

Четверг 23 октября 2008 №193 (№4010 с момента возобновления издания)

Третий удар

кредиты

За прошедшие два месяца подавляющее большинство банков ужесточило условия по ипотеке. Новые правила игры приводят к ограничению спроса на ипотеку и сужению рынка. Ряд банков-игроков уже покинули рынок либо собираются сделать это в ближайшем будущем.

Популярные ужесточения

Финансовый кризис породил три волны ужесточения условий на рынке ипотечного кредитования. Еще в конце 2007 года некоторые банки приостановили выдачу кредитов по ипотеке. Затем возобновили, но уже с более жесткими требованиями к заемщикам. Вторая волна прошла в августе 2008-го. Стоимость кредитов выросла, то есть банки начали повышать процентные ставки. В сентябре–октябре на рынок ипотеки обрушился третий удар: ужесточения коснулись всех аспектов ипотеки.

Прежде всего повысились процентные ставки. Например, по рублевым ипотечным кредитам с начала 2008 года рост составил в среднем 1,8%. В то же время за сентябрь 2008 года средние ставки по рублевым ипотечным кредитам выросли на 1,4%. К концу сентября средняя стоимость такого кредита составляла 15,6% годовых.

Участники рынка отмечают, что популярными среди банков также стали увеличение срок рассмотрения пакета документов и ужесточение требований к нему.

Алексей Успенский, заместитель председателя правления Русского ипотечного банка: «Наш банк повысил процентные ставки (на 3—4%) и размер первоначального взноса (с 10 до 30% от стоимости при-

обременяемого жилья). Сроки кредитования не меняли — максимальный срок по-прежнему 25 лет, условия досрочного погашения также не изменились. Кроме того, мы сократили часть lombardных программ, где обеспечением являлся недвижимость, имеющаяся в собственности заемщика. Также мы ужесточили требования к заемщикам. Например, сейчас в качестве подтверждения доходов заемщика рассматриваются только справки по форме 2-НДФЛ.

Денис Маслов, начальник управления андеррайтинга и методологии Национального резервного банка (НРБANK): «Несмотря сложившуюся ситуацию, мы не собираемся отменять или приостанавливать ипотечную программу. Однако предоставлять кредиты на условиях ниже рынка мы также не будем.

С конца сентября НРБANK увеличил процентные ставки: теперь минимальная ставка по кредитам в долларах США составляет 10,9%, по кредитам в рублях — 12,75%. От минимального первоначального взноса в размере 10% мы не отказались, но для того чтобы получить кредит с такими условиями, потенциальный заемщик должен отвечать довольно жестким требованиям. Требования по комплексу документов, условиям досрочного погашения, сроком кре-

дирования остались без изменений. Есть и хорошие новости: НРБАН имеет планы по существенному расширению географии предоставления ипотечных кредитов. В настоящий момент кроме Москвы и Московской области кредиты выдаются в Санкт-Петербурге, Воронеже и Волгограде, но к запуску готовятся программы еще в 16 регионах России».

(Окончание на стр. 28)

Успех продаж в коттеджном поселке для постоянного проживания помимо хорошего расположения и цены зависит от планировки участков и наличия общественной зоны. Хорошо спланированная территория под рекреацию и сопутствующая инфраструктура могут увеличить стоимость сотки почти на 40%, а если этого нет, спрос и цена домов будут на низком уровне.

В пользу общества

зонирование

Location — не главное

Как показывает практика, правильно выбрать место для коттеджного поселка — еще полдела. Несколько лет назад это осознали наиболее дальновидные застройщики и стали гораздо больше внимания уделять внутренней организации поселков, особенно дорогих, предназначенных для постоянного проживания.

«Помимо таких существенных факторов, как направление, удаленность от МКАД, удачная концепция, транспортная доступность, хорошая экологическая обстановка, наличие леса и водоема, существуют и чисто эмоциональные мотивы, которые заставляют людей совершить покупку», — делится опытом Наталья Петшик, исполнительный директор салона недвижимости «Рублевка Immobilite». По ее словам, в последнее время с падением спроса на загородную недвижимость появились немало поселков, которые остаются незаселенными именно потому, что девелоперы сэкономили, например, на ландшафтном дизайне, рекреационных зонах или отделе домов.

Девелоперы старались обойтись без устройства общественных зон в коттеджных поселках: во-первых, эту землю можно нарезать на дополнительные участки, во-вторых, в организацию рекреационных площадей еще нужно вкладывать средства. «Застройщики неохотно создают в поселках большие общест-



венные территории, потому что стоимость земли в этих поселках слишком высока и вариант использования ее под участком слишком соблазнителен. Тем не менее они понимают, что увеличение количества участков на территории поселка в ущерб созданию общественных зон может не только существенно умень-

шить его ликвидность, но и понизить статус», — говорит Павел Трейвас, директор департамента реализации Villagio Estate. «По логике, чем больше земли выставляется на продажу, тем выше доходность проекта для девелопера. Но без общественных зон, без элементов инфраструктурный объект существенно теряет

в потребительской привлекательности и может быть не распродан», — отмечает вице-президент компании «Мультигрупп» Сергей Фокин. С этим согласна и Наталья Петшик: «Сейчас приходит понимание того, что такие вложения окупаются сполна. Люди выбирают дом, в котором собираются жить, основываясь на эмоциях, а не на фактах».

ясь на эмоциях. В поселках для постоянного проживания люди проводят значительную часть свободного времени и хотят иметь возможность гулять, знакомиться и общаться с соседями, проводить время с детьми, заниматься спортом. Это основа формирования социума поселка».

(Окончание на стр. 42)

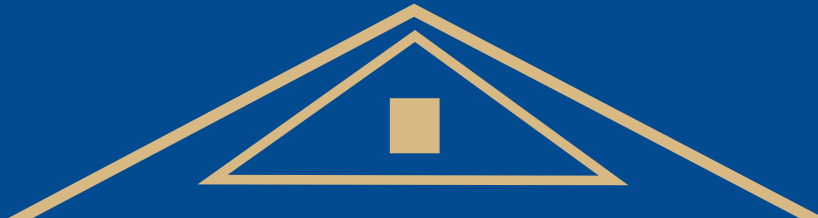
34
страница
**Кризис
и долевое
инвестирование**

35
страница
**Земля
подешевела.
Почти вся**

38
страница
**Кухня как
площадка
для хай-тека**

40
страница
**Квартиры
с отделкой:
что нового?**

41
страница
**Петербург:
жить
в мансарде**



www.pik.ru

КУПИТЬ КВАРТИРУ!



Жилой комплекс
Рублевские Огни
М «Молодежная»
Рублевское ш., вл. 107



ДОМ СДАН!

Жилой комплекс
Дом на Пресне
М «Улица 1905 года»
Шмитовский пр-д, д. 20



Жилой микрорайон
Заповедный Уголок
М «Свиблово»
ул. Заповедная,
вл. 14–16, к. 2, 4



ДОМ СДАН!

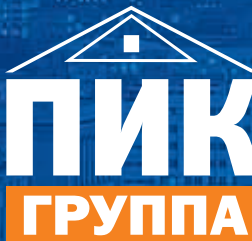
Жилой дом
на Ленинском пр-те
М «Калужская»
ул. Новаторов, д. 8, к. 2



Жилой комплекс
на пр-те Буденного
М «Семеновская», пр-т Буденного, вл. 26, к. 1, 2



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



ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ!

РЕКЛАМА. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОБЪЕДИНЕННЫХ КОМПАНИЙ ПИК НЕ ГАРАНТИРУЮТ КАЧЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ДОМЦЕНЫ

Недвижимые цены

Москва

Начало осени ознаменовало начало кризиса. Гроза наконец разразилась, и падение цен, как признают участники рынка, не за горами.

Сентябрь оказался роковым месяцем для российской финансовой системы в целом и строительной отрасли в частности. Финансовый кризис затронул банковскую сферу, и кредитные организации значительно уменьшили объем кредитования девелоперов. Вкупе с предшествовавшим тому значительным увеличением ставок это привело к проблемам с финансированием у многих крупных застройщиков, которые предпочли отложить или временно заморозить новые проекты.

Сложился все предпосылки для понижения цен на недвижимость, которое уже постепенно началось: чтобы расплатиться с долгами, застройщики начнут продавать недвижимость по сниженным ценам, вслед за ними рецессия коснется и вторичного рынка, где инвесторы, понесшие убытки в игре на фондовом рынке, будут пытаться продать недвижимость. В то же время новому спросу взаться неоткуда: в условиях кризиса средств у потенциальных инвесторов нет, ипотечные программы во многих крупных банках либо заморожены, либо предлагаются по слишком высоким ставкам, а альтернативным покупателям будет сложно выстраивать цепочки продаж.

Поэтому большинство участников рынка теперь уже открыто заявляют, что ждут падения цен на недвижимость в Москве и уменьшение цен мо-

жет составить до 30%. Правда, глобального падения цен ждать не стоит, ведь новому предложению из-за финансового кризиса тоже взаться будет неоткуда.

Татьяна Комарова

Мнения участников рынка

Евгений Иванов,
генеральный директор компании «Усадьба»:

— В целом и про загород, и про город можно сказать следующее: пока цены на рынке в элитном сегменте остаются достаточно стабильными, продавцы и покупатели находятся в ожидании дальнейшего развития событий. Тем не менее владельцы некоторых объектов на вторичном рынке элитной городской недвижимости уже объявили о возможном понижении их цены, о чем компания «Усадьба» информирует потенциальных покупателей.

На рынке первичной городской недвижимости в элитном сегменте официального объявления о снижении цен или перспективном снижении цен не было, но вполне вероятно, что для конкретного покупателя в ближайшем будущем станет возможно рассмотрение некоторого дисконта со стороны застройщика. На вторичном рынке скидки весьма разные — от самых минимальных до торга в \$1 млн у продавца эксклюзивного таунхауса на Юго-Западе Москвы. Здесь все зависит от мотивированности владельца к продаже.

Предложение значительно изменения не показывает, на первичном рынке его и не ожидается — объектов не станет больше, а вот рост объема предложений на вторичном рынке, особенно от частных инвесторов в строящихся объектах, вполне возможен в ближайшее время.

Парадоксально, но если говорить о спросе, то он был достаточно стабильным (наоборот, количество показов, нап-

ример, в нашем агентстве за сентябрь было весьма значительным).

Можно говорить о том, что обозначилась тенденция: клиенты-покупатели не торопятся принимать финальное решение о покупке. Выжидательный период. В понимании экспертов «Усадьбы» он не может длиться долго, так как серьезного снижения цен не ожидается как за городом, так и в городе, а покупателям, которые имеют на руках наличность, все равно необходимо будет ее вложить куда-либо — на данный момент относительно стабильной является недвижимость.

Светлана Фуфаева,
пресс-секретарь ГК МИАН:

— В сентябре, как обычно и происходит в это время года, наблюдались увеличение объемов предложений и рост спроса на городское жилье. По итогам сентября и на рынке новостроек, и на рынке вторичного жилья наблюдался рост рублевых цен, в то время как в долларовом эквиваленте на рынке новостроек отмечено падение, на вторичном рынке цены остались практически на том же уровне.

Средняя стоимость 1 кв. м новостроек в столице увеличилась на 2,5% в рублях и составила 123 289 руб., в то время как в долларовом эквиваленте отмечено снижение на -2,6% (до \$4873 за 1 кв. м).

Общий прирост стоимости 1 кв. м в новостройках за прошедшие девять месяцев составил 19% в Москве и 27,7% — в Подмосковье. Долларовые показатели за этот же период увеличились на 16,2 и 24,8% соответственно.

Средняя стоимость 1 кв. м на рынке готовых квартир в Москве составила 174 464 руб. (рост 6,6%), на рынке Подмосковья — 88 824 руб. (рост 5,3%).

Долларовые цены на вторичное жилье как в Москве, так и в Подмосковье практически остановились. За сентябрь

средняя стоимость 1 кв. м различных квартир и комнат, фиксируемая в долларах, увеличилась не более чем на 1,4% и составила \$6904, в Подмосковье прирост составил не более 0,1% (\$3515 за 1 кв. м).

Владимир Кудрявцев,
ведущий эксперт-аналитик компании Paul's Yard:

— За сентябрь цены на недвижимость в элитном секторе не претерпели никаких значительных изменений. В конце месяца осуществлялись единичные сделки с небольшим дисконтом 1–3% от заявленной цены. Начало октября характеризуется замедлением темпа продаж, связанным с выжидательной позицией некоторых покупателей. В связи с ожиданием сокращения предложения количество внесенных задатков не изменилось. К концу октября мы ожидаем продолжения тенденции понижения цены для менее ликвидных объектов недвижимости. Скорее всего, ликвидные объекты, присутствующие на рынке, либо будут стабильны, либо продажи их будут временно приостановлены. Настроения девелоперов элитного рынка умеренно пессимистические, однако текущая ситуация пока не оказывает серьезного влияния на экономическую эффективность завершаемых проектов. По нашим наблюдениям, проекты, находящиеся в активной стадии строительства, не меняют своего темпа, что, по-видимому, говорит о стабильности профессиональных связей застройщиков и их поставщиков.

Ирина Могилатова,
генеральный директор брокерско-консалтинговой компании Tweed:

— Цены в сентябре никак не изменились. Застройщики цены не понизили, они остаются на летнем уровне. Но некоторые застройщики начали заявлять о возможности ски-

Строящиеся жилые комплексы Москвы

Адрес	Название	Стадия готовности	Изменение цены (% к сентябрю 2008 года)	Цена (руб./1 кв. м)
Адмирала Лазарева ул., мкр-н 7, к. 1	—	Сдача ГК — 2010 год	0	90 039
Академика Анохина ул., 11А	—	Сдача ГК — 2008 год	0	105 380
Академика Волгина ул., вл. 12–14, к. 8	—	Сдача ГК — II квартал 2009 года	0	125 840
Никитская Б. ул., 45	—	Сдан ГК	0	814 040
Пироговская Б. ул. 6, стр. 2	«Дом на Девичьем поле»	Сдача ГК — 2008 год	0	369 600
Очаковская Б. ул., вл. 40, к. 4	—	Сдача ГК — 2007 год	0	82 000
Береговая ул., 8	«Покровский берег»	Сдача ГК — 2008 год	0	235 000
Вернадского пр., вл. 105	«Елена»	Сдан ГК	0	154 818
Вернадского пр., вл. 84	«Академия-Люкс»	Сдача ГК — II квартал 2009 года	0	143 468
Архитектора Власова ул., вл. 13–21	«Академдом»	Сдача ГК — 2008 год	0	210 000
Гвардейская ул., вл. 2, 6	—	Сдача ГК — 2009 год	0	150 000
Гиларовского ул., 55	—	Сдача ГК — 2008 год	0	221 000
Гражданская 3-я ул., стр. 3	—	Сдача ГК — 2008 год	0	115 000
Дмитровский пер., вл. 5–7	«Петров дом»	Сдан ГК	0	586 432
Днепропетровская ул., 18А	—	Сдача ГК — 2009 год	5	137 000
Еропкинский пер., 16	—	Сдача ГК — 2008 год	0	395 850
Кавовинский М. пер., вл. 6	—	Сдача ГК — 2008 год	0	445 000
Кировоградская ул., вл. 27Б	—	Сдача ГК — 2008 год	0	101 400
Кожуково, мкр-н 1, 2, 3	—	Сдан ГК	0	120 000
Коробейников пер., вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК — 2008 год	0	458 194
Кронштадтский бул., 49А	«Кронштадтский»	Сдача ГК — IV квартал 2010 года	0	143 000
Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК — IV квартал 2008 года	-5	123 529
Ленинский пр., 106–1	—	Сдача ГК — 2009 год	0	199 300
Леонтьевский пер., 11	—	Сдан ГК	0	472 500
Линейная ул.	—	Сдача ГК — IV квартал 2009 года	0	75 944
Лобачевского ул., 100А	«Аксиома»	Сдача ГК — IV квартал 2009 года	0	145 000
Мальгина ул., 12, к. 1	—	Сдача ГК — 2008 год	0	100 000
Митино, мкр-н 1А	—	Сдан ГК	0	84 000
Мичуринский пр., кв. 5–6, к. 11	—	Сдача ГК — 2009 год	0	137 965
Мичуринский пр., 39А	«Дипломат»	Сдача ГК — 2008 год	0	163 800
Мичуринский пр., кв. 5–6, к. 58	—	Сдача ГК — 2009 год	0	160 000
Мишина ул., 57	«Дом на Масловке»	Сдача ГК — 2009 год	4	160 000
Молодцова ул., вл. 29	—	Сдача ГК — 2008 год	0	100 340
Нахимовский пр., 47	—	Сдача ГК — 2008 год	0	203 642
Нахимовский пр., 4А	«Примавера»	Сдача ГК — 2008 год	0	133 900
Новогиревская ул., вл. 5	—	Сдача ГК — 2008 год	0	127 950
Новосеневский пр., вл. 5–13	—	Сдача ГК — 2010 год	0	141 000
Озская ул., к. 13, 15, 19, 20	—	Сдан ГК	5	103 000
Островитянова ул., 6	—	Сдан ГК	0	124 323
Отрадная ул., 18Б	—	Сдача ГК — 2007 год	0	111 687
Петрозаводская ул., 28А	—	Сдан ГК	0	135 000
Маршала Жукова пр., вл. 72–74	«Континенталь»	Сдача ГК — 2007 год	0	125 000
Пырьева ул., вл. 2	«Режиссер»	Сдан ГК	0	376 077
Треуховский вал, 14	«Трилогия»	Сдача ГК — 2009 год	0	234 000
Трубинковский пер., 4	«Арбатская усадьба»	Сдан ГК	0	1 291 482
Тружеников 1-й пер., вл. 17А	—	Сдача ГК — 2008 год	0	640 800
Песчаная 3-я ул., вл. 2А	«Приват Сквер»	Сдан ГК	2	160 000
Хорошее шоссе, 38А	«Гранд-Парк», 3-я очередь	Сдача ГК — II квартал 2008 года	-5	173 000
Щемилевский 2-й пер., вл. 2А	—	Сдача ГК — 2008 год	0	255 000
Южное Бутово, мкр-н 2, к. 23	—	Сдача ГК — 2008 год	0	104 125

Источники: «Мизль», МИАН.

док на переговорах с потенциальными покупателями. С чем это связано и кто эти застройщики? Связано это в основном с теми застройщиками, у которых кроме дорогих домов в центре (которые на сегодня по пальцам можно пересчитать и которые остаются ликвидными и востребованными, несмотря на ситуацию на рынке) имеются другие объекты, находящиеся в зоне повышенного риска в настоящих условиях. К ним относятся объекты жилой недвижимости эконом- и бизнес-класса, а также коммерческая недвижимость, которая вдруг стала никому не нужна. Так как кроме дорогих объектов данные застройщики должны тратиться по другим направлениям, они сегодня сильно взволнованы ситуацией и готовы давать скидку.

У застройщиков, имеющих объекты только в дорогом сегменте, политика цен жесткая, они не торгуются. Также не буду скрывать, что сейчас на рынок выброшено достаточно большое количество квартир от инвесторов, которые выставляются в строящихся или почти готовых домах по ценам ниже застройщика, так как они заинтересованы в продаже, необходимый процент доходности у них зафиксирован, при этом они вынуждены конкурировать с застройщиком более гибкой политикой ценообразования. Также это может быть связано с тем, что для ин-

вестора это непрофильный бизнес. Соответственно, если они испытывают сложности в своем бизнесе (например, фондовый рынок), то должны закрывать провалы за счет других инвестиций.

Однако важно отметить, что это явление не массовое, и мы точно знаем, что далеко не все инвесторы стремятся расстаться с вложениями в недвижимость. Они делятся в соотношении примерно 30:70. То есть 70% инвесторов готовы заморозить свои вложения еще не менее чем на год, так как понимают, что прирост цены раньше не произойдет.

Владислав Луцков,
генеральный директор аналитического консалтингового центра «Мизль»:

— По данным аналитического консалтингового центра «Мизль», в сентябре ввиду укрепления позиций доллара динамика изменения рублевых цен на первичном и вторичном рынках жилья столицы продемонстрировала рост (+4,2% и +4,6% соответственно), в то время как средний уровень долларовых цен практически не изменился. При этом с началом периода деловой активности предложений на рынок поступило больше, чем в летние месяцы, однако пока сегодняшние объемы предложения существенно уступают аналогичным показателям прошлых лет. В дальнейшем, по нашей оценке, наиболее вероятный сценарий на рынке жилья Москвы в

условиях сложившейся финансовой ситуации — сохранение уровня цен предложения при стагнации спроса.

Константин Ковалев,
управляющий партнер компании Blackwood:

— Рост цен на недвижимость в сентябре существенно замедлился, причем во всех сегментах. Так, например, на рынке элитного жилья рост цен за сентябрь составил не более 0,5%, тогда как в течение летних месяцев, традиционно менее активных на рынке жилья, он достигал 1,5–2%.

Что касается прогнозов, то в условиях финансовой нестабильности давать их довольно сложно. Очевидно, что в ближайшее время можно ожидать сокращения объемов нового предложения. Что касается спроса, то, по оценкам специалистов компании Blackwood, в краткосрочной перспективе покупатели не будут проявлять активности, а в среднесрочной перспективе их поведение будет определяться развитием ситуации на рынке и в целом экономической ситуации в стране. Направление же, в котором будут изменяться цены, будет зависеть от окончательного баланса между спросом и предложением.

Юрий Синяев,
директор по маркетингу группы компаний «Контти»:

— За указанный период цены на рынке московской недвижимости оставались практи-

чески неизменными, в целом по рынку долларовый прирост составил порядка 2,5%, что существенно ниже показателей предыдущих месяцев. В условиях наблюдавшейся нестабильности отмечалось относительное замирание рынка. Безусловно, сказалась ситуация на фондовом рынке. Следует признать, что осенью волна кризиса наступила и в Россию. Некоторые компании объявили о замораживании ряда проектов, которые находились на стадии проектной подготовки. Вместе с тем нынешнюю ситуацию на рынке недвижимости нельзя назвать неожиданной. К примеру, группа компаний «Контти» разработала антикризисную программу еще в конце прошлого года.

Также следует отметить, что в середине сентября отмечался рост выставленных на продажу инвестиционных квартир. Однако на сегодняшний день говорить о существенном сокращении доли частных инвесторов на рынке преждевременно, поскольку возвращение на продажу инвестиционных квартир не носило массового характера. Недвижимость по-прежнему остается наиболее выгодным объектом вложения денежных средств. Кроме того, инвесторы продолжают покупать квартиры. Это относится и к нашим объектам. К примеру, по итогам сентября выручка нашей компании по сравнению с августом увеличилась на 94%.

жилой комплекс у Мосфильмовской

«ОБЫКНОВЕННОЕ ЧУДО»

Картина вашего будущего

Вы любите отвечать на вопрос «Где Вы живете?», ведь вы живете на Мосфильме!

Жилой комплекс «Обыкновенное Чудо» — это приятный сюрприз. Сочетание экологии, транспортной доступности, безопасности и комфорта, которое удивит самых искушенных.

В комплексе предусмотрен подземный паркинг площадью около 11 000 м², рассчитанный на 402 машиноместа. Первые этажи — нежилые помещения, где будут размещены объекты инфраструктуры. Площадь *кухонь* в квартирах — от 12 м². *Высота жилого этажа* — 3,3 м. Все трех- и четырехкомнатные квартиры имеют расположение окон на две или три стороны света. Имеется конструктивная возможность объединения квартир в блоки по горизонтали.

