

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 24 сентября 2009 №177 (№4232 с момента возобновления издания)

Третий
лишний

аренда

Когда-то поиски квартиры для аренды были делом сложным, и проще было поручить их специальному человеку — риэлтеру. Сейчас благодаря интернету практически любую информацию можно отыскать самостоятельно. Мы проверили, возможно ли подыскать съемную квартиру, не обращаясь к помощи третьих лиц.

Чужой в доску

Для чистоты эксперимента я решил найти три квартиры разных ценовых категорий: элитную, бизнес- и экономкласса. Поиски я начал, не выходя из дома — на сетевых досках объявлений.

Основная проблема таких ресурсов состоит в том, что любую раскрученную площадку довольно быстро захватывают посредники. Например, на сайте gdeetotdom.ru еще в прошлом году было очень много частных объявлений о продаже и сдаче в аренду квартир. Теперь же на нескольких страницах поиска я обнаружил лишь одно сообщение от собственника. Женщина хотела сдать «двушку» на Волгоградском проспекте, правда, об удобном времени для просмотра договориться мы так и не смогли.

Ладно бы риэлтеры заполняли только общеизвестные и давно раскрученные доски вроде «Из рук в руки», где сообщения реальных хозяев жилья, агентств недвижимости и частных маклеров валяются в одну кучу. К сожалению, почти везде в интернете рубрики «квартиры от собственников» пестрят фальшивыми объявлениями, написанными на самом деле посредниками. Иногда их можно вычислить сразу по подозрительно низкой цене, но обычно все становится ясно только после звонка по указанному телефону. «Та квартира уже сдана», — стандартный ответ на другом конце провода. — Но давайте мы вам другую поищем». За комиссию, естественно. Так, на сайте с пафосным названием «Агентам нет» я пообщался с автарами всех предложений на первой странице и убедился, что к каждому объявлению приложил руку сотрудник какого-нибудь агентства недвижимости.

(Окончание на стр. 16)

В последние год-полтора вопрос о том, может ли подмосковное жилье высокого класса стать реальной альтернативной столичным новостройкам, утратил свою остроту. В силу сложившейся экономической ситуации девелоперы новые жилые объекты на рынок как Москвы, так и Подмосковья почти не выводят, и хотя критического минимума объем первичных предложений еще не достиг, сфера покупательских интересов уже сама собой вышла за пределы МКАД.

Область обитания

сектор рынка

Парковка на двоих

В Москве выработались довольно жесткие критерии жилья бизнес-класса. Минимальные требования — это наличие у дома или группы домов собственной придомовой территории с максимально развернутой внутренней инфраструктурой, большие квартиры с хорошо продуманной внутренней геометрией, позволяющие воплощать разнообразные планировочные решения, а также высокое качество строительства в целом.

В течение последних пяти лет подмосковные комплексы бизнес-класса тоже успели подняться к московским стандартам. И те и другие возводятся по индивидуальным проектам, с использованием современных технологий и качественных отделочных материалов, не отличаются по уровню тепло- и шумоизоляции, да и инженерия, благоустройство и ландшафтный дизайн придомовой территории подмосковных объектов тоже ничем не хуже, чем в московских новостройках. «А по некоторым параметрам новостройки городов Подмосковья даже превосходят столичные», — говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. — Например, возможность получить живописный вид из окон. В Москве очень редко есть возможность построить жилой комплекс по соседству с парком или лесопарком, такие проекты единичны. В Подмосковье таких примеров гораздо больше. Например, в Химках завершается строительство ЖК бизнес-класса «Парк Толстого», расположенного прямо возле канала имени Москвы.



ТАТАРИНОВ

Однако покупателю в придачу к московскому качеству строительства и подмосковным ценам хочется получить и столичный уровень инфраструктуры и иного комфорта, не ограниченные одними видовыми характеристиками. И прежде всего интересует высокая транспортная доступность. Чем Ленинградское шоссе, и Химки в частности, похвастаться не могут. Впрочем, ЖК «Парк Толстого» расположен в пяти минутах ходьбы от железнодорожной станции, что дает ему явное преимущество: появляется возможность добираться до Москвы на электричке.

Но бывают у подмосковных жилых комплексов такие проблемы, которые с первого взгляда и не разглядишь. Возьмем, например, 25-этажный ЖК «Статус», который сейчас возводится в городе Королеве (7 км от МКАД по Ярославскому шоссе). В плане архитектуры это одна из самых интересных подмосковных новостроек — башня с диагональным решением фасада, на каждом этаже которой запланировано по четыре квартиры площадью от 68 до 90 кв. м. В комплексе лаконично вписана широкая пятиэтажная нежилая часть, в которой

будут расположены и собственная инфраструктура дома, и внешние торговые-развлекательные и офисные зоны. Добавим к этому, что возводится комплекс в самом центре города, где также имеется разнообразная инфраструктура, добавляющая ему дополнительных очков. Сейчас, пока дом находится на стадии монтажа коробки, стоимость квадратного метра в нем начинается от 100 тыс. рублей, что для здания с такой архитектурой вполне оправданно.

Однако есть у строящегося комплекса одна неприятная особен-

ность: в его подземном паркинге предусмотрено лишь полсотни машино-мест. Что, конечно же, не соответствует ни статусу «Статуса», ни его размерам. И хотя застройщик предполагает решить эту проблему, разместив дополнительные парковочные места на придомовой территории, благоприятное в целом впечатление оказывается несколько подпорченным. Правда, откровенно говоря, и в московских новостройках далеко не всегда тщательно продумывают систему автостоянок.

Время и деньги

Все же главным фактором при выборе подмосковных новостроек остается транспортная доступность. И чем ближе к МКАД они расположены, тем выше интерес к ним. Довольно удачным в этом плане может показаться Красногорск, въехать в который можно по одному из самых комфортных шоссе — Новорижскому. Есть и второй путь — по Волоколамскому шоссе, что только добавляет красногорским новостройкам популярности.

Вот только внутри самого города дорожная ситуация оставляет желать лучшего: давно спроектированные старые узкие улицы с трудом справляются с транспортными потоками. Поэтому дорога от центра Москвы до одной из самых интересных новостроек Красногорска — ЖК «Красногорье DeLuxe ski-club & water house» — может занять часа полтора, хотя в удачный день тот же путь можно проделать за 45–50 минут. Но это, пожалуй, единственный недостаток жилого комплекса. В остальном он достаточно удачный.

(Окончание на стр. 17)

14	страница
Ценовые аномалии на московском и подмосковном рынках жилой недвижимости	
15	страница
Квартира из-под залога: чем это выгодно покупателю, даже если цены не ниже рыночных	
18	страница
Фермерский путь к собственной загородной усадьбе	
19	страница
Готовые дома: большой выбор во всех сегментах рынка	

четыре солнца

МОЯ ЖИЗНЬ. МОЙ ДОМ.

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ — это четыре корпуса, расположенные на единой территории площадью более 2,5 га на Большой Татарской улице, всего в километре от Кремля. Это 214 престижных квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением площадью от 60 до 300 кв.м. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к качеству строительства и отделки, а современный уровень технического оснащения и передовые инженерные решения создают максимально комфортные условия для проживания. Это — жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

+7 (495) 229-04-66
www.4suns.ru

LEST
LOW
DEVELOP
MENT

ДОМ

ЦЕНЫ

Торг с продолжением

Москва
Аналитики и участники рынка ежемесячно отмечают небольшое падение цен по разным секторам городской недвижимости — в пределах 1–2%. Возможно, в среднем это так и есть, но именно сейчас наблюдается большой разрыв между реальными предложениями и явно переоцененными.

Быстрее среднего
В августе явно был заметен рост объема продаж городской жилой недвижимости. Причем это не объясняется сезонным фактором — приближением традиционного «высокого сезона». «Количество реализованных в августе квартир выросло на 24%, — утверждает Татьяна Пальчикова, заместитель генерального директора компании «Трест-1991». — Однако стоит заметить, что у большинства покупателей квартир период выбора со-

ставляет три-четыре месяца, то есть в августе купили квартиры те, кто начал заниматься активным поиском еще в апреле-мае». Можно предположить, что покупатели не только более придирчиво выбирают объекты (это, конечно, тоже имеет место), но и ждут дальнейшего снижения цен. И действительно, даже когда речь идет о готовых новостройках. Вот какую динамику цен на один из домов приводит Татьяна Пальчикова: «В готовом и сданном в эксплуатацию доме на улице Покрышкина, д. 1, кор. 1 в мае средняя цена реализации была 130 тыс. рублей за квадратный метр. В июне—июле — 122 тыс., в августе — 111 тыс. рублей». Таким образом, в течение лета цена стабильно снижалась на 3–4% в месяц, что значительно превышает «средние» темпы. Очевидно, что «средняя температура» обрывается за счет неликвидных объектов с явно завышенны-

ми ценами, которые не пользуются спросом и месяцами остаются непроданными. Можно отметить, что покупатели продолжают торговаться, «продавливая» цены до минимально возможного уровня.

Недопереоцененные варианты
Если первичный рынок довольно гибко реагирует на ценовые запросы покупателей, то на «вторичке» много квартир, которые продавцы не желают переоценивать, ожидая повышения цен, чуда или случайного покупателя. Вот какой пример приводит Михаил Раздольский, руководитель отделения «Октябрьское поле» компании «Инком-недвижимость»: «Не так давно один клиент пожелал продать через наше агентство квартиру стоимостью 11 млн рублей. Квартира эта находилась в подмосковном городе, по метражу и по состоянию, мебелировке и планировке на 11 млн никак

не тянула. Сейчас эта квартира продается уже за 9 млн рублей, но нового владельца пока не нашлось». Впрочем, иногда встречаются квартиры с действительно высокими потребительскими качествами, которые, однако, нивелируются другими объективными факторами. «Недавно был случай, когда владелец, искусный резчик по дереву, запросил за свою квартиру 14 млн рублей, — рассказывает Михаил Раздольский. — Квартира была оригинальна: с хорошим евроремонтом, стены отделаны резными панелями с изображениями по мотивам оперы «Снегурочка». Но при этом квартира находилась на первом этаже хрущевки, расположенной в 5-м квартале Капотни по соседству с нефтеперерабатывающим заводом. Красная цена для такой квартиры, даже с учетом хорошего ремонта и оригинального дизайна, не превышает 6–7 млн рублей».

Продажные цены
В целом же объяснить увеличение активности покупателей в августе можно тем, что продавцы стали адекватнее воспринимать реальность и действительно снижать цены до «продажного» уровня. «Те, кто действительно хотел продать свои квартиры, в августе довольно активно снижали цены. Например, малогабаритная двухкомнатная квартира в районе станции метро «Преображенская площадь» в июне предлагалась за 6,6 млн рублей, в конце августа — за 4,8 млн. Подобное снижение при отсутствии серьезных недостатков, естественно, привело к тому, что цена стала чуть ниже среднерыночной и покупатель нашелся довольно быстро, — говорит Олег Самойлов, генеральный директор компании «Релайт-Недвижимость».

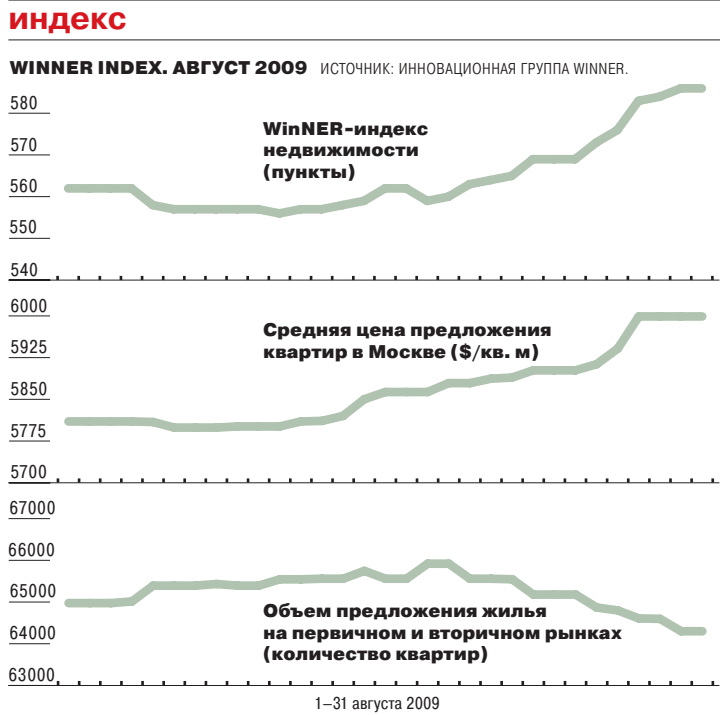
На элитном рынке столицы уже ощущается дефицит качественного предложения на вто-

ричном рынке и в готовых домах. Цена на новостройки в начальной стадии строительства может отличаться вдвое от завершенных или почти завершенных домов, и тем не менее такие предложения не пользуются спросом. «Наибольшая активность покупателей сосредоточена на новых готовых домах с полученными свидетельствами о собственности на квартиры (на сегодняшний день таких единицы), — говорит Владимир Селезнев, коммерческий директор корпорации «Баркил».

