

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 29 октября 2009 №202 (№4257 с момента возобновления издания)

Эксплуатация
собственника

сервис

Пока в муниципальных домах
ведется капитальный ремонт,
в жилые комплексы бизнес-
класса приходят дополнительные
услуги. Правда, если в муниципальном фонде
лифты, окна и трубы город
меняет бесплатно, то за по-
полнение пакета услуг в биз-
нес-классе приходится пла-
тить дополнительно.

Счет выставлен

Владельцы приватизированно-
го жилья и покупатели квартир
в ЖК бизнес-класса относятся
к своим квадратным метрам
по-разному. Первые стараются
экономить на эксплуатации,
порой отказываясь платить
за благоустройство дворов и ре-
монт подъездов, консьержку
и озеленение, охрану и уборку.
Вторые хорошо понимают, что
все перечисленное выше пря-
мо влияет на рыночную стои-
мость жилья и отказываться от
дополнительных услуг — зна-
чит терять деньги. Поэтому, как
утверждают в эксплуатирую-
щих жилые комплексы подраз-
деления строительных компани-
й, из-за кризиса пакет услуг
не похудел. Но жильцы стали
более требовательны.

«Сейчас стало тяжелее соби-
рать эксплуатационные взно-
сы, — отмечает директор по
маркетингу группы компаний
„Контини“ Юрий Синяев. — Жиль-
цы тщательнее, чем до кризиса,
проверяют смету расходов и
требуют высокого качества
предоставляемых услуг».

Но сам рынок эксплуатации,
в отличие от рынка жилья, из-
менился не сильно. «Глобаль-
ных изменений на рынок экс-
плуатационных услуг жилья биз-
нес-класса кризис не принес,
поскольку рынок изначально

был сбалансирован, — объяс-
няет коммерческий директор
Capital Group Алексей Белоу-
сов. — Люди всегда готовы бы-
ли платить за определенный
пакет услуг и не собираются от
него отказываться сегодня. Кро-
ме того, эксплуатация жилых
домов — это сегмент, который
всегда был рентабельным, так что
колебания курсов валют никак
на него не повлияли».

Речь идет в первую очередь
о стандартном наборе услуг,
уточняет господин Белоусов.
Это помимо водоснабжения,
отопления и т. п. также и охра-
на, и уборка территории, и
инженерия (дежурный сантех-
ник, электрик). Этот набор с на-
чала года не изменился ни по
качеству, ни по цене.

В жилых комплексах «ДОН-
Строя», например, как сооб-
щают в компании «ДС Эксплу-
атация», основной пакет стоит
80–90 рублей за 1 кв. м общей
площади квартиры и зависит
от класса ЖК. Плата за комму-
нальные услуги (по тарифам,
утверждаемым Региональной
энергетической комиссией
Москвы) составляет около 27%
этой суммы, примерно 7% при-
ходится собственно на управ-
ление ЖК, включая услуги ре-
гистрации или выписки соб-
ственников, около 14,5% —
затраты на охрану и поддер-
жание пропускного режима,
примерно 26,5% составляют
затраты на обслуживание сло-
жной инженерной инфра-
структуры (современные инже-
нерные решения и технологи-
ческое оборудование требуют
высокопрофессионального
обслуживания) и 25% на-
правляется на уборку терри-
тории комплекса и обществен-
ных помещений, благоуст-
ройство и озеленение.

(Окончание на стр. 20)

Элитное строительство в Москве продолжается, а квартиры верхней ценовой категории успешно продаются. Такой вывод можно сделать, посетив десять самых дорогих строящихся домов столицы. На всех площадках ведутся активные работы, и чем ближе они к завершению, тем активнее идут продажи.

Дорогая десятка

ЭКСКЛЮЗИВ

Игры в классику

В этом году традиции оказались
нарушены — самые дорогие
строящиеся объекты не на «зо-
лотой миле» в районе Остожен-
ки, а в окрестностях Патриар-
ших прудов. Два дома, стоящие
по соседству, «Гранатный, 6» и
«Гранатный, 8», держат лидер-
ство по цене и престижности.
Пожалуй, из всех возможных
точек нового строительства на
«Патриках» эти две — самые вы-
игрышные. Гранатный переулок —
самое тихое место в рай-
оне, прямо под окнами — зна-
менитый Дом приемов МИДа.
Кстати, по соседству и один из
последних элитных домов со-
ветского времени с брежнев-
ской квартирой. Спокойная фе-
шенбельность проектов отве-
чает характеру элитного и по-
сольского окружения.

«Дом в Гранатном переул-
ке, 6 можно по праву назвать
одним из лучших проектов
элитной жилой недвижимо-
сти Москвы, аналогов которо-
му нет и не появится в ближай-
шие годы, — говорит Ольга Бо-
городицкая, директор по рабо-
те с ключевыми клиентами
компании Knight Frank. — Он
сочетает в себе преимущества
расположения в историческом
центре Москвы, глубоко продуман-
ный архитектурный про-
ект, созданный всемирно изве-
стным архитектором Сергеем
Чобаном, великолепные пла-
нировочные решения и самое
современное инженерное на-
полнение. Изюминка дома —
фасады, отделанные резьбой
по камню ручной работы в ви-



зантийском, старомосковском
и древнерусском стилях. Фра-
менты фасадов между корпусами
запроектированы с огра-
ждающими конструкциями в
виде сплошного витражного
остекления. Примечательно,
что кризис не повлиял на дина-
мику продаж в этом доме».

Вызывает некоторое удив-
ление, что эти два проекта, раз-
ные по стилистике (классический
№ 6 и более современный

№ 8), образуют вместе как бы
один маленький квартал (кста-
ти, в обоих участвует «Интеко»).
Впрочем, и классики, и модер-
на на Патриарших хватают.

Еще один объект стоило бы
объединить с предыдущими —
не по местоположению, а по фе-
шенбельности. «Резиденция
Знаменка» — это два реконст-
руированных особняка с пол-
ностью сохраненными фасада-
ми. Это самые близкие к Крем-

лю жилые дома — до Боровиц-
ких ворот метров двести. Самая
интересная особенность про-
екта: жильцы получат возмож-
ность пользоваться эксплуа-
тируемой кровлей соседнего
офисного здания (здесь рас-
положится сад и зона отдыха).
Таких потрясающих видов на
Кремль и Дом Пашкова в Мос-
кве больше нет. Интересно, что
самая малая площадь в доме
на Знаменке — всего 38 кв. м:

идеальный вариант небольшой
представительской квартиры.

Многоликая Остоженка
Конечно, и «золотая миля»
представлена новыми проек-
тами высшей ценовой катего-
рии. Два дома, стоящие плечом
к плечу на Пречистенской на-
бережной, «Баркли Плаза» и
Course House, предоставляют
лучшие виды на Москву-реку.
(Окончание на стр. 24)

18
страница
Цены в Москве и Подмосковье: снижение продолжается
19
страница
Ипотека возвращается
21
страница
Как работают риэлтеры на рынке покупателя
22
страница
Поселки экономкласса с подрядом и без
25
страница
Почем продается Рублево- Успенское шоссе

Реклама ОАО «ГТМ». Проектная декларация опубликована на сайте www.gtm.ru



МОЯ ЖИЗНЬ.
МОЙ ДОМ.

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ —

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

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



ДОМ ЦЕНЫ

Точечное оживление

Москва

Жилье в Москве потихоньку дорожает, а спрос на него потихоньку растет.

Но об оживлении рынка и подъеме со «дна» говорят только оптимисты.

Валютный фактор

С начала осени на рынке недвижимости наблюдались противоречивые тенденции. «По итогам сентября стоимость недвижимости в рублях упала в среднем на 1,5%. Более всего подешевели элитные объекты (на 2%), менее всего — объекты экономкласса (на 1,3%). С начала октября долларовые цены на недвижимость показывают незначительный рост — около 0,5% в неделю, что указывает на дальнейшую стабилизацию рынка. Средняя цена составляет сегодня около \$3,9 тыс. за 1 кв. м», — рассказывает Юрий Синяев, директор по маркетингу ГК «Конти».

Начавшееся в октябре дорожание объясняется отчасти не реальным ростом цен, а привычкой считать в долларах. «Активное снижение курса доллара по отношению к рублю началось еще в сентябре, однако реакция на это обозначалась только в октябре. Так, на рынке вторичного жилья с середины октября постепенно началась корректировка долларовых цен в направлении их увеличения», — говорит маркетолог-аналитик «НДВ-Недвижимости» Ольга Новикова. В то же время застройщики, хоть и корректируя цены по отдельным объектам, продолжают увеличивать цены на строящееся жилье по мере возрастания его готовности. Так, по словам госпожи Новиковой, на одном из реализуемых «НДВ-Недвижимость» объектов рост цен от начального уровня составил более 20%.

Теперь риэлтеры уверяют, что спрос на рынке стал более активным, особенно в сегменте элитного жилья. «Оживление на рынке наблюдается с лета, что не было свойственно прошлым годам, так как лето — сезон отпусков и затишья.

Клиенты активно рассматривали предложения, участвовали в переговорах, выезжали на просмотры. С сентября мы наблюдаем, как этот спрос переходит в реальную покупательскую активность», — говорит Павел Здрадовский, генеральный директор компании Paul's Yard. С начала осени, по его словам, цены на элитную недвижимость растут.

Одновременно на рынке увеличивается предложение. «В сентябре на вторичном рынке общий объем предложения в Москве вырос на 1,6%, до 45,8 тыс. квартир. Рост объемов предложения был достигнут за счет увеличения доли самых дешевых квартир: в сентябре их количество выросло на 5,7%. Объекты бизнес-класса и элитные, напротив, ушли с рынка: в сентябре объем квартир бизнес-класса сократился на 5,5%, элитных — на 4,9%», — приводит данные Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком».

Искусственный подогрев

Однако сложившаяся на рынке оптимистичная ситуация во многом искусственна. «Сегодня укрепление рубля, рост цен на нефть, а также оптимистичные заявления руководства страны и экспертов активизировали рынок жилья. Застройщики подогревают эту тенденцию, отказываясь от скидок, ставших в последнее время привычным делом. Но пока это можно расценивать лишь как маркетинговую политику. Основная доля рынка — это «вторичные» квартиры, и рублевые цены на них до сих пор снижаются. А новостройкам не удастся выйти за уровень этих цен», — говорит управляющий директор «СЕНТURY 21 Запад» Евгений Скоморовский.

Да и оживление на рынке носит «точечный» характер. «Многие эксперты сегодня утверждают, что рынок уже достиг дна, спрос вернулся, и приводят в пример проект „Марфино“, в котором создан близкий к ажиотажному спрос, несмотря на практически „мертвый“ рынок жилья в целом по Москве», — говорит Ольга Косенкова, директор управления стратегического и инвестиционного консалтинга компании Panotama Estate.

Но один проект не показатель для рынка — здесь скорее совпали несколько факторов, обусловивших его привлекательность: поддержка правительства Москвы, которое выступает соинвестором и куратором, предложение нового жилья в сегменте экономкласса в относительно недалеком от центра районе. Такие предложения сейчас в дефиците.

«Один-единственный проект ничего не определяет. Рынок сегодня очень разный, и в традиционном понимании его просто нет: спрос где-то „гуляет“, при этом он нечеткий, у него нет однозначного портрета. Рынок же — это когда есть некая равновесная справедливая цена, определяемая балансом спроса и предложения, когда есть сделки, которые задают планку для ориентира по остальным сделкам. Сейчас же получается, что на рынке есть одинаковые предложения по очень разным ценам. Поэтому там, где цены более низкие, сделки идут. Там, где цены высокие, сделок минимум», — рассуждает госпожа Косенкова.

Так что дальнейшего роста, скорее всего, в ближайшее время ожидать не стоит. «Некоторое время застройщики все же будут подогревать рынок, но, скорее всего, к Новому году снова начнется период скидок. Окончательной стабилизации

стоит ждать не раньше весны следующего года», — полагает господин Скоморовский.

А как будет развиваться ситуация дальше, зависит от двух разнонаправленных тенденций. Рынок жилья напрямую реагирует на макроэкономическую ситуацию, которая на деле выглядит более пессимистично, чем это может показаться, если ориентироваться на всеобщий оптимистический настрой и поведение фондового рынка: экономисты предупреждают, что предпосылки для глобального восстановления платежеспособного спроса пока еще не сформировались. Так что дальнейшее падение цен вполне вероятно. Но кроме объективных факторов есть и субъективный — уровень психологического комфорта, при котором потенциальные покупатели готовы совершать сделки.

У людей, так или иначе, есть какие-то накопления, многие испытывают потребность в улучшении жилищных условий. И когда рынок опустится до психологически комфортной планки, которая покажется им приемлемой, они не будут ждать дальнейшего возможного падения. Исходя из макроэкономических предпосылок, цена за метр может опуститься до неожиданного для всех уровня (например, до \$2 тыс. за 1 кв. м), но поведение людей может просто не допустить такого падения, если покупатели поймут, что для них \$3 тыс. — это приемлемая цена. Тогда спрос может вернуться на рынок, это спровоцирует волновую реакцию, и рынок начнет расти», — полагает госпожа Косенкова.

Так что реального «дна» жилье может и не увидеть, если спасение утопающего рынка станет делом рук покупателей.

Татьяна Комарова

Спрос на сброс

ПОДМОСКОВЬЕ

Участники загородного рынка довольны: на него возвращаются покупатели. Повлиял как сезонный фактор, так и серьезное изменение рынка — за время кризиса он стал более доступным и интересным.

По тем же ценам

С ценовой точки зрения сентябрь не принес существенных изменений на рынке загородной недвижимости. «В сентябре — октябре цены на дома продолжали падать на 23% в месяц в зависимости от направления и класса объекта. Долларовая цена квадратного метра фиксируется на уровне \$2,2 тыс., рублевая — 75 тыс. Кроме того, некоторые объекты до сих пор предлагаются к продаже на специальных условиях, однако скидки существенно уменьшились и составляют не более 15–20%», — говорит Роман Костин, начальник управления продаж ГК «Конти».

Зато спрос растет — похоже, оптимистичные ожидания продавцов и застройщиков оправдываются. На рынок вернулась покупательская активность, традиционная для осеннего сезона, но нетипичная для кризисного времени. «Еще в начале сентября это было не так заметно, но к началу октября появилась активность с точки зрения не только звонков, но и фактических сделок. В течение всего кризисного года количество звонков, которые поступали в компанию, составляло около 400 в месяц. Вслед за традиционным падением спроса в конце лета покупательская активность выросла осенью до 500 звонков в месяц. Количество сделок с 8 в течение летнего периода выросло до 12 в сентябре, а октябрь обещает показать еще более высокие результаты», — рассказывает Алексей Коротких, исполнительный директор по продажам Village Estate.

аренда

В сентябре рынок аренды жилой недвижимости начал постепенно приходить в себя после летнего затишья, что обусловлено не только традиционной для этого времени года деловой активностью, но и общей стабилизацией рынка. Тем не менее аналитики не питают больших надежд: выход из депрессии начнется не раньше весны 2010 года.

Городская коррекция

По оценке Вадима Ламина, руководителя эксклюзивного отдела департамента аренды квартир Penny Lane Realty, с начала лета спрос на городское жилье увеличился на 15%. Если в предыдущие годы осенний всплеск спроса во многом обеспечивали приезжающие на работу в Москву экспаты, то сейчас эта группа арендаторов стала менее активной. Причина кроется в том, что, несмотря на относительную финансовую стабильность, крупные иностранные компании опасаются возобновлять или расширять свой бизнес в России.

Объем предложения городских квартир в сентябре сократился на 5,12% по сравнению с августом, отмечают в компании «Мизаль-Аренда» (хотя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года предложение в сентябре 2009 года оказалось выше на 3,5%). Изменился и характер предложения: если в докризисный период три из четырех квартир сдавались в аренду впервые, то сегодня соотношение новых предложений и тех, что давно выставлены на рынке и периодически меняют арендатора, — 1:1.

Еще в середине лета возникла тенденция «вымывания» из общего объема предложений дешевых квартир, вследствие чего увеличилась средняя арендная ставка. По подсчетам «Мизаль-Аренды», доля квартир с арендной платой ниже \$750 в сентябре составила всего 7,7% от общего числа

Оживление объясняется просто: осенью на рынке наконец активизировались покупатели, которые откладывали сделку на неопределенный период. Росту числа заключаемых сделок во многом способствуют скорректированные цены девелоперов. По оценкам господина Костина, с начала кризиса загородные объекты в среднем подешевели на 20–40% в долларах США, а спрос на них за это время снизился в полтора-два раза. В Panotama Estate дают еще более впечатляющие оценки: по данным компании, за период с начала кризиса цены упали на 30–60% в зависимости от класса, удаленности и направления объекта. «Можно сказать, что рынок нащупал свое временное пристанище в ценовой нише. Если в стране не случится каких-то новых глобальных макроэкономических потрясений, то спрос будет продолжать расти. Но при первых же признаках новой волны кризиса спрос быстро уменьшится», — полагают специалисты Panotama Estate.

Сейчас же, по словам риэлтеров, самые востребованные объекты находятся в ценовой категории \$1–2 млн. Кроме того, по-прежнему очень популярны участки без подряда в поселках с подведенными коммуникациями. Как говорит Балла Фай, директор по стратегическому развитию компании Paul's Yard, сегодня существует активный спрос на качественные дома с отделкой, готовые к въезду.

Ближние и дальние

А вот дальние дачи от кризиса пострадали. Спрос сместился на ближние участки, которые раньше были недоступны значительному числу покупателей, а сейчас стали по карману. Но снижение спроса заставило многих девелоперов пересмотреть концепции. Сейчас все девелоперы вынуждены искать более интересные решения — с максимальными удобствами и адекватными ценами, ориентированными на сегодняшний

спрос. Изменение подхода видно и в предложениях дальних дач. Здесь за счет дешевого земельного ресурса может быть обеспечена минимально возможная цена, за которую девелоперы сегодня готовы строить что-то качественное. Раньше им этот сегмент был неинтересен. В результате спрос на дальние дачи потихоньку возвращается.

Изменение спроса привело к изменению структуры рынка: много поселков сейчас заморожено, достраиваются только находящиеся на высокой стадии готовности.

Но девелоперы понемногу «оттаивают» и начинают возводить новые проекты. В продаже появились, впервые с начала кризиса, новый клубный поселок премиум-класса «Lipki Park». Поселок расположен неподалеку от Николиной Горы, куда можно добраться как по Рублево-Успенскому, так и по Новорижскому шоссе. В «Lipki Park» будет построено 33 коттеджа, 30 дуплексов и 60 таунхаусов.

Оживился и земельный рынок. Если с начала кризиса на нем наблюдались крайне негативные тренды, то спустя год появились первые позитивные новости. «Положительная ситуация наблюдается в тех сегментах, которые до кризиса были дефицитными — прежде всего это касается экономкласса. Сейчас в этом классе предлагаются хорошие участки с отличным рекреационным потенциалом. К примеру, недавно вышедший на рынок проект „Новые дачи“ предполагает строительство домов экономкласса на земле, которую раньше использовали бы под бизнес-класс», — говорит в Panotama Estate.