МОЕ ПЛАЗА

66-238-55

Тел: +7-49-02-27-0-7714292457-1. Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству. Проектная декларация размещена на сайте www.moe-plaza.ru. ЗАО «МО.П.Е.—Плаза». Реклама

ДОМЦЕНЫ

Предлагают без спроса

Подмосковье

Поздняя осень не самое популярное время для покупки загородной недвижимости. Цены на коттеджные поселки практически замерли на месте. Зато новых проектов было анонсировано довольно много.

Начались продажи таунхаусов в поселке «Ромашково XXI». Его главное преимущество — расположение: в 5 км от МКАД по Рублево-Успенскому или Можайскому шоссе (Одинцовский район). Площади домов составят от 290 до 560 кв. м, заявленная стоимость — от 31 млн руб. Первая очередь поселка будет сдана в эксплуатацию в конце 2009 года. Инфраструктура поселка предполагает возведение спортклуба с бассейном, магазинов и ресторанов, предприятий бытового обслуживания.

Vesco Group, в последнее время активизировавшая свою девелоперскую деятельность, представила сразу два проекта на подмосковном рынке. Один из них — поселок бизнес-класса «Гринбург», расположенный на Новорижском шоссе (23 км от МКАД). Предлагаются участки с подрядом: площадь участков — от 15 до 25 соток, площадь домов, которые будут проектироваться индивидуально, — от 200 до 400 кв. м. Поселок будет сдан только в 2012 году, зато и приобрести дом в нем можно с рассрочкой на три года.

Другой проект — клубный поселок GentlePark на 23-м километре Калужского шоссе, выполненный в стилистике английского парка. Площадь коттеджей — 514 и 583 кв. м, придомовых участков — от 20 до 25 соток. Поселок из 17 домов будет готов уже в середине следующего года.

Татьяна Комарова

Мнения участников рынка

Евгений Иванов, генеральный директор компании «Усадьба»:

— На первичном рынке цены на объекты в отдельных проектах повышались на 1–2%, что в

первую очередь связано с изменением стадии готовности проекта и плановым повышением цен. В сентябре открытых или скрытых снижений цен не зафиксировано. Открытые снижения цен на объекты, как правило, реализуются в виде заявляемых и рекламируемых скидок с изменениями в прайс-листах. Скрытые снижения реализуются в виде проведения маркетинговых акций, предусматривающих дорогие подарки, например автомобиль, или скидок

только на активной стадии переговоров о покупке. В сентябре на вторичном загородном рынке недвижимости (и рынке готовых домовладений от частных застройщиков) не наблюдалось роста объемов спроса на новое предложение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем предложения находится на уровне сентября 2007 года.

Светлана Фуфаева, пресс-секретарь ГК МИАН:

— В сентябре общий объем предложений объектов загородной недвижимости увеличился почти на 4% по сравнению с августом и составил чуть более 21 тыс. объектов. Данная тенденция справедлива как для рынка вторичных предложений, так и для рынка новых загородных объектов лишь с тем отличием, что в сегменте новых коттеджных поселков рост предложения несколько больше — около 10% по сравнению с прошлым месяцем. При этом спрос на загородную недвижимость с окончанием летнего сезона продолжает снижаться: в сентябре отмечен 3-процентный спад покупательской активности по сравнению с августом.

Средняя цена сотки в сентябре увеличилась на 1,6% по сравнению с августом и достигла \$12 181 (308 179 руб.). В то же время средняя стоимость предлагаемых готовых объектов по итогам сентября увеличилась почти на 4% и составила около \$456,2 тыс. за объект.

В целом за прошедшие девять месяцев рост цен на загородную недвижимость составил около 30% в долларах и 27% — в рублях.

Ирина Могилатова, генеральный директор брокерско-консалтинговой компании Tweed: — На загородном рынке ситуация сложнее, чем на городском, так как он и до наступления кризиса был затоварен.

Если смотреть прайс-листы, то изменений вы не увидите, однако большинство застройщиков загородного дорого сегмента рынка готовы торговаться до 20–25% от цены.

Я уже не говорю о проектах, которые находились на стадии выхода на продажу и были заморожены, так как сегодня начальную стадию, особенно в крупных проектах, вообще никто не рассматривает.

Владислав Луцков, генеральный директор аналитического консалтингового центра «Миэль»: — По итогам сентября средний уровень цен в новостройках Московской области практически не изменился: рублевый

прирост за месяц составил 1,9% (в американской валюте цены снизились на 2,6%), в среднем по рынку вторичных квартир в Подмосковье увеличение составило 5,4% (или 0,8% в долларовом эквиваленте). Следует отметить, что, как и в столице, объем предложения в области также увеличился, при этом на рынке новостроек этот показатель соответствует наиболее высоким значениям за прошедшие неполные четыре года. Среди новых предложений стоит отметить объекты в микрорайонах 7, 8 в Люберцах, новые жилые корпуса в микрорайоне Новая Трехгорка в Одинцовском районе, строительство на улице Панфилова в Нахабине и возведение пер-

вых домов в ЖК «Калужская застава» в поселке Коммунарка в рамках проекта А-101.

Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood:

— В сентябре продажи стартовали в шести поселках по разным направлениям Подмосковья. Еще два девелопера заявили о намерениях реализовать загородные проекты. Говорить об изменении цен в течение месяца в применении к загородному рынку не приходится, так как месяц — слишком короткий период. На данный момент падения цен не наблюдается, хотя по ряду проектов предлагаются скидки, которые могут быть сезонными.

Юрий Синяев, директор по маркетингу группы компаний «Конти»:

— В сентябре — начале октября рынок загородной недвижимости замер. Цены, как и на рынке городской недвижимости, оставались на прежнем уровне. Прирост стоимости составил порядка 3–5%.

Строительство поселков сегодня ведется в обычном режиме. Причиной неудачной реализации отдельных проектов скорее следует считать неудачную концепцию поселка.

Но надо понимать, что загородная недвижимость существенно зависит от дополнительных источников финансирования, так как в массе своей является жильем не первой необходимости. Поскольку данный сектор рынка, с точки зрения банков — более рискованный, в перспективе этот фактор может усложнить ситуацию на загородном рынке. В настоящее время покупатели стали настороженно относиться к приобретению загородного дома в кредит.

В качестве прогнозов хотелось сказать о дальнейшем активном развитии так называемых дальних дач, строительство которых является перспективным за счет сравнительно невысокой стоимости земли.

Строящиеся коттеджные поселки Подмосковья

Название поселка	Расположение	Степень готовности	Мин. цена (руб./1 кв. м)	Рост цен (% к сентябрю 2008 года)
«Аврора»	Егорьевское ш., 36-й км	Срок сдачи — 2007 год	41 818	0
«Андрейково лесное»	Дмитровское ш., 43-й км	Срок сдачи — 2010 год	38 125	0
«Барселопа»	Новорижское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	50 264	0
«Белый берег»	Новорязанское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2008 год	53 149	0
«Бельгийская деревня»	Киевское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2009 год	199 000	0
«Гайд-парк»	Калужское ш., 25-й км	Солк сдачи — 2010 год	60 233	0%
«Грибово де Люкс»	Минское ш., 10-й км	Срок сдачи — конец 2007 года	61 000	0
«Гринфилд»	Новорижское ш., 28-й км	Срок сдачи — 2008 год	96 560	0
«Дмитровка Village»	Дмитровское ш., 50-й км	Срок сдачи — 2008 год	31 111	0
«Домик в лесу-3»	Дмитровское ш., 53-й км	Срок сдачи — 2007 год	45 625	1
«Европа»	Новорижское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	104 545	0
«Европейская деревня-7»	Каширское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	57 101	Не предлагался
«Ениская слобода»	Ленинградское ш., 16-й км	Срок сдачи — 2008 год	53 645	0
«Живилинский-1»	Дмитровское ш., 35-й км	Срок сдачи — 2009 год	21 390	0
«Шато Лукки»	Егорьевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2010 год	45 925	Не предлагался
«Зайцево-2»	Минское ш., 18-й км	Срок сдачи — 2008 год	79 545	0
«Зеленый мыс»	Дмитровское шоссе, 20-й км	Срок сдачи — 2008 год	121 905	0
«Идиллия»	Калужское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2009 год	57 142	0
«Истринская слобода»	Новорижское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	36 602	0
«Калужские дачи»	Калужское ш., 65-й км	Срок сдачи — 2008 год	35 000	1
«Карповы Вары»	Новорижское ш., 42-й км	Срок сдачи — 2008 год	45 062	0
«Кедры»	Новорижское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	133 746	0
«Киселево»	Новорижское ш., 39-й км	Срок сдачи — 2008 год	53 333	2
«Крона»	Новорижское шоссе, 27-й км	Срок сдачи — 2008 год	62 400	0
«Лазурный берег»	Дмитровское ш., 29-й км	Срок сдачи — 2008 год	100 420	0
«Лама-лама»	Новоржское ш., 80-й км	Срок сдачи — 2009 год	60 000	0
«Ле Гран»	Киевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2009 год	113 583	0
«Машинские холмы»	Ленинградское ш., 4-й км	Срок сдачи — 2007 год	58 695	0
«Мецерское полевье»	Симферопольское ш., 39-й км	Срок сдачи — 2008 год	34 196	0
«Монастырское озеро»	Новоржское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2009 год	70 656	0
«Морозово Хаус»	Дмитровское ш., 40-й км	Срок сдачи — 2008 год	49 000	0
«Новыхово»	Новорижское ш., 15-й км	Построен	120 253	0

Источники: Villagio Estate, «Миэль».

Название поселка	Расположение	Степень готовности	Мин. цена (руб./1 кв. м)	Рост цен (% к сентябрю 2008 года)
«Ново-Луговая»	Дмитровское ш., 17-й км	Срок сдачи — 2009 год	60 427	0
«Новые Вешки»	Алтуфьевское ш., 2-й км	Срок сдачи — 2010 год	84 250	0
«Опущино-1»	Новорижское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2009 год	56 476	5
«Павлово-2»	Новорижское ш., 14-й км	Срок сдачи — 2009 год	94 482	0
«Пестово»	Дмитровское ш., 22-й км	Срок сдачи — 2008 год	121 575	0
«Поянка де Люкс»	Рублево-Успенское ш., 21-й км	Срок сдачи — 2010 год	163 235	0
«Променада»	Киевское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2009 год	98 437	0
«Раздолье»	Ленинградское ш., 115-й км	Срок сдачи — 2007 год	120 000	0
«Сверкиово»	Пятницкое ш., 55-й км	Срок сдачи — 2008 год	48 461	0
«Светлогорье»	Новорижское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2008 год	45 794	2
«Серебряный бор»	Симферопольское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2007 год	46 785	0
«Сосновые берега»	Минское ш., 96-й км	Срок сдачи — 2008 год	44 311	0
«Сосновый бор»	Калужское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2008 год	119 191	0
«Спаское Семеновское»	Дмитровское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2007 год	70 305	0
«Старая Пахра»	Калужское ш., 25-й км	Построен	55 181	0
«Старая Рига»	Новорижское ш., 25-й км	Построен	80 500	0
«Тарасково»	Каширское ш., 91-й км	Срок сдачи — 2009 год	26 153	0
«Усадьба Аксаково»	Дмитровское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2007 год	119 500	0
«Усадьба Духанино-2»	Новорижское ш., 45-й км	Срок сдачи — 2008 год	53 932	0
«Фортуна»	Дмитровское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	107 462	1
«Чистые ключи»	Киевское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2008 год	60 645	0
«Чулково Club»	Новорязанское ш., 19-й км	Срок сдачи — 2009 год	40 000	0
«Южные озера»	Калужское ш., 49-й км	Срок сдачи — 2010 год	13 609	0
«Яхромские горы-2»	Дмитровское ш., 47-й км	Срок сдачи — 2009 год	61 926	1
33 Club	Киевское ш., 37-й км	Срок сдачи — 2008 год	36 494	0
«7-я миля»	Новорижское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2008 год	102 500	0
Forest Lake Club	Киевское ш., 57-й км	Срок сдачи — 2008 год	59 600	0
ForRestovo	Симферопольское ш., 32-й км	Срок сдачи — 2008 год	103 896	0
Millenium Park	Новорижское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2009 год	112 625	0
Monteville	Новорижское ш., 23-й км	Начало строительства	107 640	0
Small Moscow	Варшавское ш., 5-й км	Срок сдачи — 2008 год	63 732	0
Vita Verde	Дмитровское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	57 500	0



на правах рекламы



Ильинка

поселок лэйнхаусов

Лэйнхаус – новый вид загородной недвижимости.

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



Лауреат V Всероссийской независимой Премии за достижения в области малоэтажного и коттеджного строительства в номинации «Лучший поселок малоэтажной застройки» (Московская область).



+7 (495) 933-35-35, www.ilynka.ru
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.ilynka.ru

ДОМ

деньги

Третий удар

кредиты

(Окончание. Начало на стр. 25)

Впрочем, в регионах тоже далеко не все гладко. Региональным банкам зачастую не под силу противостоять кризису. А филиалы крупных банков, пользуясь уходом с рынка региональных конкурентов, ужесточают условия даже сильнее, чем в столицах.

Дарья Гонзалева, генеральный директор УК «Радомир»: «Мы активно работаем на региональном рынке недвижимости, занимаясь розничной реализацией квартир и имущественных прав через ЗПИФы. Мы видим, что в связи с финансовым кризисом кредитная политика практически всех банков в регионах серьезно ужесточилась. Многие небольшие банки вообще временно прекратили выдачу ипотечных кредитов. А крупные повышают ставки для заемщиков в регионах до запретительных уровней.

А заемщик кто?

В США есть пословица: «Лучший способ убедить банк выдать вам кредит — доказать, что деньги вам не нужны». Российский рынок ипотеки постепенно впитывает заокеанскую мудрость и начинает играть по новым правилам. После ужесточения условий кредитования получить ипотеку человеку с официальной зарплатой меньше \$6–7 тыс. в месяц практически нереально. Что отсекает от рынка всех, кто хочет с помощью ипотеки решить жилищную проблему, а не улучшить имеющиеся жилищные условия.

Нововведением на рынке стал «запрет на профессию». Банки и раньше дискриминировали заемщиков по профессиональному признаку. Теперь отказ в выдаче ипотечного кредита на основании профессии заемщика приобрел чуть ли не официальный характер.

Екатерина Васильева, директор центра клиентской поддержки Первого республиканского банка: «Сейчас банки от-

дают предпочтение семейным заемщикам. Наиболее понятным и желанным является заемщик, который продолжительное время работает в одной компании и имеет относительно высокий официальный доход. Дополнительным плюсом будет наличие имущества. В качестве положительных факторов могут рассматриваться созаемщики, чей доход можно учесть, большой стаж работы на последнем месте, наличие активов, наличие дополнительного, более стабильного источника дохода, например от сдачи в аренду недвижимости, а также положительная кредитная история.

Сложности с получением кредита могут возникнуть у тех, чьи заработки носят сезонный характер, у представителей опасных профессий (спасателей, моряков, пожарных, сотрудников милиции и охранных предприятий), независимых адвокатов и нотариусов. А также у предпринимателей, чей бизнес недавно начал и не успел показать устойчивости. Проблемы есть у профессиональных спортсменов, ювелиров, представителей туристического или игорного бизнеса, а также у лиц свободных профессий».

Интересно, что в список «запрещенных профессий» попали юристы и журналисты. Видимо, пора им (нам) объединиться и на основе шкурного интереса проверить законность подобной практики.

Впрочем, даже большая официальная зарплата и нужная профессия спасают не всегда. Льгот для качественных заемщиков нет; единственное, что они могут выиграть, — это время. Рассмотрение заявок качественных заемщиков, как правило, проходит быстрее.

Денис Маслов: «Сегодня потенциальный заемщик должен быть полностью прозрачен для банка, наличие положительной кредитной истории является существенным плюсом при рассмотрении его заявле-

ния. Потенциальным заемщиком для НРБанка продолжает оставаться человек, имеющий стабильный и подтвержденный доход, при этом доход может быть подтвержден как справкой 2-НДФЛ, так и справкой по форме банка или налоговой декларацией.

На фоне сокращения ипотечных программ и ужесточения условий кредитования основной бонус для качественных заемщиков — это то, что они вообще могут получить кредит. Потенциальные заемщики, которые не могут документально подтвердить доходы или имеют проблемы с обслуживанием кредитов в прошлом, просто не могут рассчитывать на получение ипотеки».

Дарья Гонзалева: «Банкам сейчас интересны качественные заемщики с хорошей кредитной историей и официальным доходом, которые будут своевременно, без задержек вносить платежи по кредиту. Конечно, такие заемщики всегда были лакомым кусочком для банков, однако сегодня это актуально как никогда. Качественные заемщики находятся в более привилегированном положении, однако и они пострадали. С ростом процентных ставок по ипотечным кредитам снижается и максимальная сумма кредита, следовательно, покупатель при выборе квартиры рассчитывает на меньшую сумму, чем мог бы до повышения ставок».

Ограничения спроса

Банально, но факт: в рыночной экономике стоимость товаров и услуг определяется соотношением спроса и предложения. Ипотека здесь не исключение. Особенно если ее стоимость рассматривать обобщенно, то есть включить в расчет не только проценты по кредиту, но и время, необходимое для сбора и рассмотрения пакета документов.

Однако заемщиков, удовлетворяющих новым требованиям банка к кредитному качес-

Ужесточенные условия ипотечного кредитования						
Банк	Программа на покупку квартиры	Валюта кредита	Процентная ставка (% год.)	Первоначальный взнос (%)	Срок кредитования (лет)	Мин. и макс. сумма кредита
ОАО «Альфа-банк»	Квартира на первичном рынке	\$, руб.	На период строительства — от 14 (\$), от 16,7 (руб.); после оформления права собственности — от 11,6 (\$), от 15 (руб.)	От 20	5–15	Мин. \$20 000, макс. \$1 500 000 (или рублевый эквивалент)
	Квартира на вторичном рынке	\$, руб.	От 11,6 (\$), от 15 (руб.)	От 15	5–25	Мин. \$20 000, макс. \$1 500 000 (или рублевый эквивалент)
ОАО «Абсолют-банк»	Квартира на первичном рынке	руб.	17 до оформления закладной	От 25	До 25	300 000–15 000 000 руб.
	Квартира на первичном рынке	€	12 до оформления закладной	От 25	До 25	€10 000–500 000 для Москвы, МО, Ленинградской области и СПб; до €300 000 для остальных регионов
	Квартира на первичном рынке	\$	14 до оформления закладной	От 25	До 25	\$10 000–500 000 для Москвы, МО, Ленинградской области и СПб; до \$300 000 для остальных регионов
	Квартира на вторичном рынке	руб.	15–16	От 20	До 25	300 000–15 000 000 руб.
	Квартира на вторичном рынке	\$	12–13	От 20	До 25	\$10 000–500 000 для Москвы, МО, Ленинградской области и СПб; до \$300 000 для остальных регионов
	Квартира на вторичном рынке	€	10–11	От 20	До 25	€10 000–500 000 для Москвы, МО, Ленинградской области и СПб; до €300 000 для остальных регионов
«Дельтакредит»	«DeltaСтандарт»	\$	9–11,5	От 15	7, 10, 15, 20, 25	\$15 000–600 000
	«DeltaВариант»		От 4,5+Libor до 6,5+Libor		10, 20	
	«DeltaЭконом»	руб.	11,45–13,95		7, 10, 15, 20, 25	450 000–14 000 000 руб.
	«DeltaИнвест»	руб.	14,4–15,9		10	15 000–300 000 руб.
	«Новостройка — рубль» (первичный рынок)	руб.	15,45–16,45	От 15	10, 20	750 000–14 000 000 руб.
ЗАО «Банк „Жилфинанс“»	«Экспресс-новостройка» (первичный рынок)	руб.	18,5–21	От 15	3–30	500 000–7 000 000 руб.
	«Квартира — доллар» (вторичный рынок)	\$	9,75–12 (с учетом акции «Меняй правила — плати меньше»)	От 15	10, 15, 20, 25	\$20 000–500 000
	«Квартира — рубль» (вторичный рынок)	руб.	13,45–15,95 (с учетом акции «Меняй правила — плати меньше»)	От 15	7, 10, 15, 20, 25	600 000–14 000 000 руб.
	Кредит на приобретение жилья (квартиры, дома, коттеджа, таунхауса) под ипотеку имеющегося жилого помещения (первичный рынок недвижимости)	руб., \$, €, швейцарский франк, йена	14,9–15,5 (руб.), 11,5–12,5 (\$), 11,5–12,5 (€), 9,5–10,5 (швейцарский франк), 8,7–9,4 (¥)	До 70% от оценочной стоимости имеющегося жилого помещения, передаваемого в залог	3–30 (срок, кратный 12 месяцам)	От 490 000 руб. (эквивалент по курсу Банка России в валюте кредита на дату подачи анкеты в банк) для Москвы и Московской области; от 170 000 руб. (эквивалент по курсу Банка России в валюте кредита на дату подачи анкеты в банк) — для регионов РФ, за исключением Москвы и Московской области
ОАО «Банк Москвы»	Программа на покупку квартиры на вторичном рынке недвижимости	руб., \$, €, швейцарский франк, йена	14,4–15 (руб.), 11–12 (\$), 11–12 (€), 9–10 (швейцарский франк), 8,2–8,9 (¥)	30	3–30 (срок, кратный 12 месяцам)	От 490 000 руб. (эквивалент по курсу Банка России в валюте кредита на дату подачи анкеты в банк) для Москвы и Московской области; от 170 000 руб. (эквивалент по курсу Банка России в валюте кредита на дату подачи анкеты в банк) — для регионов РФ, за исключением Москвы и Московской области
	Москоммерцбанк	Квартира на первичном рынке	руб., \$	0,145	От 10	25
	Квартира на вторичном рынке	руб., \$	От 12 в зависимости от первоначального взноса и способа подтверждения дохода	От 10	30	1 250 000 руб./\$50 000
АКБ «НРБанк» (ОАО)	Квартира на первичном рынке	\$, руб.	12,4–13,95	От 15	1–25	\$15 000/200 000 руб. — \$1 500 000/35 000 000 руб.
	Квартира на вторичном рынке	\$, руб.	10,9–12,75	От 10	1–25	\$16 000/200 000 руб. — \$1 500 000/35 000 000 руб.
ОАО «ОТП Банк»	Квартира на вторичном рынке	руб.	13,6–15,5	К/3 от 20	1–30	300 000–475 000 000 руб.
	Квартира на вторичном рынке	\$	10,3–12,8	К/3 от 20	1–30	\$10 000–20 000 000
	Квартира на вторичном рынке	€	10,3–12,8	К/3 от 20	1–30	€7000–15 500 000
	Квартира на вторичном рынке	швейцарский франк	10–10,2	К/3 от 20	1–30	10 000–24 600 000 швейцарских франков
ЗАО «Райффайзенбанк»	Квартира на вторичном рынке	руб., \$	12–13,5 (\$) в зависимости от вида подтверждения дохода и предложения; 15–16,5 (руб.) в зависимости от вида подтверждения дохода и предложения	От 10% стоимости приобретаемой квартиры; от 15% стоимости приобретаемого коттеджа	1–25	\$15 000/400 000 руб. — \$1 000 000/26 000 000 руб. для заемщиков, подтвердивших доход справкой 2-НДФЛ, 3-НДФЛ либо справкой по форме банка с печатью работодателя;
	Русский ипотечный банк	Квартира на вторичном рынке	руб., \$	17–18	От 30	25
		\$	15–16			\$10 000–750 000
Сводбанк	Ипотечный кредит под залог имеющейся в собственности недвижимости	руб., \$, €	10,45–11,45 (\$), 12,7–15 (руб.), плавающие ставки 1Y Libor+5,5–6%	0,15	1–25	85% оценочной стоимости жилой недвижимости
	Ипотечный кредит на приобретение жилой недвижимости на вторичном рынке	руб., \$, €	9,95–10,95 (\$), 12,2–14,5 (руб.), плавающие ставки 1Y Libor+5–5,5%	0,15	1–25	85% оценочной стоимости жилой недвижимости
ОАО «Собинбанк»	Квартира на вторичном рынке	руб., \$	15–18	Не менее 30	25	Мин. — \$10 000 (эквивалент в руб.), макс. — \$750 000 (эквивалент в руб.), но не более 70% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости

ву, все же немного. Весьма скоро работа по новым правилам должна натолкнуться на строковые ограничения. Собственно, уже натолкнулась: запрети-тельно высокие (выше 20% годовых) ставки по ипотечным кредитам некоторых банков есть не что иное, как завуали-рованный уход с рынка. Пока еще эти банки планируют вер-нуться (Ортгэсбанк, Юникре-дитбанк). Но есть и те, кто прек-ратил выдачу ипотечных кре-дитов и объявил о сворачива-нии ипотечных программ (Юниаструмбанк, ХКФ-банк).

