своих объектов», — отмечает Татьяна Вакуленко. С другой стороны, среди проектов, которые будут реализованы в 2008 году, она называет в первую очередь жилой комплекс «Примавера» и жилой комплекс на Ботанической улице, владение 11.

«В портфеле нашей корпорации также есть два жилых комплекса бизнес-класса: „Wellhouse на Ленинском“ и „Wellhouse на Дубровке“», — говорит заместитель председателя правления Miga Group Сергей Садонников. По его словам, первый объект будет сдан в декабре этого года, сдача первой очереди второго запланирована на первый квартал 2009 года. Некоторые компании даже решили в разгар кризиса запустить продажи в своих комплексах. Например, ФСК «Лидер» начала продавать квартиры в жилом комплексе «Зодиак». Однако все равно без дополнительной маркетинговой стратегии в данном случае не обойтись. Например, этот девелопер выдает покупателям собственные ипотечные кредиты на десять лет и обещает вернуть разницу в стоимости квартиры, если цены на жилье в этом доме будут снижены из-за кризиса.

## Взгляд в будущее

Цены на объекты бизнес-класса будут снижаться и в дальнейшем, а строительство будет замораживаться. «Главными рисками в этом сегменте относятся к первому-третьему кварталам 2009 года, но в целом в уже запущенных проектах девелоперы будут стремиться выполнить обязательства перед покупателями в срок», — говорит директор департамента стратегического консалтинга Core-nik Labs Владислав Лукиан. Но количество сделок по приобретению жилья бизнес-класса, полагает он, безусловно, сократится: даже те потенциальные покупатели, которые располагают свободными средствами, в ожидании снижения цен предпочитают отложить покупку недвижимости. Однако после продолжительного падения цен маятник непременно качнется в другую сторону. «В долгосрочной перспективе сокращение предложения в сегменте бизнес-класса будет способствовать дальнейшему росту цен на недвижимость», — утверждает Юрий Сияев.

Кризис также внесет коррективы в классификацию столичного жилья. «Многие объекты, сегодня позиционируемые как элитные, станут бизнес-классом», — уверен Владислав Лукиан. А девелоперы научатся быстро и экономно оформлять всю необходимую документацию. Так что к оживлению рынка, которое настанет не раньше четвертого квартала 2009 года, уже будут готовы пакеты исходной документации, оформленные с наименьшими затратами и только за счет собственных средств девелоперов.

**Алексей Лосан,** обозреватель журнала «Компания», — специально для «Ъ-Дома»



ЖК «Лазурный блюз» в Стригино: при такой степени готовности можно не сомневаться, что строительство будет успешно завершено ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЕНКО

Московские власти уже заявили о том, что будут выкупать жилье только для социальных нужд, при этом по цене ниже 80 тыс. руб. за 1 кв. м, что существенно ниже ценового минимума объектов бизнес-класса. Более того, даже конкурсы, проведенные среди застройщиков, были пересмотрены — и наиболее приближенные к московским властям компании вроде ГК ПИК и СУ-155 до сих пор не получили денег.

Федеральные власти также не горят желанием помогать девелоперам, строящим жилье бизнес-класса, — помощью была обещана правительством только компаниям, работающим по нацпроекту «Доступное жилье». Впрочем, тут уже есть одно исключение. Компания «Дон-

строй» как-то сумела получить у ВТБ кредит на \$500 млн. В частности, средства пойдут на завершение работ в «Доме в Сокольниках», «Доме на Покровском бульваре», «Доме на Мосфильмовской», «Доме на Беговой», а также в жилых комплексах «Измайловский», «Сельское небо» и одном корпусе «Алых парусов».

Однако, по мнению участников рынка, выдача такого кредита объясняется хорошими связями «Дон-строй» с этим кредитным учреждением. Другие застройщики вряд ли сумеют получить такие кредиты. А поскольку уровень общей задолженности у девелоперов бизнес-класса очень высок, недостаток средств у них может привести к дефолтам или остановке строительства некоторых объектов. «У ком-

пании «Сити — XXI век» Дмитрия Дементьева, «существенное влияние кризиса почувствовали самый верхний и нижний ценовые сегменты бизнес-класса».

Уже начала поступать информация об остановке строительства некоторых объектов бизнес-класса. В частности, Miga Group и «Интеко» заморозили строительство жилья бизнес-класса на месте ЛЭП на севере Москвы. «Приостановлено строительство жилого комплекса Fort Ring на Малой Юшуньской улице, сейчас там не выставляются квартиры на продажу. В «Доме на Беговой», который строит компания «Дон-строй», по данным участников рынка, уже предлагаются квартиры по 90 тыс. руб. за 1 кв. м — дешевле, чем во многих объектах экономкласса.

**Элитные Виллы в Лапландии**

МЕЧТАЕТЕ ПОСТРОИТЬ СВОЙ ДОМ В ЛАПЛАНДИИ?

ВОЗМОЖНО, ВЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НЕСКОЛЬКИХ КОТТЕДЖЕЙ ИЛИ ДАЖЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОСЕЛКА? ОБРАЩАЙТЕСЬ К НАМ!

Реклама

**PRO-TEAM**  
rakennuspalvelut

Мы строим дома «под ключ» по индивидуальным проектам на популярном горнолыжном курорте Финляндии Ruka. Мы также позаботимся о вашей недвижимости в ваше отсутствие. Недвижимость в Финляндии — это выгодное вложение вашего капитала, которое всегда будет работать на вас.

**С ФИНСКИМ КАЧЕСТВОМ — БЫСТРО И НАДЕЖНО!**

Контактная информация:  
PRO-Team Rakennuspalvelut  
Torangintäival 4  
93600 Kuusamo, Finland  
Телефон: +358 45 78810806  
e-mail: info@pro-team.fi  
www.pro-team.fi/dom

**ЖК «Смоленская застава»**

Земледельческий переулоч, вл. 20

**СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО КВАРТИРАМ И ОФИСАМ**

ДОМ ПОСТРОЕН

**223-53-53**

Проектная декларация на [www.smolenka.info](http://www.smolenka.info)

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Конкурент Остоженки

**ОАЗИСЫ**  
(Окончание. Начало на стр. 25)  
О последнем, впрочем, отдельный разговор. Как-никак дом, построенный для архитекторов и полностью ими заселенный, не мог быть обычным зданием. Нужно было сотворить очередную гордость советской архитектуры, и за проектирование дома взялся сам Шусев. Место для строительства выбрали эффектное — на живописном обрыве над Москвой-рекой, откуда, кстати, и по сей день открывается один из лучших видов на город. Предполагалось, что дом будет без коммуналок — редкость по тем временам. Здание спроектировано полукруглым, обступающим с трех сторон Благовещенскую церковь. По одной версии, Шусев хотел таким образом ее сохранить, по другой — проектировал на месте храма эффектный фонтан и лестницы к воде. А затем началась война и сломала все планы архитектора. Дом долго стоял построенный лишь наполовину. И в него, недостроенный, селили по несколько семей в одну квартиру. Боковые крылья возвели значительно позже, и они несут на себе явные следы борьбы с архитектурными излишествами. Так как Дом архитекторов — местная достопримечательность, да и виды из окон замечательные, то квартиры в нем стоят относительно дорого — по 300–350 тыс. руб. за метр. Еще одна категория жилья на Плющихе — кирпичные здания 1960–1970-х годов постройки. Этому району здорово повезло: здесь нет ни одного продукта индустриального домостроения. Зато в брежневскую эпоху тут появилось немало качественных кирпичных построек. Например, огромный дом Совмина, почти целиком занимающий четную сторону Ружейного переулка. Или еще более длинное здание на самой Плющихе. Для желающих жить в этих краях такие кирпичные дома — один из лучших вариантов по соотношению цены и качества. Например, неплохую двухкомнатную квартиру в одном из них сейчас можно купить за 12,5 млн руб.