Вице-президент компании KFS Group Юрий Беломестнов утверждает: «В нашем доме в Гранатном, 6 в августе мы продали квартиру за \$10 млн, сейчас рассматриваем сделку стоимостью более чем \$20 млн». Сделки с таким бюджетом являются, по всей видимости, абсолютным рекордом на московском рынке в настоящее время.

Андрей Воскресенский

Борьба с избытком



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ [HTTP://WINNER-INDEX.RU](http://winner-index.ru)

Начав падение в конце июля, WinNER-индекс недвижимости за первые три недели августа стремительно «похудел» на 5%, достигнув локального минимума в 556 пунктов. Показатель цены к этому моменту снизился на 3% (5799 пунктов), а показатель объема увеличился еще на 2% (65 741 пункт), побив «рекорд» апреля (65 345 пунктов 08.04.09).

К началу сентября по всем индикаторам наметился «разворот тренда». Показатель объема уменьшился на 1% относительно своего максимума. Показатель цены увеличился на 0,2%. Соответственно, WinNER-индекс недвижимости «отыграл» 1% своего падения и восстановился до уровня 562 пунктов. Мы считаем это коррекцией, которая фиксирует результаты первого этапа усилий профессиональных участников по оживлению рынка. Проба сил в августе показала психологическую готовность большинства продавцов к агрессивному ценообразованию. Мы предпо-

лагаем, что в первой половине сентября продавцы снова займут выжидательную позицию, чтобы посмотреть, насколько интересной для покупателей стала ситуация на рынке. Конечно, некоторые плоды подобная активизация должна принести. Однако фундаментально ситуация остается крайне неблагоприятной для продавцов. Количество предложений на продажу в августе достигло нового максимума. Рынок затоварен. Сделанные продавцами уступки недостаточны и неадекватны избытку предложений. Мы в течение осени ожидаем продолжения серии движений показателя цены вниз. При этом совершенно естественно локальные коррекции — своеобразные передышки для выжидания и осмысления продавцами результатов своих атак на рынок. Можно также предположить, что агрессивные атаки будут нарастать.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Подмосковье
В секторе загородной недвижимости по ценам значительно ниже средних можно найти элитные готовые и почти достроенные дома. А также во всех сегментах рынка с большим дисконтом продаются участки земли без подряда. Эти два вида недвижимости упали в цене по сравнению с прошлым годом на 30–60%.

Карманная цена
Эксперты рынка приводят множество примеров продажи загородных объектов по ценам, которые заметно ниже рыночных. «В августе за \$7 млн был продан большой дом в расположенном на Рублево-Успенском шоссе коттеджном поселке «Екатериновка», — рассказывает директор по продажам компании «Новое качество» Андрей Уфимцев. — Хотя выставляли его

за \$12 млн, а до кризиса цена составляла \$15 млн». Похожая ситуация произошла и в одном закрытом поселке, расположенном на 9-м км Новорижского шоссе. «Там был продан большой лесной участок, больше 2 га, по цене на 30% ниже рынка и других предложений в данном поселке, — говорит генеральный директор компании Tweed Ирина Могилатова. — Данная ситуация уникальна: цены в этом поселке всегда довольно устойчивы, несмотря на кризис». Сложно сказать однозначно, что именно побуждает частных продавцов идти на столь серьезное снижение цены — у каждого могут быть свои мотивы. Но если аналогичные шаги предпринимают застройщики, причем по своей собственной инициативе, то есть открыто демонстрируют заметное удешевление своих объектов, причины понятны.

Если речь идет о еще не законченных поселках, то главная цель — привлечь средства на продолжение строительства. «Это снижение может проходить в рамках акции, длящейся определенное время, а может быть зафиксировано в прайсе на неопределенный период — все зависит от объема необходимых застройщику средств в данный конкретный момент, — поясняет руководитель загородного отдела компании «Калинка-Ризлит» Алексей Артемьев. — В качестве примера можно привести строящийся коттеджный поселок на Рублево-Успенском шоссе в Барвихе, где предлагают дома под отделку площадью 700–1000 кв. м на участках 25–50 соток. Здесь за последние два месяца было продано три коттеджа в бюджете \$2,5–\$3,5 млн, хотя ранее в этом поселке дома были выставлены по цене \$7–8 млн».

Для существенного снижения цен на готовые дома в полностью построенных организованных коттеджных поселках есть свои причины. Идут на такие меры лишь тогда, когда темпы продаж падают до нуля и возникает насущная необходимость повысить интерес к проекту и инициировать платежеспособный спрос. Так, рассказывают в компании «Калинка-Ризлит», в полностью построенном охраняемом коттеджном поселке в Горках-2 на Рублево-Успенском шоссе рядом с Московской-рекой в июле за две недели прошло не более четырех сделок по цене почти в два раза дешевле рынка. «Покупатели ринулись в ценовой диапазон \$0,8–1,5 млн, который был установлен застройщиком, против цены \$1,3–2,5 млн, которая была заявлена ранее, — рассказывает Алексей Артемьев. — На Рублевке просто нет второго такого предложе-

ния по цене, качеству и готовности! Как только эти сделки прошли, застройщик поднял цены на 20%. Но и эти цены весьма интересны для покупателей, и интерес к проекту сохранился».

Земельный минимум
Любопытно, что все приведенные примеры касаются элитного сегмента — никто из экспертов не смог вспомнить свежих случаев, когда цены столь же сильно снижались на готовые или почти построенные коттеджи в поселках более низкой ценовой категории. Между тем ситуация, когда снижаются цены на земельные участки без подряда, происходит повсюду и касается абсолютно всех категорий коттеджных поселков. «Среди проектов, отличающихся наиболее низкой ценой предложения среди аналогичных поселков, можно выделить, например, поселок «Сви-

стуха» (Дмитровское шоссе, 39 км от МКАД), — рассказывает руководитель отдела исследований компании Vesco Consulting Татьяна Алексеева. — К продаже здесь предлагаются участки без обязательного подряда на строительство, стоимость одной сотки колеблется от \$3 тыс. до \$4 тыс. При этом стоит отметить, что цены на землю в районе 35–50 км от МКАД по данному направлению не опускаются ниже \$4,5 тыс. за сотку. Помимо этого стоит выделить проекты крупного девелопера «Финансы и недвижимость». В условиях кризиса компания делает ставку на продажу земли, а подводит коммуникации или нет, решает сам покупатель. В итоге стоимость сотки земли в поселках начинается от \$625, и это безусловный ценовой минимум сейчас».

Наталья Павлова-Каткова

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

ВСЕГО ЗА \$1 000 000*

Специальное предложение в эксклюзивном загородном поселке класса de Luxe Millennium Park. Теперь в этом уникальном проекте Подмосковья можно приобрести роскошную загородную резиденцию всего за \$1 000 000*. Дизайнерский поселок Millennium Park поразит воображение даже искушенных ценителей комфортной загородной жизни. Впервые созданные на территории поселка искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. На территории богатая инфраструктура и 30 гектаров парков.

Миллениум Парк
ПОДМОСКОВНАЯ ВЕНЕЦИЯ
Новорижское шоссе, 19 км

Спешите использовать уникальную возможность. Предложение ограничено. *От 31 млн руб.

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MONTVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗОРНЫЙ БЕРЕГ

ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ
(495) 974 0000

WWW.VILLAGIO.RU

РЕКЛАМА | Заголовок: SAO «Фьючерс» — Бизнес

O₂X_YGEN

ГЛОТОК ВОЗДУХА
В ИЗУМРУДНОМ ГОРОДЕ

- от 119 000 руб. за кв. м • трехсекционный индивидуальный жилой комплекс • экологически чистый район Кунцево • вблизи ст. м. «Молодежная» • благоустроенная территория
- подземный паркинг • удобная транспортная доступность — расположение между Рублевским и Можайским шоссе, в 20 мин. езды от Садового кольца • ипотека • рассрочка • зачет Вашего жилья • государственная регистрация договоров по ФЗ-214 •

Срок сдачи: IV квартал 2009 года *

* Беспрецедентная акция! В случае задержки срока сдачи объекта покупатель вправе потребовать возврат 10% от стоимости квартиры. Подробности на сайте www.magistrat.ru

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ул. Ярцевская 27а
м. Молодежная

ИНТЕКО

232-08-08
www.o2xygen-dom.ru
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.o2xygen-dom.ru

МАГИСТРАТ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ДОМ ДЕНЬГИ

Метры из-под прилавка

финансовые инструменты

Похоже, что темпы продаж дефолтных квартир по решению суда не оправдывают ожидания банков. Они готовы открыто помогать несостоятельным ипотечным заемщикам продавать заложенное жилье. Скидки на такую недвижимость вряд ли будут больше рыночных дисконтов, зато новый покупатель сможет получить привлекательные условия кредитования.

Чужими руками

Продажи квартир из-под залога начались с конца прошлого года. Уже тогда банки старались не доводить дело до суда и договаривались с неплатежеспособными заемщиками о продаже квартир по соглашению сторон.

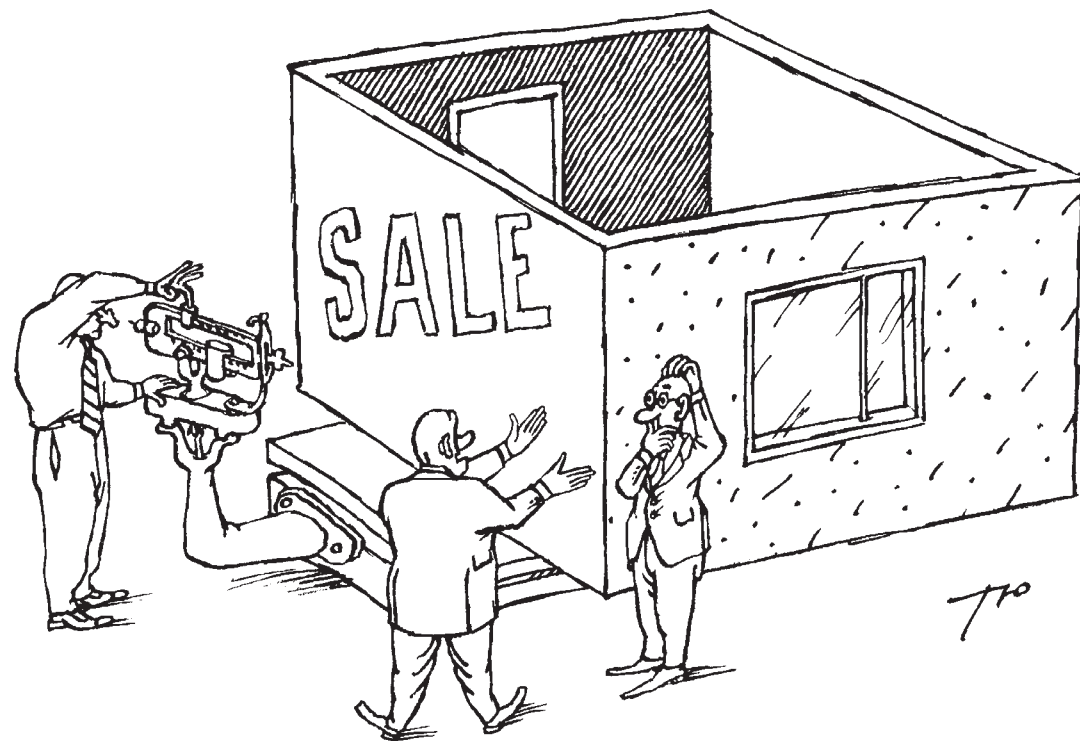
На досудебную реализацию залога чаще всего согласны заемщики, имеющие не единственное жилье. Многие банки помогают своим должникам и выставляют такие квартиры на своих сайтах в свободном доступе (например, «Дельтакредит», ВТБ 24, GE Money Bank). Более того, некоторые кредитные учреждения анонсировали специальные предложения для потенциальных покупателей залоговых квартир. Они готовы «перекидывать» кредит с одного заемщика на другого, сохраняя исходные параметры ипотечной программы. Причем при покупке с кредитом банка-залогодержателя процентные ставки на ипотечный кредит будут ниже обычных. Например, у Абсолютбанка — это 14,5% в рублях, у DeltaCredit — от 12,5% годовых в рублях и от 9% в долларах.