Тем не менее банки не го-тovy разделять риски дефол-та или валютные риски. Они предпочитают перекладывать их на заемщиков, страховщи-ков или девелоперов.

Денис Маслов: «В результате кризиса стоимость недвиж-имости может снизиться, но воз-можная коррекция цен не при-ведет к тому, что сумма кредита превысит стоимость обеспече-ния. Проблемы могут быть при кредитовании отдельных сег-ментов недвижимости, напри-мер первичного рынка жилья. Для девелоперов затрудняется

доступ к кредитным ресурсам, что ставит под сомнение воз-можность завершения строи-тельства объекта в запланиро-ванные сроки, а следователь-но, и появление залога по кре-диту. При предоставлении кре-дита на покупку квартиры в новостройке мы особое внима-ние обращаем на процент го-товности дома. При готовности дома менее чем на 80% или на-личии у застройщика пробле-мы с реализацией объекта ли-миты на него закрываются и кредитование его объектов приостанавливается».

Екатерина Васильева: «Никаких новых пунктов, связанных с возможным де-фолтом, в кредитные догово-ры не включается. Если гово-рить о рисках, связанных с де-фолтом, угрозой жизни и тру-доспособности заемщика, то их оценку производит страхо-вая компания. Полиса от ак-кредитованной страховой ком-пании достаточно, чтобы снять вопросы банка на этот счет».

Алексей Успенский: «Банки не включают в кредитные до-говоры ограничений на случай дефолта, падения рубля (или

доллара), а также падения цен на недвижимость. Страховкой от этих рисков является перво-начальный взнос».

Дарья Гонзалева: «Пока из-мененных кредитных догово-ров мы не видели, однако не исключаем такую возможность, так как даже до кризиса у неко-торых крупных банков в кре-дитных договорах было усло-вие, что в случае изменения (увеличения) ставки рефинан-сирования ЦБ банк оставляет за собой право в односторон-нем порядке увеличить ставку».

Павел Чувиляев

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

MILLENNIUM PARK
ЛЕГКОСТЬ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ
Новорижское шоссе, 19 км.

Millennium Park — крупнейший жилой комплекс класса de luxe в Подмоскowie, созданный для истинных ценителей прекрасного. Villagio Estate предусмотрела для его жителей особый вид экологичного транспорта — стильные электромотоциклы. В поселке есть куда съездить: на карты, в кинотеатр или бассейн, или можно устроить поездку вдоль рукотворных каналов и дизайнерских парков.

С 15 сентября по 15 ноября при покупке загородного дома в Millennium Park каждый владелец получит от компании стильный электромотоцикл.

(495) 974 0000
www.villagio.ru

VILLAGIO ESTATE. ЗЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛЕНИЯ.
ГРИНФИЛД | MONTEVILLE | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ | РИВЕРСАЙД

реклама

АКТИВ

Недвижимость — ликвидный и высокодоходный материальный актив, состоящий из вполне осязаемых компонентов, на его рост влияют:

- себестоимость строительства
- себестоимость коммуникаций и подключения к ним
- себестоимость энергоресурсов
- увеличение стоимости земли
- длительность согласовательных процедур
- дефицит площадок под новое строительство

СТАБИЛЬНОСТЬ

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

РОСТ

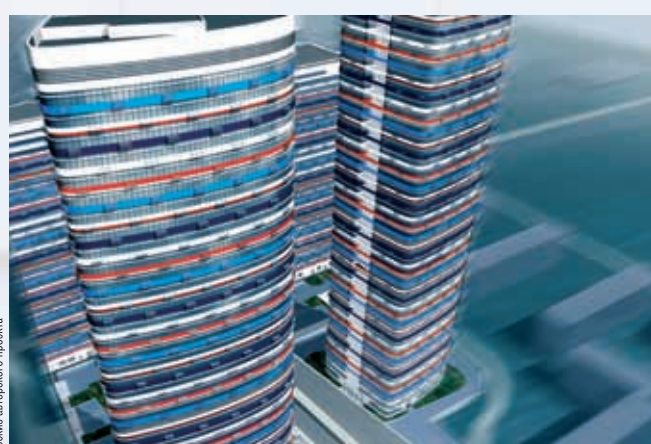
Традиционно в таких мировых столицах, как Москва, Лондон, Нью-Йорк и Париж с собственными сформированными многомиллиардными экономиками спрос на качественную недвижимость превышает предложение. Подтверждением этому является кризис на финансовом рынке США, который не затронул рынок недвижимости в Нью-Йорке.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

КАПИТАЛ ДОЛЖЕН РАБОТАТЬ!

ПРОЕКТЫ «БИЗНЕС-КЛАССА»



ЖСК «ЭКО»
Мироновская улица, вл. 27



ЖСК «ТРИКОЛОР»
Ростокинская улица, вл. 2



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



ЖСК «АЭРОБУС»
Кочновский проезд, вл. 4

ПРОЕКТ КЛАССА «ПРЕМИУМ»



ЖСК «УНИВЕРСИТЕТСКИЙ» Ленинский проспект, вл. 67А

реклама



CAPITAL GROUP

+7 (495) 363 02 63

WWW.CAPITALGROUP.RU

ДОМ

проекты

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

Джентльменский выбор

Подмосковье

Камерные коттеджные поселки на пару десятков домов, концепция которых предусматривает продажу исключительно готовых коттеджей, — явление для Подмосковья не слишком распространенное. Однако именно они гарантируют однородность социальной среды проживания, которую декларируют все клубные поселки. В их число попадают и GentlePark, где открытие продажи стартовали нынешней осенью.

Шаг в историю
Калужское шоссе, по которому добираются до поселка GentlePark, — приятное во всех отношениях. По меркам подмосковных трасс его можно назвать малозагруженным, а отсутствие примыкающих непосредственно к дороге крупных населенных пунктов и промышленных предприятий, а также обилие смешанных лесов делают поездку вдвойне комфортной.

Проехав поворот на Троицк и свернув в центре следующего населенного пункта (поселка Красная Пахра) направо на небольшую дорогу, километра через полтора добираться до въезда в GentlePark. Правда, последние сотни метров пути пока не столь удобны: выложенную из плит дорогу-временку заменят на стандартную асфальтовую лишь после того, как по ней перестанет передвигаться большегрузная строительная техника. Впрочем, это не мешает рассмотреть главную достопримечательность — церковь Рождества Христова, построенную в конце XVII века. Когда-то ею владел князь Миославский — как и всеми окрестностями: здесь располагалась его усадьба. Сейчас церковь открыта лишь во время службы: она порядком обветшала. Впоследствии Vesco Group — девелопер GentlePark — предпола

гает культовое сооружение отреставрировать за свой счет.

Сам GentlePark — это 17 домов на 16 га территории. С двух сторон он граничит с лесом, с одной из них открывается вид на низину, по дальнему склону которой разбросаны поселения, а по центру протекает река Пахра. Вообще, место очень уединенное, что полностью соответствует выбранной концепции застройки. Дело в том, что коттеджи друга от друга впоследствии будут отделены лишь искусственно созданным рельефом — насыщенными холмами, которые засеют газонной травой. И никаких заборов. Для России, где дом ассоциируются с крепостью если не по толщине стен, то хотя бы по степени скрытости от посторонних, ход довольно спорный. Однако приверженцы такого формата проживания есть. В Vesco Group об этом знают точно: этот же прием ранее они использовали в другом своем поселке — Linden Park, который находится через лесок слева от GentlePark. Кстати, в этом лесу скоро обустроят прогулочную зону для обоих поселков. Будет и общий пляж на берегу реки Пахра.

Не липовый поселок
Само название GentlePark возникло совсем недавно. Из-за близкого соседства двух поселков девелопер изначально



именовал GentlePark второй очередью Linden Park. Но вышла неувязочка. Дело в том, что Linden — это по-немецки «липа». На территории первого поселка действительно есть древние липы — остатки липовой аллеи, возраст которой сопоставим с возрастом церкви. Но второй поселок не липовый — таких деревьев в нем нет. Поэтому придумали иное

имя — GentlePark. Gentle отсылает к слову «джентльмен», как нельзя лучше характеризующему стиль поселка. Во-первых, сами дома — в мужском стиле: строгие геометрические линии контуров коттеджей, построенных из крупномерного кирпича; сдержанных тонов отделки фасадов с использованием темного дерева и натурального камня; большие пло-

щади остекления. Усиливают мужской характер домов блестящие металлические трубы и такая же черепица. Причем кроме поддержания стиля она выполняет и функциональные задачи: с крыши, вложенной таким материалом, снег скатывается сам собой, не требуя трудоемкой уборки. Во-вторых, отсутствие явных ограждений придомовых участков

тоже говорит о джентльменской вежливости, которая будет горячо приветствоваться в этом поселке.

И наконец, по-мужски сдержанна и внутренняя инфраструктура. Кроме лужайки, на которой разместится спортивно-игровая площадка, дополнительных объектов на территории поселения не будет. Для крупного поселка это, навер-



с каждого дома. Впрочем, фитнес-центр сейчас достраивается в соседнем Linden Park — пользоваться им смогут жители обоих поселков. Лечебные же и детские заведения есть в Красной Пахре, а километрах в пяти — школа и медицинский центр «Газпрома», да и до Москвы не так далеко.

На все готовое
Но все же любой поселок — это в первую очередь не инфраструктура, а сами дома. Поскольку участков немного, всего 17, то для застройки выбрано два проекта, разработанных архитектором Светланой Писарской (хорошо известной по коттеджам на Рублево-Успенском шоссе). Оба — в два этажа плюс цоколь. А отличие в площадях — 514 и 583 кв. м соответственно. Причем в доме меньшей площади гараж на две машины встроенный, а в большем — пристроенный, то есть в отдельном отсеке с собственной крышей. Но главная особенность поселка заключается в том, что в нем продаются не участки с подрядом, где можно возвести один из этих двух видов коттеджей, а уже готовые дома, с полностью завершенным внешним видом, но без внутренней отделки. Хотя сказать, что после приобретения дома внешне ничуть не изменятся, наверное, нельзя. Тому подтверждение — все тот же соседний Linden Park, где некоторые владельцы добавили к своим коттеджам дополнительные террасы и навесы. Однако стилистика поселка от этого не поменялась.

Есть у поселков, где продаются готовые дома, и еще одна приятная особенность. В них с клиентами сразу заключается договор купли-продажи, а через одну-две недели выдается свидетельство о праве собственности. Если говорить о самой технологии оплаты, то кроме внесения всей суммы сразу продавец предлагает схему рассрочки платежей сроком до полугода.

Наталья Павлова-Каткова

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК GENTLEPARK	
Местоположение	Калужское ш., 24 км от МКАД
Общая площадь (га)	16
Количество домов	17
Цена домовладений (млн руб.)	30,5–39
Площадь домов (кв. м)	514–583
Площадь участков (соток)	20–25
Тип оплаты	возможна рассрочка на шесть месяцев
Тип договора	договор купли-продажи
Этап реализации	завершающая стадия
Окончание строительства	второй квартал 2009 года
Девелопер и продавец	Vesco Group

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА	
Положительные: высокая транспортная доступность, хорошие видовые характеристики из-за рельефа местности, малое число домовладений, современная архитектура, близость естественного водоема, высокая степень готовности поселка.	
Отрицательные: небольшое количество типоразмеров коттеджей, минимум внутренней инфраструктуры.	
<i>Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «БЪ-Дома».</i>	

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Александр Сопкин, руководитель департамента загородной недвижимости KM-Development:
— К поселку Linden Park и его второй очереди, GentlePark, мы внимательно присматривались, приступая к своему проекту «ВИПушки», поскольку они наши главные конкуренты и мы хотели учиться на чужих ошибках. Главный недостаток — это, наверное, ведущий к поселкам участок дороги. Я понимаю, что дорога муниципальная и вкладывать в нее средства — все равно что зарывать деньги в песок, бесполезно, но все же встречаются именно «по дорожке». Расположение первой очереди поселка очень удачное,

место под строительство GentlePark чуть хуже. Но из-за того, что, проехав всего лишь 300 м, покупателям можно продемонстрировать, как красиво будет в уже готовом поселке, минусы территории не будут бросаться в глаза.

Стоит обратить внимание на само качество строительства. В Linden Park неровность кирпичной кладки была видна даже непрофессионалу. Надеюсь, что при возведении GentlePark этого недостатка не будет.

Алексей Коротких, руководитель отдела продаж Villagio Estate:
— К плюсам GentlePark, неподалеку от которого находится

место под строительство GentlePark чуть хуже. Но из-за того, что, проехав всего лишь 300 м, покупателям можно продемонстрировать, как красиво будет в уже готовом поселке, минусы территории не будут бросаться в глаза.

Стоит обратить внимание на само качество строительства. В Linden Park неровность кирпичной кладки была видна даже непрофессионалу. Надеюсь, что при возведении GentlePark этого недостатка не будет.

Главный минус, как мне кажется, — это размеры поселка: в нем всего 17 домов. А на рынке недвижимости сейчас дух глобализации, лишь 15% покупателей элитной недвижимости интересуются маленькими поселками.

РЕКЛАМА

77 555 11

BENELUX
RESIDENCES

9 9 9 9 9 9 9 \$

ЕСЛИ Б ЗНАЛИ ВЫ, КАК МНЕ ДОРОГИ*
ПОДМОСКОВНЫЕ ВЕЧЕРА...

www.benelux.su

Дворец незавершенного строительства

ГОСКОМИССИЯ

Площадку в Коробейниковом переулке, вл. 1/2, на которой начиналось строительство жилого комплекса «Остоженка Парк Палас», мы впервые посетили в сентябре 2006 года (см. «Ъ-Дом» №166 от 7 сентября 2006 года). В то время на месте будущих построек шли земляные работы. Но и сейчас стройка не закончена.



На собственные средства

Два года над сроком завершения строительства был заявлен первый квартал 2008 года, а продажи еще не начинались. В настоящее время составные части комплекса находятся в различной стадии строительства. В северной части комплекса строительно-монтажные работы почти завершены, в части, выходящей в Турчанинов переулок, закончены монолитные работы и ведется монтаж стен, секции же с южной стороны находятся в процессе монтажа монолитных конструкций, причем со стороны Хилкова переулка — пока в стадии нижних этажей.

В предложениях по покупке квартир в этом доме, размещаемых агентствами недвижимости, сейчас в качестве срока сдачи указывается первый-второй квартал 2009 года. Однако, по словам менеджеров, реальный срок завершения строительства и получения ключей владельцами квартир в «Парк Палас» — даже не середина, а конец следующего года. Поскольку сдавать комплексы будут одновременно, завершёнными должны быть все его части.

Тем не менее рисков, связанных с финансированием, у «Парк Палас», скорее всего, не имеется: он финансируется не на кредитные, а на частные средства. По словам генерального директора компании Tweed Ирины Могилатовой, строительство идет по намеченному плану. Хотя стоит отме-

тить, что для застройщика, компании «Вес-

«Солинка», это первый девелоперский проект.

За время строительства комплекс успел несколько вырасти в размерах. Изначально предполагалось, что его высота будет варьироваться от трех до семи этажей. Сегодня самая высокая из уже стоящих секций насчитывает восемь этажей. Самая же малая часть

ИТОГИ ГОСКОМИССИИ

Обещали и сделали

Дом строится и в итоге будет завершен. Те, кто купил квартиры в начальный период продаж, выиграли больше всего — их вложения окупятся на 200%.

Обещали и не сделали

Изначально было заявлено, что строительство завершится в первом квартале 2008 года. В настоящее время срок задержки сдачи дома составляет почти два года — ключи от квартир люди получат только в конце будущего года. Нарушение заявленных сроков строительства, конечно, практика распространенная, однако в сегменте дорогих домов в окрестностях Остоженки подобное уже дурной тон.

Не обещали, но сделали

В процессе строительства дом вырос на этаж. Площадь малоэтажной части — особняка — составляет сегодня 2 тыс. кв. м, а покупателям предоставлен еще один этаж с панорамными видами исторического центра и Москвы-реки.

— входящий в комплекс жилой особняк, который планировался трехэтажным, в настоящее время имеет четыре этажа и заведен под крышу.

Оставленные на сладкое

Несмотря на то что строительство находится в какой-то стадии, когда какие-то части дома можно считать почти готовыми, продажи идут через заключение предварительных договоров. Большинство квартир в «Парк Палас» было куплено на ранней стадии реализации — особенно это касается тех апартментов, из которых открываются панорамные виды на Москву-реку. Информация о продажах жилья в комплексе противоречива. Одни из тех, кто продает апартменты в «Парк Палас», заявляют, что основная часть доступных для приобретения квартир предлагается по переуступке и вариантам всего три-четыре, у застройщика же вовсе остались непроданными одна-две квартиры, причем больших площадей — от 250 кв. м и более. Однако другие продавцы предлагают достаточно широкий выбор вариантов. По доступным данным, в настоящее время из 128 квартир «Парк Палас» не обрели своих владельцев несколько десятков.

Такое обилие вариантов объясняется не только масштабом комплекса. В настоящее время спрос заметно сместился в сторону вторичного рынка, и теперь заметно боль-

«Остоженка Парк Палас» находится в «завершающей стадии строительства». Этот эвфемизм обычно означает, что покупатели смогут вселиться в квартиры не менее чем через год. ФОТО СВЕТАНЫ ПРИВАЛОВОЙ

шим вниманием пользуются квартиры в полностью готовых домах, даже если на квартиры не оформлены права собственности. Поэтому для застройщика на стадии монтажных работ бывает выгоднее придержать жилье и выставить его на продажу потом, причем уже по более высокой цене, чем та, что целесообразна сейчас. Кстати, насколько известно, чатырехэтажный обьект на продажу пока вовсе не поступал.

В настоящее время в наличии имеются квартиры самой разной площади, так что у потенциального покупателя есть возможность выбирать. Есть варианты квартир площадью около 78 кв. м, их немного, предлагаются они по цене 57–61 млн руб. Имеются варианты чуть большей площади — 100–150 кв. м, однако наибольшее количество квартир имеет площадь в диапазоне от

206 до 248 кв. м (считается, что в данном сегменте рынка такой метраж является сейчас наиболее востребованным), купить их можно по цене от 117 млн до 282 млн руб. Есть незначительное количество крупных площадей — например, можно найти предложение квартиры площадью 396 кв. м, которая стоит около 390 млн руб.

Эти цены находятся в одной конкурентной нише с другими строящимися в окрестностях Остоженки домами, где тоже продаются квартиры. Так, например, в доме по Барыковскому переулку, вл. 6, который находится в высокой степени строительной готовности, квартиры площадью 208–215 кв. м можно приобрести за 160–198 млн руб. А в строящемся совсем поблизости доме во 2-м Зачатьевском переулке, вл. 11/17 апарт-ментами размером 222 кв. м продавались недавно

за 205,4 млн руб. И хотя в отличие от «Парк Палас» названные дома обладают признаками клубного формата, у новостройки в Коробейниковом переулке есть два неоспоримых преимущества. Во-первых, это панорамные водные виды, а во-вторых — разветвленная инфраструктура, которая разместится в подземной части комплекса.

Не так давно на Остоженке закрылась фактически последняя в этих местах булочная, работавшая еще с советских времен. Одна из основных проблем района миллионеров — дефицит объектов социальной инфраструктуры шаговой доступности. Но когда закончат строительство «Парк Палас», у его жителей будут все блага. Их можно будет достать из-под земли, причем в буквально-ном смысле — спустившись туда на лифте.

Валентин Корнев

AQUAMARINE
RESIDENTIAL

*Вы - в центре красивой истории...
Безмятежность Замоскворечья -
в самом сердце бурлящей столицы...*

Жилой комплекс класса «А» на Озерковской набережной, 26

Готовность: декабрь 2008 года

С проектной декларацией можно ознакомиться
в офисе компании по адресу: ул. 1-я Брестская, д. 29,
Рославские на строительство №771 ТК/37 00 1972
от 19.01.2007 г.

114 современных комфортных квартир
Роскошные пентхаусы с просторными террасами

- Авторский архитектурный проект
- Площади квартир от 70 до 300 кв.м
- Изумительные видовые характеристики
- Современные инженерные системы
- Подземный паркинг
- Служба «Room service» для жителей комплекса

Элитный жилой комплекс «Аквамарин» расположен на Озерковской набережной на первой линии Водотводного канала.
Сердце столицы – район Замоскворечье в окружении исторических и культурных памятников города.
На расстоянии пешеходной доступности расположены Московский Кремль, Третьяковская галерея, Дом Музыки.

WAFI DEVELOPMENT

www.afi-aquamarine.ru

Отдел продаж: +7 (495) 796-99-87



РЕКЛАМА

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

**ЖИЛОЙ КВАРТАЛ ПРЕМИУМ-КЛАССА
М. УНИВЕРСИТЕТ**

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

**МАГИСТРАТ**
ООО «МАГИСТРАТ»
застройщик
ООО «ИНТЕКО»

232-08-08
www.magistrat.ru

С проектом деклараций можно ознакомиться на сайте www.magistrat.ru
Застройщик: ООО «Интеко-Восток»

**ИНТЕКО**
ООО «ИНТЕКО»

ДОМ проекты

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

Дорогая история

Санкт-Петербург

В Петербурге начались продажи в новом элитном жилом комплексе «Дом у Таврического сада». Здание на Захарьевской, 41 открывается после реставрации, в нем восстановлены интерьеры и планировки. Это первый за последние несколько лет реконструированный жилой элитный объект в историческом центре Петербурга.