**Все по-новому**  
Приверженцам исключительно нового жилья тоже есть из чего выбрать. В 2001 году на улице Бурденко построили дом «Белравия». Примерно к тому же времени относится и «Венский дом» в 1-м Неопазимовском переулке с золоченым Иоганном Штраусом во дворе. Независимо от того, выберет покупатель жилье с британскими или с австрийскими мотивами, обойдется оно примерно в одну сумму — 600–800 тыс. руб. за квадратный метр. Конечно же, на Плющихе не мог не появиться жилой комплекс под названием «Три тополя». Его построила в 2004 году на месте бывшего фабричного общежития компания «Авгур Эстейт». Красивый, надо сказать, получился комплекс — с мозаикой, эркерами и явными намеками на русский модерн. А так как отечественным девелоперам свойственно прирастать к району, неудивительно, что у «Авгур Эстейт» сейчас



Выйдя из подъезда современного элитного комплекса на Плющихе, вы увидите фасад доходного дома начала прошлого века или церковь времен Екатерины II



Этот район - настоящий заповедник московской архитектуры. Здесь есть и псевдоготика прошлого века (слева), и парадный сталинский ампир (в центре), а также домики в псевдурусском стиле и кирпичные «цзковки» 70-х

новый проект неподалеку. Кирпичная громада ЖК «Смоленская застава» уже подведена под крышу. Из-за того, что дом большой, квартиры в нем стоят относительно недорого: от 370 тыс. до 450 тыс. руб. за квадратный метр. Другой масштабный проект в этом районе — «Квартал на Плющихе» компании «Донстрой». Его только недавно начали строить, но площадка вроде бы живая, и ведутся какие-то работы в котловане. Новый жилой комплекс обещают сдать в 2010 году. Отдельная категория жилья в окрестностях Плющихи — дома с видом на Москву-реку. Два таких дома построили на Ростовской набережной и продают сейчас по 800–900 тыс. руб. за квадратный метр. Еще одно жилое здание понижее классом и подешевле строится на Саввинской набережной. В общем, застрой-



Плющиха — место тихое и немного провинциальное, кажется, что и время здесь течет медленнее, чем в других московских районах

ка этой части Хамовников идет полным ходом. Не повторится ли здесь судьба Остоженки, тем более что на «золотой миле» уже

все скверы застроили, а на Плющихе место еще осталось? «Преемником Остоженки Плющиха не станет, не станет



### ТРИ ИМЕНИ ОДНОЙ УЛИЦЫ

Имя свое Плющиха получила от весьма популярного в народе кабака некоего Плющева, располагавшегося здесь в XVII веке. Впрочем, это не первое ее имя — до этого улица называлась Смоленской. Дело в том, что до постройки Дорогомиловского моста (потом его место занял Бородинский мост) дорога на Смоленск проходила южнее, через переправу у устья реки Сетунь — там, где теперь мост Третьего транспортного кольца. Кстати, именно это направление прикрывал от врагов укрепленный Новодевичий монастырь. Так вот, от Арбата к переправе ездил по Смоленской улице, нынешней Плющихе. А еще раньше она называлась улицей Саввинской, поскольку здесь находилась Саввинский монастырь. О нем и по сей день напоминают одноименная набережная и два переулка. Было здесь и подворье ростовского архиерея, память о котором сохранилась в названии многочисленных Ростовских переулков. Помимо служителей архиерейского двора там же селились обслуживавшие Смоленскую дорогу государственные ямщики. А в XVI веке рядом раскинулась Новая Конюшенная слобода: дворцовому конному хозяйству стало тесно в Земляном городе. Так что новые кварталы для дворовых конюхов и скорняков (они тоже относились к Конюшенному приказу) стали строить уже за городскими стенами, вокруг церкви Неопазимой Купины. Конюжий навоз сваливали в ближайший ручей, который из-за этого долгие годы назывался Пометным Вражком. Зато потом нечистоты были удалены, и Вражек стал Чистым. Впрочем, ручеек уже давно течет в трубе, и напоминают о нем только два Вражских переулка. Такая вот у Плющихи топонимика.

трудно не согласиться. Все, что есть на Плющихе и привлекающей к ней Большой Пироговке, вполне хватило бы на целый провинциальный город. Здесь имеются медицинская и военная академии, пединститут, старые церкви, несколько музеев, два парка, стадион. Все, что нужно для жизни обеспеченным людям, тоже под рукой: кафе, рестораны, дорогие магазины, хорошие клиники, гимназии, лицей и спецшколы. «Чтобы стать жителем Плющихи, еще недостаточно купить здесь квартиру, — рассказывает президент инвестиционной группы Sesezag и исконный обитатель Плющихи Ирина Жарова-Райт. — Надо выйти из своего Bentley и пройтись, обойти здесь все пешком. На Остоженке, например, ничего подобного не может быть, там и пройтись-то негде. Плющиха — это уникальный старомосковский район, где все все знают, где могут в парикмахерской и без денег постричь, потому что вы местный и потом деньги занесете. Больше в Москве таких мест не осталось, разве что Замоскворечье». С Плющихи легко попасть в любую часть Центрального и Западного округов. А вот ездить через нее куда-то совершенно бессмысленно: всегда найдется более удобная дорога. В этом-то и состоит самое большое достоинство Плющихи: ни пробок здесь нет, ни дневной автомобильной суеи. **Никита Аронов**

ный район. В нем есть много всего, чего нет у Остоженки. В первую очередь это виды: Москва-река, Новодевичий монастырь, главное здание МГУ в окружении зелени деревьев, крыши старой Москвы. Во вторую очередь, и это очень важно для клиентов, транспортная доступность: район находится между двумя основными транспортными артериями Москвы — Садовым кольцом и Третьим транспортным. Конечно, Остоженка ближе к центру, но сейчас с известной всем автомобильной ситуацией в Москве это скорее минус. К тому же скоро вовсю заработает Сити — туда уже перебрались и переберутся офисы многих крупных компаний, а в Сити гораздо удобнее ездить из района Плющихи.

**Тихий центр**  
Сутверждением о самодостаточности района Плющихи

Государственная регистрация договоров участия в долевом строительстве

ЗАО «Проминдустрия АГ» На правах рекламы

Жилой комплекс

м. Юго-Западная

(495) 363-75-45

(495) 363-84-85

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.academy-lux.ru](http://www.academy-lux.ru)

Лицензия ГС-1-99-02-27-0-7706194960-020143 от 20 декабря 2004 года

Жилой комплекс Надежда

223-53-53

ул. Крупской, вл. 3А

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО КВАРТИРАМ И ОФИСАМ

[www.domvparke.ru](http://www.domvparke.ru)

Проектная декларация на сайте

реклама ЗАО «Авгур Эстейт»

# ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

## Тепло, воздух и вода

### коммуникации

В рекламной брошюре любого элитного дома найдется абзац про инженерные системы. Впрочем, не очень ясно, на кого рассчитана такая реклама, потому что большинству потенциальных покупателей все эти «напольные конвекторы» и «спринклерные системы» ровным счетом ничего не говорят. Большинство риэлтеров об особенностях вентиляции и водоснабжения современных домов тоже ничего толком не знают. Поэтому мы решили самостоятельно разобраться в тонкостях внутридомовой инженерии.