Под строительство недорогих объектов теперь выбираются наиболее живописные места с водами, лесом, что ранее предлагалось покупателям в основном в сегменте премиум- и бизнес-класса. Рынок стал более человечным, и покупатели к нему потянулись.

Татьяна Комарова

Съем на подъеме

предложений, тогда как еще в августе она равнялась 12,7%. Около половины предложений квартир пришлось на ценовую категорию от \$1 тыс. до \$3 тыс., 20,6% — на квартиры экономкласса по цене от \$750 до \$1 тыс. Кстати, именно эта категория квартир сейчас пользуется наибольшим спросом со стороны арендаторов.

Признаком осенней активизации рынка аналитики называют и наметившийся рост цен. Аренда однокомнатных квартир экономкласса подорожала на 6% по сравнению с августом и составила около \$788, двухкомнатных — на 5,6% (\$977), трехкомнатных — на 3% (\$1147). «Более того, с начала осеннего сезона в некоторых случаях мы наблюдаем отказ от скидок и возвращение к январским ценам», — добавляет Вадим Ламин.

В бизнес-классе арендные ставки в последние месяцы демонстрируют относительную стабильность с незначительной коррекцией. Средняя стоимость аренды составляет \$1518 за однокомнатную квартиру, \$2325 — за двухкомнатную и \$3908 за трехкомнатную. А вот в сегменте элитных квартир назрели большие ценовые перемены. По данным департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood, с прошлого года аренда элитного жилья в Москве подешевела на 17%: если осенью 2008 года средняя арендная плата составляла \$7500 в месяц, то сейчас она держится на уровне \$6250.

Загород отдыхает

Ситуация с арендой квартир за городом дублирует столичную: после летних каникул на рынок возвращаются арендаторы, наметился небольшой рост цен. В сегменте коттеджных поселков, напротив, наблюдается затишье. Пик спроса на них традиционно приходится на весну, период подготовки к дачному сезону, в летние месяцы спрос затихает, количество сделок резко сокращается. По словам Дмитрия

Таганова, руководителя аналитической службы «Инком-недвижимости», осеннюю динамику изменений от этого рынка ожидать не стоит: объем предложений сейчас накапливается, но все же он невелик. «Этот сегмент всегда был достаточно узким, и организованных поселков, в которых все дома выставлены на аренду, порядка десяти во всем Подмосковье. Основная масса предложений — это дома в дачных поселках, то есть неорганизованный рынок, где преобладает сезонная аренда», — комментирует Дмитрий Таганов.

О незначительном спросе говорит и Александр Рыков, аналитик департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty. «Потенциальных арендаторов мало независимо от бюджета. Основная масса клиентов ищет дома в бюджете до \$10 тыс. в месяц. Часть продавцов, не нашедших покупателей, выставили дома на аренду», — объясняет эксперт.

Зато заметно подешевела аренда элитного загородного жилья. Средняя арендная плата за коттедж, по данным Blackwood, к концу сентября достигла \$12 тыс. в месяц, а общее снижение ставок с начала кризиса составило более 40%. Среди основных причин эксперты называют сезонный рост предложения на фоне относительно невысокого спроса и политику многих собственников, которые для привлечения клиентов с окончанием пикового сезона начали выставлять коттеджи с дисконтом.

Говорить о послекризисной реанимации рынка аренды, по общему мнению аналитиков, еще рано. «Сейчас рынок находится в фазе стабильности — на том самом дне, которое все давно пытались нащупать», — считает Дмитрий Таганов. — Сейчас все колебания цен могут быть как в плюс, так и в минус, но это означает лишь то, что рынок накапливает ресурсы для дальнейшего развития».

Диана Россоховатская

Объем все значительнее

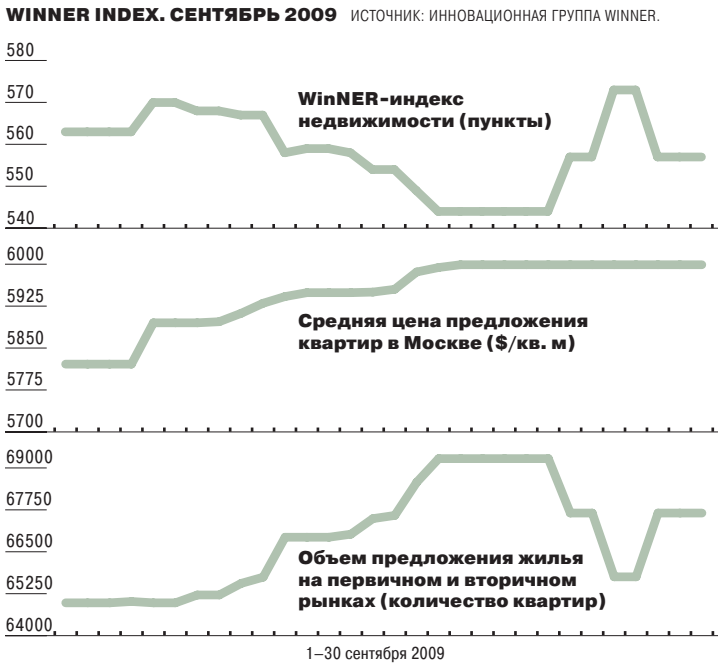
индекс

В сентябре показатель объема предложений на рынке штурмовал новые рекорды для себя высоты. В период с 18 по 23 сентября этот показатель вплотную приблизился к рубежу 70 000 пунктов, достигнув значения 69 272 пункта.

Рубеж в 70 000 пунктов так и не был преодолен. Последовала коррекция до 65 744 пунктов. Но уже спустя две недели после первого штурма, 5 октября, наметилась вторая попытка: показатель объема подрос до 67 648 пунктов.

Напомним, нынешний уровень, на котором находится показатель объема, вдвое превышает свое значение по сравнению с концом августа 2008 года. Затоваривание рынка, которое интенсивно началось в сентябре 2008 года, усиливается.

К сожалению, агрессивность, которая наметилась у продавцов в середине августа в преддверии нового сезона, очень быстро иссякла. Локальное сниже-



WINNER-индекс недвижимости — это масштабированное отношение показателя средней цены предложения квартир в Москве, выставленных на продажу в базе WINNER, к показателю объема таких предложений. Чем ниже показатель индекса — тем лучше покупателям недвижимости, чем выше — тем лучше продавцам. Подробнее об индексе — на сайте <http://winner-index.ru>

сти также восстановление связано с укреплением рубля. Тем не менее рынок не стал привлекательнее для покупате-

лей, и непроданных объектов становится все больше. Мы уже отмечали необходимость более активных действий продавцов, выражающихся в первую очередь в существенном снижении цены предложений на продажу. Пока таких действий мы не наблюдаем. Тем более резко-го падения можно ожидать, когда рынок не выдержит «навеса» из накопленного объема непроданных предложений.

WinNER-индекс недвижимости по-прежнему демонстрирует понижающий тренд. В середине сентября индекс опустился до 544 пунктов, что вынуждает давать негативный краткосрочный прогноз для продавцов. За все время с начала кризиса WinNER-индекс пока так и не нащупал дна, хотя интенсивность его снижения по сравнению с периодом сентября-2008 — март-2009 угасла. Приближающийся конец года может стать естественным каталлизатором снижения цен.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

GREENFIELD

ГОТОВЫЕ ДОМА. ОСТАТКИ СЛАДКИ

НОВОРИЖСКОЕ Ш., 23 КМ

(495) 974 0000

WWW.VILLAGIO.RU

Реклама

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE | ГРИНФИЛД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

Элитной загородной недвижимости много, а вот полностью готовых новых поселков и домов почти нет. Выбирайте поселок «Гринфилд». Поселок полностью построен. Остались последние, самые сладкие предложения. Несомненные достоинства поселка — общественная парковая территория, живописное большое озеро с элегантным рестораном на берегу, теннисный корт, широкие бульвары, лесная прогулочная зона. Торопитесь, продажи подходят к концу. Покупка готового дома в поселке «Гринфилд» — прекрасная инвестиция в жизнь за городом.

ДОМ ДЕНЬГИ

Возвращение кредитов

ИПОТЕКА

Спустя год с начала кризиса банки возобновляют кредитование и снижают ставки с астрономического до просто высокого уровня. Сегодня ипотека стоит порядка 11–19% годовых вместо 11–14% до кризиса. Кредит теперь можно оформить либо на уже готовую квартиру, либо, если дом почти построен, можно купить квартиру, заложенную по дефолтному кредиту.

Цена входного билета

«Ипотека по выдаче вернулась на уровень 2005 года», — в один голос заявляют банкиры. Активно выдают ипотечные кредиты по-прежнему только Сбербанк, ВТБ 24 и «Дельтакредит». Однако за последние два месяца о возобновлении выдачи ипотечных кредитов или снижении ставок по ипотеке объявило более десятка банков. При этом ставки по кредитам начинают снижаться — в кризис они составляли 17–30% годовых. Сейчас средняя ставка по ипотеке, по данным кредитного брокера «Кредитмарт», составляет порядка 19% годовых. При этом рыночные ставки колеблются в пределах 11–20% по рублевому кредитам и 9–14% годовых в иностранной валюте.

Правда, снижение ставок вовсе не означает, что ипотека стала более доступной. Банки рассматривают заявки при минимальном доходе от 25 тыс. рублей (Райффайзенбанк), ВТБ 24 — от 30 тыс. рублей. При таком уровне дохода заемщик может рассчитывать только на кредит менее 1 млн рублей. Взять кредит на сумму 1–1,5 млн рублей (средняя сумма ипотечного кредита) заемщик сможет, если его минимальный доход составляет не менее 45–60 тыс. рублей. Если ставка по кредиту будет, как у ВТБ 24, 14,35% годовых, то размер ежемесячного платежа (аннуитет) составит 14–25 тыс. руб-

лей. В Райффайзенбанке взять кредит на эту сумму можно при доходе от 40–50 тыс. рублей. При этом ставка в любом случае будет 20% годовых, аннуитетный платеж — порядка 17–25,4 тыс. рублей.

Основной трудностью при получении кредита стала необходимость обязательного первоначального взноса от 20 до 50% от суммы кредита. Средняя сумма кредита — 1–1,5 млн рублей, первоначальный взнос составляет 300–600 тыс. рублей. Поэтому некоторые банки стали предлагать накопительные ипотечные программы — они есть, например, у ВТБ 24, банка «Жилфинанс».

Кроме того, теперь заемщик при получении ипотечного кредита может выбрать условия по страхованию. В начале года ФАС признала незаконным обязательное страхование заемщиком одновременно залога, жизни и трудоспособности — такая страховка стоит 1–1,5% от суммы кредита. Теперь банки обязаны предоставлять выбор между этим вариантом и страхованием только залога, однако в последнем случае они повышают ставку по кредиту на 2–3 процентных пункта. Например, у ВТБ 24 в этом случае ставка увеличивается на 3 процентных пункта.

Стройка в кредит

Главная антикризисная новость — возвращение кредитов на приобретение строящегося



Банки снова начинают давать ипотечные кредиты, но эксперты советуют ждать снижения процентных ставок
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

жилья. Ровно год назад банки отменили кредитование новостроек в связи со слишком высокими рисками. Однако программы кредитования новостроек претерпели в кризис принципиальные изменения. Сегодня классический кредит на приобретение новостройки банк может предоставить только на приобретение квартиры у определенного банка застройщика. Например, Нордеа банк запустил в августе программу кредитования для приобретения квартир в объектах, возводимых компаниями концерна ЮИТ в Московском реги-

оне. В этом случае банк может позволить достаточно либеральный подход — минимальный размер кредита £1 млн, первоначальный взнос составит 25%, а ставка — 15,5–18,5% в рублях и 9–13% в долларах США и евро. Обеспечением по данному кредиту является залог имущественных прав на приобретаемую квартиру (до даты регистрации права собственности на квартиру), после регистрации в залог переходит сама квартира. Подобная схема — у банка «Жилфинанс», который работает с группой компаний ПИК, но тут речь идет только о готовых домах по строго определенным адресам.

Выдавать кредиты на приобретение квартир в доме, возводимом застройщиком, которого выберет сам заемщик,

банки готовы, только если дом находится на последней стадии строительства. Правда, банков, предоставляющих такие кредиты, совсем немного — такие программы есть, например, у ВТБ 24 и банка «Дельтакредит», недавно к ним присоединился Московский кредитный банк. ВТБ 24 предоставляет такой кредит только при одновременном соблюдении сразу двух условий. В доме, где вы хотите купить квартиру, должны быть построены уже все этажи, кроме того, он должен находиться в комплексе с другими домами, строительство по которым не заморожено. «Дельтакредит» также предоставляет кредит только на покупку квартиры в доме, который построен на 90%. Банк считает почти достроенным дом,

в котором уже ведутся отделочные работы, а заемщику придется предоставить отчет об оценке объекта. Первоначальный взнос у обоих банков составляет 30% годовых.

В качестве обеспечения по такому кредиту банки, как правило, принимают залог уже имеющейся квартиры, а после оформления собственности на приобретаемую квартиру залог переоформляется на нее. У ВТБ 24 до завершения строительства основным предметом залога будет залог прав требования по инвестиционному договору или договору участия в долевом строительстве. По инвестиционному договору банк требует первоначальный взнос не менее 40% от суммы кредита. Более выгодно покупать квартиру по договору долево-

го участия — в этом случае минимальный первоначальный взнос 30% годовых, к тому же по этой схеме банк в качестве дополнительного обеспечения может принять поручительство третьих лиц. Правда, при поручительстве ставка по кредиту будет выше на 2,5 процентных пункта. «Дельтакредит» выдает такие кредиты только под залог уже имеющейся квартиры. Ставки составят 17,7–18,1% годовых, а после переоформления залога на приобретаемую квартиру ставка снизится на 1,5–2 процентных пункта.

Возобновление выдачи ипотеки в основном происходит за счет введения банками программ кредитования по стандартам АИЖК. Осенью о начале работы по стандартам агентства объявили Сбербанк, Связьбанк, рублевые кредиты по стандартам агентства стал выдавать Городской ипотечный банк — правда, он делает это в пилотном режиме и кредиты выдаются только в Санкт-Петербурге, Ленобласти и Краснодаре. Планируют подключиться к программе банки «Уралсиб», «Петрокоммерц», «Зенит». Ставки по таким кредитам колеблются в пределах 13–15,75% годовых.

Перепродажа залога

В кризис появился фактический новый вид ипотечного кредита: банки стали предоставлять ссуды на покупку заложенной по проблемному кредиту квартиры. Этот продукт появился в связи с тем, что у банков резко увеличилось количество кредитов, по которым заемщики не смогли больше платить и договорились о продаже залога для погашения оставшейся задолженности. Сейчас такие кредиты предоставляют ВТБ 24, ХКФ-банк, банк «Уралсиб», «Дельтакредит», банк «Жилфинанс». В этом случае потенциальный заемщик будет выбирать из базы квартир, предложенных банком, однако плюсы такой программы заключаются в том, что

условия по кредитованию зачастую не отличаются от докризисных. ВТБ 24, например, предоставляет такие кредиты под 10% годовых в рублях или иностранной валюте с первоначальным взносом 20%. В банке «Дельтакредит» ставки по таким ссудам начинаются от 11,5% годовых в рублях и 5,75% годовых в долларах.

При этом участники рынка отмечают, что спрос на ипотечные кредиты пока растет небольшими темпами, несмотря на снижение ставок. «Значительная часть потенциальных заемщиков, даже получивших одобрение по кредиту, ожидает снижения цен на недвижимость, которое прогнозируется уже в первом квартале 2010 года», — отмечает вице-президент по развитию бизнеса банка «Дельтакредит» Динара Юнусова. «Если есть возможность подождать с получением ипотечного кредита до конца этого — начала следующего года, стоит ею воспользоваться», — советует вице-президент Русь-банка Василий Палаткин. — К этому времени ставки по кредитам могут снизиться на 2–3 процентных пункта, а это снизит аннуитетный платеж на 10–15%. По прогнозам банка «Дельтакредит», в первом квартале следующего года цены на недвижимость снизятся еще на 10%, после чего начнут снова расти.

В пользу того, чтобы отложить принятие решения о кредите, говорит и тот факт, что банки пока не готовы активно рефинансировать кредиты на более выгодных условиях. До кризиса, во время активного снижения ставок по ипотеке, банки активно перекредитовывали заемщиков других банков под более низкую ставку. Сейчас рефинансировать кредиты сторонних банков под более низкую ставку готов только Сбербанк. На эти цели он теперь предоставляет кредиты под 15,27–17,75% годовых. Возобновить аналогичную программу готовятся и ВТБ 24.

Анна Прохорова

ТИХВИНСКАЯ
УСАДЬБА

ул. Тихвинская, д. 39

- Прекрасное расположение в ЦАО, рядом улица Новослободская и Екатерининский Сад
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков более 3 метров
- Благоустроенная охраняемая огороженная территория
- 2-уровневая подземная автостоянка на 207 м/мест
- Скоростные лифты от западных производителей
- Гарантия надежности всех инженерных систем
- Высокий уровень комфорта



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: ПОСЛЕДНИЕ 3 КВАРТИРЫ

Реклама С-во ОГРН: №1007740574386 от 05.05.06



CAPITAL GROUP

WWW.CAPITALGROUP.RU

+7 (495) 771 77 77

ДОМ ДЕНЬГИ

Эксплуатация собственника

сервис
(Окончание. Начало на стр. 17)
Цены на большинство этих услуг диктует рынок, и они, как уверяют девелоперы, повышаться не будут. Однако с нового года, предупреждает Юрий Синяев, плата за основные коммунальные услуги, видимо, повысится, так как с каждым годом город повышает цены на электроэнергию, тепло- и водоснабжение.

Косить будут реже
А вот загородная жизнь уже подорожала. «В большинстве поселков нам пришлось корректировать цены на коммунальное обслуживание. Стоимость в 2009 году поднялась примерно на 15% и сейчас составляет 23 тыс. рублей в месяц для поселков de luxe и 12 тыс. — для поселков бизнес-класса. Это связано с общим ростом затрат. К примеру, увеличились тарифы на вывоз мусора, на услуги различных служб, подорожал бензин, докупается техника и др. Все это привело к тому, что мы вынуждены поднимать цены на эксплуатационное обслуживание», — говорит исполнительный директор по продажам Villagio Estate Алексей Коротких. — Сумма коммунальных платежей зависит от размера участка. Например, в поселках «Гринфилд», «Лазурный берег» и «Риверсайд» жители за участки 20 соток платят около 22 тыс. рублей в месяц, за участки 60 соток — около 30 тыс. рублей. Совсем большие участки — около гектара — обходятся в 40 тыс. рублей. В поселке Millennium Park эта сумма немного другая, поскольку поселок большой, в нем много общественных зон и больше затрат на их содержание. Дополнительная наценка идет на участки, расположенные вблизи водных каналов. Участок в 20 соток, не примыкающий к каналу, обходится примерно в 20 тыс. рублей в месяц, примыкающий — 25 тыс.»
Список эксплуатационных услуг в загородных поселках ненамного шире, чем в городских ЖК, зато площадь общественных территорий существенно больше. Так что и платить за охрану, уборку, вывоз мусора, вывоз снега, услуги рабочих, отвечающих за поселковые коммуникации и поддержание общественных территорий, парков, спортивных площадок, приходится больше. Впрочем, на некоторых опциях можно сэкономить. «Например, для оптимизации расходов газоны можно стричь не каждую неделю, а два раза в месяц», — говорит Юрий Синяев.
Так что рост цен на эксплуатационные услуги Алексей Коротких считает закономерным и логичным. «Возможно, есть ряд подмосковных поселков, где цены на коммунальное обслуживание в период кризиса снизились. Это могло произойти либо за счет урезания части услуг (что недопустимо для поселка уровня de luxe), либо если платежи были изначально завышены», — объясняет он.

