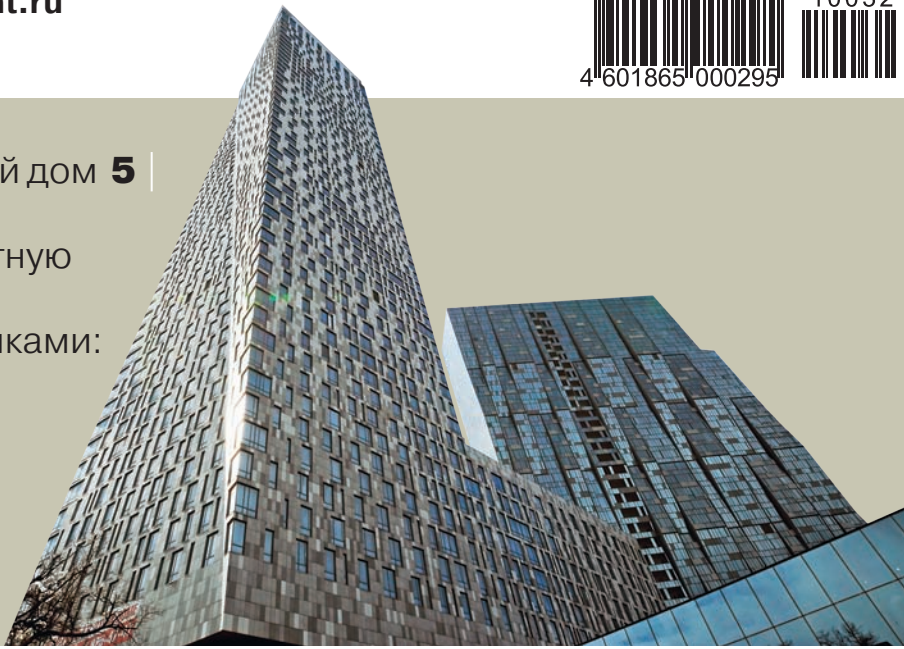


ДОМ

На каких условиях дают ипотеку на загородный дом **5** |
Что делать, если дом сдан с недоделками **6** |
Почему застройщики не учитывают транспортную составляющую в своих проектах **7** |
Три варианта управления загородными поселками: какой лучше **10** | Как вступление в ВТО повлияет на рынок жилья **13** |



Лауреат Притцкеровской премии Заха Хадид когда-то построила дом в виде маяка на Рублевке. Отечественным архитекторам поиск новых форм в загородном строительстве тоже не чужд. Но ярко выраженная индивидуальность кому-то придется по вкусу, а другого, наоборот, отпугнет. Дом от знаменитого архитектора, что это — белая ворона на рынке или высоколиквидная недвижимость?

Именное сооружение

ЭКСКЛЮЗИВ

Автора!
Практика приглашать в проекты известных архитекторов появилась еще в докризисные годы. «Тогда землевладельцы, опыненные успехами продаж, привлекали к сотрудничеству многих известных архитекторов», — вспоминает Валерий Мищенко, председатель совета директоров Kaskad Family. — Иногда проводилось параллельное проектирование застройки одного и того же участка несколькими бюро. Однако кризис скорректировал аппетиты и возможности тратить деньги».

Сейчас, если верить Олегу Артемьеву, президенту компании «Высота», все вернулось на круги своя: «В городе заказов практически не осталось, поэтому архитектор так или иначе вынужден строить коттеджи и поселки». Тем более что цены к этому располагают: по словам Алсу Хамидуллиной, руководителя департамента загородной недвижимости Contact Real Estate, штучный проект отечественного архитектурного светила стоит от \$0,5 млн до \$1,5 млн, иностранного — \$1–3 млн.

Архитектор, участвующий в нетиповом проекте, только выигрывает, считает Дмитрий Бадаев, генеральный директор



Авторская архитектура, как правило, оказывается очень привлекательной, но не для всех, а порой — для немногих

компании «Вектор Инвестментс». Он зарабатывает себе имя, известность в определенных кругах и рекомендации, которые в сегменте дорогого жилья играют не последнюю роль. Однако российских мэтров можно пересчитать по пальцам, а западные стоят дорого, поэтому доля авторских проектов на загородном рынке составляет не более 5–10%.

В числе самых напумовших — подмосковный курорт «Пирогово» на берегу Пироговского водохранилища, который еще называют музеем под открытым небом. Здесь собраны произведения целого созвездия архитекторов: Тотана Кузембаева, Александра Бродского, Евгения Асса, Михаила Лабазова, Юрия Аввакумова, Ильи Уткина, Николая Лызлова, Гэрри Чанга, Эрика ван Эгераата и других. Названия говорят сами за себя: «Дом с человеческим лицом», «Дом Скот», «Дом Мост». ... «Поселок получился особенный потому, что здания разрабатывались не для конкретных заказчиков — это исключительно авторские работы», — замечает Дмитрий Бадаев.

Сергей Скуратов, автор эксклюзивных проектов в районе Остоженки, тоже спроектировал загородный бестселлер — Club 2071 на 20-м км Минского шоссе.

(Окончание на стр. 3)

Верхняя планка

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

Как правило, цена любой недвижимости устанавливается по аналогии — исходя из той цены, по которой продаются схожие объекты. Но вот в самом дорогом сегменте элитной недвижимости (от \$15 млн) аналогов обычно не бывает. И на первый взгляд цены устанавливаются совершенно волонтаристски. Но это только на первый взгляд — на самом деле и в этом секторе действуют свои закономерности.

Только эксклюзив

Вполне естественно, что в дорогом сегменте жилья нет и не может быть двух одинаковых предложений. Он исключает тиражирование, некую типовую застройку. Состоятельные покупатели стремятся иметь индивидуальные апартаменты, ни в чем не повторяющие даже соседние. За эксклюзив приходится платить немалые деньги. Входной билет в «высшие слои общества» составляет минимум \$15 млн.

«Эксклюзив — это всегда что-то большее, чем просто объект, — считает генеральный директор агентства недвижимости TWEEED Ирина Могиладова. — Яркий пример — реконструированный особняк „Дом Гельриха“ 1912 года постройки. Историческое здание было прекрасно реконструировано, оснащено современной инженерией и превращено в клубный дом на 14 квартир. Или элитный квартал Knightbridge Private Park с собственным парком площадью 2 га. Это действительно уникальные предложения на рынке. Уникальность дому могут придать, допустим, видовые характеристики. Яркий пример — апартаменты в гостинице „Москва“ с видами на Красную площадь: у этого проекта нет аналогов. У особых объектов сильное конкурентное преимущество, которое может поднять стоимость от 10% до 40%».

(Окончание на стр. 11)



QUARTIERE ITALIANO

Комплекс элитных особняков
ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

◆ ПОСЛЕДНИЕ 30 КВАРТИР ◆

Москва, Фадеева, 4
28-000-28
www.2800028.ru

Реклама
Строительство ведётся ЧК ООО «Спиго Трейдинг Ко Лимитед».
Проектная декларация на сайте www.2800028.ru

ДОМ ЦЕНЫ

Сохранить и заработать

город

Нынешний август выдался удачным для игроков рынка жилой недвижимости, в отличие от предыдущего года. В последний летний месяц число сделок с квартирами выросло на 24% по сравнению с августом 2011-го и на 11% — по сравнению с июлем 2012-го. Эксперты полагают, что причина этого — дефицит жилья на столичном рынке и возвращение на него частных инвесторов.

Начало высокого сезона

Если в прошлом году сезон отпусков затянулся почти до середины сентября, то в 2012-м покупатели раньше вернулись на рынок, что привело к высокому августовскому спросу на квартиры в Москве. По данным управления Росреестра по Москве, в августе в столице было зарегистрировано 8343 сделки с жильем, что на 23,7% превышает показатели августа 2011-го (6740) и на 10,9% — июля 2012-го (7523). «Этого следовало ожидать, поскольку уже с начала июля отмечался рост покупательской активности, несмотря на сезон отпусков», — говорит гендиректор «МИЦ-Недвижимости» Наталья Соломонова. — В связи с началом нового учебного года в последние дни августа наблюдалось небольшое затишье. Сейчас спрос со стороны покупателей возвращается, участники рынка в спокойном режиме заключают сделки. Тем не менее риэлторы уверены, что высокие показатели августа еще не предел. «Начало делового сезона вполне предсказуемо случится с приходом осени. Если говорить о последнем летнем месяце, то активность на вторичном рынке была достаточно высокой, хотя трудности с просмотрами из-за отсутствия продавцов традиционно случались», — комментирует управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин.

«Традиционно в последние недели августа на рынке недвижимости наступает своеобразный паралич: люди завершают отпуска, готовят детей к новому учебному году, занимаются прочими рутинными делами, и им физически не до решения жилищных вопросов. Однако в этом году мы увидели совершенно иную картину. Сработал отложенный спрос», — радуется управляющий партнер агентства «Усадьба» Наталья Кап.

«Говорить о серьезном всплеске покупательской активности пока рано, но вполне вероятно, что в сентябре мы увидим сезонное оживление благодаря отложенному спросу, который на сегодняшний день существует на рынке», — вносит свои коррективы исполнительный директор «МИЭЛЬ» — Сети офисов недвижимости» Алексей Шленов.

Иногда они возвращаются

Рост спроса на квартиры коснулся как первичного, так и вторичного рынков, отмечает коммерческий директор агентства недвижимости DNA Realty Евгений Данилов. «Основной причиной столь несвойственной для июля — августа активности является рост инвестиционного спроса на рынке, подогреваемый ожиданием второй волны кризиса», — считает управляющий директор Blackwood Тимур Сайфутдинов. «Один из основных факторов, побуждающих людей сейчас покупать жилье, — нестабильная обстановка на мировых финансовых рынках. Недвижимость в нынешней ситуации самый надежный способ хранения сбережений. Уже с начала сентября ощущается начало делового сезона: увеличилось количество сделок, ряд застройщиков заявил о повышении цен на 2–3%», — рассказывает руководитель аналитического отдела Est-a-Tet Денис Бобков.



Из всех видов городской недвижимости для частных инвестиций наиболее привлекательны апартаменты

В августе продолжились важные тенденции возвращения на рынок недвижимости инвесторов. Первыми, кто вновь стал вкладывать свои собственные средства в недвижимость, считая ее самым надежным инструментом сохранения и приумножения капитала, стали инвестиционные банкиры. Вскоре за ними последуют и менее осведомленные граждане», — соглашается гендиректор агентства Tweed Ирина Могилатова. «Нестабильность курса рубля заставляет призадуматься о надежном сохранении средств, что и подтверждает возросшее количество сделок, особенно в высокобюджетном сегменте: покупатели замораживают средства в недвижимости», — рассуждает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. По данным Est-a-Tet, к концу лета 2012 года доля инвесторов выросла с 15% до 25% от общего числа покупателей.

«Классические инвесторы стремятся приобретать жилье в новостройках на ранних стадиях строительства, чтобы максимизировать свою прибыль», — поясняет Евгений Данилов. «Однако на рынке присутствует и другой тип инвесторов, которые покупают квартиру на будущее, например для детей, а сейчас сдают ее в аренду, чтобы постепенно возвращать себе потраченные деньги». «При этом инвесторы сегодня прекрасно понимают, что нынешние проекты при-

носят куда более скромные доходы, чем это было до кризиса, но все равно предпочитают вкладывать в «стены». Максимальная доходность от самых успешных проектов составляет на сегодняшний день 15–20% годовых», — отмечает Ирина Могилатова. А по словам Вадима Ламина, наиболее активные инвесторы действуют в проектах на территории Новой Москвы.

Выборочный рост

Всплеск спроса на жилье уже начал сказываться на ценах, но пока лишь в единичных проектах. Как отмечает Евгений Данилов, некоторые собственники действительно подняли цены, получив большое количество звонков и просмотров, но в целом средний уровень цен на квартиры в Москве остался на уровне июля. «Сейчас стоимость квадратного метра составляет порядка 182 тыс. руб. С начала года данный показатель увеличился на 9%. Однако при этом инфляция равнялась 5,6%. В итоге реальный рост цен составил всего 3,4%. Замечу, что это сопоставимо с ростом стоимости доллара, который за тот же период увеличился на 3,3%», — отмечает руководитель аналитического отдела «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов.

Впрочем, уже осенью цены могут пойти вверх. По мнению Натальи Соломоновой, с наступлением осени на рынке недвижимости ожидается повышение активности как со стороны продавцов, так и покупателей. Спрос будет находиться на высоком уровне, рост цен до конца года может составить порядка 7–10%, полагают она. «В дальнейшем мы не предвидим существенных колебаний в сложившейся конъюнктуре рынка. Если не произойдет чего-то существенного, что может сильно сказаться на экономической ситуации, то в ближайшие месяцы рост цен на столичное жилье будет находиться в пределах инфляции», — делает свой прогноз Дмитрий Таганов.

Впрочем, ожидать резкого роста цен осенью даже при сохранении высокого спроса на жилье не стоит. Дело в том, поясняет гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев, что осенью произойдет массовый выброс квартир на рынок как на первичном рынке (начало продаж в новых корпусах), так и на вторичном рынке (возвращение на рынок квартир, снятых на период летнего затишья с продажи), что отчасти сбалансирует спрос и предложение.

Антон Черниговский

Время снимать

аренда

В августе на рынке аренды городских квартир Москвы начался высокий сезон: спрос на рентную жилплощадь вырос примерно на треть, а число сделок по сравнению с июлем увеличилось почти на 50%. Активизация арендаторов привела к постепенному росту ставок аренды — примерно на 2–3% за месяц. По прогнозам экспертов, спрос на квартиры сохранится до конца октября, после чего на рынке снова начнется затишье и относительная стабилизация спроса и предложения.

Ставки растут

С середины июля в сегменте аренды жилья начался высокий сезон. В августе и сентябре мы будем наблюдать пик активности участников рынка, что, безусловно, скажется на объеме предложения и ставках. Спрос вырос на треть», — рассказывает руководитель управления аренды квартир корпорации «Инком-Недвижимость» Галина Киселева.

«В Москву приехали студенты, будущие сотрудники московских компаний и прочие потенциальные арендаторы жилплощади в столице, которые разогрели рынок и сформировали дефицит предложения квартир», — поясняет специалист. «Августовский рынок аренды — это когда активность арендаторов уже началась, а собственники еще отдыхают. Соответственно, хорошие предложения в дефиците», — комментирует управляющий партнер агентства Spencer Estate Вадим Ламин.

В итоге такая ситуация уже отразилась на ставках аренды. Как отмечает Галина Киселева, по итогам последнего летнего месяца в сегменте экономкласса стоимость найма однокомнатной квартиры увеличилась на 1,9%, до 30,4 тыс. рублей в месяц. «Двушки» подорожали на 2,2%

и теперь стоят 41,95 тыс. рублей в месяц, а «трешки» выросли в цене на 1,4%, до 57 тыс. рублей в месяц. При этом существенно сократились сроки экспозиции квартир: наиболее ликвидные предложения, появляющиеся на рынке, находили своих арендаторов еще до съезда предыдущих жильцов, рассказывает Евгений Гуца. Причем касается это, по словам Вадима Ламина, не только эконом-, но и бизнес-класса. «Квартиры в бюджете около \$2 тыс. в центре уходили как горячие пирожки. Так, маленькая (38 кв. м) квартира во Вспольном переулке вообще ни дня не стояла на рынке: новый арендатор подписал договор еще до выезда старого. То же самое происходило с «однушками» и «двушками» на Фрунзенской. Арабате. Экспозиция более дорогих квартир была значительно выше, и лишь самые ликвидные квартиры сдавались в течение месяца», — отмечает эксперт.

Сдают все меньше

Столь резкая активизация спроса отразилась на объеме предложения квартир на рынке. По словам Галины Киселевой, в августе количество выставленных квартир сократилось на 6,8% и теперь оценивается в 38,1 тыс. объектов. «Поскольку самым ходовым товаром на рынке аренды жилья являются однокомнатные квартиры экономкласса, их количество по итогам августа сократилось больше всего: снижение объемов предложения за прошедший месяц составило 19,5% и теперь равно 11,2 тыс. объектов. Еще в июле число предлагаемых в аренду «однушек» экономкласса насчитывало почти 14 тыс. квартир», — рассуждает госпожа Киселева.

Если в июле сокращение предложения было связано с тем, что собственники рассчитывали сдать квартиры по более высоким ставкам в августе, то в последний месяц лета уход с рынка квартир был связан

с тем, что они находили своих постояльцев. Впрочем, в период высоких сезонов на рынке аренды традиционно растет и предложение, так как собственники, старшиеся придержать свои квартиры, выбрасывают их на рынок в надежде найти более выгодных клиентов по более высоким ценам. «Отчасти этот фактор сдерживает рост ставок аренды. Впрочем, даже в такой ситуации собственники ликвидных квартир могут не опасаться не найти своего арендатора по любым более или менее адекватным ставкам», — подытоживает Евгений Гуца.

По словам опрошенных экспертов, в среднем ажиотаж на рынке квартир обычно держится до середины октября, после чего спрос постепенно начинает сокращаться, а рынок сперва приходит в привычное среднее русло, а ближе к новому году и вовсе начинается спад спроса и деловой активности. «Этот год вряд ли будет исключением из правил, так как количество желающих снять квартиру все еще очень высоко, а объем предложения квартир постоянно сокращается», — поясняет Евгений Гуца. «В сентябре, скорее всего, наметившиеся с середины лета тенденции роста ставок и некоторого колебания объемов предложения продолжатся. По нашим оценкам, ставки на съемное жилье могут вырасти на 1–3% за месяц в зависимости от класса и качества предложения. В целом за сезон стоимость найма жилья в столице может вырасти на 5–7%, безусловно, если не произойдет чего-то такого, что может кардинальным образом отразиться на экономической ситуации в стране», — прогнозирует Галина Киселева из «Инкома». «Не думаю, что мы увидим новые тенденции, скорее всего, если внешние условия сохранятся, а курсы валют будут плавно колебаться, циклический характер останется неизменным», — соглашается с ней Вадим Ламин.

Антон Черниговский

Объемы против цен

загород

В августе спрос на загородную недвижимость в Московском регионе после летнего затишья начал оживляться, однако говорить о старте высокого сезона пока рано. Пик спроса на загородную недвижимость придется на осень, если, конечно, в экономике не произойдет каких-то существенных потрясений, которые оттолкнут покупателей от рынка недвижимости.

Лето затянулось

Последние годы рынок загородной недвижимости находился в состоянии стагнации. В отличие от рынка городского жилья, в сегменте коттеджей и дач не ощущается дефицита предложения, поэтому продажи во многих проектах идут с трудом. К тому же загородное жилье в России не является предметом первой необходимости, а относится скорее к роскоши. Да и инвестиционный потенциал у загородных проектов ниже, чем у многоквартирных домов в Москве или области. Тем не менее в столице России уже есть определенная прослойка людей, которой интересно приобретение коттеджей и таунхаусов, поэтому рано или поздно на рынке должен был начаться рост.

В августе, как отмечают эксперты, были замечены первые проявления активизации спроса после летнего затишья. Однако никаких существенных прорывов в августе не было. «Активнее всего загородные дома покупают весной в преддверии дачного сезона, потом летом наблюдается традиционное снижение спроса на такие дома, и лишь осенью покупатели возвращаются на рынок», — рассказывает директор по развитию DNA Realty Евгений Гуца. «Период отпусков заканчивается обычно в середине сентября. Август 2012 года ничего особенного не показал, он был среднестатистическим. Все наши прогнозы сбылись: продажи были в тех пределах, которые мы и планировали. На рынке никаких особенных факторов, которые могли бы оказать влияние, не было. Август текущего года был спокойным, тихим и прогнозируемым. Загородную недвижимость в каждом сегменте приобрели традиционные покупатели», — соглашается директор по развитию земельных активов ЗАО «Промсвязьнедвижимость» Армен Маркосян.

По словам руководителя отдела маркетинга и продаж «Газпромбанк-Инвеста» Луизы Улановской, высокий сезон на рынке загородной недвижимости начнется с середины сентября и продлится до новогодних праздников. «Август же на рынке загородной жилой недвижимости был достаточно спокойным, ни покупатели, ни девелоперы не проявляли высокой активности», — говорит управляющий директор департамента жилой недвижимости Blackwood Тимур Сайфутдинов. На августовскую ситуацию в загородной недвижимости повлияла в том числе волатильность валютного рынка. Клиенты, у которых накоп-

ления были аккумулированы в рублях, стремились в августе приобрести недвижимость, добавляет Луиза Улановская.

Сдерживающие факторы

Высокая конкуренция и существенный объем предложения будут сдерживать рост цен на загородные объекты. Так, по данным аналитического центра корпорации «Инком», в Московской области с начала года в активной продаже на первичном рынке находится около 700 поселков. На данный момент ведется реализация 680 комплексов, что на 3% больше, чем в январе. Количество объектов, находящихся сейчас на реализации, увеличилось на 9% и теперь составляет 52,2 тыс., подсчитали в компании.

При таком объеме предложения самым большим спросом будут пользоваться самые качественные и интересные проекты, где цены могут подрасти, а в остальных проектах ценовая стагнация, скорее всего, продолжится, отмечает Евгений Гуца. На текущий момент по оценкам Армена Маркосяна, средние цены на участки без подряда варьируются между 1,5 млн и 7 млн рублей. Все зависит от набора инфраструктуры, направления и удаленности. «Если говорить о готовых домах в экономклассе (удаленность от 50 км), цена на них варьируется от 4 млн до 8 млн рублей, в бизнес-классе — от 8 млн до 15 млн рублей, в элит-классе — от 15 млн до 30 млн рублей. Есть и дороже — это традиционные Рублевка, Киевка, Новая Рига, там цена составляет \$1,5–2 млн. Цена на эксклюзивные объекты может быть еще выше», — добавляет господин Маркосян.