Стародумский район
Территория вокруг Таврического сада включает набережную Робеспьера, Шпалерную, Потемкинскую, Тверскую улицы. Более спокойный в отличие от «золотого треугольника» район, расположенный чуть в стороне от основных достопримечательностей, но дальше и от огромного потока людей, машин, от шума и пыли Невского проспекта. В связи с тем, что этот район не так насыщен памятниками архитектуры, около Таврического сада больше реконструированных домов и новых объектов. За счет меньшего внимания приезжих — чуть меньшая цена. Район Таврического сада — исторически сложившаяся территория проживания элиты. До революции в Таврическом дворце заседала Государственная дума России, и, соответственно, многие из думцев жили в непосредственной близости от места работы. В советское время доходные дома, которые в основном представлены в этой части города, не избежали превращения в коммунальные «райки», доля которых за последние годы хоть и сильно сократилась, но все равно присутствует в районе Таврического сада. «Близость Смольного, „правительственная“ Шпалерная и многочисленные консульства на прилегающих улицах поддерживали престижный имидж района и в советское время. Локальная территория между проспектом Чернышевского и Потем-

кинской стала одной из первых в городе позиционировать- ся как элитная. Привлекательности жилья способствует близость Невы и единственного большого парка Центрального района — Таврического сада. У здешних кварталов, как и у тихих улочек Петроградской стороны и Васильевского острова, немало поклонников, которые ценят особую ауру и обаяние района. Это район, который привлекает петербуржцев и знатоков-москвичей», — рассказывает Татьяна Дунаева, менеджер по продажам «Петербургского агентства недвижимости» (ПАН).

История в истории
«Дом у Таврического сада» занимает участок площадью около 2,4 га, общая площадь дома — 12 000 кв. м, из них жилая — 7200 «квадратов». В доме будет всего 19 апартаментов, как изначально и было спроектировано. Площадь квартир — от 320 до 350 кв. м, в каждой — от 5 до 8 комнат с просторными (до 80 кв. м) залами. Высота потолков в зависимости от этажа — 4–4,5 м. Мансардные квартиры, выходящие во двор, будут иметь террасы и зимние сады. Сохранившиеся и восстановленные по архивным свидетельствам антикварные интерьеры начала XIX века (в частности, в распоряжении реставраторов городской архив предоставил опись дома и жильцов, датированную 1910 годом) инвестор намерен дополнить



современными атрибутами респектабельной жизни. Проектом предусмотрены просторные холлы и входная группа, подземный паркинг, ресторан на 80 посадочных мест. В числе

возможных дополнений — крытый бассейн, фитнес-центр и SPA, картинная галерея. Для обслуживающего персонала и служб охраны предусмотрены отдельные помещения. Стои-

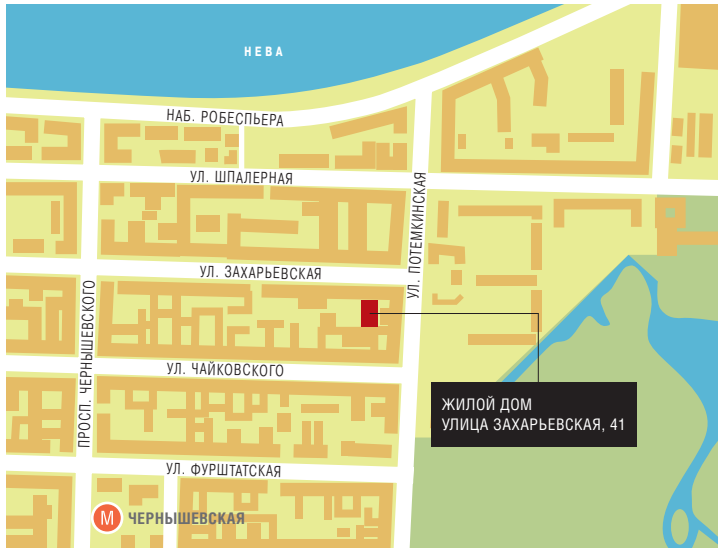
мость квадратного метра в «Доме у Таврического сада» начинается от \$15 тыс. за кв. м. По сохранившимся историческим свидетельствам, первые деревянные постройки на месте

«ДОМ У ТАВРИЧЕСКОГО САДА»	
Адрес:	Захарьевская ул., 41
Расположение:	Санкт-Петербург. Центральный район (м. «Чернышевская»)
Площадь застройки (га):	2,4
Общее количество квартир:	19
Площадь квартир (кв. м):	320–360
Количество машино-мест:	40
Цена (\$/1 кв. м):	от 25 000
Застройщик и продавец:	инвестиционно-девелоперская компания ПАН
Тип договора:	предварительный
Окончание строительства:	2010 год

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА	
Положительные:	расположение в историческом центре, хорошая транспортная доступность, историческая архитектура, вид на Таврический сад, Неву.
Отрицательные:	отсутствие квартир небольших площадей, отсутствие гостевой парковки.

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

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ
Константин Ковалев, заместитель генерального директора девелоперской компании «Окта Групп»:
— Этот дом на самом деле уникальный. Во-первых, местоположение — вид на Таврический сад, Неву. Во-вторых, уникальность дома в том, что это, наверное, первый проект, в котором много усилий было потрачено именно на реставрацию и воссоздание исторических интерьеров. Из минусов можно отметить то, что были оставлены очень большие размеры апартаментов, так что продажи, видимо, будут длиться достаточно долго. Людей, готовых выложить €7–9 млн за квартиру, у нас все-таки не так много.



нынешнего дома на углу Захарьевской и Потемкинской появились еще в XVIII веке. Впоследствии их несколько раз надстраивали и перестраивали. В 1905 году весь участок с домом купил прусский подданный Карл Августович Шрейбер. Вместо старого деревянного дома в 1906–1907 году на углу Захарьевской и Потемкинской построили новое здание в стиле эклектики с элементами классицизма и модерна. По проекту видного представителя поздней эклектики и модерна Вильгельма Ивановича ван дер Похта здесь возвели доходный дом для офицеров квартировавшего рядом престижного Кавалергардского полка. Архитектор заполняет объемом нового дома почти весь участок, проектирует два небольших дворика, соединенных аркой. Фасад украшает множество декоративных элементов: вазы, цветочные гирлянды, скульптуры. Все квартиры были оснащены самыми современными аксессуарами того времени: ванными комнатами, отдельными туалетами и встроенными шкафами. Квартиры сдавались высшим офицерским чинам, а апартаменты, окна которых выходят на Таврический сад, предназначались для высшего военного командования. Дом был рассчитан на 19 обширных апартаментов, но после революции барские хоромы

разбили на множество коммунальных «клетушек». С тех пор дом не ремонтировался. Однако некоторая часть пышного убранства сохранилась, и уцелевшие фрагменты стали основой для полной реставрации. В парадных анфиладах особняка снимали сцены из фильма «Зимняя вишня», а также американскую версию «Евгения Онегина». История возрождения дома началась в 1993 году, когда «Петербургское агентство недвижимости» начало расселение коммуналок, параллельно реставрируя освобождавшиеся площади. По словам Татьяны Дунаевой, всего для расселения коммуналок было приобретено около 300 квартир в разных районах города. Сегодня все 19 воссозданных апартаментов находятся в собственности девелопера. Компания ПАН завершила основную часть наружных ремонтно-реставрационных работ. Восстановлены полукруглые балконы с балюстрадами, декоративная угловая башня, вазы, декор, скульптуры в верхнем ярусе фасадов, скульптурная группа «Три грации» в угловой нише бельэтажа дома. Возвращена первоначальная планировка квартир. Реставрируются богато декорированные интерьеры: карiatиды и атланты, лепной декор потолков. Отдель-

ный труд реставраторов — восстановление в каждой квартире печей и каминов, ценные элементы которых утрачены в смутные годы. По сохранившимся описаниям и фотографиям воссозданы каминные из светлого мрамора причудливыми рисунками, реставрированы изразцовые печи. Часть материалов, по словам представителей ПАН, заказывалась за рубежом: печные изразцы привезли из Голландии, а ценные породы дерева для паркета — из Индонезии. Работы на объекте еще продолжаются — чтобы восстановить все былое величие, понадобятся еще около двух лет. ПАН планирует сдать дом в эксплуатацию к началу 2010 года. В доме заменены все инженерные коммуникации, построена собственная газовая котельная. Установлены современный лифт, система теплых полов, а также экологичные деревянные стеклопакеты на окнах. Здание условно делится на две части: лицевой пятиэтажный корпус с надстраиваемой мансардой и дворовый семизэтажный корпус. С верхних этажей открывается панорама дельты Невы, собственники квартир второго корпуса будут любоваться видами Таврического сада и дворца. Единственный недостаток: в отличие от «золотого треугольника», район Таврического сада продолжает застраиваться и, соответственно, идет более активная ценовая конкуренция. Так, стоимость квартир в комплексе «Парадный квартал» начинается от \$10 тыс. за кв. м, наиболее интересные варианты предлагаются по \$20 тыс. за кв. м. В жилом комплексе на Тверской, 1а (тоже новое строительство) элитные квартиры продают по \$15 тыс. за «квадрат». Но, по словам Татьяны Дунаевой, компанию ПАН такая конкуренция не смущает: «Мы предлагаем штучный, можно сказать антикварный товар. Так что спрос на него, несомненно, будет».

Павел Никифоров

РЕКЛАМА

Природа
вашего дома

Представьте себе дом, полы которого плавно переходят в лесную лужайку, фруктовый сад или песчаный берег, дом, в котором естественный свет доходит до самых дальних уголков, а атмосфера пронизана духом истинной свободы и естественности...
Перед вами дом в стиле ФАХВЕРК. Его основа — каркас из клееных деревянных конструкций, который позволяет остеклять большие площади, создавая эффект «открытого пространства». Границы интерьера как будто сливаются с природой, вписываясь в окружающий ландшафт и превращая прекрасные пейзажи в неотъемлемую часть вашего дома. Для строительства мы используем архангельский лес, проводим монтаж круглый год независимо от температурных условий и влажности.

Лесопромышленная группа
123022, Москва, ул. 2-я Звенигородская, д. 13, стр. 43
тел.: (495) 739-4363; факс: (495) 234-8373, www.domwerk.ru, www.arm-wood.ru

классика фахверка

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Не до доли

риски

В условиях кризиса ликвидности девелоперы заинтересованы в привлечении новых финансовых ресурсов. Одним из таких источников могло бы стать долевое финансирование проектов с участием частных инвесторов, ранее пользовавшееся высокой популярностью на московском рынке недвижимости. Однако этого не произошло, и девелоперы по-прежнему используют другие схемы продаж.

Схемы прежние

«Кризис не повлиял на изменение схем продаж жилья, и на сегодняшний день количество договоров долевого участия, по крайней мере в Москве, не возросло. Несмотря на то что некоторые застройщики испытывают трудности с финансированием проектов, как и прежде, договоры долевого участия не пользуются популярностью у девелоперов», — говорит директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Синяев. По его словам, изначально закон «О долевом инвестировании строительства» (ФЗ-214) ставит работающие на рынке корпорации в очень жесткие рамки, в том числе и временные. «В условиях кризиса эти требования неприемлемы для девелоперов», — говорит он.

Подтверждают такую точку зрения и юристы. «На московском рынке число компаний, привлекающих денежные средства по договорам участия в долевом строительстве, невелико», — говорит генеральный директор юридической компании «Бергер и партнеры» Сергей Чувилов. По словам руководителя отдела новостроек компании «Агент 002» Дмитрия Иванова, в Москве только 20% сделок с недвижимостью проводится по договорам долевого участия. Официальная статисти-

стика свидетельствует о том, что этот показатель еще ниже. По данным Главного управления Федеральной регистрационной службы по Москве, к 1 сентября 2008 года в столице было зарегистрировано 4199 долевых договоров, в том числе в 2007 году — 1320. Учитывая то, что в 2007 году в Москве было построено 4,8 млн кв. м жилья, из которых 2,3 млн кв. м попало на рынок, число заключенных договоров долевого участия выглядит смехотворно маленьким. Даже если за среднюю величину взять фантастическую площадь квартиры 100 кв. м, то получится, что долишки составляют 5,7%. Очевидно, что в действительности этот показатель значительно ниже.

Что же вместо?

По мнению участников рынка, договоры и схемы остались на рынке прежними. «На сегодняшний день девелоперы не отказываются от прежних схем продаж. Так, квартиры чаще всего реализуются по предварительному договору либо по договору резервирования, также распространена практика бронирования квартир или вексельная схема продажи», — говорит Юрий Синяев. По словам Сергея Чувилова, оплата может осуществляться как путем внесения денежных

средств в рамках предварительного договора, так и с использованием в расчетах векселей. «Хотя надо отметить, что после проблем, возникших у МИАНа, у многих людей появился стойкий иммунитет к слову „вексель“», — говорит он. По его словам, некоторые компании, например «Главмосстрой», публикуют у себя на сайте проектные декларации, то есть формально выполняют одно из требований закона «О долевом участии», но при этом денежные средства все равно привлекают по предварительному договору.

По данным Дмитрия Иванова, крупнейшие столичные застройщики работают по следующим схемам. ГК ПИК, «МИАН-Девелопмент», Mirax Group, «Капитал Групп» и «Главмосстрой» привлекают средства физических лиц в основном по предваритель-

ному договору купли-продажи. ДСК-1 и СУ-155 используют такой же договор и вексельную схему. «Застройщики в основном привлекают средства физических лиц, применяя всевозможные серые схемы, так как издержки в этом случае гораздо ниже. Лишь некоторые небольшие компании осуществляют свою деятельность с учетом действующего ФЗ-214 ради повышения конкурентоспособности», — говорит Дмитрий Иванов. Например, так работает «Снегири Девелопмент» в своих региональных проектах, о чем неоднократно заявляли ее представители. «Все компании, входящие в ГК „Пересвет“, привлекают денежные средства дольщиков в рамках 214-го закона», — говорит заместитель генерального директора «Пересвет-Девелопмент» Сергей Баранов.

Риски и подстраховки

По мнению Сергея Чувилова, наиболее уверенно себя будут чувствовать клиент, заключивший договор участия в долевом строительстве. В случае неисполнения застройщиком своих обязательств инвестор может отказаться от исполнения договора и потребовать возврата внесенных средств, а также процентов за их использование. Процент для инвесторов-физических лиц начисляется со дня внесения в размере 1/150 ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день. Кроме того, застройщик должен предоставить дольщику аудиторское заключение за последний год деятельности. Таким образом, потенциальный покупатель может узнать, например, о сумме долга застройщика, что в условиях финансового кризиса немаловажно. Однако от дефол-

та застройщика клиент все равно никак не застрахован. Существуют, правда, механизмы защиты, разработанные столичными властями. «Если девелопер по какой-либо причине не может завершить реализацию проекта, скорее всего, площадка будет передана после аукциона другому, более успешному инвестору. Все заключенные договоры останутся в силе, но только будут переформированы», — говорит Сергей Чувилов. По его словам, скорее всего, правительство Москвы приложит все усилия, чтобы избежать подобной ситуации и удержать стабильность на столичном рынке недвижимости. Вместе с тем, как отмечает эксперт, вопрос передачи площадок другим инвесторам является достаточно сложным. «Без участия властей его вряд ли удастся решить. Дело в том, что под

проект с обременениями или со значительной городской долей найти инвестора практически невозможно. Поэтому, как правило, в подобных ситуациях правительство стремится улучшить экономику проекта: либо снимает обременения, либо каким-либо другим способом идет навстречу новому девелоперу, улучшая условия основного инвестиционного контракта», — добавляет он.

Однако такие методы работают в случае, когда ненадежных застройщиков не так много. «В случае единичного дефолта застройщика объект будет передан сторонней компании. Если подобная тенденция станет всеобщей, произойдет тотальное замораживание проектов», — говорит Дмитрий Иванов.

По словам Сергея Баранова, в любом случае при замораживании строительства вопрос о возмещении ущерба будет решаться не один месяц. «Активы компании распродают, и из полученных средств возмещают ущерб, но необходимо учесть, что данная процедура может занять более полугода, а также то, что 100% возмещения ожидать не приходится. Раз компания объявляет банкротом, это значит, что ее активы значительно меньше ее обязательств», — объясняет он.

В том случае, если застройщик объявит себя банкротом, создается определенная очередь погашения его задолженностей: зарплата сотрудников, налоги, крупные инвесторы и т. д. К сожалению, физические лица — инвесторы практически замыкают ее. В связи с чем, когда очередь дойдет и до них, у компании-банкрота просто может не остаться денежных средств для погашения долга», — говорит директор департамента городской недвижимости Vesco Realty Евгений Аттекин. По его словам, если объект находится уже на заключительной стадии проработки и построено много квартир, для нового застройщика он

окажется малорентабелен — ему придется, например, увеличивать площадь строительства, чтобы получить свою прибыль. К примеру, в 2007 году компания Mirax Group взялась за достройку ЖК «Вертикаль» на Ленинском проспекте, который изначально строил «Спецвысотстрой», и увеличила его площадь почти на 50 тыс. кв. м.

Чего ждать после кризиса

Ситуацию недалекого будущего эксперты оценивают по-разному. «Сейчас еще рано делать выводы о том, возрастет ли количество договоров долевого инвестирования после финансового кризиса, поскольку переход на другую схему привлечения денег требует определенного времени. Однако полагаем, что массового перехода на договоры участия в долевом строительстве ждать не следует», — прогнозирует Сергей Чувилов. По мнению Дмитрия Иванова, популярная вексельная схема продолжит свое существование. «Более того, для стимулирования покупателей доходность по векселям будет увеличена с помощью выплаты более крупных процентов клиентам», — говорит эксперт.

Вряд ли изменят работу девелоперов и поправки, которые планируется внести в ФЗ-214. Парламентарии планируют ввести штрафы для участников сделок с физическими лицами на первичном рынке жилья, проведенных не по договору долевого строительства. Для чиновников штраф предполагается в размере 50 тыс. руб. Для самих девелоперов он может составить 1 млн руб. или 10% от рыночной суммы сделки. Однако, по мнению участников, вряд ли угроза штрафов в условиях кризиса ликвидности кого-то напугает.

Алексей Лоссан,
обозреватель журнала
«Компания»,
специально для «Ъ-Дом»

БЕСПЛАТНАЯ
ИНСПЕКЦИОННАЯ ПОЕЗДКА
ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ



ЭЛИТНЫЙ ГОРНОПЫЖНЫЙ И СПА-КУРОРТ

Долина Белой Пихты

БАНСКО • БОЛГАРИЯ





- «Победитель конкурса на лучший курортный проект Болгарии»
- Премия CNBC 2008 года
- Комфортабельные просторные апартаменты класса «люкс»
- СПА мирового класса и прекрасный центр здоровья
- Встроенная в стены система озвучивания с I-POD доками
- Соглашения с 30 туроператорами – отличный возврат от аренды
- Курорт круглогодично полностью управляется компанией Colliers International

a property managed by
Colliers International



www.dolinelabeloypihti.ru
info@dolinelabeloypihti.ru

+7 (495) 988 6058

- * прекрасные лыжные трассы * 2 часа до греческого побережья
- * консьерж-служба * ресторан с роскошной кухней
- * коктейль-бар * крытые и открытые бассейны
- * бассейн с подогревом * повсеместное wi-fi
- * планируется 7 полей для гольфа
- * крупнейший лыжный курорт в Восточной Европе

КОМПЛЕКС ЗАВЕРШЕН
ОТКРЫТИЕ В ДЕКАБРЕ
2008 ГОДА

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Земля подешевела

дальние пределы

Спад мирового рынка недвижимости усиливается — так утверждают аналитики сайта World Property Guide, отслеживающие уровень цен на недвижимость в 33 странах мира. Разница лишь в том, где и с какой скоростью он происходит.

Падение бывших лидеров

Согласно данным World Property Guide, из упомянутых 33 стран в 21 с начала 2008 года цены на недвижимость, рассчитанные с учетом инфляции, снизились. Лидерами падения стали США, Великобритания, Ирландия и страны Прибалтики (точнее, их столицы). Абсолютным чемпионом стала Рига, где цены в конце второго квартала снизились на 33,08% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

На втором месте по уровню падения цен — Соединенные Штаты (–18,93% за год). Правда, американским аналитикам рынка недвижимости есть чем утешить соотечественников: похоже, темпы падения стали замедляться, стало видно дно. Ценовой индекс S&P/Case-Shiller, рассчитанный по стоимости жилья в 20 крупнейших городах США, с ноября 2007 по март 2008 года падал на 2,1–2,6% в месяц, а в июне ежемесячное падение составило лишь 0,5%. Всего с прошлого лета по нынешнее падение цен, рассчитанное на основе этого индекса, составило около 16%. При этом в мае цены на американские дома вышли на уровень 2004 года. Лидерами падения оказались города, являвшиеся в 2004–2006 годах лидерами роста: Лас-Вегас, Майами, Феникс (в них цены за год снизились примерно на четверть).

Около 14% стоимости потеряла со второго квартала 2007 года по второй квартал 2008 года недвижимость в Таллине и Ирландии.

Далее по темпам падения следует Великобритания. Второй по величине ипотечный кредитор Великобритании Nationwide в своем ежемесячном отчете за август констатировал продолжающееся падение цен на недвижимость, темпы которого достигли самого высокого за последние два десятилетия уровня. Цена среднестатистического британского дома (именно этим показателем оперируют аналитики Nationwide) упала в августе до 7164 654, что на 1,9% ниже июльского показателя и на 10,5% ниже показателя августа 2007 года. Британские аналитики солидарны во мнении, что рынок еще не нащупал дна. По прогнозам Банка Англии, в течение ближайшего года на рынке недвижимости следует ждать дальнейшего снижения цен, ужесточения условий предоставления ипотечных кредитов, снижения активности девелоперов. Все строительные компании страны отмечают снижение числа посетителей своих веб-сайтов, несмотря на обилие скидок и спецпредложений. Ассоциация британских банков зарегистрировала в июле самое низкое число выданных ипотечных кредитов как минимум за последние 11 лет (ранее просто не велась подобная статистика). По сравнению с 2007 годом число новых получателей ипотечных кредитов сни-



За последний год цена квадратного метра в Барселоне упала на 5,3% — значительнее, чем в других испанских городах ФОТО REUTERS



Лас-Вегас дорожал быстрее всех городов США два года назад, а сейчас — лидер падения ФОТО AP

зилось примерно втрое. Стоит отметить, что год назад практически все британские аналитики, работающие в секторе недвижимости, уверенно прогнозировали стабильный рост цен и деловой активности.

Китай дешевет, Япония дорожает

Относительно недавно к списку стран, переживающих падение рынка недвижимости, прибавился Китай. За последний год в стране заметно снизилось число покупателей жилья, что заставило строителей снижать цены. Уровень годового падения цен в разных районах страны составил от 3 до 40%, тогда как число покупателей снизилось примерно втрое. Центробанк Китая отмечает снижение на треть объема выданных кредитов с марта по июль текущего года (практически все кредиты — ипотека, так как в стране крайне непопулярны кредиты на другие цели).

В Японии — стране, пережившей катастрофическое падение рынка недвижимости в 90-х годах прошлого века, ситуация заметно отличается от ситуации в других странах. Рынок земли под коммерческое строительство, сумевший окончательно преодолеть последствия кризиса и показать рост лишь в прошлом году, в июле 2008 года упал — правда, не очень сильно, на 0,8% по сравнению с июлем 2007 года.