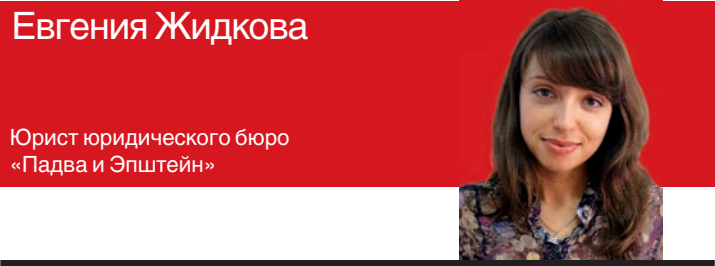


В жилых комплексах «ДОН-Строя» жильцы платят по 80–90 рублей за 1 кв. м общей площади квартиры в месяц, из них 25% направляется на уборку, благоустройство и озеленение. ФОТО ГРИГОРИЯ СОВЕНКО

Бунты на кораблях
Жильцы, недовольные качеством коммунальных услуг и их стоимостью, были всегда. Но кризис накалил страсти до предела. Инициативные группы жильцов, молчавшие в благополучные годы, оживились. Предприимчивые люди из

тех, кого кризис заставил сидеть дома, ищут, где приложить свои силы. Вследствие этого в ТСЖ, как сообщают в эксплуатирующих компаниях, активизировались процессы, связанные с борьбой за власть. На некоторых объектах эта борьба перерастает в открытые конфликты.
Жалобы, как правило, стандартные. Вот краткий перечень претензий, выложенных на форуме одного из новеньких домов бизнес-класса: регулярное отключение горячей и холодной воды без предварительного уведомления, неработающие лифты и отсутствие реальных действий УК по их запуску, канализационные отходы в подвалах и отсутствие каких-либо действий УК для устранения проблемы, отсутствие гидроизоляции домов и абсолютно наплевательское отношение УК к этой проблеме, сотрудники ЧОПа набраны из коренных жителей горячих точек.
Впрочем, как утверждают девелоперы, жалобщиков немного, основная масса жильцов инертна, а если случается, что кто-то не оплачивает коммунальные услуги вовремя, так не из протеста, а по причине затруднительного финансового состояния. И в большинстве случаев управляющие компании относятся к проблемам жильцов с пониманием. «Случаи, когда владелец квартиры не может заплатить за эксплуатационные услуги, единичны и не влияют на бюджет эксплуатирующей компании», — отмечает Алексей Белоусов. — В любом случае проще предоставить собственнику отсрочку, чем доводить дело до суда».
Как утверждает Юрий Синяев, отсрочка предоставляется должникам из числа жителей домов, построенных ГК «Континь». А в коттеджных поселках корпорации «Инком» с должниками проводят разъяснительную работу.

Не моем, так стиркой
В конечном счете кризис должен благотворно сказаться на жизни обитателей ЖК бизнес-класса, считают эксперты. Пакет дополнительных услуг расширится, а цены на многие из них даже снизятся. Этот процесс уже идет.
«Кризис заставил компании, работающие на рынке услуг, такие как прачечные, химчистки, автомойки, искать новые ниши. И они пошли в жилые комплексы», — говорит Алексей Белоусов. — Стали предлагать свои услуги жильцам, а единственно возможный способ это сделать — через эксплуатирующие компании. Например, есть случаи, когда машино-места в гаражах выкупаются специально для организации автомоек замкнутого цикла».
Интернет-провайдеры и телекоммуникационные компании, как утверждает господин Белоусов, сегодня тоже бьются за клиента, стараются заработать на обороте, за счет чего их услуги для жильцов становятся дешевле. Рынок ЖКХ наконец начал бороться за клиента.
Наталья Капустина



Принудительное управление

Чаще всего проблемы с управляющей компанией возникают у обитателей новостроек. Дело в том, что способ управления можно выбрать и изменить в любое время, но только собственникам на общем собрании. В новостройке же квартиры в собственность оформляются уже после новоселья.
Если жильцы еще не стали собственниками, они вынуждены принимать правила, устанавливаемые, а часто и навязываемые компанией-застройщиком, которая, не желая самостоятельно нести расходы по техническому обслуживанию дома после сдачи его в эксплуатацию, «подталкивает» новоселов к решению вопроса со способом управления. А именно при передаче квартиры застройщик ставит дольщика перед необходимостью подписать ряд бумаг, призванных решить проблему управления домом.
В практике встречается и следующая ситуация: застройщик утверждает так называемые «Правила получения квартиры», в которых прямо предусматривает, что дольщик среди других бумаг сначала должен подписать договор управления многоквартирным домом, лишь после этого он имеет право получить ключи от квартиры. Большинство жильцов, желая поскорее покончить со всеми формальностями, подписывают документы.
Оплата услуг такой управляющей компании обходится жильцам в немалые суммы, плата за коммунальные услуги очень часто значительно превышает установленные тарифы. А качество услуг нередко оставляет желать лучшего. В такой ситуации жильцы начинают создавать инициативные группы и искать методы борьбы с управляющей организацией.
Наиболее простой путь изменения способа управления домом — проведение общего собрания, созванного уже по инициативе жильцов, с целью создания, например, контролируемого жильцами ТСЖ. Но здесь возникают проблемы проведения общего собрания, поскольку дольщики еще не стали собственниками помещений (право собственности не зарегистрировано). Однако существует судебная практика, приравнивающая права дольщиков по выбору способа управления домом к правам собственников помещений. Например, постановление ФАС ВВО от 10.06.08 №А43–10275/2007–34–315, в котором признано правомерным создание ТСЖ общим собранием дольщиков, еще не зарегистрировавших право собственности.
Получается, что дольщикам, чтобы расстаться с ненавистой управляющей компанией, необходимо лишь соблюсти процедуру, установленную жилищным законодательством для проведения общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме (ст. 44–48 ЖК РФ).
Другой способ — обратиться в суд с требованием о признании недействительным решения общего собрания по выбору управляющей компании, с которой был заключен договор. В исковом заявлении необходимо указать на то, что в действительности общего собрания не проводилось. В качестве истцов нужно выступать тем жильцам, которые при получении квартиры отказались от подписания навязываемых застройщиком документов по выбору способа управления домом. Но иск надо подавать не позже чем через шесть месяцев со дня, когда истцы узнали или должны были узнать о принятом на собрании решении.

WWW.PIK.RU

куПИКВАРТИРУ

ВЫБИРАЙ

ВЪЕЗЖАЙ

МОСКВА

М «БЕЛЯЕВО», ул. Миклухо-Маклая, вл. 31–33, к. 6 (КОПЭ-М-ПАРУС) от 110 000 р./м²

М «КАХОВСКАЯ», ул. Каховка, вл. 29–31 (КОПЭ-М-ПАРУС) от 105 000 р./м²

М «СВИБЛОВО», жилой мкр. «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16 от 90 000 р./м²

М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ», жилой район «NewПеределькино», мкр. 14, ул. Лукинская, к. 10, 12 (П-ЗМ) от 75 000 р./м²

М «ТЕПЛЫЙ СТАН», жил. р-н «Теплый Край» от 90 000 р./м²

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

М «ВДНХ», пр-т Мира, вл. 165–169 Ярославское ш., д. 122

М «СЕМЕНОВСКАЯ», пр-т Буденного, вл. 26, к. 2 8-я ул. Соколиной Горы, вл. 8

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

М «ДОМОДЕДОВСКАЯ», Ореховый пр-д, вл. 41 от 105 000 р./м²

ПОДМОСКОВЬЕ

г. ХИМКИ, жилой район «Новокуркино», мкр. 7 (КОПЭ-М-ПАРУС) от 67 000 р./м²

жилой район «Юбилейный»

г. ДОЛГОПРУДНЫЙ, от 45 000 р./м², мкр. «Центральный» пос. «Береговой», Таунхаусы

г. ЛЮБЕРЦЫ, жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8 от 55 000 р./м²

г. МЫТИЩИ, от 70 000 р./м², жилой р-н «Ярославский», к. 6А (П-ЗМ)

г. ДМИТРОВ, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М) от 38 000 р./м²

ул. Космонавтов, вл. 1

Квартиры

Нежилые

Паркинг

Рассрочка

Ипотека

Новый адрес

Построено

ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК

500.00.20

Коммерсантъ. На новом фоне

Новый БЕСПЛАТНЫЙ сервис Издательского дома «Коммерсантъ». Новостная лента, газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», полный доступ ко всем статьям — в любую минуту в ваших руках. Удобный рубрикатор, фотографии и галереи, поиск материалов — на экране iPhone. Передача данных в сотовых сетях — в соответствии с условиями провайдера.

теперь на ваших экранах

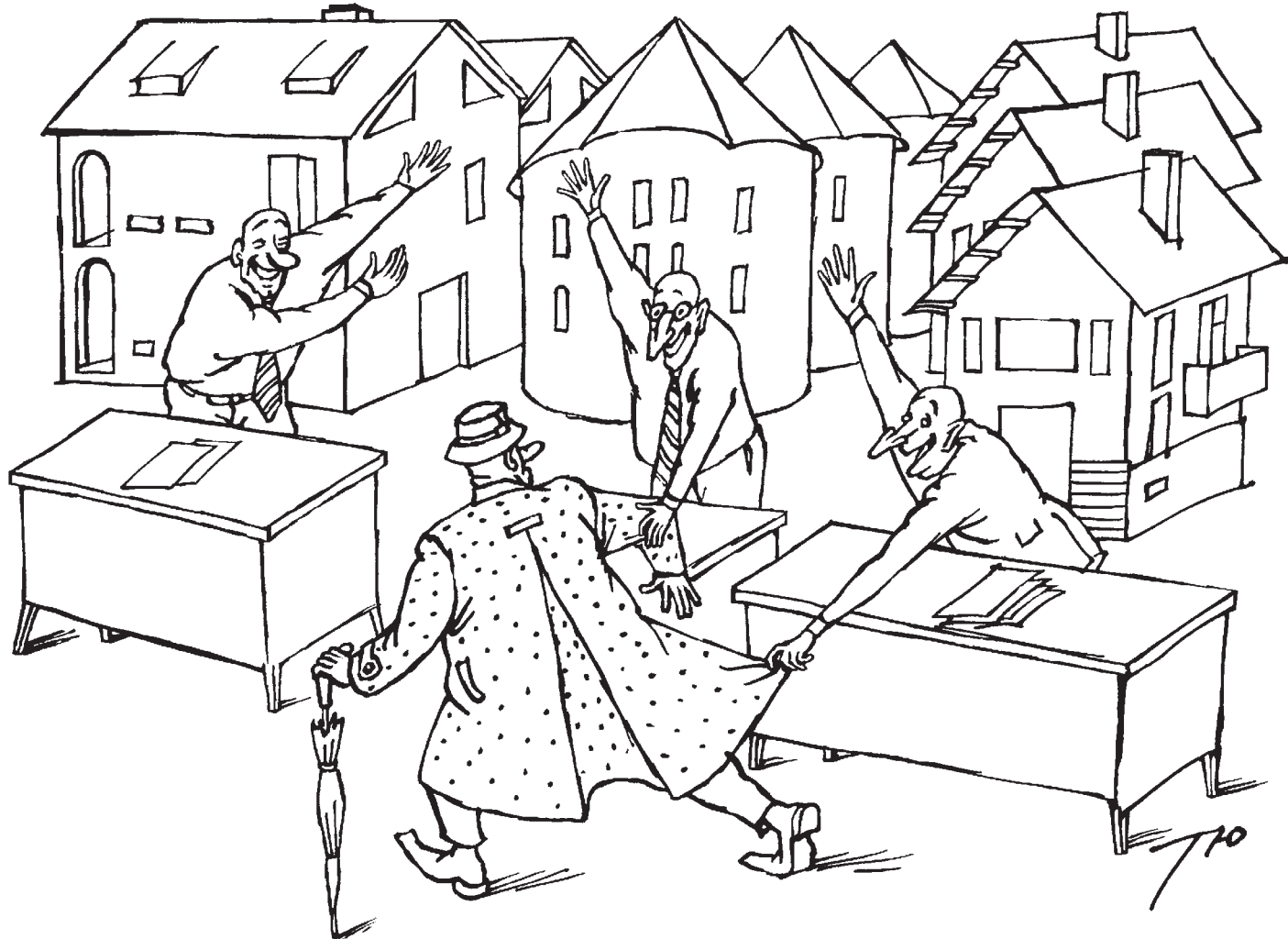
IPHONE.KOMMERSANT.RU

ДОМ ДЕНЬГИ

Обслуживание для низшего разряда

ТЕХНОЛОГИИ

Многие предрекали, что кризис заставит риэлтеров внимательнее относиться к клиентам. Минувший год, и мы решили проверить, стали ли агентства недвижимости более креативными и менее жадными. Причем нас интересовало, какое обслуживание предложат самому «сложному» и небогатому клиенту.



Разъезд по-ясеневски

Я отправился в четыре агентства и попросил помочь с непростой и малопривлекательной альтернативной сделкой. Причем с каждым подходом операция становилась все сложнее.

Для затравки я поставил относительно легкую задачу — расселение коммунальной квартиры. Но не огромной коммуналки в старинном здании с видом на Бульварное кольцо (на это и сейчас охотников немало), а небольшой «двушки» в панельном доме в Ясенево. До кризиса вряд ли кто-то из риэлтеров всерьез интересовался бы такой сделкой.

В ближайшем к моему дому офисе «Мизль» меня встретила блондинка Елена. Стоит отдать этому риэлтеру должное: она мне сразу дала понять, что из «двушки» на окраине двух отдельных квартир в Москве без доплаты не получится. В общем-то так оно и есть.

Поэтому мне и моим виртуальным соседям по коммуналке предложили два варианта. Доплатить по 500 тыс. рублей и обзавестись квартирами в ближайшем Подмосковье вроде Химок и Красногорска или доплатить по 1 млн и искать жилье в Москве.

Агентство при этом соглашалось только на эксклюзивный договор. За это мою коммуналку обещали рекламировать в интернете и паре печатных изданий. В качестве вознаграждения Елена запросила за все про все 400 тыс., то есть около 3% от общей суммы сделки (продажи и покупки). Все деньги — после получения аванса от покупателей моей квартиры. Если сравнивать с докризисными расценками, то это по-божески. Договор с агентством посоветовали заключать не меньше чем на полгода, потому что продажи идут очень плохо. Елена призналась, что за последний месяц весь ее отдел, в котором больше десяти человек, продал только одну квартиру.

Дача превращается

В следующее агентство, «Бест недвижимости», я отправился с более сложным предложением. Я хотел купить две однокомнатные квартиры в одном доме или/по крайней мере, одном дворе, имея на руках меньшую комнату в той самой ясеневской коммуналке и дачу. Правда, дачу я описал как небольшой дом со всеми удобствами, с возможностью прописаться и очень близко от Москвы — в Томилине.

Риэлтер Светлана была мила и предупредительна и тут же оосластвила меня, поведав, что Ясенево теперь считается

элитным районом. «Литовский бульвар — это дорого», — сказала она. И тон, и весь вид этой солидной женщины средних лет вселяли уверенность. Кроме того, Светлана очень подробно расспрашивала обо всех квартирных делах. Например, о том, принадлежит ли мне доля в ясеневской коммуналке или только комната. Серьезный подход к делу виден был сразу. В общем, мне дали понять, что если я согласен на хрущевку или девятиэтажку, то моя сделка потребует не очень много времени.

Для себя и агентства Светлана попросила те же 3% от общей суммы. «Если раньше мы думали, что клиент может взять ипотеку или потребительский кредит, то теперь рассчитывать на это, как правило, не приходится. Поэтому, чтобы уложиться в имеющуюся сумму, мы просим меньшую плату за свои услуги», — объяснила Светлана.

Правда, к этим 3% плюсятся некоторые дополнительные расходы. Так, с меня попросили по 4 тыс. рублей за каждую квартиру, которую перед покупкой проверит служба безопасности агентства. Потому что сейчас, по словам Светланы, на рынке очень много мошенников. И еще по 10 тыс. — за регистрацию сделок покупки жилья.

Договор, по словам риэлтера, мог быть опять-таки только эксклюзивным. Причем я должен был уплатить авансом 14 тыс. рублей для подтверждения серьезности своих намерений. Эти деньги вычитаются потом из трехпроцентного агентского вознаграждения и с самого начала идут на рекламу в печати. По идее я должен был бы заплатить по 14 тыс. за каждый продаваемый объект, но Светлана пообещала удовольствоваться этой суммой за оба. Договор мне и здесь посоветовали заключить не меньше чем на полгода. Учитывая, что, во-первых, скоро новгородный спад продаж, а во-вторых, загородные объекты вообще плохо уходят осенью и зимой.

Сомнительная альтернатива

Я решил, что две квартиры в одном доме — это слишком просто. Следующему агенту я предложил подыскать мне три расположенные по соседству «однушки». В качестве моих активов я представил ту же томилинскую дачу (правда, на этот раз я подумал, что удобств многовато и вполне можно продать домик без канализации и септика), а также две малогабаритные квартиры в разных концах Москвы. «Однушку» в блочной девятиэтажке на «Дмитровской» общей площадью 30 квадратных и 36-метровую «двушку» в таком же доме в рабочем квартале на Соколинной Горе.

Со всем этим я решил попытаться счастья в одном из самых молодых московских агентств недвижимости — «Урбан риэлти», созданном уже после начала кризиса. Эти риэлтеры обещают своим клиентам индивидуальный подход, который называют hand-made, и решение самых трудно выполнимых задач.

Мое предложение оказалось необычным для специализирующейся на элитном жилье риэлтера Жанны. Особенно после того, как выяснилось, что квартиры малогабаритные. Вместе с ней мы зашли в одну из общериэлтерских электронных баз данных и прикинули, как бы одну из моих квартир не продавать, а просто купить две «однушки» по соседству. Оказалось, что в принципе это возможно. Жанна согласилась взяться за мое дело опять же на условиях эксклюзивного договора. Она пояснила, что без этого можно и обойтись, но тогда всерьез заниматься моей квартирой никто не будет.

В качестве гонорара для агентства у меня попросили все те же 3% — правда, Жанна добавила, что может дать мне дополнительную скидку. А через четыре дня со мной согласились работать уже за 2,5% от общей суммы.

Максимальное усложнение

Четвертым испытанием стало агентство «Парк Авенно». Я последний раз усложнил условия задачи, заменив дом в Томилине на дом в Раменском (то есть 27 км от МКАД вместо 6 км). Агент, представившийся Шамилем, ободрил меня, рассказав, как недавно его коллега сумел продать такую же малогабаритную «двушку» на Соколинной Горе. В общем, и это агентство было готово разбираться с моим сложным случаем.