В элитном доме все должно быть прекрасно: и фасады, и интерьеры, и инженерные коммуникации ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

### Вытяжка и приток

Начнем с вентиляции. Любый эколог объяснит вам, что от ее правильной работы зависят здоровье и самочувствие жильцов. Так что стоит особенно тщательно присмотреться к этой инженерной системе. Вентиляция может быть двух видов: естественной и принудительной. Старые дома и современная массовая застройка проветриваются исключительно за счет естественной циркуляции воздуха. Если правильно проложить в стенах воздухопроводы, то в них, как в дымовой трубе, образуется тяга, выводящая наружу отработанный воздух.

В дореволюционных зданиях и больши́нстве «сталинок» кроме вытяжной вентиляции есть и приточная, тоже естественная (свежий воздух поступает в квартиру через решетки в полу). В панельных домах от этого отказались: считается, что достаточно и того, что попадает внутрь через щели в окнах. Именно поэтому, если в таком здании поставить стеклопакеты, там становится очень душно.

«В принципе естественной вентиляции для небольших жилых помещений вполне достаточно, если они расположены в зонах с относительно чистой экологической обстановкой», — объясняет Тимур Мангутов, заместитель генерального директора группы компаний «Терминжениринг», специализирующейся на проектировании и обустройстве инженерных систем. — К тому же, что особенно важно для дома, такая система абсолютно бесшумна».

Механическая вентиляция в отличие от естественной не только подает свежий воздух, но еще очищает его от вредных примесей, подогревает зимой и охлаждает летом. В рекламе новых домов часто говорят об интеллектуальных вентиляционных системах. Но эти слова особого смысла не несут, потому что в наше время любая принудительная вентиляционная система в какой-то мере интеллектуальна. Температура и влажность воздуха контролируются компьютером в соответствии с параметрами, которые выставляют сотрудники коммунальной службы.

Казалось бы, в любом приличном доме центральная принудительная вентиляция — вещь сама собой разумеющаяся. Но оказывается, что это не так. Яркий пример — один якобы элитный жилой комплекс возле метро «Фрунзенская». Показывая квартиру в этом доме, представитель застройщика объяснил мне, что здание невысокое и принудительную вентиляцию в нем делать было дорого и нецелесообразно. При дальнейшем осмотре не обнаружилось даже обычных вытяжных отверстий. Экология такого жилья будет хуже, чем квартиры в панельном доме. Так что присматривайтесь к вентиляции, потому что, если застройщики сэкономили на ней в процессе строительства, наладить ее самостоятельно почти невозможно.

### Борьба с дизайнером

С кондиционерами в этом смысле проще: если застройщик не озабочился центральным кондиционированием, всегда можно установить сплит-систему. Правда, на балконе у вас появится громоздкий и шумный наружный блок. Вот если кондиционеры ставят централизованно, то это, скорее всего, будет более экономичная и совершенная система VRF с переменным расходом фреона. Хороша она тем, что на один мощный наружный блок кондиционера где-нибудь на крыше здания приходится до 50 блоков внутренних.

Если вам обещали центральное кондиционирование, обязательно выясните, предполагает ли это наличие каких-то приборов в квартире. А то сплошь и рядом бывает так, что есть вход приточной вентиляции, имеется отверстие вытяжки, введены

медные трубки с фреоном от системы VRF, а всю разводку этих систем по квартире приходится делать самостоятельно. Есть в этом и рациональное зерно: схему вентиляции надо увязывать с будущей планировкой квартиры. Но прежде всего, конечно, это экономия средств застройщика.

Разводить вентиляционную систему самостоятельно не только дорого, но и сложно. Если в старых домах воздухопроводы идут в толще стен, то сейчас приходится жертвовать высотой потолка. «Тут приходится вести постоянную борьбу с дизайнером», — рассказывает Тимур Мангутов. — Ему нужен потолок, он ведь чаще всего не понимает, что надо оставить место для воздухопроводов. А из-за вентиляции потолок может стать на полметра ниже. Иногда, правда, под вентиляционный канал отводят специальную выгородку и как-то творчески ее обыгрывают».

### Автономное тепло

Конечно, хороший кондиционер может и охлаждать воздух, и нагревать. Но отапливать помещения теплым воздухом крайне невыгодно. Тем более что уже при минус 15°C у кондиционеров резко падает КПД. Электрические обогреватели обойдутся слишком дорого. Ничего лучше водяного отопления пока не придумали.

А вот нагревательные приборы могут быть самыми разными. Если чугунная батарея советского образца стоит 1 тыс. руб., то, например, современный биметаллический радиатор обойдется уже в 5–7 тыс. руб.

Но сейчас в моде не радиаторы, а конвекторы. Разница между ними ясна уже из самих названий: радиаторы просто излучают тепло, а конвекторы еще и стимулируют перемешивание воздушных масс. Устанавливают их обычно у окна на уровне пола, то есть в самой холодной части комнаты. Конвекция происходит уже потому, что холодный воздух нагревается и поднимается вверх. Но часто для более интенсивного перемешивания воздушных масс в конвектор встраивают небольшие вентиляторы. Считается, что так помещение прогревается более равномерно.

Бывают и совсем экзотические схемы. Например, владелец нескольких квартир в жилом комплексе «Эдельвейс» оборудовал у себя вместо одного из санузлов мини-атомный тепловой пункт. С насосами, теплообменниками и водяными счетчиками. Назначение этого оборудования, обошедшего хозяину в \$20 тыс., состоит в том, чтобы контролировать использование горячей воды и меньше платить за тепло.

Горячее водоснабжение может быть центральным — с известными всем последствиями вроде летних отключений горячей воды и возможности аварий на линии. Но в новых, особенно элитных, домах сейчас все чаще строят собственные котельные. В долгосрочной перспективе это оказывается дешевле, чем пользоваться услугами городской сети.

Так как вода в отопительной системе горячая, то на стенках труб появляются отложения, как накипь на стенках чайника. Еще больше страдают тонкие трубочки в теплообменниках и бойлерах. «Мне доводилось видеть такие котлы, в которых отложения закупорили до половины трубок», — вспоминает Максим Веретенников, заместитель руководителя отдела технического развития компании «Инженерный сервис». — Удалить накипь на такой стадии можно только механически. А происходит это зачастую из-за того, что в систему заливают неподготовленную воду. Стандартная ошибка — когда воду для отопления берут прямо из скважины. У меня один друг из-за этого уже три котла на даче поменял».

Писк моды для элитных домов — система очистки, которая делает воду пригод-

ной для питья. Она подается в квартиры по отдельным трубам и течет из особых кранов. Штука, безусловно, приятная, но если ее нет, то не стоит расстраиваться. За 10 тыс. руб. вы можете поставить у себя на кухне точно такой же кран. Только фильтр будет не в подвале, а у вас под раковиной.