Рынок земли под жилищное строительство, вышедший из кризиса раньше и показывавший стабильный рост на протяжении пяти лет, летом также развернулся и упал на 1,2% (июль 2008 года по отношению к июлю 2007 года).

Представители министерства земель, инфраструктуры, транспорта и туризма объяснили перемену тренда общемировым экономическим спадом, слабым спросом на офисные здания и сократившимися инвестициями в недвижимость. С одной стороны, с японского рынка ушли многие зарубежные инвесторы, с другой — японские банки стали неохотно выдавать кредиты представителям данного сектора, опасаясь общего снижения цен. Следует уточнить, что цифры, показывающие падение цен на землю, — средние по стране. Если же взять три крупнейших японских мегаполиса — Токио, Осаку и Нагою, то в них цены на землю как под коммерческую застройку, так и под жилищное строительство растут, хоть и значительно медленнее, чем годом раньше. Цена земли под коммерческую застройку в этих районах выросла за год в среднем на 3,3% (против 10,4% годом раньше), а земля под жилищное строительство прибавила в цене 1,4% (годом раньше данный показатель составлял 4%). Банки неохотно выдают кредиты девелоперам. За лето



В Токио, так же как в Осаке и Нагое, цены на землю растут, хоть и значительно медленнее, чем годом раньше ФОТО PHOTOPRESS

о банкротстве объявили три крупные строительные компании. Платежеспособный спрос со стороны населения падает, при этом падает и предложение.

Число новых квартир, выставленных на продажу в Токио и прилегающих к нему районах, в этом году снизилось по сравнению с прошлым годом, по данным Института экономики недвижимости, на 38,8%. Рост расходов на строительство не позволяет продавцам снижать цены. По сравнению с 2007 годом цена средней квартиры в Токио и окрестностях увеличилась на 21% и составила 447,99 млн.

Юг Европы:

есть исключения

В хорошо известной российской газете дружно обсуждают лопнувший пузырь цен на недвижимость. В 2006–2007 годах рынок переживал небывалый взлет, но с начала нынешнего года цены пошли на спад столь же быстрыми темпами. Если в январе местные аналитики объясняли замедление объемов продаж тем, что на волне ажиотажа долларовая цена квадратного метра поднялась слишком высоко и нуждается в частичной коррекции после длительного роста, то уже к лету возникло множество других объяснений никак не останавливаемому падению. Кого только не называли в числе ви-

риэтерам приходилось иметь дела с недавними покупателями, желающими избавиться от своей недвижимости по сниженной цене. К сентябрю цены на черногорскую недвижимость упали примерно на 30% по сравнению с январем. Аналитики прогнозируют дальнейшее падение.

В числе стран, рынок недвижимости которых за год оказался в минусе, — Испания, до того пережившая десятилетие бурного ценового роста. Впрочем, там, как и в соседней Франции, ситуация пока не очень драматична, снижение цен измеряется парой-тройкой процентов за год. Но это в среднем по стране. Для Франции это означает продолжающийся рост цен на новые квартиры в Париже — хотя и не такими темпами, как в прошлые годы, а всего лишь на скромные 9,4%, до 66500 за квадратный метр. Что касается Испании, то местные аналитики отмечают явление, неплохо знакомое московскому рынку недвижимости. Судя по официальной статистике, темпы снижения цен действительно велики, но продавцы все чаще предлагают покупателям скидки от 5%. По данным крупнейшего испанского интернет-поисковика недвижимости idealista.com, за последний год цена квадратного метра в Барселоне упала на 5,3%, в Валенсии — на 2,4%, в Мадриде — на 1,5%. Правительство Испании выделило 63 млрд на поддержку рынка, а также предоставило налоговые каникулы тем застройщикам, которые согласятся сдавать в аренду построенные, но непроданные квартиры и дома.

Из всех правил, как известно, есть исключения. В случае с глобальным падением цен на недвижимость они также существуют. В Словакии цены на недвижимость во втором квартале 2008 года были на 25,57% (а без учета инфляции — даже на 32,2%) выше, чем во втором квартале 2007 года, и рост продолжают. В Албании, судя по местной прессе, цены растут, но серьезной официальной статистики не существует. В Монако на рынок поступает не очень много объектов недвижимости (преимущественно в самом дорогом ценовом сегменте) и отсутствует официальная статистика по всем продажам, но в целом можно отметить продолжение роста и без того высоких цен.

Алексей Алексеев

Патрик Дринг

Руководитель департамента зарубежной недвижимости компании Knight Frank



Курорты и столицы по-прежнему привлекательны

Мировой финансовый кризис существенно скорректировал развитие международных рынков недвижимости, выявив наиболее устойчивые к внешним воздействиям территории, которые продолжают демонстрировать стабильный рост и привлекать инвесторов со всего мира.

Уже неоднократно было отмечено, что элитный сегмент в меньшей степени подвержен влиянию различных изменений в экономической, политической и социальной сферах.

В связи с кризисом, который так или иначе затронул рынки недвижимости по всему миру, многие инвесторы задаются вопросом, насколько выгодно в этой ситуации вкладывать средства в объекты жилой недвижимости.

В целом существует два типа инвесторов: первые — те, которые покупают недвижимость для собственного проживания, но принимают во внимание увеличение стоимости объекта, не планируя предполагаемую продажу в краткосрочной перспективе. Для них наиболее интересны традиционные рынки, такие как Лондон, юг Франции, Сардиния, Италия в районе Форте-дей-Марми, где рынок элитной недвижимости показал наиболее значительный рост, несмотря на потрясения последнего года. В качестве примера можно рассматривать и рынок Испании, где кризис начался задолго до мирового, а цены начали выравниваться и даже показали рост около 3% в течение года.

Россияне предпочитают вносить 100% стоимости объекта, поэтому их инвестиции за рубежом были в меньшей степени затронуты банковским кризисом

Второй тип инвесторов — те, кто инвестирует исключительно для получения прибыли. В настоящее время профессиональных игроков интересуют рынки с высоким уровнем локального спроса наряду со спросом со стороны иностранных покупателей. Это, во-первых, рынки развивающихся стран, где наиболее высокие темпы роста, как в Болгарии, где цены растут очень быстро в течение последних двух лет, демонстрируя 25–30-процентное увеличение ежегодно. Растут цены, во-вторых, на курортную недвижимость — даже при условии замедления темпов роста цен на рынке страны в целом. Эту теорию подтверждает феноменальный рост цен за последние полгода на рынке недвижимости Монако: средняя цена за 1 кв. м составила там 651 тыс., обогнав даже Лондон. Третий тип недвижимости, который привлекателен для инвесторов в условиях нестабильности на финансовых рынках, — это объекты в мировых столицах. Что бы ни происходило, бизнес-интересы самых состоятельных людей мира сосредоточены в таких городах, как Лондон, Нью-Йорк, Гонконг, Москва и т. д. Соответственно, элитное жилье пользуется там спросом при любых обстоятельствах.

Если суммировать вышесказанное, инвестиции в недвижимость по-прежнему являются надежным инструментом приумножения средств. Необходимо просто более четко определять цели подобного вложения и тщательно выбирать недвижимость в соответствии с этими целями и тенденциями на рынке.

Говоря об инвесторах из России, нужно отметить важный момент. Изначально цели и даже механизмы инвестирования у российских покупателей отличаются от инвесторов из других стран. Многие россияне вкладывают деньги в недвижимость, тем самым сохраняя заработанное. Они предпочитают в отличие от иностранцев вносить 100% стоимости объекта сразу. Поэтому российские инвесторы за рубежом были в меньшей степени затронуты банковским кризисом 2007 года.

В целом же инвесторам — как российским, так и всем остальным — ввиду сложившейся на мировых рынках ситуации, стоит сфокусировать внимание на объектах, приносящих прибыль в среднесрочной перспективе. На мой взгляд, нужно внимательно следить за состоянием рынка США: сейчас там спад, но все может измениться. Об инвестиционных покупках пока говорить преждевременно, но информация об актуальном состоянии дел не повредит.

Срок сдачи: 1-й квартал 2009 г.

жилой комплекс
“Александр”

от 124 000 р.

ППМ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

Все операции на рынке недвижимости
www.ppm-r.ru

М.УНИВЕРСИТЕТ
Мичуринский проспект, квартал 5-6, корпуса 18Б и 20Б.
Новые четырехсекционные дома переменной этажности (12-23 эт.) с подземным автостоянкой.
Комплексное благоустройство.
Прекрасно развитая инфраструктура.
1,2-3 комн. кв-ры от 54,2 до 114,8 кв.м.
Срок сдачи - IV квартал 2008 г.

(495) 741-29-01

реклама ООО «АФИРУС» - Разрешение на строительство «Новое кольцо Москвы» №ВУ77183000-001658

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
в рамках городской комплексной инвестиционной программы
НОВОЕ КОЛЬЦО МОСКВЫ

СКАЙПАРК

Многофункциональный жилой комплекс СКАЙПАРК расположен в шаговой доступности от Ботанического сада. Из окон открываются изумительные виды на Останкинскую Башню, Ботанический Сад и динамичный район проспекта Мира. В комплексе, состоящем из трех башен переменной этажности от 35 до 45 этажей предусмотрены квартиры, рассчитанные на самого взыскательного покупателя.

- Экологически благоприятный район
- Качественные архитектурные и планировочные решения
- Современные инженерные технологии, включая систему кондиционирования
- Подземный паркинг

- Удобная транспортная доступность
- 5 минут ходьбы от станции метро «Ботанический сад»
- 10 минут ходьбы от станции метро «Свиблово»
- Прямой выезд к проспекту Мира

www.parksky.ru

АФИDEVELOPMENT | Отдел продаж: +7 (495) 796-99-87

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

От окраины к центру

зонирование

Участники рынка давно привыкли к тому, что многие москвичи мечтают переехать из центра города в значительно более просторную квартиру подальше от Садового кольца или в коттеджный поселок в Подмоскowie. Однако происходит и обратное движение. При нынешних ценах на недвижимость вполне реально поменять окраину на центр почти без доплаты.

Цена вопроса

По общему мнению участников рынка, гипотетически при переезде из спального района на окраине в центр Москвы без доплаты человек теряет обычно две комнаты. Иными словами, из трехкомнатной квартиры в панельном доме он может переехать только в однокомнатную, из четырехкомнатной — в двухкомнатную, а продав «однушку» на окраине, можно рассчитывать только на комнату в коммуналке в центре.

«Возьмем реальные примеры из базы предложения компании „Инком-Недвижимость“. Например, один из самых дешевых вариантов, предлагаемых в центре: комната в доме в Большом Афанасьевском переулке площадью 23,4 кв. м стоит \$199 000. Чтобы купить такую комнату без доплат, нужно располагать однокомнатной квартирой в доме типа „новая панель“ в Алтуфьеве, Медведково или Марьино», — говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. По его словам, если рассматривать однокомнатные квартиры, то цена сразу увеличивается вдвое.

«Небольшая квартира в самом центре, на Малой Никитской улице, стоит \$490 000. За эти деньги покупатель получит 46,8 кв. м общей площади, из которой жилая составляет только 30,3 кв. м. Кухня маленькая — 6 кв. м, а балкон отсутствует. При этом стоимость такой квартиры сопоставима со стоимостью трех-четырёхкомнатной квартиры в хорошем доме на престижной окраине — в Юго-Западном, Западном или Северо-Западном административном округе», — объясняет г-н Таганов. Например, по его словам, в районе метро «Юго-Западная»,



Елизаветинский переулок рядом с Яузой. «Однушка» продается за \$237 тыс. — по цене московской окраины

на Ленинском проспекте, трехкомнатная квартира общей площадью 70 кв. м в панельном доме оценена в \$514 500. Примерно столько же — \$520 800 — стоит трехкомнатная квартира общей площадью 78 кв. м в панельном доме на улице Академика Анохина. В Строгине «Инком-Недвижимость» за \$500 000 реализует трехкомнатные квартиры общей площадью 75–79 кв. м с кухнями от 8,5 до 11 кв. м.

Примерно такая ситуация получается, если подсчитать стоимость квартиры исходя из среднестатистической цены квадратного метра в различных московских районах. По данным директора департамента городской недвижимости Vesco Realty Евгения Аптекина, в среднем разница в цене между квар-

тирой в среднестатистическом спальном районе и квартирой в центре составляет от \$5000 за 1 кв. м и выше. «То есть переезд из четырехкомнатной квартиры панельного дома в СВАО в четырехкомнатную квартиру в новостройке на „Пролетарской“ обойдется в дополнительную плату в размере \$500 000. Равноценный обмен в данной ситуации невозможен, квартира в центре, аналогичная жилью на окраине, будет как минимум в два раза дороже. При обмене подобных квартир потеряется не менее 50% площади. Если квартира многокомнатная, то в среднем можно недосчитать с двух комнат», — объясняет эксперт. По его словам, если средняя однокомнатная квартира на окраине будет стоить

5,5 млн руб., аналогичная ей квартира на Пречистенке — уже 11,6 млн руб.

Похожие данные приводят и другие эксперты. «Если учитывать, что стоимость 1 кв. м в спальном районе составляет около \$6000, то квадратный метр в районе Садового кольца стоит от \$15 000 в старом фонде до \$40 000 и выше — в новом. В результате, поменяв трехкомнатную квартиру площадью 75 кв. м в районе Марьино, где средняя стоимость квартиры составляет \$450 000, можно приобрести однокомнатную квартиру площадью 30 кв. м в старом фонде», — говорит исполнительный директор компании Blackwood Мария Литинецкая. Однако в случае, если клиент не ограничен в доплате по обмену,



Улица 1-я Ямского Поля. Цена квадратного метра — \$7000, как в районе Третьего транспортного кольца ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО



Улица 3-я Тверская-Ямская. «Трешку» на Карамышевской набережной можно обменять без доплаты на квартиру такой же площади в этом доме ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

то потеря площади может быть и меньше. По словам Марии Литинецкой, в ее практике был один конкретный случай такого обмена. «Жители района Бирюлево решили переехать в центр Москвы. У клиентов была доплата, и они, продав свою трехкомнатную квартиру площадью 80 кв. м в новом доме, приобрели двухкомнатную квартиру площадью 70 кв. м в районе Чистых прудов в старом фонде», — рассказывает она.

Однако, по мнению Дмитрия Таганова, далеко не каждый владелец трехкомнатной квартиры на окраине может переселиться в тихие старомосковские переулки. «Квартиру оценивают не только по метражу общей и жилой площади — учитываются особенности планировки, вид из окон, состояние квартиры, серия и состояние дома, наличие и качество инфраструктуры, пропускная способность ближайших магистралей, благоустройство дворовой территории и ближайших окрестностей», — говорит он. Поэтому, по его словам, многие трех- и даже четырехкомнатные квартиры в спальных районах не дотягивают даже до стоимости «однушки» в центре. В первую очередь это касается квартир на

непрестижных окраинах, например в Жулебине или Гольянове. «Например, стоимость трехкомнатных квартир в Гольянове начинается от \$283 000, на юго-восточных окраинах — от \$265 000. Это меньше, чем самая скромная „однушка“ в центре», — объясняет эксперт.

Уникальные возможности

По мнению участников рынка, улучшив свои жилищные условия с точки зрения местоположения, заработать какие-то дополнительные дивиденды на переезде с окраины в центр будет довольно сложно. «Легально сыграть в положительную сторону при данном виде обмена не удастся. Наименьшие потери в площади квартиры возможны лишь при приобретении объекта в центре с дальнейшим его капитальным и дорогостоящим ремонтом или же в аварийном доме», — говорит Евгений Аптекин.

Хотя большинство экспертов утверждает, что в центре Москвы жилье стоимостью ниже \$10 тыс. за квадратный метр найти невозможно, в базах данных агентств недвижимости встречаются предложения по продаже квартир по цене ниже

\$8000 за 1 кв. м, расположенных при этом в самом центре.

«Такие квартиры на рынке действительно есть, но их не очень много. Если брать альтернативные объекты, то есть те, которые не являются единственным звеном в цепочке операций хозяев квартиры, то их в Москве не более ста. Если оставить только свободные квартиры, то есть те, что продаются сразу, таких наберется порядка двадцати», — говорит руководитель направления „Город“ Национальной ризлторской группы (NRG) Сергей Калайтан.

По его словам, если раньше такая цена свидетельствовала либо об «убитом» состоянии квартиры, либо о том, что есть какие-то юридические сложности, то теперь «по такой цене могут появиться и приличные квартиры от хозяев, которым срочно нужны деньги».

По данным аналитического консалтингового центра «Миэль», на текущий момент средняя удельная цена в Центральном административном округе Москвы составляет \$10 812 за 1 кв. м, а предложение квартир в диапазоне \$6000–7000 за 1 кв. м составляет всего 7% от общего объема продаваемого в ЦАО жилья. Практически

половина всего предложения в рассматриваемом ценовом диапазоне приходится на стальные кирпичные дома.

По мнению Евгения Аптекина, на стоимость квартиры также влияет длина цепочки, в которой участвует конкретная квартира. «К примеру, продавец хочет продать свою квартиру и сразу же купить новую, в связи с чем в такой сделке участвует уже как минимум две квартиры, что увеличивает сроки оформления необходимой документации и, соответственно, влияет на понижение стоимости продаваемой квартиры», — говорит эксперт. Например, по его словам, компания предлагает квартиру в районе Смоленской площади по цене \$7000 за 1 кв. м. Речь идет об альтернативной сделке по покупке с участием как минимум трех квартир.

Заместитель генерального директора NRG Алена Каприелова приводит в пример двухкомнатную квартиру площадью 90 кв. м в Малом Каретном переулке по цене \$7000 за 1 кв. м. Таким образом, квартиру такой площади в самом центре Москвы можно купить за \$630 тыс. Она находится в четырехэтажном деревянном доме с деревянными перекрытиями. «Такая низкая цена обусловлена ужасной планировкой квартиры и ее состоянием: „убитая“, с огромными комнатами по 30 кв. м и крошечной кухонькой; дополняет картину длинный узкий коридор», — говорит Алена Каприелова. Однако после перепланировки такая квартира может приобрести совсем другой вид.

По словам ведущего аналитика бюро недвижимости «Агент 002» Татьяны Макеевой, в этой компании также есть объекты стоимостью до \$8000 за 1 кв. м. Например, по адресу Елизаветинский переулок, 6 в пятиэтажном кирпичном доме предлагается однокомнатная квартира площадью 30 кв. м по цене \$237 115. За эти же деньги можно купить в районе метро «Красногвардейская» «однушку» площадью 34,5 кв. м. Таким образом, перебраться в самый центр из спального района можно практически без доплаты.

Алексей Лоссан

МЕРКУРИЙ СИТИ
МОСКВА

Ваш мир. Ваши правила.

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

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

Тел. +7 (495) 651-651-0

E-mail: mercury@mercury-development.com

www.mercury-city.com

Реклама

ЖК «Смоленская застава»
Ружейный пер.

ДОМ ПОСТРОЕНИ

ПРОДАЖА
КВАРТИР И ОФИСОВ

223-53-53

проектная декларация на
www.smolenka.info

ПРОДАЖА
КВАРТИР И ОФИСОВ

223-53-53

проектная декларация на
www.smolenka.info

Ипотека, рассрочка.

АВГУР
эстейт

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Черемушки без иронии

Оазисы

Бывшее дворянское имение Прозоровских и Голицыных, первый район массовой пятиэтажной застройки, обитель советской партийной элиты, современные жилые комплексы бизнес-класса — все это Черемушки. Сейчас этот район считается одним из самых удобных для жизни в столице.

Бизнес-класс на месте пятиэтажек

Точный портрет Черемушек описан в первых кадрах фильма «Ирония судьбы»: «Подмосковные деревни... не подозревали о том, что обретают бессмертие, в те грустные для них дни, когда их навсегда сметали с лица земли. Деревня Черемушки дала свое имя всемирно известным московским новостройкам, которые расположились на Юго-Западе нашей столицы. Теперь чуть ли не в любом советском городе есть свои Черемушки».

Именно здесь появились первые пятиэтажки, вошедшие затем в повсеместную строительную практику. Сейчас в московских Черемушках остаются еще отдельные дома самой архаичной серии П-32, внешнее отличие которых — пары столбиков, поддерживающих балконы. Такой прием, позаимствованный из инструментария конструктивизма, был применен из-за малой толщины стеновых панелей (15 см): инженеры опасались, что иначе нельзя будет удержать балконный вынос.

Снос пятиэтажного жилого фонда в Черемушках начался в нынешнем десятилетии, к настоящему моменту снесено уже более полусотни домов. Наиболее крупный проект, который планируется реализовать на средства городского бюджета, — комплексная реконструкция микрорайона 32 района Черемушки. Это треугольный квартал, находящийся между Севастопольским проспектом и улицами Перекопская и Каховка. Сносу здесь подлежат 18 пятиэтажек общей площадью около 60 тыс. кв. м. На их месте будут построены восемь новых жилых комплексов (133 тыс. кв. м) с подземными паркингами на 1,4 тыс. мест и объекты инфраструктуры: детский сад и пристройка к школе. Проект пока находится в фазе утверждения будущей планировки микрорайона, более детально он не проработан, однако уже сейчас можно предположить, что уплотнение квартала примерно в 2,3 раза и появление множества автомобилей транспортную ситуацию в этих местах не улучшат.

На месте пятиэтажек появляются новые жилые комплексы бизнес-класса — от отдельной стоящей башни до проекта в формате нового городского микрорайона. Независимо от величины домов эта недвижимость в Черемушках оказывается весьма востребованной. В какой-то мере спрос формируют сотрудники «Газпрома», офисная башня которого находится здесь же, на улице Наметкина, а также других структур, таких как «Стройтрансгаз» и пр. Так или иначе, в подавляющем большинстве новых домов, в том числе в таких известных комплексах, как «Авангард» на Новочеремушкинской улице, 60, «Леонардо» на Профсоюзной улице, 25/39, «Миллениум» на улице Каховка, 41, свободных квартир не имеется. При этом на вторичном рынке жилье в таких комплексах появляется очень редко.

Есть только два адреса, по которым в настоящее время предлагается жилье в строящихся домах. Один из них — микрорайон 22–23 Черемушек, известный как жилой комплекс «Адмирал». Второй — жилой комплекс «Академический», строящийся на улице Дмитрия Ульянова, вл. 31.

Форматы жилья, предлагаемого инвесторам, достаточно характерны для этого района. Так, минимальная площадь однокомнатной квартиры в «Адмирале-3» компании «Домострой» — 65 кв. м, стоит такое жилье около 13 млн руб. «Двушки» имеют размер уже 100 кв. м, трехкомнатные квартиры — около 136 кв. м, а четырехкомнатные — 165 кв. м. Площадь самого крупного жилья в комплексе — 362 кв. м, это трехуровневая квартира с собственным зимним садом на самом верху комплекса. За апартаменты, в которых хорошо бы предусмотреть собственный отдельный лифт, хотя бы 68,8 млн руб.

Что касается ЖК «Академический» компании «СТД Девелопмент», то здесь метраж двухкомнатной квартиры составляет уже 107 кв. м, а четырехкомнатной добрался уже до 228 кв. м. Трехкомнатная квартира площадью 127 кв. м на третьем этаже обойдется примерно в 19,2 млн руб. Если хочется иметь панорамный вид можно приобрести «трешку» на самом верху, на 18-м этаже. Площадь ее составит уже 147 кв. м, а цена будет почти вдвое выше — 32,9 млн руб. При этом дом в настоящее время достроен только до 12-го этажа, а сдача планируется на второй квартал 2009 года, но в нынешней практике строительства не исключено, что данный срок чрезмерно оптимистичен.

