



Дом

Вторник 21 апреля 2015 №70 (5580 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Чем интересны для покупателя и инвестора проекты апартментов в Москве и Сочи

16 Почему в марте резко увеличились продажи в московских новостройках и что будет с ними дальше

16 В какие ниши загородного рынка можно эффективно инвестировать в условиях кризиса

Стародачные поселки Подмосковья постепенно превращаются в обычные, теряя свой неповторимый облик. Новые владельцы, покупая дом с историей, почти никогда не реставрируют его, предпочитая снести то, что им кажется ветхим и отжившим, и построить новое, современное и удобное жилье. Однако на загородном рынке есть примеры поселков, в которых архитекторы возродили стиль профессорских, или, как их еще иногда называют, «чеховских» дач.

Атмосфера не продается

— оазисы —

Вечные ценности

Недвижимость в стародачных местах, как утверждают специалисты загородного рынка, всегда имеет свою покупательскую аудиторию. Она небольшая: таких клиентов не более 5% от общего числа, но зато на удивление постоянная. «Дома и участки в таких поселках стабильно пользуются спросом даже в сложных экономических условиях», — говорит Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум групп».

И хотя охраняемые поселки со своей собственной инфраструктурой и единой концепцией застройки обладают большей ликвидностью, чем стародачные места с историей, зато объем предложения в последних всегда ограничен. Поэтому при условии удачного расположения домовладения уход за рынком очень быстро, несмотря на высокий ценник.

Для владельцев этой недвижимости такая покупка почти духовная ценность, подобно покупке произведения искусства, замечает Юлия Прошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group, поэтому на продажу их выставляют крайне редко.

Если загородное жилье само по себе не является предме-



том первой необходимости, то, безусловно, «дом с историей» — особенная роскошь, которую себе может позволить ограниченная аудитория, соглашается с коллегой Ирина Калинина,

управляющий партнер Point Estate. «Часто такие покупки делают олигархи, у которых эти места связаны с детством и вызывают ностальгические воспоминания», — добавляет эксперт.

Торг здесь неуместен

Статусные дачи реализуются не в самых высоких для элиты бюджетах — в среднем от \$1 млн до \$3 млн, но могут стоить и больше, говорит Алек-

сей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости Tweed. Ирина Калинина рассказывает о приобретении участка в Переделкино по \$90 тыс. за сотку. **с18**

Застройщиков по осени считают

— сектор рынка —

Проблемы в экономике всегда наиболее остро сказываются на высокобюджетном сегменте жилья. Но пока застройщики дорогого жилья еще не испытывают серьезных проблем. Более того, одни девелоперы умудряются увеличить продажи, другие — запустить новые проекты. Однако кризис начался недавно, и уже к осени, уверены эксперты рынка, ряды элитных застройщиков могут поредеть.

Бабочки рынка недвижимости

«Застройщики, как бабочки, живут недолго: от кризиса до кризиса», — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. — Каждый кризис в корне меняет состав ведущих игроков на строительном рынке, и речь не только о нашей стране: во всем мире так». Одни застройщики разоряются, на их место приходят новые.

Нынешний кризис тоже принес рынку премиальной недвижимости проблемы: по сравнению с прошлым годом темпы и объемы продаж, по словам господина Ковалева, в большинстве проектов упали от 30% до 70%. Как сложившаяся ситуация отразится на девелоперских компаниях?

В первую очередь пострадают проекты, которые су-

ществуют пока только на бумаге, то есть те, строительство которых пока не началось. Примерно 20–30% элитных жилых комплексов, вывод которых планировался в ближайшие два года, будут заморожены или остановлены, уверен директор по развитию, председатель совета директоров Kalinka Group Алексей Сидоров. «Сегодня застройщики очень точно оценивают затраты, которые они могут себе позволить», — рассуждает риэлтор. — Ведь в ближайшее время им придется развивать проекты на собственные средства или привлекать к финансированию профессиональных участников рынка, выделяя им долю в проекте». А для застройщиков это не лучший вариант: им придется делиться и прибылью с соинвесторами. В результате на рынок выйдут только те объекты, строительство которых обернется для девелопера меньшими потерями, чем их консервация.

Хорошо забытое новое

Примерно полгода назад, в ноябре прошлого года, я собрал информацию о жилых комплексах, которые выйдут на рынок Москвы в 2015 году. В сегментах «бизнес» и «элит» ожидался выход 20 проектов. Однако после звона застройщиков этих комплексов выяснилось, что рынок увидит в лучшем случае половину запланированного. **с19**

реклама

Когда успели построить?

Заселяем первую очередь и строим вторую

садовые кварталы www.sadkvartal.ru

Комплекс клубных домов
м. Фрунзенская

- Однородная городская среда элитного класса
- Прекрасные виды
- Собственная парковочная зона с прудом и фонтаном
- Развитая инфраструктура, включая собственные детские сады и школу
- Эксклюзивное предложение — готовые квартиры с ключами

Беспроцентная рассрочка до 2 лет. Рассрочка предоставлена ЗАО Система Лизинг24. **Цены в рублях**

Апарт-резиденции
м. Новокузнецкая

- Комплекс роскошных особняков
- Уникальное расположение напротив Кремля, на острове Балчуг
- Апарт-резиденции с видом на Москву-реку в историческом окружении
- Эксклюзивное предложение — резиденции с отдельным входом

www.balchug-dom.ru **Цены в рублях**

Акция «10 знаменитых соседей»
Ценные скидки до 10%

BALCHUG RESIDENCE

Срок проведения акции с 1 апреля 2015г. по 30 апреля 2015г. Информацию об организаторе мероприятия, правилах его проведения, сроках, месте и порядке получения призов можно получить по телефону: (495) 232-08-08

Близкие друзья:
Большой, Крымский, Исторический

BALCHUG VIEWPOINT

Апарт-резиденции
м. Новокузнецкая

- Бескомпромиссное расположение в 800 м от Кремля, на острове Балчуг
- Уникальные видовые характеристики - Садовническая набережная, первая линия с видом на Москву-реку
- Потрясающие виды на все знаковые объекты столицы

www.balchug-dom.ru **Цены в рублях**

ДОМ проекты

Море событий

После проведения Олимпиады в Сочи девелоперы жилых проектов пытаются найти различные способы для маркетинга своих объектов. Одним из самых действенных может считаться формирование календаря событий. Именно так поступили в курортном районе «Имеретинский». По некоторым данным, на территории курортного района и объектах Имеретинской низменности пройдут одни из самых масштабных проектов и мероприятий лета-2015 в России.



— Сочи —

Наследие Олимпиады

«Имеретинский» — наследник Олимпийской деревни. Во время зимних Игр-2014 в Сочи кварталы «Имеретинского» использовались в качестве основной Олимпийской деревни Прибрежного кластера. После Игр «Имеретинский» превратился в целый город с собственной инфраструктурой: жилыми кварталами, отелем и парками. На площади 75 га разместились

58 корпусов апартаментов, соответствующих по качеству жилья европейскому классу А. При этом комплекс расположен в заповедном районе — Имеретинской долине, описанной еще в путеводителях XIX века как одно из интереснейших мест на побережье. В результате курортный район «Имеретинский» окружен нетронутой природой: в непосредственной близости от курорта расположен дендропарк с множеством редких растений, а на самой территории района более 20 га занимает орнитологический парк с озера-

ми, где гнездятся птицы, занесенные в Красную книгу. Неслучайно, курортный район «Имеретинский» уже дважды становился победителем конкурса Green Awards.

Город-сад

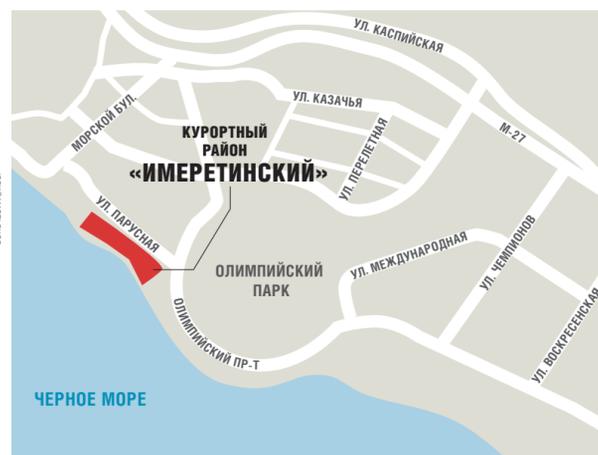
По данным девелопера, около 40% территории «Имеретинского» занимают зеленые насаждения. В период строительства Олимпийской деревни сюда было специально привезено 140 тыс. растений: 1,6 тыс. деревьев, более 34 тыс. кустарников и около 100 тыс. многолетних цветов и

лиан. При этом некоторые растения были завезены из питомников Италии и Испании, а перед высадкой акклиматизацию в Сочи. Фактически в «Имеретинском» проведены работы по озеленению такого же уровня, как в «Дендрарии» или в парке «Ривьера». Площадь газонов в курортном районе достигает 57 тыс. кв. м, а деревья, кустарники и цветы подобраны таким образом, чтобы каждый месяц какое-то из растений начинало цвести или распускаться.