О канализационной системе ничего принципиально нового сказать нельзя. Тут все как и раньше. Жидкость самотеком попадает в резервуар в нижней части здания, а потом канализационно-насосная станция под напором отправляет ее в городскую систему. В советское время трубы делали из чугуна. Потом было недолгое увлечение пластиком. Сейчас снова в чести чугун, правда не отечественный, а немецкий.

### Не горит, потушим

Одни из самых сложных и интересных инженерных систем — те, что отвечают за противодействие пожару. Тут есть и водяные насосы с системами труб, и свои вентиляторы, и датчики с компьютерным управлением.

Минимально необходимый для жилого дома набор противопожарных средств не так велик. Про пожарные краны на лестничных клетках и систему сигнализации с дымовыми и температурными датчиками знают все. Но есть еще несколько обязательных устройств. Во-первых, в любом современном доме установлены системы дымоудаления с лестничных клеток. Для этого на крышах домов стоят мощные вентиляторы. Во-вторых, существует система, которая в случае пожара автоматически отправляет все лифты на первый этаж, а по их шахтам начинает подавать свежий воздух, чтобы жильцы в процессе эвакуации не задохнулись. Это так называемый воздушный подпор лифтовых шахт.

В элитных домах системы борьбы с огнем могут быть куда сложнее. Например, жилые помещения могут быть оснащены спринклерной системой пожаротушения. Принцип ее работы довольно прост. Вода в специальном трубопроводе постоянно находится под давлением. Трубки разведены по самым разным помещениям дома. Каждая из них закупорена с помощью маленькой красной колбочки. Колбы эти при определенной температуре (обычно плюс 72°C) лопаются, и вода начинает течь. Если пожар сильный и колб лопнуло много, то включаются дополнительные насосы. В самых продвинутых системах тушение пожара контролируется дополнительными дымовыми и температурными датчиками. То есть, когда пожар потушен, вода течь перестает.

Спринклерная система надежно тушит пожар, но это в некотором роде палка о двух концах. Колбу можно и случайно разбить, особенно если в доме есть дети, и интерес будет непоправимо испорчен. К тому же, чтобы трубы системы пожаротушения служили дольше, к воде добавляют специальные примеси. Поэтому пятна от такой воды практически не отстирываются.

Жильцов надо защищать не только от огня. А работа службы безопасности невозможна без специальных внутридомовых систем. «Помимо охранников, патрулирующих двор, в элитном доме обязательно должно вестись круглосуточное видеонаблюдение общественных зон дома и дворовой территории», — уверен Михаил Куликов, директор управления вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость». — Контрольно-пропускной пункт должен быть оборудован автоматическим шлагбаумом, а гараж — воротами, открытые которые можно только магнитной картой, прикладываемой к контролерам».

**Никита Аронов**

# TWEED

## Недвижимость

### СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



#### «Дом на Тишинке»

Один из самых лучших домов на Красной Пресне. Предлагаются квартиры свободной планировки площадью от 90 до 225 м². Панорамные окна, великолепные виды на сквер. Огороженная охраняемая территория. Развитая инфраструктура района. 2-уровневый подземный паркинг. Дом сдан в эксплуатацию.



#### Бутиковский пер., 5

В лучшем жилом комплексе района Остоженьки предлагается трехсторонняя квартира в стиле современной классики общей площадью 240 м²: 3 спальни, гостиная, кабинет, 2 машиноместа в подземном паркинге. В доме бассейн, фитнес-клуб. Красивый внутренний двор с водопадом.

### СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



#### Усадьба на Рублево-Успенском шоссе, 14 км

В клубном поселке всего на 20 домов предлагается роскошный дом под ключ площадью 1600 м² и 2 гостевых дома по 250 и 350 м². На лесном участке 75 соток: парк с вековыми соснами, детская площадка, фонтан. Рядом инфраструктура Рублево-Успенского шоссе.

### СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



#### «Фьюжн Парк», ул. Малая Трубецкая

Предлагаются квартиры свободной планировки площадью от 100 до 240 м². Прекрасные виды на парк Мандельштама. Близость Москвы-реки. Современная инфраструктура: SPA-салон, фитнес-клуб, детский клуб, ресторан. Музей ретроавтомобилей. Дом введен в эксплуатацию.



#### «Crystal House», Коробейников пер.

Пентхаус площадью 243 м² без отделки в уникальном доме по проекту архитектора Ю.Григоряна, в самом центре Остоженьки. Терраса и балконы с великолепными видами. 3 машиноместа в подземном паркинге. На территории комплекса выполнен ландшафтный дизайн.

### УНИКАЛЬНАЯ ЦЕНА



#### Французский курорт на Минском шоссе, 10 км

Предлагается дом у озера в уникальном поселке класса де люкс. Дом под отделку площадью 745 м² на участке 20 соток, потрясающий вид на озеро. Инфраструктура поселка: детский сад, ландшафтный парк, клиника SPA, ресторан, теннисные корты, спортивный комплекс.

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ  
ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ  
СОЗДАНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТОВ  
АНАЛИТИКА И КОНСАЛТИНГ  
АРЕНДА ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

# 221-77-71

## www.tweed.ru

С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе ООО «Твид»  
г. МОСКВА, ул. Б. Садовая, д. 10, оф. 19

РЕКЛАМА

# ДОМ интерьеры

## Между всем прочим

### пространство

Если без окон горницы еще встречаются, то без дверей не может быть не только «дома — моей крепости», но и любого самостоятельного помещения.

С них пребывание в комнате начинается и ими заканчивается, так что судят о комнате и доме в целом в первую очередь по тому, как оформлены дверные проемы.



New Design Porte



Sige



Sige

#### Общие знаменатели

Выбор межкомнатных дверей — дело ответственное еще и потому, что такая покупка делается на долгие годы. Также, как окна или лестницы, двери являются архитектурным элементом интерьера и в отличие от отделочных материалов, которые меняются при каждом косметическом ремонте, должны быть изготовлены капитально с расчетом на десятки лет эксплуатации и возможность обновления внешнего вида.

Сложные технологические процессы, применяемые в сов-

ременном производстве, многоступенчатое нанесение грунтов, красок, многослойных лаков, использование новых особо прочных материалов позволяют создавать практически вечные двери и перегородки, которые не деформируются при колебании температуры и влажности.

Конструктивно межкомнатные двери могут отличаться по числу створок (однопольные, двухпольные), форме (прямоугольные, арочные), заполнению дверного полотна (глухие, застекленные). По способу от-

крывания различают распашные двери, в том числе так называемые качающиеся, которые могут открываться в обе стороны, раздвижные (сдвигаются вдоль проема или внутрь стены), складные («книжкой», когда створок две, и «гармошкой», когда их больше). Но удобнее всего классифицировать двери по виду материала, из которого они сделаны, поскольку именно этот параметр определяет главные потребительские качества — внешний вид и долговечность, а кроме того, во многом определяет их

дизайн. Поэтому, выбирая дверь, нужно в первую очередь определиться с материалом. Различают двери, сделанные из массива дерева и шпонированные, стеклянные, алюминиевые, из полиэстера, а также двери с ламинированным покрытием и покрытием из искусственного шпона.

Наиболее широко на российском рынке представлена продукция итальянских производителей. Сотни вариантов межкомнатных дверей и перегородок целого ряда итальянских фабрик, у каждой из которых

есть свои излюбленные материалы и предпочтения в стилистике, предлагают салоны «Лендор» и «Кредит керамика».