Успешность же тех или иных проектов во многом будет зависеть от изменения покупательских предпочтений. Если во время кризиса самым ходовым товаром были участки без подряда, то сейчас интерес к ним снижается. «Неизменной остается тенденция постепенной потери интереса к участкам без подряда: если во времена кризиса на данный формат загородной недвижимости приходилось 80% спроса, то сейчас этот показатель снизился до 55% от общего объема спроса», — говорит Валерий Лукинов, руководитель офиса «Преображенский» департамента загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимость».

Также, по словам генерального директора «МИЭЛЬ — Загородной недвижимости» Владимира Яхонтова, довольно много клиентов выбирают дома на вторичном рынке, потому что первичный ни способен сейчас удовлетворить спрос на готовые дома. «Все больше становится предложений с таунхаусами и малоэтажным жильем, однако и коттеджи по-прежнему популярны», — говорит эксперт. «Поэтому в текущем году наибольшим спросом будут пользоваться самые дешевые и самые качественные (уникальные) предложения», — резюмирует гендиректор RDI Group и Limitless Ирина Мошева.

Антон Черниговский

БУТОВО ПАРК

ЖИЛОЙ РАЙОН

СТАРТ ПРОДАЖ!

БУТОВО ПАРК-2

КВАРТИРЫ

Ипотечные программы

СБЕРБАНК

Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России», Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010г.
+7 (495) 500-55-50 www.sberbank.ru, Реклама

GALAXY GROUP

Проектную декларацию и ответы на вопросы смотрите на сайте www.2238900.ru Застройщик: «ООО СТРАЙП». Уступка от участника долевого строительства ООО «Галакс Инвест»

+7 (495) 223 8900

www.2238900.ru

ВАША НОВАЯ КВАРТИРА В ЦЕНТРЕ 7-ГО ОКРУГА ПАРИЖА, РЯДОМ С БУЛЬВАРОМ ИНВАЛИДОВ

Приглашаем посетить отделанные квартиры

• Квартиры различной жилой площади (от однокомнатных до четырехкомнатных квартир) имеют высокие потолки, террасу или балкон.

• Жилой комплекс расположен на благоустроенной территории.

• Поблизости от школ, лицеев, магазинов и ресторанов.

ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ ОБРАЩАТЬСЯ:
13, AVENUE DE Saxe, 75007 PARIS
Понедельник с 14.00 до 18.00, Со вторника по воскресенье с 11.00 до 18.00 и с 14.00 до 18.00

+ 33 810 179 179

www.13avenuedesaxe.com

LOGIC

дом архитектура

Именное сооружение

ЭКСКЛЮЗИВ



Ироничный дом, построенный Александром Бродским, продается по цене чуть больше \$2 млн

(Окончание. Начало на стр. 1)
Лаконичная архитектура в сочетании с природными материалами создает узнаваемый стиль. По словам архитектора, это его лучший загородный проект, которым он сказал все, что хотел.

Александр Асадов придумал большую часть домов в КП «Покровское-Рубцово» на Новорижском шоссе. Юрий Григорян разработал ультрасовременную архитектуру в КП X-Park на Рублево-Успенском шоссе. Бюро «Проект „Мегаом“» заявило о себе проектом «Горки-XXI», который также расположен на Рублевке. Дома Веры Бутко и Антона Надточия (бюро «Атриум») есть в поселках «Бенилюкс», «Сосны», «Горки-6». Перечень можно продолжить.

Палка о двух концах
Как влияет имя архитектора на ликвидность недвижимости?

С одной стороны, продажи бьют рекорды. «В свое время поселок «Горки-XXI» разлетелся в два счета, потому что занял свободную нишу и вышел на рынок тогда, когда никто ничего подобного не строил», — приводит пример Ирина Калинин, руководитель отдела загородной недвижимости агентства TWEED. Чудеса ликвидности показывает и Club 2071: за несколько лет цены выросли больше чем вдвое. «Первичку» можно было купить за \$800 тыс., сегодня эти же объекты стоят \$2 млн.

В КП X-Park в продаже ничего не осталось. Все началось с \$4 млн, а дошло до \$10 млн. В «Пирогово» цены тоже попали в «десятку». В частности, как рассказала Елена Первакова, генеральный директор SOHO Estate, этим летом на рынок вышел «Дом у 10-й лунки» Тонана Кузембаева стоимостью \$7,5 млн. «Срок экспозиции небольшой, но мы уже видим повышенный интерес», — говорит эксперт. — Объект и вправду хорош. Он выполнен в лаконичном стиле, фасады шпинованы красным деревом. Все конструктивные и деревянные элементы произведены в Италии на фабрике семьи Пагано».

Однако есть и другая сторона медали. Авторский дом — продукт не для всех. Нужно найти ценителя, у которого есть не только мешок денег, но и вкус к архитектуре, что совпадает нечасто. По этой причине шедевр стоимостью несколько десятков миллионов долларов может за просто стать «висяком». Классический пример — «Резиденция Евразия» в поселке «Горки-2» на Рублево-Успенском шоссе, в создании которой принимал участие архитектор Александр Зусик, спроектировавший также объекты для поселков «Резиденция Бенилюкс», «Новохоов». Недвижимость, признанная самой дорогой в Подмосковье, вышла на рынок еще в 2008 году. Цена несколько раз менялась, стартовав — \$100 млн, рассказали в



Авторский дом в поселке «Лебединое озеро»

компании Chesterton. И только этим летом эксклюзивный проект нашел наконец покупателя. Сделка была совершена со значительным дисконтом, итоговая сумма — тайна за семью печатями.

В среднем, говорит Елена Первакова, срок экспозиции «шедевральных» объектов составляет не меньше года. Она привела в пример дом в духе современной классики с элементами эклектики, разработанный с привлечением известного декоратора Кирилла Истомина. Объект расположен в КП «Троицкий парк» в 2 км от МКАД по Симферопольскому направлению. Он был выставлен на продажу за \$4 млн, поиск нового хозяина занял около полугода лет.

К длительной экспозиции готова и Юлия Гельман, владелица магазина «Шалтай-Болтай» и супруга Марата Гельмана, создателя первой в России частной галереи. Она продает дом Александра Бродского в КП «Петровский» на Ильинском шоссе (2003 год, 300 кв. м). Стоимостью — чуть больше \$2 млн. «Покупатели должны думать как мы, а таких людей единицы», — замечает она. Действительно, новый хозяин, несомненно, будет архитектурным гурманом: пространство дома иронично, принцип параллелизма нарушен, комнаты располагаются, словно кубики на ножках.

«При всем уважении едва ли такой проект, как „Villa Capital Hill“ от Захи Хадид, например, встретит очередь из желающих сделать покупку», — полагает Наталья Леготина, руководитель Архитектурного бюро Натальи Леготиной. Эксперт советует архитекторам «снизить» полет фантазии, ведь это иной раз идет вразрез с рыночными реалиями.

Имя за деньги

Дом, построенный по проекту известного архитектора, отличается от других объектов так же, как обычная одежда от ве-

щей именитого дизайнера. По словам Елены Родиной, руководителя загородного департамента Chesterton, фамилия мэтра говорит покупателю о том, что на проекте не сэкономили: позаботились о концепции, статусе, соответствии современным реалиям. Более того, это своего рода бренд, за что тоже нужно платить. Елена Первакова считает, что наценка за имя может составить 15–30%. Более осторожен Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate. По его словам, авторская архитектура поднимает стоимость до 7%. «Однако учитывая цены в луху-сегменте, эта относительно невысокая надбавка превращается в очень значимые цифры», — уточняет он. — Средняя стоимость элитного загородного дома сегодня составляет порядка \$2 млн, так что за бренд известного архитектора покупатель может переплатить \$140 тыс. Бюджет бизнес-класса — около \$800 тыс., наценка — до \$56 тыс.».

Существует также версия, что само по себе имя архитектора ценности не имеет — все дело в характеристиках брендированного продукта. «Авторский дом — показатель качества», — соглашается Алексей Гусев, коммерческий директор компании RDI. — Профессионал с именем вряд ли будет рисковать репутацией, работая с девелопером, который не сможет воплотить его идеи на должном уровне». Людям просто нравятся стильные проекты с современными строительными материалами, удобными планировками, продуманной инженерией, а все это составляющая почерка именно известных архитекторов, резюмирует Наталья Леготина.

Гламур не пройдет

Какова логика заказчиков, привлекающих в проекты известных архитекторов? Интересную закономерность в частном секторе выявила Ирина Калинин: «В бюджете от \$10 млн

практически нет именитых авторов, это могут быть высококлассные профессионалы или молодые таланты, известные, что называется, в узких кругах. И только в бюджете от \$20 млн владельцы, как правило, настроены сделать дом „от куртю“. К примеру, на Рублевке в санатории „Барвиха“, где стоимость коттеджей доходит до \$60–80 млн, собственники приглашают в проекты западных звезд». Впрочем, эти объекты, скорее исключение из правил, говорит эксперт. На смену пафосу и гламуру приходит европейская сдержанность. Ездить на супердорогой машине, жить в доме от звезды архитектуры — шутка ли? Поэтому мэтров архитектуры вытесняют талантливые молодые специалисты. Их проекты не уступают в качестве, но значительно экономят бюджет.

Своя игра у девелоперов. Вряд ли стоит отказываться от услуг мастеров в дорогом сегменте, считают эксперты. «Проектные работы составляют 10% себестоимости объекта, из них собственно архитектурная часть — 3–5%. При этом цена продажи поднимается как минимум на 10%, а то и выше», — подсчитал Олег Артемьев. По мнению Ирины Ясинской, главного архитектора ДГ «Интегра», для эксклюзивных объектов привлечение известных архитекторов и бюро практически обязательно. Это повышает статус поселка, привлекает к нему внимание, положительно сказывается на репутации застройщика. А еще облегчает взаимодействие с банками — они это любят.

Интересно, что в последнее время тренд распространился далеко за пределы самого дорогого сектора недвижимости. За демократичными авторскими проектами будущее, уверен Олег Артемьев: «В коттеджных поселках должен сохраняться баланс между достойной архитектурой и ценой продажи. Такой ход для многих проек-



«Западная долина»: редкий пример индивидуальной архитектуры в экономклассе



Поселок Club 2071 — загородный бестселлер от Сергея Скуратова

тов мог бы стать спасением. «Качество вовсе не означает, что стоимость будет зашкаливать», — соглашается Филип

Болл, директор Dyer. — Даже самые сложные, смелые решения можно выполнить в рамках приемлемых цен».

В частности, в проектировании архитектурных пригородов «Западная долина» (Киевское шоссе) и «Южная долина»

(Каширское шоссе), где стоимость домов составляет несколько сотен тысяч долларов, участвовали Тотан Кузембаев, Антон Мосин, Юрий Григорян, Вадим Греков, Юлий Борисов и другие известные архитекторы. «Нужно понимать, что и для кого ты строишь», — объясняет Алексей Гусев. — Если это эконом- или бизнес-класс, то проект должен быть очень масштабный, чтобы стоимость архитектурной составляющей в каждом доме была минимальна и не превышала 2–3%. Если дело касается небольшого поселка, приглашение именитого архитектора может увеличить стоимость домовладения уже на 20%. И тогда его вряд ли можно будет быстро продать: он не выдержит конкуренции с более дешевыми проектами».

Впрочем, как раз в недорогом сегменте имя архитектора вообще ничего не значит, считают эксперты. Основной критерий оценки здесь цена.

Наталья Денисова

Реклама

VILLAGIO ESTATE

ПОСЕЛОК ТАУНХАУСОВ
PARK AVENUE
ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ КОМФОРТА И СТИЛЯ
Новорижское шоссе, 24 км

Проект Park Avenue — первый элитный поселок таунхаусов от компании Villagio Estate. В окружении живописной подмосковной природы расположились уютные трехэтажные таунхаусы в стиле архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Современные формы и изысканная отделка подчеркнуты оригинальными ландшафтными решениями поселка. Великолепный парк, разбитый на берегу водоема, является естественным продолжением окружающего пейзажа.

Park Avenue расположен в окружении элитных поселков Villagio Estate и входит в клубное сообщество Villagio Privilege Club. Члены клуба смогут пользоваться услугами класса de luxe на особых условиях, а также получать приглашения на лучшие вечеринки и закрытые мероприятия.

PARK AVENUE

УЗНАТЬ ПОДРОБНОСТИ

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE | MADISON PARK

(495) 974 0000

www.park-avenue.su

ДОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО

Земля и ставка

ипотечное кредитование

Кредит на приобретение коттеджа или дачи перестал быть табу для банков, и теперь можно вполне серьезно рассматривать вариант кредитной покупки собственной усадьбы. Правда, заемщик должен будет приготовиться к повышенным ставкам или внесению дополнительного залога.

Плата за риси

купить загородный дом, будь то коттедж в специализированном поселке или дача в сельском поселении, товариществе, с привлечением кредитных средств всегда было сложнее, чем обычную квартиру. Банки считают такие кредиты высокорисковыми и стараются максимально обезопасить себя, выдавая их под повышенные ставки, требуя дополнительного обеспечения, ограничивая круг компаний-продавцов, устанавливая географические границы расположения недвижимости. Полтора-два года назад покупать дом в ипотеку было и вовсе экономически нецелесообразно: на фоне обострения финансового кризиса банки вводили заградительные тарифы или попросту закрывали такие программы. В последнее же время все больше банков заявляют о возвращении программ кредитования на приобретение или строительство загородного дома или дачи. Продавцы загородной недвижимости, в свою очередь, констатируют увеличение объема кредитных продаж.

Существует два основных варианта покупки заграничной недвижимости с привлечением кредитных средств — под залог приобретаемой недвижимости или под залог иной недвижимости в собственности заемщика. Сумма кредита, которую банк готов предоставить на заграничное жилье не непосредственно под залог приобретаемой недвижимости, скорее всего, будет меньше, чем на покупку квартиры. Ставка по таким кредитам тоже будет выше, чем по кредитам на квартиру.

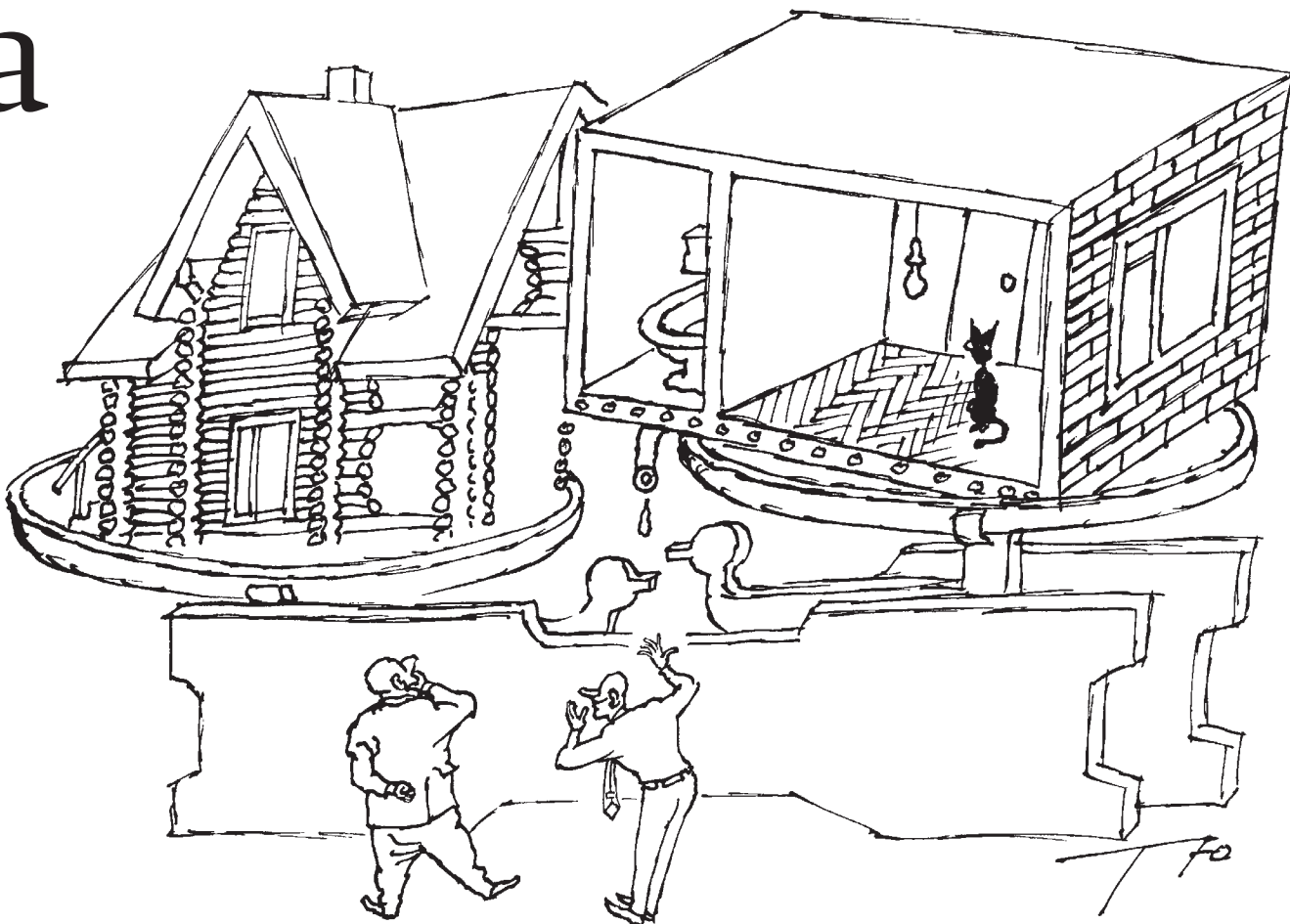
Ставки по кредитам на загородную недвижимость на 1–2 процентных пункта выше, чем по программам на городское жилье. Сейчас в среднем ставки по кредитам на покупку загородной недвижимости в рублях колеблются в пределах 13–16%. При этом средние ставки по кредитам на покупку квартир составляют примерно 12–14% годовых. Сбербанк выдает кредиты на покупку жилого дома в рублях под 12,5–13,5% и в иностранной валюте под 10,5–11,5% годовых в зависимости от срока кредитования и размера первоначального взноса. Строительство дома обходится в этом банке в 13–

14% годовых в рублях и 11–12% годовых в иностранной валюте. Кроме того, по всем программам на покупку такого жилья у Сбербанка действуют повышающие надбавки от 0,5 до 1 процентного пункта к стандартной ставке для клиентов „с улицы“, а до оформления залога ставки для всех клиентов увеличиваются на 1 процентный пункт. У ВТБ 24 кредиты на строительство заграничного жилья будут стоить 13,45–17,9% в рублях, а на приобретение готовой недвижимости — 9,9–14,6%. У Нордеа-банка фиксированная на весь срок кредитования ставка по кредитам на приобретение или строительство жилого дома в рублях составит 13% годовых, в иностранной валюте — 10,5% годовых. «При этом до конца года ожидать снижения ставок не стоит», — считает начальник управления ипотечного кредитования Юникредит-банка Алексей Мустаев. — Явный тренд на рост, который намелится в середине текущего года, продолжится в ближайшие месяцы».

Обеспечение кредита

Получить кредит на покупку загородной недвижимости в необходимом размере будет труднее, чем на квартиру. По данным компании «Инком-Недвижимость», дом в организованном коттеджном поселке можно купить не дешевле 4 млн руб., стоимость дома в адекватной близости от столицы начинается уже от 7–8 млн руб. В то же время банки жестче оценивают платежеспособность по таким программам, чем по обычной ипотеке, поэтому заемщик, вполне могущий рассчитывать на солидный кредит на квартиру, при прочих равных может получить меньшую сумму на приобретение загородного дома.

Сумма кредита при покупке загородной недвижимости напрямую зависит от способа обеспечения по нему. В то же время оформить в залог строящуюся недвижимость в большинстве случаев невозможно и потребуются дополнительное обеспечение. Если в залог будет оформляться приобретаемая загородная недвижимость, банк вряд ли согласится кредитовать более 70% от его стоимости.



Дело в том, что кредитование под залог домов рассматривается банками как более рискованный по сравнению с ипотекой на квартиры вариант. «Банки чаще всего готовы предоставлять такие кредиты с пониженным соотношением суммы кредита к стоимости предмета залога, обычно сумма такого ипотечного кредита не превышает 70% от рыночной стоимости дома», — признает Алексей Мусатов. ВТБ 24 выдает кредиты на покупку загородного дома на вторичном рынке под 13,45–17,9% годовых. Причем сумма первоначального взноса составит не менее 40%. По данным «Центра», при стоимости такого дома 4 млн руб. и доходе заемщика 100 тыс. руб. ставка составит 13,55%, сумма первоначального взноса — 1,6 млн руб. ежемесячный платеж — 36,61 тыс. руб.

Банки декларируют и меньший размер первоначального взноса по кредитам на покупку домов, однако либо выдают такие ссуды под повышенные ставки, либо накладывают какие-то ограничения. Часто в кредитные программы банков включены надбавки в случае принятия в залог жилого дома (до 1–2%). Это связано с особенностями данного вида недвижимости: дома менее ликвидны, так как этот рынок существенно уже. Например, Банк жилищного финансирования декларирует 20-процентный первоначальный взнос по кредиту на покупку жилого дома с участием по програм-

не «Свое жилье». Воспользоваться этой программой можно только для покупки недвижимости на вторичном рынке. Ставка по такому кредиту будет выше, чем по базовой программе кредитования, кроме того, банк будет ранжировать ее в зависимости от суммы кредита. То есть при сумме кредита до 5 млн руб. ставка при первоначальном взносе 20–34,99% составит 13,99–14,99% годовых, а выше 5 млн руб. – 14,49–15,49% годовых. В то же время по программе «Универсальный» ставка составит всего 13,49% годовых при первоначальном взносе свыше 30%. В Юникредит-банке при залоге жилого дома процентная ставка увеличится на 0,25% (составляет от 11,75% по сравнению с 11,50% по ипотеке на покупку квартиры). Сербанк будет кредитовать до 85% от стоимости недвижимости, приобретаемой у аккредитованной им компании. Для всех остальных компаний банк потребует минимальный первоначальный взнос в размере не менее 30% от стоимости недвижимости.

