

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 20 ноября 2014 №62

kommersant.ru

8 Как владельцы квартир реализуют возможности свободной планировки

9 Почему транспортная инфраструктура не успевает за строительством новых жилых районов

11 Чем финская недвижимость привлекает частных инвесторов из России



С момента объявления о присоединении новых земель к старой Москве цены на новомосковских территориях выросли, по оценкам экспертов, в полтора раза. Одна только московская регистрация «добавила» к стоимости многоквартирного жилья, как минимум, 15%. Но элитным многоквартирным жильем новая часть столицы так и не обросла: самые дорогие предложения здесь сосредоточены в бизнес- и комфорт-классах, а элитные коттеджные поселки строить в Новой Москве больше не имеет смысла.

Новомосковский ценник

— сектор рынка —

Метаморфозы местного рынка

С момента присоединения Новой Москвы структура рынка в этой части города сильно изменилась. Если раньше это были дачные и коттеджные поселки всех классов, включая «премиум», то теперь девелоперы переключили свою внимание на многоквартирное жилье эконом- и комфорт-классов. Согласно последним данным департамента развития новых территорий Москвы, за последние десять месяцев 2014 года в этой части города введено в эксплуатацию более 1,3 млн кв. м жилой недвижимости. По словам экспертов, большую часть из них составляет многоквартирное жилье в массовом сегменте.

«С изменением статуса территории структура рынка принципиально изменилась», — пояснила директор по маркетингу ГК «Масштаб» Ольга Широкова. — Если до присоединения это были преимущественно пригородные и загородные территории, застраиваемые коттеджными поселками, где даже в экономклассе бюджет за счет площади домовладения и предлагающегося к нему земельного участка были достаточно высокими, то сегодня это на 90% городские форматы жилья с меньшими по размеру и по бюджету предложениями».

Вымирающая элита

Если до присоединения к Москве новых территорий на Калужском и Киевском направлениях часто строи-



лись коттеджные поселки премиум-класса, то с «приходом» мегаполиса статус уже построенных проектов снизился, а новые и вовсе перестали появляться в данной локации.

«Жилые премиум-класса представлено на территории Новой Москвы лишь в формате загородной недвижимости, которая появилась на территории исторически престижного направления еще до его присоеди-

нения к московской агломерации», — пояснил коммерческий директор RDI Дмитрий Власов. — Помимо этого есть ряд проектов бизнес-класса, которые сосредоточены в непосредственной близости от МКАД в пределах 5 км от Москвы». Эксперт отметил, что на рынке Новой Москвы также существует ряд объектов, которые хоть и позиционируются в сегменте «бизнес» и активно используют это в продвижении, однако фактически соответствуют клас-

сам «комфорт» и «комфорт+». «За последние годы на данной территории новых проектов премиум-класса на рынок не выводилось, и, скорее всего, вряд ли они появятся», — пояснила руководитель загородного департамента Contact Real Estate Алсу Хамидуллина. По ее словам, вхождение элитных поселков в состав Новой Москвы не лучшим образом сказалось на статусе и престижности этих мест.

— валюта —

В условиях, когда доллар и евро штурмуют новые вершины и рушат все психологические барьеры, рынок недвижимости напоминает казино. Продавцу, конечно, хочется сбывать квартиру подороже, и он ставит на условные единицы. Но покупатель голосует за рубли, да еще дисконт хочет получить за ущерб от девальвации национальной валюты. И тут в дело вмешивается очередной валютный скачок, и сделка приобретает неожиданный характер.

Money, money...

В разные времена на российском рынке недвижимости были свои денежные фавориты. С середины 1990-х и вплоть до 2008 года главным по квартирам считался доллар. «После распада СССР процессы в стране запускались с нуля, курс рубля был нестабилен, зашкаливала инфляция, даже зарплаты выдавались в валюте», — вспоминает Владимир Воронин, президент ФСК «Лидер». — Крупные сделки с недвижимостью нуждались в надежном цементавании, поэтому для расчетов был выбран именно доллар».

Однако по мере становления экономики американская валюта начала сдавать позиции. В частности, в 2006 году стартовала рублевая ипотека по сниженным ставкам от Сбербанка, в то время как цены на долларовые кредиты, наоборот, зашкаливали. В 2007-м Госдума приняла поправки к ФЗ «О рекламе», запрещавшие СМИ использовать в сообщениях о стоимости товаров, услуг и коммерческих сделок наименования иностранных валют. «В итоге сейчас в РФ разрешены только рубли, расчеты в долларах или евро запрещены, кроме валютной ипотеки, которая практически не выдается», — напоминает Оль-

га Гусева, коммерческий директор ГК «МИГ-Недвижимость». — Интересно, что суммы таких кредитов указываются в валюте, но выдаются они все равно в рублях».

Однако, как подметил Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп», доллар на российском рынке недвижимости незримо присутствовал всегда. Он был ориентиром, негласной лакмусовой бумажкой, характеризующей рыночные тренды. Фокус заключается в том, что, решая вопросы ценообразования, многие продавцы все равно привязывались к доллару (евро в расчет не берется — уж слишком нова эта валюта). Причем в разных сегментах эта схема имела свои вариации и пропорции.

По классической задумке чем выше сегмент недвижимости — тем больше на нем доля валютных сделок, где ориентиром при расчете являются условные единицы. Долгое время «долларовой королевой» считалась элита — здесь практически все сделки номинировались в у. е. В бизнес-классе еще год назад пропорция делилась примерно в равных долях. А вот цены в эконом- и комфорт-сегментах были стопроцентно рублевыми.

Но так дело обстояло до сравнительно недавнего времени: валютная лихорадка внесла хаос в этот паcьянс. «Сегодняшние тренды во многом совпадают с теми, что мы наблюдали в 2008 году — на рынке присутствует непонимание, в какой валюте совершать сделки», — констатирует Константин Шибецкий, директор ипотечного отделения ГК МИЦ.

Бегство в доллары?

Наиболее устойчив к валютным катаклизмам экономкласс, который, даже несмотря на финансовые потрясения, все равно в большей степени ориентирован на национальную валюту.



Red Side на Пресне.
Жилой квартал класса premium

В нем есть что-то свое, близкое, душевное.
В нем есть что-то особенное, глубокое, притягательное.
Да, он с московским характером, особенный, для своих, для понимающих.
У него все есть, и нет ничего лишнего. Он интригует, заставляет интересоваться собой.



725 60 60 www.redside.ru

* Ред Сайд. ** Премиум. Проектная декларация на сайте www.redside.ru. Застройщик: ООО «7-й ТМТ»

ДОМ ЦЕНЫ

Торгуются все

Октябрь на рынке столичных и подмосковных новостроек отметился шквальным ростом покупательского спроса, который, согласно данным Росреестра, существенно превысил даже февральские показатели. Эксперты отмечают повышенный интерес на самые дешевые объекты, а также те, что находятся в высокой стадии готовности. При этом сделок без торга практически нет.

— Москва —

Стимуляция рублем

В октябре покупатели московских новостроек сделали, что называется, новый рывок. Столичное управление Росреестра свидетельствует, что в этом месяце было зарегистрировано 2894 договора долевого участия в строительстве, а это на 46% превышает показатели сентября и даже на 34,2% — показатели марта, который до этого был самым результативным месяцем 2014 года. Интересно, что число зарегистрированных ипотечных договоров по сравнению с сентябрем увеличилось всего на 2,5%, до 3921, и лишь на скромные 8,4% превышает мартовские значения.

Застройщики и риэлторы также рапортуют об успешных продажах. «По итогам месяца совокупное предложение на рынке снизилось на 7,6% и составило порядка 6200 квартир», — говорит Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум групп». При этом, добавляет эксперт, большая часть застройщиков отреагировала на активизировавшийся спрос ростом цен на свои проекты. Значительно повышать стоимость квартир они, правда, не решились, а некоторые практически не меняли ценовую политику или даже предлагали скидки, чтобы поддержать спрос. В результате, как свидетельствуют аналитики компании, средняя цена квадратного метра в массовом сегменте выросла на 0,9% и достигла 146 360 руб.

Происходит все это на фоне стремительно падающего рубля и в ожидании роста ипотечных ставок, говорят эксперты. Ноябрьские продажи, видимо, будут еще более впечатляющими, поскольку 31 октября Центробанк снова, уже в четвертый раз за этот год, поднял ключевую ставку, и, следовательно, перспективы удорожания ипотеки становятся все более очевидными.

При этом, как отмечают специалисты, получить ипотечный кредит становится все сложнее, а предлагаемые банками условия сильно отличаются от тех, что можно увидеть в рекламе кредитных учреждений, и не в лучшую сторону. «Многие заемщики отказываются от тех условий, которые предлагают андеррайтеры после рассмотрения заявок», — делится наблюдениями генеральный директор компании «Контигент» Галина Гараева.

Глядя из Лондона

Другая картина в высокобюджетных сегментах. И в премиум, и в бизнес-классе зафиксировано очередное снижение долларовых цен, что вполне логично, ведь доллар в октябре продолжал расти. Как подсчитали аналитики IntermarkSavills, в премиум-классе среднерыночная цена составила \$18 150 за 1 кв. м, это на 1,5% ниже, чем в сентябре. В проектах бизнес-класса средняя цена опустилась на 2% и достигла \$7130 за 1 кв. м. При этом, как говорит управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов, размер дисконта на отдельные квартиры может достигать 20%.

При этом инвестиции в элитные объекты снизились до минимума. В корпорации «Баркли» рассказывают, что год назад по итогам третьего квартала доля инвестиционных сделок составляла 15–20%, а в аналогичном периоде текущего года уменьшилась до 10%. Одной из причин этого процесса стало политическое противостояние между Россией и Западом.

Санкции в отношении российских чиновников, а также многочисленные публикации в европейской прессе, благодаря которым даже в лояльном Лондоне начало формироваться негативное отношение к русскоязычному населению, сделали свое дело, замечает госпожа Могилатова. Именно поэтому большая часть высокопоставленных клиентов приобретает жилье для себя. «Теперь состоятельные россияне, которые жили за границей или имели намерение туда переехать, меняют планы и присматриваются к московской недвижимости», — рассказывает эксперт. — Причем те, кто под санкциями еще не попал, предпочитают играть на опережение, ведь это может произойти в любой момент».

Интересно, что соотношение объемов продаж на первичном и вторичном рынке распределилось примерно поровну, замечает управляющий партнер Tweed Ирина Могилатова. Она сравнивает текущую ситуацию с кризисом 2008 года, когда покупатели практически отвернулись от строящихся объектов. «В отличие от того времени сейчас интерес к таким проектам значителен», — говорит эксперт.

В IntermarkSavills, правда, замечают, что по сравнению с октябрём прошлого года число сделок по элитным новостройкам снизилось на 25%. Однако если учитывать новые обороты валютного ралли, а также стойкое желание отдельных застройщиков получать оплату за строящиеся квартиры в валюте, то эта цифра легко объяснима. Дмитрий Земсков, генеральный директор Strategy & Development, отмечает увеличение среднего периода выхода на сделку по объектам, цены в которых привязаны к курсу доллара: по его словам, время принятия решения выросло с пяти-шести до семи-восьми недель. По всей видимости, покупатели ждут, когда рынок перейдет на рубли окончательно.

Вместо инвестиций

Одной из характерных примет октябрьского рынка новостроек стало усилившееся расслоение покупательского спроса. Одни объекты раскупались с опережением плана продаж, другие существенно отставали от него, причем эти процессы наблюдались даже внутри одной компании. «Объекты разделились на те, где идут продажи, и те, которым остается надеяться на новогоднее чудо», — резюмирует Дмитрий Земсков.

Вликовыми проектах падения продаж не произошло, подтверждает Мария Литинецкая. Например, в новом городском квартале комфорт-класса «Ривер Парк» план продаж за сентябрь и октябрь был перевыполнен почти вдвое: вместо запланированных 4 тыс. кв. м было реализовано 7,3 тыс. кв. м. Другие жилые комплексы на начальной стадии строительства также пользовались популярностью — главным образом те, в которых отмечен наиболее доступный бюджет покупки, например, микрорайоны «Царицыно-2» и «Некрасовка-Парк».

Вместе с тем, по наблюдениям многих экспертов, неуклонно растет доля покупателей, стремящихся приобрести квартиры в домах на высокой стадии готовности. «Покупатели опасаются затягивания сроков строительства из-за нестабильности в мировой экономике», — объясняет Ольга Кузнецова, вице-президент RED Development. В проектах ее компании наилучшая динамика продаж отмечается именно в тех жилых комплексах, которые находятся на финальном этапе.

Кроме того, покупатели стали более внимательно относиться к юридической стороне сделок, замечает Дмитрий Пантелеймонов, директор департамента маркетинга и продаж «Лидер Групп». Он связывает эту тенденцию с ожиданием кризиса: «Люди хорошо помнят, как замораживалось строительство в 2009 году».

Как считает руководитель аналитического центра ОПИН Денис Бобков, тенденция приобретения квартир в качестве инвестиций начинает сокращаться и в низкобюджетных сегментах. По его данным, доля сделок с однокомнатными квартирами (они наиболее популярны среди инвесторов по причине высокой ликвидности) сократилась с 67% до 57% от общего числа приобретений. «Доля инвесторов в наших жилых комплексах не превышает 5%», — добавляет Леонард Блинов, заместитель генерального директора Urban Group.

Надо полагать, что в случае принятия Госдумой недавно внесенных поправок к Налоговому кодексу, предусматривающих существенный рост налоговой нагрузки на доходы от продажи недвижимости, которая пробыва в собственности продавца менее семи лет, инвестиционные сделки и вовсе сойдут на нет.

Без подарка не уходи

Как девелоперы, так и операторы вторичного рынка московского жилья дружно отмечают, что сделки с недвижимостью без торга ушли в прошлое. «Покупатель, приходя на встречу, по умолчанию ожидает получить скидку и начинает торговаться, ожидая услышать как минимум про дисконт в 5–10%», — рассказывает Иван Татарinov, коммерческий директор Glincom. В массовом сегменте скидки в октябре доходили до нехарактерных 17%, говорят в Strategy & Development. Это значительно выше показателей прошлых периодов, исключая 2008 год, когда скидки достигали 25%. «Обычно октябрьская скидка укладывается в рамки 2–7%», — утверждают аналитики компании.

Более требовательными стали и клиенты в премиальном сегменте. «Запрашиваемый дисконт вырос с 5–7% до 10–12% и более», — говорит господин Земсков. Если не удастся получить желаемую скидку, покупатели иногда соглашаются на другие выгоды, например, бесплатная отделка квартиры или машино-место в подарок.

Вообще, этой осенью не получить подарок или дисконт при покупке квартиры довольно сложно, поскольку акции объявляют практически все, а к Новому году их число возрастет многократно. Среди подарков этой осенью встречаются стиральные машины, внедорожники премиальных марок, кладовые помещения на цокольных этажах здания.

Помимо скидок и подарков многие застройщики ввели или увеличили рассрочки, рассказывают в «Метриум групп». Если раньше в условиях стабильной экономической и политической ситуации рассрочки действовали максимум год и на сумму остатка в обязательном порядке начислялись проценты, то сейчас предлагают уже беспроцентные на срок от года и более. «На рынке можно встретить даже предложения с рассрочками до трех лет», — добавляют аналитики компании. Пожалуй, еще немного — и рассрочки от застройщика успешно заменят ипотеку, которая собирается снова стать недоступной.

Марта Савенко

Полный назад

— Подмосковье —

В октябре загородный рынок Подмосковья в очередной раз сдал свои позиции как по объему продаж, так и по цене сотки и квадратного метра. И как ни странно, больше всего уменьшился объем сделок по продаже таунхаусов — формата, который в последние годы считался одним из наиболее ликвидных. Конечно же, в фаворитах продолжают оставаться квартиры в малоэтажных жилых комплексах, но некоторые эксперты высказывают сомнения в том, что их вообще можно отнести к загородному жилью.

Не раздумывая о сезоне

Стремительное ослабление рубля, позитивно сказавшееся на рынке городского жилья, отнюдь не придало позитива покупателям в загородном сегменте. Объемы продаж в октябре упали по всем видам приобретений, рассказывают аналитики Vesco Consulting. Меньше всего пока пострадали коттеджи: их за второй месяц осени продали 154, и это на 17,6% меньше, чем в сентябре. Таунхаусы продемонстрировали более впечатляющие показатели: 219 против 279, то есть на 21,5% меньше, чем в прошлом месяце.

Участки без подряда также провалились хуже, чем в начале делового сезона. Падение продаж составило 18,9%, 1109 против 1366 в целом по Подмоскью в сентябре. Кстати, если сравнить показатели нынешнего октября с теми, которые были зафиксированы год назад, то выясняется, что продажи по всем типам объектов просели примерно на 50%.

«Покупатели в качестве наиболее надежного актива для сохранения накопленных средств по-прежнему воспринимают именно квартиру», — говорит Татьяна Алексеева, заместитель генерального директора Vesco Consulting. — За более чем десятилетнюю историю загородный рынок подобного доверия так и не заслужил». Эксперт также отмечает, что наибольшее снижение темпов продаж характерно для дальних проектов, и это легко объяснимо: о сезонном проживании в период финансовой нестабильности покупатели думают в последнюю очередь.

Нелогичные надежды

Покупатели сейчас перешли в «режим ожидания», замечает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп». Даже те, кто имеет рублевые накопления и намеревался вложить их в загородный дом или земельный участок, не спешат сделать это немедленно, делится наблюдениями Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate.