В Собинбанке говорят, что программа «Залоговая недвижимость» стартует в ближайшее время. Ставки будут чуть ниже рынка — от 13% в долларах и от 15,5% в рублях, первоначальный взнос — от 20%. Такой же первоначальный взнос

предлагает ВТБ 24, причем по ставкам до 10,75% в рублях и до 10% в долларах США или евро. В Альфа-банке также действуют собственные программы кредитования на покупку квартир у дефолтных заемщиков. Как и другие кредитные учреждения, Альфа-банк берет на себя организацию продажи из-под залога, разместить информацию о продаже на своем сайте, помочь во взаимодействии с риэлтерскими компаниями — партнерами банка.

«При этом важно понимать, что квартиру продает не банк, а сам заемщик. Он сам выставляет цену и может быть абсолютно уверен в ее адекватности. Безусловно, мы стараемся помочь ему найти покупателя, для чего разработали льготную программу кредитования», — рассказывает региональный директор DeltaCredit Владимир Федянов. Кстати, в DeltaCredit не привлекают риэлтеров, а помогают с реализацией самостоятельно «за счет опделенно выстроенного взаимодействия различных департаментов банка».

Эксперты рынка позитивно оценивают такие инициативы банков. «Программы ВТБ 24, DeltaCredit и других банков, на мой взгляд, крайне интересны, так как дают возможность новым заемщикам получить ипотеку на очень хороших условиях», — говорит Лев Плещельман, председатель комитета по ипотеке Московской



ассоциации риэлтеров, руководитель службы ипотечного кредитования компании «Инком-недвижимость». Однако далеко не все аналитики считают, что залоговые квартиры будут дешевле рыночных. Владимир Федянов замечает, что льготные программы кредитования направлены на стимулирование интереса к залоговым квартирам, а не на создание спроса: «Если вы решили взять кредит в банке, то, безусловно, можете купить квартиру у кого-то из заемщиков, испытывающих трудности с обслуживанием кредита. Этим вы можете им рассчитаться со своим долгом, а мы поможем вам, снизив ставку по кредиту».

Ты мне, я тебе

Несмотря на то что продажа заложенной квартиры осуществляется ее собственником, объект покупки можно и нужно искать на сайтах банков — залогодержателей квартир. По словам Андрея Степаненко, руководителя дирекции обслуживания физических лиц Райффайзенбанка, при покупке залоговой квартиры воз-

можна смена заемщика-должника по кредитному договору (перевод долга со сменой залогодателя). Такая схема интересна для покупателя тем, что он получает кредит по той процентной ставке, которая изначально была прописана в кредитном договоре. Как правило, речь идет о ставках двух-трех летней давности, которые ниже тех, что действуют сейчас.

В том случае, когда квартира реализуется после договоренности банка и заемщика, покупатель может быть спокоен по поводу юридической чистоты залогового объекта. Ольга Рыкова, директор юридического департамента компании Rapogama Estate, говорит, что единственный риск теоретически может возникнуть, если квартира реализуется на аукционе после того, как банк подписал с должником отступной договор. «В течение года владелец квартиры может оспорить сделку, заявив, что написал отступную под давлением либо на кабальных условиях. И если в ходе разбирательства обнаружится злоупотребление при написании отступного договора,

то это может повлечь признание сделки недействительной. А когда имущество вышло без воли собственника, то оно изымается даже у добросовестного приобретателя, пусть даже он купил его на аукционе. Поэтому приобретение залоговой квартиры через аукцион, если она была получена в качестве отступного от физического лица, может быть рискованным делом. Тем более если она выставляется по демпинговой цене, что может как раз свидетельствовать о кабелиности сделки между банком и должником», — говорит госпожа Рыкова.

Но это скорее исключение из правил. По словам Ирины Могиловой, генерального директора компании Tweed, в некоторых случаях могут возникнуть непримиримые противоречия между банком и физическим лицом, владеющим недвижимостью, по вопросу цены продажи имущества. Но это грозит разве что срывом сделки. Также необходимо помнить, что банк не имеет права продавать жилье, являющееся единственным у физического

лица, а тем более если там прописаны несовершеннолетние.

Дешевое спасение

Покупатели ждут от залоговых квартир прежде всего низких цен. Риэлтеры рекомендуют изначально выставлять дисконт на такое жилье. Ведь на продавца оказывается тройное давление: невозможность выплачивать кредит, снижение цен на недвижимость и динамика курсов валют. В таком случае более целесообразно сразу предлагать такие квартиры дешевле рынка, зафиксировать сумму и быстрее расплатиться с долгом. Андрей Нестеренко, генеральный директор Capital Group, также считает, что стоит рассчитывать на скидки, так как по любой из этих квартир уже прошла частичная оплата, как в виде первоначального взноса (скорее всего удержанного в качестве штрафной санкции), так и в виде ежемесячных платежей.

Но банки не заинтересованы в демпинге. Кроме того, рассчитывать на существенные скидки можно было бы только в случае массового «сброса» ипотечных квартир. Алексей Шленов, генеральный директор «Мизель-Брокеридж», говорит, что наибольшее количество обращений по продаже квартир, находящихся в залоге, отмечал в период активной фазы девальвации рубля, когда ипотечные кредиты в долларах для некоторых заемщиков стали непосильными. «Сегодня объем залоговых квартир на рынке недвижимости не настолько велик, что может быть выделен в отдельный сегмент. В общем количестве сделок доля продаж квартир из-под залога не превышает 1%», — говорит господин Шленов.

Рост спроса на жилье прогнозировать сложно, но ожидать значительного числа выставленных на продажу залоговых квартир все же не стоит. «Во-первых, банки идут на продажу залоговой недвижимости, как правило, в исключи-

тельных случаях, когда заемщик категорически не готов к реструктуризации кредита и не в состоянии его обслуживать. Во-вторых, ипотечное кредитование в нашей стране несопоставимо по масштабам с западноевропейским и американским, поэтому все разговоры о возможном обрушении рынка при помощи продажи залоговых квартир, на мой взгляд, профанация. Например, число обращений в АИЖК оказалось в разы меньше, чем прогнозировалось весной — недавно замминистра регионального развития Сергей Круглик обнародовал информацию, что с выплатами по ипотеке не справляются 15 тыс. семей, тогда как чиновники опасались, что к концу года будет порядка 100 тыс. семей, которые не смогут расплатиться за взятую ипотеку», — говорит Лев Плещельман.

По мнению Павла Геленя, главы Столичной финансовой корпорации, залоговые квартиры будут уходить на сторону в незначительном объеме и по ценам, близким к рыночным. Цены на них формируются исходя из индивидуальной ситуации каждого конкретного заемщика и принципов не могут быть меньше размера остатка основного долга, который зависит от оценки квартиры». В большинстве случаев эта оценка производилась до кризиса, то есть два-три года назад, и поэтому цены на выставленные банками залоговые квартиры, как правило, отличаются от аналогичных предложений в пределах 5–10%. Как правило, это отличие в сторону увеличения (то есть залоговая квартира чуть дороже аналогичной), но можно найти примеры, когда выставленная банком квартира дешевле аналогичных на те же 5–10%, — говорит Лев Плещельман. А незначительное превышение цен нивелируется как раз за счет льготных условий кредитования и низкого первоначального взноса, то есть специальных программ банков.

По словам Ирины Могиловой, в случае продажи залоговых квартир цены формируются исключительно из вложенных банками средств, то есть на 30% ниже цен лета 2008 года, так как кредиты выдавались в основном в пределах 70% стоимости объекта. «Даже при частичном погашении кредита цена будет максимум на 40% ниже докризисной. Учитывая, что застройщики и физические лица, владеющие недвижимостью, снизили уже цены на 40–50%, не думаю, что залоговые квартиры будут пользоваться большим спросом — только в том случае, если банки будут продавать себе в убыток», — уверена эксперт.

Андрей Степаненко из Райффайзенбанка утверждает: на наибольшую скидку может рассчитывать тот, кто решится купить квартиру после получения банком судебного решения на публичных торгах. Предложения таких квартир нужно искать на сайте Росимущества и Федеральной службы судебных приставов. В этом случае заемщик, получая уведомление, что его квартира будет продаваться за торгов, понимает, что никаким образом повлиять на цену не сможет. В таких случаях должник пытается срочно найти покупателя и реализовать залог по соглашению сторон. Приобретая квартиру именно в такой момент, покупатель может получить наибольшую скидку. Еще один способ поторговаться недавно предложил Сбербанк, который вместе с фондом имущества Санкт-Петербурга создал Российский аукционный дом. Он должен стать первой всероссийской аукционной площадкой, где с молотка будут продаваться залоговые квартиры по кредитам частных лиц, в том числе земля, здания, жилые объекты и загородная недвижимость, заложенные по займам, выданным Сбербанком — крупнейшим кредитором в стране.

Ольга Говердовская

Тверской

3-я Тверская-Ямская улица, вл. 4-10

от 300 000 руб./м²

CAPITAL GROUP

771-7777

www.capitalgroup.ru

ДОМ ДЕНЬГИ

Третий лишний

аренда

(Окончание. Начало на стр. 13)

Хотя на большинстве досок объявлений предусмотрена некая модерация с удалением «агентских» сообщений, более или менее свободной от информационного мусора оказалась только доска sladno.ru. За весь рунет я, конечно, не поручусь, в сети вполне могут быть и другие приличные и удобные в работе доски частных объявлений. Но я отыскал только эту.

Объявления там были самые разные вплоть до «сдам комнату молодой девушке за интим». Попадались посуточные квартиры в Сочи, койко-места и домики в Тамбовской области. Но большинство предложений оказалось именно квартирами и именно в Москве.

Квартира экспата

Элитные апартаменты обнаружили на удивление быстро. Я-то сначала думал, что нелегко будет отыскать обеспеченного человека, решившего самостоятельно возиться с квартирой и сэкономить на комиссии агенту. Но такой собственник нашелся, и через два дня я уже смотрел просторную «трешку» на Трубной площади за 150 тыс. рублей в месяц. Хозяин мне явно обрадовался, потому что звонили ему по большей части агенты-посредники.

Небольшой новый дом в Пушкинском переулке. Самым что ни на есть тихий центр. Пять этажей, огороженный двор, охрана. «Здесь можно даже машину не запарить», — говорит между делом хозяин.

Поднимаемся на второй этаж. Квартира обставлена со вкусом: без излишней помпезности, без дизайнерских причуд и без гостиничной стерильности типичных съемных апартаментов. Мебель «под старину», хорошая техника и в качестве приятной неожиданности пианино. Впрочем, при желании арендатор владелец квартиры готов тут же отправить его на помойку.

До этого здесь жил некий голландец и платил только 130 тыс. в месяц. Спрашиваю, почему для меня цена выше, и хозяин жалуется на поборы со стороны ТСЖ. «Только что 35 тыс. отдал на ремонт фасадов», — сетует собственник. Впрочем, чуть позже добавляет, что торг уместен. В целом же первая квартира, найденная без посредника, заявленной цене соответствовала.