#### Дверной гламур

Традиционным материалом для производства межкомнатных дверей является дерево, из которого и сегодня делается большинство моделей. Для декорирования часто используются стеклянные вставки, витражные или с рисунком, нанесенным методом шелкографии. Основным украшением глухой двери служат филенки — специальные накладные элементы, позволяющие придать полному рельеф. Декоративными элементами могут служить также фактурная обработка или проявленная текстура древесины, инкрустации различными породами дерева, резной декор, позолота. Все эти виды декора используют мастера фабрики Sige, которые создают двери, достойные дворцовых интерьеров. Каждая дверь делается по индивидуальному заказу. На основе представленных в каталогах образцов, выполненных в различных исторических стилях, можно создать собственные вариации и заказать подходящие к выбранному стилю стеновые панели.

Двери из массива дерева дорогих пород, украшенные резными наличниками и сандриками ручной работы, с вензианской росписью в стиле XV–XVIII веков делает фабрика New Design Porte. В коллекциях фабрики Flex много дверей арочной формы и дверей со скругленной верхней частью полотна и прямоугольной коробкой — как с использованием витражей, так и глухих. При этом в моделях не копируется старинный стиль, а использована его современная версия. Двери с арочными коробками и наличниками выпускает также фабрика Leginform. В коллекциях есть как изделия классического дизайна, например инкрустированная палисандром и эбеновым деревом серия Intarsio или модели цвета слоновой кости серии Veneziana, так и современные межкомнатные двери Legni & Lacce в духе японского минимализма.



Ars Nova



Bosca



TRE-Piu

Популярная во всем мире марка Agorofill, которую хорошо знают и в России, выпускает двери из массива и материалов на основе дерева, обработанные самыми разными технологическими способами. Помимо обширного модельного ряда коллекций, входящих в основной каталог, отдельно выделена линия Cristal межкомнатных дверей, декорированных кристаллами Сваровски, — подобных моделей пока нет у других производителей.

Одна из наиболее демократичных и распространенных марок — TRE-P производит шпонированные и окрашенные деревянные двери, достаточно простые по дизайну и способу производства, — это щитовые двери с глухими или частично остекленными створками. Главное внимание уделяется практичности и функциональности моделей. Например, коллекция дверей ISOLA снабжена автоматическим порогом-шторкой для улучшения звукоизоляции.

Изделия партнерского бренда TRE-Piu, возникшего на 20 лет позднее, также отличаются лаконичностью, но эта простота — плод сотрудничества с именитыми дизайнерами. Многие модели TRE-Piu были удостоены международных премий и стали образцами для других производителей. Так, например, модель Convex, созданная в 1991 году дизайнером F.A. Porsche, получила престижную премию Gold Compass. Выпуклые обтекаемые формы дверного полотна немного напоминают конструкцию самолетного крыла, и, подобно авиамоделям, дверь отличается повышенной легкостью и прочностью, вот только в качестве обшивки вместо металлических листов используется шпон из ценных пород древесины с лакированным покрытием.

Широкий модельный ряд шпонированных и крашенных дверей стильного современного дизайна представлен в коллекциях фабрики SJB. В новой серии Telemaco много моделей светлых пастельных тонов.

Основной упор в дизайне простых по форме дверей фаб-

**Перво-классные дома**

на правах рекламы

быстрые сроки строительства  
минимальные затраты на отделку  
нормативный срок эксплуатации — 100 лет

**Новостройки Москвы и Подмосковья**

933-7606 • «ДСК-1 и Ко»  
www.dsk1.ru реализация квартир



Interluebke



Ars Nova

# ДОМ интерьеры



Laura Meroni



Foa

рики Laura Meroni сделан на своеобразие текстуры и фактурную обработку шпона. Распашные двери со скрытыми петлями коллекции Graffiti украшает выгравированный с двух сторон полотна рисунок. Модели, автором которых является дизайнер Паоло Ринццато, отличаются цветом, текстурой шпона и характером рисунка гравировки.

Среди немецких производителей межкомнатных дверей, работающих с деревом, выделяется продукция фабрики Bartels. В коллекции Designer Doors много оригинальных моделей со стеклянными вставками и витражами, есть также коллекции дверей полностью стеклянным полотном без рамы.

## Открытые в ином качестве

Основная специализация фабрики Longhi — межкомнатные перегородки, поэтому ее изделия удобно использовать для оформления интерьера в едином стиле, когда требуются и

двери, и перегородки. Большинство моделей имеют большие площади остекления. Дверное полотно одной из последних моделей серии Spark сделано из полупрозрачного матового стекла, поверхность которого покрывает сложный орнамент с растительными мотивами, нанесенный методом пескоструйной обработки.

Двери со сплошной стеклянной панелью или стеклом, вправленным в раму, с самыми разными механизмами открывания и разнообразным декором выпускает фабрика Foa. Модель Elegance из коллекции Folding Doors — трехпольная дверь в деревянной раме с фрамугой. Две части дверного полотна являются рабочими и складываются «кишкой», третья в обычном состоянии фиксирована, но при необходимости ее можно распахнуть, сняв со стопора. Линия Tekno из коллекции Sliding Doors объединяет сдвижные двери, которые с помощью металлических скоб подвешены к за-



TRE-Piu



Texarredo



TRE-Piu



Agoprofil



WIPS



Rimadesio

щее ворота. Открывается такая дверь ударом ноги по мячу. Модель относится к категории pet friendly: благодаря качающейся конструкции ею смогут самостоятельно пользоваться домашние питомцы.

**Смещение помещений** В дизайне современных интерьеров большое внимание уделяется зонированию помещений, и для этой цели часто используют межкомнатные двери-перегородки. Наиболее распространен в таких дверях раздвижной механизм открывания, который экономит свободное пространство. Дверное полотно либо задвигается внутрь стены, либо задвигается параллельно ей по специальному рельсу или на роликах, расположенных внутри двер-

ной коробки. Если раздвижная дверь достаточно широка, то при ее смещении в сторону два помещения фактически превращаются в одно. Помимо моделей, которые раздвигаются по прямой, как в купе поезда, есть раздвижные двери с открыванием по радиусу и другие конструкции, применяемые в квартирах с нестандартной планировкой.

В производстве межкомнатных перегородок лидирующие позиции занимают итальянские и немецкие производители. В интерьерах салонов Nehaus представлены двери-перегородки немецких марок Ars



Polis



Ars Nova

Nova и Interluecke. Помимо распространенного напольного крепления фабрика Ars Nova выпускает перегородки с потолочным креплением, что удобно, например, в помещениях с коврами. Интересно также угловое решение, когда две перегородки встречаются под прямым углом.

Перегородки Sipario и Arago, которые фабрика Interluecke, специализирующаяся на корпусной мебели, первоначально разработала для гардеробных, продаются теперь и как самостоятельный продукт. Sipario — это обычные двери-купе, а дверь Arago открывается, как в микроавтобусе, вперед и в сторону. Такая конструкция экономит место и позволяет избавиться от направляющих.

Дизайнер Антонио Читтерио разработал для фирмы TRE-Piu стеклянные двери в алюминиевой коробке Planus и стеклянные перегородки Pavilion, за которые был удостоен премии Gold Compass. Созданные им системы из стекла и

алюминия позволяют изолировать часть комнатного пространства, не уменьшая его зрительно. Они стали основой нового модного тренда, завоевавшего вначале офисные интерьеры. В последнее время двери-невидимки становятся все более популярными и в домашней среде.