«Все пытаются понять, что будет с долларом, и надеются, что собственники объектов начнут давать сумасшедшие скидки», — продолжает господин Менжунов. Довольно странные ожидания, ведь продавцы загородных объектов редко спешат, их товар — один из наиболее медленно продаваемых, если, конечно, цена адекватна рынку. Логично поэтому, что расставаться со своей собственностью по бросовой цене они так быстро не станут, предпочитая занять все ту же выжидательную позицию.

По данным Vesco Consulting, больше всего за месяц в цене снизились таунхаусы эконом- и пре-

миум-класса, потеряв в обоих случаях по 2,3%. Теперь средняя стоимость «квадрата» в таких объектах в экономклассе составляет 60,1 тыс. руб. (в сентябре 61,5 тыс. руб.), а премиум-класс в прошлом месяце стоил 146,1 тыс. руб. за 1 кв. м, теперь же оценивается в 142,7 тыс. руб. за 1 кв. м.

Наименьшее снижение в октябре среди подобных объектов наблюдалось в бизнес-классе, где таунхаусы потеряли в цене 1,2%, и теперь средняя стоимость квадратного метра в них составляет 78,6 тыс. руб. против 79,5 тыс. руб. в прошлом месяце. Похожим образом обстоят дела в комфорт-классе, где такие объекты подешевели на 1,3% и теперь оцениваются в 73,2 тыс. руб. за 1 кв. м вместо 74,1 тыс. руб. в сентябре.

Интересно, что самым устойчивым видом приобретений за прошедший месяц оказались премиальные коттеджи, где снижение средней цены не достигло даже 1%. Теперь их средняя стоимость составляет 171,5 тыс. руб. за 1 кв. м против сентябрьских 173 тыс. руб. А вот в экономклассе цены на коттеджи сентябрьских 50,9 тыс. руб. за 1 кв. м ушли вниз на 2,1%, достигнув к концу октября 49,8 тыс. руб. В комфорт-классе такие объекты потеряли 1,3%, снизившись до 73,2 тыс. руб. за 1 кв. м, а в бизнес-классе они подешевели на 1,5% — до 90,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

Премиальное удешевление

Суя по всему, решительнее всего в октябре были настроены продавцы земельных участков в высокобюджетных сегментах, и некоторые из них сделали своим покупателям предложения, от которых трудно было отказаться. Например, средняя цена премиальных сотки земли снизилась за месяц сразу на 6,1%, снистав в конце месяца 1,87 млн руб. против сентябрьских 1,99 млн руб. А сотка в бизнес-классе подешевела до 541,2 тыс. руб., в сентябре этот показатель был выше на 3,6% — 561,3 тыс. руб.

В более низких ценовых сегментах потери менее значительны, причем чем ниже бюджет приобретения, тем меньше снижение. Так, комфорт-класс упал в стоимости на 2,1%, и теперь цена сотки составил 318,7 тыс. руб. Экономкласс снизился всего на 1,4%, до 131,5 тыс. руб. за сотку.

«Инвесторов на загородном рынке сейчас немного», — замечает партнер «Химки Групп» Дмитрий Котовский. — И даже те покупатели, которым загородная недвижимость нужна в качестве второго и даже первого жилья, ведут себя очень осторожно и разборчиво, во многом осознавая, что сложная ситуация с элементами стагнации на рынке загородной недвижимости длится уже более шести лет».

Скидки по курсу

В целом ситуацию в сегменте можно охарактеризовать как застоя, говорят эксперты, и выжить в таких условиях имеют шанс лишь те проекты, которые либо предложат покупателям нечто уникальное, либо будут идеально соответствовать его ожиданиям.

Остальные же вынуждены дисконттировать свои объекты или проводить щедрые акции, причем средний размер скидки, на который может рассчитывать клиент, составляет сейчас 15–20%, замечает Татьяна Алексеева. А в элитном сегменте в отдельных

случаях разница в цене предложения и реальной сделки доходит до 40%, говорят в Point Estate.

Некоторые девелоперы, которые раньше привязывали стоимость домов и участков к валютному курсу, теперь принимают волевое решение хотя бы на время зафиксировать курс доллара. Скажем, в поселках «Татьянино» и «Рижское поместье» на Новорижском шоссе объекты по-прежнему номинированы в валюте, но до конца года их продают по курсу 35 руб. за доллар. А в поселках ОПИН «Павлово» и «Мартемьяново» курс зафиксирован на еще более низкой отметке — 34,5 руб. за доллар.

«Как только курс стабилизируется, на рынке начнется общая долларовая коррекция», — надеется Илья Менжунов. — Собственники будут снижать цены, зафиксированные в долларовом эквиваленте». А это должно привести к тому, что рынок выйдет из состояния напряженного ожидания, и снова начнут заключаться реальные сделки.

Обременительные покупки

Помимо ослабления рубля на поведение покупателей повлияло решение Госдумы принять поправки к Налоговому кодексу, тем самым существенно увеличив ежегодные платежи собственников. И если раньше при покупке земли или дома об их кадастровой стоимости мало кто задумывался, то теперь 100% потенциальных покупателей задают этот вопрос, говорит Жанна Потапкина, руководитель отдела продаж компании «АЛТЕК Девелопмент». «Покупатели хотят заранее знать величину налога для того объекта, который их заинтересовал», — добавляет Илья Менжунов, — и сейчас они более тщательно выбирают домовладения, ориентируясь при этом на меньшие площади коттеджей и участков».

Тенденция к уменьшению размера загородного объекта проявляется уже не первый год, но раньше это было продиктовано только соображениями общего бюджета покупки, а теперь к ним добавилось еще и беспокойство о том, насколько новое приобретение станет обременительным в перспективе. «В таких условиях многие собственники, скорее всего, начнут охотнее избавляться от неиспользуемого или редко используемого жилья», — предполагают в ContactRealEstate.

Следовательно, можно предположить, что предложение на вторичном рынке, в особенности в высокобюджетных сегментах, в ближайшие годы существенно вырастет. Причем владельцы тех объектов, кадастровая стоимость которых завышена по сравнению с рыночной, вряд ли смогут реализовать их без больших потерь. По новому законодательству при продаже объекта менее чем за 70% от кадастровой стоимости придется платить НДФЛ. Елена Комова, директор по развитию ГК «Экодолье», предвидит многие судебные иски, которые подадут с целью приведения кадастровой оценки в соответствие с рыночными ожиданиями не только граждане, но и компании — собственники загородных объектов.

Покупателей на рынке от всего этого вряд ли прибавится, так что возможно, что загородным девелоперам придется снова учиться жить в условиях стагнации.

Марта Савенко



ООО «Заречье-Девелопмент»
реклама

СКОЛКОВО ПАРК
КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

**СЕЗОНА
В АНГЛИЙСКОМ ПАРКЕ**

**двойные
скидки**

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVOPARK.COM
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ ОПУБЛИКОВАНА НА САЙТЕ SKOLKOVOPARK.COM

ДОМЦЕНЫ

Тормоза для новостроек

Злую шутку с активным строительством нового жилья в уральских городах сыграл старый жилой фонд, объекты в котором продаются все хуже. Поскольку большинство покупателей сосредоточилось на выборе квартир в новостройках, рассчитывая при этом на средства от продажи существующего жилья, то вторичный рынок стал испытывать большие трудности — в частности, сроки экспозиции квартир удлинились, а цену продавцам зачастую снижать уже некуда. Спрос частично перетекает на рынок аренды, где предложение качественных объектов крайне невелико, и этим с успехом могут воспользоваться опытные столичные инвесторы.

— регионы —

Маркетинговый вред

Небольшое укрепление национальной валюты в конце октября закончилось ее фактическим обвалом в ноябре. «Это вызвало волнения населения, и те, кто еще не задумывался над сохранением собственных сбережений, совершенно очевидно сделают это сразу после ноябрьских праздников», — замечает Евгений Каур, управляющий директор ICMC.

Региональный рынок жилой недвижимости отреагировал на новую экономическую ситуацию не сразу. Первыми, кто начал действовать, причем синхронно, оказались игроки двух столиц — Москвы и Санкт-Петербурга. Покупатели начали переводить свои сбережения из банковских накоплений в недвижимое имущество и, таким образом, значительно перегрели рынок в зимнем и весеннем сезонах.

Теперь же, после нового витка роста курсов иностранных валют, аналогичное движение наблюдается на региональных рынках — в частности, это происходит в уральских городах, продолжает господин Каур. «Уровень спроса на недвижимость растет, особенно это касается проектов в сегменте масс-маркет», — говорит эксперт. А поскольку крупные застройщики, например «ЛСР. Недвижимость — Урал», «Атомстройкомплекс», «ЮИТ Уралстрой», разрабатывают и предлагают клиентам новые маркетинговые акции, то интерес покупателей к новостройкам как средству сохранения сбережений растет.

Излишняя маркетинговая активность, впрочем, рынку может только навредить. Глядя на то, как застройщики выводят все новые и новые специальные предложения, некоторые покупатели занимают выжидательную позицию. «С мая по октябрь предлагаемые скидки существенно увеличились, и многие клиенты задумались о том, что в будущем может появиться еще более выгодное предложение», — рассказывает коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Урал» Руслан Музафаров.

Тем не менее продажи новых квартир в объектах его компании в октябре выросли почти на 20%. «Это связано в том числе с сезонным ростом активности, но прежде всего с появлением в предложении нового ЖК «Хрустальные ключи» с низкими стартовыми ценами», — объясняет эксперт. Правда, и по сравнению с октябрём прошлого года он также фиксирует рост продаж около 20%.

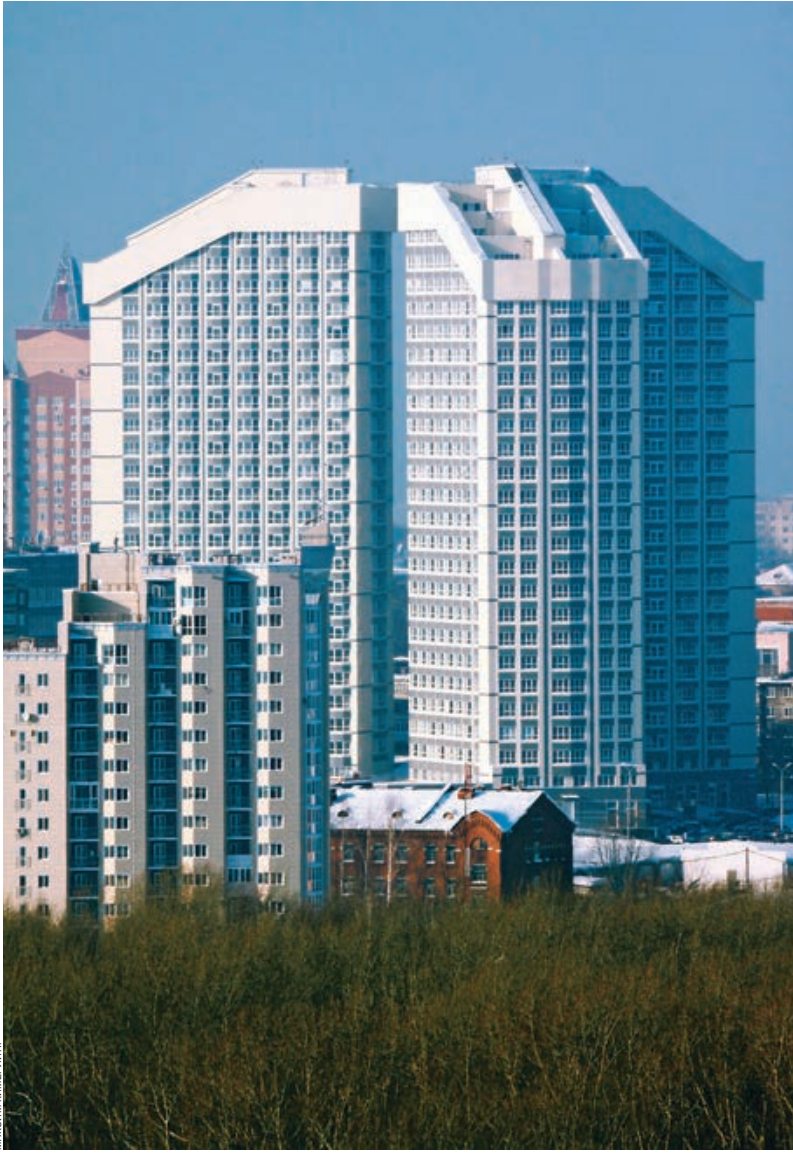
Конечно, рост конкуренции среди застройщиков сказывается на поведении потенциальных покупателей. «Поскольку и на первичном, и на вторичном рынке имеется большое количество вариантов предложения, то потенциальному покупателю нет смысла торопиться с принятием решения, и это замедляет продажи», — сетует господин Музафаров.

Нет продажи — нет покупки

Другой фактор, тормозящий развитие регионального рынка новостроек, — вторичное жилье в старом жилом фонде. Большая часть покупателей в некоторых городах — это отнюдь не те, у кого имеются свободные средства, и не те, кто рассчитывает на ипотеку как на основное подспорье в покупке. Чаще всего хотят менять старое на новое и меньшее на большее, при этом старое приобретать становится попросту некому.

Особенно ярко эта тенденция проявилась в последние годы в Перми. По данным портала «Мир квартир», в сегменте новостроек в этом городе сосредоточено 80% всех покупателей жилья. «Квартиры в старом советском фонде сильно проигрывают в сравнении с новостройками, и продать такое жилье становится все труднее», — говорит Павел Луценко, генеральный директор портала.

В Пермском крае остро ощущается недостаток жилья, поэтому цены здесь не падают, а растут. В октябре цена квадратного метра в новостройках Перми составляла 47,8 тыс. руб., и резкого удешевления не наблюдается, с начала года цена новой пермской недвижимости выросла на 7,2%. Однокомнатные квартиры стоят в среднем 2,18 млн руб., двухкомнатные — 3,07 млн руб., «трешки» оцениваются примерно в 4,29 млн руб. При



Пермские новостройки растут в цене, поскольку спрос на них выше, чем на вторичном рынке

этом в центре города, как и положено, строится жилье бизнес-класса, но продается оно с трудом.

На вторичном рынке «квадрат» стоит в среднем 54,1 тыс. руб., при этом «однушки» оцениваются примерно в 1,89 млн руб., двухкомнатные квартиры — в 2,7 млн руб., а «трешки» — в 3,9 млн руб. Снижать стоимость продавцы в большинстве случаев просто не могут, иначе им не хватит средств на приобретение желанной квартиры в новостройке. Поэтому разрыв между первичным и вторичным рынком сокращается медленно, а продажи с ростом ипотечных ставок затормозились в обоих сегментах.

В итоге неудовлетворенный спрос частично перетекает на рынок аренды, где предложение не всегда справляется со спросом, замечает Павел Луценко. Во всех сегментах: и в высокобюджетных, и в дешевых — не хватает предложений с качественным ремонтом и необходимой техникой, говорит эксперт.

Сейчас цена найма однокомнатной квартиры в центре Перми доходит до 27 тыс. руб. в месяц, двухкомнатная может стоить и 35 тыс. руб., а «трешки» могут арендовать и за 45 тыс. руб. в месяц. При этом разброс цен очень велик и средняя месячная стоимость аренды в целом по городу составляет 11,8 тыс. руб. для однокомнатных квартир, 16,6 тыс. руб. для «двушек» и 21,2 тыс. руб. — для трехкомнатных.

Иногда они возвращаются

Пожоже ситуация — противостояние между «первичкой» и «вторичкой» — отмечают и в Екатеринбурге. К 20 октября объем предложения квартир и комнат на вторичном рынке обновил семилетний максимум и составил 11 770 объектов. Число выставленных на продажу квартир начало расти с начала апреля, рассказывает Руслан Музафаров. С тех пор количество объектов в базе данных Уральской палаты недвижимости увеличилось на 36%. Как следствие, выросли сроки экспозиции квартир, а вместе с ними и процент торга, который теперь в среднем составляет 5% вместо 3%, к которым продавцы вторичного жилья были готовы раньше.

Что же касается цен предложения, то они начали корректироваться вниз не сразу. Произошло это в середине августа текущего года и по итогам октября, как утверждает начальник аналитического отдела УПН Михаил Хорьков, снизились на 0,4%. Заметим, что цены на «вторичку» в Екатеринбурге непрерывно росли с середины 2010 года, так что в нынешней экономической ситуации такое снижение более чем уместно.

Несмотря на то что средняя цена на квартир в новостройках города по итогам девяти месяцев 2014 года шла вверх, здесь, как и на вторичном рынке, также периодически стали появляться отрицательные корректировки. Руслан Музафаров замечает, что это происходило в мае и июле, а Михаил Хорьков сообщает о снижении средних цен на новые квартиры и в октябре, причем в этом месяце оно стало более существенным, чем на вторичном рынке, и составило 1% к сентябрьским показателям. Это неудивительно, если принять во внимание, что сейчас на первичном рынке возводятся 2,6 млн кв. м жилья — для Екатеринбурга, в котором население составляет менее 1,5 млн человек, это рекордные объемы, считают в «ЛСР. Недвижимость — Урал».

И если в конце 2013 года застройщики постепенно сворачивали акции и отказывались от скидок, то уже во втором квартале текущего года им пришлось снова вернуться к этой практике, чтобы поддержать продажи на нужном уровне, так что скидки выросли, а реальные цены начали понемногу снижаться.