На большую сумму или меньшую ставку можно рассчитывать, предоставив банку в залог другую имеющуюся в собственности недвижимость. «Под залог квартиры можно получить кредит в значительно большем соотношении от ее рыночной стоимости», — продолжает господин Мусатов.

В то же время залог имеющейся недвижимости будет обязательным условием для покупки строящейся загородной недви-

мости. «Кредит на строительство жилого дома может быть выдан только под залог другой недвижимости», — настаивает директор департамента ипотечного кредитования Моском-банка Сергей Арыязцев. — Объясняется это тем, что успешное завершение строительства дома зависит от многих внешних факторов: надежность подрядной организации, изменение стоимости строительных материалов, соблюдение при строительстве требований к жилым объектам и проч. Поэтому на этапе строительства требуется дополнительное обеспечение в виде залога готового жилья. После получения на дом свидетельства о собственности возможно вывести из-под залога ранее переданную недвижимость и заложить построенный дом. Например, ВТБ 24 выдает кредиты на строительство загородного дома под 13,45–17,9% в рублях, минимальный первоначальный взнос — 40%.

Кредит на загородную недвижимость обойдется заемщику дороже в обслуживании, чем обычный кредит на квартиру, пусть даже и в новостройке. Дело в том, что помимо предоставления пакета документов необходимо подтвердить ликвидность объекта залога на протяжении всего срока кредитования. И тут нужно принять во внимание, что стоимость независимой оценки дома существенно выше и может составлять 10–15 тыс. руб. и более (вместо 4–5 тыс. руб. для квартир).

Дачный расчет

Труднее всего будет взять ипотеку на покупку дачного дома, в то же время спрос именно на такие объекты в противовес дорогостоящим домам на территории коттеджных поселков в последнее время растет. По данным компании «Инком-Недвижимость», порядка трети предложения готовых домов вне коттеджных поселков приходится как раз на дачи, то есть дома в садоводческих товариществах. Стоить такой дом может на 30–50% дешевле, чем в близлежащем организованном коттеджном поселке. Однако чтобы взять такую недвижимость в кредит, скорее всего, потребуется заложить уже имеющуюся в собственности квартиру или дом.

Дело в том, что банки крайне неохотно принимают в залог именно дачные дома. «Спрос на садовые дома и дачи точно и является массовым, но носит весьма индивидуальный характер, то есть зависит от предпочтений и пожеланий каждого отдельного клиента, — сказала начальник управления развития ипотечного кредитования ЗАО «Райффайзенбанк» Анастасия Перегимова.

В связи с этим ликвидность таких объектов более низкая относительно, например, квартир в типовых многоэтажных домах. Соответственно, для банков садовые дома или дачи не всегда приемлемый вид обеспечения по ипотечным кредитам. По данным сайта Банки.ру, кредитовать покупку дач готов только Юникредит-банк. В то же время недавно возможность покупки дачи под залог покупаемой недвижимости предусмотрел Нордеа-банк. Правда, по данному call-центра банка, первоначальный взнос по такому кредиту должен быть не менее 70%, а приобретаемый в Московской области участок должен быть расположен не далее 50 км от МКАД. По такому кредиту при ежемесячном доходе заемщика, не обремененного иными платежами, банк готов выдать ему максимум 3,43 млн руб. под 12,25% годовых, ежемесячный аннуитетный платеж в этом случае составит 49,4 тыс. руб., первый дифференцированный платеж — 62,8 тыс. руб. Альтернативный прямой «дачной» ипотеке вариант — взять целевой кредит. Правда, ставка по такому кредиту будет существенно выше. Например, ВТБ 24 выдает целевой ипотечный кредит под залог имеющейся квартиры. При оценочной стоимости имеющейся квартиры в 5 млн руб. и необходимой сумме 3 млн руб. на десять лет при доходе 100 тыс. руб. ставка составит 17,1%, а ежемесячный платеж — 52,3 тыс. руб.

Максим Яковлев



ДОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОСТЬЮ

Сдачи нет

ГОСКОМИССИЯ

Купив квартиру в новостройке, люди вынуждены сначала испытывать страх, когда застройщик затягивает сроки сдачи дома, затем жить в доме с «временным» подключением воды и электричества, потом за свои деньги устранять недоделки, выявленные при отделке квартиры... Мы попытались разобраться, чем опасны такие ситуации, как можно их избежать и что делать, если не повезло.

Прием, прием... нет приема

Наученные скандалами с обманутыми дольщиками и кризисом, нынешние покупатели новостроек предпочитают покупать дома готовые или высокой степени готовности. Однако чаще всего эти дома все же еще не сданы в эксплуатацию. И далеко не редкость ситуация, когда сдача готового вроде бы дома задерживается — на месяц, два, год...

«Нельзя сказать, чтобы подобные инциденты были постоянной практикой, однако в строительстве такое иногда случается», — говорит гендиректор компании DTP Property Management Антон Белобожский. — Например, в городе Видном стоит 20 полностью готовых к сдаче домов. Только вот ни принять их в эксплуатацию, ни жить в них нельзя, так как нет канализации: застройщик не смог подвести сети. В Ногинске обманутые покупатели недавно захватили собственный дом, построенный аж в 2004 году. Проблема та же — отсутствие коммуникаций».

Причин для того, чтобы дом не был принят в эксплуатацию, множество. «Дом может быть не принят ГК по причине выявления существенных строительных нарушений, по причине несоответствия здания строительным нормам и требованиям к охране окружающей среды или пожарной безопасности», — перечисляет Наталья Шичанина, директор по продажам компании Vesper. — Может быть не отложено инженерное оборудование здания: системы водоснабжения, тепло- или электроснабжения». Как правило, несущественные строительные недоработки не становятся препятствием для сдачи дома в эксплуатацию: госкомиссия принимает объект с предписанием в установленные сроки устранить все выявленные недостатки, поясняет она. Но гораздо чаще прохождение госкомиссии затягивается из-за разногласий застройщика с местной администрацией.

Правда, с 2010 года исчезла такая причина, как отсутствие исходно-разрешитель-

ной документации. Прежде нередко бывало, что дом уже строится, продажи идут, а документация все еще ходит по инстанциям. «Для ввода в эксплуатацию необходимо предоставление большого количества документации, зачастую сбор и утверждение занимают значительное время», — поясняет Олеся Мандзяк, руководитель отдела элитной недвижимости компании Delta Estate.

В результате покупатели несли значительные риски. Например, ЖК «Маршал» вводился в эксплуатацию секциями. Застройщик УНР-494 арендовал землю у Минобороны, которое, в свою очередь, планировало пересмотреть условия аренды и получить большую долю площадей. Сейчас суды первой и второй инстанций приняли решение в пользу застройщика. Можно вспомнить и «Северный парк» на Ленинградке, где были обнаружены нарушения в начальной проектной документации. Жильцы уже семь лет ждут ключи. Они устраивали митинги рядом с метро и даже угрожали перекрыть шоссе, но дом по-прежнему не подключен к коммуникациям и отделка в нем не завершена.

Теперь этой проблемы нет. «В 2010 году ФЗ 214 был достаточно сильно ужесточен, поэтому если девелопер не получил разрешение на строительство, то он не может рекламировать объект, соответственно, проект не может выйти на рынок», — напоминает Леонид Капров, директор департамента жилой недвижимости «Галс-Девелопмент».

Затягивание сроков может произойти и по не зависящим от застройщика причинам, и тогда он ничуть не меньше покупателя заинтересован в скорейшем разрешении проблемы, напоминает Григорий Алтухов, советник президента ФСК «Лидер». «Это может произойти, например, если город вовремя не дал мощности по коммуникациям или не согласовал ту или иную документацию», — говорит он. — Такая ситуация сейчас в ЖК «Царицыно», где именно не подведенные в обещанный срок коммуникации стали причиной переноса срока



Покупатели квартир в «Северном парке» ждут ключи уже семь лет

ввода части корпусов. Несколько построенных корпусов планировали сдать в начале 2012 года, потом сроки переносились на сентябрь, сейчас называется уже первый квартал 2013 года».

Готовый дом может быть не сдан даже из-за сбоя информационной электронной базы, в которую заносятся сведения о построенном объекте, добавляет Роман Семчишин, директор инвестиционного департамента TEKTA Group.

«Возможным фактором также может выступать переоценка или изменение собственного административного ресурса (сред-

ний срок строительства — два-два с половиной года, за это время чиновники могут смениться)», — говорит Алексей Харитонов, директор управления продаж и маркетинга «ЮИТ Ситистрой». И приводит в пример «Дом на Мосфильмовской» компании «ДОН-Строй», который долго не принимали из-за надстройки дополнительных этажей.

Кстати, надстройка этажей встречается достаточно часто, отмечает Анна Левитова, управляющий партнер компании EVANS, что может стать неприятным сюрпризом для покупателей квартир на верхних этажах. Что касается технических недоделок, то основные нарушения связаны с работой системы центрального кондиционирования, качеством фасадов, крыши, организации пространства вокруг дома, говорит она. «Очень часто застройщики обещают закрытую благоустроенную территорию, а по завершении строительства оказывается, что никакого ограждения и благоустройства не сделано», — продолжает эксперт. — Один московский застройщик обещал жильцам нового комплекса частный пляж, а потом выяснилось, что земля, отведенная под пляж в рекламных материалах, является территорией городского парка».

А Владимир Морейс, директор департамента проектов компании Est-a-Tet, напоминает, что такого понятия, как «сдача дома госкомиссии», не существует уже около двух лет. «Есть понятие „разрешение на ввод дома в эксплуатацию“, есть срок передачи жилья дольщикам — он прописывается в договоре долевого участия», — поясняет он. — Когда дом готов, дается заключение о соответствии построенного объекта (ЗОС), которое выдают органы надзора за строительством (в Москве это Мосгосстрой), после этого дом вводится в эксплуатацию. Это жесткое определение ввели, поскольку практиковалось заселение дома жильцами без ГК или с замечаниями в акте приема и это сильно отражалось на жизнеобеспечении домов, поясняет Михаил Викторов, руководитель аппарата Национального объединения строителей. «В первую очередь это касалось энерго- и теплоснабжения дома», — поясняет он. — Строительные компании были заложниками монополий и часто были вынуждены идти на компромиссы при сдаче объектов. Сейчас порядок ужесточили и обязательным итогом строительства должно быть разрешение на ввод объекта в эксплуатацию, который выдается региональной службой Стройнадзора».

Уровень опасности

В Москве сдача объекта практически всегда задерживается, утверждает Олег Артемьев, президент компании «Высота». «Как правило, сроки составляют от нескольких месяцев до года и более. Есть примеры, когда объекты не могли пройти ГК по несколько лет». Процент подобных домов, где после строительства прошел год, а они еще не сданы, не превышает 7%, более полутора лет — не более 4%, — утверждает Павел Лешиш, гендиректор «Домус финанс». За последние пять-семь лет ситуация значительно изменилась, по крайней мере, на территории Москвы и Московской области, подтверждает его Дмитрий Отяковский, директор по маркетингу и развитию ГК «Пионер». «Если раньше задержка ввода дома в эксплуатацию на год-два была обычной практикой, то сейчас такие случаи становятся редкостью», — говорит он. «Москва обладает особым статусом, и правительству не нужны «проблемные» объекты на территории города, где не так много свободных земель», — добавляет Петр Кирилловский, руководитель управления марке-



«Триумфальным» квартал стал после того, как Mirax Group не смог одолеть «Кутузовскую милю»



«Маршал» сдавался в эксплуатацию частями

тинга и рекламы ГК ГРАС. — Поэтому любой, даже самый проблемный объект рано или поздно будет завершен». Действительно, даже с таким тяжелым объектом, как «Кутузовская Мила», удалось разобраться: когда застройщик (Mirax Group) не смог выполнить обязательства по кредиту, город, забрав себе объект, назначил нового застройщика (ФЦСР), который переименовал дом в «Квартал Триумфальный» и сейчас начал его реализацию.

Зато сданные, но некачественные жилые дома в настоящий момент составляют около 35% от всего рынка, добавляет Гасан Архулаев, гендиректор компании «СЕЗАР-Строй». Как отмечают опрошенные, «Б», — тяжесть проблем зависит от причины отказа выдачи ЗОС.

Если по дому есть заключение Мосгосэкспертизы и акт ввода в эксплуатацию, то бояться нечего: это означает, что с точки зрения СНиПов дом соответствует тем решениям, которые были заложены в проекте, считает управляющий директор Первого строительного треста Алексей Демьянчук. «Нередко бывает ситуация, когда дом готов на 100%, но какой-то из принимающих инспекторов не ставит свою подпись на акте, пытаясь получить за это деньги», — отмечает он.

«Некритичными обстоятельствами, при которых дом не может быть сдан, но не представляет опасности для возможных жильцов, считаются ошибки в оформлении документации и незначительные замечания государственных служб. Такие недостатки обычно исправляются застройщиками в течение одной-двух недель», — считает господин Отяковский. Но даже в случае серьезных претензий такие дома гораздо менее опасны для покупателей, чем стройки, замороженные на ранней стадии, считает Евгений Шевченко, руководитель коммерческого департамента ГК ГРАС. «Обычно такая недвижимость при высокой заинтересованности и активных действиях жильцов через год-два имеет все шансы пройти ГК», — говорит он.

Опасно не только то, что жители не могут въехать в приобретенные объекты и получить право собственности, возражает господин Белобожский. «Построенные, но не законсервированные должным образом дома имеют свойство разрушаться, нарушаются функции всех инженерных систем, иногда необратимо, говорит он. — Достроить и ввести в эксплуатацию такой объект через несколько лет будет просто невозможно, гораздо дешевле снести коробку и возвести на этом месте новый объект».

Построенный, но не сданный в течение первого года дом особой опасности не представляет, успокаивает господин Лешиш: он даже становится лучше, так как идет процесс усадки. «Опасаться того, что строительство завершено в январе, а сдача намечена на июнь, нечего. Наоборот, это свидетельствует, что весной в полном объеме будет выполнено, например, благоустройство придомовой территории», — дает он совет. — А вот если дом полностью построен четыре года назад и до сих пор не сдан, тут лучше все десять раз проверить».

«Дома, не прошедшие процедуру приемки государственной комиссией и не введенные в эксплуатацию, юридически не считаются объектами завершенного строительства, поэтому квартиры в таких домах не могут быть оформлены в собственность», — предупреждает старший юрист практики по недвижимости и инвестициям юридической компании «Чаккин и партнеры» Евгений Ширстов. Если дом не сдан в эксплуатацию, это не основа-

ние не оформить право собственности по суду, возражает Раиль Галлямов, коммерческий директор АН «Домашний консультант», партнер НП «КР «Мегapolis-Сервис». Тем более что сегодня суды, как правило, на стороне пострадавших дольщиков. «Но бывают частные случаи, требующие более пристального внимания со стороны юристов», — признает он.

Не стоит обольщаться и объявлением в рекламе застройщика о выдаче ключей. Часто застройщики выдают ключи до ввода дома в эксплуатацию, если их поджимают сроки, указанные в договоре долевого участия, отмечает Дмитрий Халин, управляющий партнер Intermark Savills. «Однако стоит помнить о том, что если дом не принят ГК и эксплуатирующей организацией, то, например, электричество и воду будут подавать по временной схеме, что может повлечь за собой внезапные и долгие отключения», — предупреждает он. Проблемы могут возникнуть и в том случае, если площадь квартиры после обмена БТИ (они проходят после сдачи дома) окажется больше и с покупателя потребуется доплата: доказать свою правоту можно, только приведя квартиру в первоначальное состояние.

Как распознать «проблемный» дом? Основными сигналами о юридической безопасности стройки для покупателя может являться наличие ипотеки, а также договора участия в долевом строительстве по 214-ФЗ, считает господин Шевченко. Тогда банк или регистрационная палата выступают для клиента юристом: они проверяют всю разрешительную документацию, договор аренды земли, проектную экспертизу и др. В первую очередь надо проверять даже не сам дом, а строительную компанию, считает господин Отяковский. «Хорошим подспорьем в этом послужит список белых застройщиков, составленный мэрией Москвы», — подсказывает он. «Основной совет: совершать сделки только по 214-ФЗ (для квартир и таунхаусов) с заключением договора долевого участия, остальные схемы реализации являются «серыми» и рискованными», — говорит Ирина Мошова, генеральный директор CV RDI Group & Limitless.

Впрочем, на 100% уберечься от проблем покупателю невозможно, признают эксперты. Например, один из покупателей жилья в поселке «Лесные поляны» столкнулся с тем, что застройщик — компания «Оквиль», исправно выплачивающая другим дольщикам неустойку за срыв сдачи дома, отказалась платить ему, так как он приобрел квартиру по переуступке прав.

Впрочем, даже сдача дома ГК (или получение ЗОС) не гарантирует покупателю беспроblemную жизнь. Ситуация, когда инвесторы и собственники должны нести дополнительные расходы по устранению недостатков, которые должна была заметить госкомиссия, встречаются практически в половине всех новых домов, утверждает госпожа Левитова. «Зачастую недобросовестные застройщики заранее продумывают пути отступления и создают отдельные фирмы под строительство домов, качество которых с большой долей вероятности вызовет массу нареканий у покупателей квартир. Впоследствии взять с такой организации нечего: активы ноль, решения судов исполнить невозможно», — добавляет Сергей Поправка, директор юридического департамента Penny Lane Realty. Тем не менее юрист советует в случае обнаружения дефектов провести независимую техническую экспертизу квартиры или дома и с ее результатами обратиться в суд.

Татьяна Рыбакова

Реклама



ЖИВИТЕ РОСКОШНО У МОРЯ

Откройте для себя уникальный стиль жизни на Средиземном море вместе с одной из ведущих строительных компаний Кипра. Выберите проекты Akamas Bay Villas и Limassol Marina из роскошной коллекции недвижимости на береговой линии.

От ведущей строительной компании Кипра, работающей на рынке элитной недвижимости с 1945 года.



Фотография виллы номер 1 в Akamas Bay Villas



Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура и получении вида на жительство на Кипре Вы можете получить по телефону +7 495 643 1901.



ВОХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАНТИС»

Офисы Cybarco:
Москва / Санкт-Петербург / Киев / Кипр / Афины / Лондон

Cybarco.ru

дом градостроительство

Дорожная карта

инфраструктура

Многокилометровые пробки стали проклятием москвичей. И ситуация ухудшается: доехать от дома до офиса с каждым днем становится все сложнее. Столичные власти решили бороться с транспортными заторами, запретив строительство офисов в центре Москвы. Корреспондент „Ъ-Дома“, помня, что в России две беды, рассмотрел проблему с другого конца и попытался понять, как ухудшают ситуацию новые жилые комплексы и микрорайоны.

Хаос без границ
Совсем недавно, примерно десять лет назад, Москва имела четкие визуальные границы. Ближе к МКАД исторический центр сменялся спальными районами, а жилые микрорайоны за пределами кольцевой были сосредоточены близ нее или в пределах городов-спутников. В последнее время все изменилось. Сегодня территория столицы от центра и до МКАД представляет собой сплошную многоэтажную застройку. А в последние годы ведется и застройка пригородов столицы — подмосковные города-сателлиты быстро потеряли свои географические границы. Появление такого количества жилья в Москве и области усложнило транспортную ситуацию в регионе. «В часы пик многокилометровые пробки собираются практически на всех вылетных магистралях», — замечает советник президента ФСК “Лидер” Григорий Алтухов. — И это связано в первую очередь с большим потоком транспорта из новых микрорайонов».

Управляющий директор компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский уверен, что дело идет к коллапсу, ведь появление каждого жилого дома добавляет нагрузку на дорожную инфраструктуру. Но можно отметить ряд жилых проектов, появление которых превратило

улицы, по которым и прежде было нелегко проехать, в сплошную пробку. Сразу несколько опрошенных экспертов возложили вину за транспортную ситуацию в Восточном Бирюлево на проект «Царицыно». Микрорайон из 15 корпусов общей жилой площадью 370 тыс. кв. м возводится недалеко от парка «Царицыно». С началом строительства, констатирует руководитель службы проектного консалтинга компании Welhome Татьяна Шарова, заметно усложнился проезд по 6-й Радиальной, Элеваторной и особенно Липецкой улицам. «Русаковская улица никогда не отличалась хорошей пропускной способностью, а появление и последующее заселение «Дома в Сокольниках» поспособствовало тому, что трасса окончательно встала», — приводит свой пример руководитель аналитической службы ОАО ОПИН Екатерина Лобанова. В числе объектов, которые сыграли роль последней капли, эксперты называют и ЖК «Скай Форт», осложнивший движение транспорта в районе станции метро «Нагатинская», а также проект комплексной застройки Марфино. В ближайшие годы, по мнению управляющего партнера IntermarkSavills Дмитрия Халина, к ним будет причислен и ЖК «Аэробус», расположенный в Кочновском проезде. «Комп-



Новые жилые комплексы увеличивают нагрузку на местные дороги, и без того перегруженные

лекс станет источником напряженности для прилегающих улиц, многие из которых имеют по одной полосе движения в каждую сторону», — говорит господин Халин. Как повлияют жилые новостройки на существующие транспортные узлы района, по мнению управляющего партнера Tekta Group Андрея Биржина, станет понятно лишь через пять-семь лет. Ведь новые дома заселяются постепенно: кто-то делает ремонт сразу, у кого-то он растягивается на несколько лет. В результате, по словам застройщика, любой дом только через пять лет выходит на 60–70% проектной мощности. Получается, что, например, жители районов Нагатино и Восточное Бирюлево в полной мере ощутят неудобства от соседства со «Скай Фортом» и «Царицыно» лишь в 2015–2020 годах.

По мнению управляющего партнера АН Spencer Estate Вадима Ламина, ожидается транспортный коллапс и в районе Хамовников: жители комплекса «Садовые кварталы» окончательно закупорят и без того тес-

ные соседние переулки. «Когда возводится новый жилой комплекс, очень часто не учитывается, где будут ездить машины и ходить пешеходы», — негодует риэлтор.