Стеклянные межкомнатные перегородки — конек фабрики Rimadesio, которая, следуя своему девизу «дом, полный света», предпочитает стекло всем прочим материалам. Дизайнерские находки в области функциональности моделей при минимуме декора делают продукцию Rimadesio идеальной для интерьеров в стилях хай-тек и минимализм. Деревянные двери-перегородки для классических интерьеров выпускают итальянские фабрики Astor Mobile и Bosca Attedi. Обе они производят также межкомнатные двери, что позволяет обеспечить единый стиль оформления интерьера.

Марина Шония

## РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b><br><br>Горьковского ш., 40 м от МКАД. СПЕЦИАЛЬНОЕ предложение на недвижимость в подмосковном курорте «Янтарь». Территория 156 м² на лесной аллее. Апартаменты «под ключ» от 55 до 116 м². Загородный дом от 80 до 302 м² с участком от 7 сот. Индивидуальная инфраструктура: парковка, рестораны, СПА-центр, детский клуб, конный и др. Озеро, лес, оздоровительный комплекс. ООО «Новые Дома» и «Старые Дома».<br>www.yahonty.ru, (495) 940-95-45<br>от 7 200 000 руб. | <b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b><br><br>Катуское ш., 21 км от МКАД. В охраняемом коттеджном поселке «Ново-Горское» в усадьбе от 302 м² с садом на участке 15 сот. Все коммуникации: газовая, электрическая, 2-ой, 3-ий этажи. От аэропорта, без отделки.<br>363-13-38, 782-45-54<br>22 млн. руб.         | <b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b><br><br>Катуское ш., 25 км от МКАД. Апартаменты в поселке «Янтарь», 224 коттеджа площадью 171-324 м². Фитнес-центр с бассейном (25 м в 8 дорожках), сауна, СПА-центр, сауна, спорт, площадки, ТЦ с супермаркетом «Хорошо», аптека, отделение банка, рестораны. Детский сад на 125 мест, школа, ООО «Строитель».<br>www.hydrapark25.ru, 58-55-999<br>от 10,6 до 29,9 млн. руб. | <b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b><br><br>Рублево-Успенское ш., 16 км от МКАД. Новый современный коттедж от 100 до 300 м². Фитнес-центр, бассейн, ресторан, магазин, фитнес-центр и при этом тихая и оживленная старинная деревня. Развитая инфраструктура. Все коммуникации. 100-летнее.<br>741-95-32 Александр<br>17 млн. руб. | <b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b><br><br>Компания «Тимбер Продукт» предлагает проектирование, производство, строительство и продажу современных загородных домов из сухого оцилиндрованного бревна и клееного бруса. Компания реализует коттеджные поселки в Подмосковье, Ленинградской области и Финляндии.<br>www.timber-product.ru, (495) 777-45-44, 972-71-61 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ</b><br><br>ICEBERG Болгария, Боровец. Завершение строительства к сезону 2008 г. Апартаменты по плану застройщика в лучших горных и морских курортах. Коммерческая недвижимость и земельные участки. Оказываемые услуги. Полное сопровождение сделки и доверительное управление. АО «БРУИ».<br>www.budrealty.ru, 363-28-30<br>от 40 000 руб./м²                                                                                                                       | <b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b><br><br>«Аксима» ЖК бизнес-класса, м. Преч. Восточного, ул. Лобачевского 10А, 1,2,3-этажи, в 8-30 м от метро. Наименьшая в районе, тихая, благоустроенная территория, ипотека, 214-403, 340-1000 Сити-Спейс.<br>www.aksima-dom.ru, 660-37-00<br>от 147 тыс. руб./м² | <b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b><br><br>Кузьминский проспект. 4-комнатная квартира 50 м² в старинном доме. Качественный ремонт, паркетные полы, полностью меблирована, оборудована необходимой бытовой техникой. ID 42413<br>www.evel.ru, 232-4703                                                                                                                                                       | <b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b><br><br>Пречистенская ул. Квартира 100 м² в новом элитном доме в одном из престижных районов Москвы. Интерьер в стиле модерн, высокие потолки, ремонт, 2 спальни, 2 ванные, оборудована бытовой техникой. Охраняемая территория, подземная парковка. ID 42920<br>www.evel.ru, 232-4703    | <b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b><br><br>Перова ул. Уютная квартира в центре Москвы. Двухкомнатная квартира 72 м², высокие потолки, близость к театрам, ресторанам, магазинам, фитнес-центру и при этом тихая и оживленная старинная деревня. Развитая инфраструктура. Все коммуникации. ID 42920<br>www.evel.ru, 232-4703                                   | <b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b><br><br>Ромовская пер. Спальня-бескомнатная квартира 250 м² на 6 этаже элитного расположенного дома в престижном районе центра Москвы. Элитный район, камины, 2,5 ванные, 3 спальни, красивый подвал. Охраняемая территория, охраняемый подъезд. ID 12149<br>www.evel.ru, 232-4703 | <b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b><br><br>м. Таганская, ул. Петрова, д. 7. Административно-деловой комплекс «Янтарь» класс А+, 10-й этаж, площадь 17 500 м². Объект нового строительства. Современная архитектура, элитное решение, 4 парковки и 8 этажей, элитный. Продажа. Собственник. ООО «Гри. Ри. Инвест».<br>780-72-82, 8 (495) 257-43-34 |

# ДОМ краеведение

## «Пряник» из другой эпохи

### легенда

Рынок элитной недвижимости современного Санкт-Петербурга стал формироваться в начале 1990-х годов. Первыми объектами класса «элит» стали типичные «сталинки», многие из них в советское время занимали коммунальные квартиры. После перестройки эти дома стали в массовом порядке расселять, реконструировать и перестраивать для новых VIP-жильцов. Дом под названием «Русский пряник» на Московском проспекте — один из самых известных питерских объектов этого класса, но от бывшего элитарного сервиса в нем осталась только охраняемая парковка.

### Сталинский Петербург

История классического сталинского домостроения в Ленинграде началась в 1930-е годы, когда градостроители решили перенести административный центр города на пустевшую площадь южной окраины. До тех пор новому строительству в городе не давал зеленого света первый секретарь Ленинградского обкома Сергей Миронович Киров, предпочитавший деловой классицизм Смольного и барскую роскошь дома на Каменноостровском проспекте.

Однако после убийства Кирова в 1934 году идея возведения нового Ленинграда стала более реальной. В 1935 году был разработан генеральный план развития города, который предусматривал расширение городской территории в южном направлении и превращение Международного проспекта (нынешнего Московского) в главную магистраль социалистического Ленинграда. Старый город с имперской архитектурой, согласно генплану, должен был постепенно прийти в запустение и отойти на второй план.

Главным архитектором Ленинграда в те годы был Ной Троцкий, автор проектов Василеостровского дома культуры, зданий мясокомбината, Кировского райсовета и грандиозного Дома Советов на Московской площади, построенного в 1936–1941 годах. Здесь планировалось поселить всех городских чиновников, и габариты квартир в доме были соответствующие: три просторные комнаты с балконом, кухня площадью 10 кв. м, трехметровые потолки. На фоне многочисленных коммуналок, в которых ютилось в те годы большинство ленинградцев, Дом Советов выглядел настоящим сталинским раем.