С дальним прицелом

Предложение квартир в новостройках Тюмени превышало платежеспособный спрос еще в прошлом году, вспоминают эксперты. С начала 2012 года средняя цена на жилье в городе нефтяников выросла примерно на 25%, причем новостройки дорожали быстрее вторичного рынка, на котором прошлым летом уже начались отрицательные корректировки.

Этим летом и осенью крупные застройщики ощутили спад спроса, который не прекратился и с началом делового сезона. Одной из основных причин этого процесса Олег Колесников, начальник отдела маркетинга «ЮИТ Уралстрой», считает значительный рост объема предложения. «В среднем он составил около 20%, причем произошло это как на первичном, так и на вторичном рынке», — говорит эксперт.

В текущем году также выросли процентные ставки по ипотеке, и это только добавило сомнений местным покупателям. Ко всему прочему в нынешнем году цены на жилье растут медленнее темпов инфляции, замечает Владимир Скигин, председатель совета директоров UK Satellite Development. Так что вложение в региональные объекты в уральских городах и в Сибири, возможно, и станет надежным способом сохранения средств, но только в отдаленной перспективе. Впрочем, как видно на примере Перми, в текущей ситуации грамотный инвестор может, оценив потенциал рынка аренды, получать неплохую доходность до тех пор, пока цены на квартиры снова не начнут расти.

Марта Савенко

Наем вне сезона

— аренда —

На рынке высокобюджетной Московской аренды в октябре наблюдалось снижение количества сделок. Эксперты видят причину в том, что собственники многих объектов так и не сумели адаптироваться к обострившейся валютной лихорадке, а также к отъезду большинства экспатов, традиционно составлявших значительную долю нанимателей дорогостоящих квартир в центре Москвы. В более низких сегментах ситуация спокойнее, и даже традиционного отката цен в связи с окончанием горячего сезона не произошло.

Разошлись во мнениях

В октябре рост валютных курсов заставил беспокоиться столичных арендодателей, и многие из них попытались привязать стоимость квартиры к доллару США. Однако попытки в большинстве своем оказались неудачными, свидетельствуют эксперты. «Арендаторы на заключение договора, предусматривающего оплату в иностранной валюте, идут неохотно», — говорит Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate.

Главный аргумент, конечно же, состоит в том, что зарплата подавляющего большинства нанимателей номинированы в рублях, а что будет с валютными курсами даже через месяц, не берется предсказать никто. В текущей экономической ситуации, да еще на фоне противоречивых заявлений властей имущих, относительно легко согласиться на оплату в валюте могли бы только экспаты, но их то как раз в столице становится все меньше. «Количество иностранных арендаторов, традиционно высокое в осенний период, сократилось на 62% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — утверждает господин Ламин.

Неудивительно поэтому, что самые большие сложности возникли в премиальном сегменте, в котором многие собственники долгое время получали оплату в долларах и евро — а на фоне происходящего на валютных рынках тем более хотели бы сохранить существовавший порядок вещей. Но поскольку у большинства арендаторов мнение противоположное, то процесс их переговоров с владельцами квартир существенно затруднился, говорят специалисты.

Падают на просмотрах

Кроме всего прочего «сезон охоты» на рынке аренды к концу октября уже заканчивается и до середины февраля цены традиционно слегка проседают, но никак не растут, напоминает управляющий партнер Point Estate Ирина Калинина. В подобных обстоятельствах идти на уступки хозяевам квартир склонны лишь единицы, говорят эксперты.

В результате количество сделок в сегменте элитных квартир и апарт-ментов снижается, свидетельствует руководитель NAI Bescar Apartments Александр Самодуров. Цены при этом медленно, но уверенно поползли вниз, добавляет Вадим Ламин. Снижение цен по отношению к сентябрю госпожа Калинина оценивает в 7–10% — правда, не все эксперты разделяют эту точку зрения.

По данным аналитического центра «Инком-Недвижимости», в октябре в премиум-классе средняя стоимость месячной аренды однокомнатной квартиры составила 71 тыс. руб., снизившись на 0,1%. Двухкомнатные квартиры подешевели на 0,3%, до 95 тыс. руб. в месяц, столько же потеряли в цене и трехкомнатные, которые теперь стоят 139 тыс. руб. И только четырехкомнатные квартиры прибавили 0,5% и теперь стоят в среднем 206 тыс. руб. в месяц.

С учетом дисконта

Рассматривая данные показатели, стоит учесть два обстоятельства. Во-первых, речь идет о ценах предложения, поскольку цены реальных сделок в элитной аренде традиционно не анализируются. А по признанию большинства экспертов, скидки при заключении договоров составляют от 3–5% в новых жилых комплексах до 15–20% в старом фонде.

Конечно, это не касается тех объектов, у которых изначально заявлена самая низкая цена среди конкурентов, напоминает господин Самодуров. Но пока галопирования цен вниз не наблюдается, таких квартир и апарт-ментов, владельцам которых практически некуда снижать цену, насчитывается немного.

Во-вторых, в сентябре, когда в Москве начинается деловой сезон и ставки обычно растут, премиальный сегмент в этот раз продемонстрировал снижение, которое по всем типам квартир, кроме двухкомнатных, составило 0,5%. Так что сползание действительно налицо. А сни-

жение числа сделок, которое, по сути, равняется росту числа предложений и увеличению сроков экспозиции квартир, будет этому сползанию способствовать.

Тормозящий спрос

На фоне того, что происходит с высокобюджетной арендой, наем в более низких сегментах, что называется, дышит ровно. Самым устойчивым, как и в предыдущем месяце, оказался бизнес-класс, в котором однокомнатные квартиры прибавили 0,2% и теперь оцениваются в среднем в 44 тыс. руб. в месяц, двухкомнатные подорожали на 0,5%, до 65 тыс. руб., а трехкомнатные стоят столько же, сколько и в сентябре — 96 тыс. руб. в месяц. И только четырехкомнатные квартиры в этом сегменте продолжают дешеветь, причем в текущем месяце средняя цена снизилась сильнее, чем в прошлом, — на 0,4%.

Опасность ротации

Эксперты предполагают, что дальнейшее падение рубля все-таки приведет к повышению стоимости аренды квартир и некоторые арендаторы будут вынуждены искать себе жилье подешевле. Те, кто сейчас снимает квартиры в Москве, сменят их на подмосковные, а другие перейдут на аренду складчину. «Подобная ротация была в 2008 году», — вспоминают эксперты «Инкома». Но пока таких изменений не наблюдается, и для этого есть причины, которые уравнивают аппетиты арендодателей.

Одна из этих причин: предложение по аренде квартир практически во всех сегментах превышает спрос. Как свидетельствует руководитель департамента аренды компании «НДВ-Недвижимость» Юлия Лукина, на рынке немало переоцененных объектов. С учетом этого обстоятельства, говорит эксперт, собственники и сейчас охотно идут на уступки по цене, особенно если уверены в серьезности намерений арендатора.

Если же Госдума примет новые поправки в налоговое законодательство и прежде чем продать квартиру без убытков, ей необходимо будет владеть не менее семи лет, то количество арендных объектов в базе данных может еще увеличиться. Ведь мало кому захочется, чтобы в течение такого длительного периода квартира не приносила вообще никакого дохода.

Полина Квар-Кузьмина

ARX-ПРОЕКТ «ЛИЦА»

АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ НА ХОДЫНКЕ

363 0263

7(495)

WWW.CG-LITSA.RU

augmented reality

PlayDisplay

РЕКЛАМА 12+ ООО «Капитал Групп»

МАКЕТ ИНТЕРАКТИВЕН!

ВИРТУАЛЬНЫЙ ТУР ПО ЖИЛОМУ КОМПЛЕКСУ «ЛИЦА» ПРИ ПОМОЩИ ВАШЕГО СМАРТФОНА/ПЛАНШЕТА: ПРОГУЛЯЙТЕСЬ ПО ПРИЛЕГАЮЩЕЙ ТЕРРИТОРИИ, ЗАГЛЯНИТЕ ВО ВНУТРЕННИЙ ДВОР, ПРОЙДИТЕСЬ ПО ЭТАЖАМ И ОЦЕНИТЕ ПЛАНИРОВКИ АПАРТМЕНТОВ.

Для начала виртуальной экскурсии вам потребуется скачать на мобильное устройство бесплатное приложение «Жилой комплекс «ЛИЦА» через App Store или Google Play, запустить приложение и навести на эту страницу.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Новомосковский ценник

— сектор рынка —

С одной стороны, это большой плюс, например, в плане развития дорог и инфраструктуры, однако многие собственники при этом стали опасаться массовой застройки окружающих территорий многоэтажными жилыми комплексами, нарастающими пробками на дорогах ввиду такого масштабного строительства и изменением социального класса в этом районе.

Тем не менее здесь еще остались в продаже элитные объекты — отдельно стоящие коттеджи и большие участки земли. Цены на них варьируются от 850 тыс. до \$4,5 млн.

Что касается квартир, то элитного многоквартирного жилья в Новой Москве нет. «Для формирования на этой территории элитного рынка нужна либо высокая численность и плотность населения, либо компактная концентрация граждан с высокими доходами», — пояснил партнер Provegno.Ru Александр Пыпин. — Если бы планы по переносу властных органов состоялись, то такое могло бы произойти».

То есть толчком к развитию этого сегмента могло бы стать строительство парламентского центра в Коммунарке, однако, согласно последним данным, оно планируется в старомосковском районе Мневники.

Зона повышенной комфортности

Если не брать в расчет единичные элитные проекты в загородном сегменте, то большинство самых дорогих объектов в Новой Москве сосредоточены в непосредственной близости от МКАД (ЖК «Татьянин парк» между МКАД и районом Солнцево) и рядом с обжитыми столичными районами (ЖК «Бунинский» возле Южного Бутово), где в ближайшем будущем будет построено метро. Концентрация более дорогих объектов наблюдается и в крупных населенных пунктах, где власти также планируют строить новые станции метрополитена.

«Строящееся жилье в Новой Москве дорожает быстрее, чем в Подмосковье, и растет доля более дорогих проектов, стоимость которых обусловлена не высоким классом, а удачным расположением», — пояснила руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калужнова. — Реконструкция крупных



Малоэтажка и таунхаусы — самый востребованный формат новомосковского жилья высокого ценового уровня

автомобильных станций метро — все это увеличивает привлекательность жилья и способствует росту цен».

По словам эксперта, в Новой Москве многоквартирные проекты повышенной комфортности единичны, так как львиная доля спроса (больше 95%) приходится на массовое жилье.

«Новая Москва сформировала имидж рынка массового жилья эконом- и комфорт-классов. И пока этот имидж не меняется», — пояснил руководитель аналитического центра ОАО ОПИН Денис Бобков. По его сло-

вам, именно поэтому бизнес-класс пока не воспринимается покупателями как один из сегментов рынка новостроек Новой Москвы. Кроме того, сейчас идет разработка генплана новых территорий и новое строительство в Новой Москве отчасти сдерживается, но в уже заявленные developer планы бизнес-класс не входит.

«У Новой Москвы есть предпосылки для развития жилья бизнес-класса», — считает Денис Бобков. — Но во многом дальнейший сценарий появления новых объектов этого сегмента определяют уровень и динамика развития новомосковской территории».

По словам руководителя аналитического центра Est-a-Tet Владимира Богданюка, для этого на присоединенных территориях должна активно

развиваться транспортная и социально-бытовая инфраструктура и образовываться комфортные жилые агломерации. «Покупатели дорогостоящего жилья заинтересованы в приобретении недвижимости в хорошо развитой с точки зрения социально-бытовой и транспортной инфраструктуры районах», — пояснил эксперт.

Несмотря на уже сформировавшийся имидж «гетто с массовой застройкой», на рынке новостроек Новой Москвы присутствуют объекты с высоким ценником. «Самый дорогой сегмент в Новой Москве — бизнес-класс, который составляет порядка 15% предложения», — пояснила руководитель отдела маркетинга Sezar Group Елена Карпова. — Но после присоединения к Москве новых территорий активно начали развиваться сегменты „комфорт“ и „комфорт плюс“, причем последний по качеству не уступает бизнес-классу в старых границах».

По словам генерального директора компании «Метриум Групп» Марии Литинецкой, на рынке новостроек Новой Москвы представлен только

один проект бизнес-класса — это ЖК «Дубровка». В остальном же самые дорогие многоквартирные проекты — это «комфорт+». Однако, по словам Ольги Широковой (ГК «Масштаб»), в ближайшее время предполагается старт продаж в ЖК «Испанские кварталы», входящем в проект А101. И доля бизнес-класса в нем запланирована на уровне 20% от общего объема предложения.

Из всего вышесказанного видно, что цены на самые дорогие многоквартирные объекты в Новой Москве сопоставимы со старомосковским бизнес-классом. Однако риэлторы утверждают, что их реализация затруднена. «Мы видим, что целый ряд дорогих предложений в сегменте вторичной загородной недвижимости реализуется с трудом», — пояснила руководитель департамента аналитики «НДВ-Недвижимости» Елизавета Гудзь. Поэтому застройщики не спешат выводить элитку и премиум на новомосковский рынок. И хотя новые проекты заявлены в немалом количестве, представлены они в большинстве своем в массовом сегменте

и лишь единицы — в бизнес-классе, что вполне логично, учитывая стремительную урбанизацию новомосковской территории.

Под видом «бизнеса»

На сегодняшний день Новая Москва по уровню жизни и качеству местного рынка недвижимости ничем особенно не отличается от Подмосковья. Заявленные якорные объекты транспортной и социальной инфраструктуры еще не построены, некоторые даже не вышли из стадии «бумажного» проекта, тогда как крупные жилые комплексы растут на этой территории буквально как грибы после дождя, ухудшая и без того непростую транспортную ситуацию и увеличивая нагрузку на существующую инфраструктуру.

«Это отображается и в структуре предложения новостроек здесь: эконом-, комфорт- и бизнес-классов. Объем предложения бизнес-класса составляет всего около 43 тыс. кв. м. Это только 9% от общего предложения на первичном рынке в этой локации», — пояснил Денис Бобков. — Для сравнения: в Подмосковье объем жилья бизнес-класса составляет 147 тыс. кв. м. Но в основном территории Новой Москвы развиваются за счет проектов комфорт-класса, объем предложения которого составляет 278 тыс. кв. м».

По оценкам руководителя отдела новостроек ГК МИЦ Александра Энгеля, совокупный объем предложения бизнес-класса в Новой Москве составляет чуть больше 53 тыс. кв. м. Однако, по словам Дмитрия Власова из RDI, на рынке Новой Москвы существует ряд объектов, которые хоть и позиционируются в сегменте «бизнес-класс» и застройщики активно используют это в продвижении своего продукта, однако фактически соответствуют лишь классам «комфорт» и «комфорт+».

Есть ли будущее у жилья бизнес-класса в Новой Москве? Ответ на этот вопрос не даст никто. Это зависит от уровня развития новых московских округов, который, в свою очередь, зависит от будущего генплана развития новых территорий. «Во многом дальнейший сценарий появления новых объектов этого сегмента определяют уровень и динамика развития новомосковской территории», — пояснил Денис Бобков. — Тем более что столичный статус накладывает определенные качественные обязательства на такие проекты: архитектура, строительные материалы, качество строительства и прочее. Однако по нашим оценкам, в ближайшей перспективе его доля не будет превышать 12–15% от общего объема предложения на новомосковских территориях».

Мария Луккина



Новомосковский «комфорт плюс» по качеству не уступает старомосковскому бизнес-классу

Самые дорогие коттеджи Новой Москвы (элитный сегмент)					
Название проекта	Адрес	Класс, первичка или вторичка	Тип жилья	Самое дешевое предложение в проекте (цена, площадь, тип жилья)	Самое дорогое предложение в проекте (тип жилья, площадь, цена)
«Богородское»	Калужское ш., 8-й км, Богородское	Вторичка	Коттедж	Нет	Коттедж 450 кв. м, 17 соток, \$4,5 млн
«Зеленый дом Десна»	Калужское ш., 18-й км, Ватулино	Вторичка	Коттедж	Нет	Коттедж, \$4,49 млн
«Бельгийская деревня»	Калужское/Киевское ш., 12-й км, Легово	Вторичка	Коттедж, участок	Участок 38 соток, \$1,254 млн	Коттедж 450 кв. м, 40 соток, \$4,3 млн
«Левитан»	Калужское ш., 25-й км, Шаганино	Первичка	Коттедж	Коттедж 500 кв. м, 24 сотки, \$2,2 млн	Коттедж 940 кв. м, 24 сотки, \$4 млн
«Лукоморье»	Калужское ш., 4-й км, Бачурино	Вторичка	Коттедж	Коттедж 750 кв. м, 30 соток, \$2,8 млн	Коттедж 480 кв. м, 20 соток, \$2,5 млн
«Шелестово»	Калужское ш., 24-й км, Былово	Первичка	Коттедж	Коттедж 335 кв. м, 15 соток, \$1,275 млн	Коттедж 480 кв. м, 20 соток, \$2,5 млн
«Променад»	Киевское ш., 12-й км, Бурцево	Первичка, вторичка	Коттедж, дуплекс	Дуплекс 380 кв. м, 9 соток, \$850 тыс.	Коттедж (вторич.) 600 кв. м с отделкой, 25 соток, \$3,5 млн
«Фортоп»	Калужское ш., 24-й км, Былово	Первичка	Коттедж, таунхаус	Таунхаус 185 кв. м, 7 соток, 18,58 млн руб.	Коттедж 340 кв. м, 20 соток, 38 млн руб.

Источник: Contact Real Estate.