Царско-советское прошлое

Предложения такого типа являются стандартом современных Черемушек. Примечательно, что новая недвижимость бизнес-класса подтягивает за собой

вверх и цены на жилье в ничем не примечательных панельных домах советского времени, которые тоже тут есть, а также на квартиры в пятиэтажках серий, не подлежащих сносу. Так, 32-метровая однокомнатная квартира с совмещенным санузлом может стоить здесь более 7 млн руб., что сопоставимо с аналогичными квартирами в ряде районов исторического центра.

Есть в Черемушках еще одна известная категория недвижимости, которая встречается на вторичном рынке, но по ценам вполне способна конкурировать с новостройками бизнес-класса. В районе улицы Гарибальди в 1980-е годы было построено одно из последних московских «царских сел» — район, где квартиры получали представители партийного руководства и советской элиты. У этих домов есть примечательные черты, для многих людей делающие их более приоритетным, чем новостройки, предме-

том покупки. Во-первых, в царских домах достаточно умеренные площади, там нет колоссальных пространств, увеличивающих своей площадью бюджет приобретения до небес.

Максимальный метраж, который был предусмотрен в свое время, — 100–120 кв. м. Люди советского времени считали четырехкомнатные квартиры такого размера достаточно просторными и удобными для жизни. Во-вторых, уровень удобства жителей был изначально предусмотрен достаточно высоким: два санузла на квартиру, большая кухня, потолки высотой чуть более трех метров, помещение кладовой, которое фактически можно считать отдельной комнатой, только без окон. И этот уровень недвижимости, который был рассчитан на элитарное проживание в советское время, в наши дни сохраняет высокую конкурентоспособность уже в условиях появления домов нового класса.

Дополнительно стоит заметить, что дома «царского села» строились в свое время из лучших материалов и лучшими подрядчиками, чем может похвастаться далеко не каждый дом, появившийся на свет в советское время. При этом сами здания эксплуатировались в свое время на высшем уровне, и в последние десятилетия он не снизился — инженерные коммуникации поддерживаются в хорошем состоянии, в подъездах работают консьержки, а сам по себе состав жителей таков, что вряд ли на лестничной клетке кто-то будет бить лампочки или оставлять на стенах росписи. А сами дома представляют собой небольшой отдельный городок с заборами, отделяющими его от внешнего мира и дающими возможность безопасно оставлять машину на придомовой территории. Это замкнутый мирок, имеющий свои особенности жизни и исторические традиции, хотя эти дома не та-

кие уж и старые. Самое древнее, что они помнят, — жизнь руководителей эпохи позднего застоя и перестройки. Однако для нынешних дней и это уже можно считать историей.

Информация по продажам квартир из «Царского села» в Черемушках появляется нечасто, и общеизвестных вариантов крайне мало — их можно буквально пересчитать по пальцам. Тем не менее рынок вторичного жилья здесь есть. Цена квадратного метра в царском доме на уровне \$12–15 тыс. — дело совершенно естественное.

Барский парк

Черемушки — место, удобное для жизни. Здесь достаточно развитая социальная инфраструктура, имеется много торговых площадей и качественных кафе и ресторанов. Кроме того, здесь есть собственная прогулочная территория, являющаяся своего рода рекреационным центром района. Это собственная усадьба Черемушки, расположенная на Большой Черемушкинской улице. Она представляет собой парк с прудом и частично сохранившимися усадебными постройками, барским домом и флигелями, которые заслуженно можно считать исторической недвижимостью. Помимо этого парка относительно неподалеку от Черемушек (можно добраться пешком) есть гораздо более крупный жилой массив — Битцевский лес, куда москвичи зимой приезжают кататься на лыжах.

Есть в Черемушках и свои нежилые территории, которые в настоящее время относятся к промзонам, хотя промышленность в этих местах давно перестала работать. По всей видимости, со временем они прекратят свое существование и на их месте появится жилье. Дополнительные ресурсы для новой застройки — кварталы хрущевки. И надо полагать, что и жилье в будущих домах в Черемушках не перестанет пользоваться стабильным и высоким спросом.

Валентин Корнев



Район Черемушки особенно полюбили застройщики бизнес-класса. ФОТО СВЕТАНЫ ПРИВАЛОВОЙ



Современные высоты гордятся соседством с «царским селом» — фешенебельным кварталом из советского прошлого. ФОТО СВЕТАНЫ ПРИВАЛОВОЙ

КВАРТИРЫ ДЛЯ КРАСИВОЙ ЖИЗНИ

КУТУЗОВСКАЯ РИВЬЕРА



Эксклюзивное предложение — квартиры и апартаменты от корпорации MIRAX GROUP, полностью готовые к проживанию

Впервые на столичном рынке недвижимости у Вас появилась возможность приобрести квартиры и апартаменты с отделкой «под ключ» в элитных жилых комплексах MIRAX PARK и «Кутузовская Ривьера». Оригинальные интерьеры, продуманные планировочные решения, высокое качество отделки — всё это создано специально для Вас. Квартиры и апартаменты воплощают в себе самые современные технологические и дизайнерские решения. MIRAX GROUP гарантирует абсолютный комфорт, максимальную функциональность пространства, безупречный стиль интерьеров.

MIRAX PARK на Вернадского



круглосуточно
721-8000
www.mirax.ru



ДОМ интерьеры

Кухня высоких технологий

хай-тек

Количество техники в наших домах настолько велико, что шокирующее некогда выражение Ле Корбюзье «Дом — это машина для жилья» сегодня воспринимается вполне естественно. Больше всего бытовой техники сосредоточено на кухне, поэтому возникший в начале 70-х техногенный стиль хай-тек легко здесь прижился и продолжает оставаться актуальным.

От яйца
В переводе с языка философии на язык архитектуры вопрос вопросов звучит примерно так: что первично — форма или функция? И каждый новый архитектурный стиль, создающий свой набор выразительных средств и художественных приемов, должен прежде всего определиться с приоритетами. В творениях пионеров хай-тека Ричарда Роджерса и Нормана Фостера форма следует за функцией, а элементы конструкции становятся элементами дизайна. То, что раньше было принято прятать в силу незастытого вида, здесь открыто, и со временем глаз начинает привыкать и различать красоту металлических труб, кранов, креплений и прочей атрибутики, перекочевавшей в жилье и офис из индустриального контекста.

Поскольку кухня, по сути, является производственным помещением, пусть и миниатюрной, но фабрикой, технологические мотивы для нее вполне естественны и использование в дизайне стиля хай-тек дает ряд преимуществ. Характерные для хай-тека строгие линии и гладкие поверхности позволяют легко и просто поддерживать чистоту и порядок, полное отсутствие нефункциональных деталей обеспечивает эффективное использование пространства, а свойства используемых материалов — нержавеющей стали, полированного стекла, пластика — долговечность и практичность. Современные бытовые приборы сами по себе являются образчиками хай-тека, так что нет нужды ломать голову над тем, как они будут сочетаться с предметами мебели.



В последние годы стало традицией постоянное сотрудничество именитых дизайнеров с определенными производителями, и новые линии бытовой техники того или иного бренда отличаются не только техническими особенностями, но и дизайном. Фирма Gorenje, например, сотрудничает с дизайнерским бюро Pininfarina, оборудование Ariston многие годы проектирует Макио Хасуике, кон-

цепцию глобального дизайна бытовой техники бренда Electrolux разработывал Хенрик Отто. Дизайн относительно недавно появившейся на нашем рынке встраиваемой бытовой техники под маркой Samsung разработан Джаспером Моррисоном, а почти аскетичные формы кухонной техники Gaggenau, которую по цене и качеству в пору сравнивать с Rolls-Royce, создавал Якоб Йенсен.

Новации за инновациями

В самом высоком ценовом диапазоне помимо Gaggenau работают такие немецкие фирмы, как Miele и Kuppersbusch, причем под брендом Miele выходит не только оборудование, но и кухонная мебель. Модели Miele die Küche из новой программы L14 снабжены интересной системой светодиодной подсветки, смонтированной

в виде светового контура под столешницей и встроенной в стеновые ниши под навесными шкафами. Система, названная Moodlight, позволяет менять цвет освещения и не только создает направленный свет, необходимый для работы, но и служит декоративным инструментом, способным преобразить обстановку и изменить настроение. Элементы Moodlight поддерживают стандарты, необходимые для подключения к системе «умный дом», так что управлять подсветкой можно дистанционно, при желании — даже находясь вне дома, по телефону. Кухни L14 от Miele демонстрировались в Милане на Eurocucina-2008. Это крупнейшая международная выставка, которая проходит раз в два года и задает тенденции кухонной моды. В этом году хай-тек, или, как его еще называют, стиль «индустриал», демонстрировал явный крен в сторону минимализма. Эксклюзивная техника прятается за гладкими фасадами, на которых нет даже ручек, причисленных к лишним декоративным деталям, и в целом интерьер актуальной кухни напоминает банковское хранилище. Единственным украшением служит игра света и цвета на атласных металлических поверхностях, полированном глянзе стекла и искусственном камне.

В кухне Miele «Бронзовое стекло» для встраивания бытовых приборов отводится отдельная секция с глубокими и широкими нишами, вмещающими духовку, пароварку, подогреватель тарелок и холодильник, и все это богато скрыто за раздвижной панелью из стекла бронзового оттенка. Вместо ручек — профили захвата и система электронного управления выдвижными элементами. Все, что в данный момент не используется, убрано и сложено — вытяжка, например, выдвигается только по необходимости. А открытые рабочие зоны на острове — индукционная варочная поверхность вровень со столешницей и раковина, по своей фактуре и цвету почти сливающаяся с ней, — остаются практически незамеченными.

Интересные минималистские решения модульных кухонь есть и у других ведущих немецких производителей. У Siematic это многочисленные варианты программы SL, у Poggen Pohl лаконичен практически весь модельный ряд, в том числе новая модель P'7340, спроектированная студией Porsche Design, а компания Bulthaup за последние четыре года проделала путь от простой кухонной системы b3 до сверхпростой b1.

Инновационность и функциональность системы b3 бы-

ли отмечены призом Good Design Award — одной из самых старых и почетных наград в дизайне. Автор кухни b3 Герберт Шульте руководствовался принципами легкого дизайна — как в прямом, так и в переносном смысле. Ключевой элемент кухни — multifunctional wall, обшитая тонкими, облегченными панелями из стекла, алюминия, ламината, на которую навешиваются шкафы, «парящие» над полом. Стена структурирует пространство и функционально активна: за панелями можно разместить любые коммуникации. Еще один элемент кухни — скульптурный моноблок с варочной плитой и раковиной, выполненный из бесшовной стали или насквозь прокрашенного ламината. В зависимости от архитектурных условий моноблок можно планировать как остров, полуостров или размещать у стены.

Эволюция или революция?
Вышеперечисленные кухни немецких производителей при всей их безупречной функциональности и насыщенности технологическими новинками не отнеси к образцам стиля хай-тек в чистом виде — это скорее минимализм, тяготеющий к хай-теку, нежели наоборот.

На поиски образчиков рафинированного стиля лучше всего отправиться в салоны одного из наиболее дорогих производителей кухонной мебели — итальянского бренда Strato. Владелец компании и ее бессменный дизайнер Марко Горини умеет четко фокусироваться на идее и доводить форму, стиль и качество до абсолюта. То же можно сказать и о ценах на создающую им мебель, которые исчисляются сотнями тысяч долларов.

Кстати, Горини владеет рестораном на озере Комо, сам

любит готовить и сочиняет кулинарные рецепты, так что кухни Strato — уникальный пример высокого дизайна, созданного мастером высокой кухни. К покупателям такой мебели тоже высокие требования — это должны быть не просто богатые люди с хорошим вкусом, но и умеющие готовить. Нанимать кухарку на такую кухню — все равно что приглашать шофера для вождения Ferrari.

Все модели Strato выпускаются ограниченным тиражом, а некоторые выходили в единственном экземпляре. Изобретенный Марко Горини титан — самый выносливый и самый трудоемкий в изготовлении металл, поверхность которого шлифуется и полируется до зеркального блеска исключительно вручную. Недавно изобретенный углеродный пластик, отличающийся особой прочностью, уже привлёк внимание мастеров, и в ближайшее время появятся кухни, облицованные этим материалом. Износостойкость дизайнер уделяет повышенное внимание: даже для лампочек, используемых в подсветке, заявлен запас прочности 100 лет.

Что касается форм и характера моделей, то им тоже ничего не грозит: дизайн такого рода проходит по категории ис-

кусства, которое вне времени. Мотивацией для создания новых моделей, по словам Горини, для него служит не недовольство существующими, каждая из которых технически совершенна, а индивидуальные запросы новых клиентов. Новинки, представленные в апреле прошлого года, — Non Plus Ultra Evolution, Kubista и Ecletica. Последняя — самая необычная. Островной модуль, имеющий эллиптическую форму, сделан из гладкой, как атлас, сатинированной нержавеющей стали, а его фронтальные поверхности, подтверждающие название коллекции и нарушающие обычную для Горини строгость стиля, приукрашены отделкой из дерева ореха каналетто. Центральная часть с тепаном и мойкой, разделенными вертикальной стойкой, вращается, благодаря чему каждую из зон можно поворачивать к рабочей столешнице, расположенной во втором модуле. Островные кухни с модулем на вращающейся платформе и сочетание разных фактур, считавшихся ранее несовместимыми, — один из наиболее заметных модных тенденций кухонного дизайна.

Еще одно направление дизайнерской мысли — рациональное использование пространства, поиск оптималь-



Strato

ли отмечены призом Good Design Award — одной из самых старых и почетных наград в дизайне. Автор кухни b3 Герберт Шульте руководствовался принципами легкого дизайна — как в прямом, так и в переносном смысле. Ключевой элемент кухни — multifunctional wall, обшитая тонкими, облегченными панелями из стекла, алюминия, ламината, на которую навешиваются шкафы, «парящие» над полом. Стена структурирует пространство и функционально активна: за панелями можно разместить любые коммуникации. Еще один элемент кухни — скульптурный моноблок с варочной плитой и раковиной, выполненный из бесшовной стали или насквозь прокрашенного ламината. В зависимости от архитектурных условий моноблок можно планировать как остров, полуостров или размещать у стены.

Эволюция или революция?
Вышеперечисленные кухни немецких производителей при всей их безупречной функциональности и насыщенности технологическими новинками не отнеси к образцам стиля хай-тек в чистом виде — это скорее минимализм, тяготеющий к хай-теку, нежели наоборот.

На поиски образчиков рафинированного стиля лучше всего отправиться в салоны одного из наиболее дорогих производителей кухонной мебели — итальянского бренда Strato. Владелец компании и ее бессменный дизайнер Марко Горини умеет четко фокусироваться на идее и доводить форму, стиль и качество до абсолюта. То же можно сказать и о ценах на создающую им мебель, которые исчисляются сотнями тысяч долларов.

Кстати, Горини владеет рестораном на озере Комо, сам

Продажа
апартаментов

Ленинский пр-т., 87

- Площади от 43 до 70 кв.м
- Ленинский пр-т., 87
- 5 600 \$/кв.м.

+7 (499) 133 62 46

+7 (919) 108 05 90

Домомобиль

Вместе дешевле.*

Страхование имущества

+

Страхование автотранспорта

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

Привыкайте к хорошему!

ОСАГО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77

* в соответствии с условиями договора страхования «Домомобиль» по страхованию транспортных средств, имущества и добровольного страхования ответственности с учетом понижающего коэффициента в размере 0,95 по риску «Ущерб» (КАСКО)

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

Первый премия БРЭНД ГОДА/ЕВРЕ 2007

Реклама

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555

www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

ДОМ интерьеры



Armani Casa



Miele



Bulthaup



Strato



Siematic



Siematic

ных интерьерных решений для кухонь небольшой площади. Один из вариантов такого решения — кухни-трансформеры, напоминающие реквизит фокусника. Дверцы в них прячутся в нишах, поворачиваются на шарнирах, разъезжаются в разные стороны, а ящики выдвигаются из ниоткуда. Лидирует в производстве таких кухонь итальянская фабрика Boffi. Компания числится среди пионеров

в производстве авторской кухонной мебели и создателей высшего класса кухонных интерьеров, однако не гнушается производить мебель разного ценового диапазона. Модель Minikit — компактная кухня на колесах с откидными и выдвигающимися рабочими поверхностями, множеством ящиков и даже со встроенным холодильником. Впервые она была спроектирована Джо Коломбо еще в

1966 году и в немного модифицированном виде продолжает выпускаться до сих пор. В числе дизайнеров, сотрудничающих с фабрикой, — Пьеро Лисони, Антонио Читтерио, Паоло Нава, Марк Садлер. Кухни проектируются в рамках двух основных коллекций: Boffiscucine, стилистически более традиционной, и Boffi Lab, тяготеющей к авангарду, внутри которой существует несколько авторских линий.

Будущее не за горами
Производители бытовой техники наперебой изобретают умные приборы для кухни, пользование которыми избавляет не только от физических, но и от малейших интеллектуальных усилий. Итальянская компания Indesit, например, производит духовой шкаф Sophius с голосовым управлением и холодильник Coolpicks, состоящий из отдельных

сегментов, поддерживающих определенную температуру. Такой холодильник подскажет, когда истекает срок хранения продуктов, и сам сделает заказ всего необходимого в интернет-магазине. Дизайнеры стараются проектировать кухонную мебель, как минимум соответствующую техническим новшествам, а порой действуют на опережение. Заха Хадид, например, широко

известная своими футуристическими архитектурными проектами, разработала не менее фантастическую кухню — Z. Island. Пластичные формы островов выполнены из суперсовременного и очень дорогого искусственного материала Corian, изобретенного компанией DuPont. Внутрь поверхности столешницы встроена мультимедийная система, реагирующая на голосовые ко-

манды и позволяющая пользоваться интернетом, слушать музыку, смотреть телевизор, менять световой и цветовой облик кухни, распылять ароматы. Но и это еще не все — на кухне можно готовить, для этого есть встроенные термомембраны, просвечивающие сквозь пластик стола. Кроме двух островов (второй — «остров воды») и системы шкафов в кухню входит облицовка

стен со встроенным оборудованием, отвечающим за насыщение помещения звуком и светом. Z. Island, которая была представлена публике в 2006 году на выставке Milan Design Week, пока существует в единственном экземпляре, но ждать момента, когда можно будет иметь подобную кухню у себя дома, судя по всему, осталось недолго.

Марина Шония



ПОКУПАЙТЕ ИСТИННЫЕ ЦЕННОСТИ

Уникальный жилой комплекс



на Московском, 181

Собственная охраняемая территория
Авторский дизайн холлов и лобби
Безупречный сервис
(служба ресепшн 24 часа, служба клининга, служба охраны, технический персонал)
Внутренние сады и скверы
Клуб для жильцов
Спортплощадки на открытом воздухе
Новейшие технологии и инженерные системы

БИЗНЕС-КЛАСС
ВСЕГО ЗА
4. 000. 000 руб.

272-92-92

ЛЭК №1
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

WWW.LEC.RU

ДОМ интерьеры

На всем готовом

инструментарий

Объем предложения квартир с отделкой на первичном рынке остается незначительным, но это лишь вопрос времени. Эксперты ожидают, что в условиях финансового кризиса предложения «под ключ» помогут девелоперам бороться с низкой ликвидностью.

Отделать по полной
По усредненным оценкам игроков столичного рынка недвижимости, в общем объеме первичных предложений доля квартир с готовой планировкой и отделкой составляет 2–3% (порядка 40 тыс. кв. м). Однако и этот показатель можно считать приличным, учитывая, что Россия остается одной из немногих стран, где на первичном рынке до сих пор принято предлагать квартиры без отделки.

«Готовые квартиры востребованы у покупателей, которые хотят въехать в новое жилье сразу после получения ордера и не иметь хлопот, связанных с ремонтом. Отдельная категория покупателей — состоятельные люди из регионов, которые часто бывают в Москве в командировке и могут себе позволить качественное жилье как альтернативу проживанию в гостинице», — говорит Ольга Косенкова, руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «Новое качество». «Важное достоинство жилья „под ключ“ — завершенный одновременно во всех квартирах ремонт», — добавляет Андрей Титоник, директор департамента недвижимости Mirax Group. — Это гарантирует всем будущим жильцам к моменту заселения полное отсутствие таких раздражающих факторов, как непрекращающийся шум ремонта, рассыпанный в лифтах цемент и строительный мусор во дворах».

Если еще год назад готовые квартиры предлагались в основном в премиальном сегменте (сейчас самые интересные элитные предложения — в ЖК «Кутузовская Ривьера», ЖК Mirax Park и ЖК «Режиссер»), то теперь спрос переместился в экономкласс. Как объясняет



Николай Лавров, заместитель директора АН «Бекар», более состоятельные покупатели все чаще предпочитают отделывать квартиры на свой вкус, тогда как экономные клиенты хотят «за минимальные деньги получить квартиру, в которую уже можно въехать». Минимальные деньги в сегменте «эконом» — это порядка 3–4 млн руб., уточняет Николай Лавров.

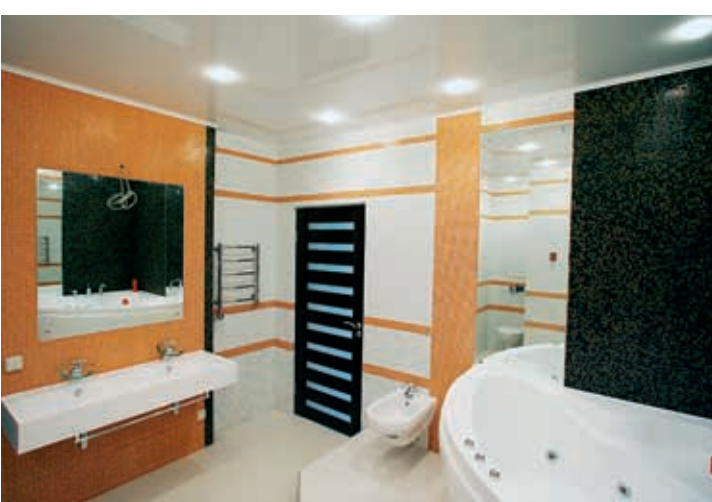
Вариант «под чистовую отделку» обойдется покупателю дешевле, чем самостоятельный ремонт в квартире без отделки, поскольку «компания-застройщик имеет возмож-

ность вести ремонтные работы и закупать строительные материалы по более низким ценам, чем фирмы, предоставляющие ремонтные услуги», объясняет Оксана Каарма, управляющий партнер компании «Миэль-Новостройки».

В целом стоимость квадратного метра в готовых квартирах на 20–30% выше, чем в обычных. По данным компании «Новое качество», в третьем квартале 2008 года элитные квартиры на первичном рынке продавались по \$19,8 тыс. за 1 кв. м, а квартиры с отделкой — на 30–70% дороже. Ирина Могиладова, генеральный директор брокерско-консалтинговой компании Tweed, добавляет, что наличие качественного ремонта с использованием дорогостоящих материалов может повысить стоимость квартиры на \$10 тыс. за 1 кв. м и больше.