Из чего выбрать

Территорию курортного района «Имеретинский» формируют четыре жилых квартала: «Морской», «Парковый», «Заповедный» и «Прибрежный», которые отличаются индивидуальными архитектурными решениями и имеют собственную территорию с бассейнами, многофункциональными спортивными и детскими площадками. Неподалеку расположен четырехзвездный отель «Имеретинский» со своими бассейнами, фитнесом и SPA, а на берегу напротив отеля разместилась яхтенная марина «Имеретинского».

Всего в «Имеретинском» более 2,7 тыс. жилых апартаментов: 1128 номеров в «Прибрежном» квартале, 895 — в «Морском», 470 — в «Парковом» и 235 апартаментов в «Заповедном» квартале. Многие апартаменты имеют просторные террасы или индивидуальный выход на эксплуатируемую кровлю, откуда открывается



замечательный вид на море, парк или горы. Площадь апартаментов — от 23,6 кв. м до 157 кв. м с возможностью объединения. Жилье в «Имеретинском» сдается с чистой отделкой, но девелопер также предлагает покупателям услуги профессиональных дизайнеров, которые не только разработают проект, но и организуют работу «под ключ», включая мебельровку.

Во входящем в проект «Прибрежном» квартале апартаменты комфорт-класса предлагаются по цене от 3,5 млн руб. Стоимость апартаментов премиум-класса в кварталах «Парковый», «Морской» и «Заповедный» начинается от 6,1 млн руб.

Эксперты рынка недвижимости отмечают, что стойкий спрос на жилье в курортном районе обусловлен ценовой политикой «Имеретинского». Кардинально прайсы здесь не менялись с 2014 года, и когда рубль заметно подешевел, а цены остались прежними, предложение «Имеретинского» оказалось чуть ли не самым привлекательным на Черноморском побережье России.

Календарь событий

Клетному сезону в курортном районе обещают открыть собственный пляж, который уже рассматривается как возможная площадка для переезда культового клуба из Юрмалы Navana Lounge Club. В ближайшее время в «Имеретинском» начнет работу санаторий с широкой лечебной программой, а компания PRO Yachting — ведущий яхтенный оператор России —

переводит свой флот в порт «Имеретинского». В июне в курортном районе пройдут соревнования триатлонистов мирового уровня IronStar, а на август запланированы сразу несколько крупных регат.

Впрочем, и гости, и резиденты ценят курортный район не только за события и светскую жизнь, но и за возможности для активного отдыха. В «Имеретинском» берет начало единственный в Большом Сочи семикилометровый променады с прогулочной зоной и велосипедными дорожками. На территории курортного района распложены пункты проката велосипедов и сегвеев, бассейны и многофункциональные спортивные площадки для волейбола, баскетбола и бадминтона. Готовясь к летнему сезону, в «Имеретинском» открыли теннисный корт, при строительстве которого было использовано профессиональное покрытие Hard (именно на таком покрытии проводятся чемпионаты Большого шлема US Open и Australian Open).

Также здесь работают детский сад и площадки с аниматорами, кафе, рестораны, паб, в мае открывается супермаркет крупной федеральной сети. Для любителей экстремального отдыха на базе курортного района действует филиал мототехники №1 в России Pilot Racing Team, а яхтенная марина «Имеретинского» готова организовать прокат экстремальной водной техники, прогулку на яхтах и катерах или рыбалку в открытом море.

Василий Резников

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO

«РЕНЕССАНС ПАРК»

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 19 КМ

РЕЗИДЕНЦИИ РОСКОШИ
по курсу 42 руб./у.е.*

10 домов по выгодной цене в элитном поселке «Ренессанс Парк» — новом проекте компании Villagio Estate. Престижное Новорижское шоссе, вековой лес, дома из собственной архитектурной коллекции и живописный парковый ансамбль. «Ренессанс Парк» — гармоничное пространство для счастливой жизни.

*1 у. е. равно 1 \$. Подробности об условиях, количестве домов и сроках проведения акции на сайте www.villagio.ru. Акция до 30.04.2015. Организатор оставляет за собой право изменять сроки акции.

495 974 00 00
VILLAGIO.RU

КУРОРТНЫЙ РАЙОН «ИМЕРЕТИНСКИЙ»

Местоположение	Сочи, Адлерский район, Имеретинская низменность
Общая площадь земельного участка (га)	74,78
Общая площадь зданий (кв. м)	334 233
Количество кварталов	4
Количество корпусов	57
Количество апартаментов в продаже	2700
Площадь апартаментов (кв. м)	23,6–170
Цена апартаментов комфорт-класса (руб.)	от 3,3 млн
Цена апартаментов премиум-класса (руб.)	от 6,1 млн
Застройщик	ООО «РосСибал»
Продавец	ООО «Имеретинская ривьера»



ДОМ проекты

Жилье со спортивными традициями

Когда-то на территории, относящейся к стадиону «Динамо», планировалось строительство масштабного офисного комплекса. Однако после того как проект перешел в управление банка ВТБ, объем застройки был сокращен в два раза. История развития территории сама подсказала девелоперам решение. Проект «ВТБ Арена парк» получился во многом уникальным для Москвы. Помимо спорткомплекса здесь появились апартаменты, которые стали играть важную роль в рамках нового городского квартала.

— Москва —

Начало работ

Появление жилой составляющей было обусловлено развитием профессиональной и социальной спортивной инфраструктуры вокруг стадиона «Динамо» и реорганизацией Парка физкультуры и спорта «Динамо», который занимает треть территории проекта «ВТБ Арена парк».

Особенность будущих апартаментов состоит в том, что жители вместе с квадратными метрами приобретают еще и обновленный район со сложившимися спортивными традициями. Жить на «Динамо» мечтают, как оказалось, многие коренные москвичи. Как объясняют в компании «ВТБ Арена парк», жизнь рядом с динамовской Меккой имеет для многих спортсменов особую ценность. Многие звезды мирового спорта когда-то делали здесь свои первые шаги на пути к славе. Поэтому среди жильцов здесь можно будет встретить спортсменов, ветеранов спорта, причем не только динамовцев.

В отличие от традиционных для рынка новостроек инвестиционных продаж, апартаменты «ВТБ Арена парк» приобретаются, как правило, для себя, покупка рассматривается как будущее жилье. На покупку, конечно, влияет еще и наличие «коренного слова» в названии проекта.

«ВТБ Арена парк» — это единственный на сегодня проект комплексного развития территории в столице, продвигаемый под брендом крупнейшего государственного банка. Ядром проекта является реконструкция центрального стадиона «Динамо», строительство которого идет полным ходом одновременно со строительством самого квартала — это важный имиджевый проект для банка, упоминание о нем можно встретить во многих банковских презентациях.

По словам экспертов, это редкий случай на рынке, когда управ-



ляющая роль банка не только положительно сказалась на маркетинговом продвижении самого объекта, но также приносит имиджевые дивиденды самому банку. В прошлом году впервые в истории российского девелоперского рынка международное жюри премии MIPIM Awards признало «ВТБ Арена парк» лучшим российским проектом. Проект был выведен на рынок в конце 2013 года.

Продано уже больше трети апартаментов: всего их чуть больше тысячи.

Три функции

Проект удачно расположен: близ основных деловых центров столицы, всего в 5 км по прямой от Кремля, на государственной трассе, ведущей к международному аэропорту Шереметьево. Сейчас корпуса апартаментов находятся на нулевом этапе строительства, заканчиваются работы по возведению трехуровневого подземного паркинга. А в гостиничном комплексе Hyatt уже ведутся отделочные работы. Из 13 корпусов построено 6. Начали вырисовываться черты квартала, который примыкает к Парку физкультуры и спорта «Динамо».

«ВТБ Арена парк» — это многофункциональный комплекс на территории 32 га, состоящий из нескольких зон: спортивной, жилой и парковой. Его спортивная инфраструктура — это многофункциональный комплекс с двумя спортивными аренами: «ВТБ Ареной» и центральным стадионом «Динамо», а также музеем общества «Динамо» и досугово-развлекательным комплексом. Общая вместимость центрального стадиона «Динамо» составит 27 тыс. посадочных мест, а количество посадочных мест на универсальной арене будет варьироваться от 11 тыс. до 14 тыс. в зависимости от конфигурации — хоккейной, баскетбольной или концертной. К спортивной инфраструктуре относится также Академия спорта «Динамо» общей площадью 62 тыс. кв. м, в которой будет одновременно работать более 12 профессиональных спортивных клубов общества «Динамо».