Дореволюционный кооператив

Квартиры бизнес-класса на доске объявлений тоже присутствовали. Но я решил зайти с другого конца и подать свое собственное объявление. В нем я написал, что ишу жилье в пределах 60 тыс. рублей в месяц на Пресне, в Хамовниках или в районе Арбата. И добавил крупными буквами: «Посредникам просьба не беспокоить ни при каких обстоятельствах».

Скажу сразу, это не подействовало. Более того, объявление было явной ошибкой. Ни один собственник мне так и не позвонил, зато агенты трезвонили с утра и до вечера. Сначала я ругался и просил внимательнее читать текст объявления. Но вскоре выяснилось, что ругался я не по адресу: кто-то ушел давно уже перенес мои данные в электронную риэлтерскую базу.

Правда, один из агентов представлял собственника и предложил мне квартиру на Арбате за 65 тыс. в месяц без



В реконструированном доме в Большом Сухаревском переулке без помощи посредника нашлась отличная квартира за 60 тыс. рублей в месяц

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

всякой комиссии с моей стороны. Этот посредник, впрочем, скоро сам куда-то пропал. Подозреваю, что «представитель» собственника с него же и собирался взять комиссионные. Мне, как арендатору, это, конечно, безразлично, но выйдя на хозяина напрямую, я смог бы уменьшить арендную плату на сумму, равную комиссионным. То есть участие посредника в любом случае увеличивает сумму сделки.

После неудачи с объявлением я попробовал найти квартиру в социальных сетях. Тем более что на сайте vkontakte.ru меня в очередной раз пригласили в какую-то группу по поиску жилья. Увы, просмотрев пару десятков таких групп, я обнаружил очень мало свежих объявлений. Нашлась, правда, одна «трешка» недалеко от метро «Преображенская». Но передо мной стояла задача отыскать квартиру бизнес-класса, и я снова обратился к доске объявлений.

Подходящий вариант обнаружился быстро — дореволюционный дом в Большом Сухаревском переулке, небольшая двухкомнатная квартира. Кстати, в двух минутах ходьбы от места предыдущего просмотра. Здание, как рассказал хозяин, с интересной судьбой: в позднесоветское время его восстанавливал молодежный кооператив, поэтому дом оказался одновременно и дореволюционным, и кооперативным, и молодежным.

Кухня, спальня, небольшой кабинет с остекленным балконом — все, что нужно, чтобы нормально жить и работать. Все это стоит 60 тыс. в месяц, кроме того, владелец квартиры намерен, что готов уступить.

Ускользающий экономкласс

Сложнее всего оказалось найти жилище экономкласса. И не из-за нехватки предложений, они-то как раз имелись в избытке. Просто все интересные объекты сдавались с молниеносной скоростью. При том что искал я еще не самый востребованный вариант — двухкомнатную квартиру. Одну «двушку» на «Улице 1905 года» у меня увели буквально из-под носа — за несколько часов до назначенного просмотра.

Неудивительно, что хороший спрос сильно избаловал хозяев недорогих квартир. Я обнаружил это, когда поехал смотреть «двушку» со смежными комнатами на последнем этаже хрущевки. Единственным плюсом квартиры было место — прямо под окнами парк «Сокольники». Хозяйка рассчитывала на 30 тыс. в месяц, и сначала цена казалась адекватной. Пока я не заглянул внутрь. Если об убогой советской мебели хозяин предупредил заранее, то обои стали для меня настоящим шоком. В прихожей они сверкали блесками, в гостиной переливались как бензиновая пленка в луже, а в спальне их просто не хватило на часть стены.

Хозяйка идти на уступки категорически отказалась и предложили мне самостоятельно переклеить обои. У них, дескать, один потенциальный арендатор уже есть.

Независимо от результатов каждого конкретного просмотра эксперимент оказался удачным. С повсеместным развитием интернета любой относительно грамотный его пользователь может снять квартиру, не прибегая к помощи посредника. Если не отвлекаться и искать на хороших досках объявления, то с этой задачей можно легко справиться за час. По крайней мере, в Москве.

Никита Аронов,
корреспондент газеты «Газета»,
специально для «Б-Дома»

прямая речь

Можно ли обойтись без риэлтера?

Алексей Груздев,

юрист Общества защиты прав потребителей:

— Снять квартиру без посредника очень непросто, потому что агентства перехватывают частные объявления. У них есть менеджеры, которые получают утренние газеты и первыми обзванивают всех арендодателей. Обещают им наилучшие условия, говорят, что жить будет приличный человек, что хозяевам не придется возиться с просмотрами. В общем, уговаривают заключить эксклюзивный договор.

Если вы все же работаете с агентством недвижимости, обязательно проверяйте договор, который заключаете. Помните, что все договоры типовые, и если в этот конкретный документ крадется ошибка, влекущая за собой серьезные юридические последствия, то тут не обошлось без злого умысла. Не платите деньги вперед.

Степан Гусак,

юрист юридической компании

«Юков, Хренов и партнеры»:

— Безусловно, потенциальный наниматель может найти квартиру, не пользуясь услугами риэлтерского агентства. В данном случае нанимателю необходимо убедиться, что квартиру сдает собственник. Данные обстоятельства могут подтверждаться, в частности, свидетельством о государственной регистрации права собственности на жилое помещение, выпиской из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Кроме того, надо заинтересоваться у соседей историей квартиры, которая сдается.

Зачастую в договорах, которые заключают риэлтерские агентства с арендодателями, не прописана ответственность сторон. В таком случае будет просто действовать правовое законодательство по закону о защите прав потребителей. В соответствии со ст. 29 закона о защите прав потребителей, клиент вправе потребовать полного возмещения убытка, причиненного ему недостатками оказанной услуги. То есть в любом случае риэлтерское агентство будет нести ответственность либо в соответствии с условиями договора на оказание услуг, либо в соответствии с законодательством.

Галина Ткач,

директор отдела аренды

агентства недвижимости IntermarkSavills:

— Агент, который просто находит квартиру и подписывает какой-то договор, нужен далеко не всем. Многие потенциальные арендаторы знают, что ищут, часто называют конкретный район или даже дом. Больше всего помощь риэлтеров нужна иностранцам и иногородним.

С нами охотно работают компании, ищущие жилье для сотрудников, ведь мы консультируем их по вопросам налогообложения. Мы помогаем таким компаниям избежать всевозможных «серых» схем вроде использования договоров безвозмездного пользования и последующей субаренды, которые в изобилии присутствуют на российском рынке.

ОДИННАДЦАТЬ СТАНИСЛАВСКОГО

ДОМ СДАН

Одиннадцать Станиславского — не просто «элитное жилье», а новый образ жизни в Москве.

«Одиннадцать Станиславского» — это правильный выбор для людей, которые хотят наслаждаться жизнью в изысканном и комфортном доме, не расставаясь при этом с ритмом большого города, людей с яркой индивидуальностью и хорошим вкусом, предпочитающих утонченную элегантность и качество.

Идеи лондонских архитекторов воплотились в создании замечательного проекта современного и очень качественного жилого дома, который гармонично вписался в существующую историческую застройку, изящно соединяя традиции и современность.

«Одиннадцать Станиславского» включает в себя пять клубных домов переменной этажности (3–6), в которых расположены 50 квартир свободной планировки, отвечающие самым высоким стандартам качества жилья и современного стиля жизни. Для удобства жителей предусмотрена подземная парковка на 226 автомобилей. Во внутреннем дворе комплекса разбит живописный парк, где можно наслаждаться природой, не выходя за его пределы.

«Одиннадцать Станиславского» — это уникальная возможность ежедневно возвращаться в свой дом в центре города, наполненный особой атмосферой.

Уединение в центре большого города

«Одиннадцать Станиславского» очень удачно расположен — он находится в центре Москвы, но при этом удален от шума города.

Жилой комплекс расположен среди памятников архитектуры XVIII–XIX веков напротив церкви Святителя Матина Исповедника, построенной в XVIII веке известным русским архитектором Родионом Казаковым.

Богатая инфраструктура района включает в себя множество ресторанов и кафе, магазинов и торговых центров, театров и музеев, детских садов и школ, среди которых одна из лучших частных школ в Москве.

История и современность

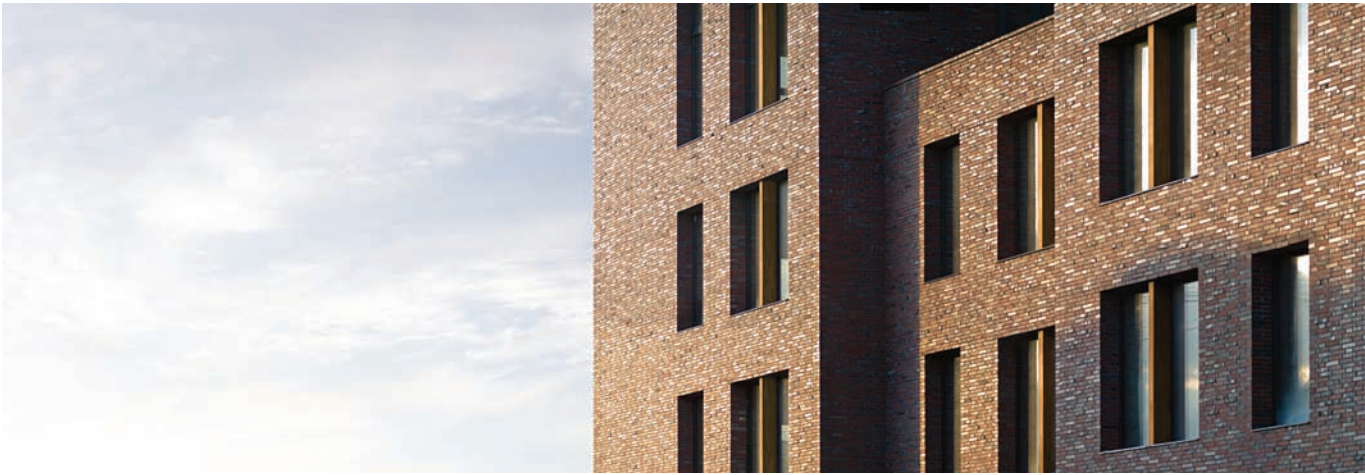
«Одиннадцать Станиславского» является заключительным этапом воплощения в жизнь архитектурной концепции развития и реконструкции бывшей золотоканительной фабрики XIXв., принадлежавшей семье Константина Сергеевича Алексеева, больше известного как Станиславский.

В рамках этого уникального для Москвы проекта «Фабрика Станиславского» возник комплекс дополняющих друг друга строений, среди которых современный офисный центр, уникальный бутик-отель, уютный ресторан с авторской кухней и жилой комплекс «Одиннадцать Станиславского». Создатели проекта отнеслись с большим уважением к культурному наследию этой территории — здесь, в небольшом театре при фабрике, начинал свою творческую деятельность прославленный режиссер Константин Станиславский. Об этом сейчас напоминает камерный театр с современными постановками, открытый в прежнем, но отреставрированном здании театра.

Положительные эмоции в современном ритме жизни

Многим из нас не хватает в современной городской жизни положительных эмоций. Архитекторы задумали «Одиннадцать Станиславского» как спокойное, тихое место, где приятно провести время с семьей или друзьями. Они позаботились о том, чтобы в доме царила атмосфера уюта и хорошего настроения.

Стремясь создать «эмоциональное пространство», архитекторы уделили огромное внимание качеству отделочных материалов, цветовой гамме и разнообразным деталям. Благодаря огромным панорамным окнам в просторных помещениях всегда много солнечного света. А зимой, когда особенно хочется тепла, можно разжечь настоящий камин. Насладиться красотой и спокойствием природы можно, не уезжая за город. Между домами разбит прекрасный парк с тенистыми деревьями, беседками, фонтаном и роскошны-



ми цветниками. Изюминкой проекта является вишневый сад, наполняющий дом особой атмосферой.

Универсальное решение для воплощения своих идей

В жилом комплексе «Одиннадцать Станиславского» все квартиры имеют свободную планировку, предоставляющую возможность будущим жильцам создавать жилые помещения в соответствии с их пожеланиями и образом жизни.