Самые дорогие квартиры на первичном рынке Новой Москвы (бизнес-класс и комфорт+)					
Название проекта	Местоположение	Тип жилья	Средняя цена 1 кв. м (руб.)	Самая дешевая квартира	Самая дорогая квартира
«Дубровка»	Сосенское (Никола-Хованское)	Многоквартирный дом	129730	6491380 руб., 49 кв. м	31402400 руб., 175 кв. м
«Николин парк»	Ул. Никола-Хованская	Многоквартирный дом	130000	10043800 руб., 77,26 кв. м	Пентхаус, 18088200 руб., 139,14 кв. м Цена с отделкой и меблировкой — 21984120 руб.
«Татьянин парк»	Московский (Говорово)	Многоквартирный дом	119 730	5348620 руб., 43 кв. м	15687200 руб., 123 кв. м
«Солнечный» (Троицк)	Троицк (южная часть)	Многоквартирный дом	94959	5189020 руб., 53 кв. м	14785200 руб., 156 кв. м
«Бунинский»	Новомосковский АО, с. п. Сосенское, вблизи д. Столбово	Многоквартирный дом	140000	4,54 млн руб., 44,03 кв. м	13,08 млн руб., 108,13 кв. м
«Эдальто»	Сосенское (Коммунарка)	Многоквартирный дом	130779	4501800 руб., 33 кв. м	12760000 руб., 116 кв. м
«Солнцево парк»	Внуковское (Пыхтино)	Многоквартирный дом	77169	3176080 руб., 43 кв. м	12077300 руб., 102 кв. м

*Источник: Provegno.Ru, Sezar Group, «Метриум Групп».

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта

16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Секрет фирмы», «Авиопилот» и Weekend

Смотрите рейтинг материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

ДОМ

ДЕНЬГИ

Рублевый переворот

— валюта —

Что неудивительно: строительный цикл в этом сегменте полностью рублевый — от кредитов до подрядов и материалов, поэтому это не тот сегмент, который чутко реагирует на скачки валют и привязывается к курсу.

«Экономрынок заточен на покупателя, который хранит сбережения в национальной валюте, — объясняет Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEED. — Ипотечные сделки также проходят в рублях. К тому же выбор квартир в экономсегменте велик, и если, скажем, хозяин „двушки“ в Бибирево захочет получить доллары, то покупатель, который потеряет на конвертации, развернется и отправится к более стоворчивому продавцу в том же районе».

Впрочем, на фоне валютного хаоса отдельные прецеденты бегства в доллары все-таки замечены. По словам Дмитрия Котровского, еще с весны некоторые застройщики, работающие в экономклассе, задумались о привязке стоимости квадратных метров к валюте. «Это не угроза рынку, а просто адекватная реакция строителей и собственников жилья на рост курса доллара, попытка обезопасить себя от обвальной девальвации», — убежден эксперт.

Константин Шибецкий нечто похожее отмечает и на вторичке: «Новый тренд — желание продавцов производить расчеты в валюте. Чтобы избежать обесценивания рублевой массы, стоимость квартиры переводится в валюту по курсу на момент оплаты, и в ячейку уже закладываются доллары или евро. Правда, такая схема работает, только если речь идет о чистой продаже, при альтернативных сделках она не действует».

Прозвон московских агентств показал: на рынке действительно имеет место такая схема. Так, продавец «однушки» в Царицыно, цена которой выставлена в открытых источниках и в рублях (7,5 млн), и в долларах (182,7 тыс.), что ориентировочно соответствует курсу 41 руб./\$, сообщил: в ячейку лучше закладывать доллары. Похожие ответы предоставили и некоторые другие респонденты.

По версии Дмитрия Пантелеймонова, директор департамента маркетинга и продаж компании «Лидер Групп», переписывание ценников на вторичное предложение в доллары вообще грозит стать тенденцией. «Между тем менять ценник с рублевого на долларовый имеет смысл только в том случае, если продавец является экспертом, хорошо ориентирующимся в колебаниях курсов, — замечает он. — Без четкого понимания того, что сейчас происходит с рублем, долларом и евро, и какими причинами обусловлены валютные колебания, вряд ли можно извлечь выгоду из происходящего финансового шторма».

Выше доллар — больше денег?

Впрочем, все самое интересное сегодня происходит в сегментах «бизнес» и особенно «элит», где тенденция имеет ровно противоположный вектор. «Главный тренд заключается в том, что первичный рынок недвижимости стал номинироваться в рублях, — говорит Сергей Свиридов, старший партнер, вице-президент по развитию Smindex. — Уже сейчас к рублевым расчетам присоединился бизнес-класс. С элитным жильем ситуация несколько сложнее. Этот сегмент не так разнообразен, на рынке представлено немного проектов, поэтому пока ситуация однозначно в рублевую сторону не переломлена, но тенденция уже намечена».

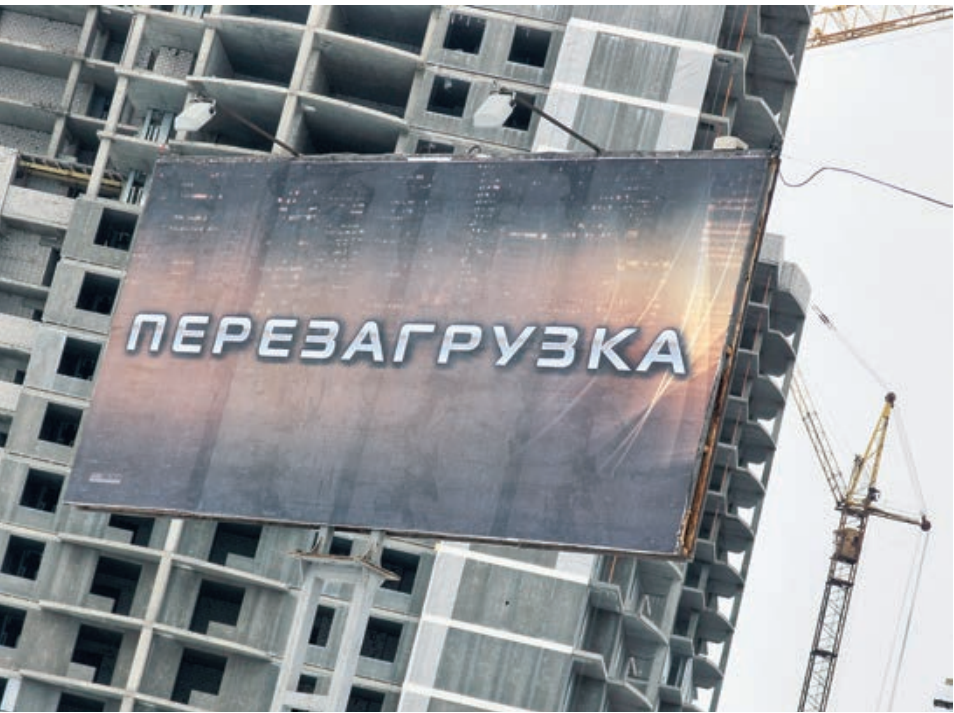
В Contact Real Estate считают, что бизнес-класс уже стал рублевым на 90%, а на элитную недвижимость цены только в 50% случаев обозначены в долларах. По данным TWEED, вся премиальная первичка сегодня номинируется в рублях.

Возможно, расчет у застройщиков такой: клиенты данного сегмента хранят сбережения в валюте, а условия для конвертации на рынке, как известно, сегодня сложились самые что ни на есть шоколадные. Значит, сделки для таких клиентов «подешевели». «К тому же на фоне нестабильности рубля девелоперы дорогих объектов предлагают серьезные скидки — в среднем до 10–15%, — добавляет Данил Куров, управляющий партнер компании Civil Architects.

Как рассказала Ольга Денисова, директор департамента маркетинга компании «Магистрат» (риэлторская структура ГК «Интеко»), цены на объекты ее компании («Садовые кварталы», «Люмьер», Balchug Residence, Balchug Viewpoint) номинированы в рублях. По словам эксперта, такой подход позволяет расширить целевую аудиторию за счет использования современных инструментов продаж: взаимозачета, рассрочки, ипотеки с нулевым взносом и т. д.

В текущей ситуации привязать цены продаж к валюте — значит внести хаос в финансовую модель, считает Алена Дерябина, генеральный директор ЗАО «ДОН-Строй Инвест». «По всем нашим объектам цены номинируются в рублях, пересматривать эту политику мы не планируем, — говорит эксперт. — Компания ведет бизнес в России, финансирование строительства и все прочие операции осуществляет в рублях. Даже в случае закупок материалов и оборудования у зарубежных производителей в договорах всегда фиксируется твердая цена в национальной валюте».

По версии Ирины Могилатовой, ситуация на рынке элитной недвижимости сейчас выглядит следующим образом: у кого цены в рублях — у того и покупают. «Недавно мы перевели стоимость апартаментов в од-



Если рынок жилья и перезагрузится из рублей в у.е., то ненадолго

воспользовавшись сложившейся ситуацией, найти более интересные квартиры».

В борьбе за у. е.

Психологический переход к рублевым ценам в сознании многих покупателей верхнего сегмента все-таки еще не произошел. «По нашим проектам цены на сайте и в прайсах указаны в рублях, но с привязкой или к внутреннему курсу, или к курсу ЦБ, — рассказал Дмитрий Котровский. — Интересно, что при устном общении с покупателями — по телефону, в офисе продаж — мы ориентируемся на условные единицы. Так легче производить расчеты в уме самим клиентам, которые хранят сбережения в валюте и цену просят озвучить в ней».

Как рассказали в Contact Real Estate, если квартиры в новостройке продаются в долларах, при одновременном платеже покупатели оплачивают стоимость по текущему курсу РФ, а когда их несколько и курс застройщиком не зафиксирован, то стоимость рассчитывается исходя из ситуации на валютном рынке на каждый день оплаты. Правда, при таком развитии событий очень вероятно ситуация, когда покупатель зафиксирует с продавцом цену по одному курсу, а оплачивать будет через день уже совсем по другому.

По словам Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, некоторые премиальные девелоперы, чтобы привлечь покупателей, привязали цены к летнему курсу по 36–37 руб. за доллар, что, по сути, является завуалированной скидкой. «Но чаще в условиях сильной девальвации рубля за-

стройщик устанавливает среднее значение между курсом евро и доллара», — добавляет Леонард Блинов, заместитель генерального директора Urban Group.

Ждем перемен

Ни в один из кризисов рублевая стоимость квадрата не снижалась, а, наоборот, только росла, предупреждают эксперты. Так, по оценке компании «Магистрат», в элитном сегменте за третий квартал текущего года среднерыночная долларовая цена упала примерно на 4–5%, а рублевые прайсы подросли примерно на 3,6%.

Но на рынке недвижимости пока нет сверхзадачи утнаться за курсом валют и вздернуть ценник, главное — удержать покупателя. «Девелоперам нужны деньги, они заинтересованы в продажах независимо от способа номинирования цен, — уверяет Ирина Могилатова. — Стоимость „квадратов“ ощутимо вырастет, только когда поставщики поднимут цены, чего пока не происходит».

Однако рано или поздно рынок все равно отыгрывает валютные скачки. На фоне инфляции дорожать будет все: строительные материалы, монтажные работы, стоимость кредитов... По мнению Алексея Харитонов, директора по маркетингу и продажам «ЮИТ СитиСтрой», кардинальные перемены произойдут в феврале. «Рынок подтягивается за изменениями на валютном рынке с задержкой в два-три месяца, — говорит эксперт. — Сейчас, в конце года, когда надо формировать финансовые результаты, существенные изменения вряд ли произойдут».

При этом эксперты не исключают, что к 2015 году рынок станет полностью рублевым. «Нестабильность и высокая волатильность курсов не способствуют преобразованию рынка в долларовый», — уверена Оксана Вражнова, председатель правления группы компаний МИЭЛЬ. По версии Елены Земцовой, управляющего партнера компании Delta Estate, возможно, в ближайшее время власти введут валютное регулирование и контроль, что также будет способствовать нарастанию рублевого тренда.

А пока самое время поиграть на «валютных горках». Ведь, как подсчитала Ирина Могилатова, для покупателей, которые хранят свои сбережения в долларах, рублевая недвижимость подешевела минимум на 30%. Если раньше 10 млн руб. конвертировались в \$300 тыс. — сегодня в \$200 тыс. Значит, за те же деньги (но в рублевом эквиваленте) «валютчики» уже сейчас могут купить больше квадратных метров. Однако про инвестиции в недвижимость с целью заработать на ближайшие год-два все равно придется забыть, предупреждает Данил Куров.

Наталья Денисова

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

ОТ 4,2 МЛН РУБ.

ИПОТЕКА

ОТ 8,5%*

ЕСЛИ ПЕРЕМЕНЫ, ТО К ЛУЧШЕМУ

ЕСЛИ ПЕРЕЕЗЖАТЬ, ТО В UP! КВАРТАЛ

НОВОЕ ТУШИНО

UP! КВАРТАЛ

ТУШИНСКАЯ

АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ЗАПАДНОЕ КУНЦЕВО

UP! КВАРТАЛ

МОЛОДЕЖНАЯ

ГОТОВЫЕ ДОМА

СКОЛКОВСКИЙ

UP! КВАРТАЛ

СЛАВЯНСКИЙ БУЛЬВАР

СТАРТ ПРОДАЖ

ЛИДЕР

ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495

995 888 0

UP-квартал «Новое Тушино» застройщик ООО «Союз АГРО», UP-квартал «Западное Кунцево» застройщик ООО «Адмирал», UP-квартал «Сколково» застройщик ООО «ФСК «Лидер». Проектные декларации на сайте www.fsk-lider.ru. *Ипотечку предоставляет ОАО АКБ «Связь Банк»

РЕКЛАМА

дом

проекты

Городской романс «Утесова»

Еще несколько лет назад большинство покупателей дорогой недвижимости рассматривали только центр Москвы, за исключением нескольких проектов на экологически чистом западе столицы. Тем более если речь шла о собственном проживании, а не об инвестициях. Посткризисный рынок, ограничения на строительство жилья в центре города, а также общая тенденция к укрупнению проектов и смещению их из ЦАО, привели к появлению востребованного дорогого жилья, далеко за пределами Садового кольца.



— город —

Дом на берегу

В ГК ГРАС (девелопер проекта) считают, что архитектура жилого комплекса «Утесов» напоминает о Нью-Йорке начала XX века с его строгими фасадами высотных зданий. Некой отсылкой к архитектуре «большого яблока» стали террасы, выступающие на высотных корпусах проекта.

ЖК «Утесов» находится на Карамышевской набережной, здание имеет форму буквы Z, поэтому значительная часть из 685 квартир имеют вид на реку. Террасы также предназначены для того, чтобы у владельцев квартир было максимальное количество света. Кровли всех корпусов — эксплуатируемые, причем если на крыши 31-этажных будут иметь доступ только жи-

цы последнего этажа, на 9-этажном корпусе планируется небольшой парк для всех жителей «Утесова».

Помимо расположения на набережной Москвы-реки от комплекса можно достаточно быстро доехать как до ММЦД «Москва-Сити» и центра города, так и до Новорижского шоссе. По словам представителей девелопера проекта, это привлекает многих владельцев коттеджей на Новой Риге, которые рассматривают покупку жилья в Москве. По московским меркам у проекта хорошая транспортная доступность — есть выезд на Звенигородское шоссе и Третье транспортное кольцо. Такое расположение позволяет вполне оперативно добираться до центральных районов города.

Карамышевская набережная находится неподалеку от Серебряного бора, в целом этот район отличают хоро-

шая экология и сформировавшая инфраструктура. В планы правительства Москвы входит постепенное благоустройство набережных, но пока данных, когда очередь дойдет до этой части столицы, нет. Впрочем, ГРАС намеревается вести работу по благоустройству территории вокруг ЖК «Утесов» совместно с администрацией района.

Проект располагается на участке 2,2 га, где помимо жилых корпусов запланированы спортивные и детские площадки, озеленение территории, организация прогулочных зон. Это позволит владельцам квартир не сильно зависеть от инфраструктуры территории за пределами жилого комплекса. Гостевая парковка и трехуровневый паркинг на 1262 машиноместа для жителей должны полностью решить вопрос размещения автомобилей.



центр и СПА. Все первые этажи в проекте нежилые. Часть будет отдана соинвестору, часть — под детский сад. Пока не решено, кто будет заниматься управлением этим объектом.

Также часть квартир будет продаваться с отделкой, но доля таких объектов от общего числа будет невелика — порядка 10% — и скорее коснется квартир, которые не могут похвастаться прекрасными видовыми характеристиками.

При этом девелопер с оптимизмом смотрит в будущее — 2015 год, который вызывает столько опасений у игроков рынка, никоим образом не отразится на реализации проекта. Для этого есть несколько предпосылок, по мнению Петра Кирилловского, заместителя президента по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС, например наличие проектного финансирования, продажи исключительно по ФЗ-214, а также собственная генподрядная организация и производство стройматериалов.

Как показывает мировая практика, жилые проекты, расположенные на берегах рек и водоемов в городах, не только дороже, чем сопоставимые проекты не у воды, но и более востребованы. Вид на воду — это определенный статус, за который в среднем платят от 30% до 50% больше. В Москве в силу сложившихся обстоятельств комплексное освоение набережных только начинается — появляются проекты, которые не только улучшают виды берегов, но и существенно поднимают престиж района, в котором находятся, в том числе за счет создания качественной современной инфраструктуры и формирования новых качественных критериев для жилья. ЖК «Утесов» вполне готов выполнить роль флага в этой части города: на Карамышевской набережной у него пока нет конкурентов, а проекты с другой стороны реки находятся в другой ценовой категории. К тому же для этого проекта высокие доходы его покупателей являются дополнительным плюсом: общественным транспортом не особенно удобно добираться до «Утесова», а метро появится в отдаленной перспективе.