Сумма складывается из стоимости квартиры, расходов на отделку (отделочные материалы, разработка и реализация дизайн-проекта) и девелоперской маржи — процента, дающего девелоперу прибыль от продажи квартиры (в каждом случае этот процент рассчитывается отдельно). «Элитная отделка сегодня обходится в среднем в \$1600 за квадратный метр, включая материалы», — подсчитывает Ольга Веденцова, директор по маркетингу и продажам ЗАО «Мосстройреконструкция». — \$400–600 уходит на оплату работы строителей, \$300 — на черновую отделочный материал (цемент, кирпич, трубы), еще как минимум в \$500 в расчете на квадратный метр обойдется мебель».

Классный ремонт
В высшем ценовом сегменте готовые квартиры — товар



Актуальные стили при отделке квартир на первичном рынке — нейтральная классика, модерн и хай-тек ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

штучный и эксклюзивный: такие предложения включают не только чистовую отделку, но и индивидуальный дизайн-проект, выполненный самим застройщиком или заказанный стороннему дизайнерскому бюро. Например, над проектами квартир «под ключ» в ЖК «Кутузовская Ривьера» работали четыре компании-подрядчика, в ЖК Mirax Park — пять компаний. Отбором подрядчиков и организацией их работы занимается специальное подразделение девелопера Mirax Design. Сейчас в «Кутузовской Ривьере» выставлены на продажу 18 полностью отделанных квартир площадью от 80 до 250 кв. м и два пентхауса площадью 700 кв. м каждый. Все квартиры укомплектованы кухонной мебелью, а часть полностью меблированы. Вниманию покупателей предлагается несколько стилистических решений: Glamour, Rich, Jazz, Deco, Elegant, Mediterranean, 60-е и др.

Как правило, застройщик готов предложить клиенту от пяти до десяти вариантов отдел-

ки «под ключ». Актуальными стилями остаются нейтральная классика, модерн и хай-тек. «Стены — накат, пол — паркет, кухня в современном стиле. В квартире площадью 200 кв. м может быть две спальни не меньше 18–20 кв. м, каждая с собственным санузлом и гардеробной, кабинет, гостиная не менее 50 кв. м, кухня не менее 20 кв. м, подсобные помещения. Гостевая зона должна быть отделена от жилой», — рассказывает Ирина Могиладова.

«Некоторые дизайнеры в платяные шкафы помещают банные халаты и ставят у порога домашние тапочки», — говорит Алексей Устинов, маркетолог УК «Финансы и недвижимость». — За счет качественного ремонта можно набить цену квартире, расположенной на нижнем этаже, имеющей неудачную планировку или плохие видовые характеристики».

Однако наличие готовой отделки не гарантирует того, что квартира сразу найдет своего покупателя. На рынке нередки случаи, когда полностью отделанные квартиры экспо-

нируются в течение нескольких лет, и причиной тому может быть не только завышенная цена, но и нестандартная планировка или специфический декор. Такие неликвидные варианты есть в портфеле каждого риэлтера. «В нашей компании есть сейчас квартира площадью 300 кв. м с одной спальней. Очень дорогой, качественный ремонт, супервостребованный дом», — рассказывает Ирина Могиладова. — Появилась она у нас не так давно, но когда мы ее продадим, неизвестно, так как желающих купить 300 квадратов с одной спальней немного. Конечно, хорошо спланированные, рациональные квартиры с нейтральным ремонтом продаются быстрее, чем специфические».

Директор департамента продажи элитной жилой недвижимости компании Maufair Properties Дарья Кокорева приводит в пример квартиру, которую вот уже два года не может продать ни одно агентство недвижимости. Она расположена в престижном жилом комплексе на севере столицы и продается по адекватной цене, но обставлена и декорирована в помпезном барочном стиле, что отпугивает покупателей.

В ряде случаев квартира может долгое время оставаться невостребованной из-за низкого качества ремонта. «У нас полтора года продавалась квартира в Петербурге — на Невском, 88. Там был деревянный паркет, итальянская сантехника, кухня из массива дуба, теплые полы, сауна, но все это было на невысоком уровне», — рассказывает Николай Лавров. — Люди, приходившие в квартиру, видели, что паркет хоть и деревянный, но щитовой, сантехника хоть и итальянская, но са-

мая дешевая, кухня хоть и из дуба, но дверки уже рассыхаются. В результате эту квартиру купили под аренду, потому что в этом случае хозяину было непринципиально, насколько высокого качества в ней ремонт. Главное — чтобы смотрелось хорошо».

Легче всего реализовать квартиру с ненавязчивой, но качественной отделкой, которая может послужить основой для будущего интерьера, отвечающего вкусу заказчика. Чтобы застраховать себя от непродаж, застройщики могут сократить долю готовых квартир в общем объеме своих предло-

жений. «Можно, например, создавать шоу-румы для разных типов квартир в комплексе, где покупатель мог бы ознакомиться со стилем и качеством отделки», — предлагает директор департамента развития бизнеса компании Tweed Наталья Горбунова.

Универсальный инструмент

По общему мнению экспертов, у формата готового жилья есть неплохие перспективы во всех сегментах рынка. Динамика спроса на квартиры с отделкой будет во многом зависеть от того, научатся ли девелоперы делать качественный ремонт и наладят ли они механизм работы с дизайнерами-подрядчиками. Покупатели, заинтересованные в приобретении такого жилья, уже заявили о себе и в премиум-, и в экономклассе. «Нынешний покупатель стал более разборчив и уже не хочет тратить время на длительный ремонт, который может задержать вселение. Так что девелоперы могут использовать отремонтированные квартиры как дополнительный инструмент в конкурентной борьбе за клиента», — уверен Алексей Костылев, PR-менеджер АН «Домострой».

По прогнозам Ольги Косенковой, на рынок элитного жилья Москвы надвигается кризис продаж и качественная отделка с использованием дорогих материалов может помочь девелоперам повысить ликвидность объектов. Более того, в сложившихся на фоне финансового кризиса условиях этот формат недвижимости станет для игроков рынка одним из немногих инструментов сохранения денежных средств с небольшой, но ожидаемой доходностью.

Диана Россоховатская

www.parkside.lv

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

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

ВАША НЕДВИЖИМОСТЬ В ЕВРОПЕ

Жилой комплекс «Надежда»

ул. Крупской вл. 3А

ПРОДАЖА
КВАРТИР И ОФИСОВ

Тел.: 223-53-53

АВГУР
эстейт

реклама ОАО «АВГУР ЭСТЕЙТ»

Проектная декларация на сайте www.domvparke.ru

Из поколения в поколение...

1968 2008

ROCKWOOL —
теплоизоляция
из камня

Реклама Товар сертифицирован

Теплокровля (495) 230 6907
Уникма (495) 933 0044
Промстройконтракт (495) 234 2502
Максмир (495) 755 7770
ОБИ Теплый Стан (495) 775 7733
ОБИ Варшавское шоссе (495) 788 7300
Теплый дом-СТ Инжиниринг (495) 545 3900
Ниско Констракшн (495) 728 4213/16
ТД Ремстройкомплект (495) 925 0470/71
Центр Строительных технологий (495) 651 9164, 778 7591

8 800 200 2277
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

www.rockwool.ru

ДОМ архитектура

Выше только крыши

сектор рынка

Мансарды, ранее столь популярные у представителей богемы и студентов, давно превратились в квартиры для весьма состоятельных людей. Правда, найти в Петербурге качественное мансардное жилье в свободной продаже непросто, а тем более сложно построить: проблема согласований делает это нерентабельным. Хотя потенциал рынка велик: по мнению экспертов, оборот рынка строительства мансард мог бы составить более \$4 млрд.



Старые мансарды занимают две трети объема предложения в Петербурге ФОТО СЕРГЕЯ СЕМЕНОВА

1% романтики

Обычная ассоциация при слове «мансарда» — крыши Парижа, бульвары с желтой листвой и маленькими кафе, протяжная, с легкой грустью музыка и хрипловатый голос певца. Париж вспоминается даже тем, кто никогда там не был, потому что мансарда — это твердо усвоено нами из литературы — жилье парижских студентов, поэтов и художников. Мансарда — жилое помещение под крышей — появилась именно во Франции как творение архитектора Мансара и получила его имя.

Но ведь и в России были свои мансарды. Петербургские мансарды, построенные на рубеже XIX–XX веков, и по сей день остаются самым, пожалуй, романтическим жильем города. Эксперты утверждают, что спрос на мансарды в Петербурге велик, однако доля таких предложений на рынке составляет менее 1%.

Петербургские мансарды четко делятся на два сегмента: старый фонд, занимающий две трети объема предложения, и квартиры в новых домах или реконструированные. Старое жилье в основном имеет наихудшие потребительские характеристики и самую странную и неожиданную планировку. Новые мансарды, напротив, чаще всего спланированы в соответствии с современными представлениями о комфорте, обладают должной инженерной инфраструктурой, а иногда и отдельным входом. Этим и объясняется заметный разброс цен. Есть еще некоторое количество объектов реконструкции, предлагаемых на инвестиционных условиях, однако к рынку жилья как таковому они прямого отношения не имеют, скорее это можно сравнить с предложением участков под застройку, только в гораздо меньшем масштабе.

Нерентабельность согласований

В перспективе, конечно, весь город будет в мансардах, потому что в центре строить больше негде и нечего. Кроме того, мансарды — это прежде всего элитное жилье, потому что квартиры в них строятся большой площади и к тому же достаточно дороги, поскольку располагаются преимущественно в историческом центре.

По данным администрации Петербурга, 26 тыс. чердачных помещений может быть реконструировано под мансарды, из них уже построено около 60 мансард средней площадью 700 кв. м. По мнению риэлторов, потенциальный оборот рынка строительства и реконструкции мансард в Петербурге составляет более \$4 млрд. Но сейчас рынок практически стоит — строится очень малое количество объектов.

Сложившаяся на рынке ситуация объясняется тем, что процедура перевода чердаков в жи-



Под мансарды может быть реконструировано 26 тыс. чердачных помещений, пока построено всего 60 мансард ФОТО СЕРГЕЯ СЕМЕНОВА



Перевод чердаков в жилой фонд затруднен отсутствием законодательной базы ФОТО СЕРГЕЯ СЕМЕНОВА

лой фонд затруднена отсутствием соответствующей законодательной базы. Если чердак не зарегистрирован как объект городского имущества, он переходит в общедолевую собственность жильцов дома — распоряжение объектом осуществляется исключительно с их согласия.

Принимать решение о реконструкции чердака должны собственники жилья на общем собрании. Причем государственные органы в соответствии с Градостроительным кодексом требуют согласия всех собственников, несмотря на то что в соответствии с Жилищным кодексом для принятия такого решения достаточно согласия двух третей собственников. И здесь проблема не только в правовой коллизии. Добиться согласия всех и даже двух третей собственников непросто. Для того чтобы получить голос, часто бывает недостаточно обещаний сделать капитальный ремонт здания. Кто-то, например, готов согласиться на временные неудобства, связанные со строительством, если компания устроит в лагерь отдыха его ребенка. Другой настаивает на проведении ремонта в квартире. Но чаще требуют по мелочи: кому потолок побелить, кому радиатор заменить и т. п.

Жилищный кодекс дал гражданам право самостоятельно решать судьбу своего дома. Но, конечно, далеко не все зависит от них. Исходя из решения общего собрания собственников оформ-

ляется протокол, являющийся основанием для подготовки разрешительной документации на проектирование и строительство. Кроме того, власти не могут определиться с тем, кто и на каком уровне должен согласовывать проекты мансард: районные власти кивают на городские, а те — на районные.

«Есть еще одна проблема: немало проектов в городе заморожено из-за того, что компаниям-застройщикам не удается зарегистрировать собственность на мансарды, поскольку не были пройдены все процедуры согласования проекта», — рассказывает коммерческий директор компании «Центр согласований» Антон Венедиктов. — Сейчас только стоимость всех согласований составляет около \$2–5 тыс. за 1 кв. м. Это без учета строительных работ. В итоге большинство проектов на нынешнем этапе становятся просто нерентабельными».

Инвесторы, стремясь избежать длительной процедуры согласования проекта с жильцами, предпочитают прямое взаимодействие с КУГИ. Около 100 мансардных помещений, оформленных в городскую собственность, было предоставлено КУГИ участникам рынка на инвестиционных условиях под реконструкцию. Но этот путь рискован, так как жильцы в любой момент могут остановить стройку, обратившись в суд, считают в компании «Центр согласований».

Средство от ностальгии

Спрос на мансарды столь же специфичен, как и предложение. Наиболее ликвидна квартира в старом фонде, если она продается одновременно с жильем, расположенным на последнем этаже, да еще и принадлежит одному собственнику. И все это — в выгодно расположенном доме. Такие варианты требуют серьезных вложений, но они привлекательны для желающих получить двухэтажную квартиру с романтическими видами. Или для желающих продать такую квартиру после реконструкции.

Впрочем, самый ликвидный товар одновременно и самый дефицитный. «Оформить в собственность пространство под крышей, перевести его в разряд жилья, весьма проблематично, не менее сложно одновременно расселить коммуналку и приобрести уже оформленную мансарду над ней», — говорит Владимир Гаврильчук, генеральный директор корпорации «Адвекс. Недвижимость». — Новые мансарды пользуются спросом в основном у любителей петербургского историзма, а это в первую очередь ностальгирующие петербуржцы-возвращенцы, подыскивающие небольшое и недорогое жилье, или иностранцы. Обычно цена метра в мансарде уступает средней цене в доме, если он новый, но не настолько, чтобы формировать дешевый спрос. Дешевый спрос сформирован как раз в мансардах старого фонда».

«Проекты мансард носят скорее единичный характер, а сделки в этом сегменте на сегодня редки», — отмечает Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость». — Причина в том, что сооружение мансарды требует множества согласований, которые бывает сложно, а иногда и невозможно получить».

Больших проектов, когда мансарда сооружается над всем этажом, в Петербурге мало. Кстати, цена квадратного метра в мансарде, как правило, ниже, чем в обычных квартирах, на 15%. Если в доме есть лифт, то до мансард он чаще всего не доходит, приходится подниматься по лестнице пешком. Кроме того, в мансардах нет балконов.

Например, мансарды в «сталинках» в Московском районе — на улице Фрунзе, на Московском проспекте у метро «Электросила» и на Московском проспекте во дворах — ценятся чуть ниже, чем квартиры со схожими характеристиками в этой зоне. Однако есть и исключения. Мансарды с хорошим видом из окна, напротив, ценятся больше. Но такие предложения уникальны. Так, некоторое время назад была продана мансарда с видом на Большую Неву. Из-за уникального вида из окна она была дороже (порядка \$10 тыс. за 1 кв. м) других мансард, предлагаемых в этом же районе.

Павел Никифоров

TWEED

Недвижимость



Ул. Новый Арбат

Новый дом расположен в историческом районе Москвы. Здание выполнено в динамичном современном стиле. Большая площадь остекления и современные инженерные решения делают этот дом комфортным и безопасным. Квартиры спроектированы таким образом, что часть окон выходит на тихий дворик. Предлагаются квартиры без отделки площадью от 160 до 350 м². Красивые виды на Москву-реку.



Еропкинский пер.

Новый дом между Остоженкой и Пречистенкой. Для облицовки здания использованы дорогие материалы. Применяются различные архитектурные решения: французские окна, панорамное остекление, витражи, балконы, эркеры. Свободная планировка и большое количество окон позволяют реализовать дизайн-проект любой сложности. Предлагаются квартиры площадью от 140 до 400 м². На территории выполнен ландшафтный дизайн. Подземный паркинг.



Молочный пер.

В лучшем доме Остоженки предлагается трехкомнатная квартира площадью 278 м² с отделкой в стиле «hi-tech» и эксклюзивной мебелью. В отделке использованы редкие породы натурального дерева и камня. Инфраструктура дома: фитнес-зал, бассейн, сауна. Два машиноместа в подземном паркинге. Великолепные виды на сквер.



«Три тополя», 2-й Вражский пер.

Рядом с Ростовской и Саввинской набережными предлагается 2-уровневый таунхаус площадью 365 м². Дорогая отделка. 5 комнат. 2 машиноместа в подземном паркинге. Также предлагается 2 квартиры без отделки свободной планировки площадью 229 и 191 м² под объединение или по отдельности. Красивые виды из окон. По 2 машиноместа в подземном паркинге на квартиру.



«Горки-2», Рублево-Успенское ш., 17 км

В коттеджном поселке класса de luxe предлагается дом в стиле «hi-tech» общей площадью 1100 м². Эксклюзивная мебель выполнена итальянскими дизайнерами. Гостиная со вторым светом, 3 спальни, зимний сад, кинозал, бассейн, бильярдная. На лесном участке 83 сотки выполнен ландшафтный дизайн. Гараж на 2 автомобиля.



Калужское ш., 11 км

В коттеджном поселке предлагается дом «под ключ» общей площадью 1100 м² на участке 28 соток. Дизайнерская отделка, эксклюзивная мебель. 4 спальни, бильярд, кинотеатр, каминный зал. Инфраструктура поселка: бассейн, теннисные корты, пляжный комплекс с лодочной станцией.

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

221-77-71

www.tweed.ru

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

дом

архитектура

В пользу общества

зонирование



Поселок «Агаларов-Эстейт» на Новорижском шоссе. Почти половина площади отведена под рекреационные цели и ландшафтный дизайн

(Окончание. Начало на стр. 25)

Доля общественных зон
Хотя вычислить, насколько лишняя сотка общественной зоны повышает привлекательность поселка, невозможно, эта зависимость существует, к чему следует относиться очень серьезно. «Чем лучше обустроена рекреационная зона, тем выше статус поселка и тем дороже стоимость земли на каждом участке. Если усовершенствовать рекреационную зону с уровня поселка экономкласса до бизнес-класса, то стоимость сотки может увеличиться до 40%», — рассказывает Анна Шишкина, начальник отдела маркетинга компании «Абсолют Менеджмент».

Создатель поселка «Агаларов-Эстейт» Арас Агаларов уверен, что успех его проекта обусловлен в немалой степени тем, что при планировке чуть не половина земли была выделена под общественные зоны. «Пожертвовать половиной земли не каждый решится», — говорит девелопер. — И эта земля не просто выбывает из продажи — она требует огромных вложений: гольф-поле, искусственный пруд, водопады, насыпные горки... Бессмысленно говорить о том, насколько повысилась цена домовладения благодаря ландшафтному дизайну и большим зонам общественных площадей: без этого поселок класса люкс не может существовать и не может продавать-

ся. А когда продукту нет альтернативы, ты хозяин положения». Никаких правил и норм, регламентирующих количество общественных зон на территории поселка, не существует, все зависит только от представлений девелопера. В поселках экономкласса общественные зоны практически не создаются: это нерентабельно. В бизнес-классе и de luxe ситуация другая. Здесь все зависит от фантазии и пожеланий девелопера, его позиционирования на рынке и желания сделать свой объект как можно более привлекательным и интересным. «Успех коттеджного поселка предопределяется именно системным подходом к его созданию», — объясняет директор московского представите-

ства компании «Росса Ракенне СПб» (официальный дистрибутор концерна Hovka в России) Александр Львовский. Алексей Пашигорев, директор по продажам компании Amdex Group, считает, что если говорить о крупных проектах, то в поселках премиум-класса общественная территория должна составлять порядка 35–40%. По словам Сергея Фокина, «наиболее эффективным является проект коттеджного поселка на территории от 20 до 25 га, где доля общественных площадей составляет примерно от 20 до 30%». В среднем, согласно опросу девелоперов, в дорогих поселках процент свободных площадей должен быть на уровне 30%, в поселках биз-



Поселок «Хонка-Парк» под Петербургом. Деревянная архитектура требует пространства окружающей среды

нес-класса — 15–25%, экономкласса — 7–15%. Правда, есть небольшие поселки на 15 домов с большими участками — естественно, там требования к инфраструктуре меньше. Процент свободных площадей в них может быть таким же, как в поселках экономкласса. Неудачными поселками, по мнению экспертов, являются те, в которых на небольшой территории построено много домов. «Их строили, не уделяя должного внимания инфраструктуре, поэтому продажи затянулись на несколько лет и ведутся до сих пор. Например, в «Лукоморье», «Сморodin-ке», — делится информацией Алексей Пашигорев.

Компания, которая имеет хорошую репутацию на рынке, никогда не будет строить поселки, в которых одна территория будет создана в ущерб другой. Соотношение между зонами должно быть гармоничным — это первая задача, которая стоит перед хорошим девелопером», — уверен Павел Трейвас. По его словам, в поселке «Гринфилд» общественная зона занимает 25–30% — при том что общая территория поселка составляет 120 га, более 30 га отведено под общественную зону. В Millennium Park общественная зона составляет 30–35%. Общая площадь поселка — 200 га, а общественная зона — более 70 га вместе с дорогами.

Обременения в свою пользу
Одна из самых трудных для девелопера задач — правильно определить место для размещения общественной зоны. Ведь земля в ближайшем Подмосковье очень дорога. Многие девелоперы пытаются использовать для этих целей непригодные для жилой застройки земли. К тому же сегодня в Подмосковье земель без обременений практически нет, а если и есть, то далеко от МКАД. Чем ближе к Москве, тем их больше. Это нефтепроводы, газопроводы, водопроводы, ЛЭП, санитарно-защитные зоны. «Разумный девелопер при строительстве коттеджного поселка старается поместить зону рекреации (прогулочная зона, спортплощадки, корты и т. д.) именно на территории с обременением. Естественно, если мы говорим о верхнем ценовом сегменте, теннисный корт под ЛЭП не сделают, но если нет очень высокого напряжения, то стоянку для машин там сделать можно», — говорит Анна Шишкина. «Бывают ситуации, когда назначение земли не позволяет строить на ней жилье — застройщики вынуждены делать там рекреационную зону. Например, в центре поселка «Никольская слобода» на Ильинском шоссе есть участок порядка 10 га, предназначенный под создание искусственного водоема», — рассказывает Елена Первакова, руководитель отдела загородной недвижимости компании Tweed. Если говорить о цене вопроса, то проектирование одной сотки общественных террито-

рий в поселке бизнес-класса обходится девелоперам не менее чем в \$1000 за сотку, а сами работы — в среднем в \$12 000. Это включает в себя и дренаж, и ландшафтные работы, и освещение, и подведение коммуникаций. В элитных поселках, где высаживают редкие растения, цена обустройства общественной зоны может достигать \$25 000. И это не предел. «Чтобы сократить издержки, застройщик может сдавать зоны с обременениями в аренду — например, какой-нибудь теннисной школе. Естественно, величина аренды в данном случае будет ниже рынка, но это хоть что-то», — говорит Анна Шишкина. — Главный объект получения прибыли у застройщиков другой, например торговая зона, которая обязательно в поселке высокого класса, а теннисные корты не столь дороги в обслуживании. Здесь есть два варианта. Первый — строить их на дешевой земле, каковой является земля с обременениями, второй — либо сдавать в аренду, либо продавать».