Отдельные квартиры можно легко объединять между собой, как горизонтально, так и вертикально. Для объединения квартир вертикально архитекторами предусмотрена возможность устройства лестниц.

Такой гибкий подход к планировке предоставляет неограниченные возможности для создания уникального жилого пространства и выражения собственной индивидуальности.

Техническое оснащение

Для обеспечения максимального комфорта жителей в техническом оснащении комплекса «Одиннадцать Станиславского» применены инновационные технологии и использовано только самое лучшее оборудование.

В домах установлены бесшумные лифты KONE со специальной отделкой просторных кабин. Жилой комплекс оснащен системой центрального кондиционирования и вентиляцией с контролем влажности воздуха, системой очистки воды до состояния питьевой, соответствующей европейским стандартам.

Собственная трансформаторная подстанция допускает оснащать квартиры современной энергоемкой техникой, отвечающей требованиям самых взыскательных жителей. А новое мощное оборудование собственной котельной позволяет бесперебойно обеспечивать квартиры горячей водой в течение всего года. В каждой квартире

предусмотрен беспроводной доступ в Интернет и возможность подключения к кабельному телевидению. На территории комплекса имеется круглосуточная охрана и система видеонаблюдения.

Лучшее оборудование, передовые технологии и безопасность — все это неотъемлемые составляющие комплекса «Одиннадцать Станиславского».

www.11stanislavskogo.ru

КЛУБНЫЙ ДОМ ОДИННАДЦАТЬ СТАНИСЛАВСКОГО

Общая информация

адрес	Москва, ул. Станиславского, д. 11
количество домов	5
этажность	3–6
количество квартир	5–15 квартир в доме
площадь квартир	120–450 м², студии 60–70 м²
пентхаус	330 м² с открытой террасой
количество машиномест	226 в подземном паркинге
высота потолков	3,3–4 м

Особенности

панорамное остекление
камин в каждой квартире
отделка фасадов клинкерным кирпичом и натуральным камнем
вишневый сад, фонтан, террасное озеленение

Команда проекта

застройщик	ЗАО «Хорус Кэпитал»
архитектор	McAslan+Partners (Лондон), ADM (Москва)
Генеральный подрядчик	MEBE

Готовность проекта

дом построен и сдан госкомиссии

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Область обитания

сектор рынка



У ЖК «Бутово парк» хорошие перспективы: эта подмосковная стройка ближе к МКАД, чем московские конкуренты ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

(Окончание. Начало на стр. 13)

Расположенный на периферии активно застраиваемой в последние годы Павшинской поймы, по соседству с круплогородичным горнолыжным спуском, в непосредственной близости от Москвы-реки, он представляет собой мини-городок из трех 21-этажных башенок-парусов, окруженных несколькими 7-этажными корпусами и таунхаусами. Поэтому и квартиры здесь самые разнообразные по площадям — от 44 до 226 кв. м.

Поскольку возводился комплекс совместно с застройкой всей Павшинской поймы, вблизи его сформировался и полный комплекс новой инфраструктуры — детские сады, школы, гаражный комплекс, магазины. Правда, крупные торговые центры обособились все же на другом берегу Москвы-реки, на внешней стороне МКАД. Ближайшим московским конкурентом «Красногорье DeLuxe» можно назвать строящийся неподалеку от станции метро «Строгино» жилой комплекс бизнес-класса «Янтарный город». При этом цены в комплексах соотносятся друг с другом как 1:2. «В ЖК «Янтарный город», строительство которого завершается в 2010 году, стоимость квадратного метра начинается от 165 тыс. рублей, а в сдающемся в нынешнем году «Красногорье DeLuxe» цены стартуют с отметки 81 тыс. рублей за 1 кв. м., — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. — Но как только будет открыта станция метро «Волоколамская», которая улучшит транспортную доступность в Красногорске, с высокой долей вероятности можно ожидать сокращения разрыва в ценах.

То, что порядок цен диктует именно транспортная доступность, легко наблюдать в тех зонах, где в силу географических особенностей города подмосковные объекты оказываются ближе к МКАД, чем их ближайшие московские конкуренты. Один из таких комплексов — стоящий на 30 га ЖК

«Бутово парк», который расположен на пересечении Варшавского и Расторгуевского шоссе в 2,5 км от кольцевой дороги. Некоторое время назад даже такое небольшое расстояние преодолеть было затруднительно: дорога нырнула под узкий мост, по обе стороны от которого даже в будни скапливались автомобили. Теперь часть шоссе немного расширили, что заметно сократило пробки.

Территориально относящийся к подмосковной деревне Бутово, строящийся комплекс разместится по обе стороны Расторгуевского шоссе, въезд на которое впоследствии украсит аркой, логично объединяющей все новостройки в единое целое.

Пока в этом районе довольно пусто, существующая застройка располагается несколько в стороне, что дает комплексу важное преимущество по сравнению с любым московским комплексом-конкурентом: он возводится по соседству с лесом. Но нынешняя уединенность имеет и другую сторону медали — потребность создать полноценный инфраструктурный комплекс. Поэтому кроме жилья здесь планируют построить выходящий фасадом на Варшавское шоссе торговый комплекс (с кинотеатром и многочисленными кафе), а также медицинский центр и физкультурно-оздоровительный центр с бассейном. Планы обширные, поэтому строительство растянется на несколько лет, а первую очередь (два жилых дома) планируется завершить в следующем году. На данный момент цены в ЖК «Бутово парк» варьируются от 69 тыс. до 83 тыс. рублей за 1 кв. м. Что несильно отличается от цен его ближайшего столичного конкурента ЖК «Бунинская аллея», добираться из которого до МКАД в два-три раза дольше (этот комплекс строится в удаленном столичном районе Южное Бутово).

Квартира для барбекю

Аналогичного рода жилые комплексы есть во всех городах-спутниках Москвы. «Если

покупателя не смущает вопрос транспортной доступности и менее развитой инфраструктуры, то подмосковная квартира бизнес-класса — достойная альтернатива квартире в Москве, — говорит Дмитрий Таганов. — Бизнес-класс в большинстве городов Подмосквы подразумевает благоприятную экологию, высокое качество строительства и более низкие цены.

Так, в городах ближайшего Подмосковья квартира общей площадью 50–70 кв. м будет стоить примерно 4–7 млн рублей, в то время как за аналогичную квартиру в Москве придется выложить уже порядка 5–10 млн рублей. Однако есть в Подмоскве и особый класс многоквартирных домов, заметно выходящий за эти ценовые рамки, где квартиры стоят по \$1–1,5 млн и более. Располагаются дома на подмосковной «золотой миле» — Рублево-Успенском шоссе, и уже в силу этого их можно смело отнести к верхнему сегменту бизнес-класса или даже к элитным объектам. Поэтому московских аналогов найти им совсем просто. Если, конечно, не искать их на совсем уж удаленной от МКАД Остоженке и ее окрестностях. А если вести сопоставление по размеру бюджета, то похожие предложения можно обнаружить среди немногочисленных московских элитных объектов вне Садового кольца.

Один из таких загородных многоквартирных комплексов — расположенный в престижной Жуковке ЖК «Chalet-Жуковка», построенный по проекту итальянского архитектора Джулиано Моретти. Это очень эффектный 30-квартирный дом с благоустроенным внутренним двором с ландшафтным дизайном, малыми архитектурными формами и деревянной беседкой и большим подземным паркингом. В каждой квартире есть камин и своя веранда для барбекю. «Это первый уникальный проект такого уровня, предложивший покупателям квартир некий новый концепт престижного и модного проживания с эксклюзивным уровнем обслуживания, — рассказывает руководитель отдела управления реализацией компании «Калинка-Риэлти» Алена Бригаднова. — К услугам жильцов — бассейн, естественный солярий на веранде, room-service «Веранда у дачи», детская игровая зона и многое другое».

Еще один высококлассный жилой комплекс на Рублево-Успенском направлении — ЖК «Жуковка-1». На его территории в 15 га разместились детский сад и колледж, теннисные корты, бассейны, футбольное поле, специальная площадка для барбекю, саун, красоты, поликлиника, рестораны и магазины. Стоимость квартир в этом жилом комплексе — от \$1,5 млн. Конечно, расположенные на Рублево-Успенском шоссе жилые комплексы особой транспортной доступностью похвастаться не могут, но по количеству инфраструктуры дадут фору большинству столичных объектов. Так что сравнивать Москву и многоэтажное Подмосквы можно. Абсолютно по всем параметрам. И, похоже, Подмосквы во многих случаях выигрывает.

Наталья Павлова-Каткова



ЖК «Красногорье DeLuxe ski-club & water house». Таунхаусы — неременная составная часть качественных жилых комплексов Подмосквы ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ В ПОДМОСКОВЬЕ

Планы развития и реконструкции подмосковных дорог прописаны во множестве федеральных и местных программ. Однако из-за заметно сниженного в этом году финансирования строятся транспортные линии очень неспешно, хотя работы продолжаются.

В середине сентября произошло долгожданное событие — ввели в эксплуатацию участок реконструируемого Киевского шоссе. Теперь на протяжении первых 30 км от Москвы можно набирать обороты на четырех полосах в каждом направлении до пересечения Киевского шоссе с Малым бетонным кольцом. Правда, перебраться без проблем с шоссе на Малое кольцо пока не получится: транспортную развязку еще не достроили.

Кризис отодвинул сроки сдачи и другой уникальной развязки — на стыке МКАД и Новорижского шоссе.

Ее сначала планировали открыть к Дню города, а теперь рассчитывают закончить до конца года. Других важных развязок в текущем году сдавать не планируют, но реконструкция и расширение самих магистралей продолжается. Например, трассу «Дон» сейчас реконструируют в районе 48–71-го км, а на Минском шоссе ведутся работы в зоне, где впоследствии произойдет стыковка с платным фрагментом дороги.

Платные дороги со стоимостью проезда от 2 до 5,9 руб. за километр в текущем году тоже не появятся. Так, к строительству первого участка платной трассы Москва—Санкт-Петербург, на которой разрешат развивать скорость до 150 км/ч, приступят лишь в следующем году. Концессионное соглашение об этом было заключено в середине нынешнего лета. А первый участок станет альтернативой проезду

через Химки: обогнув город, он свяжет МКАД с Зеленоградом. В 2010 году начнут работы и по строительству платного выезда на МКАД с трассы Москва—Минск в обход города Одинцово. С основным шоссе этот участок состыкуется как раз в том месте, где сейчас идет реконструкция. Что же касается дальнего подмосковного кольца — ЦКАД, то до него руки дойдут лишь к 2011 году.

К вопросу об альтернативных видах транспорта, пока ставку приходится делать лишь на появление максимально удаленных от центра Москвы станций метро. Например, станция «Волоколамская» должна открыться в декабре. Однако вопрос о том, как добраться из Подмосквы до крайних станций метро, по-прежнему остается открытым: в области строить метро не планируют.

TWEED

Недвижимость



Бутиковский пер.

Трехкомнатная квартира площадью 180 кв. м с дизайнерской отделкой в стиле минимализма с элементами «Ар-деко». 2 спальни, гостиная, кухня-столовая, 2 м/м в п/п. Малоквартирный особняк: внутренняя территория с ландшафтом, фитнес, бассейн.



Новый Арбат ул.

Готовые к проживанию квартиры площадью 197, 200 и 285 кв. м в элитном жилом комплексе «Арбат Тауэр». Виды на Белый дом и Москву-реку.



Курсовой пер.

Квартиры с панорамным остеклением свободной планировки от 250 до 300 кв.м в элитном малоквартирном доме. Внутренний двор, подземный паркинг.



2-ой Вражский пер.

Трехсторонняя квартира свободной планировки площадью 191,3 кв.м без отделки, 2м/м в п/п в доме класса De Luxe. Балкон, три лоджии. Внутренний двор с ландшафтным дизайном. Огороженная территория.



СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

Новорижское ш., 9 км

Поселок Никольская Слобода. Уникальные лесные участки с реликтовыми соснами в готовом поселе De Luxe площадью от 1 Га. Круглосуточная охрана. Поселок заселен. Собственная инфраструктура. Есть полевые участки площадью 24, 30 и 40 соток.