Зона жилой застройки проекта объединяет в себе 13 корпусов, включая штаб-квартиру общества «Динамо» и гостиницу Hyatt Regency Moscow, которая рассчитана на 298 номеров, в том числе 40 сьезов и 56 меблированных апартаментов премиум-класса. Апартаменты спланированы для семейного проживания и предлагаются в шести корпусах высотой от 12 до 25 этажей. Возможность многофункционального использования апартаментов в «ВТБ Арена парк» обуслов-

на большим выбором площадей: от 45 до 300 кв. м. Корпуса апартаментов образуют внутренний двор площадью около 2 га. На первых этажах зданий расположатся кафе, банки, магазины, службы быта, детские образовательные центры, салоны красоты и прочие объекты сферы услуг, что делает квартал привлекательным и удобным.

Парковая зона проекта — Парк физкультуры и спорта «Динамо», часть исторического Петровского парка, занимает площадь 8 га и граничит с реконструируемым стади-

оном «Динамо» с одной стороны и со строящейся жилой зоной проекта — с другой.

Парку «Динамо» в рамках проекта возвращается его историческая функция: сюда вернуться любители позаниматься спортом на открытом воздухе. Беговые дорожки, спортивные площадки, теннисные корты и даже площадка для игры в городки, традиционная когда-то для этого парка — все это займет свое место и станет прекрасным дополнением к профессиональной спортивной инфраструктуре.

Апартаменты с сервисом

К отдельной ценовой категории относятся 56 апартаментов с сервисом Hyatt, расположенных в непосредственной близости от гостиницы. Речь идет об отдельном десятиэтажном здании, связанном с гостиницей галереей-переходом. Собственники апартаментов смогут пользоваться удобствами сети Hyatt. Цена этих апартаментов будет зависеть от вида из окон: на парк, во двор или на улицу Новая Башиловка.

Алексей Леонидов



Барвиха
Хиллс

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

от 125 000 руб./м²

Стильные коттеджи
с отделкой и мебелью!

- Аренда и продажа коттеджей
- Поселок полностью построен, собственность
- Все коммуникации подключены

8-Й КМ РУБЛЕВО-УСПЕНСКОГО ШОССЕ

CAPITAL GROUP | +7(495)771 77 77

ДОМ ЦЕНЫ

Скидок почти нет

В марте продажи новостроек, замершие было после того, как в декабре прошлого года покупательская лихорадка сметала все, что можно было смести, возобновились, и в отдельных случаях их уровень почти дотянулся до предновогоднего. При этом дефицита предложения на рынке отмечено не было — напротив, застройщики анонсировали новые проекты, а число акций и скидок плавно пошло на убыль.

— город —

Обманчивые провалы

Если верить отчетам девелоперов, продажи новостроек в марте рванули вверх. Вина ли тому падение доллара, продолжающееся с начала февраля, и как следствие, очередей виток панического спроса в попытке реализовать стремительно слабеющую валюту, которая закружилась на волне ее роста в конце года, или стартовавшая в середине марта госпрограмма субсидирования ипотечной ставки для новостроек эконом- и комфорт-классов — не очень ясно.

Данные управления Росреестра по Москве, правда, эту картину не подтверждают. В марте было зарегистрировано 1386 новых договоров долевого участия в строительстве, это всего на 5% больше, чем в предыдущем месяце. Хотя, с другой стороны, стоит учесть, что январь и февраль стали рекордно провальными для застройщиков: падение числа зарегистрированных ДДУ составило 49% и 19% соответственно. И все-таки февраль пока не дотягивает ни до одного из месяцев 2014 года, кроме разве что традиционно слабого января.

Провалы эти породили слухи о грядущем падении цен, но ничего подобного не случилось, свидетельствует Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум групп». По ее данным, средняя цена квадратного метра на рынке новостроек массового сегмента по итогам первого квартала текущего года достигла 157,9 тыс. руб. «По сравнению с началом года она выросла на 7,3%, а по сравнению с февралем — на 2,4%», — говорит эксперт.

Возможно также, что опасения покупателей относительно других инвестиционных и сберегательных инструментов достигли своего апогея.

Свою роль мог сыграть каждый из этих трех факторов, но в любом случае о подъеме продаж в марте в той или иной степени рапортуют практически все опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома» эксперты.

Так, в ГК «Мортон» рассказывают, что в марте текущего года продажи были на 45% выше, чем в феврале, хотя и ниже, чем в марте прошлого года. «Однако 2014 год по продажам вообще был рекордным для застройщиков и сравнивать сегодняшние показатели с прошлогодними не совсем объективно», — замечает Антон Скорик, генеральный директор ООО «Мортон-Инвест».

С прочным рублем

Рост продаж зафиксировали и в других компаниях. «В марте количество сделок увеличилось в полтора раза по сравнению с январем, компенсировал февральские потери», — рассказывает Наталья Саакянц, коммерческий директор Rose Group. Этот рост эксперт связывает не столько с ростом ипотечных сделок, сколько с общим настроением населения. Наблюдения в отделах продаж показывают, что потенциальные покупатели, которые до этого сомневались, стоит ли приобретать квартиры уже сейчас, за зиму просто привыкли к текущей ситуации. «Многие из них долго выбирали проект, взвешивали свои возможности и в конце концов решились на покупку», — добавляет эксперт.

В «ИКСР Недвижимость — Москва» говорят, что число мартовских сделок практически сравнялось с числом продаж, зафиксированным в декабре 2014 года. «По сравнению с февралем мы увеличили продажи на 21%», — приводит данные управляющей компании Валерий Забелин. Он считает, что этому способ-



Спрос еще не вернулся на круги своя, а цены уже начали расти

ствовали как госпрограмма поддержки ипотеки, так и стабилизация курса рубля.

Спроса нет, а цены растут

В то же время на вторичном рынке столицы с лета 2014 года замечен рекордный спад объемов предложения. «Если сравнивать прошлогодний июль и этот январь, то падение за этот период составило почти 40%», — говорит Алексей Шленов, глава «МИ.ЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости». По его данным, зимой число выставленных на продажу квартир на рынке вторичных продаж было минимальным за последние пять лет, что, в свою очередь, обусловило рост рублевых цен, несмотря на снижение спроса.

По данным Росреестра, число зарегистрированных на вторичном рынке сделок на 22% превысило февральские показатели, достигнув 12 989. Это на треть меньше, чем в инвестиционном декабре, но уже несколько больше, чем, например, в прошлом сентябре, который, как известно, становится началом делового сезона и обычно демонстрирует весьма высокие показатели.

Сейчас вторичный рынок восстанавливается, полагают эксперты. Предложение начало расти еще в марте — по всей видимости, продавцы поверили наконец в устойчивость национальной валюты.

Тем не менее пока еще происходящее в этом сегменте можно назвать глубокой стагнацией, считает Алексей Оленев, заместитель директора департамента новостроек Est-a-Tet. Он рассказывает, что в последние месяцы особенно активизировалась категория покупателей, которые реализуют свое жилье на вторичном рынке, чтобы приобрести новостройку. «Однако им пришлось столкнуться с затруднениями в реализации имеющегося жилья», — уточняет эксперт.

Обгоняет декабрь

Интересно, что жилье продавалось не только в низкокотиджетных, но и в высоких сегментах. Скажем, в обоих объектах компании Vesper, которые сейчас находятся в экспозиции, — клубном доме «Булаков» в районе Патриарших прудов и комплексе апартаментов St. Nicolas на Никольской улице — в марте было заключено по одной сделке. «При этом в „Булаково 320 кв. м с камином и панорамным

остеклением гостиной», — добавляет Наталья Шичанина, директор по продажам компании.

Что же касается результатов продаж ГК «Интеко», то они оказались выше не только показателей начала прошлого года, но даже итогов четвертого квартала 2014 года, рассказывает Алексей Болдин, генеральный директор одной из компаний группы, «Магистрат». В то же время, полагает эксперт, укрепление рубля, которое наблюдается сегодня, может привести к некоторому падению спроса на объекты премиум-класса. «Покупатели элитного жилья будут ждать нового валютного скачка, с тем чтобы выгодно распорядиться валютными средствами, приобретая объект по рублевой цене», — поясняет господин Болдин.

Только ради ипотеки

На этом радостном для девелоперов фоне число акций и скидок заметно поубавилось. Так, например, в ГК «Пионер» рассказывают, что в марте какие-либо скидки или специальные акции отсутствовали по одной простой причине: стимулировать продажи не требовалось, они и так превысили не только плановые показатели, но и цифры пикового декабря. Сoot-

ветственно, и в апреле ничего нового не планируется, добавляет Александр Кржевова, руководитель отдела аналитики группы.

В компании Urban Group хотят стимулировать ипотеку, которая в прошлом году помогла продать около 70% квартир, и с этой целью запускают программу «Поддержка господдержки». «Все, кто купит квартиры в жилом комплексе „Солнечная система“ с помощью субсидированной государством ипотеки от Сбербанка РФ и ВТБ 24, получат от застройщика дополнительное преимущество — квартиры по специальной цене», — поясняет Леонард Блинов, заместитель генерального директора компании.