Шамиль, как и все остальные, потребовал заключить эксклюзивный договор. Но запросил почему-то 5% от общей суммы сделки. На мои робкие возражения риэлтер, не стеснясь, наврал, что другие агентства («Мизль» и «Бест», например) меньше чем за 6% не работают.

Время эксклюзива

В ходе проверки стало ясно, что риэлтеры сейчас действительно стали ценить каждого клиента. Все собеседники признавали, что купить-то квартиру сейчас несложно, а сложно продать. При этом все они рвались взять на эксклюзив даже самое малообещающее предложение. А чтобы не терять клиента, риэлтеры, как правило, готовы умерить свои аппетиты по части гонораров.

Никита Аронов

МАСТЕРСТВО КОМПРОМИССА

Свое мнение о том, как изменилась работа риэлтеров в кризисный период, высказал директор управления вторичного рынка компании «Инком-недвижимость» МИХАИЛ КУЛИКОВ.

Во время кризиса работа риэлтеров изменилась коренным образом, поскольку изменилась сама его роль. Если в благополучный докризисный период иногда было достаточно свети продавца и покупателя, то сейчас именно участие риэлтера может оказать ключевым. Необходимо помогать сторонам искать компромиссную точку, необходимо гораздо же-

стче работать с продавцом и гораздо внимательнее — с покупателем.

В период кризиса повышается значимость психологических качеств брокера. Риэлтер должен обладать внутренней гибкостью, умением быстро находить верное решение и правильной модель поведения. С одной стороны, уметь слушать и слышать клиента, находить компромисс, быть терпимым и тактичным. С другой стороны, риэлтеру нужно уметь быть энергичным и твердым, настаивать на своем, убеждать в правильности принятого решения, жестко отстаивать интересы клиента. Получается, что риэл-

тер должен быть в состоянии совмещать несовместимое: гибкость и жесткость, умение слушать и умение убеждать, умение вести за собой и умение подчиняться.

В период спада деловой активности риэлтеры берутся за самые сложные и хлопотные сделки (от которых раньше могли и отказаться) — это длинные альтернативные цепочки, работа с самыми дешевыми квартирами и т. д. Однако говорить, что сейчас агентство возьмется за любую сделку, было бы неправильно. Например, сейчас мало кто практикует услугу срочного выкупа. В кризис недви-

мость дешевеет, поэтому агентствам недвижимости нет смысла покупать, тем более срочно, то, что падает в цене. К тому же в период кризиса увеличилось количество юридически проблемных квартир, поэтому проверка юридической чистоты должна проводиться еще более тщательно, чем в докризисный период, а это требует времени.

Условия оплаты по сравнению с благополучным докризисным периодом не изменились, однако доход риэлтеров, несомненно, стал ниже, поскольку количество сделок существенно сократилось.



КЛЮЧ
К СОВЕРШЕННОМУ
ВЫБОРУ

>
Ваш гид по актуальным
предложениям
жилой элитной
недвижимости



real estate
BLACKWOOD



>
Ваш гид по актуальным
предложениям
загородной
недвижимости

КАРТИНА РЫНКА



Купить дом с историей в центре
Москвы. Миф или реальность?

Экспертное мнение Марии Литвинцевой.

Историческая застройка центра — важная часть любого города, и Москва не исключение. Исторические объекты пользуются спросом как среди компаний, желающих арендовать офис в особняке в одном из переулков рядом с Кремлем, так и среди частных лиц, стремящихся найти квартиру «с историей» в центре Москвы. Основная ценность подобных объектов — их эксклюзивность, таких предложений в открытом доступе появляется совсем немного. Что сейчас происходит в этом обособленном сегменте элитного рынка и возможно ли купить дом с историей в центре Москвы? Читайте на сайте компании.

Подробнее на www.blackwood.ru



ID 2106

Б. Гнездиковский пер., 3/5

Клубный дом «Респект» в окружении живописных бульваров и скверов центра Москвы. Инфраструктура: физкультурно-оздоровительный комплекс, соларий, детская игровая комната. В продаже квартира и пентхаус. Панорамные виды столицы. М/м закреплены.



ID 6571

Арбат ул., 32

Доходный дом начала XIX века. Комплексная реконструкция дома с сохранением исторического облика фасада. Подземный паркинг. Огороженный внутренний двор. Квартиры свободной планировки от 120 до 390 кв. м. Вид на пешеходную зону Арбата.



ID 6913

Бульварное кольцо

Квартиры с видом на Петровский бульвар. Полностью воссозданный облик трех старинных особняков с надстройкой. Панорамное остекление верхних этажей. Квартиры — студии от 57 кв. м, а также квартиры с террасами с видами на Старую Москву.

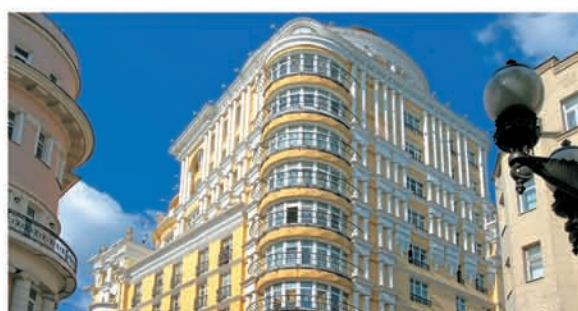


ID 6907

Новый объект

Брюсов пер., 19

Богатая инфраструктура дома включает многофункциональный спортивно-оздоровительный центр. Охрана. Презентабельная входная группа с атриумом. Квартира 268 кв. м свободной планировки. Вид из окон в тихий двор. 2 м/м.



ID 5489

Ермолаевский пер., 15/44

Дом «Патриарх». Инфраструктура дома: кафе, тренажерный зал, бассейн, сауна, SPA-салон красоты. Квартира площадью 150 кв. м с дорогой отделкой в стиле «эпектика». Вид из окон на 2 стороны. М/м закреплено.

730 6699

www.blackwood.ru



ID 10321

Новорижское ш., 14 км

Усадьба 950 кв. м под отделку на участке 45 соток с ландшафтом. Элитный готовый поселок в окружении леса с собственной роскошной инфраструктурой: ТРК, школа, фитнес-центр, бассейны, теннисные корты и многое другое.



ID 10251

Рублево-Успенское ш., 21 км, Николо

Элитный поселок. Коттедж 400 кв. м с мебелью на лесном участке 15 соток. Гараж с квартирой для персонала. В поселке роскошная инфраструктура: озеро, рестораны, теннисные корты, SPA-центр, банный комплекс, бассейны, детские площадки и многое другое.



Живописные лесные участки и участки у воды от 20 соток до 3 га в элитных жилых поселках на Рублевке (Жуковка, Барвиха, Николо, Никольная Гора) и других престижных направлениях с центральными коммуникациями.



ID 10424

Новорижское ш., 20 км

В охраняемом жилом поселке коттедж 600 кв. м на участке 20 соток на берегу озера. В поселке собственная роскошная инфраструктура: школа, детский сад, автомойка, супермаркет, фитнес-центр, салон красоты.

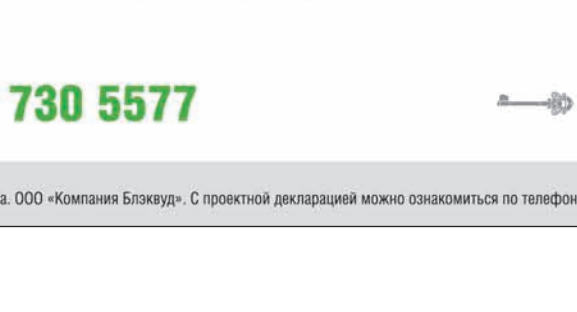


ID 10025

СКИДКА 50%

Калужское ш., 12 км

Дом 360 кв. м «под ключ» с мебелью на лесном участке 20 соток. Ландшафт. Охраняемый поселок в лесу.



730 5577

Реклама. ООО «Компания Блэквуд». С проектной декларацией можно ознакомиться по телефону.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Скрытный подряд

сектор рынка

В последнее время на рынок вывели такое большое количество дешевых поселков, предлагающих исключительно участки без подряда, что невольно задаешься вопросом: а выдержали ли испытание кризисом другие формы загородной недвижимости экономкласса? Оказывается, выдержали. Среди новинок есть немало проектов, где продаются и участки с под-рядом, и готовые дома.

Обязательные требования

Даже в хорошие в экономическом плане времена в сегменте экономкласса поселки с обязательным подрядом на строительство успешно распродавались далеко не всегда. «Для того чтобы новый поселок считался наиболее привлекательным и пользоваться спросом у клиентов, в нем должно быть построено как минимум 20–30 домов», — рассказывает руководитель отделения «Новослободское» компании «Инком-недвижимость» Тимофей Кульбашный. — Таким образом девелопер доказывает покупателю свою состоятельность и возможность дальнейшего развития проекта. Покупатели, интересующиеся поселками, в которых продается земля с подрядом, готовы ждать не более двух лет — это средний срок строительства загородного дома».

В нынешней ситуации эти требования перешли в разряд обязательных. Поэтому к основным появившимся в последний год недорогим проектам, ориентированным на продажу участков с подрядом, девелоперы приступили полтора года назад. А после кризиса начались лишь собствен-но продажи. Таких можно считать довольно много. Так, в текущем календарном году в открытую продажу поступило 16 проектов: «Беляевская слобода», «100 домов», «Дмитровка Village», «Андрейково Лесное», «Речной», «Биосфера», «Лесной парк», «Истландия», «Зазеркалье», «Перелески», «Залесье», «Головлево», «Пересветово». Еще два проекта были анонсированы и поступили в открытую продажу в прошлом году — «Новиково» и «Мечта». Большинство из них расположены в 50–80 км от Москвы. И на-ко-



«Андрейково Лесное»: бревенчатый экономкласс



«Новиково»: новый проект на Симферопольском шоссе

поселок «Новиково», проект, который отличается от всех остальных привлекательной ценой, качеством строительных материалов и темпами строительства».

Время эконома

Порой за явными достоинствами проектов их недостатки сразу и не разглядишь. Например, одна из новинок рынка — коттеджный поселок «Беляевская слобода», расположенный в 55 км к югу от Москвы на берегу небольшой речушки. Интересен он прежде всего нестандартными для проектов экономкласса размерами: в поселке 30 домов, что само по себе является гарантом опреде-

ленной приватности. Но в то же время означает и минимум внутренней инфраструктуры, из которой имеется лишь гостевая парковка. Впрочем, в полном объеме инфраструктурные объекты найдутся в расположенном по соседству городе Чехове. Еще одна особенность поселка: участки без подряда здесь приобрести нельзя, но есть возможность купить уже готовый коттедж — несколько домов построили, не дожидаясь первых покупателей. К слову, земля имеет статус ИЖС со всеми вытекающими из этого последствиями, включая ценовую политику. Так, если самый дешевый из имеющихся в продаже гото-

вых домов (двухэтажный площадью 145 кв. м и участком 10 соток) обойдется в 5,65 млн рублей, то самый дорогой, продающийся «под ключ», (280 кв. м, 15 соток), тянет уже на 16,35 млн рублей. Что по цене соответствует скорее бизнес-классу, чем заявленному экомом. При этом строительная технология выбрана самая простая и наиболее соответствующая сегменту экономкласса — это блочные дома с ленточным фундаментом, кровлей из металлочерепицы и оштукатуренными и покрашенными наружными стенами.

Совершенно иную технологию выбрали в другом новом поселке — «Дмитровка Village»,



«Новые дачи» на Смоленщине рассчитаны на московских покупателей

Новые поселки эконом-класса				
Название поселка	Расположение	Расстояние от МКАД (км)	Средние цены за домовладение (млн руб.)	
«Беляевская слобода»	Симферопольское ш.	55	5,6	
«100 домов»	Горьковское ш.	65	4,8	
«Дмитровка Village»	Дмитровское ш.	50	5,9	
«Андрейково Лесное»	Дмитровское ш.	43	4,9	
«Новиково»	Симферопольское ш	90	5,5	
«Речной»	Симферопольское ш.	50	6,4	
«Биосфера»	Симферопольское ш.	75	4,3	
«Лесной парк»	Дмитровское ш.	44	3,3	
«Eastlandia»	Новорижское ш.	99	6	
«Зазеркалье»	Ярославское ш.	84	4,5	
«Перелески»	Новорижское ш.	65	5,8	
«Залесье»	Ярославское ш.	85	6,9	
«Головлево»	Калужское ш.	62	6	
«Пересветово»	Дмитровское ш.	55	5,8	
«Новые дачи»	Минское ш.	145	3,2	

Источник: данные компании «Инком-недвижимость».

расположенном в 56 км от МКАД по Дмитровскому шоссе. Вообще-то «новым» в полном смысле слова этот поселок не назовешь: на рынке он присутствует уже несколько лет, застраивается очередями, и в этом году реализуют последнюю, третью очередь, состоящую из 46 домов площадью от 187 кв. м с участками от 12 соток. А всего в проекте более сотни коттеджей. Застраивают его деревянными домами по финской технологии, что могло бы стать серьезным преимуществом проекта: финские дома считаются очень достойными по качеству. Но потенциальных покупателей, активно обсуждающих этот проект на разных интернет-форумах, очень насторожило, что фасады демонстрационных домов оказались окрашенными. Хотя обычно сторонники деревянного домостроения, напротив, сохраняют фасады в первозданном виде, подчеркивая натуральность коттеджа. Окрашивают же наружные стены тогда, когда хотят завуалировать невысокое качес-

во строительного материала. Но это лишь гипотеза покупателей. Есть и более очевидный факт: по соседству с поселком проходит линия ЛЭП, поселиться рядом с которой отважиться не каждый. К более удаленным поселкам нареканий еще больше. «Несмотря их на видимую ценувую привлекательность, в 80% рассмотренных поселков есть значительные скрытые или дополнительные платежи», — рассказывает Мария Шагурина. — Так, например, домовладение с подключенными коммуникациями предлагается только в 20% поселков. Крайне редко встречаются предложения с разведенными внутренними сетями или отделкой. Наиболее распространенным предложением является вариант, когда электричество, водопровод, магистральный газ и канализация доведены до границ участка или лишь частично подключены. Обычно заявленная в рекламе цена предложения включает только стоимость земельного участка и коробки дома, не учи-

тывая даже минимальную внутреннюю отделку. Так, в более чем половине удаленных поселков в доме не предусмотрена сборка лестницы, а в 35% случаев при сдаче дома нет внутренних перегородок и не настелены полы. Конечно, в сегменте экономкласса постепенно формируются общие стандарты, однако пока девелоперами не соблюдается баланс цена—качество. Также недостаточно раскрывается информация о продукте: в большинстве случаев при покупке дома в коттеджном поселке экономкласса собственник сталкивается с дополнительными финансовыми и временными затратами, которые в отдельных случаях могут достигать 50% цены домовладения. Из 37 удаленных поселков за указанную в рекламе цену готовы дома со всеми инженерными сетями и сантехникой без скрытых и дополнительных платежей можно приобрести только в пяти. «Новые дачи», «Татьянино», «Дарьино», «Речная долина» и «Махринская слобода»».

Впрочем, при всех недостатках сегмент экономкласса имеет неоспоримое достоинство: кризисные времена он переживает довольно легко и без особых потерь. Например, как утверждает эксперты компании «Маршал Эстейт», на одном из самых популярных для экономкласса направлений — Симферопольском шоссе — практически ни в одном из поселков не остановились ни строительство, ни продажи, никто не заявил о банкротстве. Возможно, в нынешней экономической ситуации это и может считаться достаточным критерием качества проекта. Хотя для высокой ликвидности этого явно мало.

Наталья Павлова-Каткова



«Залесье» на Ярославле: самый дорогой из экономичных

Земля с сюрпризом

коммуникации

За прошедшее с начала кризиса время стало ясно: земельные участки без подряда стабильно держатся на пике покупательского спроса. Главным образом — по причине привлекательной стоимости. Но одной из главных проблем при покупке земли без подряда становится проведение коммуникаций, причем это вопрос не только больших денег, но и долгого времени.

От теории к реальности

Увеличение доли участков без подряда — одно из принципиальных изменений на земельном рынке. Основные причины — надежные земли как объекта инвестиций, с одной стороны, и стремление девелоперов сгенерировать финансовый поток при относительно невысоких затратах — с другой. Кроме того, как говорит Дмитрий Герасимов, директор по продажам дачного поселка «Окская слобода», из-за того, что оптовый рынок земли, оперировавший большими, от 5 га, участками, в начале года встал полностью, собственники земли массово стали уходить из оптового рынка в мелкую розницу. В настоящее время, по данным коммуникационной группы «Земер», доля участков без подряда составляет 85% нового предложения. На рынок также стали выходить проекты, в рамках которых участки без подряда предлагаются без подведенных к ним коммуникаций. Стоимость таких участков в разы ниже основной массы предложения на рынке. Начав предлагать более дешевый продукт, девелоперы смогли охватить тех потенциальных покупателей, которым в докризисный период уделялось мало внимания. Для многих из них возможность купить участок без подряда в 10 соток за 500–600 тыс. рублей, да еще и в рассрочку, стала поистине счастливой. Аналитики, наблюдая за ростом объема нового предложения участков без подряда в сегменте «эконом», прогнозировали, что в перспективе рынок может вернуться к неорганизованной застройке на

6–8 сотках. Предполагалось, что в будущем в некоторых проектах (вероятно, даже нескольких десятках), особенно самых дешевых, где земля сейчас продается от 15 тыс. рублей за сотку, может возникнуть проблема подвода коммуникаций. Сегодня можно сказать, что предположения эти начали оправдываться.

Коммуникации: скорее нет, чем есть

Наличие центральных коммуникаций, как правило, подразумевает подведение электричества на территорию участка собственника (обычно 10 кВт на коттедж) и наличие в поселке центрального водопровода (для поселков бизнес- и элит-класса) либо общественной или индивидуальной для каждого участка скважины (для поселков экономкласса). Большинство поселков, планирующих подведение коммуникаций в скором времени, имеют согласованные техусловия на их подведение. Часть девелоперов (примерно 30%) еще не имеет техусловий и только предполагает возможность проведения коммуникаций на данный участок.

«Среди этих 30% не менее трети знают, что подведение коммуникаций к участку, которым они владеют, невозможно, однако умалчивают об этом при продаже. Существует большая вероятность, что их клиенты останутся без центральных коммуникаций в будущем», — утверждает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком».

«Если рассматривать элитные поселки, расположенные в пределах 50 км от МКАД, то примерно 90% коммуникации подведены», — рассказывает Андрей Уфимцев, директор по продажам компании «Новое качество». — В более дешевом сегменте, расположенном в пределах 50–100 км от МКАД, соотношение другое: примерно 40–30% поселков проведены коммуникации». По его мнению, появление к концу года землевладельцев, оставшихся без коммуникаций, вполне возможно.

В компании «Инком» пока не спешат с такими выводами. Для того чтобы начать строительство коммуникаций и подвести

их к каждому участку, необходимо, чтобы поселок был распродан как минимум на 80–90%. Недовольные собственники, которым девелоперы обещали подведение, однако не выполнили обязательств, могут появиться предположительно через год-два, когда поселки, начавшие в этом году продажу участков без подряда, будут полностью распроданы», — говорит Дмитрий Таганов.