Рублево-Успенское ш., 26 км

Роскошный дом под ключ в викторианском стиле площадью 594 кв.м на участке 25 соток с ландшафтными работами. Гараж на 2 м.м. Расположен в закрытом элитном поселке. Уникальная инфраструктура.

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

221-77-71

www.tweed.ru

С ПРОЕКТНЫМИ ДЕКЛАРАЦИЯМИ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ В ОФИСЕ ООО «ТВИНД»
г. МОСКВА, ул. Б. САДОВАЯ, д. 18, оф. 19

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Фермерская доля

земля

Скупив сельхозземли по дешевке, владельцы впоследствии продают их в несколько десятков раз дороже. Конечный покупатель платит за то, что может приступить к строительству дома или дачи сразу после закрытия сделки. Большинство даже и не подозревает, что за ту же сумму, что они заплатили за десять соток, можно купить несколько гектаров. Для этого всего-то надо завести пчел или заложить яблоневый сад и стать фермером. Можно даже и не совсем настоящим.

Почти даром

Сравнив рыночные расценки на земли в Подмоскowie с их себестоимостью для компаний-владельцев, понимаешь, сколько переплачивают конечные покупатели, приобретая готовые под застройку участки.

Ни для кого не секрет, что сельхозземли — самые дешевые на рынке. Их владельцам — крупным компаниям — они в большинстве случаев достались и вовсе за копейки, когда те массово скупали паи у работников бедствующих колхозов и совхозов. Строить жилье на сельскохозяйственных землях можно, но для этого должен быть определен соответствующий вид разрешенного использования земли — обычно или под дачное строительство, или под садоводство, или под ведение личного подсобного хозяйства. На рынке есть и более дорогой товар — земли населенных пунктов, которые используют девелоперы для строительства коттеджных поселков. Вид разрешенного использования таких земель — под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). Сельхозземлю тоже можно перевести в категорию земель поселений под ИЖС, но сделать это становится все слож-

нее, признаются игроки рынка. По закону перевод сельхозземель в другую категорию допускается в исключительных случаях. Придется доказать, почему эта земля непригодна для сельскохозяйственной деятельности. И стоит будет эта процедура недешево — \$800–1000 за сотку.

Но что делать, если не хочется платить тысячи долларов за подмосковные участки? Стоит вспомнить еще один, незнакомый обычным покупателям вид разрешенного использования сельхозземель — под ведение крестьянско-фермерского хозяйства (КФХ). В этом случае вы получаете возможность построить не просто дачу, а целую усадьбу. И земля будет стоить всего несколько сот долларов за сотку. Правда, у такого экономного варианта есть свой недостаток, который большинству потенциальных покупателей может показаться очень и очень существенным: вам все же придется стать фермером.

Оформить все

Что значит в данном случае стать фермером? Фермерское хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством,



Садоводство — один из видов фермерской деятельности. Фруктовый сад на участке оправдает «крестьянское» профилирование земли

имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии.

Такое хозяйство осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Но это не означает, что собирать документы не придется: вам будет необходимо пройти государственную регистрацию КФХ, которая осуществляется в поряд-

ке, установленном для регистрации физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей. По закону в КФХ может входить как один человек, так и несколько. Если в КФХ входят родственники — родители, дети, братья и сестры, то их должно быть не более трех семей. Если это граждане, не состоящие в родстве с главой КФХ, — не больше пяти человек. Для того чтобы зарегистрировать КФХ, вам нужно пойти в вашу налоговую инспекцию, заполнить необходимую документацию и заплатить госпошлину в несколько сот рублей. Затем в сельской администрации того района, где располагаются ваши земли, вы подписываете соглашение о создании крестьянского хозяйства, в котором будет назван глава вашего КФХ, перечислено имущество и т. п.

Также вам будет необходимо определиться с видом деятельности созданного хозяйства — это может быть, к примеру, птицеводство, пчеловодство, животноводство. Особенно вариант КФХ хорош для тех, чьим увлечением являются лошади: одна конюшня — и вопрос решен. В большинстве случаев достаточно и яблоневое или вишневое сады, утверждать риэлтеры. Но как бы успокаивающе это ни звучало, помните: посещать в конце года налоговую инспекцию все-таки придется.

Также вам будет необходимо определиться с видом деятельности созданного хозяйства — это может быть, к примеру, птицеводство, пчеловодство, животноводство. Особенно вариант КФХ хорош для тех, чьим увлечением являются лошади: одна конюшня — и вопрос решен. В большинстве случаев достаточно и яблоневое или вишневое сады, утверждать риэлтеры. Но как бы успокаивающе это ни звучало, помните: посещать в конце года налоговую инспекцию все-таки придется.

ся для осуществления деятельности фермерского хозяйства, то есть для производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции», — говорит руководитель юридического департамента «Красивой земли» Евгений Тихонов. Получается, что теоретически построить жилой дом на землях КФХ можно, но зарегистрировать его как жилой дом нельзя, а как иную постройку для обслуживания — возможно. К тому же для земель КФХ существуют ограничения по их застройке — в зависимости от региона это от 15 до 30% территории участка. И наконец, вы должны понимать, что купить несколько соток земель такого вида разрешенного использования у вас не получится. Минимальный размер участка с разрешенным использованием под КФХ — 2 га.

Рынок диктует свое

Два-три года назад формат усадеб активно продвигался на рынке. Покупателям прививалась новая мода — на покупку имений в несколько десятков гектаров с фруктовыми садами и собственными полями. Среди активных пропагандистов такого стиля жизни была ГК «Вашь финансовый попечитель» (до скандала вокруг ее владельца Олега Бойко ГК принадлежало около 40 тыс. га в Рузском районе): в рамках своего проекта «Русская Швейцария» девелопер планировал обустроить на этой территории несколько тысяч усадеб.

Продавать большие имения более чем за 100 км от Москвы собиралась и группа КРТ. На Можайском водохранилище несколько усадеб, или, как их называл сам девелопер, ранчо, продала компания Rodex Group. Клиентам предлагался не только дом, но и обширная сопутствующая инфраструктура — пруд, вертолетная площадка и т. п. Впрочем, как уточнили в пресс-службе Rodex Group, перевод земли из КФХ все равно был осуществлен. Сейчас Rodex Group запустила по сосед-

ству еще один проект подобного формата — «Усадьба», но и в этом случае девелопер решил перевести земли под ИЖС.

По словам руководителя аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, компании стали с большей осторожностью относиться к строительству на землях КФХ. «В случае выявления нарушения такую землю изымают, на владельца поселка налагаются административные или даже уголовные санкции и обязательства исполнять закон, например снести коттеджи и построить крестьянско-фермерские хозяйства», — объясняет эксперт. Управляющий партнер компании «Миэль — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов соглашается, что сегодня проектов с землями КФХ практически нет. «Многие покупатели просто не готовы брать столь большие наделы — площадью несколько гектаров», — говорит он. Тем не менее, по его словам, купить землю КФХ сейчас просто, было бы желание.

Подобные предложения есть у большинства крупных землевладельцев, однако такие участки из-за большой площади в основном располагаются в районе 100 км от МКАД. Некоторые компании предлагают клиентам и «смешанный» вариант. Девелопер переводит землю под ИЖС и строит на ней клубный экоселок. А по соседству продает земли уже сельскохозяйственного назначения по низким ценам, — говорит Дмитрий Таганов. — Таким образом, покупатель имеет возможность приобрести два участка на законных основаниях: на одном он может жить, а на другом — высаживать сад, прогуливаться верхом на лошади и т. д.». Таким образом, земли сельскохозяйственного назначения все-таки используются под «жилые» цели. И чем сложнее будет процедура их перевода, тем активнее девелоперы будут продвигать земли «фермерского формата».

Маргарита Федорова

ПОРА!

УДИВИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ!

ТОЛЬКО 15 ДНЕЙ!

АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ С 16 ПО 30 СЕНТЯБРЯ

куПИКВАРТИРУ

МОСКВА

М «БЕЛЯЕВО», ул. Миклухо-Маклая, вл. 31–33, к. 6 (КОПЗ-М-ПАРУС)

М «ДОМОДЕОВСКАЯ», Ореховый пр-д, вл. 41

М «КАХОВСКАЯ», ул. Каховка, вл. 29–31 (КОПЗ-М-ПАРУС)

М «СВИБЛОВО», жилой мкр. «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16

М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ», жилой район «НаиПеределькино», мкр. 14, ул. Лукинская, к. 10, 12 (П-ЗМ)

М «ВДНХ», пр-т Мира, вл. 165–169

М «КОЛОМЕНСКАЯ», Нагатинская наб., вл. 56А

М «ТЕПЛЫЙ СТАН», жилой район «Теплый Край»

М «СЕМЕНОВСКАЯ», пр-т Буденного, вл. 26

М «УЛИЦА 1905 ГОДА», Шмитовский пр-д, д. 20

ПОДМОСКОВЬЕ

г. ХИМКИ, жилой район «Новокуркино», мкр. 7 (КОПЗ-М-ПАРУС)

ЖИЛОЙ РАЙОН «ЮБИЛЕЙНЫЙ»

г. ДОЛГОПРУДНЫЙ, мкр. «Центральный»

поселок «Береговой», Таунхаусы

г. ЛЮБЕРЦЫ, жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8

г. МЫТИЩИ, жилой район «Ярославский», к. 9 (П-ЗМ)

ЖИЛОЙ РАЙОН «ЯРОСЛАВСКИЙ», к. 6А (П-ЗМ)

г. ДМИТРОВ, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (П-ЗМ)

ул. Космонавтов, вл. 1

ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК

WWW.PIK.RU 500.00.20

Квартиры

Нежилые

Паркинг

Рассрочка

Ипотека

Новый адрес

Построено

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ НА ЮЖНОМ БЕРЕГУ КРЫМА

НИКИТСКИЙ ДВОРЕЦ

Комплекс апартаментов «Никитский Дворец» возводится в уникальной ландшафтно-климатической зоне Южного берега Крыма — возле всемирно известного Никитского ботанического сада. Благодаря такому соседству, воздух здесь круглый год насыщен фитонцидами крымских сосен, можжевельника, ливанских кедров и магнолий, что наделяет его целебными свойствами. При этом из окон комплекса открываются потрясающие панорамные виды на море и гряды гор Ай-Петри.

«Никитский Дворец» полностью отвечает мировым стандартам элитного жилья категории de Luxe. Здесь созданы все условия для комфортного отдыха: просторные апартаменты с высокими потолками и панорамным остеклением, изысканная отделка вестибюлей, современные инженерные системы ведущих мировых производителей.

Особое внимание уделено развитой инфраструктуре для досуга, включающей бассейн, SPA-центр, ресторан, бар и теннисные корты, а также инфраструктура для детей. К услугам отдыхающих — современно оборудованный пляж.

Тел.: + 38 095 670-30-30, + 38 (0654) 23-16-23

www.n-palace.com

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Коттедж на заказ

технологии

Покупка участка без подряда — тренд последнего года. Многие потенциальные покупатели предпочитают доверять самим себе, а не компаниям-подрядчикам и возводят дома собственными силами. Правда, «собственные силы» в большинстве случаев тратятся на поиск готового дома, который прямо с завода привозится на участок.

Экономия на стиле
Оценки экспертами «бесподрядного» метода диаметрально противоположны — от «дикая застройка возвращается» до искреннего удивления возможностям экономии для покупателя.

Очевидно, страхи относительно гибели «цивилизованного загородного рынка» несколько преувеличены. «На наш взгляд, «цивилизованность» имеет вполне понятные критерии, — считает генеральный директор Real Estate Consult Михаил Храмов. — Если дома в поселке строятся бригадами шабашников по доморощенным проектам, то это действительно «дикая» застройка. Профессиональные проекты профессиональных застройщиков сами по себе создают единый стиль поселка».

Кроме того, в России быстро набирает популярность деревянное домостроение, а здесь типы проектов и технологий достаточно четко разделены по классности.

Строительство дома на участке без подряда — это фактически освобождение от обременения, бессрочная рассрочка и экономия на дополнительной плате за пресловутый «единый стиль».