### Кнут и «Пряник»

Перестройка и последовавшее за ней развитие частного предпринимательства благоприятствовали формированию петербургского рынка элитной недвижимости. В 1993–1995 годах в городе начали расселять, реконструировать и перестраивать сталинские дома для новых VIP-жильцов. Первым модным спальным районом в по-



«Русский пряник», элитный дом сталинских времен, так и не сумел приобщиться к современной элите фото никиты инфантьева

сперстроечном Петербурге стал Московский проспект.

Самой известной «сталинкой», превратившейся в элитный многоквартирный дом, стал дом «Русский пряник», расположенный по адресу Московский проспект, 151. Название дома пошло от одноименного бакалейного магазина, располагавшегося в торцевой части здания.

«Пряник» строился в 1937–1938 годах заключенными для руководящего состава НКВД. Однако по неизвестной причине сотрудники наркомата здесь

так и не поселились, и четырехкомнатные квартиры площадью 150 кв. м с 20-метровыми холлами и кухнями в 23 кв. м отделили коммунальщикам. Фактически коммунальное прошлое помогло «Русскому прянику» стать первым домом постсоветской элиты. В начале 1990-х дом стали расселять, причем стоимость расселения по нынешним меркам представляется просто смешной: однокомнатную квартиру на окраине можно было приобрести по цене двух-трехлетней «девятки» «Жигулей».

«Как только мы вошли в подъезд, сразу почувствовали запах гарцовки. Это означало, что в подъезде идут сплошные ремонты», — вспоминает один из риэлтеров, занимавшихся расселением в этом доме. «Конечно, покупатель по тем временам был достаточно специфический. Малиновые пиджаки, сотовые телефоны — в общем, все атрибуты представителя класса «новых русских», — добавляет генеральный директор корпорации «Адвекс. Недвижимость» Владимир Гаврильчук.

В ходе ремонтных работ одна за другой всплывали серьезные проблемы с коммуникациями: перекрытия были деревянными, вся отопительная разводка требовала замены, а в пробиваемой между квартирами стене вдруг обнаружился швеллер, который оказался элементом несущей конструкции. Ремонт велся совместными усилиями жильцов — с этой целью было образовано одно из первых в городе ТСЖ.

Потом дошла очередь до подъезда. По четвергам к восьми вечера подтягивались на об-

щие собрания, спорили до хрипоты об устройстве охраны, кто-то говорил: «Крышу надо менять» (имея в виду кровельное железо). Капитальный ремонт подъезда потребовал внушительных затрат, одна только комната охраны обошлась в сумму, за которую можно было купить «Жигули», — вспоминает один из бывших жильцов «Русского пряника».

### Смена элит

В конце 1990-х энтузиазм обитателей дома стал угасать. Из-за массовых ремонтных работ кое-

где стали появляться трещины. Но основной удар нанесло новое строительство. «Появившиеся в начале 2000-х годов первые элитные новостройки, например «Пятый элемент», показали, что большая площадь, консерж и охраняемая парковка не единственные показатели элитного дома», — рассказывает Владимир Гаврильчук. — Социальная однородность достигается не расселением, а возможностью заплатить необходимые деньги за элитные квадратные метры». Да и в окружении «Русского пряника» появились реконструированные дома с совсем другим уровнем сервиса.

«На сегодня это дом прошлого. В свое время, когда современные комплексы премиум-класса только начинали появляться на рынке, дома сталинской планировки считались элитным жильем. В те времена было модно жить на Московском проспекте. Соответственно, и «Пряник», который был расселен одним из первых, считался элитным домом», — констатирует генеральный директор АРИН Алексей Бегунов. — Однако со временем мода изменилась. «Пряник» потерял свою элитарность как с точки зрения моды, так и с точки зрения требований к этому типу жилья. Достоинства, которые сохранились и по сей день, — это консервная служба и относительно однородная социальная среда».

Сейчас «Русский пряник» практически не отличается от своих соседей по Московскому проспекту. На месте бакалейного магазина, которому он обязан своим названием, открылся салон красоты. Услуги консержей больше нет, и единственным атрибутом элитного жилья теперь является охраняемая парковка. Автор этих строк как-то раз заметил на двери подъезда табличку, извещающую жильцов об отключении холодной воды с 11 до 13 часов. Все это говорит о том, что эпоха «первой петербургской элиты» безвозвратно ушла.

Павел Никифоров

## БЕСПРЕЦЕДЕНТНОЕ НОВОГОДНЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ '2009



# КВАРТИРЫ В ЛУЧШИХ ДОМАХ МОСКВЫ

ТРАДИЦИОННО В КАНУН НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» ОБЪЯВЛЯЕТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ КВАРТИР. А В ЭТОМ ГОДУ, УЧИТЫВАЯ СИТУАЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ, МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ БЕСПРЕЦЕДЕНТНО ВЫГОДНОЕ «НОВОГОДНЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ '2009».

В ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВКЛЮЧЕНЫ КАК ГОТОВЫЕ ДОМА, ТАК И НОВЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ: ПОСТРОЕННЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ БИЗНЕС-КЛАССА — «ДОМ НА БЕГОВОЙ» НЕПОДАЛЕКУ ОТ ДЕЛОВОГО СИТИ И «ИЗМАЙЛОВСКИЙ» ПО СОСЕДСТВУ С ОДНОИМЕННЫМ ЛЕСОПАРКОМ; АКТИВНО СТРОЯЩИЙСЯ РЯДОМ С НАЦИОНАЛЬНЫМ ЗАПОВЕДНИКОМ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ»; РОСКОШНЫЙ «ЖИЛОЙ КВАРТАЛ НА ПЛЮЩИХЕ» — ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В КЛАССЕ DE LUXE; И, КОНЕЧНО, НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «SETUN» В РЕСПЕКАТЕЛЬНОМ РАЙОНЕ НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ. БЕСПРЕЦЕДЕНТНОЕ НОВОГОДНЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВКЛЮЧАЕТ ТАКЖЕ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ В ЗАСЕЛЕННЫХ ДОМАХ НА ОСТОЖЕНКЕ, СОКОЛЕ, ВОРОБЬЕВЫХ ГОРАХ И В ДРУГИХ ЗНАКОВЫХ МЕСТАХ МОСКВЫ. ЗВОНИТЕ, ПРИЕЗЖАЙТЕ, УДИВЛЯЙТЕСЬ!



### КВАРТАЛ НА ПЛЮЩИХЕ

РОСКОШНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ — ЛУЧШЕЕ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В КЛАССЕ DE LUXE: ПРЕДСТАВЛЕНЫ КВАРТИРЫ ОТ 112 ДО 283 КВ. М. С ПАНОРАМНЫМ ОСТЕКЛЕНИЕМ, БАЛКОНАМИ И ТЕРРАСАМИ. ВЪЕЗД НА УЛИЦУ АРКАНГЕЛА МИХАИЛА С ПРИНАДЛЕЖАЩИМ СКИНЕРом ДВУХЧЕЛНУГО ПОЕЗДА.