Артур Хахоков, директор по продажам компании «Красивая земля», считает, что время недобросовестных девелоперов ушло. «Мне неизвестны случаи, когда компания сознательно идет на обман, то есть начинает продажу участков, обещает подвести коммуникации, но ничего для этого не делает. Другой вопрос, что девелоперы, как правило, не успевают в срок с подведением. Опоздание может длиться от нескольких недель до нескольких месяцев. Однако везде рано или поздно коммуникации подводятся», — сообщает Артур Хахоков. По данным «Красивой земли», примерно в двух из десяти поселков с участками без подряда, находящихся в продаже, подведены инженерные коммуникации.

Юрий Сорокин, директор по развитию ГК «Партнеры земли», указывает еще на ряд причин помимо недобросовестности, по которым собственник земли может остаться без коммуникаций. «Основная причина, по которой инженерные коммуникации подводятся с опозданием, — нехватка средств у девелопера. Ведь он подводит коммуникации на те деньги, которые собирает с продажи участков. Если продажи идут медленно, чем ожидалось, возникают проблемы со строительством коммуникаций», — объясняет Юрий Сорокин.

Неудивительно, что в некоторых поселках, где продаются участки без подряда, жильцам отказываются проводить коммуникации, пока не будет продано, допустим, три четверти площадей. Бывают случаи, по словам Юрия Сорокина, когда девелоперы с самого начала не берут на себя тех или иных обязательств. «Например, в Воронежской области есть поселок без подряда, где девелопер подвел к границе трансформаторную подстанцию и этим ог-

раничился. Подстанция есть, но линии электропередачи к участкам не подведены. В договоре недостаточно четко были указаны обязанности девелопера, поэтому в этой ситуации выходит, что никакого нарушения условий договора не было», — рассказывают в ГК «Партнеры земли».

Земля и риски

Основные сложности с проведением коммуникаций, по словам Андрея Уфимцева, заключаются в отсутствии финансирования и монополизированного рынка. Девелопер должен пройти массу согласований, прежде чем начнется процесс проведения. Компания не сможет построить поселок без подведения к нему коммуникаций, это жестко регламентируется. В основном сложности, говорит Юрий Сорокин, носят финансовый характер. Довольно дорогими являются работы по прокладке сетей, они оцениваются в десятки миллионов рублей. Не всегда у девелопера на начальном этапе реализации проекта есть такие деньги. Иногда сетевые операторы могут запросить за подключение высокую цену, что автоматически влияет на конечную цену для потребителя. В некоторых случаях она становится слишком высокой, и чтобы проект оставался конкурентоспособным по цене, девелоперам приходится жертвовать нормой прибыли других проектов.

Как считает Дмитрий Герасимов, чтобы избежать неприятностей, связанных со сроком строительства коммуникаций, не стоит покупать землю в поселках, где нет и намека на инженерные сети, а есть только обещания девелопера подвести их в будущем. Компания должна предоставить покупателю технические условия на свои сети и реальный план их проведения в поселке. «Покупать участки без подряда в чистом поле не рекомендуется категорически! Надо сказать, что сейчас потребитель стал осторожнее и разбирчивее, так как шоковая кризисная терапия просветляет ум, пробуждает аналитические и критические способности, и продавцам земельных участков приходится это учитывать и

тщательнее готовить рыночные предложения», — говорит Дмитрий Герасимов.

По словам Артура Хахокова, стоимость подведения коммуникаций на объектах «Красивой земли» сегодня составляет 250 тыс. рублей за 7 кВт, 150–200 тыс. рублей участка за газоснабжение, а также расходы на водоснабжение (бурение артезианской скважины — одна скважина используется, как правило, на два-четыре участка). Это примерно 200 тыс. рублей за скважину глубиной 50–70 м и около 300 тыс. рублей за скважину глубиной около 100 м. По данным Юрия Сорокина, в проектах ГК «Партнеры земли» стоимость подведения коммуникаций в среднем составляет 200–400 тыс. рублей участка в зависимости от региона и набора коммуникаций.

«Если просто приобретать землю, то продавец не обязан проводить свет и тепло, и все риски твои, и самый главный из них — не получить этих коммуникаций совсем», — предупреждает Андрей Уфимцев. — Если же продавец обязался провести коммуникации, то рано или поздно он их проведет. Сейчас практически не бывает такого, чтобы продавцы совсем не выполняли своих обязательств, так как дело грозит судом. Они могут замораживать, приостанавливать работы, но не отказываться совсем. В зависимости от конкретного случая и конкретной компании задержка с подведением может длиться в среднем один-два года».

Оправдан ли риск?

Как утверждает Геннадий Терев, директор по развитию Rodex Group, рынок земли без подряда в ближайшем будущем переживет ажиотажный спрос, затем «умрет» и станет нишевым, так как не будет сопровождаться законодательной поддержкой. «Массовые проекты исчезнут с рынка — останутся сегменты бизнес-класса и элитные предложения. Слишком велики риски в сегменте участков без подряда, клиент может так и остаться владельцем куска земли в поле у дороги», — полагает господин Терев, считающий, что покупатель

недорогих участков без подряда не сможет справиться с дальнейшей финансовой нагрузкой в виде оплаты проведения коммуникаций.

С мнением экспертов оперирующих в сегменте недвижимости бизнес- и элитного класса, не согласен Максим Лещев, руководитель компании «ГЕО-Девелопмент», продающей земли без подряда оптом и в розницу. По словам Максима Лещева, оптовый рынок земли сейчас фактически умер — неудивительно, что дешевые земельные участки пользуются спросом у людей, которые не могут позволить себе приобрести землю, в том числе с домом, по другой стоимости, в более дорогом сегменте. «Организация беспорядочных поселков сегодня — это вынужденная мера, возможно, через год на рынке наступит насыщение, но пока у потребителей есть лишь одна возможность приобрести недорогую землю и реализовать свое желание построить дом самому», — уверен Максим Лещев.

И все же, по мнению экспертов, даже будущие расходы на подведение коммуникаций оправдывают покупку земли без подряда. «Она оправдана в любом случае: каждая сотка земли без подряда обходится примерно в два раза дешевле. Стоимость коммуникаций для участка может составлять в среднем 300–500 тыс. рублей», — полагает Андрей Уфимцев.

«В любом случае это намного дешевле, чем приобретение коттеджа с готовыми коммуникациями. Да, в этом случае покупателю придется подождать как минимум несколько месяцев, пока будут подведены коммуникации. Но даже со всеми расходами в регионах он может купить участок не дороже 500–700 тыс. рублей», — подсчитывает расходы Юрий Сорокин. — Коробку дома, накрыв ее крышей, своими силами в регионах можно возвести за 1–1,5 млн рублей. Таким образом, общая стоимость составит 1,5–2 млн рублей.

Однако стоит помнить, что коробка и крыша — это еще не весь дом. В готовых поселках строительство дороже, но завершается гораздо быстрее.

Надежда Русина



Самые престижные резиденции в Швейцарии

Окруженные виноградниками, находящимися под охраной ЮНЕСКО, с видом на Женевское озеро и Французские Альпы, эти резиденции предлагают самые высокие международные стандарты проживания.

Широкий набор услуг для жильцов, консьерж-сервис, великолепный дизайн и техническое оснащение – все это делает проект уникальным и открывает исключительные возможности в Швейцарии.

Примерно в 45 минутах от Женевы.

www.du-parc.ch



DU PARC



PRIVATE RESIDENCES



Knight Frank LLP - Tel: +7 (495) 981 0000 - Elena Yurgeneva - mobile: +7 (903) 968 1053 - elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com
Swiss Development Group SA - Telephone: +41 22 799 44 16 - info@du-parc.ch

Swiss
Development
Group

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Дорогая десятка

ЭКСКЛЮЗИВ

(Окончание. Начало на стр. 17)

Даже на нижних жилых этажах, стоя у панорамных окон, видишь реку прямо у своих ног, а с верхних этажей и из пентхаусов открывается вид также на Кремль и храм Христа Спасителя.

Оба проекта выполнены в хай-тексовском стиле, который вообще по непонятной причине оказался самым востребованным в районе Остоженки. Это более объяснимо в случае с «Баркли Плаза» — изначально планировалось, что квартиры будут предназначены для аренды. Сейчас компания «Баркли» отказалась от этой идеи, все апартаменты выставлены на продажу. Впрочем, в любом случае эти квартиры будут использоваться по большей части как представительские.

Интересно архитектурное решение этого комплекса: он состоит из пяти корпусов, расположенных на двух линиях в шахматном порядке. Благодаря этому во всех корпусах большинство квартир с прямым видом на реку. «Квартиры в этом комплексе хорошо продаются в связи с тем, что там отсутствует хорошая ценовая политика», — говорит Екатерина Батынкова, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба». — На сегодняшний день жилой комплекс «Баркли Плаза» является одним из ликвиднейших объектов».

Жилой комплекс «Парк Палас» в Хилковом переулке тоже можно назвать «прибрежным», однако с некоторой натяжкой. Во-первых, только одна его сторона расположена вдоль реки, а во-вторых, он находится все-таки на второй линии: перед ним — крытые теннисные корты. В принципе эти корты мешают бросить взгляд на воду только жителям первых двух этажей (кстати, в отличие от всех других объектов самые нижние этажи в «Парк Палас» жилые). Но дело даже не в этом: неизвестно,



«Баркли Плаза»: хай-тек с видом на старину ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

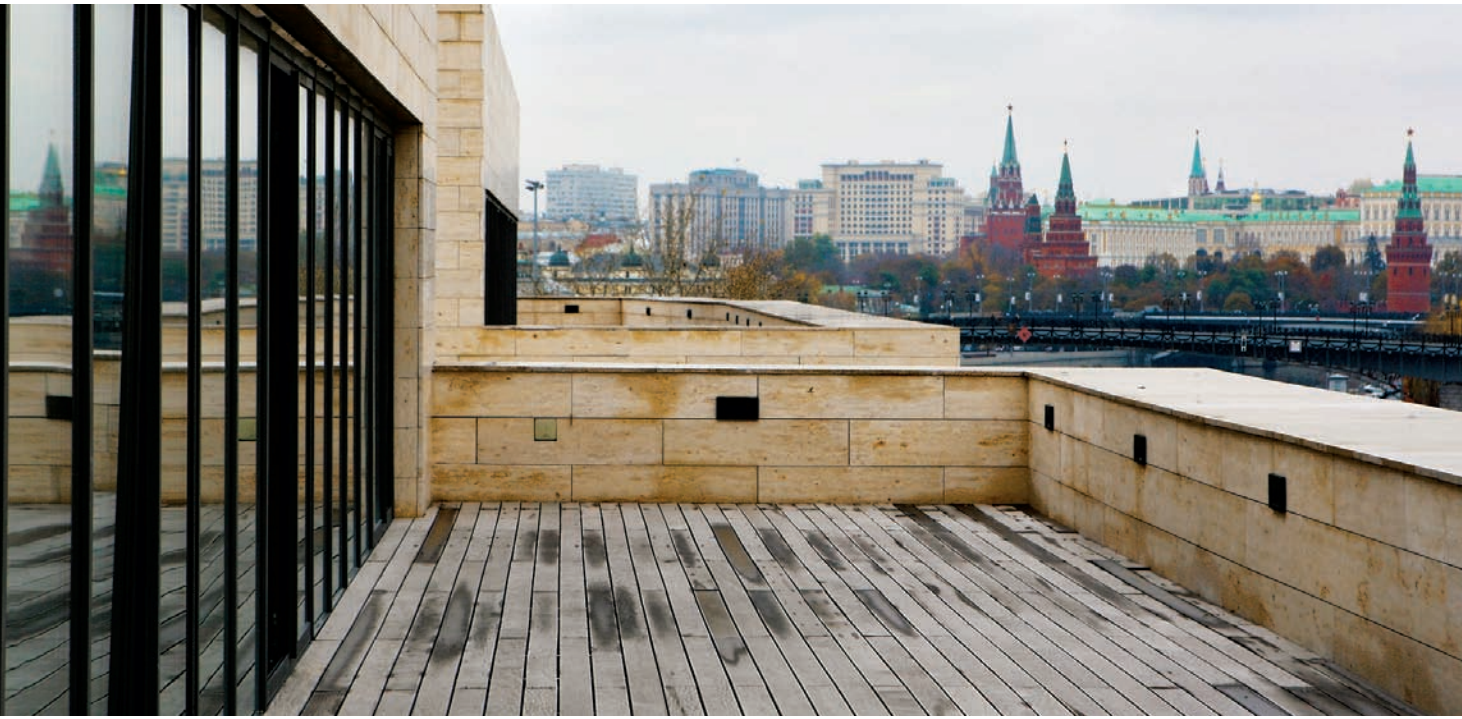


«Одиннадцать Станиславского»: жилье с артистичной ноткой ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕКАЯ

что со временем появится на месте спортивного сооружения и не появится ли на первой линии еще один представительский дом.

Зато «Парк Палас» куда роскошнее внешне, чем его «перволинейные» соседи. На территории есть даже два отдельно стоящих особняка площадью

около 2000 кв. м каждый. Благодаря большой территории благоустроенного двора квартиры с «внутренними» видами оказываются даже в выигрышном по-



«Парк Палас»: многоквартирная барская усадьба ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

ложению. Есть здесь и небольшие по площади квартиры — 87 кв. м. При цене \$13 тыс. за метр это отличный вариант поселиться в районе Остоженки чуть более чем за \$1 млн.

Наверное, самый необычный из строящихся сейчас элитных объектов — дом с рабочим названием «Еропкинский-Мансуровский». Он занимает целый квартал, ограниченный названными переулками и Пречистенкой. Я бы назвал архитектурный стиль этого дома буйствующей эклектикой. В отделке фасадов в разных частях здания использованы гранит, кирпич и стекло, а кроме того, в него вписаны части сохраненных исторических фасадов. Этот фьюжн производит странное впечатление, но одновременно привлекает. А вот внутренние планировки выполнены очень грамотно: большая часть квартир имеет окна на две, нередко — три стороны. Из пентхаусов с просторными террасами открываются виды на всю «золотую милю».

Совсем один

Я никогда не мог понять, почему дом на Якиманке называли именно «Коперник» — вроде бы ничего астрономического ни в местоположении, ни в архитектуре нет. Было бы чересчур лезно для застройщика определить этот дом по его названию как «опередивший свое время». Но МИАН, безусловно, опередил конкурентов, заняв лучшее место в Замоскворечье — по крайней мере лучшее по видовым характеристикам. Ничего похожего на этой стороне Москвы-реки в непосредственной близости от Кремля нет и уже вряд ли появится.

Конечно, «Коперник» не может считаться строящимся домом — он давно сдан и заселен. Но все же здесь есть еще несколько квартир, продающихся от застройщика, причем разного плана, от относительно небольшой невидовой квартиры на нижнем жилом этаже до роскошного пентхауса. Поэтому в принципе можно говорить о присутствии объекта на первичном рынке. И конечно, тот факт, что дом сдан, функционирует ресепшен лобби-баром, фитнес-центр, работают все внутридомовые службы, является только плюсом для потенциального покупателя. Немаловажно, кстати, и то, что почти во всех квартирах уже завершена отделка. Правда, самим будущим покупателям придется ограничить время отделочных ра-

бот дневными часами, о чем предупреждают таблички на дверях домоуправления.

Самый дорогой и, безусловно, эксклюзивный из оставшихся в продаже объектов — трехуровневый пентхаус площадью более 640 кв. м. Он включает два жилых уровня площадью примерно 250 кв. м каждый и атриум под конусообразным куполом. Ну и главная его достопримечательность, собственно и делающая объект эксклюзивным, — просторная открытая галерея, опоясывающая пентхаус с трех сторон. Весь центр Москвы отсюда как на ладони, а площадь легко позволяет высадить небольшой садик, после чего устроить прием для сотни гостей. Цена пентхауса не объявляется публично, она будет обсуждаться с покупателем, проявившим заинтересованность. Но, безусловно, речь идет о десятках миллионов долларов.

Квартира в «Копернике», конечно, идеальна для представительских целей, но это также и дом для семейного проживания. Редкая для центра Москвы особенность местоположения: выйдя из парадного, через пять

минут можно оказаться в Парке искусств Центрального дома художника, причем для этого придется пересечь только не слишком оживленный переулок. Правда, есть шанс, что в скором времени этот парк станет территорией новой «стройки века». Но от подобного в нашем городе никто и нигде не застрахован...

Новые элитные территории

Дом «Одиннадцать Станиславского» — это полноценный жилой комплекс из пяти корпусов, расположенный в районе Таганки. Этот район многие эксперты считают «новым элитным», хотя до сих пор домов такого уровня здесь не было.

Анна Князева, руководитель департамента городской недвижимости компании Mainstreet, приводит следующие плюсы этого жилого комплекса: «Это клубный дом на 52 квартиры, расположенный в тихих и спокойных переулках, отвечающий самым высоким стандартам качества жилья и современного стиля жизни. У него большая придомовая территория с живописным

парком, детской площадкой, фонтанами, цветниками и винным садом. Очень развитая инфраструктура комплекса. В отделке комплекса использовались только натуральные материалы — камень, клинкерный кирпич, массивы ценных пород дерева. Весь комплекс безупречно продуман для комфортного проживания».

У дома общая территория со Студией театрального искусства под руководством Сергея Женовача, расположенной на месте фабрики, где когда-то организовывал «народный театр» Константин Сергеевич Станиславский. Пожалуй, ни один жилой комплекс Москвы не может похвастаться таким соседством.

Единственный серьезный недостаток дома «Одиннадцать Станиславского» — плохая транспортная доступность: для того чтобы выбраться на Садовое кольцо, надо преодолеть сеть узких переулков.

Замоскворечье всегда считалось районом второго ряда с точки зрения элитности. Тем не менее строящийся на Большой Татарской улице жилой комплекс «Четыре солнца» можно отнести к разряду элитных.

«Этот комплекс образует своего рода микрогород с собственной инфраструктурой — магазинами, ресторанами, банком, салоном красоты, а также детским садом, — говорит Андрей Уфимцев, директор по продажам компании «Новое качество». — На территории планируется строительство современного спортивно-оздоровительного комплекса, включающего в себя фитнес-центр, бассейн, спа-салон. Украсит придомовую территорию жилого комплекса бульвар с зелеными насаждениями, который отделит комплекс от окружающей застройки. На верхних этажах предусмотрены пентхаусы с каминами и панорамным остеклением, которое позволяет любоваться захватывающими видами на исторический центр Москвы».

Этот комплекс — один из самых активно продающихся в верхнем ценовом сегменте. «За месяц, с середины сентября по середину октября, в ЖК «Четыре солнца» было реализовано более 20 квартир, — утверждает Екатерина Румянцева, генеральный директор «Калинка-Риэлти». — Такая высокая динамика обусловлена множеством факторов: и агрессивным рекламным продвижением проекта, и привлекательной ценой, и не в последнюю очередь хорошей динамикой строительства».

Андрей Воскресенский



«Гранатный, 6»: спокойная фешенебельность

реклама

ВСЁ МОГУЩИЙ ПЫЛЕВОДОСОС

Пылесосы KÄRCHER - незаменимые помощники в современном доме!