Дайте нам готовое

Самое интересное, что против тревожных ожиданий, которые эксперты высказывали в конце прошлого года, стройки не останавливались, а новые проекты не замораживались. Напротив, говорит Анна Соколова, на протяжении всего первого квартала текущего года на рынке новостроек массового сегмента застройщики проявляли повышенную активность.

Зимой открылись продажи в жилых комплексах «Мичурино-Запад», «Варшавское шоссе, 141» и многофункциональном комплексе «Орехово». «Также было объявлено о начале бронирования квартир в жилом комплексе „Город на реке Тушино-2018“, — говорит эксперт. — А в марте рынок пополнился еще двумя новыми проектами: „Life-Ботанический сад“ и „Терлецкий парк“». Кроме того, по данным «БЕСТ-Новострой», стартовали проекты «Фили-Чета-2», комплекс с квартирами и апартаментами «На Шляховой набережной».

Особым спросом продолжают пользоваться квартиры в готовых домах, замечает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой». Она приводит в пример жилые объекты с отделкой в уже сданных в эксплуатацию домах в жилых комплексах «Солнцево» (цены начинаются от 4,78 млн руб.) и «Некрасовка» (от 4,2 млн руб.), купить которые сейчас можно только на электронных торгах. По всей видимости, этот самый особый спрос действительно весьма весом, раз его начинают стимулировать в обратную сторону.

Марта Савенко

НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА ВАШЕГО СПОКОЙСТВИЯ

НАША ЖИЗНЬ ПОЛНА НЕОЖИДАННОСТЕЙ, ПОЭТОМУ ДАЖЕ САМОЕ НАДЕЖНОЕ МЕСТО В МИРЕ – ВАШ ДОМ – НУЖДАЕТСЯ В ЗАЩИТЕ. НО КАК ПРЕДУГАДАТЬ, ЧТО МОЖЕТ СЛУЧИТЬСЯ ВО ВРЕМЯ ВАШЕГО ОТСУТСТВИЯ В КВАРТИРЕ ИЛИ НА ДАЧЕ?

Сбербанк России совместно со своим партнером ООО СК «Сбербанк страхование»¹ предлагает программу «Защита дома», которая позволяет на год застраховать отделку и инженерное оборудование вашей квартиры или дома и находящегося в них имущества от различных повреждений, а также, гражданскую ответственность перед соседями.²

Программа создана для тех, кто думает о будущем и о том, как обезопасить себя и близких от последствий непредвиденных ситуаций.

Кроме того, вы можете позаботиться о родных и друзьях, подарив им полис. Для людей преклонного возраста такие подарки будут особенно актуальны.

КОГДА МОЖЕТ ПОНАДОБИТЬСЯ СТРАХОВКА?

Самые распространенные бытовые ситуации – пожар, залив, кража со взломом, стихийные бедствия и т. д. К их последствиям очень сложно подготовиться как морально, так и материально. Но можно защитить себя от непредвиденных расходов, вовремя купив страховку. Не придется ждать, пока компетентные органы дадут заключение по произошедшему случаю, если сумма ущерба составит не более 100 000 руб. и из имеющихся документов ясны обстоятельства наступления страхового случая.

ЧТО МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ?

Благодаря программе «Защита дома» вы сможете застраховать не только внутреннюю отделку жилища, но и теле- и аудиоаппаратуру, бытовую технику, компьютеры, мебель, ковры, книжную библиотеку и многое другое.

В неприятной ситуации, такой как потоп или пожар, возникшей по вашей вине, «Сбербанк Страхование» покроет ущерб, нанесенный имуществу соседей.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ?

Стоимость полиса «Защиты дома» может варьироваться от 2500 рублей до 7500 рублей в зависимости от суммы, на которую вы хотите застраховать имущество и гражданскую ответственность (от 600 000 руб. до 2 000 000 руб.). Получается, выгоднее купить один полис, который впоследствии поможет сократить затраты на возмещение убытков от возможного происшествия.

КАК ЭТО КУПИТЬ?

Одним из преимуществ страховки «Защита дома» является ее простота оформления. Сама программа представлена в виде привлекательной коробочки, которую легко купить в любом отделении Сбербанка.

Все, что от вас требуется – выбрать, на какую сумму вы хотите застраховать имущество и оплатить полис.

Чтобы быть уверенным в завтрашнем дне, необходимо заручиться поддержкой надежного партнера, который может прийти на помощь, когда она необходима. Такой финансовой поддержкой может стать программа «Защита дома» от ООО СК «Сбербанк страхование», которая помогает людям справиться с последствиями непредвиденных ситуаций.

ВАРИАНТЫ ПРОГРАММЫ «ЗАЩИТА ДОМА»

	Страховая сумма, руб.		
	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Внутренняя отделка	250 000	600 000	1 000 000
Движимое имущество	200 000	400 000	500 000
Гражданская ответственность	150 000	400 000	500 000
Стоимость полиса, руб.	2 500	5 500	7 500

¹ Страховые услуги в рамках программы «Защита дома» оказывает ООО СК «Сбербанк страхование» (лицензия СИ № 4331 от 08.10.2014 г.).
² С подробным перечнем включенных в страховую программу рисков и объектов страхования, с ограничениями в страховом покрытии, исключениями из страхования, порядке определения страховой суммы и размера страховой выплаты (включая лимиты ответственности), а также с иными условиями страхования вы можете ознакомиться на сайте «Сбербанк страхование» http://sberbankins.ru/products/save-house
 Подробную информацию о программе вы можете получить на сайте: http://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/bank_insurance/insuranceprogram/protect_home/ или по телефону Горячей линии: 8 800 555 5550



Инвестиции на падающем рынке

— загород —

Подъем продаж на загородном рынке в первом месяце весны, по мнению экспертов, состоялся в основном благодаря существенному укреплению национальной валюты. При этом покупатели в высоком бюджете все больше склоняются к приобретению готовых домов с отделкой, а в более дешевых сегментах охотно раскупают участки без подряда в поселках на начальном этапе строительства.

И все-таки они покупают

На фоне валютных ралли поведение отечественных покупателей объектов недвижимости, и в особенности тех, кто вкладывает в них свободные средства, демонстрирует, пожалуй, полное отсутствие логики. Падение рубля провоцирует ажиотажный спрос. Ослабление иностранной валюты, как ни странно, приводит к тому же самому результату: инвестиции растут как грибы после дождя, несмотря на возросшие налоги и расходы на содержание. Не стал исключением и загородный рынок, где в марте именно на фоне ослабления доллара произошел подъем продаж. «Такой спрос в высокобюджетном сегменте не наблюдался очень давно», — говорит Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум групп». По его данным, количество заявок, просмотров и подписанных договоров превысило аналогичные показатели последних лет.

«В целом мартовская покупательская активность была выше на 70%, чем в феврале, и на 40% выше, чем в марте 2014 года», — добавляет эксперт.

За первый квартал 2015 года в элитном сегменте первичного загородного рынка было продано около 103 домовладений, что на 14% выше показателя прошлого года: тогда за первый квартал было продано около 90 домовладений. Такие данные приводит Алексей Трещев, руководитель отдела загородной недвижимости Knight Frank. «По сравнению с четвертым кварталом прошлого года, когда темпы продаж составили в среднем 20 сделок в месяц, спрос вырос на 66%», — замечает эксперт.

Чудеса случаются

Есть и более скромные заявления. По оценкам Юлии Прошевой, директо-

ра департамента загородной недвижимости Kalinka Group, число сделок в первом месяце весны по сравнению с февралем выросло примерно на 10%. «Тем не менее если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года, то мы наблюдаем рост количества обращений по объектам загородной недвижимости на 60%», — уточняет эксперт.

После невероятного ажиотажа в декабре, который позволил закрыть сделки и в январе, и в феврале, март на рынке недвижимости выдался относительно спокойным, резюмирует Валентин Звев, руководитель отдела продаж Villagio Estate. «Количество авансов по сравнению с февралем уменьшилось примерно на 35%, но этот результат сравним с показателями прошлого марта», — считает Валентин Звев.

По данным Евгении Пановой, руководителя департамента загородной недвижимости Vesco Realty, статистика марта и вовсе не особенно изменилась по отношению к февралю. Более того, переход от переговоров к сделкам стал происходить, по ее наблюдениям, значительно реже, чем раньше.

«Клиенты избалованы слухами и обещаниями о том, что цены вот-вот упадут, и поэтому ждут чудес», — рассказывает эксперт. — Но даже когда чудеса случаются, они думают, что цена может быть еще ниже». В действительности же объекты ниже рынка дольше двух-трех месяцев в экспозиции не задерживаются: их покупают.

Продаются дешево

Тем не менее цены и средний бюджет предложения на загородном рынке за последние несколько месяцев и правда снизились, так что рост продаж в высокобюджетных сегментах может быть обусловлен в том числе и этим обстоятельством. Многие девелоперы и собственники сразу после январских праздников с целью оживления спроса сделали дисконт на объекты, рассказывает Илья Менжунов. Причем речь идет не только о проектах, которые до сих пор оцениваются в долларах и скидки по ним достигают 40% от уровня декабря, но и о тех, что номинированы в рублях. В последнем случае мартовское снижение составило 10–15% от декабрьского ценника, уточняет эксперт.