Наталья Шевцова

Жители новой высоты

С начала продаж два года назад минимальная стоимость 1 кв. м в «Утесове» выросла более чем на 50%. Так, на начальном этапе продаж можно было купить видовую однокомнатную квартиру примерно за 7,5 млн руб., а сейчас такую же можно приобрести за 13 млн руб. При этом спрос на квартиры в проекте достаточно высок, востребованы квартиры с лучшими видовыми характеристиками. К примеру, объекты на последних этажах первого корпуса с выходом на крышу уже выкуплены. Большие площади квартир делают проект привлекательным для состоятельной аудитории, большая часть которой, согласно статистике продаж, — богатые мужчины старше 40 с семьей. Они приобретают жилье преимущественно на собственные средства — доля продаж с привлечением ипотеки не превышает 20%.

Высокий уровень ожиданий покупателей заставил девелопера несколько скорректировать проект — речь идет о еще более тщательном подходе к выбору отделки, инфраструктурной составляющей, в частности о планировании состава арендаторов будущей торговой галереи на первых этажах первого корпуса и других аспектах. Сейчас идет разработка дизайн-проектов входных групп, к которым предъявляются очень высокие требования.

Устремленный в будущее

ЖК «Утесов» наряду с другими проектами в этой части Северо-Западного округа столицы призван сформировать новый облик района, который до этого активно застраивался в 80-е годы прошлого столетия, а также изобилуял промзонами, которые постепенно будут развиваться как новые городские районы.

Пока же девелопер помимо качественного жилья и благоустройства территории вокруг дома предусмотрел в проекте создание торговой галереи, среди арендаторов которой будут супермаркет премиум-класса, фитнес-

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «УТЕСОВ»

Местоположение: СЗАО, района Хорошево-Мневники
Адрес: Карамышевская набережная, Проектируемый проезд, 2062
Площадь участка (га): 2,2
Количество жилых зданий: 3
Этажность домов: 9 и 31
Количество квартир: 685
Средняя площадь квартир (кв. м): 95,69
Цена (руб./кв. м): средняя цена 237 215,08, минимальная цена — 184 088,00, максимальная — 314 509,00
Срок окончания строительства: четвертый квартал 2015 года
Застройщик: ГК ГРАС

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: видовые характеристики проекта, качество строительства, транспортная доступность, большая территория комплекса
Отрицательные: высокая стоимость «входного билета» из-за больших площадей квартир, неоднородность окружения



БЕРЕГ·НОНКА

поселок в истринской долине

80 ЛОШАДЕЙ – В КАЖДЫЙ НОВЫЙ ДОМ!

Только в ноябре - каждому покупателю снегоход в подарок!
Зимой на берегу пробок нет.

АВТОРСКИЙ ПОСЕЛОК С ДОМАМИ
НОНКА НА БЕРЕГУ ИСТРИНСКОГО
ВОДОХРАНИЛИЩА

СПЕШИТЕ ЗАНЯТЬ ЛУЧШЕЕ МЕСТО НА БЕРЕГУ!

истринская
ДОЛИНА

ЖИЗНЬ В ЗАПОВЕДНОМ КРАЕ

+7(495) 780-88-01

НОНКА

УСЛОВИЯ АКЦИИ НА САЙТЕ WWW.BEREG-HONKA.RU

домпроекты

К своим берегам

Рассекающие голубую гладь скутеры, величаво парящие над водной поверхностью яхты, песчаные пляжи на берегах, покрытых буйной зеленью... Идиллия! А ведь это не заморские красоты — подмосковный уголок природы в нескольких минутах езды от огромного мегаполиса. Именно там, рядом с Пироговским водохранилищем, возводится жилой квартал «Болтино», представляющий собой комплекс малоэтажной застройки бизнес-класса.



— загород —

Ближний круг

Надо отдать должное девелоперам проекта — место выбрано уникальное. Дмитровское направление давно ассоциируется с каскадом живописных водохранилищ, созданных при строительстве канала имени Москвы. Все они выполняют основную функцию: питают столицу питьевой водой, а значит, имеют особый охранный статус, при котором невозможно никакое промышленное строительство. Так что при презентации ЖК «Болтино» об окружающей экологии можно говорить только в превосходных тонах.

Пироговское является составной частью Клязьминского водохранилища. Это самые ближайшие к столице водоемы, относящиеся к категории «большая вода». Они одни из крупных искусственных гидросооружений в центральной части России, средняя глубина в некоторых местах достигает 8 м.

Прибрежная территория традиционно является популярным местом отдыха москвичей и туристов, оказавшихся в мегаполисе в жаркую погоду. Две бухты Пироговского водохранилища — бухта Радости и Тихая бухта — прекрасно оборудованы многочисленными кафе, спортивными площадками для летних игр, детскими аттракционами.

Наверняка среди будущих новоселов ЖК «Болтино» будут и заядлые рыбаки: Пироговское водохранилище богато рыбой, а потому у них будет возможность порыбачить в любое время года. Романтично на лодке отплыть подальше от берега, зайти на нужную глубину и забросить удочку. Или опять же, пройдя вдоль берега, найти самый лучший уголок для рыбной ловли с подходящей глубиной и покатостью берега. Ну а зимний подледный лов — настоящая отрада для души!

К слову, водохранилище давно стало излюбленным местом время-

провождения и для любителей яхтинга. Здесь есть несколько яхт-клубов с удобными пристанями и отелями, ресторанами и зонами активного отдыха, такие как «Новый берег», «Галс», «Пирогово», «Элит-Кроус». Яхтсмены нередко устраивают небольшие соревнования, парусные регаты. В некоторых можно поучаствовать, имея навыки хождения под парусом, а можно поболеть за других участников как с берега, так и с палуб речных теплоходов, во множественном числе постоянно курсирующих по водохранилищу и предлагающих экскурсии и развлекательные программы. Так что с локацией нового проекта, повторюсь, девелоперы не прогадали.

Выход из тени

Вряд ли надо доказывать, что земля вокруг водоемов всегда считалась весьма престижной и дорогой. По мнению специалистов, именно водный «бонус» позволил коттеджным поселкам с впечатляющим набором инфраструктурных и рекреационных объектов, расположенных в этом загородном секторе Подмосковья, конкурировать с «самой» Рублевкой.

Правда, транспортная доступность буквально до сего дня оставляла желать лучшего, что держало рынок недвижимости этого направления в тени основных конкурентов. Положение должно измениться: наконец завершилась долговременная реконструкция Дмитровки, и трасса покатила, оставляя лишь где-то в памяти недавние многокилометровые пробки.

Легче стало и двухполосному Осташковскому шоссе, окаймляющему Пироговское водохранилище с восточной стороны. Оно и так не было проблемным, даже взяв на себя некоторую нагрузку во время дорожных работ на Дмитровской трассе. Теперь и вовсе избавилось от тех отчаянных «героев», кто предпочитал идти в обход основного потока. Тихое и спокойное, простирающееся вдоль зеленого лесного массива, оно все-

гда в кратчайшее время доставляло столичных автолюбителей к «своим берегам» — немногочисленным уютным поселкам у большой воды. Делает это исправно и сейчас.

Что касается параметров, которыми можно было охарактеризовать фактически любой здешний проект, то эксперты при многообразии архитектурных форм отметили их небольшую площадь — не более 3 га, при личных домовладениях до 16 соток земли. Зато в каждом поселке необходимая инфраструктура в виде магазинов, образовательных и медицинских учреждений, спорткомплексов, салонов красоты и многих других объектов. Стало быть, купив недвижимость в этом районе, можно было не только хорошо отдыхать в нем, но и полноценно жить. Именно из этих позиций исходили участники инвестиционно-строительного процесса при реализации нового проекта «Болтино».

Востребованный формат

В последнее время самые интересные новостройки в пригородной столичной зоне включают в себя прежде всего многоквартирные дома не выше четырех этажей. Мало-



этажки органично заняли востребованную нишу, ко всему прочему удачно вписавшись в мультиформатные проекты, соседствуя с теми же таунхаусами и коттеджами. Словом, сформировался оптимальный вариант недвижимости — и по качественным характеристикам, и, главное, в ценовых ожиданиях.

Достаточно напомнить, что сегодня только на территории Новой Москвы каждый третий проект — объект малоэтажного строительства. И, учитывая курс столичного правительства, ожидается, что эта доля будет только расти. К тому же не так давно и областные власти утвердили нормативы градостроительного проектирования в поселках и сельских населенных пунктах: там строительство выше трех-пяти этажей запрещено.

ЖК «Болтино» — единственный из проектов бизнес-класса, распо-

ложенный у «большой воды», в курортной зоне. Всего запланировано строительство 59 четырехэтажных домов, 48 дуплексов, а также инфраструктурных объектов, отвечающих требованиям, предъявляемым к жилым поселениям данного уровня. Жилые дома в квартале «Болтино», выдержанные в респектабельном европейском стиле, строятся по монолитно-блочной технологии. Они в полной мере отвечают актуальным требованиям, предъявляемым к жилью, так как обладают всеми необходимыми элементами для комфортной жизни, начиная от просторных лифтов и заканчивая пандусами для колясок. Дома подключены к центральным коммуникациям и оборудованы современными инженерными системами — домофонной связью, телефонными и кабельными сетями, пожарной сигнализацией и пр.

В будущем году будет сдано в эксплуатацию 12 малоэтажных жилых домов и многоуровневый паркинг на 299 машин. На выбор покупателям предлагаются одно-, двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры площадью от 48 до 118 кв. м. Все квартиры продаются с отделкой. Лаконичный и стильный ремонт выполнен с использованием высококачественных материалов по авторскому проекту ведущих итальянских архитекторов Джулиано и Паола Моретти. Отделка представлена в двух вариантах, различающихся цветовой гаммой — в теплых бежевых тонах (классическая) и холодных белоголубых (морская).

Средняя цена на старте продаж составляет 84 615 руб. за 1 кв. м. Стоимость однокомнатных квартир (площадь 47,6–52,6 кв. м) варьируется

от 3,9 млн до 4,4 млн руб., двухкомнатных (82,4–83,2 кв. м) от 6,2 млн до 6,8 млн руб., трехкомнатных (75,0–81,6 кв. м) от 6,7 млн до 7,4 млн руб., четырехкомнатных (117,4–118,2 кв. м) от 8,7 млн до 9,1 млн руб.

Болтинская осень

Наверняка благодаря своему природному расположению — в окружении лесопарка и близости живописного водохранилища — жители ЖК «Болтино» будут прекрасно себя чувствовать во все времена года. Однако так и напрашивается сравнение с периодом пушкинского пика творчества. Его осень в усадьбе Болдино (названия, согласитесь, очень созвучны) подарила миру шедевры поэзии и прозы. Нынешняя «золотая пора» в подмосковной Ривьере, как часто называют это место, дает основания полагать, что уже вскоре и здесь воцарится атмосфера, способствующая творческому вдохновению.

В квартале «Болтино» для этого предусмотрена полноценная инфраструктура, которая обеспечит его жителям максимальный уровень комфортности проживания. Помимо жилых домов в проекте запланировано строительство детского сада, школы, торгового комплекса, медицинского центра, а также трех наземных многоуровневых паркингов, рассчитанных в общей сложности на 897 машиномест.

Сам квартал расположен на закрытой и благоустроенной территории, где ведется круглосуточное видеонаблюдение. В природный ландшафт гармонично вписаны и эксклюзивное освещение, и дорожки для комфортабельных прогулок. Предусмотрен выход на набережную Пироговского водохранилища.

В непосредственной близости от «Болтино» расположен яхт-клуб, где жители смогут заниматься парусными видами спорта. Кроме того, в десяти минутах езды от квартала находится город Мытищи — есть возможность в любой момент воспользоваться его развитой инфраструктурой.

«Мы считаем, что этот проект будет интересен в первую очередь жителям близлежащих населенных пунктов (Мытищи, Долгопрудный, Королев, пос. Пироговский, Клязьма и т. д.), а также ближайших спальных районов Москвы, — говорит Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». — У потенциальных новоселов появилась хорошая возможность поменять свое старое жилье на более качественное и современное — в малоэтажном комплексе, рядом с водохранилищем. Это совершенно иной уровень жизни».

Александр Шевичук

АПАРТ-РЕЗИДЕНЦИИ

на Золотом острове

www.balchug-residence.ru

проектная декларация на сайте

РЕСПЕКТАБЕЛЬНЫЙ И ЭЛЕГАНТНЫЙ, НИКОГДА НЕ ВЫЙДЕТ ИЗ МОДЫ

АПАРТ-РЕЗИДЕНЦИИ

на Золотом острове

www.balchug-viewpoint.ru

проектная декларация на сайте

КАМЕРНЫЙ, СТИЛЬНЫЙ И СОВРЕМЕННЫЙ. НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА СТОЛИЦУ

СТАРТ ПРОДАЖ

МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ

услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

232-0808

реклама

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Фантазия разыгралась

Квартиры со свободной планировкой завоевывают пространство. С 2016 года, как обещал столичный градоначальник, даже новостройки массовых панельных серий будут сдаваться со свободной планировкой квартир. На приобретенной площади можно воплотить в жизнь самые смелые фантазии.

— интерьеры —

Выход площадей

Пока квартиры со свободной планировкой максимально широко представлены в новостройках комфорт-класса, в бизнес-классе их доля, по разным оценкам, составляет от 50% до 90%, а в экономклассе их нет вообще. Однако ситуация скоро изменится: свободная планировка придет в экономкласс, и покупатели квартир в новых панельках тоже смогут примерить на себя роль архитектора и дизайнера.

Как рассказывает директор департамента маркетинга компании «Магистрат» Ольга Магилина, начиная с конца 1990-х годов в связи с ростом цен на землю девелоперы стали стараться использовать участок под строительство дома по максимуму. При таком подходе здание получается «глубоким», с меньшим количеством окон, что, естественно, влияет на особенности планировок квартир. Как ни парадоксально, коснулось это именно дорогого жилья, возводимого по индивидуальным проектам. Потому что дешевые дома — блочные и панельные — строятся в рамках серийного производства и подобного «творчества» не допускают. А монолит как хочешь, так и лей... «В наиболее экстремальных случаях покупатели квартир в таких домах приходятся каким-либо образом обустраивать большие темные помещения (под огромные ванные комнаты, постирочные, гардеробные, кладовки, тренажерные залы и т. д.)», — говорит она.

С другой стороны, по словам Ольги Магилиной, покупатели элитных квартир вплоть до кризиса 2008 года также не возражали против больших площадей и «в моде» были планировки, предполагающие огромные гостиные залы (с четырьмя-пятью окнами). Сегодня популярность таких интерьерных решений снизилась. Прежде всего существенно уменьшил-

ся средний метраж элитных квартир. Произошло это под воздействием нескольких факторов: ужесточение столичного законодательства в сфере заплотнения застройки центральных районов, изменение ментальности клиентов (даже очень обеспеченные люди начали считать деньги и ориентироваться на западный стиль жизни), глобальное изменение института семьи (увеличение числа одиноких людей, бездетных пар). Вслед за метрами изменился и подход к оформлению интерьеров: квартиры-дворцы, гостиные — балльные залы, позолота, лепнина на потолках постепенно выходят из моды. В последние годы при покупке и планировке элитного жилья россияне все больше внимания уделяют вопросам функциональности, целесообразности и наличия стиля.

«После кризиса 2008 года большинство застройщиков оптимизировали площади своих квартир, ушли от больших кухонь, например. Однако покупатели часто и сами на западный манер не против совместить зону кухни с гостиной, тем самым расширив пространство. То же решение применяют в небольших студиях, где каждый метр важно максимально функционально использовать», — говорит Наталья Картавцева, заместитель гендиректора компании ОПИН. — В более дорогих сегментах покупатели предпочитают делать просторные гардеробные, например. Или за счет остекленных лоджий создавать в квартире зимний сад или просто уголок отдыха, застекленные мини-террасы (лаунж-зоны) и прочее».

Смена предпочтений

По словам гендиректора компании «Главмосстрой-недвижимость» Павла Лепиша, чаще всего изменения затрагивают общие зоны: организовываются столовые, присоединяются к комнатам лоджии и балконы.



ФОТО ПРЕСТАВЛЕНА КОМПАНИЕЙ KNIGHT FRANK

Функциональность и стиль — главные принципы планирования пространства в современных элитных домах

Если в квартире несколько спален, то увеличивается количество санузлов и ванных комнат. Иногда они организовываются и в гостевой зоне, и при каждой хозяйской спальне.

А вот по наблюдениям Дмитрия Халина, MRICS, управляющего партнера IntermarkSavills, сегодня предпочтения по планировкам меняются. К примеру, в последнее время менее популярным становится объединение кухни и столовой в единое помещение: у многих владельцев дорогих квартир появился собственный

повар, и не очень удобно, когда гости или домочадцы за обедом видят его спину. Еще один тренд — увеличение количества и размеров гардеробных комнат: есть даже «правильные» коэффициенты соотношения жилой площади и площади таких помещений. Кроме того, все чаще домовладельцы предусматривают в квартирах специализированные помещения для хранения вин и ситар, минимойки для лап собак и даже отдельные комнаты для домашних любимцев, просторные игровые для детей, отдельные комнаты для няни или домработницы и пр.