У тех, кто собрался строить дом на участке без подряда, широкий выбор домов во всех нишах: от эконом- до премиум-класса. Только с апреля по июль, по данным руководителя аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, на рынок вышли 34 таких поселка, что составляет 81% всего нового предложения. В то время как до кризиса, по данным УК «Финансы и недвижимость», картина была зеркальной и участки с подрядом в коттеджных поселках составляли более 80% предложений загородного рынка.

Каркас, брус, бревно
Выбор материалов для бесподрядного строительства достаточно разнообразен. Однако заметна тенденция предпочтения современных технологий быстровозводимых домов. «Довольно распространенный вариант — каркасные дома, — рассказывает Алексей Малинин, генеральный директор компании АлВиСТ-М. — Их круглогодичная эксплуатация возможна при использовании большего количества теплоизоляции: мы предлагаем 50 мм для летних домов, 100 мм — для зимних. Она также обеспечивается типом внутренней и внешней отделки: внутри — оргалит, гипсокартон или вагонка, снаружи — вагонка или блок-хаус. Брусковые дома даже без дополнительного утепления подходят для круглогодичного использования. Мы используем только цельный (не клееный) брус 150х150 мм и паклю в качестве межкряжного уплотнителя. В зависимости от проекта мы ставим ленточный или столбчатый фундамент. Каркас-



Деревянные дома от Honka находятся в высшей ценовой категории (ФОТО HONKA)

ные дома ставятся преимущественно на точечный фундамент. Брусковые дома устанавливаются на армированный ленточный фундамент. Такой фундамент отливается, после чего желательно, чтобы он устоялся в течение 1–15 месяцев до продолжения строительства».

С тем, что наиболее экономичной технологией является каркасная, согласна и Татьяна Андреева, начальник отдела маркетинга ООО «Зодчий.ру»: «Дома этого класса позволяют реализовывать различные планировочные решения, не требуют дорогостоящего заглубленного фундамента, не дают усадки, не нуждаются в дополнительной внутренней и внешней отделке, отличаются короткими сроками возведения. Так, коттедж площадью 190 кв. м может быть построен «под ключ» всего за два месяца».

Большинство заказчиков отделяет стены каркасных зданий виниловым сайдингом — относительно недорогим, гибким, негорючим, простым в монтаже и экологичным материалом, позволяющим сохранять качественные характеристики древесины и экономить в будущем на покрасочных работах. Он не только не обезличивает, но и помогает формировать индивидуальный облик дома. На рынке представлены более дорогие материалы, такие как блок-хаус и фальсбрус, выполненные из натуральной древесины.

Тем не менее, считает Татьяна Андреева, за последние несколько лет перестал ассоциироваться с экономклассом и клееный брус: «Причина успеха домов из клееного бруса обусловлена его свойствами: постройки долговечны, экологичны, практически не дают усадки, обладают высокими теплоизоляционными свойствами, не нуждаются в наружной и внутренней отделке,



В дачах от компании АлВиСТ-М можно жить круглогодично (ФОТО АЛВИСТ-М)

имеют привлекательный внешний вид. Комплект строительных и сопутствующих материалов полностью формируется на заводе, на участке же дом только собирается. Дом из клееного бруса общей площадью 115 кв. м может быть возведен за полтора месяца.

В него можно въезжать сразу после завершения строительства». Высоко оценивает технологию клееного бруса и Антон Матальгин, заместитель генерального директора компании «НЛК „Домостроение“», хотя и не относит ее к дешевым решениям: «Цена за кубометр материала в зависимости от технических характеристик может составлять от 18,3 тыс. до 23,6 тыс. рублей. Впрочем,



Коттедж «Эдем» от компании «Зодчий.ру»: решение для среднего класса (ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА)

если покупатель твердо решил построить именно деревянный дом, то надо иметь в виду следующее. Дом из массива древесины, построенный по любой другой технологии, будь то обычный «пиленный» брус, оцилиндровка либо сруб-изба, обязательно требует времени на усадку — обычно около года. Клееный брус этого недостатка лишен.

Если дом из клееного бруса предназначен для постоянного проживания, толщина его стен, по расчетам эксперта, должна составлять не менее 185 мм. В качестве стандартной он предлагает стены 210 мм.

Но и строительство из оцилиндрованного бревна имеет свои преимущества. По этой

технологии наряду с клееным брусом работает, в частности, компания HONKA. «Экобрево HonkaDuo — одно из новых технических решений компании, — рассказывает Александр Львовский, глава московского представительства ООО «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибьютора компании HONKA в России. — Процесс изготовления HonkaDuo является более экологичным благодаря меньшей затрате энергии на процесс сушки, чем при изготовлении традиционного круглого бревна. Усовершенствованная овальная форма HonkaDuo открывает новые возможности для индивидуального проектирования и современной архитектуры».

Привязка к местности
Важнейшим для «бесподрядника» становится решение

проблем, от которых избавлены покупатели дома в «подрядном» поселке. «При покупке участка без подряда коммуникации будут проведены до границы участка, — поясняет Алексей Коротких, руководитель службы продаж корпорации «Инком» поселка «Новорижский». — Отдельную статью затрат будет составлять проведение коммуникаций на территорию дома: это составит в среднем около \$5 тыс. В эту сумму входит подведение электричества, канализации и воды на участок. Забор и съезды к участку входят в прайсовую стоимость». Интересно, что в этом же поселке можно купить и участок с подрядом на строительство дома.

Подробно перечисляет затраты «бесподрядника» Иван Силицын, партнер программы «Новые дачи»: «В среднем цена проведения коммуникаций с учетом стоимости инженерии, работ и согласования составляет 500 тыс. рублей в случае проведения коммуникаций от границ поселка до дома, 150 тыс. рублей — от границы участка в дом, от \$150 за 1 кв. м — при разведении коммуникаций по дому. Средняя стоимость проведения коммуникаций, включая инженерию, согласование и работу, за погонный метр составляет для газа, воды и центральной канализации по 2 тыс. рублей. Электричество — те же 2 тыс. рублей плюс 25 тыс. рублей за 1 кВт. Септик в целом стоит от 35 тыс. до 250 тыс. рублей. Дополнительные затраты требуют чистовая отделка помещений — ее минимальная стоимость составляет около 5 тыс. рублей за 1 кв. м».

Впрочем, Иван Силицын подчеркивает, что в поселке

также предлагаются благоустроенные земельные участки без подряда с подключенными коммуникациями: электричеством и водопроводом от центральной скважины.

Как известно, готовые проекты на «подрядных» участках привязываются к особенностям того или иного участка, его рельефу и геологии. Этот вопрос не должен беспокоить и «бесподрядных» клиентов профессиональных застройщиков. «В базовом варианте любой проект предусматривает определенный тип фундамента, на выбор которого влияет технология, по которой строится дом, и его размеры, — говорит Татьяна Андреева. — Но окончательный выбор фундамента зависит от конкретных геолого-геоморфологических условий пятна застройки».

Большую роль в жизни поселка без подряда на строительстве, как, впрочем, и подрядного, играет профессионализм девелопера и управляющей компании. Если речь идет не о «нарезке в чистом поле», а действительно о коттеджном поселке, то не может быть и речи об отказе от общественных зон и профессиональной охраны. В этом случае различия между поселками двух типов будут постепенно нивелироваться. Но у «бесподрядника» останутся приятные воспоминания о том, что удалось приобрести участок и дом в том месте, за те деньги и на тех условиях, на которые он до кризиса не мог рассчитывать.

Альберт Акопян, KDO daily, специально для «Ъ-Дома»

Предложение готовых домов					
Компания	Классность	Материалы	Типы проектов с указанием площади	Сроки строительства	Цены
ООО «АлВиСТ-М»	Средней ценовой сегмент	Древесина	Каркасные и брусковые дома: до 200 кв. м	Каркасные дома — от 2 недель до месяца, брусковые дома — от 3 недель до полутора месяцев	Каркасные дома — 5,3–10,5 тыс. руб. за 1 кв. м; брусковые дома: 6,5–10 тыс. руб. за 1 кв. м
ООО «Зодчий.ру»	Эконом	Древесина (каркасная технология, клееный и строганный профилированный брус)	Серия «Карелия» — от 129 до 173 кв. м Серия «Канадец» — от 101 до 199 кв. м Серия «Ветлуга» — около 212 кв. м «Коломенец-2» — 191 кв. м Серия «Якрома» — от 115 кв. м Серия «Балчуг» — от 148 до 180 кв. м	От 45 до 60 дней От 40 до 65 дней От 45 до 70 дней Около 65 дней Около 50 дней Около 45 дней	От 1 316 680 руб. От 1 238 900 руб. От 2 053 594 руб. От 1 979 370 руб. От 1 283 500 руб. От 1 087 550 руб. От 2 700 000 руб.
«Инком», поселок «Новорижский»	Эконом	Металлокаркас, дерево	«Виктория» — 154 кв. м, «Босфор» — 188 кв. м, «Марика» — 182 кв. м	4 месяца	1 кв. м коттеджа из оцилиндровки (сосна) — 34 700 руб., лиственница — 42 400 руб.; кедр — 45 200 руб. 1 кв. м коттеджа из клееного бруса (сосна) — 36 600 руб.; лиственница — 44 300 руб., кедр — 48 200 руб.
«Инком», поселок «Лаговево Парк»	Бизнес	Кирпич, клееный брус, оцилиндрованное бревно	От 184 кв. м («Запад минн») до 317 кв. м («Корвет») от 317 кв. м («Тайга») до 421 кв. м («Арфа»)	В исполнении из дерева — 9 месяцев	1 кв. м коттеджа из оцилиндровки (сосна) — 34 700 руб., лиственница — 42 400 руб.; кедр — 45 200 руб. 1 кв. м коттеджа из клееного бруса (сосна) — 36 600 руб.; лиственница — 44 300 руб., кедр — 48 200 руб.
НЛК «Домостроение», поселок «Тагаринский»	Эконом	Факверк Каркас Клееный брус	От 67 кв. м (Фд 67) до 87 кв. м (Фд 87) От 100 кв. м (К99) до 153 кв. м (К 153) От 84 кв. м (БД 84) до 169 кв. м (БД 144)	1–2 месяца	2 250 000–2 800 000 руб. 3 300 000–5 200 000 руб. 3 150 000–5 700 000 руб.
ООО «Росса Ракенне СПб», эксклюзивный дистрибутор компании HONKA в России	Premium и de luxe	Крутое бревно 150–230 мм, вертикально-клееный брус 88–164 мм, салонный брус 182–204 мм, клееное бревно 230 мм и 210 мм, HonkaDuo 170, 200, 230 мм, HonkaMajor	Проектирование и площади по заказу клиента	Дом «под ключ» строится от 6–7 месяцев до 1,5–2 лет в зависимости от сложности объекта	Дом «под ключ» — от \$1,5 тыс. за 1 кв. м в зависимости от площади объекта

*Цена дома «под ключ» включает чистовую отделку, разводку отопления, водоснабжения и электроснабжения с подключением к центральным коммуникациям поселка, а также установку на участке и подключение индивидуального септика. Источник: данные компаний.

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

www.yahooty.ru, (495) 940-95-45

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

(495) 722-34-56, www.ivanovskoe.ru

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

www.hydepark25.ru, 58-55-999

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

(906) 068-35-38

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

(495) 211-81-71, www.b-lug.ru

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

www.tatyana.ru, 66-377-66

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

232-67-03, www.evans.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

232-67-03, www.evans.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

232-67-03, www.evans.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

232-67-03, www.evans.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

232-67-03, www.evans.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

232-67-03, www.evans.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

232-67-03, www.evans.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

Цена договорная

ДОМ зарубежная недвижимость

Дом у моря

курорты

В отличие от большинства рынков европейских стран, на болгарском рынке недвижимости цены на жилье в 2009 году не упали, а продолжали плавно расти. За истекшие месяцы квартиры, коттеджи и апартаменты на побережье подорожали в среднем на 8%. Свою лепту в повышение цен внесли, конечно, и инфляция, и рост стоимости строительных материалов, но основная причина роста — ограниченное предложение.

Шестнадцатая республика Болгария занимает в Европе особое место. У этой маленькой страны так много достоинств, что любой требовательный путешественник найдет себе уголок по душе. Недаром многие из тех, кто приезжал сюда туристами, впоследствии приобрели недвижимость в Болгарии.