Эти данные подтверждают и другие эксперты рынка. «За первый квартал текущего года средний бюд-

жет предложения сократился во всех сегментах рынка загородной элитной недвижимости», — комментирует Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate.

По его данным, максимальное падение цен — на 38,4% — зафиксировано в формате участков без подряда. Теперь средняя стоимость такого земельного надела составляет \$1,7 млн, или 96,87 млн руб. Устойчивее всего оказались коттеджи, которые за тот же период подешевели на 4,7%.

Такая динамика поневоле приводит к выводу о том, что строить собственные дома заново самостоятельный покупатель больше не хочет, а к готовым домовладениям присматривается весьма пристально.

Зима закончилась

В нижних ценовых сегментах, в частности на рынке «дальних дач», похожая картина. «Несмотря на кризисные тенденции этого года, в марте мы отметили положительную динамику продаж по участкам в поселках с высокой степенью готовности», — рассказывает Дмитрий Гордов, партнер девелоперской группы «Интегра». По его данным, по каждому из объектов компании в январе и феврале совершалось по пять-шесть сделок, в то время как в марте их число достигло девяти. «И это с учетом повышения средней стоимости сделки на 80% по сравнению с тем же периодом прошлого года», — замечает эксперт.

Если в высоких сегментах покупатели все чаще стремятся купить дом, готовый к проживанию, то в эконом- и комфорт-классах поселки в начальной стадии строительства интересуют покупателей ничуть не меньше, чем те, что близки к завершению. «В таких проектах в марте зафиксировано повышение спроса на участки — более пяти сделок при среднем чеке от 890 тыс. руб.», — говорит господин Гордов. Повышение спроса он считает сезонным явлением и в преддверии весеннего бума приподнимает цены на участки и дома на 5–9%.

Другие эксперты говорят о том, что сезонность в текущем году отнюдь не традиционная, так что следующую волну панического спроса можно ожидать уже в апреле-мае. Так считает Евгения Панова. А к концу года, по ее мнению, валюты снова могут рвануть вверх, и тогда «инвестиции в кирпич» повторятся.

Марта Савенко

ДОМ ДЕНЬГИ

Ставке дают два года

Ставки по ипотеке начинают постепенно снижаться после декабрьского повышения до 18–22% годовых. Тот, кто взял в начале года такой невыгодный кредит, может попробовать его рефинансировать. Сейчас по таким программам ставку можно снизить до 15,5–16,5% годовых. Если ставки продолжат снижаться, полученные сегодня дорогие кредиты тоже можно пересмотреть. Правда, эксперты считают, что раньше 2017 года ипотека вряд ли вернется к 12–13% годовых.

— ипотека —

Осторожное снижение

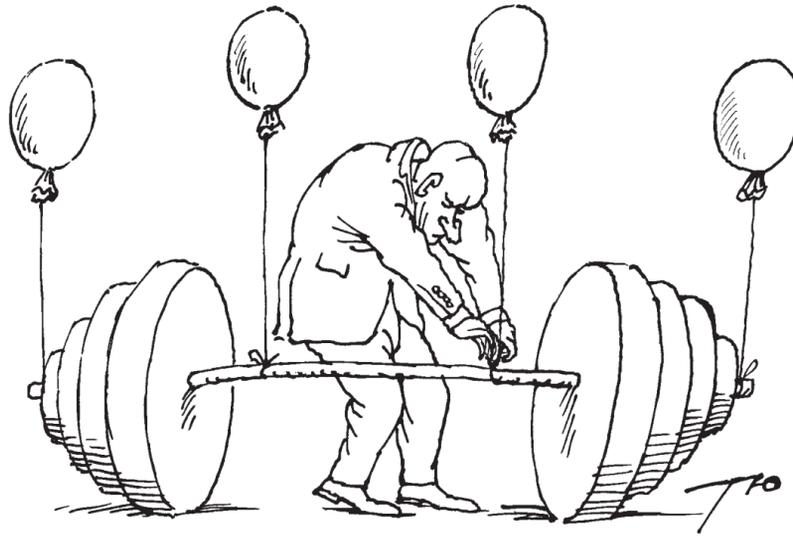
После декабрьского взлета ставок, когда нормой были 18–22% годовых, банки начинают осторожно снижать стоимость ипотечных кредитов. Причем речь идет не только о субсидируемых государством программах на покупку строящегося жилья, по которым ставки не должны превышать 13% годовых. Сбербанк в рамках акции снизил базовые процентные ставки по кредитам на покупку готового жилья на 0,3 процентного пункта, отменил однопроцентную надбавку к ставке на период до регистрации права собственности, в итоге ставки по программе составляют 14,7–15,2% годовых. Райффайзенбанк на днях снизил ставки по всем кредитным программам, кроме ссуд на покупку жилья в новостройке, на 0,8–2,85 процентного пункта. «Дельтакредит» снизил ставки по всем программам на 1 процентный пункт. Татфондбанк снизил ставки по большинству ипотечных программ на 2–3 процентных пункта. Банк «Возрождение» уменьшил ставки по всем ипотечным программам на 1,5% годовых. Таким образом, банки отыгрывают снижение ключевой ставки ЦБ, которая в декабре была установлена на уровне 17% годовых. С этого времени ЦБ уже несколько раз снижал ключевую ставку, в итоге опустился до 14% годовых.

Впрочем, пока рано говорить о серьезном снижении: стоимость кредита остается малопривлекательной для заемщика. «Сейчас реальный уровень ипотечных ставок в рамках действующих предложений банков по-прежнему высок и, как правило, находится в пределах 16–18% годовых», — констатирует заместитель на-

чальника управления разработки и сопровождения кредитных продуктов департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Михаил Сероштан. — Это обусловлено стоимостью денег, которая по-прежнему высока. Конечно, найдутся банки, которые предлагают сейчас ипотеку и под 22–25% годовых, но это уже стоит воспринимать как запретительные условия».

«До конца 2015 года ставки по кредитам на приобретение квартир на вторичном рынке жилья еще могут некоторым образом скорректироваться в случае снижения ключевой ставки ЦБ», — констатирует вице-президент, начальник управления развития залоговых продуктов «ХМБ Открытие» Анна Юдина. — Тем не менее ожидать, что ставки значительно снизятся, не стоит, поскольку стоимость вкладов остается на достаточно высоком уровне. Минимальный первоначальный взнос у нас составляет от 30%. Таким образом, при сумме кредита 5,6 млн руб., стоимости квартиры 8 млн руб., сроке кредита 20 лет и ставке 17,75% годовых, расчетная сумма ежемесячного платежа составит около 85,5 тыс. руб. При этом есть дополнительные расходы на страхование жизни и имущества в размере около 0,7% от суммы кредита, оценка недвижимости около 3,5–5 тыс. руб. и расходы на регистрацию договора».

Эксперты считают, что на возвращение ипотеки на приемлемый для заемщиков уровень понадобится не меньше двух лет. «Возвращение к уровню 12–13% не исключено в 2016–2017 годах в случае отсутствия новых внешних шоков для экономики и, соответственно, возникновения новой волны нестабильности на финансовых рынках», — считает руководитель аналитического центра АИЖК Михаил Гольдберг.



Смена курса

По опыту финансового кризиса 2008–2009 годов, когда ипотека также была дорогим удовольствием, можно ориентироваться на возможное грядущее снижение рыночных ставок. В начале 2009 года, по данным ЦБ, средневзвешенные ставки по ипотеке составляли 14,4% годовых, а к марту 2011 года — уже 12,7% годовых. Когда ситуация на финансовом рынке стабилизировалась, банки стали предлагать заемщикам рефинансировать «кризисные» кредиты, снизив таким образом объем выплат. «Этот инструмент был достаточно востребован в том числе и для снижения ежемесячного платежа», — говорит Анна Юдина. — Так что сейчас заемщики уже ищут возможность перекредитоваться. Вопрос о рефинансировании ипотечных кредитов заемщики в последнее время задают довольно часто. Внесение изменений в действующее соглашение между заемщиком и банком, как правило, обусловлено желанием оптимизировать затраты, снижением ставки, изменением валюты, а также сроков кредита».

Рефинансирование — это погашение выплачиваемого кредита за счет новой ссуды, специально взятой в своем или стороннем банке на эти цели. Посредством рефинансирования можно снизить ставку, изменить срок

или валюту кредита, увеличить сумму. Правда, сегодня рефинансирование ипотеки чаще всего ассоциируется с решением проблем с выплатами и снижением нагрузки на бюджет заемщика. В связи с резким ростом курса доллара и евро относительно рубля в декабре прошлого года банки предлагают в первую очередь вариант изменения валюты кредита. Такая программа действует, например, у банка «Дельтакредит», Банка Москвы. «Рефинансирование подразумевает выдачу нового кредита на новых условиях, в том числе изменение ставки, срока, суммы кредита», — уточняет региональный директор банка «Дельтакредит» по Москве и Московской области Вера Полякова. — Ранее выданный кредит в валюте погашается за счет нового кредита в рублях. Клиент перестает зависеть от курса валюты, платеж фиксируется в рублях».