«Сейчас актуальна тенденция расширения открытого пространства в квартирах, акцент на multifunctionality и эргономичность. Если раньше в целях наиболее рационального использования квартир обычно стремились разделить их промежуточными стенами на небольшие по объему комнаты, то в современных небольших квартирах наблюдается тенденция устраивать одно большое плавное помещение, которое благодаря различной расстановке групп мебели может быть использовано для разных нужд».

В отличие от массового сегмента, в дорогое жилье, по словам Ирины Доброхотовой, предпочитают не объединять кухню со столовой или гостиной, избегая студийных планировок, поскольку площадь обычно позволяет иметь три отдельных помещения. Хотя стали появляться элитные проекты с очень компактными квартирами — вплоть до 33 кв. м, но и в таких квартирах кухни, как правило, являются обособленными от жилого пространства.

В элитном сегменте планировочные решения часто принимаются в зависимости от профессии и хобби жильцов. Например, как рассказывает Ольга Тараканова, руководитель отдела городских продаж департамента жилой недвижимости Knight Frank, покупатели элитных квартир обустраивают тренажерный зал, сауны, хаммамы, молевые комнаты, винные, каминные, музыкальные залы...

Спортсмену, например, нужен спортзал, работнику киноиндустрии — кинотеатр, модельеру — подиум, стоматологу — врачебный кабинет, художнику — студия и т. д. Как рассказывает Ирина Доброхотова, компания продавала квартиру известной актрисы, в ней был оборудован профессиональный зал для танцев, а кухня была крохотной — 2х2 м. Некогда представители богемы, по ее словам, любят безумный декор в виде многоуровневых подвесных потолков, различных подиумов, ступеней (ступени могут встречаться даже в ванной) и так далее, плюс ко всему выражают фантазию в отделке (например, фотообои с видами океана и пляжа и лазоревые потолки).

Свобода изысков

Елена Земцова, управляющий партнер компании Deltaestate, встречала в своей практике квартиры со стеклянными стенами, зимними садами, мини-бассейнами. Нали-

чие в квартире камина уже не является чем-то необыкновенным.

«Мы сталкивались со всякого рода странными планировками, когда, например, кухня размещается в необычном для нее месте», — вспоминает Ольга Магилина. — Иногда можно наблюдать, что дорогая квартира с высокими потолками, большими площадями и хорошими возможностями для создания современного пространства нарезается на очевидно излишнее количество хаотично расположенных микрокомнат».

Подобную ошибку наблюдал Юрий Борисов, генеральный директор и соучредитель архитектурного бюро UNK project, в «Алых парусах»: «Там предлагали сделать планировочное решение для пентхауса. Несмотря на его внушительную площадь в 1,5 тыс. кв. м, он состоял из небольших трехкомнатных квартир и вообще не поддавался перепланировке. Невозможно было выделить даже единую гостиную. Просто надо понимать, что в большой квартире все помещения по метражу должны быть соразмерны ее общей площади, и от этого меняются архитектурные и конструктивные характеристики жилого пространства».

Ирина Доброхотова приводит похожий пример: «Нередко встречается такой вариант: хозяин делит свою явную часть среднего жилплощади (к примеру, 150 „квадратов“) на множество крохотных комнатук метров по 10–12 каждая и получает повод похвастаться десятикомнатной квартирой в новостройке. Либо противоположный пример: крупный застройщик неправильно нарезал квартиру большой площади (130 кв. м на двух- и трехкомнатные квартиры). А так как сегмент жилья и расположение ЖК не самые удачные (спальный район Москвы), то и спрос на данные квартиры минимальный. На данный момент застройщик обратился в архитектурное бюро для перепланировки этих „двушек“, „трешек“ в четырехкомнатные и пятикомнатные квартиры».

Как отмечают специалисты компании «НДВ Проект Концепт» (входит в ГК НДВ), встречаются совсем необычные планировки. Например, когда вход в спальню идет через санузел. Владелец убрал одну перегородку там, где расположен санузел, и поставил перегородку с дверью в коридоре, в результате вход в спальню стал доступен только через санузел. Другой пример (эти нарушения нельзя узаконить): кухня перенесена в комнату, на месте кухни сделан большой санузел, а на месте санузла расположена гардеробная комната.

Чем больше «чуждасть» применяется при планировке квартиры, тем, естественно, дольше срок ее эксплуатации в случае продажи. Решить эту проблему можно двумя способами: продать недвижимость с дисконтом под полную переделку или долго искать покупателя с аналогичным взглядом на дизайн жилого пространства.

Ирина Доброхотова, например, утверждает, что продажа квартиры с перепланировкой непредсказуема, хотя сама по себе незаконная перепланировка серьезным препятствием к продаже не является. Однако новый собственник, согласно Жилищному кодексу, обязан либо привести жилье в надлежащий вид в соответствии с поэтажным планом, либо узаконить эту перепланировку в течение полугодия. Для этого нужно будет обратиться в арбитражный суд, чтобы доказать, что совершенная перепланировка не нарушает права и законные интересы граждан и не создает угрозы их жизни или здоровью. Таким доказательством может быть, например, акт строительной-технической экспертизы.

Что потом

Основные проблемы при перепродаже связаны с ценой. Когда клиент слишком творчески подошел к процессу планировки и дизайна квартиры и теперь хочет за свое детище больше ее рыночной стоимости, то продать ее будет сложнее. Универсальную квартиру всегда легче продать. А если у вас, к примеру, в одной из подсобных комнат оборудован холодильник для шуб, мини-мастерская или 20-метровая комната-сейф, то, несмотря на ваши очевидные большие вложения, такая перепланировка может удешевить стоимость квартиры, так как абсолютно не нужна новому хозяину и ему ее придется демонтировать.

Эксперты рассказывают, что очень тяжело продать «однушки» слишком большой площади (до 200 кв. м). Сложно продаются квартиры с «авторским дизайном». Поэтому чем меньше индивидуализации в декоре — тем лучше. Если покупатель понимает, что рано или поздно будет квартиру перепродавать или сдавать, следует выполнить ремонт в классическом стиле, при этом не экономить на материалах. Особенно

это касается арендных квартир: дорогой ремонт и качественная сантехника прослужат не менее пяти лет, а дешевые материалы придется менять после каждого квартироукомплектовщика, это может существенно снизить доходность арендного бизнеса.

Также серьезным препятствием перепланировка может стать для ипотечных покупателей: банки никогда не выдают кредит на квартиру с перепланировкой, согласование которой в принципе невозможно, в то же время многие из них готовы предоставить ипотеку, если перепланировку можно узаконить и покупатель обязуется сделать это в течение определенного времени.

Проблемы возникают, если планировка юридически не согласована. Также квартира переходит в категорию неликвида, если она располагает некими излишествами, например огромной ванной. Сейчас как раз наблюдается вторая волна перепланировок подобных квартир. Если застройщик изначально спланировал квартиру неправильно, ее тоже трудно продать. Как рассказывает Ольга Тараканова, проблемы возникают обычно у застройщиков, которые, не имея опыта в элитном жилье, а иногда вообще в строительстве жилья, привлекают таких же архитекторов и делают проект планировки, совершенно не соответствующий современным потребностям — ни по составу, ни по размеру помещений, ни даже по их расположению внутри квартир. Например, ей встречались такие казусы: гостиная окнами, а еще лучше — эркером выходит на стену соседнего дома, при этом из окна спален открывается оживленная улица; канализационные стояки, расположенные возле окна, вплотную к фасадной стене; кухня шириной 1,5 м. с со сливным стоком, расположенным под резким скосом мансардной кровли; огромные террасы, выход на которые расположен в дальней от входа и зоны ресепшн квартиры, и даже не из спальни, а из коридора. «Расположение окон в квартирах тоже порой выдает нерадивых архитекторов, которые, видимо, сначала нарисовали „эффектный“ фасад, а потом уже в него впилили планировки, как смогли», — говорит она. — В одной новостройке столкнулись с тем, что прекрасные панорамные виды из большого окна гостиной перекрывает внешняя массивная колонна, рассекая панораму на две части. Эргономика в некоторых новостройках тоже иногда страдает. Например, в одном из новых домов на севере ЦАО квартиры площадью свыше 200 кв. м имеют всего четыре окна».

Впрочем, по словам Павла Лепиша, в ряде случаев перепланировка выполняется по соображениям эргономичности и не лишена здравого смысла, что могут оценить и потенциальные покупатели. Речь идет в первую очередь об интересных решениях изначально неудачных планировок или даже архитектурных просчетах: объединение слишком маленьких санитарных зон, уменьшение площади чрезмерно объемных прихожих и коридоров, превращение вытянутых узких комнат в квадратные помещения, зонирование комнат с поворотами, большим числом углов и ниш.

Вообще, по закону сначала следует согласовать проект квартиры с управляющей компанией, затем с органами БТИ, а затем приступать к ремонту. Однако, как рассказывает Ирина Доброхотова, в реальности все происходит наоборот. Потому что люди любят вносить изменения по ходу ремонта (например, решают вдруг установить встроенные шкафы, а они тоже требуют согласования и внесения изменений в планировку квартиры). Еще не было случая, чтобы покупатель квартиры сделал все четко так, как ему нарисовал дизайнер, даже если он заказал дизайн-проект заранее.

«Один из ярких примеров хитрого (а если говорить прямо — незаконного) согласования планировки квартиры в одной из самых знаменитых исторических высоток Москвы», — вспоминает она. — Клиент решил сделать перепланировку кардинальную, вплоть до частичного сноса несущих стен и переноса мокрых зон. И для согласования потратился на установку и оборудование правильной санузла и ванной. Затем пригласил специалистов на согласование еще до окончания ремонта и после получения документов снес ванную, установил новую (но слегка расширив мокрую зону), установил кондиционеры (которые запрещено выводить на фасад этого памятника архитектуры) и сделал арочные проходы в несущих стенах. Если бы клиент сначала закончил ремонт и потом начал согласовывать перепланировку, то согласовать было бы невозможно. Подобная самостоятельность чревата, а уж о том, чтобы продать квартиру в этом виде, и говорить не стоит».

Юрий Скороходов

хочешь чаще заходить на огонёк?



РЕКЛАМА

скачать



цифровая версия журнала

современно и экологично всегда под рукой свежий номер — в любой точке мира архив предыдущих номеров — в любую минуту

удобная навигация и постраничный просмотр видео- и фотогалереи

подписка на цифровую версию для iPad — 3, 6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера

дом градостроительство

Выбор дороги

За последние десять лет в Москве и Подмосковье было построено 100 млн кв. м жилья. Нагрузка на дорожно-транспортную сеть и общественный транспорт возросла многократно. Пробки на магистралях растянулись на многие километры, поездка на работу в электричке или на автобусе превратилась в квест с непредсказуемым исходом. Когда стало ясно, что транспортный коллапс, угрожающий региону, перекроет кислород продажам квартир в новостройках, девелоперы сами начали инвестировать в транспортную инфраструктуру, причем вовсе не на выгодных условиях.



— инфраструктура —

Нормы-то у нас есть

С 2005 по 2014 год в Москве и Подмосковье было введено в эксплуатацию около 100 млн кв. м жилья, большая часть из которых, около 72 млн кв. м, пришлась на Подмоскowie, сообщают аналитики портала Provereno.ru. К примеру, за последние пять лет в одной только Балашихе было возведено 2,03 млн кв. м жилья, сообщают аналитики «Метриум Групп». По прогнозам министерства стройкомплекса Московской области, в 2014 году может быть введено еще 334,38 тыс. кв. м.

Регулярно рапортуя об успехах строителей, чиновники охотно упоминают объекты инфраструктуры: сколько детских садов, школ, торговых центров было построено вместе с очередным жилым комплексом. Но странная вещь: почти никогда в отчетах о новом строительстве не говорится о том, насколько после заселения новых микрорайонов возросла нагрузка на дорожную сеть и общественный транспорт.

Между тем строительными нормативами еще с советских времен был предусмотрен расчет транспортной нагрузки, возникающей в результате возведения новых зданий. В состав проекта планировки территории входит раздел «Транспортное обеспечение», который предусматривает увязку существующей дорожной сети с дорожной сетью проекта. «Кроме того, иногда готовится отдельный проект организации дорожного движения, который конкретизирует схему транспортного обеспечения вплоть до мест и видов установки дорожных знаков», — рассказывает руководитель департамента жилищного строительства группы компаний «Гео Девелопмент» Марина Денискина.

При этом нормативы по дорожной сети, обеспечению общественным транспортом, парковочными местами до сих пор регулирует разработанный в далеком 1989 году СНиП «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений».

Правда, в Москомархитектуре корреспонденту «Ъ-Дома» рассказали о более современных методиках. «Ожидаемые транспортные потоки рассчитываются с учетом развития территории в „Транспортной модели города Москвы“ при помощи программы ЕММЕ», — сообщили специалисты ведомства. Модель эта была разработана в 2005 году при участии ученых из нескольких научно-исследовательских институтов, а расчеты по ней выполняет государственное унитарное предприятие НИИПИ Генплана Москвы.

Далее проект необходимо согласовать в заинтересованных организациях, среди которых помимо Комитета по архитектуре и градостроительству числятся также городской департамент транспорта и префектура района, где строится жилье. «В ситуации, когда существующая дорожная сеть не выдерживает новой нагрузки, снимаются технико-экономические показатели проекта либо закладывается новая улично-дорожная сеть», — пояснили в Москомархитектуре.

Казалось бы, если все так хорошо обосновано и отрегулировано, то откуда же берутся многокилометровые и многочасовые пробки на московских и подмосковных дорогах, а заод-

но и беспрецедентная давка в метро, автобусах и электричках? «Ъ-Дом» решил провести опрос девелоперов, застраивающих Московский регион, с тем чтобы понять, каким образом рассчитываются и с кем согласовываются новые проекты застройки в части транспортной нагрузки.

Молчание — знак

Мы задали застройщикам вопросы относительно тех жилых комплексов, которые они возводят в настоящее время. Спрашивали о том, каково расчетное количество жителей новых домов, сколько парковочных мест предусмотрено именно в данном комплексе (а не на платной автостоянке по соседству). Хотели узнать, какова расчетная плотность автомобильного потока на магистралях и пассажиропотока в часы пиковой нагрузки в общественном транспорте, имея в виду те районы, которые непосредственно прилегают к возводимому жилью, и, конечно, нас интересовало, как изменятся эти показатели после того, как стройка будет закончена и в домах поселятся новые жильцы.

Ответы на эти вопросы, по сути, должны содержаться в уже готовых документах, ведь прежде чем получить разрешение на строительство, необходимо пройти весь процесс согласований, в который, как мы уже знаем, обязательно входит и расчет новой транспортной нагрузки. Однако итоги опроса оказались не слишком утешительными.

Первоначально свои ответы согласились дать в 29 компаниях, большинство из которых крупные, известные застройщики, построившие не одну сотню тысяч квадратных метров. Однако ответы пришли только от восьми девелоперов, а остальные предпочли скромно умолчать о своем отношении к вопросу расчета транспортной нагрузки при проектировании новых жилых комплексов. И только в одной компании честно признались, что специальных исследований на этот счет не проводят.

Молчание девелоперов, пожалуй, объяснимо: за реконструкцию и строительство дорог отвечают не они, а местные и федеральные власти. Поэтому, если компания не может похвастаться тем, что в районе застройки уже ведутся или вот-вот начнутся работы, например, по расширению дорожного полотна, логичным образом выбирается тактика умолчания. О том, что перспективы транспортной доступности нового жилого комплекса туманны, своим же потенциальным покупателям сообщать не очень хочется, особенно если это крупный комплекс.

Так что молчание в данном случае тоже позиция, а мы перейдем к ответам тех, кому есть что сказать. Одной из первых, кто дал нам честный развернутый ответ, стала компания MR Group, застраивающая в том числе крупный многофункциональный комплекс «Водный» на севере столицы.

Всех посчитали

«Расчетное количество жителей составляет 3679 человек», — рассказывает Евгения Старкова, директор по маркетингу компании. — Мы посчитали также тех людей, которые здесь будут работать и посещать наш комплекс, ведь у нас предусмотрены как апартаменты для проживания, так и офисные помещения в бизнес-центре, а также торговый центр. На работу

Вложения в развитие дорожной инфраструктуры не поспевают за ростом заселенности и автомобилизации населения

сюда будут приезжать 1015 человек, а число посетителей одновременно составит 1877 человек».

Госпожа Старкова рассказала также о том, что на подземной парковке МФК «Водный» предусмотрено 1408 машиномест, и о том, что интенсивность движения по улицам, прилегающим к комплексу, составляет от 170 до 1400 автомобилей в час. По расчетам, которые компания проводила заранее с использованием программно-аппаратного комплекса PTV Vision@VISSIM, в часы пик на этих дорогах станет на 360 машин больше, а плотность пассажиропотока в общественном транспорте увеличится на 2200 человек в час.

В результате этих изысканий был разработан и реализован проект реконструкции улично-дорожной сети района строительства. «В нем предусматривалось расширение проезжих частей, строительство тротуаров, новых участков дорог, а также изменение организации дорожного движения с целью повышения его безопасности, пропускной способности и транспортной доступности», — поясняет эксперт. В этот проект были вложены в том числе средства компании. В настоящее время общая сумма инвестиций в дорожную инфраструктуру по текущим проектам MR Group составляет около 0,5 млрд руб.

