

ДОМ



Почему покупатели возвращаются к новостройкам **6** | Дорогие коттеджи выгоднее всего арендовать перед началом сезона **8** | Расселение коммунальных квартир: остаточные явления **9** | Дома на первой береговой линии: не только плюсы, но и минусы **10** | Почему на оформление в собственность квартир уходит больше времени, чем на строительство **11** | Выгодно ли покупать частный дом рядом с организованной коттеджной застройкой **12** |

Спрос на элитное жилье в Санкт-Петербурге традиционно ниже, чем в Москве, и это оберегает город от застройки муравейниками de luxe надежнее высотных регламентов. Кризис очистил петербургский рынок от псевдоэлитных проектов: застройщики были вынуждены менять концепции, понижая класс и цену квадратного метра неоправданно дорогих квартир.

Перестройка питерской элиты

класс премиум

Дорогого много не бывает
«В Санкт-Петербурге около 28% жилого фонда представлено ветхим и аварийным жильем, в том числе сконцентрированным в центре города. Это огромный ресурс для реконструкции в элитные объекты, которым элитарность прежде всего придает их местоположение, историческая аура места, в котором они находятся (например, Конюшенная площадь, Новая Голландия, Петроградская сторона — район Малой Невы и т. д.). Также не до конца раскрыт потенциал престижных ближайших пригородов Санкт-Петербурга: Петродворца, Стрельны, Зеленогорского направления. Примеры реализуемых здесь объектов — «Северный Версаль», «Петровский арсенал», — говорит Евгений Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International.

Однако кризис внес заметные коррективы в темпы и масштабы элитного строительства. По оценке Ольги Трошевой, заместителя директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости», к началу года на рынке строящегося элитного жилья предлагалось в общей сложности 42 объекта общей площадью 540 тыс. кв. м. По объему возводимого жилья этого класса традиционно лидировал Петроградский район (65,7%). На втором месте — Центральный район (30,2%).

По данным Knight Frank Research, наибольшим спросом пользовались квартиры в готовых домах, поэтому девелоперы предпочитали приостановить проекты,



находившиеся в начальной стадии реализации. В 2009 году на рынок было выведено, по разным оценкам, до восьми объектов элитного сегмента, продажи в трех из

них начались уже после сдачи госкомиссии. И если площадь проданных на первичном рынке Санкт-Петербурга квартир (более 60 тыс. кв. м) сократилась всего на

15%, то объем предложений упал в 1,3 раза. Несмотря на то что около 1,2 тыс. квартир к концу года оставались непроданными, замораживание большинства элитных

проектов и завершение продаж реализуемых жилых комплексов может стимулировать рост цен в Санкт-Петербурге, прогнозируют эксперты.

Позитивным последствием кризиса, по мнению аналитиков, стала поляризация петербургского рынка: между элитным жильем и верхним сегментом бизнес-класса установлен как ценовой, так и качественный «водораздел». Разброс предложений, по оценке Knight Frank, составлял от \$3,60 тыс. до \$82,78 тыс. за 1 кв. м, в то время как средняя цена «элиты» (\$7,7 тыс. за 1 кв. м) снизилась всего на 7,6%. «Спрос на качественные объекты по-прежнему сохраняется на высоком уровне. Действительно эксклюзивные предложения, поступившие в продажу даже в разгар кризиса, не потеряли в цене, на некоторые из них во второй половине 2009 года цены были даже подняты. Наименее ликвидные варианты за время кризиса могли потерять в цене 20–30%», — говорит госпожа Васильева.

«Десять лет назад элитным считался дом напротив Крестов, не обладающий не только системами комфорта („умный дом“ и пр.), но и минимальными системами инженерного обеспечения, — вспоминает она. — Но сегодня девелоперы уже не могут игнорировать стандарты качества, которые задают покупатели. Это уникальное местоположение, продуманная архитектурная концепция, удобная планировка, эффективная и гибкая инженерная инфраструктура, комфортная среда обитания, отделка квартир базовыми элементами декора или квартиры „под ключ“».