Рефинансировать стабильно выплачиваемый кредит можно попытаться на любом этапе его обслуживания. Есть два варианта снижения выплат по ипотечному кредиту: можно попробовать договориться с собственным банком о снижении ставки, а можно получить в стороннем банке новый кредит на погашение старого. Как правило, проще перекредитоваться в стороннем банке: изменение условий кредитного договора потре-

бует от банка создавать под его обеспечение дополнительные резервы.

Свои и чужие

Перекредитование — это, по сути, получение новой ссуды, которое потребует провести и оплатить те же самые процедуры, что и в первый раз. «При переходе из одного банка в другой возникает целый ряд трудностей, связанных с необходимостью проводить переоценку недвижимости, а также по переходу закладной, что требует дополнительных расходов для заемщика», — указывает ведущий аналитик Промсвязьбанка Алексей Егоров.

Предоставить кредит на погашение ссуды, выданной другим банком, сейчас готов, например, Абсолют-банк. Ставка по кредиту на срок 10–25 лет составит 15,95% годовых. Сумма кредита не должна превышать остаток долга по первому кредиту или 70% от оценочной стоимости приобретаемой квартиры. При отсутствии личного и титульного страхования ставка увеличится на 4% годовых, при отклонениях залога от требований программы ставка также увеличится на 1 процентный пункт. Диапазоны значений полной стоимости кредита, по расчетам банка, составят от 18,2% до 22,6%. Газпромбанк рефинансирует чужие ипотечные кредиты незарплатных клиентов под 16–

16,25% годовых в зависимости от залогового дисконта. Минимальный размер дисконта — 30%.

Важно, что чем дольше выплачивался кредит, тем менее целесообразным становится его рефинансирование из-за сокращения экономии на выплате процентов. «Существующая ипотечная система кредитования, где сначала выплачиваются проценты, а затем тело кредита, зачастую делает процесс рефинансирования невыгодным даже при лучших ставках», — констатирует ведущий аналитик Промсвязьбанка Алексей Егоров. — Как правило, большая часть процентов уплачивается в первой трети срока кредита, таким образом, при рефинансировании проценты придется платить вновь».

Поэтому, считают эксперты, уже сейчас могут оценить целесообразность перекредитования те, кто взял кредит по высоким рыночным ставкам. «Для некоторых клиентов это будет иметь смысл уже при выгоде по ставке 1–2% годовых», — считает заместитель начальника управления разработки и сопровождения кредитных продуктов департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Михаил Сероштан. — Если, например, снизить ставку с 16% до 15% годовых по кредиту на сумму 6,4 млн руб., ежемесячные выплаты составят 84 тыс. руб. вместо 89 тыс. руб.»

Не всем и не сразу

Рефинансировать ссуду прямо сейчас может быть проблематично, поскольку сумма кредита на покупку квартиры на вторичном рынке заметно сократилась. Банкиры повысили требования к оценке платежеспособности заемщиков, которые, в свою очередь, стараются отодвигать минимально необходимую сумму. «Сегодня средняя сумма кредита в нашем банке составляет 2 млн руб. по Москве — население зачастую имеет больший размер первоначального взноса или приобретает более экономичное жилье», — говорит Вера Полякова.

Даже рассчитывая снизить стоимость кредита в дальнейшем, стоит очень хорошо подумать, прежде чем брать дорогую ссуду. «Получая кредит сейчас, заемщик должен реально оценивать свои возможности, чтобы не допускать просрочку по ипотеке», — предупреждает Анна Юдина.

Елена Мелованова

ЖИЗНЬ
В ИДЕАЛЬНОМ
БАЛАНСЕ

Рублево-Успенское шоссе, 7 км от МКАД, БАРВИХА
+7 495 134 34 51 | www.level-barvikha.ru

LEVEL
BARVIKHA RESIDENCE

Реклама. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Атмосфера не продается

— оазисы —

С13 «Клиент объяснил покупателю желанием жить по соседству с известными людьми и тем, что место, по его выражению, „намоленное“, поэтому стоит таких денег», — рассказывает эксперт.

Некоторые покупатели действительно готовы платить за историю, за громкие имена предыдущих владельцев, но, конечно, отнюдь не все. «Так называемые объекты с историей в среднем продаются на 10% дороже, чем соседние домовладения», — делится наблюдениями Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИ-Эль—Загородная недвижимость».

А иной раз такие дачи уходят за бесценок по стоимости земли, рассказывают в Tweed — например, если постройка в полуразрушенном состоянии, да еще стоит в неподходящем месте. Так, владельцы дачи Надежды Крупской на Ильинском шоссе, где площадь земельного участка, примыкающего к шумной дороге, составляет 6 га, уже несколько лет не могут продать ее. «Сначала стоимость сотки была \$90 тыс., потом \$60 тыс., а сейчас хозяева готовы снизить ее до \$35 тыс.», — говорит господин Артемьев.

Другие собственники, по-видимому не настолько остро нуждающиеся в деньгах, не торопятся снижать цену, будучи уверены в уникальности своего предложения. Елена Юргенева, региональный директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS, приводит в пример дом в Перedelкино на Минском шоссе, предлагаемый для аренды и для продажи. Цена объекта, по мнению эксперта, завышена на 50%, но о дисконте речь не идет. «Ведь стародачных мест больше не становится», — объясняет госпожа Юргенева логику хозяев.

Другой объект в том же Перedelкино в текущем году выставили на продажу за \$10 млн, и даже нашлись желающие его купить, но, конечно, не по такой цене, рассказывает Юлия Прошева. «Владелец предпочел снять свою недвижимость с продажи: не захотел торговаться», — добавляет эксперт.

Поднос

Купив дом с историей, новые владельцы очень редко стремятся сохранить саму постройку и даже ее исторический облик. Особая стародачная архитектура — классические русские усадьбы с мезонинами, светлыми застекленными верандами или выносами террас — не представляет для них ценности.

«Большинство покупателей хотят построить новое здание в соответствии с личными потребностями, с использованием современных материалов и технологий, а также в соответствии со своими представлениями об идеальном загородном жилье», — говорит Максим Лещев, генеральный директор ГК «Geo Development». Как правило, в стародачных поселках все чаще вырастают современные коттеджи и особняки площадью 350–500 кв. м с лаконичной архитектурой, добавляет Илья Менжунов.

Происходит это несмотря на то, что во многих таких поселках наблюдается дефицит инженерных мощностей, который всерьез осложняет строительство и содержание современных коттеджей. «Если для содержания современного дома необходимо как минимум 15 кВт электричества, то в стародачных поселках его может быть не более 4 кВт на участок», — уточняет Ирина Калинина. Эта проблема актуальна для всех известных стародачных мест Московской обла-



Стандартные современные коттеджи постепенно вытесняют изящные в своей простоте произведения дачной архитектуры



Буйство зелени и вековые сосны — непременный атрибут стародачных поселков

сти, таких как Малаховка, Кратово, Перedelкино, Валентиновка, Ватушкин, говорит эксперт.

Из любви к искусству

Покупателей, не желающих ввязываться в борьбу за сохранение объекта культурно-исторического наследия, можно понять: подавляющее большинство профессорских и даже партийных дач — это деревянные дома, которые морально, а чаще всего и физически устарели. Реставрация такого дома — проект очень сложный и не всегда возможный, а кроме того, с точки зрения инвестиций это совершенно неэффективно. «Вложение денег в такие проекты — это скорее хобби, увлечение для души, появляющееся из уважения к месту, любви к искусству и творчеству», — говорит Ирина Калинина.

Но такой трепет к окружению испытывают немногие, чаще на дома, в которых жили известные артисты, писатели и ученые, смотрят как на досадную помеху на пути к новой и удобной загородной жизни. «Поэто-

му их чаще всего ломают и строят каменные — это характерно для 90% домовладений», — объясняет Владимир Яхонтов. По его данным, примерно 5% приходится на частичную реконструкцию старого дома в случае, если постройка красивая и находится в хорошем состоянии. Но и к подобным домам всегда пристраивают новую часть. Оставшиеся 5% новых владельцев строят дома из дерева, стремясь воспроизвести стиль «чеховской» дачи в новой постройке.

Сейчас в Перedelкино как раз продаются две такие дачи, рассказывает Алексей Артемьев. Они возведены с нуля на купленных стародачных участках и рассчитаны на редких ценителей. Однако, замечает эксперт, даже в этих случаях умеренно все-таки говорить лишь об отголосках «чеховского стиля», нежели о точном его копировании.