Почему дороги «не едут»
Виновыми в сложившейся ситуации застройщики считают городские власти. «Наша основная задача как девелоперов — построить соответствующий всем требованиям объект, — объясняет управляющий директор Первого строительного треста Алексей Демьянчук. — А задача чиновников — обеспечить город необходимыми для жизни условиями». Что думают об этой проблеме чиновники, автору „Ъ-Дома“ узнать не удалось. В пресс-службах столичных департаментов градостроительной политики и департамента строительства объяснили, что на вопросы о нагрузке на дорожную инфраструктуру могут ответить лишь в Москомархитектуре. А связаться с представителями этой организации не получилось. Оставлен без ответа и запрос „Ъ-Дома“ в ГИБДД. В результате искать виноватых корреспонденту пришлось, опираясь исключительно на мнение представителей бизнеса.

Как объяснил генеральный директор DTP Property Management Антон Белобжецкий, застройщик, который собирается возвести новый жилой комплекс, сначала заказывает в НИИПИ Генплана проект планировки на базе существующих градостроительных решений. А если нужны дополнительные дороги или развязки, то девелопер готовит обосновывающие материалы по корректировке градостроительных решений.

Предложения по изменению дорожной сети сначала должны быть рассмотрены Москомархитектуры, затем надо получить одобрение градостроительно-земельной комиссии (ГЗК) и столичного департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры. Если у имеющейся дорожной сети есть примыкание к федеральной трассе, то застройщик должен получить согласование в Федеральном управлении автомобильных дорог. «Но если дороги не едут и мероприятий, предусматривающих реконструкцию улично-дорожной сети, недостаточно для обеспечения новой застройки, то положительное заключение не получить», — объясняет исполнительный дирек-

тор ЗАО «ДОН-Строй Инвест» Сергей Гоголев. Затем к проекту подключается ГИБДД, которая согласует схему организации дорожного движения. Иногда местная администрация может обязать застройщика получить ряд дополнительных согласований, добавляет генеральный директор «МИЦ-Девелопмент» Сергей Хорошков, например с дорожными управлениями, которые впоследствии будут эксплуатировать эти дороги.

В среднем, по словам Евгения Скоморовского, только ГЗК, основываясь на том, что транспортная ситуация в районе осложнится, отказывает примерно в 50% обращений. В частности, рассказывает, генеральный директор ГК «Мосрегионстрой» Людмила Герасимова, решениями ГЗК было отменено строительство жилья на Давыдовской улице, вл. 19–19а, на 1-й Новокузьминской улице, вл. 20–22 и в Дмитровском проезде, вл. 4–6. Но и любая другая инстанция может стать для девелопера непреодолимой преградой.

Получить все согласования самостоятельно, по словам застройщиков, нереально. Как правило, чтобы построить новые развязки, девелоперы обращаются к посредникам. Один из них, организация «Дороги Про», за дополнительную плату берет на себя проведение всех необходимых согласований, в том числе с департаментом транспорта, ГИБДД и ГУП «Московские дороги». Так, один из девелоперов, пожелавший остаться неназванным, сообщил „Ъ-Дому“, что расходы на проектирование и согласование всего одной развязки с МКАД через компанию «Дороги Про» составили 5,5 млн рублей. Сколько из этих денег потрачено на проектные работы, сколько взяли себе посредники, а сколько ушло на взятки чиновникам, собеседник „Ъ-Дома“ рассказать не смог. «Это очень дешево, ценник на такую же работу может быть гораздо выше», — заметил он. — Но стоит

учесть, что девелоперу придется потратиться и непосредственно на строительство дороги». В среднем устройство новой развязки с федеральной трассой, по словам Сергея Хорошкова, обходится застройщику в 1 млрд рублей.

Почему Москва не Шанхай

Почему застройщики платят за строительство новых дорог и развязок? Естественно, не из альтруистических побуждений — просто транспортная доступность становится в последнее время главным критерием при выборе жилья. «Если девелопер планирует реализовать масштабный проект, то сначала он узнает, предусмотрено ли в планах федеральных и региональных властей расширение дорожной сети в этом районе», — рассказывает Антон Белобжецкий. — Ведь отсутствие перспектив улучшения транспортной ситуации отразится на ценах». В качестве примера эксперт приводит новостройки в городе Балашихе Московской области. «Несмотря на прекрасное качество строительства, близость к столице, жилье там стоит значительно ниже, чем в других районах ближнего Подмосковья», — говорит господин Белобжецкий. — Причина именно в плохой транспортной доступности, и заманить покупателей в район, из которого утром не выедешь, а вечером — не въедешь, можно только низкими ценами».

В результате крупные застройщики вынуждены софинансировать развитие транспортной инфраструктуры, чтобы улучшить потребительские характеристики своего продукта. Так, группа МИЦ, чтобы улучшить транспортную доступность ЖК «Татьянин парк», согласовала с властями постройку двух дополнительных развязок: со стороны Боровского шоссе и выезд на МКАД. Естественно, все затраты по улучшению транспортной ситуации, замечает Евгений Скоморовский,

закладываются в цену квадратного метра и в конечном счете ложатся на покупателей жилья.

При этом, начиная строительство жилого комплекса, застройщики платят инвестиционные взносы. В частности, уточняет Сергей Гоголев, девелопер делает отчисления в городскую казну, во-первых, за снятие запрета на строительство жилья в размере 80% от кадастровой стоимости земли, во-вторых, за изменение цели предоставления земельного участка в аренду для проектирования и строительства в размере 30–60% от рыночной стоимости земли. Эти средства город должен расходовать в том числе и на решение проблем транспортной инфраструктуры. «Однако как сегодня распоряжаются этими средствами власти, нас, конечно, тоже не устраивает», — негодует Алексей Демьянчук.

Возмущение строителей понять можно. Если до кризиса, на растущем рынке, они легко могли зарабатывать себе на жизнь и «кормить» чиновников, то сегодня продавать жилье становится все сложнее. Высокие цены стали не менее весомым аргументом в пользу приобретения квартиры в другом проекте, чем плохая транспортная доступность. В результате застройщики оказались между двух огней: с одной стороны, чиновники не хотят, с другой — покупатели не могут.

Большинство же экспертов видит проблему в отсутствии генплана. «Власти должны разработать общий генплан и следить за тем, чтобы жилье строилось на комфортных участках для жизни, с комфортной дорожной сетью», — говорит Алексей Демьянчук. А если чиновники не вспомнят о своих главных функциях, то московским автовладельцам останется только завидовать шанхайским водителям.

Денис Тькулов, главный редактор портала [Гдеэзотдом.ру](#), специально для „Ъ-Дома“

НАЧНЕМ РЕМОНТ С «РОССТРОЙЭКСПО»

Каждый, кто хотя бы раз делал в квартире серьезный ремонт или занимался строительством дома, знает, как утомительно колесить по Москве в поисках современных материалов, сочетающихся друг с другом по цвету, стилю, и мучительно принимать решение относительно их декларируемого качества.

Задача выбора строительных и отделочных материалов, предметов мебели и интерьера может решаться по-разному. Одни пути ведут в специальные магазины и дизайнерские студии, чья узкая направленность и эксклюзивно выверенное предложение — одновременно и плюс, и минус. Другие — на строительные рынки, но их ассортимент редко радует клиентов, прежде всего ценящих качество. Возможно посетить и строительные мегамоллы, где в плюсах значится разнообразие и удобная сегментация товаров, а в минусах — все то же разнообразие, порой сбивающее покупательский принцип, и расположение, усугубленное столичными пробками.

Как показывает практика, опытные покупатели, по-настоящему ценящие свое время, находят сразу все вышеперечисленные плюсы в самом центре Москвы, в пяти минутах ходьбы от метро «Фрунзенская», в специализированном строительном выставочном комплексе «Росстройэкспо».

«Росстройэкспо» ежедневно предлагает покупателям только качественные европейские бренды для строительства, ремонта и ин-

테리어. Здесь неожиданно радует бесплатный паркинг и удобный подъезд с Фрунзенской набережной, где никогда не бывает пробок, что, согласитесь, очень важно для вечно спешащих и занятых людей! Конечно, можно доверять это декоративное дело профессиональным дизайнерам, но вы же понимаете, что лучше вас ваши вкусы не знает никто: решающие штрихи должны быть именно вашими.

Среди представленных на «Росстройэкспо» компаний как проверенные европейские бренды, так и новички, работающие с эксклюзивными запросами. Кстати, столь же высокий уровень отличает и посетителей комплекса, порой приходящих сюда в поисках интерьерных новинок, совета местного дизайн-бюро или просто интересных идей.

На «Росстройэкспо» можно найти все необходимое: от дверных ручек и элементарных розеток до роскошных каминов и античных колонн. Уже через несколько минут прогулки по павильонам выставочного комплекса начинаешь ощущать себя настоящим дизайнером. Великолепные античные статуи-вазы, фонтаны и барные

стойки из оникса, гранита и мрамора от компании «ТрэйдЭкспоХолдинг», термopanели и изделия из искусственного камня от компании «Дикий камень», классические и суперсовременные люстры, торшеры и бра фирмы «Люминатор», представленные на выставочном комплексе «Росстройэкспо», будоражат фантазию и заставляют решиться на самые смелые замыслы.

Как обычно, на выставке широко представлены, возможно, прозаические, но от этого не менее важные для вашего дома вещи: сантехника, системы водоснабжения, теплоизоляционные материалы, окна ПВХ, кондиционеры и т.д. Есть где проявить свою индивидуальность и решить прагматичные задачи.

И если вы планируете в ближайшее время сделать ремонт в квартире или обновить интерьер в загородном доме, не теряя времени в кажущихся «вечными» пробках, хотите быть уверенными в качестве приобретаемых материалов, то лучше всего совершать покупки в специализированном выставочном комплексе «Росстройэкспо».

Энциклопедия ремонта и дизайна
ВК «РОССТРОЙЭКСПО»



На правах рекламы

Полное собрание полезных идей и качественных товаров
для самых взыскательных покупателей



РОССТРОЙЭКСПО
ВСЕ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДИЗАЙНА

Фрунзенская набережная, д. 30 www.rse.ru тел.: (495) 781-63-33

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

Стройка в стиле «эко»

современные технологии

При всей популярности слова «экологичность» в строительстве даже специалисты по-разному называют одни и те же вещи, а экологичные технологии и материалы в России используют крайне редко. К экологичным материалам относятся те, которые не только абсолютно безвредны для человека, но и при производстве которых не наносится вред окружающей среде. И вот этим наши производители и потребители озабочены гораздо меньше.

Экоазбука

В последнее время немало некоммерческих организаций начали продвигать «зеленое» строительство и архитектуру. Это «Совет по экологическому строительству», ассоциация «Гринстрой», Союз архитекторов России, ассоциация инженеров АВОВ, НП «Центр экологической сертификации — Зеленые стандарты». Стоит отметить и «Роснано», которое продвигает свои проектные организации, производителей солнечных батарей, светодиодов, утеплителей, неметаллической арматуры и другой «зеленой» продукции.

Отделить настоящих зеленых от тех, кто ими не является, а только называется, помогают сертификаты соответствия. Это в первую очередь международные LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), BREEAM (BRE Environmental Assessment Method, разработанный компанией BRE Global), DGNB (Deutsche Gesellschaft fuer nachhaltiges Bauen). В мире сертифицированы или являются претендентами на получение этих сертификатов около 1 млн зданий. Только по стандарту LEED сертифицировано более 7 млрд кв. м жилой и коммерческой недвижимости по всему миру.

В России сертифицировано по международным стандартам пока всего пять объектов. Претендентами на престижные сертификаты являются 40 зданий на территории РФ, например, офисный центр на Обводном канале в Санкт-Петербурге, пер-

вый в России заявленный на платиновый сертификат LEED. В России есть свои системы сертификации — их пять. Наиболее авторитетными эксперты считают системы сертификации Минприроды РФ, а также НП «Зеленые стандарты».

Однако все немногочисленные российские достижения в области зеленого девелопмента меркнут на фоне миллионов квадратных метров неэкологичной жилой и коммерческой недвижимости, строящейся в нашей стране. Почему так происходит?

«Само понятие экологичности в России воспринимается иначе, чем в развитых странах, — считает Александр Дубовенко, директор по развитию компании ГУД ВУД. — В России экологичность понимают как безопасность проживания в доме. В развитых странах, кроме того, высоко ценится безопасность при производстве строительных материалов, а также безопасность для окружающей среды при эксплуатации дома. Эти два аспекта в России пока не актуальны. Мы еще до них не дозрели».

С ним согласен Лев Минуллин, директор по развитию компании PROPLEX: «Экостроительство в России еще едва выбирается из пеленок. Пока спрос на „зеленые“ технологии крайне низок со стороны властей и населения. Если на Западе внедрение экотехнологий как-то культивировалось (например, в США предприятия, использующим или внедряющим экологичные технологии,

предоставляются государственные льготы), то у нас этого по большому счету нет. Поэтому „зеленое“ строительство развивается очень медленно. Например, по мнению экспертов, до сих пор не более 60% строительных материалов, представленных на российский рынок, можно назвать экологически безопасными».

По мнению эксперта, у наших соотечественников просто нет ясного понимания выгоды использования экотехнологий. Даже водосчетчики у себя дома ставят далеко не все, потому что не верят, что для них это выгодно.

К тому же нужно учитывать и фактор восприятия. На Западе забота об охране окружающей среды — это стиль жизни, способ самореализации, дающий моральное и эмоциональное удовлетворение. В российских же не воспитано, да и уровень жизни другой: все усилия направлены на то, чтобы удовлетворить базовые потребности.

Экоэкономика

Другая помеха распространению «зеленых» технологий — уверенность в том, что экомастерские дороже обычных. «В целом экомастерские дороже, — соглашается Александр Дубовенко, — Иногда на 10%, иногда на 30%. У каждого аспекта есть разный уровень „фанатизма“: бывает, что достаточно на 5% увеличить цену и вред удастся уменьшить в три раза. Но его дальнейшее уменьшение связано уже с существенным ростом стоимости. Чем ближе к нуле-



Hearst Tower — первое здание в Нью-Йорке, построенное в соответствии с современными экологическими стандартами

вой отметке вреда, тем резче растет цена. Поэтому приходится искать компромиссы».

«В России отсутствуют технические условия работы с экосырьем: добыча и переработка сырья, производство готовой продукции, транспортировка, применение этих материалов, эксплуатация и утилизация, — говорит Сергей Полярухин, главный архитектор холдинга „СКМ Групп“. — При экостроительстве жилье обойдется на 10–30% дороже».

Однако в общем и целом некорректно сравнивать экомастерские и традиционные, считает Андрей Белоедов, член прав-

ления «Rehau Евразия»: «В странах Европы, например, выбор бесповоротно и окончательно был сделан в пользу первых из-за высоких цен на энергоносители. Ведь применение экомастерских позволяет снизить наносимый окружающей среде вред в первую очередь за счет сокращения энергопотребления, вызывающего выброс CO₂ в атмосферу. У нас же в России использование некоторых технологий до сих пор нецелесообразно, и так будет до тех пор, пока мы не столкнемся с серьезным подорожанием энергоресурсов. Впрочем, надо отметить, что некоторые экологичные решения с успехом применяются и у нас в стране. Устойчиво растет, например, рынок труб из сшитого полиэтилена РЕ-Ха. Говоря о трубах Rautherm S, производимых Rehau, нельзя не обратить внимание на то, что по сравнению с традиционными они гораздо долговечнее, устойчивее к химическому и термическому воздействию и, что важно, фактически не допускают теплопотерь».

С экспертами готова поспорить Ирина Николаева, автор фестиваля «ЭкоТекстура». «Увы, дороговизна экомастерских — это распространенный стереотип, из-за которого и возникает ответ на вопрос, почему экотехнологии мало распространены в России. К сожалению, для многих потребителей основным ис-

ходом является цена. Экологичные материалы и технологии — это дорого. Но это не всегда так. Например, в Москве в 2007 году построили в центре Москвы 14-этажное офисное здание «Дукат Плейс III» класса А+, которое стало первым в России коммерческим объектом, получившим экологический сертификат BREEAM с оценкой «Very Good» («очень хорошо»). Есть экологичные здания и в других российских городах: офисный центр «Кулешский двор» в Ростове-на-Дону, многофункциональный комплекс «Вита» в Воронеже и т. д. Их объединяет высокий уровень использования систем

точником информации стала реклама — чтобы получить адекватную информацию об экомастерских и их доступности, надо стать специалистом в этой области, — рассказывает она. — Рекламируются только элитные экомастерские, на торговле которыми можно получить приличную маржу. А материалы доступные торговцев не интересуют. И у потребителя формируется впечатление, что экомастерские — это роскошь».

Еще одна проблема кроется в том, что крупные производители не хотят менять технологии и наладить крупномасштабное производство экомастерских, чтобы сделать их доступными. А производство в небольших объемах увеличивает стоимость издержек. Взять, к примеру, арболит, который на 90% состоит из щепы и других древесных отходов и на 10% — из бетона: если разорвать его по составляющим, то себестоимость сырья минимальна (щепы — исключительно дешевый материал), но поскольку, в отличие от пенобетона, арболит не производится в промышленных масштабах, стоимость арболитовых плит выше, чем пенобетонной.

Экопионеры

Российская история масштабного экостроительства началась одновременно со стартом олимпийского строительства в Сочи. Конечно, те или иные экоподходы к проектированию и строительству зданий были опробованы в нашей стране много раньше. Но только сейчас они получили столь масштабное и комплексное воплощение — во многом благодаря финансовой и идеологической поддержке властей.

Зданий в стиле «эко» в России пока немного. «К экостройкам можно отнести инновационный центр Сколково, — отмечает Лев Манулин. — Возведение научных и офисных зданий здесь осуществляется по самым строгим экологическим нормам, что впоследствии предполагает сертификацию по американскому стандарту LEED (Leadership in Energy and Environmental Design — лидерство в области энергетик и экологического дизайна)».

Девелоперская компания Hines в 2007 году построила в центре Москвы 14-этажное офисное здание «Дукат Плейс III» класса А+, которое стало первым в России коммерческим объектом, получившим экологический сертификат BREEAM с оценкой «Very Good» («очень хорошо»). Есть экологичные здания и в других российских городах: офисный центр «Кулешский двор» в Ростове-на-Дону, многофункциональный комплекс «Вита» в Воронеже и т. д. Их объединяет высокий уровень использования систем

BMS (автоматизации и диспетчеризации оборудования), установки энергосберегающих ламп, световых датчиков и водомерных счетчиков и, конечно, снижение теплопотерь, достигнутое с помощью эффективной теплозащиты стен и окон. За счет внедрения разнообразных энергосберегающих технологий себестоимость «зеленого» здания может возрасти до 10–15% по сравнению с обычным, однако его эксплуатация обойдется в несколько раз дешевле.

На территории подмосковного поселка «Западная долина» возведен коттедж «Активный дом» (Active House) общей площадью 230 кв. м. Отличительные особенности этого здания: минимальное воздействие на окружающую среду, использование возобновляемых источников энергии и высокая энергоэффективность, достигаемая за счет снижения теплопотерь. Применение системы «умный дом» позволяет рационально распоряжаться всеми видами ресурсов. Существенно то, что при строительстве этого коттеджа использовались только общедоступные материалы и оборудование, а значит, повторить этот эксперимент в принципе может каждый.

Заказчиками подобных проектов выступают пока в основном крупные международные компании, у которых имеются внутренние корпоративные стандарты офисных помещений. Драйвером является сейчас сфера спортивного строительства, ведь объекты, предназначенные для крупных спортивных мероприятий, таких как Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани, чемпионат мира по футболу-2018, должны соответствовать строгим международным требованиям экологичности. Заказы на подобные объекты увеличивают спрос на российский рынок энергоэффективного строительства и, таким образом, усиливают отрасль.

«Среди построенных в России объектов, которые в полной мере можно назвать экологичными, конечно, особенно выделяется здание „Форест Офис“ в будущем иннограде Сколково, которое вошло в список 100 лучших мировых проектов в области устойчивого развития, — рассказывает Андрей Белоедов. — Еще один значимый объект, которым компания Rehau может по праву гордиться, — это ЖК „Первомайское“, построенный в Наро-Фоминском районе Московской области группой компаний „Современные строительные технологии“. При его возведении были применены наши экотехнологии: установлены энергосберегающие окна Sib-Design, системы панельнолучистого отопления/охлаждения с использованием труб Rau-

therm S и геозонды Raugo, позволяющие использовать тепло грунта. Заказчики сделали ставку на экологичные энергосберегающие технологии и не прогадали, ведь период окупаемости инвестиций в эти технологии составляет всего три-пять лет. Уверен, другие заказчики последуют примеру строителей „Первомайского“ гораздо раньше».

«Сейчас многие арендаторы принимают решение самостоятельно оборудовать свой офис в соответствии со стандартами экологичности и энергоэффективности, — рассказывает Алексей Игнатов, соучредитель проекта по аренде недвижимости Officeford.ru. — При отделе „зеленого“ офиса должны быть использованы современные и экологически безопасные строительные материалы, установлены датчики CO₂, новейшее энерго- и водосберегающее оборудование. Кроме того, учитываются такие параметры, как освещенность помещения, вид из окна, термокомфорт».

Использование принципов «зеленого» офиса позволяет добиться планировок, сочетающих эффективное использование пространства и ресурсов, и обеспечить экономное потребление энергии.

«Прекрасный пример энергоэффективного строительства — бизнес-центр класса А Premium West (девелопер „ГЕМА Инвест“) на территории одноименного бизнес-парка (на пересечении Можайского шоссе и МКАД), — рассказывает Алексей Игнатов. — В здании используется геотермальная система отопления. Благодаря ей для охлаждения и отопления здания не понадобятся ни одного литра топлива, так как в качестве источника энергии система использует тепло земли. За счет этого здание оказывает минимальное воздействие на окружающую среду. Также в бизнес-центре есть автоматизированное управление освещением, вентиляцией и отоплением. Инвестиции в проект составили 450 млн руб. Эксплуатационные расходы на отопление в зимний и охлаждение в летний периоды за счет применения энергоэффективных технологий примерно на 80% меньше, чем в обычных офисных центрах».