Въезд в Москву не рекомендуется

В компании Rose Group, которая строит в ближнем Подмосковье к северо-западу от столицы жилой комплекс «Микрород „В лесу“», данные об инвестициях в реконструкцию дорог не раскрывают. Однако другими сведениями о своем проекте и транспортной ситуации в районе согласились поделиться. Коммерческий директор компании Наталья Саакянц рассказала, что «Микрород» рассчитан на 35 тыс. человек, которые будут проживать в 10 тыс. квартир. «Согласно концепции проекта, к каждой квартире привязано машиноместо, поэтому их также запланировано около 10 тыс.», — уточняет эксперт.

Пассажирооборот в часы пиковой нагрузки в компании оценивают следующим образом: метрополитен (имеется в виду станция «Пятницкое шоссе», расположенная в 1,8 км от комплекса) принимает 6,5 тыс. человек в час, наземный пассажирский транспорт — 2,3 тыс. человек в час, а суммарная частота движения транспорта в часы пик по Пятницкому шоссе составляет 103,7 автомобиля в час.

Как эти показатели изменятся от ввода «Микророда» в эксплуатацию, в Rose Group не сообщают. Зато делятся новостями о том, что власти Подмосковья одобрили проект по расширению Пятницкого шоссе. Оно коснется четырехкилометрового участка от Митинской развязки на выезде из Москвы до поворота на ревно Сабурово. «Это пилотный проект по совместной работе правительства Московской области и частных инвесторов», — рассказывает госпожа Саакянц. — И после завершения реконструкции дорога безвозмездно будет передана на баланс Московской области».

Кто именно инвестирует в реконструкцию шоссе, не раскрывается, но



зато есть данные о новом строительстве по соседству с «Микрородом». Здесь строят девять новых жилых комплексов разного масштаба, по шести из них есть данные, согласно которым вдоль Пятницкого шоссе поселится более 64 тыс. человек.

Вот что рассказывают представители компании «Вектор инвестментс», которая строит ЖК «Пятницкие кварталы» на том же самом шоссе в 13 км от МКАД, ориентировочно в нем будут жить 8,2 тыс. человек. «Пятницкое шоссе сейчас застраивается довольно активно, особенно в пределах 20-километровой зоны от МКАД, и увеличение транспортной нагрузки, безусловно, будет», — говорит Евгений Клец, руководитель отдела продаж компании «Вектор Инвестментс». — По нашим представлениям, по этому участку ежедневно будут ездить 5–6 тыс. жителей близлежащих ЖК и поселков».

Однако меры по нормализации движения на Пятницком шоссе принимаются уже сейчас, продолжает эксперт. Помимо реконструкции трассы утвержден проект строительства транспортно-пересадочного узла в районе станции метро, поэтому жители смогут избежать основного массива пробок, образующихся на въезде в Москву, перевес на общественный транспорт, перевес в компании.

Автомобильный тупик

Помимо уже упомянутых компаний об увеличении транспортной нагруз-

ки в результате нового строительства нам также рассказали в компаниях Millhouse (строит премиальный жилой комплекс в Сколково на 765 человек), «Химки Групп», застраивающей спортивно-образовательный кластер «Олимпийская деревня Новогорск» на 4,5 тыс. человек, и ГВСУ «Центр», возводящей 45 жилых домов в составе подмосковного проекта «Высокие Жаворонки» на Минском шоссе.

К городским застройщикам присоединились девелоперы загородных проектов: Kaskad Family — строители поселка «Домодедово Таун», где будут жить 765 человек, «Алтек Девелопмент», объекты которого коттеджные поселки «Графские пруды» и «Графский лес» находятся на Киевском шоссе (число жителей не раскрывается). Кроме того, о собственных изысканиях по новой транспортной нагрузке, а также об инвестициях в дорожное строительство также ранее самостоятельно заявляли компании «Мортон» (общая сумма инвестиций составит 8 млрд руб.) и Sezar Group (20 млн руб.).

Но может быть, дело даже не в том, что новых дорог строится недостаточно и происходит это, мягко говоря, не вовремя? В последние годы все чаще звучат мнения о том, что без ограничений для автомобилистов любые попытки насытить города дорожной инфраструктурой не только дорого стоят, но и приводят в тупик. Опыт современных агломераций и крупных городов как в Европе, так и в Азии, по-

Пока жилой комплекс не заселен, очень трудно определить его будущую транспортную доступность

казывает, что реальный выход в условиях концентрации населения — развитие системы общественного транспорта и ограничение экономическими методами активности пользования личными автомобилями.

Даже с учетом того обстоятельства, что около четверти из построенного за последние десять лет объема приходится на индивидуальное жилищное строительство, оставшиеся метры вполне достаточны для проживания 3 млн человек, говорит Александр Пыпин, ведущий аналитик Provereno.ru. «Ежегодно население Московского региона прирастает на 200–300 тыс. человек, причем вместе с населением прирастает и число автомобилей», — замечает эксперт. — Вложения в развитие дорожной инфраструктуры просто не поспевают за столь быстрым ростом заселенности региона и автомобилизации населения».

С коллегой согласна Мария Котова, партнер, исполнительный директор Knight Frank Russia & CIS: «Ограничение въезда, введение платного въезда, организация платной парковки, увеличение налогов на владение авто, развитие общественного транспорта и такси — те меры, которые спасли от транспортного коллапса уже не одну мировую столицу».

Марта Савенко

Новый год – ближе, цена – ниже

АЛЫЕ ПАРУСА
жилой комплекс

- Легендарный проект: собственная набережная, яхт-клуб с причалом для яхт, каскадные фонтаны, ротонда, маяк
- Футбольное поле, рестораны, кафе, салоны красоты, химчистки, частный детский сад
- Премиальный фитнес-клуб: аквапарк, бассейн с искусственной волной, бассейн (25 м), SPA с банями и саунами, теннисные корты, бойцовский клуб
- Ухоженная территория 15 га с фонтаном и роскошным озеленением (можежевельник, туи, ели, сосны, лиственницы, барбарис, рябины, яблоневоый сад)
- Квартиры от 53 кв.м с высокими потолками, эркерами и угловым остеклением «в пол»
- 5 мин. пешком до ст.м. «Щукинская»

НОВОГОДНИЕ СКИДКИ* ДО 25 ДЕКАБРЯ!

БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА ДО 2-Х ЛЕТ**

ДОНСТРОЙ | (495) 925 47 47

*Подробности и проектная декларация на сайте www.donstroy.com
**Рассрочка предоставляется ВТБ24 Лизинг (ЗАО «Система Лизинг 24»)

Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест»

домзарубежная не

движимость

Материальная помощь

В домах будущего, скорее всего, не обойдется без «умных» материалов, способных самостоятельно регулировать температуру, очищать воздух, следить за здоровьем хозяев, да и просто украшать жизнь. Многие из них разрабатываются уже сейчас, а некоторые даже производятся серийно.

— технологии —

50 оттенков синего

Еще недавно стены, окна и потолки были просто стенами, окнами и потолками, защищая нас по мере сил от холода, ветра и прочих неприятностей внешнего мира. Теперь стены умеют играть музыку, окна по нажатию кнопки темнеют и светлеют, а потолки и вовсе поглощают вредные газы. Эпоха, когда стекло оставалось просто стеклом, а гипсокартон — просто гипсокартоном, похоже, уходит безвозвратно. Чтобы убедиться в этом, достаточно походить по исследовательским центрам любого крупного производителя строительных и отделочных материалов. Например, международной группы компаний «Сен-Гобен».

— Смотрите, — директор «Сен-Гобен» по строительной физике Жан-Мари Тувенен нажимает на какую-то кнопку, и одно из стекол начинает темнеть на глазах.

Из прозрачного с легкой синевой оно через множество промежуточных позиций превращается в темно-синее. Такое, что почти ничего не различать. В демонстрационном центре DOMOLAB к оформлению пространства подошли творчески, и главный чик, посвященный стеклу, соорудили в форме иглу. Так он и называется — «Световой иглу». По его стенам и потолку вставлены несколько десятков самых разных стекол.

Синеющее стекло, например электрохромное, SAGEGLASS. То есть меняющее свой цвет под воздействием электричества. Такое остекление можно дополнить люксметром, прибором для измерения освещенности, и появляется дополнительная возможность задать постоянное освещение в комнате. Система будет поддерживать этот уровень вне зависимости от происходящего за окном.

— Ее обычно настраивают так, чтобы стекло реагировало с небольшим задержкой. Не меняло свой цвет вслед за набежавшими на солнце облачками, но светело и темнело при смене дня и ночи, — объясняет Жан-Мари.

Сейчас такие стекла чаще всего ставят в офисных зданиях с обильным остеклением, где иначе пришлось бы весь рабочий день открывать и закрывать жалюзи. Впрочем, технология находит применение и в жилых домах.

Важная особенность: при отключении электричества текущий оттенок синего сохраняется. Чего нельзя сказать о другой разработке «Сен-Гобен» — стекле PRIVALTE, умеющем превращаться из матового в прозрачное. Секрет его несложен: внутри спрятан слой жидких кристаллов. При подаче энергии они выстраиваются и становятся прозрачными. При отключении возвращаются в исходное состояние. Так что в прозрачном варианте стекло требует пусть небольших, но постоянных затрат энергии.

На выходе из «Светового иглу» Жан-Мари предлагает поднять глаза на окна двух симметричных переговорных на втором этаже. У первой стекла прозрачные, у второй — матовые. Значит, внутри идет какое-то заседание.

Да что там переговорные. В номерах парижской гостиницы «Новотель» имеется специальный переключатель. Стоит его нажать — и стенка, отделяющая ванную от спальни, становится прозрачной. Очень удобно для новобранцев. Принимая душ, можно и показать себя, а делая другие дела — скрыться за матовым стеклом. Наверняка, если бы Замятин писал свою антиутопию в наше время, именно это изобретение заняло место прословутых розовых штор.

Тепло не пройдет

Впрочем, современное стекло решает вопросы не только света, но и тепла. Ведь именно окна в современных домах — основная причина теплопотери. Низкоэмиссионные стекла (то есть пропускающие видимый свет, но отражающие тепловое излучение) уже давно и прочно вошли в быт. Существуют даже две основные конкурирующие технологии. Стекло с таким эффектом выпускают на множестве предприятий, в том числе в подмосковном Раменском при участии «Роснано». Производятся и низкоэмиссионные пленки, позволяющие улучшить показатели обычного



Одним нажатием кнопки стекло из прозрачного становится синим

оконного стекла. Но это зимой, а летом гораздо больше энергии тратится на охлаждение здания.

— Для этого мы совмещаем низкоэмиссионное стекло с электрохромным в рамках одного стеклопакета, — рассказывает директор департамента тонких пленок исследовательского центра Saint-Gobain Recherche, расположенного через стенку от DOMOLAB, Давид Николаи.

Получается универсальное окно на все времена года. Внутреннее, отражающее инфракрасное излучение покрытие помогает держать тепло зимой. А темнеющее наружное стекло — не перегреться летом. Подсчеты показывают: через незатемненное электрохромное стекло в комнату проникает с улицы 60% тепла, а через затемненное — только 6%.

Впрочем, это не единственное возможное решение проблемы. Конкурирующая технология сейчас разрабатывается в Новом Свете. Небольшая американская компания Heliogore Technologies изобрела электрохромное стекло с тремя разными режимами. В первом это совершенно обычное стекло, пропускающее и тепло, и свет, в третьем — стекло темное, ни того, ни другого не пропускающее. Вся соль во втором режиме, который сам разработчики именуют прохладным. Тут видимый свет проходит, а инфракрасный — практически нет.

Прошлым летом результаты исследований были опубликованы в журнале Nature. Там особенно подчеркивалось, что, по данным Министерства энергетики США, 4% энергии в стране теряется из-за стекол, которые летом пропускают слишком много тепла внутрь, а зимой — слишком много тепла наружу. Неудивительно, что министерство недавно выделило Heliogore Technologies солидный грант.

Пока, правда, успехи заокеанских ученых ограничены: стекло в лаборатории способно поглотить до 50% теплового излучения и до 70% видимого света и выдерживает до 2 тыс. переключений. К тому же опытные образцы имеют весьма скромные размеры.

Другими конкурентами электрохромной технологии являются термочромные и фотохромные. Как нетрудно догадаться, в первом случае стекло меняет цвет под влиянием температуры, а во втором — под воздействием света. Последний эффект мог наблюдаться каждый, кому доводилось видеть очки-хамелеоны, темнеющие при ярком солнце. Так вот с оконными стеклами возможно то же самое. Плюсы налицо: этому материалу вообще не нужно электричество. Но налицо и минус: освещенность в помещении регулировать не получится, она задана заранее при изготовлении стекла.

Третья альтернатива — термостойкое стекло. Плюсы и минусы у этой технологии примерно те же, что и у фотохромного стекла. Правда, еще в 2004 году британские ученые разработали покрытие с интересными характеристиками. Как описывает разработку журнал New Scientist, при обычной температу-

ре такое стекло легко пропускает и свет, и тепло. Но как только столбик термометра поднимается выше 29 градусов по Цельсию, тепло проходить перестает. Одно смущает: за последние десять лет разработка, похоже, так и не дошла до стадии промышленного производства.

Стены помогают

В поддержании комфортной температуры могут участвовать и стены. При чем не в привычной роли простого теплоизолятора, а даже отчасти заменять кондиционер в жаркие дни.

Всем известно, что вода, испаряясь, забирает из окружающей среды довольно много тепла. Испарение — эффективный способ охлаждения. Собственно, потому мы и потеем в жару. Между тем аналогичный эффект имеет место не только при фазовом переходе из жидкого состояния в газообразное, но и при превращении твердого в жидкое. На этом основан модный в последнее время «зеленый» способ экономить на кондиционировании.

В дело идет особая смесь парафинов, которые плавятся, когда в комнате становится слишком жарко, а потом снова застывают. Таким образом удается сгладить пик температур. Использовать парафины можно по-разному. Зачастую из них делают целые панели, спрятанные под внутренней обшивкой, как в студенческом проекте «нулевого» дома Luukku в хельсинском Университете Аалто.

Французы из «Сен-Гобен» пошли по другому пути, вставив вкрапление из парафинов в банальный гипсокартон. Так обычный с виду отделочный материал, выпускаемый под маркой Alba balance, приобрел новые свойства. При 23 (или в другом варианте исполнения при 26) градусах по Цельсию он начинает охлаждать помещение.

Подвесные потолки Gurgos Activ'Air и вовсе очищают воздух в комнате. Как известно, пластики, мебель из ДСП и прочая начинка стандартной квартиры понемногу выделяют в воздух формальдегид. Нельзя сказать, чтобы концентрация его была очень опасна, но качество воздуха падает. Так вот эти потолки способны поглощать и связывать часть этого вредного вещества. По заверениям производителей, потолочные панели способны вобрать в себя до 70% от содержания формальдегида в комнате.

Если внутренняя отделка в будущем защитит жильцов квартир от кухонных запахов, то наружная уже сейчас способна защитить горожан от воздействия одного из самых вредных компонентов выхлопных газов — оксидов азота. Секрет в активной добавке к штукатурке, позволяющей преобразовывать вредные оксиды азота в безобидные нитраты, которые можно легко смыть с поверхности стены водой.

Конечно, чтобы эффект был заметен, одного дома явно недостаточно. Сейчас Сен-Гобен уже тестирует эту технологию на ряде жилых домов в Германии, тогда уже можно будет делать какие-то серьезные выводы.

Пожолая технология есть и для стекол. Там катализатором выступает диоксид титана, под воздействием солнечного света он нейтрализует оксиды азота и органические примеси. В том же Saint-Gobain Recherche разработали целое семейство стекол, удобных в уходе. Гидрофобные, самоочищающиеся стекла, на которых не возникает конденсат.

Еще одна из технологий — стекла с электроподогревом, но без видимых проводов, как бывает в автомобилях. Она нашла применение в Москве Сити, — мешая скапливаться снегу на башне Меркурий.



дей целую виртуальную реальность. Тут за перемещениями жильцов должны следить не только датчики давления, но и веб-камеры, создавая внизу трехмерную картинку. Правда, реальность получится дополненная, позволяющая, например, играть реальными ногами в виртуальный мячик. Не пол, а этакий большой тачскрин. Все это немцы предлагают дополнить тем же набором из датчиков «умного» дома и сенсоров, вызывающих скорую при падении.

Впрочем, в заботе о здоровье пола будущего далеко будет до зеркал. Все-таки зеркала, особенно в ванной, расположены относительно пациента гораздо удобнее, чем пол. Существует уже несколько концепций таких зеркал здоровья. Некоторые из них способны с помощью веб-камеры измерять пульс. Другие поддерживают связь с зубной щеткой и унитазом, которые во время стандартных гигиенических процедур должны брать у жильцов анализы. А уже зеркало будет строить на их основании сводную медицинскую статистику. Впрочем, реального воплощения эти технологии пока еще не нашли.

В перспективе начинка квартиры будет еще и контролировать здоровье хозяев. Например, немецкая компания Future Shape уже сейчас активно продвигает свою концепцию «умного» пола SensFloor. Под линолеум, ковролин или ламинат немцы предлагают укладывать особую подложку с датчиками давления. Датчики отслеживают перемещения жильца и, если человек упадет на пол, способны сами передать сигнал бедствия родственникам и врачам. Очень удобно тем, у кого пожилые родители.

В остальное время датчики пола тоже не простаивают без дела. При должном дополнении они прекрасно встраиваются в систему «умного» дома, раскрывая перед хозяином двери и зажигая и отключая свет. А в отсутствие жильца пол может взаимодействовать с охранной сигнализацией.