В погоне за прошлым

И все-таки добровольные реставраторы старины иногда встречаются, причем не только среди частных покупателей такой недвижимости, но и среди девелоперов. Например, застройщики поселка «Стольное», занимающего 45 га на Минском шоссе и вклю-

чающего 64 домовладения, спроектировали его в классическом стиле, построив несколько классических русских усадеб. «Стольное» примыкает к знаменитому поселку литераторов, и хотя дома в нем помпезнее старинных писательских дач, все же попытка сохранить дух местности налицо. Сейчас, по данным Welhome, в «Стольном» предлагается на продажу пять домов площадью от 800 до 1500 кв. м и ценой от \$1,7 млн до \$10,3 млн и несколько участков от 39 до 103 соток ценой \$55 тыс. за сотку. К слову, купив здесь участок, на нем нельзя строить что угодно: по условиям договора необходимо придерживаться единой архитектурной концепции, которая принята во всем поселке.

Еще дальше пошли застройщики клубного поселка «Целевое Гольф и Поло Клуб» на 42-м км Дмитровского шоссе. В 2010 году была распланирована территория общей площадью 300 га, и архитектор Сергей Шведов, приверженец классического стиля, спроектировал единый ансамбль из 14 домов в стиле профессорских дач сталинского времени.

Сейчас из них построено шесть, причем пять уже проданы, и в экспо-

зиции находится всего один готовый особняк с помещениями, подготовленными под чистовую отделку, ценой 55 млн руб., а также семь участков площадью от 17 до 27 соток, каждый из которых включает готовый фундамент и инженерные коммуникации с обязательным подрядом на строительство.

Испытание городской средой

К старинным поселкам, которые, как правило, расположены недалеко от Москвы, да еще таким образом, что к ним легко доехать на электричке, вплотную подбирается многоэтажная застройка, которая, безусловно, разрушает атмосферу загородного образа жизни.

Печально известный Химкинский лес, окрестности Одинцово, Красногорска, Нахабино, Балашихи — словом, практически все стародачные места страдают от нашествия многоэтажек. Например, на Боровском шоссе в непосредственной близости от поселка Новоперedelкино сейчас строится крупный жилой комплекс «Татьянин парк». Массово застраиваются территории близ старых поселков Междерский, Немчиновка, Ромашково, Коммунарка. «Все, что близко к Москве, сейчас уже становится городской средой», — говорит Максим Лещев.

Но основная опасность сейчас кроется не в многоэтажных зданиях, которые вплотную к дачным домам стараются все же не строить, а в популярной сегодня малоэтажке — четырех-пятиэтажных многоквартирных домах, которые продвигаются девелоперами в качестве жилых зданий, формирующих цивилизованный пригород. «Малоэтажная застройка постепенно занимает огромные территории», — говорит архитектор Сергей Непомнящий, руководитель Института геиотектуры. — И чем больше она распространяется, тем выше риск возникновения по соседству высотных зданий, которыми последовательно заменяются малоэтажные дома. Таковы традиционные этапы развития городской ткани, продолжает архитектор, так разрастаются мегаполисы во всем мире.

Противостоять нашествию городского жилья практически невозможно: существующие градостроительные нормы не мешают возводить малоэтажные здания даже в центре существующих поселков. Поэтому покупателю нужно внимательнее оценивать потенциал стародачных мест, говорит Алексей Артемьев. «Может получиться так, что объект, расположенный сейчас в живописном месте, со временем окажется на островке, окруженном мегаполисом», — замечает эксперт.

Таким образом, в долгосрочной перспективе домовладения в стародачных поселках неизбежно потеряют в цене.

Марта Савенко

НАШЕЛ СЕБЕ С ФОРМАМИ

КАСКАДНАЯ НАБЕРЕЖНАЯ ИЗ СИБИРСКОЙ ЛИСТВЕННИЦЫ

А еще — дизайнерское лобби от архитектурного бюро Scott Brownrigg* и фасады из маульброннского песчаника и юрского мрамора.

СКОЛКОВО ПАРК

(495) 777-5554
skolkovo-park.com
КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Застройщиков по осени считают

— сектор рынка —

С13 Так, компания «Сити 21 век» собиралась приступить к строительству комплекса апартаментов площадью 46,4 тыс. кв. м на проспекте Мира в начале текущего года. Однако, по сообщению пресс-службы компании, этот проект отложен на следующий год.

«Гута-Девелопмент» в текущем году должна была начать реализацию двух проектов — строительство дома бизнес-класса площадью 123 тыс. кв. м на 2-й Звенигородской улице и элитного жилого комплекса площадью 17 тыс. кв. м на Большой Ордынке. Оба отложены на неопределенный срок.

Еще два проекта к запуску готовила Soalco Василия Анисимова — жилой комплекс из трех башен и апартаментный комплекс у станции метро «Комсомольская». Однако как стало известно в марте, Soalco распустила свое девелоперское подразделение, а все объекты переданы под управление девелопера MR Group. Как объяснили в пресс-службе MR Group, из-за передачи старт двух вышеупомянутых проектов отложен на следующий год.

Сама MR Group откладывает строительство клубного комплекса на 12 апартаментов на Спиридонке. Первые разговоры об этом проекте шли еще до кризиса 2009 года, но к активной его разработке компания до сих пор не приступила. Как заявили в компании, к реализации проекта застройщик приступит не раньше следующего года, а возможно, и в 2017-м.

Надо заметить, что проектов, выхода которых рынок ждет годами, достаточно много. Уже несколько лет компания «ДОН-строй» откладывает начало строительства жилого комплекса Komsomolsky Deluxe на Комсомольском проспекте. В нынешнем году ожидаемого старта снова не будет: он перенесен ориентировочно на 2017 год.

Кризисные старты

Новые проекты все-таки выходят. Так, по словам управляющего партнера агентства недвижимости Point Estate Ирины Калининой, в начале года открыты продажи в клубном доме «Рахманинов», расположенном в Малом Кисловском переулке. В ближайшее время начнется реализация апартаментов в комплексе «Ореховский, 12» компании «БЭЛ-Девелопмент». Однако если вначале застройщик планировал продавать апартаменты от \$10 тыс. за 1 кв. м, то теперь стартовая цена снижена до 240 тыс. руб. (около \$4,5 тыс.).

MR Group выводит на рынок жилой комплекс «Воробьев дом» площадью 17,8 тыс. кв. м, расположенный на Воробьевском шоссе, компания «Единые решения» приступила к реализации проекта Classico на Олимпийском проспекте, а ООО «Мастерстрой» при поддержке Глобэкс-банка строит под Москвой жилой комплекс Level Barvikha Residence.

В последнее время начало что-то происходит на участке, где располагался часовой завод «Слава», замечает Константин Ковалев. Площадка принадлежит компании «ВЭБ-Инвест», которая планирует здесь построить многофункциональный комплекс с апартаментами площадью более 300 тыс. кв. м. Старт проекта анонсировался несколько лет и, похоже, в текущем году он все же выйдет на рынок.

Еще один долгожданный проект — застройка текстильной фабрики «Гардтекс» в Большом Саввинском переулке. На территории бывшей промзоны площадью 1,7 га планируется возвести 38 тыс. кв. м жилья и детский сад на 56 мест. Впервые об этом проекте заговорили десять лет назад, в 2005 году. Тогда им занимались акционеры «Продимекса», крупнейшего в России производителя белого сахара, строительство планировалось закончить в 2009 году. Но из-за кризиса проект застройщик текстильной фабрики был свернут, а два года назад сменил владельца: 99% компании «Гардтекс» перешло в собственность офшора «Сонгри Ко». Проект получил название Savvin River Residence, его новый старт намечен на 2015 год, и в ближайшее время, уверяют аналитики компании «Калинка Риэлти», он выйдет на рынок.

Застройщик «Веспер» обещает вывести на рынок проект «Чехов» на Малой Дмитровке. ФСК «Лидер» приступит к строительству жилого комплекса «Дыхание» на Дмитровском шоссе. А по адресу улица Довженко, 3 в ближайшее время начнется строительство особняка класса «премиум».



Малоквартирный комплекс Level Barvikha Residence в ближнем Подмоскovie

Ломать нельзя, достроить

Всего, по данным Point Estate, за последнее время на рынок дорогого жилья Москвы вышло 12 проектов, которые пока находятся на начальной стадии строительства. Еще 12 комплексов кризис застал в стадии монтажа наземных этажей, а 33 проекта уже сданы госкомиссии или будут сданы в ближайшее время.

Получается, что сегодня первичный рынок элитного жилья столицы — это 57 комплексов, находящихся на разных стадиях готовности. Но если застройщик уже приступил к строительству жилого комплекса и начал реализацию квартир, то проект проще достроить, чем заморозить, уверяет Алексей Сидоров.