Инфраструктура в нагрузку
Чем выше статус поселка, тем больше инфраструктура. Поселки экономкласса, как правило, ограничиваются административным зданием и небольшим магазинчиком. Поселки более высокого класса обязательно обладают спортивными сооружениями, отдельными фитнес-центрами, ресторанами, магазинами, гольф-полями и т. д. «Иногда

для больших поселков со значительным количеством домов администрация при утверждении проекта предусматривает обременение в виде строительства детского сада и школы», — отмечает Сергей Фокин. В поселке среднего класса, где стоимость дома составляет около \$1 млн, строятся спортивные сооружения, появляются прогулочные рекреационные зоны, фонтан, обязательно наличие ресторана, супермаркета и т. д. Встречаются и неординарные решения: данс-холл, кинозал, театр-студия, дом детского творчества, ландшафтные парки, усадебный комплекс с парком, как, например, в поселке «Покровское-Рубцово». По словам Елены Перваковой, с одной стороны, девелопер вынужден учитывать пожелания покупателя, который готов платить больше за поселок с хорошей инфраструктурой, с другой — он вынужден учитывать требования районной администрации по соотношению жилья и необходимой для него инфраструктуры (школы, детские сады и др.). Таким образом, в мегапоселках на 400–600 домовладений, таких как «Резиденция Бенилюкс», «Пестово», «Княжье озеро» и др., инфраструктура максимально развита. У этого есть и свои плюсы: инфраструктура может окупаться, кроме того, ею пользуются и жители других поселков. «В элитном сегменте наиболее удачным по эффективности расположения общественных зон я бы назвал поселок «Павлово», — приводит пример Сергей Фокин. —

Здесь есть образовательные учреждения, детские сады, рестораны, супермаркеты, фитнес-центры и т. д. Кроме того, рядом находится ГРЦ «Павловское подворье», который включает в себя весь стандартный набор развлечений и мест, где можно потратить деньги. В этом поселке около 35% территории отдано под общественные зоны». Поселок «Павлово» создал вокруг себя инфраструктурный центр, которым стали пользоваться другие поселки. «У нас нет необходимости создавать собственную инфраструктуру, так как она уже существует по другую сторону дороги. При разработке концепции «Маленькой Италии» компания «Мультигрупп» учитывала такое выгодное соседство. Естественно, в нашем поселке есть детские площадки и кафе, но если захочется чего-то большего, то это можно легко найти по соседству. В результате площади поселка используются более эффективно», — замечает Сергей Фокин. «Говорить о стандартном инфраструктурном наборе не имеет смысла: каждый девелопер сам определяет необходимые его поселку объекты», — рассказывает Алексей Пашигорев. — В поселок могут быть приглашены сетевые операторы, и этой инфраструктурой могут пользоваться жители близлежащих районов. Поэтому она должна изначально планироваться как отдельный коммерческий проект, который к тому же повышает инвестиционную привлекательность поселка».

Илья Терентьев



Поселок «Заоские просторы» в Тульской области. Типичное зонирование объекта эконо-класса

Зонирование коттеджных поселков Подмосковья			
Название	Класс поселка	Общая площадь (га)	Доля общественных зон (%)
«Агаларов-Эстейт»	Элит	280	45,2
«Довиль»	Элит	64	39
«Павлово»	Элит	69	35
«Резиденция Бенилюкс»	Элит	80	35
Millennium Park	Элит	200	35
«Николино»	Элит	150	30
FreeSki	Элит	4	30
«Пестовская гавань»	Элит	24	25
«Маленькая Италия»	Элит	28	25
«Гринфилд»	Элит	120	25
«Покровское-Рубцово»	Элит	41	24
«Лесная рапсодия»	Бизнес-класс	20	15
«Заоские просторы»	Экономкласс	150	10

Перво-классные дома

на правах рекламы

быстрые сроки строительства

минимальные затраты на отделку

нормативный срок эксплуатации – 100 лет

Новостройки Москвы и Подмосковья

933-7606

www.dsk1.ru

“ДСК-1 и Ко” реализация квартир

ДОМ краеведение

Парк перестроечного периода

легенды

Офисно-жилой комплекс «Парк Плейс Москву» на Ленинском проспекте был первым в Москве элитным жильем западного образца — с социальной инфраструктурой, подземным паркингом и европейским уровнем цен. За прошедшие 20 лет он сохранил заграничный лоск и привлекательность для арендаторов.

Элита по мировым стандартам

Жилья для элиты в Советском Союзе строили немало. Это и пресловутый «Дом на набережной», и жилые высотки, и многочисленные «генеральские дома», и то, что риэлтеры на своем жаргоне именуют сейчас «царским кирпичом». Но что собой представлял элитный дом в советском понимании? Высокие потолки, комната для прислуги, обширная, роскошно отделанная входная группа — и в общем-то все. Поэтому, когда дело дошло до строительства дома для иностранных специалистов, советские архитекторы столкнулись с совершенно новой для себя задачей.

Идея строить первый в СССР элитный по западным меркам дом вызрела в 1988 году в недрах Главного производственно-коммерческого управления по обслуживанию дипломатического корпуса (ГлавУпДК) при Министерстве иностранных дел. Необходимость в таком доме явно назрела. Началась перестройка, укрепилось сотрудничество с Западом в самых разных областях, множились совместные предприятия. В страну ехали высокооплачиваемые иностранные специалисты, которых, как оказалось, совершенно некуда селить.

Затраченные бизнесмены и сотрудники дипмиссий привыкли к определенному уровню комфорта — к огороженной и охраняемой придомовой территории, к подземной автостоянке, в которую прямо из дома можно спуститься на лифте, к собственному спортзалу и магазину. Не стоит забывать и о таких несвойственных советскому элитному жилью мелочах быта, как встроенная кухонная мебель или несколько туалетов в многокомнатной квартире.

Из людей, причастных к строительству «Парк Плейс», советскими на самом деле были только архитекторы. Строители, например, позвали турецких. А для окончательной доработки проекта и последующего управления комплексом пригласили американскую компанию «Хайнс». Было создано совместное предприятие «УпДК-Хайнс», которое с некото-



рым изменением организационной формы управляет «Парк Плейс» и по сей день. Комплекс был построен всего за полтора года и сдан в 1992 году. А в 1994-м группа архитекторов 11-й мастерской «Моспроект-1» под руководством Якова Белопольского удостоилась за «Парк Плейс» Государственной премии.

Обслуживание и омоложение

Архитекторы мастерской Белопольского возвели здание в духе отечественного конструктивизма. Можно даже сказать, что перед нами — единственный прямой потомок гинзбургского дома Наркомфина. Лестницы и лифты выведены в отдельные вертикальные цилиндры башен. Коридоры и внешние галереи (функционально это запасной выход на случай пожара) формируют горизонтальный рельеф корпусов. Все это дополнялось грубоватой и прямой линейной фактурой серого бетона. Впрочем, серый бетон уже в прошлом. Пару лет назад здесь омолодили наружные стены, покрыв белой плиткой вентилируемого фасада. Дом, конечно, выглядит новее, глаже и более европейским, что ли. И 10% тепла экономится. Но определенная монументальность была при этом утеряна.

Кстати, управляющая компания модернизирует здания постоянно. В «Парк Плейс» с самого начала была самая на тот момент современная инженерная начинка. Но с тех пор прошло уже 16 лет, и все системы надо регулярно обновлять. Сейчас, например, в башнях поэтапно меняют лифты. «Управля-



Башни офисно-жилого комплекса «Парк Плейс Москва» стали символом европейского подхода к организации жизненного пространства в перестроечной Москве. ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО



Просторные холлы — непременный атрибут фешенебельного жилья. ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

ющая компания не только модернизирует системы жизнеобеспечения здания, но и проводит так называемое превентивное обслуживание всех систем. Благодаря этому сокращаются расходы на замену вышедше-

го из строя оборудования — просто потому, что до этого дело не доходит», — рассказывает заместитель гендиректора ООО «УпДК-Хайнс» Вера Куприна. Благодаря подобному комплексному подходу рыночная стоимость всего комплекса как объекта недвижимости не только не снижается с течением времени, но и увеличивается.

Хотя некоторые решения устарели безвозвратно. Взять, к примеру, тот факт, что дом подключен к системе центрального отопления. То есть летом здесь отключают горячую воду (хотя, конечно, жильцы этого не замечают: в каждом санузле имеется индивидуальный бойлер). А вот систему пожаротушения модернизировали совсем недавно. И пожарная сигнализация в «Парк Плейс» самая современная. Все тревожные сигналы стекаются на круглосуточный пост охраны. На мониторе точно обозначен очаг возгорания. Тут же принимают звонки по внутреннему телефону спасения 911. В соседней комнате — дежурные техники. Всего же «Парк Плейс» обслуживает ни много ни мало 95 человек. Для жильцов даже издают специальную газету на русском и английском языках, где рассказывают обо всех местных новостях.

Некоммунистический интернационал

Комплекс состоит из пяти жилых корпусов переменной этажности. Между ними



Впервые в Москве иностранные арендаторы получили возможность жить в привычном окружении. ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

— офисные и торговые помещения с центральным атриумом, спортзал и теннисный корт с собственной стеклянной крышей. В этой просторной центральной части и проходит основная жизнь части обитателей «Парк Плейс». В обширных холлах, куда можно, не выходя на улицу, попасть из любой башни, играют дети, беседуют домохозяйки.

Здесь с самого начала было все необходимое для жизни: супермаркет, магазин книг и сувениров, химчистка, салон красоты, детский сад, автомойка и даже салон цветов. Если все-таки нужно купить что-нибудь снаружи, можно въехать на машине в двухуровневый паркинг и подняться в холл на лифте, не выходя на улицу (такого даже в немногих советских домах с подземными автостоянками не было). Трогательная забота: в паркинге предлагают тележки, как в супермаркете, чтобы донести тяжелые вещи до дверей квартиры.

Сейчас, конечно, всей этой социальной инфраструктурой никого не удивить — в элитных жилых комплексах бывают даже свои зоопарки и причалы для яхт. Но в 1992 году это была единственная возможность для иностранных специалистов поселить свои семьи в замкнутом, безопасном мире. Что особенно ценно, ведь когда дом строился, времена в России были неспокойные.

Всего здесь 331 квартира. Изначально была более красивая цифра — 333, но две квартиры пришлось приспособить под служебные помещения. Квартиры здесь классифицируют на западный манер — по количеству спален. Так, самые маленькие — с одной спальней (двухкомнатные, соответственно) — апартаменты имеют 61 квадратный метр жилплощади. Самые большие, с пятью спальнями, — 168 квадратов. Все квартиры, в которых

больше одной спальни, здесь двух- или даже трехуровневые, с входом на среднем этаже и крутыми узкими лесенками. Это, можно сказать, экзотизм, таких теперь не делают.

Ставки аренды с самого начала установили на европейском уровне, то есть для Москвы начала 1990-х совершенно астрономические. По \$525 за квадратный метр в год, то есть \$2668 в месяц за самую дешевую квартиру и \$7350 — за самую дорогую.

«Из-за таких расценок „новые русские“ „Парк Плейс“ почти не интересовались», — объясняет старший менеджер по маркетингу ООО «УпДК-Хайнс» Михаил Дудченко. — Ведь за годовую арендную плату можно было спокойно купить квартиру в хорошей «сталинке». А преимуществ современного жилого комплекса даже самые обеспеченные наши соотечественники тогда еще не оценили.

Еще одним непривлекательным условием для индивидуальных российских клиентов был минимальный срок аренды в десять лет. Впрочем, несколько россиян все же выбрали жилой комплекс на Ленинском проспекте своим местом жительства. Часть из них до сих пор здесь живет.

Условия аренды сейчас стали помпечнее: в «Парк Плейс» можно поселиться на два года. А вот цены практически не изменились. Теперь годовая аренда рассчитывается исходя из ставки 17 000 руб. за квадратный метр в меблированной квартире и 14 000 — за жилье без мебели. И то и другое без НДС, но с учетом эксплуатационных расходов. По нынешним меркам не так уж и много.

И по сей день апартаменты здесь снимают почти исключительно юридические лица: отечественные и зарубежные фирмы, дипмиссии, корпоративные иностранные СМИ. Подавляющее большинство местных населения — японцы. Многие жители Страны восходящего солнца селятся в «Парк Плейс» по рекомендации соотечественников. Живет здесь немало американцев и немцев, есть итальянцы, французы, индийцы, малайцы, корейцы и представители многих других стран.

Комплекс заселен почти целиком. Стабильно высокая заселяемость на уровне 98–99% здесь уже давно. Только пару лет после дефолта часть квартир не сдавалась. А сейчас для потенциальных арендаторов существует даже лист ожидания. По информации ГлавУпДК, за 15 лет «Парк Плейс» принес государству \$151 млн, то есть вложенные в него \$72 млн окупились более чем в два раза.

Никита Аронов

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Дмитровское ш., 5 км от МКАД. Дом из каменного сруба, 360 м² на уч. 15 сот. в КП «Янтарный», 800 м от Клязьминского вдра. Полноцен. построен. Ипотека, ЗАО «Милан-Загородная недвижимость». 28 500 000 руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Дмитровское ш., 10 км от МКАД, д. Семинино. Загородная резиденция на берегу Клязьминского водохранилища. Дом 436 м² (кирпич), своб. планировка, уч.18,5 сот. Живописное место, рядом лес. Центр, ком-ции, Солнечные соседи. 8-905-779-60-64 66 763 900 руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Калужское ш., 21 км от МКАД. В охраняемом коттеджном поселке «Новая-Троицкое-1» уютный дом 362 м² с парком на 1 а км на участке 15 сот. все коммуникации поставлены, минимальная 2-ой, 3-ей этажи. От застройщика, без отделки. 22 млн. руб. 363-13-38, 782-45-64	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Калужское ш., 25 км от МКАД. Авторский проект «Нуба Рига», 224 коттеджа площадью 175-234 м², фешенебельный с бассейном (25 м на 6 дорожек), сауны, СП-центр, сауны, спорт площадки, ТЦ с супермаркетом «Продукты», аптека, отделение банка, рестораны. Детский сад на 125 мест. Ипотека, ООО «Стройтранс». от 10,6 до 29,9 млн. руб. www.hydepark25.ru, 58-55-999	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Калужское ш., 38 км. Жилой курорт Vito Village, апартаменты 55 м², в собственности. Охраняемая территория 15 га, развитая инфраструктура, ООО «Парк Групп Девелопмент». 3 176 250 руб. (91 тыс. евро) www.vitro.ru, 228-0708, 507-3121	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Киевское ш., 12 км от МКАД. Коттедж 512 м² на участке 35,5 соток в охраняемом КП «Яснотинный сад». Территория поселка — две поляны, разнотравный березовый рощей и срубовый лесом. Парковая зона вдоль реки, Митяи. 70 000 000 руб. www.mizn.biz, 649-6313		
ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Киевское ш., 69 км от МКАД. Коттедж 294 м² на лесном уч. 12 соток в КП «Форест Лейк Край» вблизи каскада лесных озер. Сауна, отапливаемый, удобный подъезд. Митяи. 14 700 000 руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Минское ш., 12 км от МКАД. Коттедж 353 м² под частную отапливаемую на участке 17,7 сотки в КП «Яснейки» на территории охраняемого комплекса. Подпол находится в основном лесу, Митяи. 66 763 900 руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новосириковское ш., 19 км от МКАД. Трехэтажный коттедж 1455 м² на уч. 2 сотки в КП «Яснейки». Живописный парк, дачная площадка, зона отдыха на каскаде озер. Спортивно-оздоровительный и торговый комплекс. Ипотека! ЗАО «Милан-Загородная недвижимость». 13 331 000 руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новосириковское ш., 22 км от МКАД. Кирпичный дом 360 м² на 21 сотке в коттеджном поселке «Новая-Троицкое-1» на самом живописном берегу. Пропушенная зона по берегам каскадных озер, Митяи. 58 900 000 руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новосириковское ш., 25 км от МКАД. КП «Старая Рига». Готовый дом по авторскому проекту площадью 280 м² на участке 13,5 соток. Все коммуникации, круглогодичная охрана, инфраструктура. Полноцен. построен и обставлен. Собственники. 8-926-372-62-70 от 10,6 до 29,9 млн. руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новосириковское ш., 38 км от МКАД. КП «Грин Вей» состоит из 225 домовладений площадью 158-500 м² на участках 10-30 соток. Теннисный парк, коттеджные и дачные территории, мостик, спортивная площадка. Личная круглосуточная охрана, Митяи. 14 582 950 руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новосириковское ш., 38 км от МКАД. КП «Оптимум» расположен на опушке леса в экологически чистом районе. Готовый кирпичный дом 193 м² на участке 12,3 сот. Развитая инфраструктура. Зона отдыха с прудом, катки, магазины и стоянка, Митяи. 11 942 231 руб. www.mizn.biz, 649-6313	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новосириковское ш., 40 км от МКАД. Киевское. Разноуровневый 560 м² на лесном участке 44 сот. в элитном коттеджном поселке. Охрана, все коммуникации, инфраструктура. Рядом река, круглый лес. 8-909-687-63-60
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Б. Патриарший пер. Квартира площадью 105 м² с видом на Патриарший пруд. Двухкомнатный элитный дом, 4 комнаты, парковка. Евроинтерьер, полностью меблирована, оборудована современной и бытовой техникой. Территория благоустроена, охраняется. Дом с садом. www.evans.ru, 232-6703	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ м. ВДЦК, ул. Басманов, д. 8. Трехэтажный ЖК «Басманский центр». Двухкомнатная квартира площадью 105 м², 4 комнаты, парковка. Евроинтерьер, полностью меблирована, оборудована современной и бытовой техникой. Территория благоустроена, охраняется. Дом с садом. www.evans.ru, 232-6703	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Янтарис. Жилой комплекс на Новой Риге. Семь домов переменной этажности. Квартиры 1–4 комн., все коммуникации, подземные паркинги, торговая инфраструктура, торговая-развлекательный и спортивный комплексы, уютно обустроенное дворовое пространство, парковая территория, ООО «Парк Групп Девелопмент». www.jantar.ru, 4-119-120, 927-01-15	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Ярославское ш., 35 км от МКАД. Дом из клееного бруса 145 м² на лесном уч. 10 соток в КП «Ильинский». Центральные коммуникации, охрана, торговый центр, детские и спортивные площадки. Центральные коммуникации. Расстояние от МКАД до МКАД 140 км. Ипотека! ЗАО «Милан-Загородная недвижимость». 9 257 528 руб. www.mizn.biz, 649-6313	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Вернадского пр. Квартира площадью 90 м² в новом элитном доме в центре исторического района Москвы. Двухкомнатный ремонт, меблировка в стиле Hi-Tech, оборудована бытовой техникой, видеонаблюдение, охраняемая парковка. Ипотека! ЗАО «Милан-Загородная недвижимость». www.mizn.biz, 649-6313	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Жилой комплекс «Рубинский предместь». Многоэтажный ЖК площадью 158-500 м² на участках 10-30 соток. Теннисный парк, коттеджные и дачные территории, мостик, спортивная площадка. Личная круглосуточная охрана, Митяи. www.mizn.biz, 649-6313	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Митяи. Басмановский пер. Квартира площадью 105 м² в элитном доме в центре исторического района Москвы. Двухкомнатный ремонт, меблировка в стиле Hi-Tech, оборудована бытовой техникой, видеонаблюдение, охраняемая парковка. Ипотека! ЗАО «Милан-Загородная недвижимость». www.mizn.biz, 649-6313	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Мосфильмовская. 3-комнатная квартира площадью 100 м² в элитном кирпичном доме. Евроинтерьер, полностью меблирована, оборудована современной и бытовой техникой. Территория благоустроена, охраняется. Дом с садом. www.evans.ru, 232-6703
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Народная. 4-комнатная квартира на 9-м этаже 9-этажного элитного дома. Общая площадь 110 м², лоджия 40 м², 4 комнаты, парковка. Евроинтерьер, полностью меблирована, оборудована современной и бытовой техникой. Территория благоустроена, охраняется. Дом с садом. www.evans.ru, 232-6703	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Проспект Мира. 4-комнатная квартира площадью 132 м² в элитном доме. Общая площадь 110 м², лоджия 40 м², 4 комнаты, парковка. Евроинтерьер, полностью меблирована, оборудована современной и бытовой техникой. Территория благоустроена, охраняется. Дом с садом. www.evans.ru, 232-6703	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Тверская ул. Квартира с видом на Кремль в элитном доме в самом центре Москвы. Общая площадь 105 м², высота потолка 3,5 м, качественный ремонт, 2-ой этаж, подогреваемые полы, парковка, охраняемая территория. Ипотека! ЗАО «Милан-Загородная недвижимость». www.evans.ru, 232-6703	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ м. Университет. Многоэтажный пр. квартал 56, корп.186, 206, ЖК «Александр». Новый 4-этажный элитный комплекс (1500 квартир) в центре исторического района столицы. Паркинг, парковка, охраняемая территория. Ипотека! ЗАО «Милан-Загородная недвижимость». www.mizn.biz, 649-6313	ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ICEBERG Болгария, Боровец. Завершение строительства к сезону 2008. Апартаменты по ценам застройщика в лучших горных и черноморских курортах. Коммерческая недвижимость и земельные участки. Ознакомительные туры. Полное сопровождение сделок и доверительное управление. АО «БРИС». от 40 000 руб./м² www.bulrealty.ru, 363-28-30	ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ Болгария, Солнечный берег. Квартира-студия площадью 45,4 м² в б.ст. комплексе. 2 бассейна, ресторан, бар, круглогодичная охрана. 150 м до моря. Бронирование. Летнему сезону. 730 тыс. руб. www.maktroub.com, 221-11-40	ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ Великолепный и роскошный особняк с земельным участком на берегу озера «Шарбегр». 20 минут от Москвы. www.zastel-bavaria.com, +49 (179) 863-28-08, 8 (862) 996-77-46	

По вопросам размещения модулей обращайтесь по телефону (495) 651-95-99, доб. 219.

* С проектными декларациями объектов можно ознакомиться по телефонам, указанным в рекламных объявлениях.

ПРЕМЬЕРА

НОВЫЙ ПРОЕКТ КЛАССА PREMIUM

Setun

ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС
на западе
Москвы



ВИД ИЗ ВАШЕЙ ГОСТИНОЙ

architecture



Новый жилой комплекс расположен в престижном квартале на пересечении Мосфильмовской и Минской улиц, на границе природного заказника «Долина реки Сетунь». Рядом — живописное озеро и великолепный природный ландшафт: сотни гектаров лесопарков и территория московского гольф-клуба. Район отличается прекрасной транспортной доступностью, позволяющей быстро и удобно выехать как на центральные улицы города, так и на популярные загородные направления.

location



Стильный и современный проект жилого комплекса отражает актуальный тренд мировой архитектуры: выразительные формы в сочетании с технологичными материалами. Оба здания развернуты к свету таким образом, чтобы добиться максимальной инсоляции помещений. Одна из сторон каждого корпуса полностью выполнена в стекле, за счет чего во всех квартирах появляется панорамное витражное остекление от пола до потолка.

design



Дизайнерские интерьеры зданий выполнены в модной современной стилистике. В отделке входных групп и общественных зон используются натуральный камень и дерево светлых тонов, декоративные элементы из стекла и металла.

apartments



ПЛАН ТИПОВОГО ЭТАЖА, КОРПУС А



«Сетунь» — уникальный жилой комплекс, при проектировании которого главной задачей стало создание максимально комфортных планировок. Из окон квартир открываются потрясающие виды на центр столицы, Поклонную гору и Университет.

- Площади от 100 до 250 кв. м.
- Высота потолков — 3,15 м.
- Панорамные окна-эркеры «в пол» с использованием витражного остекления.

КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ»

925 47 47
www.don-stroy.com