И не только в доме, но и вокруг него: в гараже, в подвале, в мастерской, при очистке автомобиля и во время ремонта. Не то что пыль, но и осколки стекла, деревянная и металлическая стружка, жидкие загрязнения и даже засоренные стоки не представляют для пылесоса KÄRCHER никаких проблем. Мокрый или сухой, крупный или мелкий - нет такого мусора, с которым бы не справился пылесос KÄRCHER!

KÄRCHER предлагает широкий выбор моделей и принадлежностей!

Спрашивайте у дилеров или в крупноформатных магазинах.

Наш адрес в интернет: www.karcher.ru
Тел.: (495) 228-39-45

Товар сертифицирован.
* Разница очевидна!

KÄRCHER
makes a difference*

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Рублевский минимум



ОАЗИСЫ

Сделки на вторичном рынке Рублевского направления обычно проходят вне официального рынка. А теперь продавцы избегают публичности еще и потому, что элитное жилье может «уходить» за долги владельцев. В такой ситуации дотошные покупатели могут рассчитывать на беспрецедентные скидки.

Мало не покажется

По информации компании «Калинка-Риэлти», сегодня на Рублево-Успенском шоссе около 90% предложений — объекты вторичного рынка. В сегменте неорганизованного коттеджного строительства предлагается около 250 объектов (данные «Инком-недвижимости») и около 25 элитных коттеджных поселков (данные Blackwood). По сравнению с октябрем прошлого года количество предложений увеличилось, по разным оценкам, на 20–60%. При этом изменились не только количественные, но и качественные характеристики объектов недвижимости. В связи кризисом появились предложения с большими площадями как домов, так и участков: владельцы недвижимости, столкнувшись с серьезными финансовыми проблемами, выставили на продажу дома, которые ранее продать не собирались.

Выбор объектов на рынке расширился, а покупатели, опасаясь долгов, переориентировались с «первички» на ликвидную «вторичку». «Находящиеся на стадии строительства поселки практически полностью выпали из структуры спроса», — говорит Алексей Артемьев, руководитель загородного отдела «Калинка-Риэлти». — Спрос на рынке дорогого загородного жилья сегодня в основном приходится на готовые дома вторичного рынка или первичные предложения в полностью построенных и готовых к проживанию коттеджных поселках. Остальное — около 20% спроса — это земля без подряда». Примерно так же делают этот сегмент и в «Инком-недвижимости».

Мед как бы есть

По словам господина Артемьева, с начала осени на рынке состоялось как минимум 35–40 сделок по домам вторичного рынка на Рублево-Успенском шоссе. В компании Tweed говорят примерно о пяти сделках в месяц с начала осени в ценовом диапазоне \$2–7 млн. Исполнительный директор компании Blackwood Мария Литинецкая подтверждает, что средняя сумма сделки на вторичном рынке Рублевки составляет \$3–5,5 млн. «Это те объекты, которые ранее выставлялись по \$6–10 млн», — добавляет эксперт. В «Калинка-Риэлти» определяют ценовой диапазон закрытых сделок в \$1–5 млн.

Риэлтеры делают акцент на слове «закрытый» не случайно. Вторичный рынок Рублево-Успенского шоссе, как правило, оценивают по ощущениям. «Объем сделок немаленький, но мы его не видим. Особенно сейчас, в кризис», — говорит Елена Первакова, управляющий партнер компании Tweed. — Можно предположить, что количество вторичных предложений увеличилось практически в два раза в связи с кризисом с прошлого сентября, при этом многие и, как правило, очень интересные по цене, по местоположению объекты не выходят на рынок, а продаются между собой». По словам госпожи Перваковой, вторичный рынок Рублевки всегда был самым непрозрачным.

Закрытость прежде всего связана с нежеланием людей «светить» свои недвижимые активы.

Считается, что сообщение о продаже элитного дома, да еще и с дисконтом, может подпортить деловую репутацию продавца или привлечь внимание деловых партнеров, а теперь еще и кредиторов. По словам Виктора Смоленского, аналитика Penny Lane Realty, были случаи, когда приходилось заранее согласовывать с владельцем даже кандидатуры покупателей. Более того, иногда продавцам (риэлтерам и частным посредникам) запрещается называть поселок и показывать реальные фотографии объекта до тех пор, пока дело не дойдет до личной встречи.

По словам риэлтеров, сейчас на Рублеве есть немало объектов, которые продаются именно из-за того, что у их владельцев возникли финансовые проблемы. «К нам приходят с обеих сторон — кто-то хочет успеть продать, пока банки не забрали за долги, а покупатели или кредиторы хотят понять, сколько реально стоит недвижимость», — рассказывает госпожа Литинецкая. — Ведь официально заявленные цены не отражают реальности».

Закрытости вторичного сегмента Рублево-Успенского направления также способствует развитый институт черных маклеров: считается, что рынок поделен между несколькими людьми. «Основная масса покупателей действует через частных посредников — к риэлтерам идут те, кто хочет продать по верхней планке», — говорит госпожа Первакова. — Это приводит к тому, что на один объект приходится по два-три посредника. Покупателю в этом случае грозит сложность с проверкой юридической чистоты недвижимости, а самое главное — никаких твердых договоренностей». Госпожа Литинецкая не соглашается: «На Рублевке действительно есть каста черных маклеров — у них есть и объекты, и клиенты. Но теперь частники не актуальны. С увеличением предложения рынок стал более конкурентным. Риэлтеры готовы на скидки, а покупателям важен совет при выборе. У Blackwood есть ряд сделок по объектам, которые раньше продавали частные посредники, например в санатории «Барвиха» и «Ильинских дачах», — говорит госпожа Литинецкая. По ее словам, предложений от черных маклеров в течение последнего года стало в два-три раза меньше.

Кто больше

По выражению Елены Перваковой, сейчас на вторичном рынке Рублевки продается не недвижимость, а ситуации: «Если у продавца ситуация такова, что ему надо продать, то он будет готов давать хорошие скидки». Собственники домов, которые понимают, что рынок загородного жилья кардинально изменился, предлагают адекватную цену, скорректированную на 30–50% по сравнению с докризисным уровнем. Иван Соколов, ведущий консультант департамента загородной недвижимости компании «Новое каче-

ство», говорит, что по объектам стоимостью \$5–10 млн сделки зачастую проходят с дисконтом примерно в 40%.

По словам господина Смоленского, если продается готовый дом в заселенном поселке, то речь идет о дисконте в 35–45% от докризисного максимума, если же это «коробка» без отделки, то можно рассчитывать на скидку в 40–50%.

Есть предложения, по которым коррекция цены по сравнению с докризисным уровнем составляет более 50%, и в денежном выражении эта скидка очень существенна, так как первоначальная цена объекта была высока. Так, в Жуковке за \$9,5 млн продается дом на участке 25 соток площадью 1,5 тыс. кв. м под отделку. До кризиса он стоил \$24 млн, то есть скидка составляет 60%.

Цена на дом в конце Рублево-Успенского шоссе была снижена с \$6 млн до \$2 млн. «Правда, тут было много нюансов: большая площадь, сложности с документами и т. п.», — говорит господин Смоленский.

Дом в поселке Николино в ходе закрытой сделки подешевел с \$8 млн до \$4 млн. В августе был продан коттедж в поселке «Екатериновка» на Рублевском шоссе за \$7 млн, хотя выставляли его за \$12 млн, а до кризиса цена составляла \$15 млн.

В Барвихе сейчас продается дом «под ключ» за \$12,5 млн, который ранее выставлялся за \$26 млн. Наконец, в Жуковке на участке 2 га предлагается дом площадью 1 тыс. кв. м за \$35 млн. До кризиса владелец выставлял этот дом за \$75 млн.

В поселке Горки-10 на участке 1 га в живописном месте на берегу Москвы-реки продается дом (400 кв. м) за \$3,5 млн. «Это очень дешево, так как в этом месте столько стоит одна земля (\$37 тыс. за сотку). Получается, что дом и коммуникации достаются покупателю бесплатно», — говорит Иван Соколов.

Таким образом, те предложения, по которым собственники существенно скорректировали цены, сегодня реализуются достаточно успешно. «В организованном коттеджном поселке в Горках-2 на Рублево-Успенском шоссе рядом с Москвой-рекой в июле застройщик снизил цену на дома с \$1,3–2,5 млн до \$0,8–1,5 млн. В течение двух недель в этом поселке было продано четыре дома», — рассказывает господин Артемьев.

Стенка на стенку

Несмотря на существенные скидки, несопадение ожиданий покупателя и желаний продавца остается критическим. «Помимо снижения цены покупатели рассчитывают и на дополнительную скидку в размере от 20 до 40% от заявленной суммы. Однако к такому повороту событий оказались готовы немногие продавцы. Большинство владельцев недвижимости не хотят снижать цены и готовы отложить сделку на длительный срок (который в среднем будет составлять около трех лет)», — говорит Сергей Цывин, руководитель отделения «Вернадское» компании «Инком-недвижимости».

Покупатели же ждут «распродажи». Размер скидки, которую может дать продавец на свой объект, — это первое, что интересует покупателя, и здесь очень важно, насколько покупатель подготовлен риэлтером. С порога покупатели могут запросить, например, 50–70% скидки, не зная, что продавец уже опустил цену вдвое по сравнению с докризисным уровнем. Конечно, в этом случае разговора не получается», — говорит господин Артемьев.

По словам господина Соколова, рынок загородной недвижимости сейчас на этапе перелома. С одной стороны, спрос на объекты растет, продавцы находят покупателей, а с другой стороны, до сих пор мно-

На Рублевке сейчас можно купить дом по цене участка фото евгения дудина

го переоцененных объектов. При этом Екатерина Батынкова, управляющий директор агентства недвижимости «Усадьба», отмечает, что больших скидок уже практически нет. «Те, кому надо было срочно реализовать свою недвижимость, уже это сделали, а продавцы, не успевшие продать свои дома этим летом, готовы ждать до весны», — говорит эксперт. Так что весной стоит ждать второй волны падения цен на рублевскую «вторичку».

Ольга Говердовская

Эдуард Дорожкин

Главный редактор газеты «На Рублевке», специально для «Ъ-Дома»



Продавцы не торопятся

«Умом Россию не понять, аршином общим не измерить» — в этом лишний раз убеждаешься, вникая в ситуацию с недвижимостью на Рублевке.

Казалось бы, сейчас не время строить из себя тургеневскую девушку: покупателей с наличными деньгами раздва и обчелся, кредитных денег на «вторичку» почти не дают, время сезонных продаж ушло. Интернет-обзоры (а куда еще бежать человеку как не в интернет, когда он хочет узнать, почему нынче его «мертвые души»-сотки?) однозначно обозначают тенденцию: с каждым месяцем все хуже, хуже и хуже. Риэлтеры кричат в рупор: реальных продаж нет, и даже «пустых» просмотров становится все меньше — «Короче становился день, лесов таинственная сень с печальным шумом обнажалась». Специалисты «департаментов суперэлитной загородной недвижимости» отправлены в неоплачиваемые отпуска и кукуют у себя в садовом товариществе на 101-м километре Егорьевского шоссе. Цветная понедельничная «Из рук в руки» выходит настолько тонкой, что ее можно спутать со свежим номером журнала Robb Report. Жизнь замерла в ожидании лучших времен.

Проблема в том, что вместе с жизнью замерли и продавцы: они совершенно не спешат расставаться с нажитыми непосильным трудом латифундиями. «Торг уместен» означает то же, что и всегда.

Нынешний рынок характеризуется двумя факторами, которые, рассмотренные совместно, свидетельствуют на самом деле о том, что никакого рынка, собственно, нет — и не было, видимо. И это как раз самое печальное. Потому что за рынок мы принимали неконтролируемый и не обособленный реальным спросом ажиотажный рост цен — и подгоняемое под него предложение на первичном рынке. Сейчас, когда с мифологией бесконечной «пирамиды» покончено (по крайней мере, надеюсь, покончено), можно взглянуть правде в глаза: покупатели и продавцы у нас по-прежнему не слышат друг друга.

Аргументы покупателей перечислены. Они, как говорится, «в своем праве», ибо живые деньги стали сейчас самой большой ценностью. Что же отвечают продавцы? О, им есть что на это ответить.

«Какие такие живые деньги?» — спрашивают они. — Евро? Доллары? Рубли?»

И действительно, поставим себя на место продавца. В какой валюте надо заключать сделку, чтобы через месяц, вызволив деньги из ячейки, где они должны лежать во время госрегистрации, получить сумму ту же, ну или хотя бы не трагически съеденную инфляцией и, главное, курсовыми разнищами. Долгое время такой валютой казался доллар. Но уже не кажется. Еще более долгая жизнь была у евро — но и с ним проблемы. Рубль вообще непредсказуемая лошадка. «Берите в той валюте, в которой вы собираетесь дальше инвестировать». Это хороший совет. Однако следующий человек в этой цепочке ведь тоже может произвольно изменить валюту платежа. Нет, не все так просто. Я отлично понимаю этот страх — вот так, на пустом месте, взять да и потерять деньги.

Второй важный аргумент — полное, ну, или почти полное, исчезновение первичного рынка. Еще некоторое время назад по Рублевке гуляли надежды на его восстановление — но, увы, им не суждено было сбыться. Поля, предназначенные под застройку, пока так и останутся полями, а в лесах, дай бог, и в следующем году можно будет набрать корзинку белых. Коммунакации — а это важнейшая составляющая стоимости земли — вести так тяжело, что этот труд застройщики благообразно отложили на потом. При такой ситуации естественно, чтобы продавец вторичного жилья чувствовал себя на рынке царем и богом — даже если выстроенные им башенки анекдотичны, а цена явно не соответствует тому, что просят соседи. Купят! Деваться-то некуда.

Третье обстоятельство, играющее в пользу покупателя «вторички», — это, конечно, вопрос времени: продавцы «никуда не торопятся». По-настоящему острые варианты (кредит надо было возвращать, за границу уезжать, квартиру при разведе покупать) были выброшены в продажу на первом этапе кризиса, а те, кто его, этот этап, пережил, теперь и вправду никуда не торопятся. С этим связан специфически рублевский способ торговли: если не ушло за сотню, поднимем до 120, не ушло за 120 — выставим за 150. Но тут кризис ни при чем — у нас, на Рублевке, всегда так торговали. И это как раз и называли рынком. Ошибочно, конечно.

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ НА ЮЖНОМ БЕРЕГУ КРЫМА

НИКИТСКИЙ ДВОРЕЦ

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

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

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

Тел.: + 38 095 670-30-30, + 38 (0654) 23-16-23
www.n-palace.com

ДОМ

проекты

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

Эконом по-новорижски



ПОДМОСКОВЬЕ

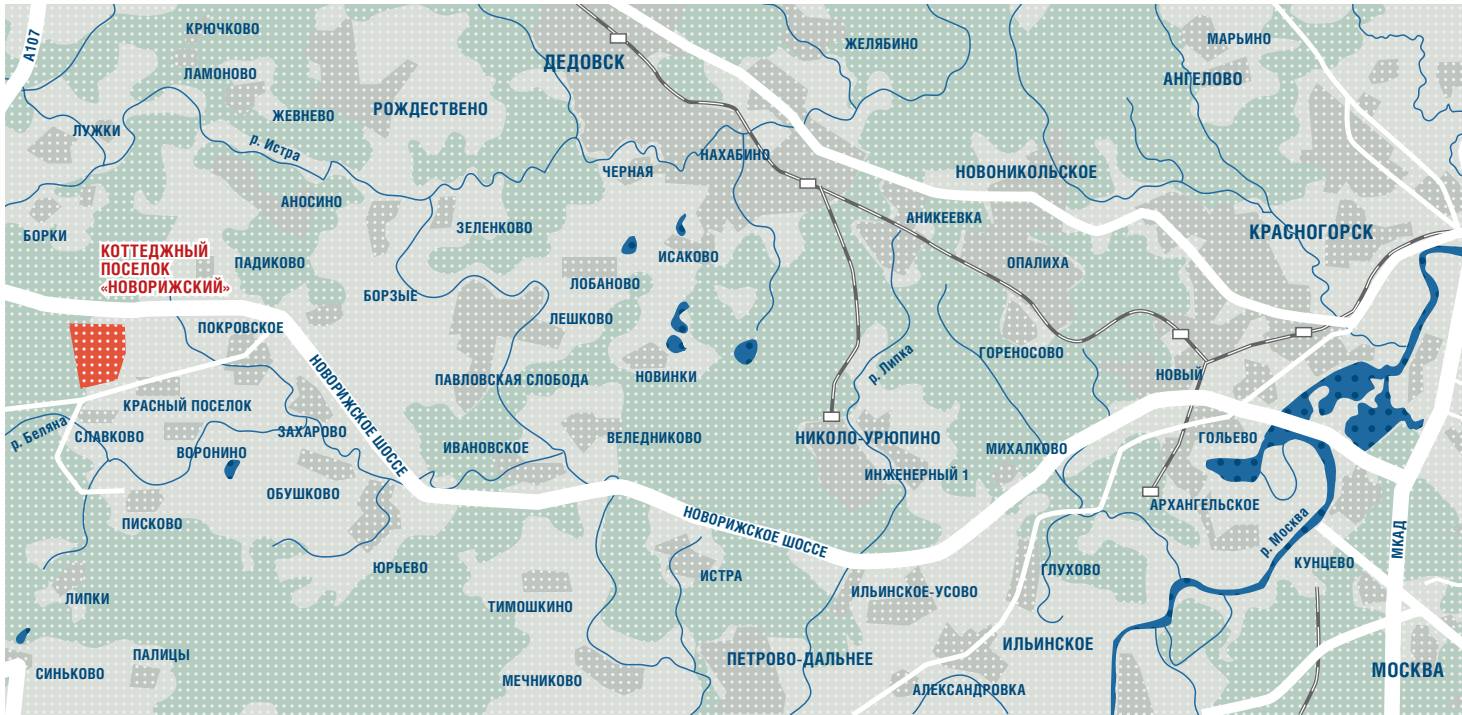
Кризис преподнес рынку загородной недвижимости уже немало сюрпризов. Очередной из них — коттеджный поселок «Новорижский», который появился в 23 км от МКАД по одноименному шоссе.

Ширина размаха

Новый поселок строится в зоне, где по сложившейся в последние годы традиции выстраивался анклав загородных поселений высокого ценового сегмента — «Гринфилд», Agalarov Estate, Millennium Park, «Онегин» и многие другие. Сюрприз заключается в том, что, вопреки ожиданиям, новый поселок позиционируется как проект экономкласса. Как рассказывают в корпорации «Инком», идея расположить недорогой поселок на престижной территории возникла на волне сложившейся конъюнктуры рынка.

Конечно, экономкласс тут мог появиться только специфический, новорижский. Во-первых, поселок строится с традиционным для корпорации «Инком» размахом. Это касается и площади «Новорижского», и подходов к проектированию его территории. Поселок размазан более чем на 400 участков, причем это лишь первая очередь застройки. Сопоставимую с ней по размерам вторую очередь планируют вывести на рынок в следующем году.