Дело в том, объясняет он, что основную часть затрат в проекте составляют получение земельного участка, проектирование, согласование технических условий, подключения инженерных сетей, обустройство строительной площадки, разработка нулевого цикла и прочее. «Доля этих затрат для девелопера составляет от 30% до 50% стоимости проекта», рассказывает Алексей Сидоров. — Причем эта часть средств вкладывается на самом сложном этапе, потому что нет видимости объекта строительства и еще нет продаж.

Кроме того, стоит учесть, что, вопервых, консервация объекта стоит немалых денег, особенно зимой. А во-вторых, застройщики, как правило, работают по закону о долевом строительстве 214-ФЗ, который защищает интересы покупателей. И любая задержка сулит строителям значительные штрафы.

Рублевые реалии

Получается, что продажи серьезно упали, а объекты, вышедшие на рынок, строить надо. В наилучшем положении, по мнению управляющего партнера агентства недвижимости ZIP Realty Евгения Скоморова, оказались девелоперы, которые выбрали гибкую ценовую политику и успели в самом начале кризиса зафиксировать на своих объектах низкий курс доллара или цены в рублях.

Так, лидером по продажам на первичном рынке элитного жилья столицы в первом квартале 2015 года стала группа «Интеко», на долю которой пришлось 42,8% от общего объема продаж московских но-

востроек. Застройщик изначально продавал квартиры за рубли и в кризис не стал повышать цены. В результате, по словам генерального директора компании «Магистрат» (риэлторское подразделение «Интеко») Алексея Болдина, в жилом комплексе «Садовые кварталы» была продана 41 квартира, в доме «Люмьер» — 12, в апартаментном комплексе Balchug — 6 резиденций. Темпы продаж этой компании на первых двух объектах выросли на 30–35% по сравнению с четвертым кварталом прошлого года, а на проекте Balchug — на 400%.

Компания KR Properties перешла на рублевые цены только в текущем году. Но в итоге, по словам директора по девелопменту и развитию юрфиз-проектов застройщика Александра Подусова, был отмечен рост показателей по всей цепочке продаж: от количества звонков до числа сделок и бюджета покупки. В частности, количество звонков и показов выросло вдвое, а конверсия — с 17% до 30% (при среднестатистическом в высоких классах 10–12%). В целом по росту продаж застройщика KR Properties за первый квартал 2015 года почти в два раза превышены показатели аналогичного периода прошлого года.

Capital Group, по словам коммерческого директора компании Алексея Белоусова, в декабре прошлого года зафиксировала цены в жилом комплексе «Триколон» в рублях на отметке 162 тыс. руб. за 1 кв. м. «В течение всего одной декабрьской недели после черного вторника, когда доллар приблизился к 80 руб., мы подписали контракты на продажу квартир в этом проекте на сумму 1 млрд руб., что в разы превзошло наши прогнозы», рассказывает Алексей Белоусов. — А в марте текущего года, несмотря на пятипроцентный рост цен, мы подписали в два раза больше контрактов, чем за тот же период прошлого года.

Корпорация «Баркли» осенью прошлого года одной из первых на московском рынке недвижимости зафиксировала доллар на уровне 37 руб., что тоже отразилось на темпах продаж. Например, в первом квартале 2015 года, по словам коммерческого директора «Баркли» Екатерины Фонаревой, компания реализовала восемь квартир и три пентхауса в жилых комплексах Barkli Residence и Barkli Park, что на 17% превзошло показатели марта 2014 года.

«Реалии рынка изменились, и сегодня надо забыть, каким был рынок, когда курс доллара был низким,

Так будет выглядеть жилой комплекс «Воробьев дом»

а цены на нефть — высокими, — советует Константин Ковалев. — Но поняли это немногие, большинство же участников рынка до сих пор живет мечтами о прошлом».

Застрявшие в прошлом

Многие застройщики дорогого жилья в столице никак не отреагировали на экономическую ситуацию. По словам директора департамента элитной недвижимости компании «Метриум групп» Ильи Менжунова, 60% застройщиков дорогой недвижимости до сих пор продают квартиры в валюте. Продажи в таких проектах идут плохо.

Пока, по словам участников рынка, кризис почти не отразился на сроках строительства жилых комплексов. Правда, в кулуарных беседах несколько риэлторов упомянули о проекте «Негоциант», который реализует на Якиманке компания КРТ. Строительство этого клубного дома почти завершено, однако на стадии внутренней отделки работы остановлены. Впрочем, как замечают сами риэлторы, апартаменты в этом комплексе с самого начала продавались плохо. По сведениям одного агентства, продано всего две квартиры, в другом уверяют, что ни одной.

Однако кризис охватил рынок недвижимости относительно недавно и еще рано говорить о явных его негативных последствиях, полагает Алексей Сидоров. Ведь три-четыре месяца для такого многоэтапного мероприятия, как строительство дорогого жилья, где от идеи проекта до старта продаж проходит не один год, срок совсем не показательный. Кто из застройщиков оказался на грани выживания, а кто крепко стоит на ногах, мы увидим лишь к концу третьего квартала, когда наступит время выплаты, подытожил Константин Ковалев. То есть уже ближайшей осенью.

Денис Тькулов, главный редактор сайта Элитное.ру, специально для «Ъ-Дома»



Limassol Marina
элитная недвижимость • яхтинг • рестораны • бутики

Пришваруйте свою яхту буквально у порога своего дома. Расслабьтесь на пляже и в спа, поужинайте в лучших ресторанах и посетите шикарные бутики. В пешей доступности от центра самого яркого и оживленного города Кипра.

Все это - Жизнь на Море.

Виллы готовы к заселению. Свяжитесь с нами:

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

ЖИЗНЬ НА МОРЕ



limassolmarina.ru

реклама



Наш новый, светлый, просторный и уютный Центр детского творчества в семейном спортивно-образовательном кластере «Олимпийская деревня Новогорск» будет оборудован по самым современным стандартам, а обучение будут проводить действующие педагоги театральных учебных заведений. У нас будут проходить не только занятия, но и отчетные концерты, а в будущем – настоящие музыкальные шоу с участием ваших детей. Приезжайте, совсем скоро в Новогорске будут зажигаться новые звезды!

Алексей Кортнев, певец, актер, музыкант



Собранный мной коллектив педагогов будет преподавать сценическое мастерство. Мы, звездные наставники «Олимпийской деревни Новогорск», хотим дать возможность детям, которые придут в наш Центр, вырасти уверенными в себе, гармонично развитыми людьми, мы поможем им найти и раскрыть все таланты. Творчество – для ребенка это самое важное, ведь оно дает ему возможность духовно развиваться.

Нонна Гришаева, актриса, телеведущая, певица, художественный руководитель Театра юного зрителя в Царицино



В Центре детского творчества команда опытных педагогов научит ваших детей петь, танцевать, уверенно держаться на сцене. Под моим руководством здесь откроется Школа телевизионного мастерства, в которой, если это интересно вашим детям, они будут делать новое телевидение – им предстоит самим решать, какой формат интересен, какие именно программы они хотели бы производить.

Валдис Пельш, актер и телевизионный ведущий



Почему обучение танцам так важно для каждого ребенка? Потому что это не только физическое развитие – осанка, дыхание. Танцы учат детей самовыражению, учат общаться, со временем ребята начинают получать настоящее удовольствие от того, как они двигаются, это дарит им радость, дает ощущение свободы... Мы с коллегами искренне хотим как можно большему количеству детей передать наш опыт, знания, мастерство, а собственный Центр творчества в кластере «Олимпийская деревня Новогорск» дает нам такую прекрасную возможность.

Егор Дружинин, хореограф, актер и режиссер



Наш народный вид спорта помогает детям и взрослым оставаться здоровыми, жизнерадостными, уверенными в себе, развивает ловкость и моторику. В Школе настольного тенниса в кластере «Олимпийская деревня Новогорск» каждый желающий сможет под руководством признанных специалистов-наставников научиться профессионально играть в настольный теннис. Наши тренеры смогут воспитать из ваших детей будущих чемпионов!

Максим Шмырев, мастер спорта международного класса, многократный чемпион страны по настольному теннису, трёхкратный чемпион мира по пинг-понгу



Застройщик с уважением отнесся к многолетнему опыту наших специалистов. Площадь школы, количество помещений для тренировок позволит заниматься и детям, и взрослым: в школе два больших зала, соревновательный и тренировочный. Это будет одна из самых современных и удобных площадок, спроектированная девелопером с учетом всех наших пожеланий.

Ренат Лайшев, генеральный директор ГБОУ «Центр спорта и образования «Самбо-70» Москомспорта, доктор педагогических наук, профессор, заслуженный тренер России, депутат Московской городской думы VI созыва



ОБЪЕКТ СДАН

РЕКА И ГОЛЬФ-ПОЛЕ

ОТ 175 000 РУБ./КВ. М

ИНФРАСТРУКТУРА БОЛЕЕ 35 000 КВ. М



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

**НОВОГОРСК
КВАРТИРЫ**

(495) **215 23 43**

химкигрупп.рф

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ
**НОВОГОРСК
КУРОРТ**

(495) **215 23 43**

химкигрупп.рф