Однако офис «ГЕМА Инвест» — исключение, а не правило. В России пока мало энергоэффективных зданий. Несмотря на то что энергоэффективное строительство не только оказывает падающее воздействие на окружающую среду (за счет использования возобновляемых ресурсов и снижения выбросов углекислого газа в атмосферу), но и дает собственнику возможность существенно сэкономить на эксплуатации.

Ольга Соломатина

ОСЕННИЙ МАРАФОН

АКЦИЯ

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

м. Университет

- Охраняемая территория 15 га
- Особые условия по машиноместам
- Гибкая рассрочка
- Льготная ипотека **ВТБ24** от 8,4%
ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623

8 (495) 232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

Срок проведения акции с 01 сентября 2012 г. по 30 ноября 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

МАГИСТРАТ
недвижимость

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

прямая речь

А вы хотели бы жить в экодоме?

Геннадий Селезнев,
председатель совета директоров Мосроббанка, председатель Госдумы второго и третьего созывов:

— Конечно, хотел бы. На днях дочь купила прибор для определения количества нитратов в продуктах, пошла с ним на рынок за арбузом или дыней, обошла весь рынок, и прибор показывал одно: опасно для жизни. К сожалению, сейчас все продукты пропитаны нитратами, усилениями вкуса и другой химией. А ведь любому человеку хочется, чтобы все было почистое: начиная от атмосферы и заканчивая домом и едой. В экодумах, как я понимаю, все — начиная от системы освещения и отопления до отделки — направлено именно на натуральность, на чистоту, которая и должна окружать человека. К сожалению, сейчас такое стремление — очень дорогое удовольствие, и оно не каждому по карману. Хотя каждый человек хочет жить именно в таком чистом натуральном доме.

Юрий Кобаладзе, советник главного управляющего директора X5 Retail Group:

— Именно из-за плохой экологии и вечных пробок я уехал жить в Подмосковье. Но решению проблем пробок это не помогло — теперь вообще езжу на электрике. Я несколько раз стоял рядом

с экологичным домом и любовался, как жалюзи на окнах поворачиваются в зависимости от направления солнечного света. К сожалению, внутри такого дома мне побывать не удалось. Но я прекрасно понимаю: именно за такими домами — будущее. Когда-то все будут жить за счет солнечных батарей, когда нажатием одной кнопки можно будет запустить отопление — накопленная энергия включит необходимые электроприборы. Но, увы, это пока наши мечты, и боюсь, что мечты уж очень далекого будущего.

Константин Ковалев, управляющий партнер агентства недвижимости Blackwood:

— Хотел бы, так же, как хотел бы переехать на хороший электромобиль, но пока, к сожалению, не могу себе этого позволить: в России это очень дорогое удовольствие. Стоимость даже самого простого экодума столь высока, что построить его себе может далеко не каждый. Только энергообеспечение такого дома может составлять более 50% от его стоимости, не говоря уже о содержании и строительстве. Хотя в долгосрочной перспективе вложенные деньги все равно вернутся.

Александр Донской, основатель музея эротического искусства «Точка G», бывший мэр Архангельска:

— Это не имеет смысла. Если вокруг воздуха загажен, то нет никакой разницы, живешь в доме из экологичных материалов или нет. Плохой воздух, плохая вода, плохая пища делают экологичные дома в городах неактуальными. Конечно, если живешь в лесу, то, возможно, имеет смысл построить дом из бревен и сделать его и окружающую обстановку экологически чистыми. Но в большинстве

населенных пунктов России атмосфера так загрязнена, что нет абсолютно никаких различий, проживает человек в экологичном доме или в неэкологичном.

Вера Степаненко, председатель комиссии МГД по экологической политике:

— Я бы хотела. Нужно быть современным человеком, и, так же, как мы осваиваем интернет, SMS и новую технику, нужно осваивать новые передовые способы освещения, водоснабжения, энергопотребления и обогрева, и, возможно, через 30 лет мы все будем жить в таких домах. Но лучше начинать раньше, тогда будет идти в ногу со временем. И хотя экологичное жилье дороже простого, понятно, что за здоровье нужно всегда платить. Мы часто пользуемся дорогими и ненужными вещами, а о здоровье забываем. А ведь здоровье — это самое дорогое, что у нас есть.

Дмитрий Торбинский, футболист ФК «Локомотив», член сборной России:

— Нет, я даже никогда не задумывался об этом. Но от таких домов немного проку, ведь все равно люди едут на работу, стоят в пробках, дышат загрязненным воздухом мегаполиса. Если уж беречь свое здоровье, то надо делать это комплексно, а не так, как происходит у нас. Я в принципе живу в Одинцовском районе Подмосковья — там относительно чисто, и меня все здесь устраивает.

Николай Валуев, депутат Госдумы:

— Да, я ярый сторонник того, чтобы люди жили в экологичных домах и не гадали там, где они живут. Буквально на днях я решил свозить детей в лес погулять, и мы чуть ли не на каждом шагу на-

тыкались на огромные кучи мусора. И это всего в 10 км от Санкт-Петербурга! И в элитном поселке, жители которого уж точно могут оплатить вывоз мусора, а еще лучше — организовать его переработку. Ведь из биологических отходов можно получать метан, который отлично подходит для выработки дополнительной энергии и обогрева. Это очень хороший вариант! Обладывать дом солнечными батареями для России не подходит: немного не тот климат, а вот из мусора получать деньги и улучшать экологию вполне возможно!

Олег Басилашвили, актер: — Конечно же, да! Ведь вся Европа уже буквально обставлена ветряками, они на каждом шагу, а в России их почти нет. Или, как в Финляндии, использовать разность температур воздуха и земли для создания удобного микроклимата в доме, у нас пока никто не решился. А все это огромная экономия и польза окружающей среде. Мы же живем все еще в XIX веке, и безобразно, что такие технологии у нас в стране не стали массовыми.

Владимир Войнович, писатель: — Конечно, хотел бы. Весь мир движется в направлении максимальной энергоэффективности, и это правильно. Экодума должны быть особенно распространены в тех регионах, где долгое и очень теплое лето или, скажем, постоянные сильные ветры, чтобы они вырабатывали собственную энергию. То есть правильно использовать по максимуму те ресурсы, которые уже есть. Другое дело, что все должно быть разумно: если строительство и содержание такого дома будет слишком затратным и не окупится за несколько лет, то смысла в нем я не вижу, по крайней мере, для себя.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Саммит-эффект

регионы

Проведение саммита АТЭС во Владивостоке дало толчок развитию приморского рынка недвижимости, однако, в отличие от олимпийского Сочи, на ценах это пока сказалось незначительно. Эксперты прогнозируют более серьезный эффект от саммита в будущем — в первую очередь благодаря улучшению инфраструктурной и транспортной ситуаций в регионе.

В пик у Сочи
От саммита АТЭС во Владивостоке многие участники рынка недвижимости ждали того же, что и от Олимпиады в Сочи: резкого роста цен на недвижимость и ажиотажа потенциальных инвесторов, однако этого так и не произошло. «Изначально покупательская способность людей в Сочи и на Дальнем Востоке разная. Если на берегу Черного моря активно приобретают квартиры инвесторы со всей страны, то рынок Владивостока формируется только внутренним локальным спросом, вряд ли московские инвесторы поедут туда», — объясняет управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморский. При этом региональные власти при подготовке к саммиту сосредоточились прежде всего на строительстве инфраструктурных объектов. В итоге, по словам руководителя департамента консалтинга компании «МИЭЛЬ-Девелопмент» Алексея Буреломова, проведение саммита напрямую слабо повлияло на развитие недвижимости Владивостока и Дальнего Востока.

Однако это не означает, что в регионе не произошло роста цен. Как говорит Алексей Буреломов, стоимость недвижимости с 2009 года выросла в среднем почти в два раза, при этом рост цен на первичном рынке был более активным, чем на вторичном. В результате сред-

няя стоимость 1 кв. м жилья в регионе достигает 65 тыс. руб., что для региона совсем немало. По словам аналитика ИК «Финам» Анны Мишутиной, по итогам первого полугодия 2012 года цены на жилую недвижимость в Приморском крае выросли примерно на 14%. «На наш взгляд, вклад АТЭС обеспечил примерно треть этого роста. Конечно, ключевым драйвером увеличения цен в большинстве случаев выступало именно масштабное инфраструктурное строительство, проходившее в рамках подготовки саммита», — говорит эксперт. В частности, по его словам, в Приморье было реализовано более пяти десятков различных проектов, в том числе были проведены модернизация и строительство новых транспортных коммуникаций и инженерных сетей, а также объектов социально-бытовой инфраструктуры.

Доступнее и быстрее
Если говорить о ситуации непосредственно на рынке жилой недвижимости, то наиболее серьезно от подготовки к саммиту АТЭС выиграли некоторые районы города. «Существенно выиграл от проведения саммита Артем — район, соединяющий административные границы города Владивостока и аэропорт, куда прилетают международные и российские делегации. Именно его дорожной сети было уделено



Рост цен на недвижимость Владивостока уже не за горами

большое внимание, чтобы обеспечить комфорт пребывания высоких гостей и создать первое позитивное впечатление у гостей», — говорит заместитель генерального директора Vesco Consulting Татьяна Алексеева. В результате, по ее словам, в первую очередь подорожают квартиры во Владивостоке и Артеме, затем в районах, которые прилегают к новым строящимся дорогам и мостам. «С постройкой моста через бухту Золотой Рог стало проще добираться до отдаленных районов, ведь раньше сообщение между ними и материком было только паромное. Предполагается, что теперь они станут более доступными и цены на них вырастут на треть», — говорит Алексей Буреломов. Тем не ме-

нее, по его словам, ситуация неоднозначна: местные эксперты говорят, что можно прогнозировать здесь рост цен, а с другой стороны, из-за низкого качества жилого фонда не ясно, поедут ли туда люди. «Желание поднять цены будет, а возможности — нет. Доходы населения не позволяют ожидать активизации спроса, поэтому нельзя однозначно прогнозировать рост рынка», — говорит эксперт. По словам Евгения Скоморского, новая сеть дорог и мостов может поменять ценовую картину отдельных регионов, но не отразится на ценах в целом. Более того, уже сейчас для Владивостока характерен стабильно высокий уровень цен по сравнению с некоторыми другими регионами. «На сегодняшний день во Владивостоке в первую очередь раскупа-

ются квартиры гостиничного типа и однокомнатные квартиры, при этом трехкомнатные квартиры практически не пользуются спросом, и цены на них не растут», — говорит эксперт. По словам Татьяны Алексеевой, решение системных проблем, позволяющих многократно повысить объем сделок на рынке, лежит вне плоскости задач, поставленных при подготовке к саммиту АТЭС. В первую очередь это высокий уровень недоверия застройщикам со стороны местных жителей, большая коррупционная составляющая на всех этапах развития проекта жилищного строительства, отсутствие рынка пригодной для развития земли. Как говорит эксперт, это покажет себя только в долгосрочной перспективе, когда косметическому ремонту подвергнутся только части зданий,

выходящие на главные магистрали, а тыльная сторона останется в прежнем состоянии. «Конечно, такого рода меры не могут сказаться на повышении привлекательности жилой недвижимости со стороны местных жителей», — считает эксперт. При этом непосредственно прилегающие к новым построенным к саммиту объектам районы никакого воздействия не ощутят. Так, в августе Минрегион утвердил приказы, согласно которым земельные участки и сооружения, расположенные по обе стороны бухты Золотой Рог во Владивостоке, должны быть проданы предпочтительно компании «Соллерс-Дальний Восток». На этих территориях будут расположены новые производственные мощности, где, в частности, планируется собирать автомобили Mazda и Toyota. Изысканию, в час-

тности, подлежат два земельных участка площадью более 9 тыс. кв. м и 17,3 тыс. кв. м.

Перспективные районы
Несмотря на отсутствие непосредственного влияния саммита, параллельно подготовке к этому событию во Владивостоке началась реализация сразу нескольких масштабных жилых проектов, в основном при участии федеральных структур. Например, по словам Татьяны Алексеевой, самый масштабный проект локального рынка — это жилой комплекс «Снеговая пада», рассчитанный более чем на 60 тыс. жителей. Особое внимание в проекте было уделено инфраструктуре, которая будет включать четыре детских сада, бассейн, детскую и взрослую поликлиники. Все дома в «Снеговой паде» построены за счет федерального бюджета и предназначены для военнослужащих и членов их семей, но часть квартир выставлена на продажу. Квартиры сдаются с отделкой, впрочем, по словам участников рынка, качество материалов оставляет желать лучшего. Правда, сложность заключается в том, что строительство ведется на месте, где ранее базировался артиллерийский арсенал. В частности, в 2011 году во время проведения работ здесь произошел взрыв необезвреженного снаряда, в результате погибли несколько человек. Кроме того, как следует из инженерно-экологических изысканий, проведенных Ростприроднадзором, суммарное загрязнение почвы тяжелыми металлами превышает предельно допустимый коэффициент в 30 и более раз, что требует серьезных инвестиций в рекультивацию территории.

В свою очередь, по словам Анны Мишутиной, в числе крупных жилищных строек в регионе необходимо упомянуть «Зеленый угол» — масштабный проект комплексного

освоения территорий под жилищное строительство на части территории автомобильного рынка. На месте авторынка и находящегося по соседству тепличного совхоза «Приморье» на территории площадью 197 га планируется построить микрорайон из 13,7 тыс. квартир на 49 тыс. человек. Однако, как напоминает Евгений Скоморский, застройка авторынка во Владивостоке — это самый долгосрочный план приморских властей: реализовать его предполагалось еще десять лет назад. Гораздо серьезнее в освоении Дальнего Востока продвинулся фонд РЖС, на землях которого реализуется в этом регионе сразу два крупных проекта. Так, на территории поселка Трудовое строится новый микрорайон площадью 600 тыс. кв. м — первая очередь площадью 50 тыс. кв. м будет предположительно завершена до конца первой половины 2013 года. Речь идет о строительстве малоэтажного жилья эконом-класса. Похожий проект фонд реализует в районе бухты Патрокл, где планируется построить более 400 тыс. кв. м жилья. В ближайшие семь лет здесь планируют построить 130 домов, детские сады, школы и поликлинику. Как обещают в фонде, за счет инвестиций фонда в инфраструктуру жилье в этом микрорайоне будет ниже рыночной цены на 10–12%. Таким образом, если два проекта будут реализованы, то на землях фонда РЖС в городе будет построено более 1 млн кв. м жилья. «В принципе можно сделать вывод, что хоть во Владивостоке и не было такого бума, как том же Сочи, однако саммит подтолкнул реализацию в регионе сразу нескольких масштабных проектов — правда, в той или иной степени они все равно инициированы государством, а не частными инвесторами», — говорит Евгений Скоморский.

Алексей Лоссан

КВАРТАЛ

краски жизни

755-88-55

г. Видное

Ситу XXI век

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

СКОВО

СТАРТ

ПРОДАЖ

Квартал «Краски жизни» - это новый проект компании «Сити-XXI век» в г. Видное, который реализуется в соответствии с концепцией Миниполиса - мини-города с разнообразной инфраструктурой и многочисленными полезными услугами для жителей.

Из окон квартир квартала «Краски жизни» вам откроются живописные виды на переливающиеся в солнечных лучах поля и утонченные небесной синевой косогоры, напоминающие о первозданной красоте подмосковных ландшафтов.

«Краски жизни» дают огромный простор для жизни и творчества. Каждый покупатель сможет выбрать из множества вариантов планировочных

решений тот, который ему по вкусу и по душе. Площади квартир варьируются от 32,7 до 91 кв. м.

Вы будете спокойны за своих детей, играющих во дворе. Уверенность вам обеспечит закрытая и охраняемая территория квартала.

Во время прогулок, вдыхая запах луговых цветов, растущих в самой близости от квартала, вы забудете о сиюминутных тревогах рабочего дня.

Wi-Fi-интернет сохранит вам оперативную связь с друзьями и коллегами по работе, даже если вы вышли из своей квартиры в общественные зоны комплекса.

ЗАО «Сити-XXI век»

проектная декларация находится на сайте city-xxi.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Управление со всеми неизвестными

коммуналка

В отличие от сегмента коммерческой и городской жилой недвижимости, где рынок управляющих организаций сформировался, на загородном рынке сложилась иная ситуация. Эксперты до сих пор спорят, какая форма управления лучше как для девелопера, так и для жителей. Ситуацию осложняет то, что до трети покупателей в принципе не готовы платить за эксплуатацию поселка, в том числе из-за завышенных размеров платежей.

Возможность выбора

На сегодняшний день на рынке загородной недвижимости можно выделить три основные формы управления поселками. Это управляющие компании, создаваемые девелоперами под каждый конкретный поселок, профильные управляющие компании, в портфеле которых находится по несколько объектов, и некоммерческие партнерства собственников жилья. «Их соотношение на сегодняшний день составляет 80%, 5% и 15% соответственно, а наличие той или иной формы напрямую зависит от того, кому принадлежат объекты инфраструктуры, инженерные сети и коммуникации», — говорит руководитель проекта КП «Артек» Игорь Панфилов. При этом, по словам руководителя управления маркетинга и развития ГК «Контин» Сергея Мигунова, по закону жители коттеджных поселков имеют право не объединяться и не пользоваться услугами УК. Тем не менее, в подавляющем большинстве поселков существуют те или иные формы объединения жильцов, которые нанимают УК для обслуживания поселка. Кроме того, если поселок построен на землях поселений, то его жители могут объединяться либо в жилищные кооперативы, либо

в ТСЖ. Органом управления в данном случае является общее собрание жильцов. В свою очередь, ТСЖ как объединение жильцов нанимает УК, с которой заключается договор подряда, при этом каждый житель поселка потенциально имеет возможность быть избранным и принимать активное участие в управлении.

По словам гендиректора компании «Высота Сервис» Светланы Лебедевой, как правило, застройщик на этапе строительства создает свою УК, однако когда поселок заселен больше чем наполовину, жители уже сами могут выбрать, оставить компанию застройщика, если она себя зарекомендовала, или выбрать другую УК. В любом случае все объекты инженерной инфраструктуры передаются девелопером на баланс управляющей компании, поэтому, как показывает практика, далеко не всегда девелоперы готовы привлечь на свой проект стороннюю компанию, и наиболее сложное взаимодействие происходит с внешними игроками зайти в поселки высокого ценового сегмента. Как говорит руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome Татьяна Шарова, в настоящий момент в элитных поселках и поселках бизнес-класса управление ведется преимущественно собственными

управляющими компаниями, созданными девелоперами под каждый конкретный поселок, а также формы управления, как некоммерческое партнерство и товарищество собственников жилья, чаще всего встречаются в поселках экономкласса. Впрочем, с такой оценкой согласны далеко не все эксперты. «Изменившиеся после кризиса портрет покупателя загородной недвижимости и формат загородных проектов способствовали переносу этой формы управления в более высокий сегмент», — говорит Игорь Панфилов. По его словам, суть заключается в том, что вся инженерная инфраструктура объекта передается девелопером в собственность его жильцам, которые на этом основании вступают в некоммерческое партнерство и в праве самостоятельно выбирать наиболее комфортный вариант эксплуатации. При этом они могут как прибегнуть к услугам все той же управляющей компании, так и нанять в штат отдельных специалистов.

Преимущества и недостатки

У каждой из форм управления есть свои особенности, которые необходимо учитывать покупателю при выборе загородной недвижимости. Так, например, девелоперские управляющие организации, как правило, возникают на проекте еще до появления первых жильцов — они очень хорошо знакомы с проектом, знают нюансы всех этапов его строительства, подрядчиков, которые были задействованы на установке оборудования, прокладке инженерных сетей, но, имея права на инженерные коммуникации и иные инфраструктурные объекты, они вправе монополизировать стоимость эксплуатации. При этом у жильцов не остается альтернативы, кроме как принять установленные компанией тарифы, поэтому размер будущих

ежемесячных платежей надо узнавать заранее — еще на этапе заключения сделки.

В работе с профильными управляющими организациями, имеющими сразу несколько проектов в своем портфеле, также есть свои нюансы. Если ее поселки расположены на значительном расстоянии друг от друга, это может привести к увеличению эксплуатационных платежей для конечных клиентов. Например, когда один поселок находится на Новой Риге, а другой — на Каширском шоссе, оперативно перебросить ремонтную бригаду с одного объекта на другой проблематично, а содержать полный штат сотрудников в каждом поселке довольно накладно. Чтобы возможные издержки самой компании на расширение штата сотрудников или покрытие транспортных расходов не влияли на стоимость услуг для жильцов поселка, у управляющей компании должен быть хорошо развитый и сформировавшийся бизнес. Среди компаний, которым удалось успешно работать на этом рынке, эксперты называют Le Meridien, Hines International, MOZAIK Development, «Счастливый дом», «Сервисные технологии», «Премьер Сервис», RealtySVC и т. д.

Основное преимущество некоммерческих партнерств, по словам Игоря Панфилова, заключается в том, что управлением занимаются, по сути, сами жители, лично заинтересованные в снижении себестоимости. В результате они уже привлекают по договору подрядчиков, которые были задействованы на установке оборудования, прокладке инженерных сетей, но, имея права на инженерные коммуникации и иные инфраструктурные объекты, они вправе монополизировать стоимость эксплуатации. При этом у жильцов не остается альтернативы, кроме как принять установленные компанией тарифы, поэтому размер будущих

средств контролируется через управленческие органы партнерства. Весь регламент управления поселком, позволяющий эффективно выстраивать отношения между собственниками и решать возможные спорные ситуации, фиксируется в ряде документов, таких как положение о членстве, об общем собрании, о взносах, а также нормативных актах», — рассказывает Игорь Панфилов. По его словам, среди примеров загородных поселков, где уже успешно функционируют некоммерческие партнерства, — «Солнечная долина» на Киевском шоссе, «Шелестово» на Новой Риге, «Аксаково» на Дмитровке и другие. Однако у людей купивших участки или коттеджи на будущее, не живут в поселке и не понимают, почему они должны каждый месяц платить немалую сумму за то, чем они не пользуются. В итоге для управляющих компаний количество инвесторов зачастую становится основной проблемой (точкой), — говорит он. По его словам, многие компании в итоге закладывают в свой бюджет до 30% неоплаты, а получившуюся финансовую брешь закрывают более высокими платежами для остальных жителей. «По сути, выходит, что все жители платят налог на неплательщиков», — добавляет эксперт.