Любители солнца и моря высоко ценят чистые пляжи Золотых Песков и Солнечного Берега. Прекрасный климат, обилие ясных дней и нетронутая природа делают Болгарию идеальной страной для семейного отдыха с детьми. Заповедники и реликтовые леса на склонах гор привлекают путешественников и любителей дикой природы. Оборудованные по последнему слову техники горнолыжные курорты ежегодно заполняются поклонниками зимних видов спорта.

В европейских научных и бизнес-кругах стало модным проводить симпозиумы и конференции именно в Болгарии: в начале дня вы проводите переговоры и важные встречи в деловой части Софии, а уже через несколько часов оказываетесь в популярном курортном местечке.

За последние три года поток российских туристов в Болгарию увеличился на 45%. Знаючи хорошего отдыха активно приобретают в собственность жилье в Болгарии, благо сделать это несложно даже иностранному гражданину. Тот, кто оценил по достоинству эту страну, обязательно возвращается сюда снова и снова. Пожалуй, лучший вариант — приезжать в собственный дом или

квартиру. Таким образом можно убить даже больше, чем двух зайцев: получить европейское гражданство, выгодно вложить деньги и обзавестись престижным жильем. Кроме того, перелет в Болгарию занимает гораздо меньше времени (и стоит дешевле), нежели путешествие в Испанию или Францию, где россиянам также понравилось приобретать недвижимость. Удобно и то, что болгарский климат достаточно мягкий — без резких перепадов температур. Температура воздуха здесь редко превышает +28°C. Даже кондиционер в Болгарии не обязателен: у берега постоянно дует освежающий бриз.

Береговая линия Протяженность болгарского побережья Черного моря составляет 378 км. Пляжи, покрытые мелким песком, занимают почти 34% прибрежной полосы. Традиционно Черноморское побережье Болгарии де-



Для инвестирования в Болгарии можно выбрать курортные апартаменты и гостиничную недвижимость, виллы и квартиры

лится на северное, где находятся крупнейшие курорты — Золотые Пески и Албена, и южное, известное своим Солнечным Берегом. Эти два района разделяют горы — Восточные Балканы.

Знаменитые пляжи Болгарии не бесконечны: на береговой линии осталось совсем мало места для строительства жилья. Почти все участки в 50–250 метрах от моря освоены, строить на других не

позволяют законодательные и природоохранные ограничения. К примеру, апартаменты в жилом комплексе Golden Rainbow, построенном на известном курорте Солнечный Берег, — последний проект, реализованный всего в 30 метрах от воды. Жилой комплекс был возведен на месте здания советского периода, а строить рядом с ним и так же близко к морю не позволяют экологические ограничения.

Соответственно, чем ближе к морю — тем выше стоимость недвижимости. Правда, квартиры и апартаменты в Болгарии часто продаются с отделкой и даже мебелировкой. К примеру, в стоимость квадратного метра апартаментов в комплексе Golden Rainbow (€2,2 тыс. за 1 кв. м) входит и отделка, и мебелировка комнат в классическом средиземноморском стиле. Квартирный комплекс «Аквариум» (€1,43 тыс. за 1 кв. м без мебели-

ровки) построен в нескольких метрах от пляжа города Обзор в Восточной Болгарии, расположенного на хребте горы Стара-Планина, которая спускается к берегу Черного моря, и предлагает уникальное сочетание моря и гор. Климат здесь очень благоприятный, особенно рекомендован для больных бронхиальной астмой. В курортном поселке Santa Maria, расположенном на берегу самого большого залива южного Черноморского побережья Болгарии — Бургасского залива, в 32 км южнее Бургаса и в 2 км севернее скалистых берегов Созополя, цена 1 кв. м апартаментов составляет около €1,08 тыс. Но без мебелировки.

Заставить деньги работать Владельцы апартаментов в Болгарии могут сдавать их в аренду на короткий или длительный период. При этом все хлопоты возьмет на себя компания, управляющая жилым комплексом.

К примеру, в жилом комплексе Golden Rainbow управляющая компания находится в постоянной связи с собственником недвижимости, информируя его о текущих, прошлых и будущих резервациях, а также обо всем важном, касающемся недвижимости. Долгосрочная сдача апартаментов в наем обговаривается дополнительно между семейными и управляющей компанией в качестве представителя собственника. Владелец апартаментов может просматривать через интернет информацию о резервировании своей недвижимости, постоянно следить за занятостью. В конце туристического сезона генериро-

ванный доход выплачивается владельцу апартаментов наличными или банковским переводом.

Как и у нас, в Болгарии стоимость жилья повышается, когда строительство проекта близко к завершению и когда в дом въезжают первые жильцы. Квартиры в строящихся домах стоят на четверть или на треть дешевле готового объекта. Строят дома в Болгарии не только качественно, но и быстро.

По законам страны инвестор может приобрести апартаменты или квартиру в Болгарии как иностранное физическое или юридическое лицо. Это значительно проще, чем в ряде других стран, где необходимо обязательно регистрировать фирму, даже при покупке жилья для собственного проживания. Оформление юридического лица понадобится только при покупке земельного участка.

Для инвестирования можно выбрать любой объект жилой или коммерческой недвижимости в стране: курортные апартаменты и гостиничную недвижимость, виллы за городом, квартиры в современных кирпичных и монолитных зданиях, рестораны и кафе, торговые и бизнес-центры и другие здания и территории.

Болгарское законодательство позволяет иностранным гражданам приобретать недвижимость на любом этапе строительства, что сокращает расходы: в процессе возведения любая недвижимость в Болгарии стоит на 25–30% дешевле, чем после сдачи в эксплуатацию.

По законам Болгарии сделки с объектами недвижимости оформляются только на территории страны. Для регистрации купли-продажи потребуются присутствие покупателя или участие доверенного лица с документами, подтверждающими доверенность. Полное оформление занимает примерно три рабочих дня. Для этого понадобится заграничный паспорт покупателя, доверенность в случае, если покупатель не может лично присутствовать при заключении сделки. После оформления собственник получает нотариальный акт, подтверждающий его право владения каким-либо объектом недвижимости в Болгарии.

Ольга Мельникова

КВАРТИРА С ВИДОМ НА ЖИТЕЛЬСТВО

1 января 2007 года Болгария стала полноправным членом Евросоюза. В связи с этим большинство стран ЕС открыли безвизовый режим для граждан Болгарии. Анкета на получение визы в Болгарию была существенно расширена, и по содержанию она теперь почти идентична шенгенской. Хотя это не сказалось на сроках выдачи документов и не увеличило количество отказов. По-прежнему практикуется выдача двукратных виз, что привлекает в Болгарию любителей пляжного отдыха и экскурсий.

Миграционная политика в ближайшие три-четыре года останется неизменной и довольно лояльной по отношению к лицам, имеющим недвижимость и осуществляющим другие виды инвестиций в стране. Болгария по-прежнему нуждается в квалифицированных кадрах и го-

това предоставить широкие возможности для получения прекрасного европейского образования.

Для того чтобы получить вид на жительство в Болгарию, необходимо открыть накопительный счет (туда будут поступать деньги, которые будут считаться инвестиционным фондом). На этот счет необходимо перевести как минимум \$500 тыс. Делать это можно частями, в течение любого времени. До того как на счет не будет переведена вся сумма, пользоваться деньгами со счета нельзя.

Как только необходимая сумма окажется на счете, необходимо будет зарегистрировать фирму, оформить документы на инвестицию (покупка квартиры, к примеру) и переоформить счет в расчетный. Процедура занимает 10–15 дней. После выдачи регистрационных доку-

ментов фирмы ее владелец сможет распоряжаться деньгами со счета. Единственное условие — не выводить деньги из Болгарии.

Подготовка документов для получения визы «Д» — вида на жительство — обычно происходит параллельно с открытием фирмы. Срок получения визы «Д» — один-два месяца (в зависимости от сезона). Получив ее, инвестор должен сам приехать в Болгарию и подать заявление в полицию на получение права на постоянное пребывание в стране. Максимальный (официальный) срок этой процедуры — пять месяцев.

Когда штампы о разрешении на постоянное пребывание в стране ставят в паспорт, можно заняться получением «личной карты», то есть разрешения на ПМЖ. Обычно

эта процедура занимает не больше месяца. Затем можно оформить разрешение на постоянное пребывание для других членов семьи. Процедура аналогичная с той лишь разницей, что деньги на счет класть не нужно.

Вид на жительство в Болгарию позволяет через пять лет жизни в стране подать документы на получение болгарского гражданства и надеяться на положительное решение. Он позволяет оформить вид на жительство для родителей, работать в стране, бесплатно обучать детей в школе и вузах Болгарии, получать бесплатное медобслуживание, пенсионное обеспечение, брать кредиты в болгарских банках, пользоваться упрощенным режимом получения визы в страны Шенгенского соглашения (за один день в посольствах соответствующих стран в Болгарии).



ООО «ЗОДЧИЙ.ру»

СТРОИТЕЛЬСТВО ДЕРЕВЯННЫХ БАНЬ, КОТТЕДЖЕЙ, ДАЧНЫХ ДОМОВ

от 11 000 рублей за м²

«КАРЕЛИЯ 3.1»

- Габариты 10,0x11,5 м
- Общая площадь 172,95 м²
- Жилая площадь 97,78 м²
- 3 спальни комнаты
- 2 санузла
- Гостиная со «вторым светом»
- Кухня, объединенная со столовой
- Каркас
- Срок строительства 50-60 дней

ЦЕНА: ОТ 1 673 760 РУБ.



«КАНАДЕЦ 2»

- Габариты 8,5x12,5 м
- Общая площадь 138,30 м²
- Жилая площадь 71,43 м²
- 3 спальни комнаты
- 2 санузла
- Планировка первого этажа студийного типа: гостиная, столовая и кухня объединены
- Гараж
- Каркас или клееный брус
- Срок строительства 45-55 дней

ЦЕНА: ОТ 1 460 240 РУБ.



«ВЕТЛУГА 2»

- Габариты 14,95x10,9 м
- Общая площадь 212,29 м²
- Жилая площадь 107,08 м²
- 3 спальни комнаты
- 2 санузла
- Кухня, объединенная со столовой
- Каминный зал
- Гараж с входом в жилую часть дома
- Каркас
- Срок строительства 45-70 дней

ЦЕНА: ОТ 2 053 594 РУБ.



«КОЛОМЕНЕЦ 2»

- Габариты 14,3x8,6 м
- Общая площадь 192,16 м²
- Жилая площадь 110,69 м²
- 4 спальни комнаты
- 2 санузла
- Гостиная и столовая объединены
- Топочная с отдельным входом
- Каркас
- Срок строительства 60-65 дней

ЦЕНА: ОТ 1 979 370 РУБ.



ВСЕ АССОРТИМЕНТ В МОСКВЕ НА ВЫСТАВОЧНЫХ ПЛОЩАДКАХ «ЮЖНАЯ», «САДОВОД», «СЕВЕРНАЯ»

«Южная»: г. Москва, ул. Кировоградская, вл. 11, «Садовод»: г. Москва, 14-й км МКАД, рынок «Садовод», «Северная»: г. Москва, Ярославское шоссе, 26

для юридических лиц (495) 660-13-65

для физических лиц (495) 660-13-60

Цены действительны до 31.09.2009 г. Цены указаны на базовые комплектации домов согласно технической документации. Изображения отражают архитектуру домов и не несут информации об используемых отделочных материалах и конструктивных особенностях. На фотографии представлены реализованные дома нестандартной комплектации. Оформленные интерьеры являются собственностью ООО «ЗОДЧИЙ.ру» и их стоимость не включена в базовую комплектацию. Цены на строительство домов в регионах могут отличаться от цен в Москве и Московской области. Лицензия на проектирование ООО «ЗОДЧИЙ.ру» ГС-1-99-02-26-0-7716202498-031620-1 от 24.10.2005 г. Строительство осуществляет ИП Навроцкий В.В. (ГС-1-50-02-27-0-500701566133-033801-1 от 02.11.2007 г.).

www.zod.ru

реклама