Достаточно щедро для проектов такого класса подошли к организации общественных территорий. Под детские и



спортивные площадки, а также прогулочные дорожки отведено около 3 га. А кроме того, на территории поселка

есть три естественных водоема, пространство вокруг которых облагородят и превратят в зоны отдыха. Удобно спроектированы и внутрипоселковые дороги. Ширина улиц составляет около 15 м, а кроме них имеются еще и 25-метровые бульвары. Дороги вымостят брусчаткой, она будет монтироваться на опорный слой бетона, заливка которого сейчас ведется. Интересно, что по такой же технологии «Инком» строит дороги и в своих дорогих поселках. Иными словами, об экономклассе в «Новорижском» напоминают лишь размеры участков — от 10 до 15 соток — и пропорциональные им коттеджи — от 153 кв. м.

вышенный интерес покупателей. В середине лета, когда продажи в поселке только открылись, планировали, что будет продаваться по 15–20 участков в месяц. Однако реальность превзошла ожидания: продавалось в два-два с половиной раза больше, а в августе было продано даже 70 участков. Причем на самые ликвидные участки существует очередь: на три дня клиент может заб-

ронировать участок за собой, и если за это время он не принимает решения, право на покупку переходит следующему в очереди. Из-за большого спроса застройщик «Новорижского» даже не стал разрабатывать схему расщепки платежей, поэтому покупка участка возможна только со 100-процентной оплатой. К слову, земля имеет статус ИЖС.

Подряд без принуждения

Интересно и еще одно. Любой участок «Новорижского» можно приобрести без посредников с подрядом на строительство коттеджа, так и без него. Можно было бы предположить, что большинство участков будет покупаться без подряда, как это характерно для нынешней рыночной ситуации. Но, вопреки ожиданиям, участки с подрядом пользуются таким же спросом, как и участки без подряда: и те и другие продают примерно в равных количествах.

Объяснить такую необычную для рынка ситуацию можно широкой линейкой типовых проектов. Сегодня предлагаются как каркасные дома (так называемая канадская технология), так и кирпичные. Кирпичные сравнительно

большие, площадью от 250 кв. м, каркасные дешевле и более разнообразны по площади. Самый маленький — одноэтажный коттедж «Виктория», выполненный в классическом стиле. В нем две спальни с собственными санузлами и гардеробными, а также 60-метровая гостиная-столовая. Дома большой площади — двухэтажные, некоторые с большой площадью остекления и опоясывающими коттедж террасами и балконами, некоторые с полукруглыми эркерами и колоннами, а также другими элементами декора. В ближайшее время появятся и еще один тип домов — из пеноблоков. Они будут дешевле каркасных, на сколько — пока неизвестно: сейчас их проекты прорабатываются. Кроме предлагаемых застройщиком вариантов можно заключить подряд на строительство любого другого дома. Как предполагают в корпорации «Инком», возведение первых домов, купленных с подрядом на строительство, начнется в марте-апреле и растянется примерно на полгода.

Безусловно, при таком разнообразии проектов, да к тому же большой доле участков, приобретаемых без подряда, рассчитывать на единый архитектурный стиль поселка сложно, хотя застройщик и рекомендует придерживаться единой стилистики. А кроме того, предполагает визуально объединить все коттеджи с помощью однотипного ограждения участков. Поэтому, скорее всего, внешний облик поселка окажется на высоте.

К сожалению, внутренняя инфраструктура большого по габаритам поселка, по сути, ограничена зонами спорта и отдыха. Вся остальная, включая большую школу, торговый центр и многое другое, должна появиться в составе внешнего инфраструктурного комплекса NovaRiga, сроки реализации которого по-прежнему не ясны. Хочется надеяться, что к моменту, когда строительство «Новорижского» развернется в полную силу, ситуация с инфраструктурным комплексом прояснится.

Наталья Павлова-Каткова



УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ М. УНИВЕРСИТЕТ

• жилой квартал «DOMINION» - новое качество и образ жизни • академический центр столицы • классическая архитектура в стиле зданий МГУ • 4 жилых корпуса переменной этажности — от 8 до 21 этажа • от 2-х до 4-х квартир на этаже • двухсветные пентхаусы с эксплуатируемой кровлей • 2 машиноместа в подземном паркинге на одну квартиру • охраняемая территория — 8 га • развитая внутренняя инфраструктура: goom-service, веллнесс-центр, детский развивающий центр, прогулочная зона, детские игровые комплексы, спортивные площадки, роллердром, кафе, площадка для выгула собак • комплексное благоустройство и ландшафтное озеленение •

Срок сдачи: 1-я очередь (2 корпус) – II квартал 2010 г.*

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



232-08-08
www.kvartal-dominion.ru



МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Татьяна Капланова, коммерческий директор MOZAİK Development: — Проект «Новорижский» — это дань времени. Опытный девелопер корпорации «Инком» вывела на рынок продукт, который сразу привлек внимание потребителей, потому что соответствует требованиям сегодняшнего рынка загородной недвижимости. Земельный участок в 23 км от Москвы на престижном Новорижском направлении, со всеми коммуникациями, вблизи других объектов корпорации более высокого класса стоимостью от \$100 тыс. — настоящее антикризисное предложение. Для многих покупателей это мечта, до кризиса казавшаяся неосуществимой. Этим и объясняется сегодняшний успех проекта. Рекомендованные застройщиком быстровозводимые каркасные дома — дополнительное преимущество проекта. Безусловно, колоссальный плюс этого предложения — ре-

путация застройщика, которая минимизирует для покупателя риски недостроя и является гарантией исполнения им всех договорных обязательств. Справедливости ради следует сказать, что подобный проект контрастирует с привычными проектами «Инкома» (Villagio) и вызывает ностальгию по роскошным поселкам корпорации со сложной и разнообразной инфраструктурой, изысканной архитектурой. С другой стороны, понимание застройщиком конъюнктуры рынка лишний раз подчеркивает возможности компании, которая адаптирует свои ресурсы под существующие реалии рынка.

Вячеслав Ширяев, генеральный директор Vesco Group: — Коттеджный поселок «Новорижский», безусловно, стал знаковым для рынка недвижимости. Он перевернул представление о ценовой ситуации, показав, что земля на Новориж-

ском направлении на небольшом удалении от МКАД на текущий момент может стоить 300 тыс. рублей за сотку. Ситуация, когда столь непривычно низкую для Новой Риги ценовую планку задает такой крупный девелопер, как «Инком», демонстрирует, что в состоянии дна рынка можно не просто продолжать работать, но и работать очень эффективно. Более того, я считаю, что такая цена позитивно повлияла и на все сторонние проекты, расположенные по соседству. В частности, на наши поселки. Логика простая. Заявляя, что на Новорижском шоссе можно приобрести земельный участок за 4 млн рублей или коттедж за 6 млн рублей, «Инком» привлек очень много потенциальных покупателей. Часть из них действительно выбрала «Новорижский», о чем свидетельствуют высокие темпы продаж в поселке. А другая часть, решив сравнить «Новорижский» с соседними поселками, остано-

ла свой выбор на них. Более дорогих, но находящихся в более высокой степени готовности по уровню коммуникаций, дорог и пр. Поэтому продажи выросли в большинстве расположенных в этой части Новорижского шоссе проектов — эту картину я совершенно четко прослеживаю по динамике продаж в наших поселках. «Новорижский» задал новый ориентир для проектов экономкласса, сильно приблизив этот сегмент к МКАД. Кроме того, компания «Инком», перейдя от формата девелопмента полного цикла к продажам участков без подряда (а в «Новорижском» можно приобрести как участок с подрядом на строительство, так и без него), сильно расширила покупательскую аудиторию проекта. То есть предоставила возможность растянуть во времени вложения в строительство дома. В стадии пролонгированного дна, как я называю нынешнее состояние рынка, это очень удачный ход.

ДОМ проекты

Бульварная легенда

Москва

Не на каждом шагу встретишь в центре Москвы активную стройку площадью более 100 тыс. кв. м. Проект «Легенда Цветного» компании Capital Group может не только предложить рынку апартаменты с небывалыми видами, но и изменить архитектурный облик одного из самых уютных московских районов.

Новый многофункциональный комплекс площадью 112 тыс. кв. м должен состоять из трех башен переменной этажности. На первых семи этажах располагается бизнес-центр класса А, трехэтажный ресторан, торговые галереи, фитнес-центр, бассейн и СПА-салон. Восьмой этаж является техническим, а на этажах с 9-го по 15-й пространство занимают элитные апартаменты. Причем один из офисных блоков будет полностью отдан в ведомство управления делами президента. В подземной части комплекса будет расположен трехуровневый подземный паркинг на 594 машино-места. На каждый из апартаментов предусмотрено два машино-места, а также по одному машино-месту на 70 кв. м офисной площади, что совсем неплохо, учитывая сложившуюся на московском рынке практику выделять одно машино-место на 100 кв. м. Офисы разбиты по пол-этажа и предлагаются сразу от 1,5 тыс. кв. м, но можно, разумеется, заполнить и целый этаж.

В свою очередь, площадь апартаментов варьируется от 130 до 220 кв. м, а высота потолков составляет 3,3 м. По проекту в каждом из апартаментов будет не менее двух спален с индивидуальными санузлами, а также объединенные гостиные и кухонные зоны. Планировка позволяет сделать дополнительные бельевую и гардеробную комнаты. Единственный недостаток жилой зоны — это то, что речь идет все-таки об апартаментах, а не о полноценных квартирах. В результате на покупателя накладывается ряд стандартных, связанных с этим ограничений, например невозможность зарегистрироваться на своей жилплощади.

Впрочем, вряд ли для покупателей будет важна прописка, тем более что апартаменты в «Легенде Цветного», скорее всего, стоит рассматривать как «второе жилье». Чаще всего у такого покупателя есть уже загородный дом, а в Москве ему нужно быть часто по делам и оставаться в городе, однако при этом городская квартира, в которой он зарегистрирован, просто уже не соответствует современным стандартам качества. «Потенци-

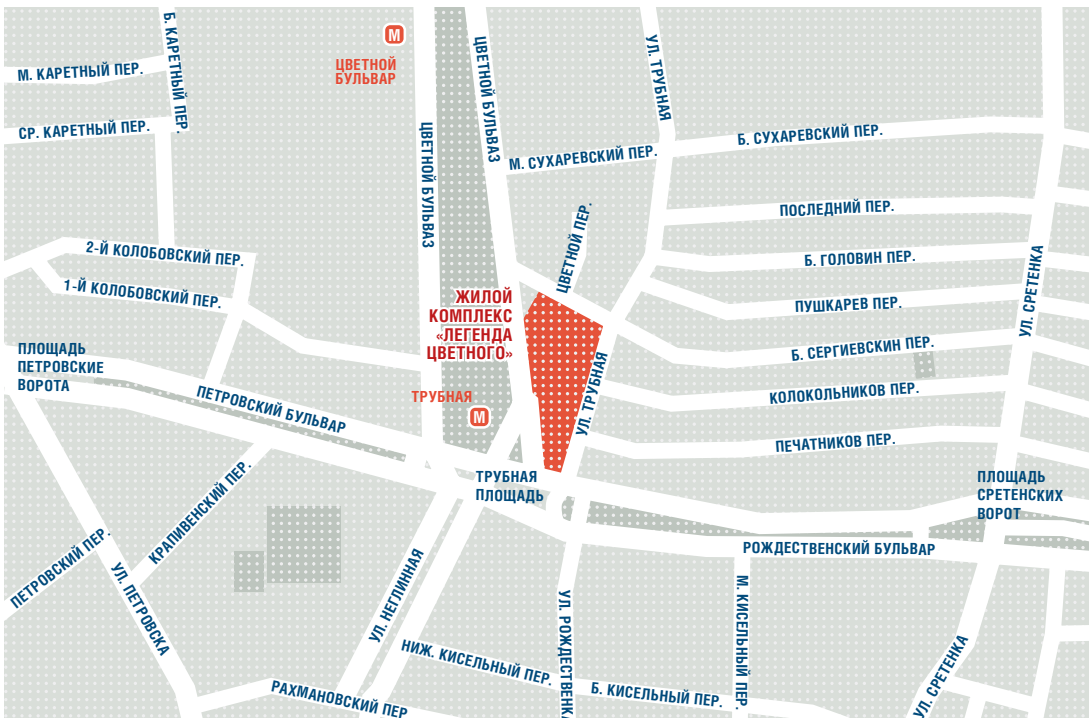


альные покупатели — представители российской элиты. Если говорить о психологическом портрете, учитывая идеологию проекта, покупателям свойственны технологичность, современность, стремительность. Это жители мегаполиса, которым важно находиться в кругу событий, в самом центре города, движения, бизнеса, культурной жизни», — говорит Ирина Рогачева. По словам представителей Capital Group, уже известен оператор, который откроет трехэтажный ресторан в «Легенде Цветного», однако объявить его девелопер готов только к ноябрю.

отвечает всем потребностям комфортной жизни статусного покупателя, индивидуальный тепловой пункт для резервного обеспечения горячей водой», — говорит Ирина Рогачева. По словам представителей Capital Group, уже известен оператор, который откроет трехэтажный ресторан в «Легенде Цветного», однако объявить его девелопер готов только к ноябрю.

Нетрудно догадаться, что по своим параметрам «Легенда Цветного» конкурирует в том числе с другим знаковым проектом Capital Group — комплексом «Город столиц», в котором клиентам также предлагаются апартаменты и офисы. Однако если второй проект реализуется пусть и в деловом, но в будущем центре столичной жизни, то «Легенда Цветного» расположен в самом центре города настоящего времени. Поэтому неудивительно, что апартаменты в проекте активно реализуются. «На данный момент реализовано порядка 60% жилых апартаментов. Это очень хороший показатель и «практическое» свидетельство востребованности и исключительности предложения, учитывая стадио строительства и объективную рыночную ситуацию сегодня», — говорит Ирина Рогачева. По ее словам, высокие темпы продаж объясняются тем, что из большинства квартир открываются

потрясающие виды. Действительно, уже сейчас с построенного восьмого этажа видна отличная панорама столицы. Как говорят в Capital Group, видовые характеристики должны умножаться благодаря высокой площади остекления. В настоящий момент стоимость апартаментов варьируется от \$7,5 тыс. до \$16 тыс. за 1 кв. м. Самое дешевое жилье можно купить за \$1,4 млн. «Спрос остается стабильным. В среднем квартиры в «Легенде Цветного» продаются по цене 350 тыс. рублей за 1 кв. м», — говорит Ирина Рогачева. Строго говоря, такая цена находится в рынке». В частности, примерно за такие деньги можно купить квартиру в почти построенном комплексе «Одиннадцать Станиславского» компании «Хорус».



нешнего восьмого этажа взгляд уже упирается в башни «Москва-Сити», что еще раз наводит на мысль о конкуренции с «Городом столиц». Однако, в отличие от «Города столиц», «Легенде Цветного» не понадобилось проводить антикризисную переориентацию — прежде всего за счет выгодного местоположения. Как известно, Сбербанк получил права на часть апартаментов в «Городе столиц» в рамках реструктуризации долга в \$400 млн, а часть торговых помещений девелопер планирует переоборудовать под галерею искусств. В частности, не исключено, что в рамках проекта представит свою коллекцию супрематизма совладелец Capital Group Владислав Доронин. Проекту «Легенда Цветного» удалось избежать реконцепций. Во-первых, потому что у компании есть надежный партнер в лице управделами президента, которому девелопер должен передать его долю. Во-вторых, если «Город столиц» ищет клиента в рамках проекта ММДЦ «Москва-Сити», теряющего популярность из-за кризиса, то «Легенда Цветного» обеспечил себе отсутствие конкуренции за счет местоположения в центре города.

В самой Capital Group также объединяют «Город столиц» и «Легенду Цветного» в пару. «Это знаковый проект Capital Group, который также, как и МФК, «Го-

род столиц» в «Москва-Сити», станет визитной карточкой компании. В нем также будут самые лучшие технологические решения, предлагаемые рынком. Предпосылкой для внесения изменений в изначально выбранную концепцию нет: у «Легенды Цветного» прекрасный location, отличная концепция, разработаны уникальные проекторночные решения, используются лучшие строительные и отделочные материалы, инженерная составляющая «по последнему слову техники», — говорит Ирина Рогачева. По ее словам, востребованность данного формата подтверждена сегодняшней практикой, в частности интересом к объекту со стороны потенциальных покупателей и профессиональной аудитории.

На вопрос, насколько этот архитектурный проект впишется в окружающую застройку, пока еще ответить сложно. Однако у «Легенды Цветного» есть один абсолютный плюс. Строительство, несмотря ни на какой кризис, идет полным ходом. В настоящий момент уже возведен 12-й этаж, к октябрю следующего года тендодриджик строительства компания Enka уже полностью завершит все работы, которые в настоящий момент идут в две смены. Этим может похвастаться не каждый объект в центре столицы.

Алексей Лоссан

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛЕГЕНДА ЦВЕТНОГО»	
Местонахождение	Центральный округ
Адрес	Цветной б-р, вл. 2, стр. 1
Общая площадь	112 тыс. кв. м
Площадь участка	1,2 га
Инфраструктура	ресторан, кафе, бар, кинотеатр, торговые галереи
Площадь апартаментов	130–220 кв. м
Стоимость апартаментов	от \$7,5 тыс. до \$16 тыс. за 1 кв. м
Девелопер	Capital Group
Генподрядчик	Enka
Срок окончания работ	октябрь 2010 года

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: удачное местоположение; уникальные видовые характеристики; развитая инфраструктура; активные темпы строительных работ.
Отрицательные: архитектурный облик выбивается из окружения; жилая недвижимость представлена только апартаментами с соответствующими ограничениями.

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



МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Наталья Шичанина, руководитель продаж проекта «Одиннадцать Станиславского»: — Реализация проекта «Легенда Цветного» была приостановлена в связи с кризисом, но и до этого на активные продажи компания не выходила. Так что можно считать, что проект вышел на рынок совсем недавно. Если застройщик соблюдает сроки строительства, проект будет пользоваться вниманием среди покупателей. Безусловно, стоит отметить отличное месторасположение жилого комплекса в историческом центре, с хорошими видами с верхних этажей. При этом не стоит забывать о соседстве Бульварного кольца с его

постоянным активным трафиком. Впрочем, этот дом наверняка понравится молодым, активным клиентам, привыкшим к динамике столицы.

Мария Литинецкая, исполнительный директор компании Blackwood: — Проект «Легенда Цветного» известен и является по-своему уникальным. Несмотря на интересную концепцию, у проекта все же есть недостатки. Объект, расположенный в центре города, выделен в стиль хай-тек, чем сильно отличается от окружающей застройки. Стоит сказать, что высокая этажность проекта делает его доминантой района, смещая тра-

диционные акценты этого места. Если говорить о потребительских характеристиках проекта, то панорамное остекление всех квартир существенно повышает интерес и спрос на жилье метры в этом объекте. Также с верхних этажей дома открывается по-настоящему потрясающий вид на исторический центр Москвы.

Алексей Сидоров, директор по развитию «Калинка-Ризлит»: — На мой взгляд, это интересный проект с продуманной концепцией и богатой инфраструктурой. «Легенда Цветного» возводится в хорошем месте, которое хоть и не входит в тройку самых пре-

стижных, но, безусловно, соответствует высокому статусу объекта. Мы сегодня занимаемся реализацией проекта «Петровский бульвар, 21–23», который расположен в нескольких сотнях метров от объекта Capital Group, и видим очень хороший интерес потенциальных покупателей к этому месту. С другой стороны, стадия строительства, на которой находится проект, в современных условиях вряд ли предполагает активные продажи. Это, впрочем, может быть компенсировано гибкой ценовой политикой застройщика и выгодными условиями продажи, что может подогреть интерес к проекту и инициировать спрос.