(Окончание на стр. 7)

Заем через посредника

технологии

Назначение ипотечного брокера — помочь клиенту выбрать из множества кредитных программ наиболее подходящую. Но времена изменились: выбора сейчас значительно меньше, чем полтора года назад. Чем может помочь ипотечный брокер во время кризиса, мы выяснили у самих представителей этой профессии.

Брокер вместо интернета
Возле станции метро «Петровско-Разумовская» небольшая зеленая вывеска обещает: «Поможем получить кредит». Принадлежит она брокерской конторе «Эталон кредит», куда я зашел справиться о положении дел в отрасли. «За последний месяц у нас не больше десяти обращений за ипотекой, — признается брокер Андрей. — Объясняется это тем, что сначала люди ждали, когда рухнут цены, а теперь вот ждут, пока банки снизят ставки».

Раньше, до кризиса, у «Эталон кредита» были договоры с несколькими банками и клиенты брокера получали в этих банках скидку в размере 0,5% годовых. Теперь такой договоренности нет, нет и большого выбора: фирма плотно работает только с пятью банками. И в конечном счете клиент получает свою ипотеку за вполне стандартные 15,5% годовых.

Совершить чудо и обслужить клиента, не подходящего под банковские стандарты, здесь тоже не могут. «Я буду год бесплатно работать, если вы мне покажете индивидуального предпринимателя, который получил ипотеку за последние полгода», — торжественно обещает Андрей. Выходит, 1–2% от суммы кредита, которые просит за свои услуги брокер, — это всего лишь плата за возможность не обзванивать call-центры банков самому.

(Окончание на стр. 3)

РЕКЛАМА Разр. на стр.-во №31-28 от 03.04.2007 г.



Коттеджи построены

 CAPITAL GROUP
771-7777

Барвиха Хилс
8-й км Рублево-Успенского шоссе, пос. Барвиха

дом проекты

Рублевские дали

ПОДМОСКОВЬЕ

Готовые коттеджи от застройщика — довольно редкий продукт в Подмоскoвье вообще, а на Рублевке в особеннос-ти. Как правило, девелоперы стараются распродать владения в престижных местах на уровне «колышков» — когда участки еще только размечаются. Поселок «Лион» на 27-м км Рублево-Успенского шоссе — одно из немногих исключений.

Степень готовности

В начале апреля, когда я при-ехал в «Лион», рабочие как раз разбрали и грузили в само-свал остатки «стройгородка». Строителям в поселке делать больше нечего: все 50 домо-владений (и из них почти по-лови́на проданы) стоят гото-вые, с отделанными фасадами (но, естественно, без внутрен-ней отделки).

Осталось немало работы ландшафтным устроителям: они выровняют частные зем-левладения, высадят деревь-я и кустарники, засеют газон-чики в общественных зонах. Еще поработают дорожники: подъезды к поселку и внут-ренние дороги пока времен-ные, проложены в расчете на тяжелую строительную техни-ку. Теперь их поменяют уже на постоянные.

Вот, собственно, и все. Все коммуникации в наличии: газ, центральное водоснабжение и канализация. Самые нетерп-ливые покупатели вполне мо-гут успеть с отделкой к ново-годним праздникам. И при этом будут уверены, что на со-седнем участке не заработает экскаватор.

Я бы постерегся говорить, что наши девелоперы уже пе-решли на европейскую систе-му продажи готовых домов. В данном случае сработали два обстоятельства, которые оказа-лись на руку покупателям до-

мов в «Лионе». Первое — это, конечно, кризис, из-за которо-го многие отказались от пла-нов покупки загородных владений, и в первую очередь на-ходящихся на ранней стадии строительства. А второе — то, что застройщик «Газпромбанк-Инвест» не испытывал в кри-зис проблем с финансировани-ем, в отличие от многих других девелоперов. Поэтому в те-чение прошлого года он просто достраивал в плановом поряд-ке все дома, чтобы выйти на рынок с готовым продуктом.