- КЛАССИЧЕСКИЕ МОТИВЫ В АРХИТЕКТУРЕ, ОТДЕЛКА ФАСАДОВ ПРИРОДНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ
- ВНУТРЕННИЙ ДВОР-ПЛАЦА ПЛОЩАДЬЮ 7 000 КВ. М.
- С ДЕТСКИМИ ИГРОВЫМИ ГОРКАМИ
- ИТАЛИЙСКОЕ КАФЕ, САУНА, СПА, ВИННЫЙ БУТИК
- ДВУХУРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ С АВТОМОБИЛОМ
- СОБСТВЕННАЯ СЛУЖБА ЭКСПЛУАТАЦИИ
- МНОГООУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ



### SETUN

НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КЛАССА ПРЕМИУМ РАСПОЛОЖЕН В ПРЕСЛАВНОМ РАЙОНЕ НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ. НА ГРАНИЦЕ ПРИРОДНОГО ЗАКАЗНИКА «ДОЛИНА РЕКИ СЕТУН» ПРЕДСТАВЛЕНЫ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 90 ДО 225 КВ. М. С ПОТРИСАЮЩИМИ ПАНОРАМНЫМИ ВИДАМИ ИЗ ОКОН.- ОТЛИЧНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ: В ДВУХ МИНУТАХ РАСПОЛОЖЕН КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТ. В ПЯТИ МИНУТАХ — НАБЕРЕЖНЫЕ МОСКОВЫ РЕКИ И ТРЕТЬЕ ТРАНСПОРТНОЕ КОЛЬЦО
- ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ВИДЫ НА ОЗЕРО И ДОЛИНУ РЕКИ СЕТУН, ЛЕСОПАРК, МНОГО ПОКОЛЕННЫЙ ТРИ, НАБЕРЕЖНЫЕ МОСКОВЫ РЕКИ И ЦЕНТР СТОРЕНЫ
- СТИЛЬНАЯ СОВРЕМЕННАЯ АРХИТЕКТУРА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПАНОРАМНОГО ВЕТРОЗАЩИТНОГО ОСТЕКЛЕНИЯ
- ДОСТУПАЮЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КВАРТАЛА «ВОРОБЬЕВЫЕ ГОРЫ»
- ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР С СУПЕРМАРКЕТОМ
- СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС СЕТИ WORLD CLASS
- ТРЕХУРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ С АВТОМОБИЛОМ



### ИЗМАЙЛОВСКИЙ

СТОИТИТЕЛЬНОСТЬ ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «ИЗМАЙЛОВСКИЙ» ЗАВЕРШЕНА, И У ВАС ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕСТИ ЖИЛЫЕ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 56,7 ДО 181 КВ. М. В ГОТОВЫХ КОПУСАХ, А ТАКЖЕ ШИРОКИЙ ВЫБОР КВАРТИР НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ НЕЗАСЕЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ В СТРОЯЩЕМСЯ ЗДАНИИ.

- ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ВИДЫ НА РАСПОЛОЖЕННЫЙ ПОДЪЕЗДОМ ИЗМАЙЛОВСКИЙ ЛЕСОПАРК
- ШИРОКО ИСПОЛЬЗОВАНЫ ЗАСТЕКЛЕННЫЕ БАЛКОНЫ ПАНОРАМНЫЕ ОКНА И ИГРОВЫЕ ОСТЕКЛЕНИЕ
- ПРОСТОРНЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДВОР НА СТОРОНЕ ПЛОЩАДЬЮ 12 000 КВ. М. С ДЕТСКИМИ ИГРОВЫМИ ГОРКАМИ
- ДВУХУРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ С АВТОМОБИЛОМ
- СОБСТВЕННАЯ СЛУЖБА ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОХРАНЫ



### ДОМ НА БЕГОВОЙ

ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА БИЗНЕС-КЛАССА УЖЕ ВВЕДЕНА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ ЗАСТРОИВАЮТСЯ К СЕДНЕ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА. СЕГОДНЯ У ВАС ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕСТИ КВАРТИРЫ В ГОТОВОМ ДОМЕ ИЗ ПЕРВЫХ РУК. В КОМПЛЕКСЕ ПРЕДСТАВЛЕН ШИРОКИЙ ВЫБОР КВАРТИР НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ...

- БЛИЗОСТЬ К ЦЕНТРУ ГОРОДА И ДЕЛОВОМУ РАЙОНУ «СИТИ»
- ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ — ТТК, ВНЕШНИЙ КОЛЕСНЫЙ ПРОСПЕКТ
- СОВРЕМЕННАЯ АРХИТЕКТУРА С ШИРОКИМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ОСТЕКЛЕНИЯ, ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ФАСАДЫ
- КРУПНЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР С СУПЕРМАРКЕТОМ В СТЕПЕНОКЕ ЗДАНИЯ
- СОБСТВЕННАЯ СЛУЖБА ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОХРАНЫ



### ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА АКТИВНО СТРОЯЩИЙСЯ НА ГРАНИЦЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ЗАПОВЕДНИКА «ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ». ПРЕДСТАВЛЕН ШИРОКИЙ ВЫБОР КВАРТИР РАЗЛИЧНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. ПЛОЩАДЬЮ ОТ 49 ДО 131 КВ. М. С ВЕЛИКОЛЕПНЫМИ ВИДАМИ НА ЗАПОВЕДНИК.

- РАЙОН СО СТРОЯЩИМСЯ ЧЕТВЕРТЫМ ТРАНСПОРТНЫМ КОЛЬЦОМ, НЕПОДАЛЕКУ ОТ МЕТРО «ИЗДАИ» И «АТ. ПОДЪЕЗДЫ»
- ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ МАТЕРИАЛЫ С ПОВЫШЕННЫМИ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫМИ СВОЙСТВАМИ
- БОЛЬШИЕ ПЛОЩАДКИ ОСТЕКЛЕНИЯ, ПАНОРАМНЫЕ ОКНА И ЗЕРКАЛА
- ПРОСТОРНЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДВОР С ДЕТСКИМ ИГРОВЫМ ГОРКАМИ
- ТРЕХУРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ С АВТОМОБИЛОМ



### АЛЫЕ ПАРУСА

САМЫЙ ИЗВЕСТНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ СТИЛИСТИЧЕСКИ С ПОЛНОСТЬЮ ВНЕШАЮЩИЙСЯ В ИНФРАСТРУКТУРУ ГОРОДА. ГОТОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ УЖЕ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, СДАЧА В КОПУСАХ НАМЕЧЕНА НА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2009 ГОДА. ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ПРЕДЛАГАЮТСЯ КВАРТИРЫ В ПОСТРОЕННЫХ ДОМАХ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 99 ДО 376 КВ. М.

- 500 МЕТРОВАЯ ПЕШЕХОДНАЯ НАБЕРЕЖНАЯ С ДЕТСКИМ ИГРОВЫМ ГОРКАМИ
- РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА — КРУПНЫЙ СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС С МАРАФОНОМ, ЗАП. И ТЕННИСНЫМИ КОРТАМИ, БОУЛИНГ
- ФУТБОЛЬНЫЕ ПОЛЕ И ВОЛЛЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ КОМПЛЕКСА
- ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ С АВТОМОБИЛОМ И СЕРВИСОМ
- СОБСТВЕННАЯ СЛУЖБА ЭКСПЛУАТАЦИИ, МНОГООУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ

НОВОГОДНИЕ УСЛОВИЯ ДЕЙСТВУЮТ ТОЛЬКО ДО 25 ДЕКАБРЯ! КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР ОГРАНИЧЕНО!

С наступающим Новым годом!



«ДОН-СТРОЙ» 925 47 47 WWW.DON-STROY.COM