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

Варшавское ш., 14 км. Подольск, Красная гора, СНТ в черте города, участок 4 сотки, уютная летняя дача 5х5, электричество, инфраструктура г. Подольска, прописка, дача 800 м, рядом строится горнолыжный комплекс.

(906) 068-35-38

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

Горьковское ш., 49 км от МКАД, СПЕЦИАЛЬНОЕ предложение на недвижимость в подмосковном курорте «Ялты». Тихая улочка 156 м² на лесной аллее. Апартаменты «под ключ» от 55 до 116 м². Загородные дома от 80 до 302 м² с участками от 7 соток. Действующая инфраструктура: парк-отель, рестораны, СПА-центр, детский клуб, конюшня и др. Озеро, лес. Охрана, все коммуникации. ООО «Комплекс: Загородный и Оздоровительный».

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

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

Калужское ш., 25 км от МКАД, КП «Hydra Park». Акции, Ноябрь 2009, Скидка 25%. Дом York — 288 кв. м — 9-9,5 с. + 10 мин. руб., Дом Mayfair — 308 кв. м — 9-11,3 с. + 10-15 мин. руб., Дом Oxford — 380 кв. м — 10,3 с. + 11 мин. руб.

www.hydropark25.ru, 58-55-999

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

Ленинградское ш., 25 км от МКАД, 11 км от Зеленограда. Загородный дом площадью 415 м² на участке 12 соток в просторном коттеджном поселке. Отопление, электричество, водоснабжение, канализация.

www.simo.ru, (495) 972-40-00

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

Рублево-Успенское ш., 9 км, Особняк под ключ в сердце Жуковского. Стильный интерьер, большой бассейн. Уединенное место в сосновом лесу. Участок 22 сотки. Капитальный дом для персонала, парк на 3 машины. ID 8692.

www.terra.ru, 788-77-88

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ

Новокосинское ш., 55 км. Ж.К. Жемчужина. Отреставрированное 18-е здание, рестораны, детские площадки, теннисные корты, пляж, горнолыжный спуск, озера. Апартаменты в собственности от 95 м².

www.spinvest.ru, 506-46-46

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

Рублево-Успенское ш., 15 км от МКАД, КП «Лайковская поляна». Ландшафтный участок 28 соток, крайний к лесу, 2 водоема, ручей, пруд, КПТ, 25 кВт, газ, септик, бассейн, сауна, бассейн, бассейн, бассейн.

726-22-24, Арктика

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

Береговая ул., Рязанская 400 м², 5 с/у, от 6 спален, камин, парадный, озелененная территория, подземный гараж, район — Авто-Американская школа и парк «Парусово-Глобус».

ID 45762, 232-67-03, www.eva.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

Б. Патриарший пер., 2-я, квартира, 57 м², новый ремонт, современная кухня, 2 с/у, подсобные помещения, гараж, бассейн, Сталинский дом, отремонтированный подъезд, охраняемый двор. Вид на Патриарские пруды, тихий двор.

ID 40935, 232-67-03, www.eva.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

ул. Б. Якиманка, ЖК Коперник, 3-я, кв. 139 м², квартира без отделки, отличный жилой комплекс нового поколения, система «Умный дом», в комплексе: фитнес-клуб с бассейном, рестораны, озера, подг. гараж. Без отделки.

ID 45174, с отсрочкой — ID 45178, 232-67-03, www.eva.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

Ул. Климентьевская, 3-я, кв. 10, 139 м², квартира, ремонт, стеклопакеты, подогреваемые полы, кондиционер, Интернет, мейкерская, вест, техника, видеонаблюдение, возможен хороший арендный бизнес.

ID 40010, 232-67-03, www.eva.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

ул. Пырьева (м. Университет), 3-я, квартира, 150 м², 4-й этаж, новый белый дом, парадный, 2 с/у, отличный ремонт, мейкерская, все техники, кондиционер, подогреваемые полы, джакуз, парковка, Охрана, видеонаблюдение, возможна аренда.

ID 38187, 232-67-03, www.eva.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

Пятницкая ул., 4-я, квартира, 130 м², 3-й этаж, ремонт, классический интерьер, высокие потолки, балкон, большие окна, отремонтированный подъезд, охраняемый двор. Двух-этажная квартира район ID 46135.

232-67-03, www.eva.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

Цветной Бульвар, 2-я, кв. 66 м², этаж 3/5, лифт, стальной дом, парадный, высокие потолки, балкон, большие окна, отремонтированный подъезд, охраняемый двор. Двух-этажная квартира район ID 46135.

232-67-03, www.eva.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ В ГЕЛЕНДИЖЕ

Комплекс «ТОРИК» расположен на Тонком мысе с внешней стороны Геленджикского бухты. Дома и апартаменты расположены в 30 метрах от моря и имеют выход на собственную набережную и самый лучший пляж. Бассейны, рестораны, клуб, бар, сауна, спортзал, теннисный корт, пляж, бассейн, бассейн, бассейн.

www.deli-don.ru, 8-800-555-00-15

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Вертикальный синдром

инфраструктура

Чем сложнее архитектура дома и чем насыщеннее здание инженерией с различными «умными» опциями, тем больший интерес со стороны покупателей оно вызывает. За одним исключением. Парковка у суперсовременного дома должна быть самой простой — подземной, с заездом по пандусу. Наличие же в доме вертикальной «умной» парковки может стать причиной отказа от покупки в нем квартиры.

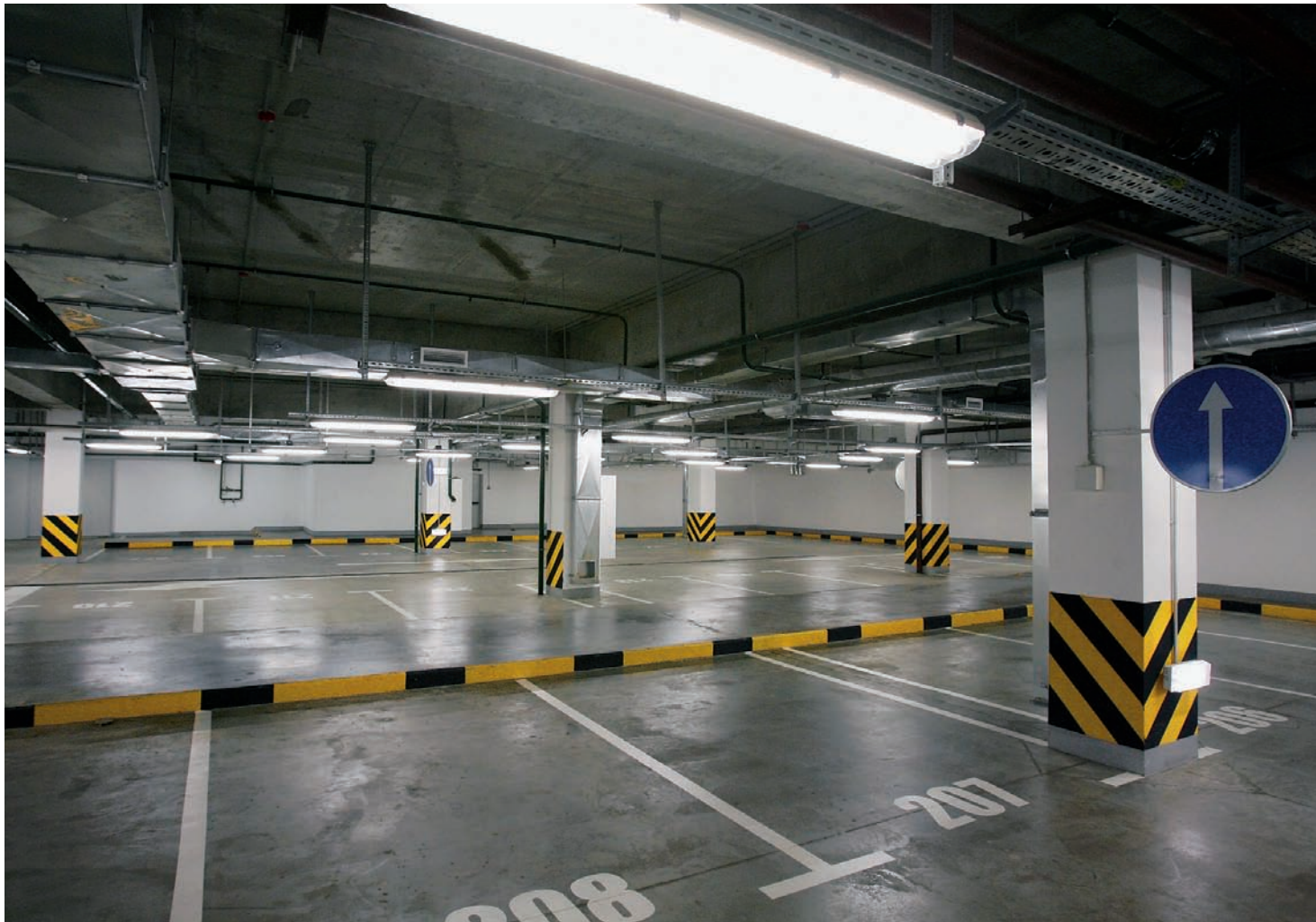
Домчать до квартиры

Помните, как объяснял таксисту дорогу подвыпивший герой Мягкова из всенародно любимого фильма? «Третья улица Строителей, дом 25, квартира 12, четвертый этаж». «Хоть пятый!» — отзывается водитель, вместе со всей страной посчитав милой пьяной шуткой столь неуместно подробный адрес.

Кто бы мог подумать, что один из застройщиков решит воплотить эту шутку на практике!? Правда, по иронии судьбы чудо-дом располагается не в переименованном Ленинграде, а в Москве, в районе Плющихи. «Это клубный проект на восемь квартир, который нельзя не привести в качестве наиболее яркого примера нестандартного подхода к организации паркинга», — рассказывает управляющий партнер консалтинговой компании Greenwich Group Иван Шульков. — В нем автомобили жильцов поднимаются прямо к входу в квартиру на отделанных золотом лифтах».

Конечно, такого рода паркинг в жилом доме — исключительный случай и очень не дешевое удовольствие. Чтобы купить и хитрый конструктор, и золото, застройщик обязывал каждого покупателя квартиры приобретать сразу по пять машино-мест. Неудивительно, что продублировать подобный эксперимент никто не отважился. Да и такого количества машино-мест (по пять на каждую квартиру) тоже больше нет ни в одном доме, хотя некоторые ЖК приближаются к этому параметру. «Примером может служить элитный жилой комплекс „Парк Палас“ в Хилковом переулке: обеспеченность парковочными местами здесь составляет 4,4 машино-места на квартиру», — говорит директор департамента элитной недвижимости компании Knight Frank Екатерина Тейн. — Чуть меньше в Crystal House в Коробейниковом переулке (4,3) и в жилом комплексе в Тружениковом переулке, 17а (4,2). Самый же высокий показатель в „Имперском доме“ — 4,5 машино-места».

Въехать по-умному
Некоторые девелоперы все же попробовали использовать несколько модернизированный вариант «золотого лифта», установив вертикальный паркинг, то есть «умную» автоматизированную систему «Клаус». Конечно, до квартиры с ее помощью не доедешь, но пространство заметно экономится. Суть системы заключается в том, что один автомобиль заезжает на металлическую парковку-лифт и поднимается



Для элитных домов стандартом является наличие более двух машино-мест на квартиру фото ДМИТРИЯ ЛЕКАЯ

вверх на такую высоту, чтобы под ней можно было припарковать второй автомобиль.

В Европе такие парковки очень популярны. Есть они и в Москве. «Например, в особняке в Нащокинском переулке есть автоматизированный

паркинг», — рассказывает директор по развитию компании «Калинка-Ризлти» Алексей Сидоров. Правда, появилась в доме такая парковка не по прихоти застройщика или покупателей, а из-за отсутствия альтернативы. Дом представляет собой реконструированное здание, вырыть под которым котлован для полноценного подземного паркинга было невозможно. В других случаях «умные» парковки устанавливать не рискуют: они себя не оправдывают. «Например, в одном из корпусов дома по Ордынке, 16 сделали обычную подземную парковку с заездом по пандусу», — говорит директор по продажам компании «Новое качество» Андрей Уфимцев. — А в другом установили автоматизированный паркинг. И, по отзывам жильцов, первый гораздо удобнее».

Чем же автоматика так смущает покупателей? Большинство автоматизированных паркингов рассчитано на компактные и легкие автомобили, а в силу природно-климатических условий и особенностей менталитета состоятельные российские покупатели, в отличие от западных, отдадут предпочтение солидным машинам большого размера», — говорит руководитель направления элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогачева.

Есть и еще одна причина — экономического характера. «Если в традиционном парковочном комплексе все машино-места оформляются в собственность их владельцев, в „умной“ парковке это сделать невозможно, так как она представляет собой конструк-

цию», — поясняет руководитель продаж проекта „Одиннадцать Станиславского“ Наталья Шичанина. — Поэтому парковки с вертикальной расстановкой машин все же являются не преимуществом дома, а выходом из ситуации, решением проблемы нехватки места». Более того. «Зачастую наличие в домах таких парковочных систем является причиной отказа от приобретения квартиры в них: такая система вызывает отрицательные эмоции у потенциальных покупателей», — рассказывает генеральный директор компании Tweed Ирина Могилатова. — Можно даже сказать, что она не является конкурентным преимуществом и при выборе между домом с такой системой и домом с обычным подземным паркингом покупатель предпочтет второй вариант».

Стоять на своем

А вариант с подземным паркингом тоже может оказаться не самым удачным. Можно вспомнить, например, реконструированный дом в Старокошюшенном переулке. Когда приступили к реализации этого проекта, обещали превратить в подземный паркинг имеющийся в здании подвал и организовать в нем по два машино-места на каждую квартиру. От своих обещаний застройщик пока не отказывается, но совершенно не понятно, каким образом он собирается реализовать эту идею: габариты подвала слишком малы, а сам дом уже заселен. Не появился обещанный жителям паркинг и в доме в Гагаринском переулке. Но, пожалуй, хуже всего, как вспоминают в компании Tweed, пришлось жильцам ЖК «Эдельвейс». Машино-места в обещанном гараже жители приобрели еще при покупке квартир и до сих пор имеют на руках оплаченные, но не выполненные застройщиком договоры. Встречаются неприятности и иного рода. «Например, в одном из

первых домов высокого уровня в Зачатьевском переулке клиент не смог поставить свой представительский автомобиль на подземную парковку из-за перепадов угла наклона пандуса», — рассказывают в компании «Калинка-Ризлти».

К счастью, большинство подобных неприятностей с подземными паркингами остались в прошлом. В большинстве новых проектов подземное пространство для хранения автомобилей организовано разумно и рационально. Во многих элитных домах имеются машино-места увеличенной площади (3,5х6,5 м вместо обычных 2,5–2,7х5,5 м). Так, в проекте «Остоженка, 11/17» машино-места изначально проектировались под крупногабаритные машины представительского класса. В особняках в Барыковском пер., 7 в подземном паркинге также есть возможность парковать представительские автомобили, включая удлиненные лимузины.

А в паркинге ЖК «Онегин» даже организована не световая система, а двухстороннее движение с отдельным въездом и выездом. По сути, у большинства подземных паркингов осталось лишь одно слабое звено: желающим приобрести место для стоянки сразу нескольких автомобилей чаще предлагают зависимые машино-места — площадки длиной 10 м и шириной 2,5 м. Что совсем неудобно, если обеими машинами пользоваться одинаково часто. Но иных вариантов нет: даже в самом просторном подземном паркинге лишнего места не бывает. И чуть ли не единственный пример дома, в котором все машино-места независимые, — «Одиннадцать Станиславского». Остальным приходится довольствоваться тем, что есть. Или все-таки полюбить вертикальную парковку. Назло менталитету.

Наталья Павлова-Каткова



ООО «ЗОДЧИЙ.ру»

СТРОИТЕЛЬСТВО ДЕРЕВЯННЫХ БАНЬ, КОТТЕДЖЕЙ, ДАЧНЫХ ДОМОВ

от 11 000 рублей за м²

«КАРЕЛИЯ 3.1»

- Габариты 10,0х11,5 м
- Общая площадь 172,95 м²
- Жилая площадь 97,78 м²
- 3 спальные комнаты
- 2 санузла
- Гостиная со «вторым светом»
- Кухня, объединенная со столовой
- Каркас
- Срок строительства 50-60 дней

ЦЕНА: ОТ 1 673 760 РУБ.



«КАНАДЕЦ 2»

- Габариты 8,5х12,5 м
- Общая площадь 138,30 м²
- Жилая площадь 71,43 м²
- 3 спальные комнаты
- 2 санузла
- Планировка первого этажа студийного типа: гостиная, столовая и кухня объединены
- Гараж
- Каркас или клееный брус
- Срок строительства 45-55 дней

ЦЕНА: ОТ 1 460 240 РУБ.



«ВЕТЛУГА 2»

- Габариты 14,95х10,9 м
- Общая площадь 212,29 м²
- Жилая площадь 107,08 м²
- 3 спальные комнаты
- 2 санузла
- Кухня, объединенная со столовой
- Каминный зал
- Гараж с входом в жилую часть дома
- Каркас
- Срок строительства 45-70 дней

ЦЕНА: ОТ 2 053 594 РУБ.



«КОЛОМЕНЕЦ 2»

- Габариты 14,3х8,6 м
- Общая площадь 192,16 м²
- Жилая площадь 110,69 м²
- 4 спальные комнаты
- 2 санузла
- Гостиная и столовая объединены
- Топочная с отдельным входом
- Каркас
- Срок строительства 60-65 дней

ЦЕНА: ОТ 1 979 370 РУБ.



ВЕСЬ АССОРТИМЕНТ В МОСКВЕ НА ВЫСТАВОЧНЫХ ПЛОЩАДКАХ «ЮЖНАЯ», «СЕВЕРНАЯ»

«Южная»: г. Москва, ул. Кировоградская, вл. 11, «Северная»: г. Москва, Ярославское шоссе, 26

(495) 921-33-01 www.zod.ru

Цены действительны до 30.11.2009 г. Цены указаны на базовые комплектации домов согласно технической документации. Изображения отражают архитектуру домов и не несут информации об используемых отделочных материалах и конструктивных особенностях. На фотографиях представлены реализованные дома нестандартной комплектации. Оформленные интерьеры являются собственностью ООО «ЗОДЧИЙ.ру» и их стоимость не включена в базовую комплектацию. Цены на строительство домов в регионах могут отличаться от цен в Москве и Московской области. Лицензия на проектирование ООО «ЗОДЧИЙ.ру» ГС-1-99-02-26-0-7716202498-031620-1 от 24.10.2005 г. Строительство осуществляет ИП Навроцкий В.В. (ГС-1-50-02-27-0-500701566133-033801-1 от 02.11.2007 г.).

реклама