«Вопрос цены» — прозрачность тарифов является одной из самых главных проблем на этом рынке. На сегодняшний день эксплуатационные платежи в загородных поселках Подмосковья, которые находятся на балансе управляющих компаний, составляют: в элитном сегменте — от 20 тыс. до 40 тыс. руб. в месяц, в поселках бизнес-класса — от 10 тыс. до 25 тыс. руб., а в поселках экономкласса — от 3 тыс. до 15 тыс. руб. в месяц. При этом чем разнообразнее инфраструктурная составляющая поселка, тем выше размер эксплуатационных платежей. По словам Игоря Панфилова,

стоимость эксплуатационных платежей в поселках, где в управлении принимает участие некоммерческое партнерство, будет ниже, но все зависит от каждого проекта в отдельности — его класса, площади, количества домовладений и инфраструктуры объектов, перечня услуг по эксплуатации и многого другого. Впрочем, по словам Ольги Широковой, директора департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood, в сегменте экономкласса и от управляющих компаний многого ждать не стоит: только вывоз мусора, чистка снега, благоустройство поселка и охрана.

Все ежемесячные траты владельцев коттеджей делятся на две части. Первая — эксплуатационные расходы: охрана, уборка, благоустройство, вывоз мусора и т. п., вторая — коммунальные платежи. Первая часть как раз и определяется управляющей компанией, а вторую часть определяют тарифы, установленные в регионе. Сильнее всего по бюджету жителя будет бить отопление индивидуальным газовым котлом: платежи за эти услуги будут состоять из показаний счетчиков за газ. Для дома средней площадью 150–200 кв. м расходы на отопление составят в среднем 10 тыс. руб. в месяц в зимние периоды. Отопление электричеством обойдется еще дороже, зато установка газового котла потребует значительных инвестиций на этапе строительства дома. Следующий тип расходов — водоснабжение. Есть возможность выкопать артезианскую скважину — это допрасходы на этапе строительства дома, зато дальше не надо будет платить за центральные магистрали. К коммунальным относятся и платежи за канализацию, которые также зависят от того, подключены ли жители к центральным сетям или у них есть индивидуальные очистные сооружения. Плата за услуги связи, слаботочные

системы и т. д. Таким образом, жителям поселка экономкласса с домом средней площадью 150 кв. м и участком земли 10 соток в месяц придется платить порядка 15 тыс. руб., а в поселках бизнес-класса цены могут достигать 30 тыс. руб. в месяц и выше.

Несмотря на высокие цены, как уверяет коммерческий директор компании Villagio Estate Павел Трейвас, девелоперы зарабатывают деньги от реализации своих проектов, а управление поселком рассматривают как необходимость, а не бизнес. По словам эксперта, установленные тарифы только покрывают расходы на обслуживание и содержание поселков. Так, в проектах Villagio Estate содержание КПП, обеспечение круглосуточной охраны по периметру и сотрудников охраны в месяц обходится жильцам поселка бизнес-класса в 2–3 тыс. руб. с дома, содержание и ремонт внутрипоселковых дорог обходится еще в 2,5–3,5 тыс. руб., содержание и уход за зелеными насаждениями на территории общественных зон поселка: полив, стрижка кустарника, уход за клумбами — 1–2 тыс. руб. В свою очередь, обеспечение ночного освещения стоит порядка 1,5 тыс. руб. Местные службы по вывозу и утилизации мусора и поддержанию территории в аккуратном виде требуют еще 2–3 тыс. руб. Кроме того, в среднем 1–2 тыс. руб. с дома уходит в месяц на организацию круглосуточного дежурства электриков и водопроводчиков. «В сегменте экономкласса размер платежей будет ниже, но, с другой стороны, на рынке вряд ли найдется организованный коттеджный поселок, жители которого платили бы меньше 8–10 тыс. руб. в месяц», — говорит Евгений Скоморовский. По его словам, высокие платежи в том числе приводят к тому, что многие люди, привыкшие к городским тарифам, в итоге оказываются к ним не готовы.

Алексей Лоссан

28
Б. АФАНАСЬЕВСКИЙ

Готовый Домъ
в переулках Арбата

22-888-00
www.afanasievsky.ru

РЕКЛАМА

НАЖМИ НА ДЕНЬГИ! ТЕПЕРЬ ДЛЯ ПЛАТФОРМ iOS И ANDROID

ПОД КАКОЙ ПРОЦЕНТ ЗАПРЕТЯТ ВЫДАВАТЬ КРЕДИТЫ

Экономическая ситуация в России и мире | Экономика | Новости | 23.09.2012

Коммерсантъ | dengi.kommersant.ru | №37 (894) | 17.09 – 23.09.2012

ДЕНЬГИ

СВЯЩЕННЫЙ АВОСЬ
КАКИЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ
МЕШАЮТ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ

300 руб. и более за тарифы для частных предприятий

ШЕШЕ НЕ МАТ ПЕРЕНЕДЕТСЯ ЛИ
ФРАНЦУЗСКИЙ НАЛОГОВЫЙ ПЕРЕДЕЛ
НА ДРУГИЕ СТРАНЫ

ЦИФРОВАЯ
ВЕРСИЯ
ЖУРНАЛА

- современно и экологично
- всегда под рукой
- свежий номер — в любой точке мира
- архив предыдущих номеров — в любую минуту
- удобная навигация и страничный просмотр
- видео- и фотогалереи

ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ, НО ДЕШЕВЛЕ

ПОДПИСКА НА ЦИФРОВУЮ ВЕРСИЮ ДЛЯ iPad — 3, 6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Верхняя планка

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

(Окончание. Начало на стр. 1)

«В тех же домах, где имеются объекты, входящие в сотню самых дорогих, зачастую можно найти квартиры с ценой 1 кв. м на несколько десятков процентов ниже, — замечает Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. — Здесь играют роль те самые неценовые характеристики, которые трудно объективно измерить и сравнить с другими объектами. Например, видовые. Ведь трудно отранжировать квартиру по принципу „вид на 20–30% от максимума“. Хороший вид, он либо есть и он действительно хороший, либо его нет. Далеко не всегда кусочек Патриаршего пруда, видимый из бокового окна, повышает стоимость квартиры. То же относится и к качеству внутренней отделки подобных квартир. При удачном дизайн-проекте, востребованном в настоящее время, на отделке можно заработать в три-четыре раза больше по сравнению с вложенными средствами. В то же время неактуальная, пусть и дорогостоящая, отделка может быть не востребована покупателем вовсе».

«К примеру, на последних этажах в ЖК „Остоженка Парк Палас“ есть шесть пентхаусов, но только один из них уникален благодаря лучшим видовым характеристикам (виды на Москву-реку, памятник Царелю Петру I, Крымский мост, Зачатьевский монастырь, храм Христа Спасителя), наличие просторной террасы и большого метража, — рассказывает Ирина Егорова, управляющий директор SOHO Estate. — В ЖК „Коперник“ много квартир с видом на воду, что само по себе приятно. Но только одна из этих квартир является уникальной, поскольку имеет интересную особенность — круглое окно. Стоит такая квартира на 15–20% дороже всех остальных в этом жилом комплексе».

Еще один неценовой фактор — это ментальное стремление наших сограждан жить над всеми остальными. По принципу «чем выше от земли, тем престижнее». Это отчасти объясняет тот факт, что основное число самых дорогих объектов — пентхаусы.

Если мысленно перенести наши самые дорогие объекты в Лондон, то там бы они стоили на 30–50% дороже. Однако то, что у нас считается суперпрестижным и актуальным, для британской столицы, как правило, пройденный этап — и в архитектуре, и в дизайне. Наши относительно новые дома, построенные пять-семь лет назад, на туманном Альбионе никого бы уже не удивили и считались бы несколько устаревшими. В самых престижных районах Москвы от силы имеется, быть может, пять объектов, которые могли бы конкурировать с подобным классом английскими.

«К самым дорогим предложениям на рынке элитной жилой недвижимости Москвы относятся пентхаусы. Их доля в течение последних пяти лет стабильна: в пределах 5%, — соглашается Татьяна Шарова, руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome. — Существует ряд особенностей в данном формате, которые выделяют пентхаусы среди других объектов жилой недвижимости и делают их уникальными и высоколиквидными: отдельный выход на террасу или крышу (при этом кровля может быть оборудована зимним садом, бассейном с зоной отдыха или вертолётной площадкой), высокие потолки и большие панорамные окна, прекрасные видовые характеристики на достопримечательности города, отсутствие соседей, ограниченное предложение».

Наценка за уникальность

«Стоимость эксклюзивных предложений может превышать цену аналогичных объектов на 10–50%. Например, пентхаус „Экзавайр“ в ЖК „Коперник“. Все помещения в нем: гостиная, гостиная-столовая, кабинет, три спальни, курительная, холл, ванные комнаты и терраса — декорированы знаменитыми дизайнерами из разных стран мира (Патрик Роберт, Альберто Смакия, Берни де ле Куона, Анри Бек). В свое время квартира выставилась по рекорд-



\$15 млн — цена билета в верхний разряд элитного жилья



«Кристалл Хаус» на Остоженке. Местоположение — главная составляющая высокой цены



«Венский дом»: ландшафт тоже имеет значение



ЖК «Парк Палас». На его территории есть отдельно стоящее здание стоимостью \$45 млн

но высокой цене — \$50 млн, то есть более \$85 тыс. за 1 кв. м. И сегодня на рынке есть целый ряд интересных предложений: пентхаус „Седьмое небо“ на 36-м этаже ЖК „Воробьевы горы“; уникальный, в стиле лофт двухуровневый пентхаус в ЖК „Трилогия“, — говорит Гульнара Рахмангулова, директор департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet.

Пожалуй, самый эксклюзивный продукт на рынке и самая громкая продажа последних двух лет — вила „Остоженка“ компании Rose Group, построенная по проекту известного архитектурного бюро «Проект „Меганом“» Юрия Григоряна и расположенная в глубине остоженских переулков. Полуподземная четырехуровневая вила общей площадью 1800 кв. м была продана по цене около \$30 млн. Уникальность этого объекта состоит в том, что это практически единственный построенный в современной Москве частный элитный дом.

«Эксклюзивом также можно считать и «привычный» таунхаус, но только если он находится в историческом центре, — продолжает Юлия Лурье, руководитель офиса „Добрынинское“ компании „Инком-Недвижимость“. — К таким предложениям относятся 17 таунхаусов в жилом комплексе „Палаты Муравьевых“, который располагается в 1-м Зачатьевском переулке. Площадь четырехуровневых квартир составляет от 83 до 550 кв. м. В каждой предусмотрены отопляемые террасы, зимние сады, камин, лифт, эксплуатируемая кровля. Уникальность таких объектов — в чисто психологическом комфорте от того, что вам доступно

практически недоступное — собственный дом в огромном мегаполисе. Это позволяет человеку почувствовать себя принадлежащим к узкому кругу избранных».

«Главная особенность эксклюзивного проекта состоит в том, что у него нет аналога. Поэтому продавцы могут повышать на него цены до 50% от стоимости, пользуясь тем, что у покупателя нет выбора, — уверена Ирина Харченко, генеральный директор компании „Высота“. — По той же причине здесь невозможны скидки, которые обычно присутствуют при покупке элитной недвижимости. В первую очередь среди покупателей люди, у кого уже есть квартиры и они специально ищут уникальные объекты. Кроме того, есть много покупателей из регионов и иностранцев. Как правило, в Москве у них имеется свой бизнес, и по этой причине они хотят иметь еще и представительскую квартиру».

«В любом городе есть уникальные места, чаще всего исторические. Но они могут быть и современными, рукотворными. Например, новый проект Knightsbridge Private Park в Хамовниках может повторить историю Gramercy Park в Нью-Йорке, где дома вокруг единственного в городе частного парка стоят в два и более раз дороже, чем не имеющие вида и выхода к парку в этой же части Манхэттена. Частный парк, задуманный архитекторами и занимающий две трети территории комплекса, безусловно, делает этот проект очень привлекательным, — полагает Анна Левитова, управляющий партнер компании EVANS. — Конечно, цены у эксклюзив-

ных объектов выше — например, разница между квартирами с дизайнерским ремонтом и без него в зависимости от качества и затрат на ремонтные работы может составлять до 25%. Покупатели эксклюзива — это те, кто действительно имеет такие предпочтения или хочет продемонстрировать свою исключительность».

Самый дорогой квадратный метр сегодня в клубном доме Barkli Virgin House — \$63 тыс. Это цена на пентхаусы, которых в доме всего два, один из них уже продан. Данная цена вполне оправдана. Во-первых, это самый престижный адрес Москвы, то есть первая составляющая цены — местоположение. Во-вторых, как уже говорилось, это клубный дом, рассчитанный всего на 21 квартиру — таким образом, наценка за эксклюзивность. В-третьих, дом был создан при участии дизайнера королевского двора Великобритании Келли Хоппен в сотрудничестве с компанией uoo — значит, наценка за иностранных дизайнеров. В-четвертых, сам дом полностью построен и сдан — наценка за готовность дома. И, наконец, сами пентхаусы великолепны, а виды, открывающиеся из окон, захватывают дух. А это дорогого стоит! — заявляет Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate.

Оговоримся сразу, что приведенные ниже процентные соотношения являются весьма и весьма приблизительными. Так, по мнению Дмитрия Халина, местоположению может быть отведено где-то 30%. Еще приблизительно 30% можно отнести на ка-

чество здания. А вот разница в стоимости между квартирами на первом этаже, расположенных в одном и том же здании, обуславливает долю от 40% до 50% такого фактора, как расположение квартиры внутри здания. «Большую часть цены формирует местоположение (не менее 50%, затем видовые характеристики квартир (15%) и этаж, на котором квартира находится (до 10%), качество самого дома (15%), наличие придомовой территории, инфраструктуры (примерно 5–10%),» — делает свой расклад в ценообразовании Ольга Тараканова, руководитель отдела городских продаж департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank.

«Хотя самые дорогие предложения, безусловно, реализуются дольше, чем более дешевые, однако рано или поздно они находят своего покупателя (иногда самые дорогие апартаменты в доме продаются уже после того, как в других квартирах хозяева давно обжились). Но это правило работает только в случае, когда запрашиваемая цена адекватна предложению: квартира имеет особенности, отличающие ее от остальных предложения (террасы, виды, в некоторых случаях собственный лифт, отдельный вход и т. д.). Если объект изначально не соответствует рыночным запросам и ничем не выделяется, но при этом его стоимость заоблачна, то такое предложение будет висеть на рынке бесконечно долго», — комментирует Ольга Широкова, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood.

«Априори, включая очень дорогой объект в состав будущего проекта, девелопер преследует несколько целей, — объясняет Дмитрий Халин. — Первая: наличие такой суперквартиры в доме повышает качественный уровень и статус всех остальных квартир. Если в доме есть квартира стоимостью \$50 тыс. за 1 кв. м, то проще будет продать остальные квартиры по \$25 тыс. за 1 кв. м. Зачастую подобная квартира рассматривается как вариант будущего проживания акционеров или владельцев компании, и это опосредованно подчеркивает статус дома. Если бизнесмен строит данный дом для себя, то и всем остальным будет комфортно и статусно проживать именно здесь».

Не мы это придумали

«Высокие цены на элитную эксклюзивную недвижимость не российское изобретение, — рассказывает Елена Первакова, генеральный директор SOHO Estate. — Недавно один крупный российский бизнесмен приобрел пентхаус в Нью-Йорке с видом на Центральный парк почти за \$90 млн. Около \$100 млн стоят пентхаусы и квартиры в Лондоне от Candy & Candy в Гайд-парке (более \$100 тыс. за 1 кв. м). Что касается зависимости срока экспозиции от цены, то в верхнем ценовом сегменте она неочевидна. Бывает, что уникальный объект, оцененный выше рынка, покупали со скиду. Причем нередко за него даже разворачивалась конкуренция между несколькими потенциальными покупателями. В моей практике был случай, когда пентхаус, выставленный на продажу за \$20 млн, в результате был продан за \$25 млн».

«Эксклюзивная недвижимость всегда в цене, — отмечает Ирина Могилашова. — В некоторых районах Лондона или Парижа просто нет рынка, и если что-то появляется в этих местах, покупатели платят за объекты столько, сколько за них просят продавцы. К тому же недвижимость в развитых европейских странах, как правило, на протяжении нескольких десятков лет и даже столетий может принадлежать одной семье, и мало что может случиться, чтобы они захотели с ней распрощаться. Однако в последнее время в том же Лондоне основные покупатели — это олигархи из России и арабских стран, которые скупают элитную недвижимость в два раза дороже, чем она стоит. Так что у ее владельцев возникает естественное желание ее продать».

На Западе основным фактором всегда являлось и является местоположение объекта недвижимости. Качество строительства, конечно, тоже очень важно, но местоположение — это приоритет. Оно первично, все остальное вторично, — уверена Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton. — В качестве интересного примера хотелось бы привести уникальную концепцию, разработанную для Лондона: проект Hyde Park No. 1 стал продавать свои апартаменты по цене £50 тыс. за 1 кв. м (при этом максимальная цена в данном районе — £25 тыс.), так как застройщики смогли убедить своих клиентов, что этот проект — самый лучший в мире. Мое твердое убеждение: любой самый дорогой проект обязательно найдет своего владельца, если он эксклюзивен и не переоценен. Расклад же в ценообразовании таких объектов: 70% — это местоположение, 10% — архитектурное решение, 10% — качество строительства/инженерия, 10% — уникальность концепции, инфраструктура».

«Количество людей, которые могут себе позволить купить суперэлитные объекты, очень мало, — подытоживает разговор Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. — А даже тем, кто может, зачастую не подходит планировка квартир или не нравится ремонт. Поэтому срок экспонирования может достигать двух лет. Есть объекты, которые никому не нужны, а есть, которые при своей заоблачной стоимости соответствуют потенциальному спросу — в этом случае они все равно найдут своего покупателя».

Александр Шевчук

СКОЛЖОВО ПАРК

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС бизнес-класса

777 555 4

www.7775554.ru

• ипотека, 214-ФЗ

• площадь территории 8,7 га

• 6 жилых корпусов, 442 квартиры свободной планировки

• подземная парковка на 836 машино-мест

реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

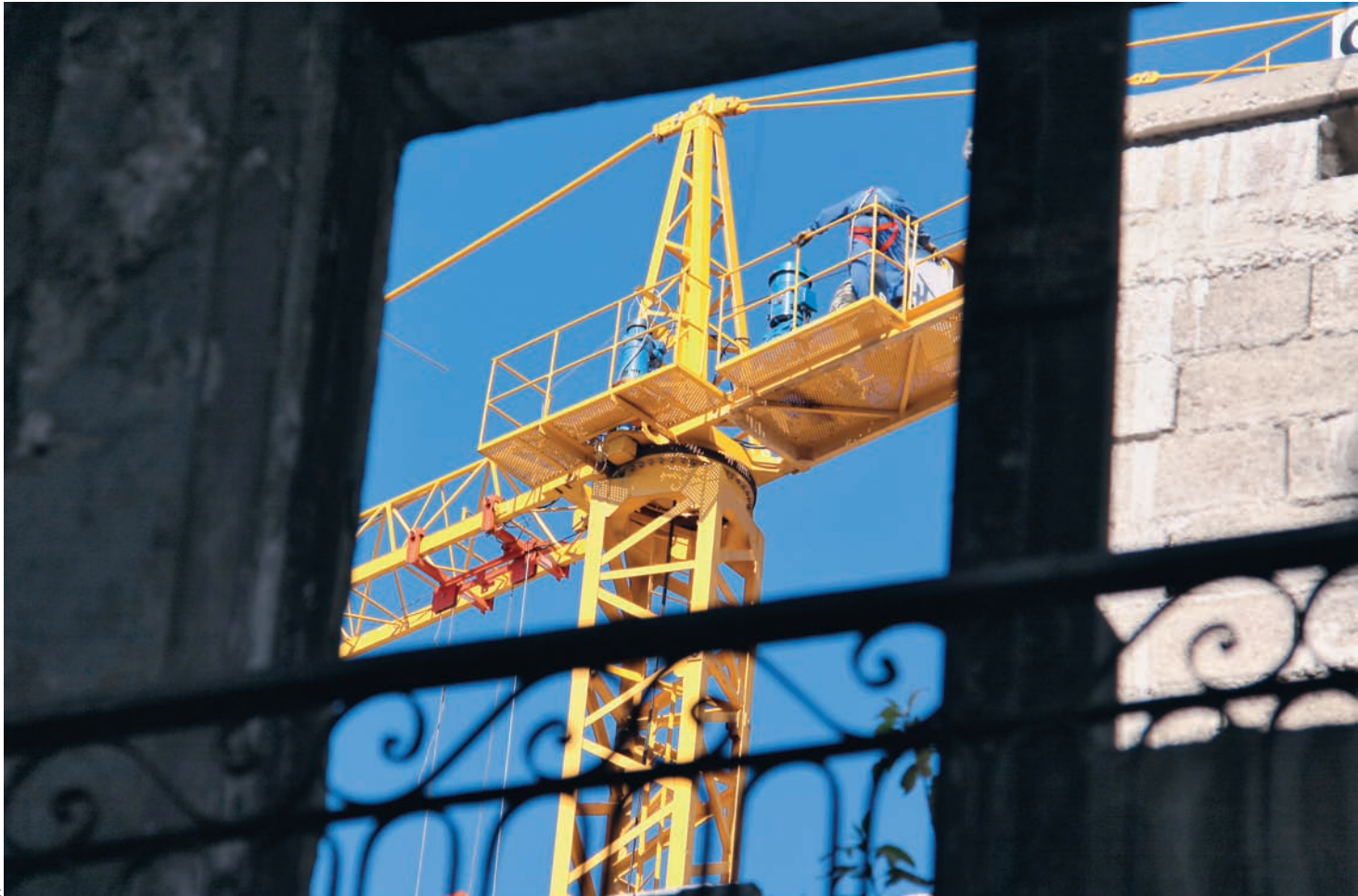
ВТО: новый поворот

интеграция

Долгожданное вступление России в ВТО пока никак не сказалось на рынке недвижимости. В будущем девелоперы ожидают небольшого снижения цен на стройматериалы и технику. Покупатели жилья тоже ощутят на себе членство во Всемирной торговой организации — правда, не раньше чем через несколько лет.