Другой проект, тоже немецкий, под названием Gravity Space, и вовсе предлагает создавать под ногами лю-

«Световой иглу», сооруженный из нескольких десятков разных стекол

Давно появилась в продаже светящаяся напольная плитка, способная светиться разными цветами. Есть и плитка, просто меняющая цвет при нажатии. Не отстает и гипсокартон. Например, он тоже может светиться.

В «Вожуре» охотно показывают посетителям экспериментальные панели для стен, облепленные снаружи светопроводящими волокнами разных цветов. От небольшого источника света панель начинает играть разными красками. Включается эта красота легко. Достаточно постучать по гипсокартону. Впрочем, к такому датчику можно ведь подключить и что-нибудь другое, например звуковое устройство. В «Сен-Гобене» разработали специальные вибродинамики. Достаточно прикрепить их сзади к гипсокартонной панели — и вся поверхность начинает воспроизводить передаваемую на динамик музыку.

Впрочем, дизайн помещений — штука переменчивая. Мода на хайтек чередуется с модой на классику. И весьма вероятно, что вместо светящегося гипсокартона и виртуального пола в домах будущего будут плотные бумажные обои и дубовый паркет.

А вот от стекол, регулирующих световой поток, и материалов, поглощающих вредные вещества, человечество, скорее всего, не откажется. Все-таки экономия, здоровье и комфорт среды обитания — такие вещи, которые всегда будут беспокоить людей.

Антон Никитин

Коммерсантъ

Подписываемся под каждым словом.

kommersant.ru

реклама 16+

Подпишитесь и вы.

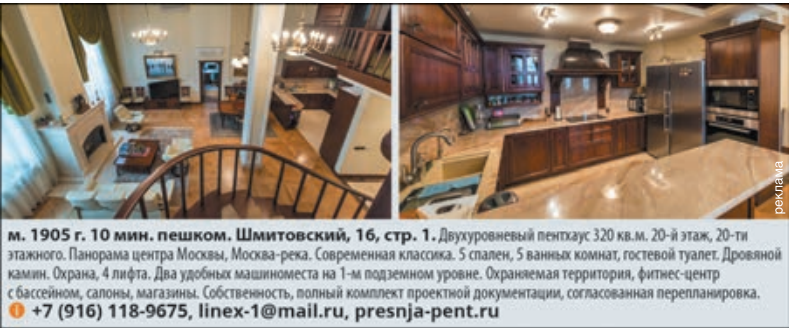
Только до 30 ноября действуют специальные цены на подписку в редакции. Оформить заказ за несколько минут вы можете по телефону горячей линии **8 800 200 2556** (звонок бесплатный по РФ) или на сайте в разделе «Подписка»

	6 месяцев	12 месяцев	
Стоимость подписки в редакции на 2015 год, руб.	2567,40 838,20 930,60 316,80 712,80 4006,20	4765,20 1504,80 1663,20 567,60 1320,00 7378,80	Коммерсантъ (пн–пт)* Коммерсантъ ВЛАСТЬ Коммерсантъ ДЕНЬГИ Коммерсантъ Секрет фирмы Огонёк Коммерсантъ + Стандарт* (Коммерсантъ (пн–пт), Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги) Коммерсантъ + Базис (Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)



Цены действительны до 30.11.2014 г. и указаны с учетом доставки почтой до п/я по РФ и НДС

* Возможность доставки газеты в ваш регион уточняйте по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный по РФ)



м. 1905 г. 10 мин. пешком. Шмитовский, 16, стр. 1. Двухуровневый пентхаус 320 кв.м. 20-й этаж, 20-ти этажный. Панорамная квартира Москва, Москва-река. Современная классика. 5 спален, 5 ванных комнат, гостевой туалет. Дровяной камин. Охрана, 4 лифта. Два удобных машиноместа на 1-м подземном уровне. Охраняемая территория, фитнес-центр с бассейном, саunas, магазины. Собственность, полный комплект проектной документации, согласованная перепланировка. +7 (916) 118-9675, linex-1@mail.ru, presnja-pent.ru

ДОМзарубежная недвижимость

Северный вариант

Финляндия — самая близкая к нам страна. Не только по расстоянию (для жителей Петербурга коттедж на берегу финского озера не слишком дальняя дача). Близок и привычен нам также финский климат, а отчасти и менталитет жителей этой страны. Поэтому многие россияне приобретают жилую недвижимость в Суоми как для собственного использования, так и в инвестиционных целях.



— Финляндия —

Роспись по требованию

Мы привыкли считать, что панельные дома относятся к низшему ценовому разряду жилой недвижимости. Они действительно строятся быстрее, чем монолитные, а при высокой нагрузке домостроительного комбината, при больших объемах строительства еще и обходятся значительно дешевле. Но, пожалуй, финские строители очень удивились бы, если бы им сказали, что непреходящими атрибутами панельных домов являются низкое качество и унылый внешний вид.

Вряд ли так думают и жильцы панельного дома, который называется «Дозорный» и стоит, оправдывая свое название, прямо на берегу залива в Эспоо, пригороде Хельсинки. Стены этого дома напоминают художественное панно: с рыбками, которые плещутся в морских волнах. Это не граффити и не рисунки — изображения отпечатаны на панелях на заводе. По словам представителя застройщика концерна YIT, художественные изображения на панелях увеличивают себестоимость их производства на 10–20%. Самый дешевый вариант — €30 за квадратный метр (это в том случае, если изображения однотипны), а в среднем — €60. Примерно на столько же возра-

стает цена квадратного метра в новостройке, но в процентном отношении это уже не так ощутимо — примерно 1%, учитывая, что продажная цена такого дома около €5 тыс. за квадратный метр.

Подобные «художества» строительные компании используют не только для того, чтобы привлечь покупателя необычным обликом дома. На строительство «типовой панели» просто не дадут разрешения местные власти, которые озабочены архитектурным обликом города. Кстати, по соседству можно видеть довольно-таки унылые серийные дома, построенные лет 20 назад, когда контроль еще не был таким серьезным.

Кстати, законодательное регулирование строительной отрасли в Финляндии вообще очень жесткое. К примеру, все дома выше двух этажей должны быть в обязательном порядке оснащены лифтами, чтобы не создавать препятствий для инвалидов. По той же причине даже в крошечных квартирах-студиях (до 30 кв. м) площадь санузла должна быть не менее пяти «квадратов» и с увеличенными дверными проемами — для того чтобы колясочник мог спокойно маневрировать. У нас, напомню, лифты обязательны, только если в доме шесть или более этажей, а никаких специальных норм планировки внутренних помещений нет и в помине.

В малоэтажных комплексах близ Хельсинки студии продаются по цене московской двухкомнатной квартиры

Квартиры небольшой площади очень популярны в Финляндии. Здесь не принято приобретать недвижимость «на вырост». Молодая семья без детей предпочтет для начала пожить в студии, а через два года продать ее (после этого срока не платится налог с продажи) и приобрести следующую, побольше. Средний размер квартиры в стране — 60 кв. м.

В малоэтажном проекте концерна YIT в пригороде Хельсинки площади студий начинаются от 26,5 кв. м, и стоит такая недвижимость €125 тыс. (на завершающей стадии строительства). По нынешнему курсу это почти 7,5 млн руб., что, конечно, выше, чем аналогичная квартира не только в Подмоскovie, но и в самой столице. Однако и аренда такой недвижимости стоит от €500 в месяц, и это также значительно выше арендных ставок в Москве на квартиры такой же площади.

«Инвестиции в финскую недвижимость привлекательны стабильностью рынка и экономики страны в целом», — комментирует Анна Ермолаева, менеджер по продаже недвижимости в Финляндии концерна YIT. — Ликвидную недвижимость в дальнейшем можно без за-



труднений продать при необходимости, и ее стоимость не упадет. Наоборот, с каждым годом ее стоимость вырастет примерно на 5–10%. Во-вторых, заметный плюс — условия приобретения: выгодная рассрочка от застройщика или кредит на покупку под низкие проценты. В-третьих, есть хороший шанс заставить деньги работать: существует возможность получать дополнительный доход от этого вложения путем сдачи ее в аренду, что покроет расходы на содержание недвижимости.

Инвестиции в стабильности

Финская недвижимость пользуется большим спросом у россиян. По данным компании GVA Sawyer, в год россияне стабильно совершают около 400–500 сделок купли-продажи в этой стране. Примерно 84% россиян, владеющих недвижимостью в Финляндии, — это петербуржцы, 9% — москвичи.

При этом доходность финской недвижимости не слишком высока. «В Финляндии при покупке недвижимости уровень доходности варьируется в пределах 10%, — говорит Виталий Ванханен, представитель компании-застройщика Saimaa Life. — То есть по сравнению с другими ев-

ропейскими странами — лидерами на рынке продажи жилья российским инвесторам (Греция, Италия, Испания) в Финляндии уровень доходности ниже, но, с другой стороны, гораздо ниже и риски с финансовой точки зрения потерять вложенные деньги за счет стабильности экономики и высокого уровня жизни в стране. Основное преимущество финской недвижимости — это более прогнозируемый и стабильный доход по сравнению с южными странами, где, во-первых, сезонная аренда, а во-вторых, нестабильная экономическая ситуация».

Эта оценка подтверждается тем, как вел себя финский рынок недвижимости в период последнего кризиса. «В период кризиса 2009–2010 годов цены на недвижимость в Финляндии менялись незначительно — в пределах 2–3%, — комментирует Николай Вечер, вице-президент GVA Sawyer. — Однако существенно изменился спрос. Так, среди жителей Суоми он упал, несмотря на привлекательные ставки по ипотечным кредитам на уровне 1,7% против почти 3% в других странах ЕС. На выходе из кризиса на рынок Финляндии вышли застройщики, строившие жилье в этой стране в расчете на российских покупателей. Среди них можно назвать такую

Каждая панельная новостройка в Финляндии имеет собственное неповторимое лицо

крупную компанию, как Setl Group — одного из ведущих петербургских застройщиков жилья — и финскую YIT, давно и успешно строящую жилые дома в России и на этот раз построившую жилой комплекс в Финляндии специально для россиян, продававший исключительно в России. В целом финский рынок недвижимости в период кризиса не испытал особых катаклизмов, что и подтверждает его репутацию надежной гавани для частных российских инвестиций».

Западные рынки, как правило, насыщены, поэтому во время последнего кризиса положение финской недвижимости было стабильным. Данная тенденция определяет и низкий уровень доходности финских объектов. Однако сейчас инвесторы больше заинтересованы в сохранении своих средств, нежели в получении прибыли, соответственно, интерес к вложениям в финскую недвижимость возрос, хотя и нельзя сказать, что он зашкаливает», — заключает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu.

Андрей Воскресенский

Финны в подмосковье



Концерн YIT — единственный международный девелопер, работающий на подмосковном рынке. Его подразделение «ЮИТ Москва» за время своего существования построило в Московском регионе более 730 тыс. кв. м жилой недвижимости. Помимо жилья компания занимается проектированием и строительством всей инфраструктуры проектов: от дорог и коммуникаций до коммерческих и социально-бытовых объектов. В настоящее время строительство ведется в восьми городах Московской области.

Так как «ЮИТ Москва» работает в сегменте «эконом», большая часть наработок финского концерна в сфере строительства и энергосбережения на российском рынке направлена на соблюдение баланса невысокой себестоимости строительства и качества материалов и планировок, а также на применение технологий, которые позволяют собственникам жилья в дальнейшем сэкономить на стоимости эксплуатации своего жилья.

Технологии панельного домостроения активно используются в Европе, причем не только для проектов массового рынка, по сути, только в России существует некоторое предубеждение против панельных домов, связанное с непривлекательным внешним видом и непродуман-

ными планировками первых «панелек», появившихся еще в советский период. Между тем в современном мире панельное строительство — это быстрый и удобный способ возводить здания, соответствующие высоким требованиям. За прошедшие годы очень сильно изменились тенденции организации жилого пространства: комнаты стали более функциональными, на первый план стали выходить гостинные, появились более компактные форматы — квартиры-студии.

Приоритетная для «ЮИТ Московии» деятельность — комплексная застройка микрорайонов, поэтому основная география деятельности приходится на Подмоскovie, где есть возможность развивать территории в интересных компания масштабах. Причем «ЮИТ Москва» имеет опыт создания жилых кварталов среди существующей застройки, как в Балашихе, Щелково, Жуковском, так и возведения проектов «в поле» — микрорайон 10 в Раменском и микрорайон 4а в Лыткарино.

В настоящее время «ЮИТ Москва» не планирует корректировать цены на квартиры в связи с изменениями курса рубля относительно мировых валют, наоборот, на зиму запланированы маркетинговые акции для покупателей.

ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

ОАО «Комитет Групп» 12+ РЕКЛАМА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОРОД ЯХТ
Ленинградское ш., 37

ВЕРНЫЙ СПОСОБ
СОХРАНИТЬ И
ПРИУМНОЖИТЬ
КАПИТАЛ

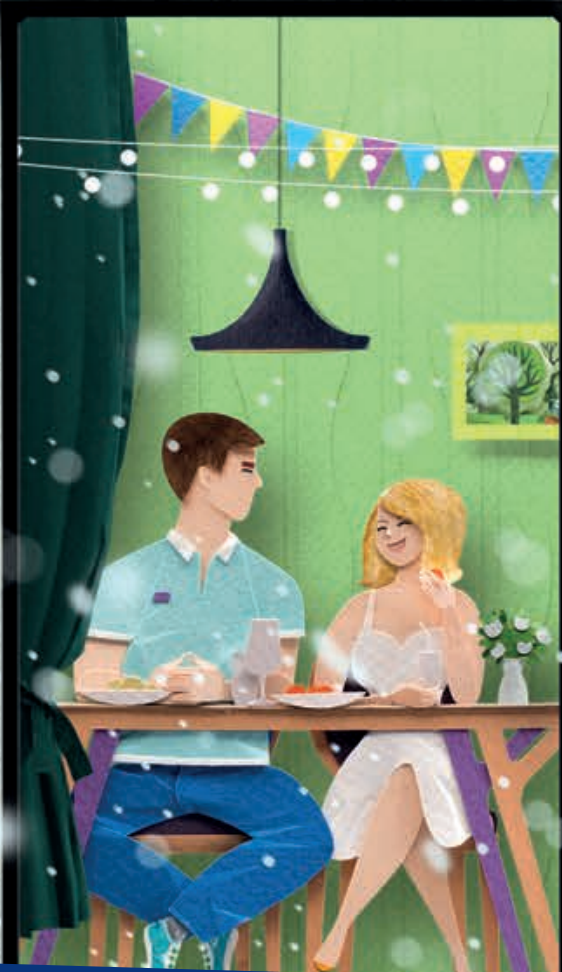
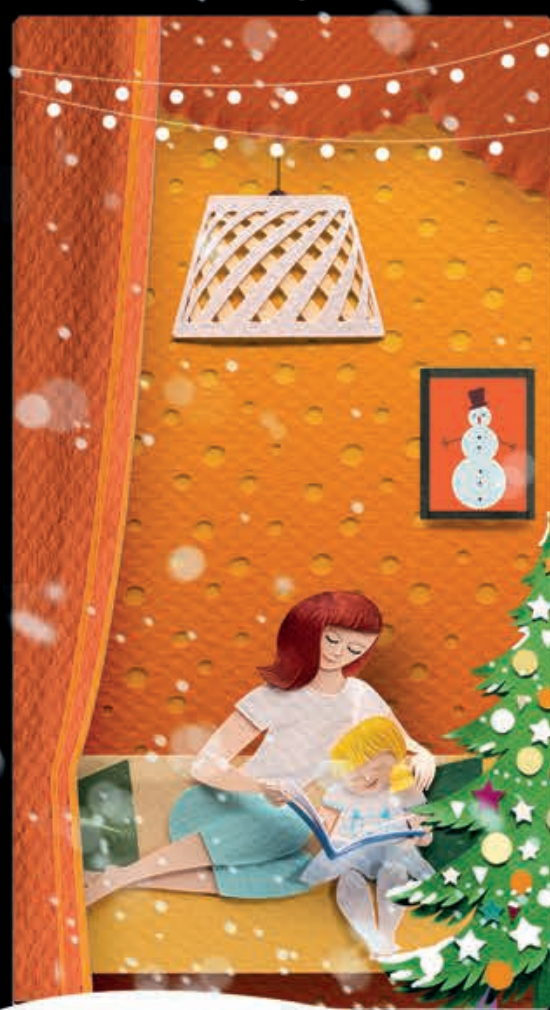
CAPITAL GROUP

771 77 77

WWW.CAPITALGROUP.RU



Группа ВТБ



ВТБ Арена парк

Апартаменты, где складывается жизнь!

Для ярких событий и приятных открытий

Лучшие шоу мировых звёзд на арене или предновогодний утренник в детском саду. Хоккейные матчи в исполнении лучших российских команд или теннисный турнир с соседями по дому. Радость от победы ребенка на соревнованиях в Академии спорта «Динамо» или пробежка на лыжах по свежему снегу. Яркий городской праздник в парке или весёлый ужин в кругу семьи.

Приятный разговор с любимым человеком в кафе напротив или деловой обед с партнёром после заключения успешной сделки. Личные рекорды на беговой дорожке фитнес-центра или покупка новогодних сюрпризов в торговой галерее. Встреча со старыми друзьями или знакомство с новыми соседями на детской площадке во дворе. Что бы вы здесь ни делали, вам не захочется искать другого места для жизни.

+7 (499) 755 42 42, www.arena-park.ru

Реклама ЗАО «УК «Динамо»
Проектная декларация на www.vtb-arena.com