Что он нам несет?

Россия стала участником ВТО в августе. Этому событию предшествовали более чем 18-летние переговоры. Теперь Россия, как и 80% стран мира, входит в ВТО. Смысл членства в этой организации заключается в снижении барьеров при международной торговле. То есть основная часть изменений, которые произойдут в связи с вступлением России в ВТО, будет связана с изменением законодательства касательно экспорта-импорта товаров и таможенных процедур. Самая очевидная выгода от ВТО для обычного потребителя по идее должна заключаться в снижении стоимости жизни. В результате изменения торговых барьеров подешевеют не только ввозимые товары и услуги, но и местная продукция, в производстве которой используются импортные компоненты. Значит, дешевле может стать как строительство, так и недвижимость. Вступление России в ВТО повлияет на рынок недвижимости не прямо, а косвенно — через смежные отрасли, прежде всего строительную. «Строительный рынок сейчас монополизирован, коррумпирован и контролируется административным ресурсом. Новый игрок практически не способен выиграть тендер на строительство какого-либо городского объекта, не имея нужных связей с чиновниками», — говорит управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. — «Иностранные девелоперы и архитекторы пока опасаются активно входить туда, где такие сложные и непредсказуемые правила игры». В процессе вступления в ВТО законодательная база и процедуры тендеров должны измениться в лучшую сторону, стать более цивилизованны-



Вступление в ВТО заставит строителей использовать новые технологии

ми. В этом случае, по мнению господина Попова, российская девелоперская отрасль может пополниться новыми строительными материалами иностранных производителей — более дешевыми и при этом более качественными. Ведь известно, что самый обычный отечественный кирпич себестоимостью производства, допустим, 1 руб., пока доезжает до стройки, увеличивает свою стоимость до 100 руб. Изменения будут связаны со снижением таможенных пошлин на ввоз собственно материалов и оборудования. Если говорить о строительстве, то материалы составляют около 30–35% сметной стоимости, и половина из них, как правило, производится на территории России, то есть на стоимости бетона, железа и прочих стройматериалов членство России в ВТО никак не скажется. Зато существенно снизится цена ввозимого оборудования, используемого при строительстве: кондиционеров, лифтов и всего, что раньше получало значительную нацен-

ку из-за таможенных пошлин. Правда, по мнению генерального директора управляющей компании Clever Estate Сергея Крекова, это вряд ли повлияет на итоговые цены на жилье. Дорогостоящую импортную технику используют в основном при строительстве крупных бизнес-центров и жилых домов премиум-класса. «Владельцы таких объектов вряд ли станут снижать цены на 2–3%, тем более что рынок недвижимости достаточно стабилен и позволяет не использовать снижение цен как конкурентное преимущество», — говорит господин Креков. — «Что касается более массовых объектов экономкласса, то при их строительстве дорогое зарубежное оборудование, как правило, не используется». Единственное направление в связи с членством в ВТО, на котором возможен прорыв, — это новые строительные технологии. «На рынок могут прийти новые игроки — талантливые международные архитекторы и девелоперы, которые привнесут сюда современные технологии. Так или иначе, все новое, внедряемое на рынок недвижимости в России, давно используется

в развитых странах», — говорит господин Попов. Приход в отрасль новых иностранных игроков усилит конкуренцию и позволит реструктурировать рынок, который предложит потребителю гораздо больший ассортимент продукции и услуг. В частности, по словам Дмитрия Халина, управляющего партнера IntermarkSavills, нас ждет развитие каркасно-модульных технологий, распространенных в домостроении за рубежом. В современных условиях их использование ограничено в том числе высокими пошлинами на ввоз и налогами. Так, комплект для строительства коттеджа по каркасно-щитовой технологии в Канаде стоит около 500 долларов США за 1 кв. м, а после пересечения границы России его цена удваивается. А российские производители пока не могут предложить подобные изделия сравнимого качества. Удешевление каркасно-модульных технологий приведет к увеличению предложения построенного таким способом жилья, что в конечном счете может существенно снизить цены на отдельные виды жилых объектов — коттеджи, таунхаусы и малоэтажные дома экономкласса.

Вступление России в ВТО изменит и ситуацию на рынке ремонтных и отделочных работ. Цены на отделочные материалы в ближайшее время могут существенно снизиться из-за возросшей конкуренции в этом сегменте. «Вероятно, потребители смогут увидеть снижение цен на отделочные материалы уже в этом году или к весне следующего года», — говорит господин Креков. Но на массовой застройке снижение цен на отделочные материалы никак не скажется: как правило, застройщики сдают объект с минимальной отделкой. В общем, присоединение к ВТО может привести к небольшому снижению себестоимости строительства, но в долгосрочной перспективе.

Пропасть или взлет

До ВТО иностранные компании, работающие на нашем рынке недвижимости, создавали дочернюю компанию или иное юридическое лицо, которые получали права на использование иностранного бренда на российском рынке. «Никаких сложностей для зарубежных фирм такая процедура не представляла. Этот процесс не изменится и после вступления России в ВТО. Поэтому появление новых иностранных игроков на российском рынке недвижимости связано не с вступлением во Всемирную торговую организацию, а с тем, что рынок развивается и представляет интерес для зарубежных компаний», — говорит господин Креков. — «Скорее членство в ВТО в дальнейшем сделает нашу страну более открытой, например, для инвесторов, которые станут более активными на рынке жилья. По данным Contact Real Estate, частные инвестиции в элитную жилую и коммерческую недвижимость Москвы пока единичны. «К нам, в частности, обращаются клиенты из Азии с желанием приобрести инвестиционно выгодные объекты, такие, например, как апартаменты в „Москва-Сити“ — такой формат multifunctional небоскребов им знаком и понятен», — рассказывает господин Попов. — «С вступлением в ВТО Россия будет казаться таким покупателям более близкой и безопасной, что, скорее всего, увеличит количество частных инвесторов в нашу недвижимость». Это вполне может подстегнуть цены на определенные виды жилья. Но скорее всего, речь пойдет об эксклюзивной и дорогой недвижимости. Директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова соглашается: вступление в ВТО может изменить уровень спроса на жилье. «Если говорить о московской недвижимости и спросе со стороны чи-

новников и жителей сырьевых регионов, то здесь негативного влияния на спрос, конечно, не будет, возможно даже, их доходы еще возрастут. Но если говорить про малый бизнес, представители которого тоже являются активными покупателями недвижимости, то на них вступление в ВТО окажет сильное негативное влияние с соответствующим изменением их доходов и возможности приобретать жилье», — говорит госпожа Широкова. — «Отразится ли снижение доходов отдельных категорий граждан на ценах, зависит прежде всего от их доли в общем объеме спроса. В Москве она невысока, и сильного влияния ждать не стоит, а вот в отдельных небогатых сырьевых регионах покупателей может резко поубавиться». Компенсировать снижение доходов могло бы изменение ставок по ипотеке. Но если раньше были какие-то надежды на то, что со временем в Россию придут дешевые ресурсы иностранных банков, то сегодня они рассеялись. Россия отстояла нынешнюю систему работы иностранных банков в нашей стране через дочерние компании. Таким образом, отечественным банкам не стоит опасаться конкуренции с западными. А следовательно, изменений в области ипотечного кредитования, кредитования застройщиков и т. д. в ближайший год не предвидится. Так же, как и цены на недвижимость кардинальных изменений, скорее всего, не претерпят, по крайней мере, из-за ВТО», — говорит господин Халин. Впрочем, некоторые эксперты полагают, что членство России в ВТО все-таки может привести к снижению цен на недвижимость, если совпадет несколько условий. «Во-первых, строительная отрасль станет более конкурентной из-за возможности большего взаимодействия международных рынков. Тогда у строителей появится стимул строить больше, быстрее и дешевле. Во-вторых, благодаря расширению торговых границ в Россию начнут поступать новейшие строительные технологии. Только на месте покупателей не стоит ждать удешевления недвижимости с минуты на минуту. Самый ранний срок, когда это может произойти, — три года», — говорит председатель правления Rigensis Bank Роландс Петерсон. С такой оценкой соглашается и генеральный директор холдинга «СКМ Групп» Роман Семенов: «Никто не ждет мгновенного изменения цен. Если и дальше спрос на жилье будет увеличиваться, то это может корректировать цены в сторону понижения. Это будет заметно спустя два-три года, тогда и можно проводить качественный анализ ситуации».

Ольга Говвердовская



ООО «Джевоссет», проектная декларация на www.microgorodvlesu.ru

Микрорайон «В лесу»,
квартиры с отделкой и паркингом,
Пятницкое шоссе
www.rosegroup.ru



Мечты становятся реальностью

RGI International, девелопер премиальных объектов и создатель московской «Золотой мили», возвращает историческое название ROSE GROUP. Неизменными сохраняются принципы — высокое качество, совершенная архитектура, внимание к деталям. Созданные компанией проекты в разные годы признавались выдающимися объектами архитектуры XX века.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Москва резиновая

административный ресурс

Правительство Москвы вскоре должно выбрать архитектурную концепцию Москвы с присоединенными территориями (пока лидирует команда французских архитекторов). А также принять стратегию социально-экономического развития Москвы до 2025 года, разрабатываемую учеными Российской академии народного хозяйства и государственной службы и Высшей школой экономики. Корреспонденту „Ъ-Дома“ удалось ознакомиться с разделом подготовленной стратегии, в котором речь идет о строительстве жилья.

Разорвав порочный круг

Кольцевую структуру Москвы кто только ни рутал — и вот столичные власти решили уничтожить ее юго-западным прорывом к границе с Калужской областью. Широкая общественность тут же начала шутить о том, что у резиновой Москвы резинка порвалась. Но за прошедший год с лишним так и не прибавилось ясности с тем, чем станут присоединенные территории: заповедником для чиновников, высылками для малоимущих очередников или новой, современной частью города, жить в которой будет престижно и комфортно.

«Есть достаточно много примеров положительного зарубежного опыта переноса столиц и правительственных учреждений», — говорит директор Института экономики недвижимости НИУ ВШЭ Вадим Засько. «Важно, чтобы переносу соответствовали развитая транспортная инфраструктура, наличие необходимых социальных, хозяйственных объектов, систем связи и коммуникаций и т. д., в ином случае это может создать только дополнительную нагрузку и на Москву, и на ту территорию, куда будут перемещены правительственные учреждения».

Пока же, по его мнению, идет экстенсивное развитие города за счет общего увеличения территории, экономических потенциалов и людских ресурсов. «Интенсивного и инновационного развития пока не наблюдается. Пока есть нервность, рост цен на недвижимость (где появилась московская прописка), неопределенность с рядом коммерческих и инфраструктурных проектов», — переживает эксперт. «Не хотелось бы, чтобы новые территории превратились в очередные районы комплексной многоэтажной панельной застройки, как Бутово, Жулебино и т. д.», — добавляет Дмитрий Голев, руководитель департамента развития компании Welhome.

Фактическое расширение Москвы происходит уже последние десять лет, считает Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer. «Ранее 15 км от границы Москвы — это были дачи, сейчас 15 км от МКАД — это загородное жилье для постоянного проживания», — говорит он. Возможно, разумным было бы и административное расширение во все стороны, рассуждает эксперт, однако в этом случае у Московской области «отняты» бы самые привлекательные места. «Поз-

тому принятое решение о расширении на юго-запад — некий консенсус, который потенциально может позволить диверсифицировать проблемы Москвы, прежде всего транспортные, в случае выноса большей части административных функций на новые территории», — резюмирует он.

Однако после того как Владимир Путин вернулся в президентское кресло, идея переезда правительства и Госдумы на присоединяемые территории воспринимается все более скептически. Между тем, по мнению Сергея Богданчикова, управляющего директора Origin Capital, для того, чтобы произошло расширение, нужен магнит, который повлечет за собой глобальное развитие территорий. «Магнитом в данном случае может являться перенос правительства на другую территорию, который потянет за собой объекты коммерческой недвижимости, жилье и другие векторы развития», — поясняет он. «Когда я приезжаю в Госдуму, я вижу там огромное количество людей, не являющихся работниками Госдумы. То же касается и правительственных учреждений: они работают не в безвоздушном пространстве. Ну и что изменится, если эти толпы будут ездить в Новую Москву?» — возражает Михаил Блинкин, директор Института экономики транспорта и транспортной политики ВШЭ. «В случае же оставления административных функций (госструктур) в столице существующих преимуществ от расширения не будет», — спорит господин Фадеев. «Речь будет идти лишь о небольшом росте спроса на проекты, расположенные на том же удалении от МКАД, но в пределах новых административных границ».

Расширение Москвы де-факто состоится после принятия Генплана, напоминает Денис Бобков, руководитель аналитического центра Est-a-Tet. «С моей точки зрения, было бы целесообразно развивать в первую очередь города-спутники, встраивать их в Москву, одновременно развивая транспортную сеть, чтобы полноценно соединить ее с территорией Москвы внутри МКАД», — говорит он. «Застройка присоединенных территорий должна быть регламентированной, то есть менее плотной, чем в Старой Москве».

Самое главное, что необходимо для успешной реализации проекта Новой Москвы, — это взаимовыгодная кооперация города и частного инвестора, убеждена Валентина Становова, первый вице-президент Capital Group. «Сейчас присо-

единенные территории пользуются большим спросом, и если городским властям удастся разработать и предложить инвесторам конкурентные и привлекательные условия, то такое сотрудничество будет иметь успех», — говорит она. При этом важно остановить практически хаотичную застройку бывших лесов и перелесков, которые в былые годы называли легкими столицы, безликими, но очень выгодными многоэтажными панельками под видом доступного жилья для народа, беспокоится Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate.

«Самая главная проблема Новой Москвы, которая, боюсь, не решается, — старые узкие дороги в две, а реально полторы полосы, при этом нет резервирования земель под дорожное строительство: там по обочинам все заборонами огорожено, —

говорит господин Блинкин. — А значит, развивать дорожную сеть будет дорого и трудно. Это мина даже не очень замедленного действия. Первым пунктом я бы поставил именно это — резервирование земель под дорожное строительство. А строить дороги, прокладывать линии метро можно и потом, когда деньги будут».

Куда дальше?

Не исключено, что присоединенной территории Москве будет недостаточно и она будет расплываться и в других направлениях, считает гендиректор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев. «Думаю, что в ближайшее время далее расширяться она не будет, слишком много градостроительных вопросов возникает на новых территориях», — возражает Павел Леппиш, генеральный директор «Домус финанс». «При этом правительство продолжает нагружать новую территорию задачами. Например, недавно Троицку был присвоен статус наукограда на ближайшие пять лет».

Москва продолжит развитие не только в юго-западном направлении вдоль Калужского и Киевского шоссе, но и на северо-запад, чему будут способствовать открытие новых станций метро «Ялтинское шоссе» и «Улица Дыбенко», прогнозирует Людмила Герасимова, генеральный директор ГК «Мосрегионстрой». «Будут строиться на новые многоквартирные до-

ма в северо-западной части района Митино и пригородные поселки на этом направлении. Большие перспективы для развития столицы в этом направлении открывает строительство первого участка новой скоростной трассы Москва—Санкт-Петербург. Можно ожидать активизации жилищного строительства вдоль новой трассы не только в пределах МКАД, но и в Зеленограде в районе транспортной развязки с городом», — говорит она. Москва будет расширяться на запад, продолжает господжа Герасимова. «Центром развития, в том числе жилищного строительства, может стать инновационный центр Сколково», — поясняет эксперт. «Близость Кремневой долины создает предпосылки для реализации качественных проектов бизнеса на данном направлении». «Есть вероятность, что следующим присоединенным районом станет Ступино. За последнее время властные структуры данного района Подомосковья смогли привлечь достаточно большие объемы иностранных инвестиций, благодаря чему происходит активное развитие социальной инфраструктуры города», — добавляет Карен Мелконян, управляющий партнер компании EliteCenter.

Московская агломерация в силу инерционности процессов продолжит в ближайшие десятилетия расширяться по радиально-кольцевому методу, уверен Александр Пыпин, ди-

ректор аналитического центра ГдеЭтотДом.РУ. «Фактически вся зона в 30 км от МКАД станет большой, плотно заселенной территорией», — считает он. Решение для Москвы — ускоренное развитие российских регионов, создание там условий для комфортной жизни, формирование стойкого нежелания ехать в перегруженную транспортном и людьми столицу, говорит господин Ламин.

А по мнению Натальи Шичаниной, директора по продажам компании Vesper, не стоит сбрасывать со счетов и потенциал Старой Москвы. «Необходимо продолжать развивать территории вокруг „Москвасити“, — говорит она. «Проект „Большой Сити“ был абсолютно правильным направлением: во всех развитых странах крупные деловые центры окружены фешенебельными жилыми кварталами, благоустроенными общественными зонами. Инвестиционный и градостроительный потенциал территории вокруг „Москвасити“ очень большой — близость деловой зоны, исторического центра и Москвы-реки, множество зеленых бульваров, парков и скверов делают этот район одним из наиболее перспективных для развития премиальных жилого и коммерческого фонда». При этом нужно выводить или сокращать территорию промзон в пределах Третьего транспортного кольца, добавляет эксперт. «Сейчас в центре Москвы практически невоз-

можно получить разрешение на новое жилищное строительство ввиду отсутствия свободных участков и крайне плотной застройки, в то время как под бывшими промзонами заняты сотни гектаров, которые при правильном использовании вполне могут стать новыми благоустроенными жилыми и деловыми районами», — поясняет она. «Грамотная реновация промышленных территорий способна насытить рынок новыми предложениями, создать более комфортную и безопасную для проживания среду, повысить престижность и стоимость недвижимости в районе».

Зона доступности

Один из самых сложных вопросов: где строить доступное жилье? С одной стороны, территория Новой Москвы соблазняет легкостью нахождения участков массовой застройки, с другой — это прямой путь к появлению социально взрывоопасных пригородов наподобие парижских.

В Стратегии развития Москвы предлагается привести структуру ввода жилья в соответствие с потребностями населения. Для этого ее авторы советуют расширить возможности найма помещений, а также стимулировать увеличение доли жилья экономкласса и малоэтажной застройки в структуре нового жилья как в существующих границах Москвы, так и в границах Московской агломерации.

«Если заявляемый тренд правительства Москвы на увеличение малоэтажной жилой застройки в структуре вновь строящегося жилья будет так же поддерживаться, то в итоге мы сделаем шаг вперед к современной урбанистике: просторным дворам, свободным дорогам, здоровой экологии», — предполагает управляющий директор Первого строительного треста Алексей Демьянчук. Малоэтажная застройка, скорее всего, может вестись в центре, а также в удаленных районах типа Молжаниново и на территории Новой Москвы, считает господин Леппиш.

На сегодняшний день нет оснований для существенного увеличения доли малоэтажного жилья, уверена Людмила Герасимова, гендиректор ГК «Мосрегионстрой». «Затраты на малоэтажную застройку ничуть не меньше, а иногда и больше, чем на возведение многоэтажных жилых комплексов», — поясняет она. «При этом из-за ограниченного объема площадей чистой прибыли инвестора ниже, чем при реализации многоэтажного жилья. Поэтому без государственной поддержки этой сферы все разговоры о необходимости наращивать малоэтажное строительство остаются чисто декларативными».

Что касается строительства жилья экономкласса, то, по мнению господина Пыпина, за счет новых территорий у московских властей появилась возможность разноразмерно и сделать более гибкой и социально ориентированной жилищную политику, исходя из реальных потребностей населения региона и сохраняющейся очереди на жилье. «Возможно, политика

властей будет направлена и на поддержку застройщиков, возводящих жилье именно небольших площадей, но не меньше установленного стандарта (от 35 кв. м для однокомнатных квартир и т. д.)», — надеется он.

При этом «излишки» земельных и инженерных ресурсов, получающиеся за счет сокращения пятен жилой застройки, могут быть использованы для создания рекреационных, социальных, транспортных объектов, начиная с детских садов по образцу «Билдинг-Сад» на первых этажах жилых зданий и заканчивая парковками и велодостоянками. «В результате получится рост качества городской среды, качества жизни, хотя квартиры могут показаться и тесноватыми», — говорит эксперт. «Но с другой стороны, жителей будет больше возможностей для развития и социализации, а значит, меньше времени будет проводиться в квартире из-за того, что «некуда пойти» и «весь двор заставлен машинами».

Необходима дифференциация стоимости земли в зависимости от района, добавляет госпожа Становова. «Очевидно, что в спальном районе она ниже, следовательно, ниже должно быть и приобретение права проекта, меньше платежи городу и проч.», — говорит она. Увеличение доли жилья экономкласса в новых зданиях и малоэтажная застройка, во всяком случае, в границах Старой Москвы, должны дотироваться местными властями, уверен гендиректор компании ДП Property Management Антон Белобожский. «Застройщики невыгодно несли бы пятиэтажку и снова строить на этом месте современный, но пятиэтажный дом», — поясняет он. «Это бизнес, он строит для того, чтобы заработать, а не ради альтруизма. Если городские власти хотят обновить жилой фонд без существенного увеличения площади, то им придется за это доплатить. Кстати, за такую работу удовольствие мы взяли бы московские ДСК».

А вот предложение авторов Стратегии соблазнить одиноких пенсионеров, живущих в больших квартирах, переехать в Новую Москву, особой поддержки у экспертов не нашло. «Пожилые люди не склонны к резким переменам», — говорит господин Леппиш. «И что может заставить одинокого пенсионера переехать, например, из двухкомнатной квартиры около метро „Университет“ в Щербинку? Экология? Данный фактор для этой категории граждан не самое главное понятие... Развитие инфраструктуры? Она в районе „Университета“ несравнимо выше... Денежная компенсация? Это также понятие относительное. Думаю, в данном случае речь пойдет прежде всего о создании условий, чтобы людям можно было предлагать переезд. Только при их наличии люди будут более лояльны к подобным переменам». Это очень социально опасная идея, которая вызовет негативную реакцию общества, а реальных плодов, скорее всего, не принесет, предупреждают эксперты.

Татьяна Рыбакова

прямая речь

Вы бы переехали в Новую Москву?

Валерий Горегляд, зампред Счетной палаты:

— Если это решение принято на высшем политическом уровне, то, нравится — не нравится, мы обязаны его выполнять. Я нахожусь на госслужбе, а здесь не принято обсуждать установки и команды начальства. Кому не нравится и кто хочет жить по другим принципам — пусть занимается другим родом деятельности. Пока что, кроме того, что мы включены в перечень государственных органов, которые должны переехать в новую Москву, сказать ничего не могу.

Игорь Брынцалов, председатель Мособлдумы:

— Нет, мы бы переехали ближе к областному правительству, в город Красногорск. А Большая Москва лично мне видится не совсем нужным проектом. Ведь созданный придаток сбоку города, который сдвинет центр всего на 15–20 км, никаких проблем не решит: будут те же пробки, но на других направлениях. Да и деньги выделяются поистине гигантские, так что на них если что и строить, то только новую столицу, город с нуля где-нибудь в 100 км от Москвы. Это было бы интересно.

Людмила Алексеева, председатель Московской Хельсинкской группы:

— Я с десятилетнего возраста живу на Арбате. Это мой район, моя родина,

это место, где родились и выросли мои сыновья. Я никогда отсюда не уезжала и уезжать не собираюсь. Даже если бы мне предложили жилье на Тверской улице, я бы не поехала. А в какую-то Новую Москву, вообще непонятно где начинающаяся и заканчивающаяся, не поеду точно. Для тех, у кого нет корней в Москве, наверное, это хороший вариант стать москвичом, а старые москвичи вряд ли на такой шаг решатся.

Павел Крашенинников, председатель комитета Госдумы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству:

— А почему бы и нет. Если в Большой Москве будут созданы все условия для комфортного проживания, будет построена соответствующая и необходимая инфраструктура, то я вполне мог бы переехать туда жить. У меня нет какого-то особого пиетета к центру Москвы, тем более что и в Москве есть такие места, иначе как помойкой их и не назовешь. Даже если с Тверской свернуть во дворы, можно нарваться на клоаки. Думаю, что проект Большая Москва имеет большое будущее и в будущем многие именно там будут стремиться жить.

Геннадий Онищенко, глава Роспотребнадзора:

— Будет решение — поедом, но для начала нужно понять, что же нам предложит Большая Москва. Если там будет, как в Минске, одно большое здание, где на разных этажах находятся все министерства страны и не надо стоять в бесконечных пробках, добираясь с одного совещания на другое, то будет очень хорошо. Можно просто спуститься с этажа на этаж и все согласовать. Это сэконоит кучу времени, нервов и сил. В таком случае, может, мы сами выстроимся в очередь, чтобы первыми туда переехать. Но по-

ка нет четкого замысла, говорить, что получится, сложно. Давайтеждемся новой информации.

Борис Моисеев, заслуженный артист России:

— После того как мне пришлось продать дачу, я стал присматриваться к домам и участкам за пределами Москвы. Честно сказать, я пока толком не знаю, что это за проект — Новая Москва. Но, наверное, было бы красиво иметь квартиру и дачу в Москве. Если в Новой Москве будет удовлетворяющая меня инфраструктура, будет красивый пейзаж, а главное, не будет пробок, то я бы с удовольствием приобрел себе там домик.

Николай Герасименко, первый зампред комитета Госдумы по охране здоровья:

— Пока я не вижу в этом смысла. Я готов переехать, если туда будут переведены все органы власти. Переезд только Думы или Совета федерации ничего не изменит. В Малайзии в город-спутник рядом с Куала-Лумпуром перевели все. Там сделали четыре кольца: в центре правительство, а вокруг парламент, суды, министерства, департаменты и обслуживающие офисы. А в Куала-Лумпуре оставили только финансовые учреждения и туристические. Нужно подходить к вопросу системно. Тогда уж нужно переводить в Новую Москву все министерства и другие органы власти, начиная с президента и правительства, подвести дороги от аэропортов, минуя Москву. А пока нет системы и серьезного обсуждения, проект является бессмысленным.

Сергей Белоконов, глава Росмолодежи:

— За всех чиновников не скажу, а органы по делам молодежи должны располагаться там, где живет больше всего молодежи. Сегодня это Москва и Юж-

ный федеральный округ. Так что Росмолодежь могла бы располагаться и в столице, и где-нибудь на юге России. Я в этом плане не консервативен, за место не цепляюсь.

Александр Котенков, полпред президента в Совете федерации:

— Для меня это неприципиальный вопрос, но если сейчас я еду на работу три часа по разрытой Москве, то в любую точку области я доеду за полтора-два часа. Поэтому в этом смысле меня больше устроит расположение администрации за городом, чем в центре Москвы. Вообще, это здравая идея — разместить все органы власти в одном месте. Только он должен быть устроен по образцу Вашингтона, где все учреждения находятся друг от друга в шаговой доступности. Внутри этого центра можно было бы пустить курсирующие электропоезда, чтобы экономить время и силы чиновников.

Владимир Гутенев, первый зампред комитета Госдумы по промышленности:

— Если будет формироваться единый центр принятия решений на удалении от Москвы, где разместятся не только парламент, но и большинство министерств, аппарат правительства и администрация президента, то переуды с удовольствием, потому что в этом будет смысл. Это разгрузит дороги и сэкономит бюджетные деньги, потому что находиться в центре Москвы слишком дорого. Но если это будет некое половинчатое решение, я боюсь, поток станет еще более насыщенным. Например, мне от Думы до Министерства промышленности добираться пять минут без всяких пробок. Это очень удобно. Если в Новой Москве все будет рассредоточено, это чревато потерей времени, плохой организацией и координацией между различными ведомствами.

www.es-park.ru
8 495 22 111 22

Новорижское шоссе
45 км от МКАД

Готовые дома,
все центральные коммуникации,
река Истра

коттеджный поселок
Esquire Park

Легкое очарование стиля

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ



ПРОЕКТ «ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ НОВОГОРСК. КВАРТИРЫ» ЗАДУМЫВАЛСЯ КАК **ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ ЛЮДЕЙ НАШЕГО ВРЕМЕНИ**, КОТОРЫМ ОДИНАКОВО ВАЖНЫ ЗВОНКАЯ ДИНАМИКА РАБОЧИХ БУДНЕЙ И СЕМЕЙНОЕ ТЕПЛО ВЕЧЕРОВ, РАЦИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОДХОДЫ И БЕСКОМПРОМИССНЫЙ ЖИЗНЕННЫЙ КОМФОРТ. **НОВЫЙ ПРОЕКТ «ХИМКИ ГРУПП»** - ЭТО МАНЯЩИЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ СПЛАВ СТЕКЛА И КАМНЯ И ОДНОВРЕМЕННО 248 ГА ПРИРОДНОГО ПАРКА РЯДОМ С ДОЛИНОЙ РЕКИ СХОДНЯ, ЭТО - УЮТНАЯ ВНУТРЕННЯЯ ТЕРРИТОРИЯ И МОЩНАЯ СПОРТИВНО - ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ЕСЛИ БЫ ЖИЛОМУ КОМПЛЕКСУ ПОЛАГАЛОСЬ ИМЕТЬ ДЕВИЗ, У «ОЛИМПИЙСКОЙ ДЕРЕВНИ НОВОГОРСК. КВАРТИРЫ» ОН ЗВУЧАЛ БЫ ПРИМЕРНО ТАК: **«ГЛАВНОЕ НЕЛЬЗЯ ОТКЛАДЫВАТЬ НА ПОТОМ»**. ИМЕННО О ГЛАВНОМ ДУМАЛА ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ «ХИМКИ ГРУПП», СОЗДАВАЯ ЭТОТ ПРОЕКТ. ИМЕННО О ГЛАВНОМ ОНА ПОЗВОЛЯЕТ ЗАДУМАТЬСЯ ЕГО БУДУЩИМ ЖИТЕЛЯМ.

ОТКРЫТИЕ СЕЗОНА

(495) 228 78 28
WWW.ОДНК.РФ

7%
ИПОТЕКА*

ООО «Северная страна». Проектная декларация на сайте www.odnk.rf

*7% годовых - размер переплаты клиента, взявшего кредит в ОАО «Сбербанк России» (далее - Банк) на покупку жилого помещения по программе «Ипотека с государственной поддержкой» стоимостью 7000000 рублей, при предоставлении скидки застройщиком ООО «Северная страна» на приобретаемое с помощью кредитных средств Банка жилое помещение размером 8,5% от стоимости жилого помещения, при получении кредита сроком на 120 месяцев, при первоначальном взносе от 50% и при государственной регистрации ипотеки жилого помещения в течение 28 месяцев. Процентная ставка за пользование кредитом, указываемая в кредитном договоре при данных условиях, до государственной регистрации ипотеки составляет 12%, после государственной регистрации ипотеки - 11%. Стандартные условия кредитования Банка по программе «Ипотека с государственной поддержкой» в рублях: погашение кредита - аннуитетными платежами; процентные ставки до государственной регистрации ипотеки: от 11,65% до 14,75% годовых, после государственной регистрации ипотеки: от 10,5% до 11% годовых. Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика. Минимальная сумма кредита: от 45 000 рублей (при получении кредита в отделениях Московского банка ОАО «Сбербанк России») / от 15 000 рублей (в отделениях других территориальных банков). Максимальная сумма кредита не должна превышать 8 млн руб. - при приобретении жилого помещения в г. Москве и г. Санкт-Петербурге (3 млн руб. - при приобретении жилого помещения в иных регионах РФ) и минимальной из величин: 80% договорной стоимости жилого помещения, оформляемого в залог или 80 % оценочной стоимости жилого помещения, оформляемого в залог, указанной в отчете об оценке. Срок кредита - от 12 месяцев до 30 лет (кратно 12 мес.); комиссия за выдачу кредита - отсутствует. Обеспечение по кредиту - залог кредитного жилого помещения или иного жилого помещения. На период до оформления в залог кредитного жилого помещения - различные формы обеспечения, удовлетворяющие требованиям Банка, в зависимости от степени строительной готовности объекта недвижимости и суммы кредита. Досрочное погашение кредита или его части возможно в сроки, установленные Графиком платежей для осуществления плановых ежемесячных платежей, без предварительного уведомления Банка, без комиссий и без ограничения минимальной части досрочно возвращаемого кредита. Дополнительные расходы по кредиту: оплата услуг по оценке и страхованию кредитного жилого помещения или иного объекта недвижимости, оформляемого в залог, а также расходы, связанные с оформлением аренды банковского сейфа (при необходимости). Неустойка за несвоевременное погашение кредита - 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности. Подробная информация - по телефону справочной службы или на сайте Банка www.sberbank.ru ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России 1481 от 08.08.2012 г., г. Москва, ул. Вавилова, 19, тел. 8-800-555-5550 (звонки по России бесплатно). Реклама.



СБЕРБАНК
Всегда рядом

8 800 555 55 50 www.sberbank.ru

Квартиры в малых дозах

сектор рынка

Малоэтажные многоквартирные дома уже стали практически самым популярным форматом подмосковной загородной недвижимости. Более того, именно такой формат хотят в первую очередь развивать власти Московской области. Однако, по словам экспертов, потенциальным покупателям стоит быть бдительными: в этом сегменте максимален риск мошенничества.



Самый популярный

Сегмент малоэтажных домов в Подмосковье последние годы считается самым растущим. По словам гендиректора совместного предприятия RDI Group и Limitless Ирины Мошовой, за три года, прошедших после кризиса, доля квартир в малоэтажных домах на загородном рынке существенно выросла. «Сегмент квартир в загородных жилых комплексах достигает по некоторым направлениям 5%», — говорит она. По данным некоторых экспертов, объем этого рынка еще больше. Так, по словам руководителя аналитического центра Est-a-Tet Дениса Бобкова, за последние два года объем малоэтажного многоквартирного строительства в Московской области увеличился примерно в три-пять раз. Сегодня он составляет около 10% от рынка Подмосковья, но в ближайшее время можно ожидать увеличения на 30%. По словам вице-президента по управлению земельными активами PSN Group Сергея Диебова, на начало июня в Подмосковье не далее 30 км от МКАД квартиры предлагались на продажу в 43 таких проектах, включающих 787 корпусов.

Однако спрос на такие объекты еще выше. «Сейчас самым популярным форматом на рынке загородного жилья являются квартиры в малоэтажных жилых домах, спрос на которые вырос в полтора раза по сравнению с прошлым годом. Также малоэтажные жилые дома являются безусловными лидерами по спросу и на территориях Новой Москвы — 37% от общей доли», — говорит Валерий Лукинов, руководитель офиса «Парк культуры» департамента загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимость». По его словам, покупатели интересуются инвестиционной привлекательностью загородного жилья на присоединенных территориях и приобретают домовладения в качестве альтернативы столичной квартире. «Если человек хочет жить за городом, но при этом должен часто ездить в Москву и не может себе позволить таунхаус или коттедж, квартира в малоэтажном комплексе — оптимальный вариант», — добавляет Елена Мошева.

В действительности основной причиной для такой покупки, по словам большинства участников рынка, является именно цена. «Основной фактор, привлекающий внимание покупателей к малоэтажному жилью, — это не сама концепция проекта, это цена. Может быть, уже в ближайшее время все станет по-другому, но сегодня это именно так. Более того, местоположение таких проектов менее важно, чем классических многоэтажных проектов», — признается гендиректор «Монтон-Инвест» Антон Скорик. По данным исследования аналитиков ГК «Мортон», более трети покупателей квартир в малоэтажных проектах сегодня рассчитывают приобрести квартиру стоимостью до 2,5 млн руб. Кроме того, большой процент покупателей такого жилья интересуется ипотекой, которая в случае с малоэтажными проектами становится действительно реальным инструментом, позволяющим, например, купить однокомнатную квартиру молодой семье. «За счет более высокого качества строительства и за счет меньшей стоимости застройки в малоэтажных комплексах квартиры для покупателя более привлекательны», — соглашается Сергей Диебов. Более того, квартира или таунхаус в смешанном проекте — это своего рода пропуск для покупателя в более высокий сегмент. «Например, если проект относится к бизнес-классу, то квартира там будет стоить значительно дешевле, чем коттедж, и в то же время покупатель этой квартиры сможет получить всю инфраструктуру бизнес-класса за меньшие деньги», — говорит управляющий партнер «МИЭЛЬ — Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. В свою очередь, малоэтажные многоквартирные дома и таунхаусы часто выкупают застройщика. Например, если территорию поселка нужно отгородить от дороги, то в качестве барьера очень часто выступают таунхаусы

и малоэтажные дома. В итоге в плюсе оказываются и владельцы коттеджей — они защищены от шума и отгорожены от дороги, и покупатели этих таунхаусов и квартир — они экономят и получают сервис более высокого класса. Основная целевая аудитория таких жилых комплексов — это люди, работающие в Москве. Однако из этого следует, что удаленность от МКАД должна быть небольшой: 10, 20 или максимум 30 км в зависимости от загруженности направления. Жилье на большем расстоянии не будет пользоваться спросом, поскольку трудно добраться до Москвы.

Бдительность не помешает

Чаще всего малоэтажные загородные дома сравнивают с таунхаусами и обычной пригородной многоквартирной застройкой. Однако у этих сегментов есть существенные отличия друг от друга. Так, строить малоэтажные дома застройщику значительно дешевле. Сточки зрения застройщика экономия достигается, по словам Антона Скорика, за счет того, что в работах не используются высотные башенные краны, инженерное наполнение дома исключает наличие дорогостоящего лифтового оборудования и его обслуживание, а также отсутствует потребность в мощных насосах для воды и т. д. Еще один элемент, нетипичный для квартир в многоэтажках, — собственные кладовые в цокольных помещениях. При функциональных планировках квартир «без излишеств», такие кладовки становятся идеальным местом для хранения сезонных вещей. В свою очередь, от таунхаусов такие дома отличаются прежде всего площадью и ценой. В итоге, по словам Валерия Лукинова, застройщики предлагают квартиры от 25 кв. м от 1,2 млн руб. при минимальной площади таунхауса от 80 кв. м и цене от 3,5 млн руб. Соответственно, финансовая нагрузка при последующей эксплуатации в разы меньше.

В свою очередь, недостатки такого формата вытекают из преимуществ: у квартир небольшая площадь, и нет придомового участка. Владельцы таунхауса получают небольшой приусадебный участок у дома. В малоэтажных же домах в лучшем случае, только купив квартиру на первом этаже, можно стать обладателем зеленой лужайки перед окнами. По словам главы компании «НДВ-Недвижимость» Александра Хрусталева, при высоком спросе и наличии привлекательных цен именно в этом сегменте жилья можно натолкнуться на мошенников, возводящих на землях ИЖС многоквартирные дома, которые впоследствии, вероятнее всего, будут снесены за счет собственников. Застройщик также может активно экономить на инфраструктуре. «Малоэтажные комплексы, в которые входят квартиры, имеют такой же объем инфраструктуры, как и комплексы таунхаусов — впрочем, все остается на усмотрение застройщика», — говорит Валерий Лукинов. По его словам, профессиональные застройщики создают конкурентное преимущество и улучшают свои проекты, создавая прогулочные зоны, искусственные пруды с пляжами, открывают пекарни с домашним хлебом, строят дошкольные учреждения, думая о школьниках, договариваются с ближайшими школами, с запуском школьного автобуса решают проблему обучения маленьких жителей поселка и связывают свои поселки с ближайшими городами и транспортными станциями, пуская маршрутки, но это происходит далеко не всегда.

Где искать

Как вспоминает Денис Бобков, первые малоэтажные многоквартирные дома стали появляться в составе многофункциональных жилых комплексов типа поселка «Павлово», что позволило застройщику увеличить линейку продуктов и расширить целевую аудиторию проекта, а также снизить часть стоимости жилья. Однако в последние годы такие проекты появляются как

Малоэтажку по цене ниже городской выбирают те, кто хочет жить ближе к природе

полноценное жилье комфорт-класса и стали очень популярны в Подмосковье. Если раньше эти проекты были небольшими площадями и проходили крайне незаметно для рынка, то в последнее время все больше ходит крупных проектов. Например, ЖК «Видный», ЖК «Бутовские аллеи», ЖК «Павлово», ЖК «Новое Кунцево», ЖК «Ромашкино» и т. д. «В настоящее время можно говорить, что малоэтажные комплексы, появившись на рынке несколько лет назад, стремительно увеличивают свою долю. Более того, на присоединенных к Москве 1 июля территориях также присутствуют такие проекты», — говорит Александр Хрусталева. Среди наиболее ярких малоэтажных проектов, по его словам, можно выделить ЖК «Горки-8» и ЖК «Новые Вешки». Так, комплекс «Горки-8» расположен в 16 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе и состоит из 14 полностью построенных малоэтажных домов. Приобрести двухкомнатную квартиру площадью 68 кв. м в комплексе можно за 7,6 млн руб.

На рынке есть примеры малоэтажных домов бизнес-класса. По словам Ирины Мошовой, один из примеров такого жилья — ЖК бизнес-класса «Загородный квартал» в Химкинском районе, который строится в 8 км от МКАД по Ленинградскому шоссе. В рамках проекта на территории 111 га строятся таунхаусы и малоэтажные дома переменной этажности (от трех до семи этажей) с подземным паркингом, а также обширной инфраструктурой. Однокомнатную квартиру площадью 56 кв. м с кухней-столовой, большой спальней и гардеробной можно купить 3,7 млн руб. За эти деньги даже в Химках приобрести жилье хотя бы близкого уровня невозможно. В среднем в «Загородном квартале» цены на квартиры составляют от 58 тыс. до 75 тыс. руб. за 1 кв. м, а стоимость квартиры в многоэтажных новостройках в Химкинском районе составляет приблизительно 80–100 тыс. руб. за 1 кв. м.

Среди тех, кто активно реализует малоэтажные проекты, участники рынка также называют ГК «Мортон». В начале 2010 года эта компания начала реализацию проекта «Сакраменто» в 13 км от МКАД по Горьковскому шоссе. «Новаторство малоэтажной застройки, и «Сакраменто» в частности, заключается в том, что этот формат впервые предложил покупателю небольшие по метражу одно-двухкомнатные квартиры площадью от 30–33 до 58 кв. м», — говорит господин Скорик.

В ближайшее время предложение малоэтажной застройки будет расти прежде всего за счет поддержки подмосковных властей, считает управляющий партнер ТЕКТА Group Андрей Биржин. В частности, новая концепция жилищного строительства в Подмосковье, предложенная вице-губернатором Московской области Андреем Шаровым, предполагает прежде всего сочетание таунхаусов с малоэтажной застройкой. «Безусловно, импульс развитию малоэтажной застройки добавит программа по застройке Подмосковья именно таким жильем», — согласен Антон Скорик. По его словам, единственный, но крайне важный фактор, мешающий сегодня массовому появлению таких проектов вокруг Москвы, — это высокая стоимость земли. Именно поэтому малоэтажные проекты в зоне до 15 км от МКАД пока проектируются не так активно: невысшая плотность застройки, являющаяся огромным плюсом для покупателя, для девелопера становится решающим показателем, который не способен вывести проект даже на уровень рентабельности. Впрочем, если подмосковные власти все-таки окажут поддержку девелоперам таких проектов, то решение земельного вопроса позволит сделать малоэтажное жилье действительно массовым.

Алексей Лоссан