Неоклассика

с верхним светом

Вполне естественно, что при таком подходе застройщики выбрали неоклассический стиль: большинство покупате-лей предпочитает именно та-кую спокойную, проверенную временем архитектуру. Люби-телям хай-тека или бревенча-тых усадеб, конечно, не сюда. Впрочем, последние вряд ли попадут и в ценовую группу от \$1 млн за домовладение — именно столько стоит са-мый скромный по размерам (448 кв. м на участке 13 соток) дом в «Лионе».

Дома выполнены без отде-лки, но с возможностью дей-ствительно очень свободной планировки: из несущих эле-ментов — всего четыре моно-литные колонны в центре до-ма. А вот стены кирпичные



(в отличие от многих проектов, где на самом деле монолит, об-ложенный кирпичом). При же-лании каждый покупатель мо-жет воспользоваться плани-ровкой, предлагаемой застрой-щиком: первый этаж — госте-вая зона (иногда еще и с каби-нетом), второй — три или че-тыре спальни с двумя балкона-ми. В двух из четырех проектов предусмотрена изюминка —

верхний свет в гостиной и цельные окна на два этажа вы-сотой 7 метров. А еще в домах имеются от трех до пяти дымо-ходов, камин можно ставить и на первом, и на втором эта-жах, хоть в каждой спальне.

Конечно, будущим жиль-цам не удастся кардинально перестроить дом по собствен-ному разумению, например достроить третий этаж с ба-

шенкой (хотя при желании можно «обжить» имеющееся чердачное помещение, устано-вив мансардные окна). Однако управляющая компания «Лио-на» довольно лояльна к собс-твенникам домов. Им позволе-но многое, что запрещено в других коттеджных поселках, например перекрасить фасады своих домов в любой пришед-шийся по душе цвет. Результа-т можно наблюдать в стоящем по соседству поселке «Чигасо-во-2», построенном тем же «Газ-промбанк-Инвестом» пять лет назад. Расцветка веселенькая, дома друг с другом не спута-

ешь. Кроме того, заборы меж-ду своими домовладениями жильцы смогут устанавливать сами по согласованию друг с другом. Европейская мода на стандартные полуметровые ограждения, может быть, и при-влекательна с точки зрения ди-зайна, но не слишком функци-ональна.

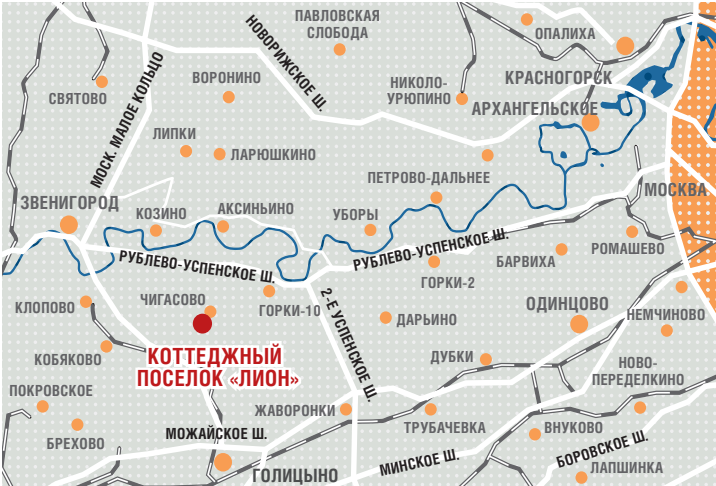
Между трех дорог

Однако вернемся к началу, то есть расположению посел-ка. Он находится на 27-м км Рублево-Успенского шоссе, то есть по всем параметрам отно-сится к «дальней Рублевке».

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: высокая степень готовности, юридическая надежность, близость к лесному массиву, хорошее качество строительства, архитектурная целостность проекта, возможность получения ипотечного кредита по льготной ставке

Отрицательные: значительная удаленность от Москвы, небольшой выбор типов домов, отсутствие собственной социальной инфраструктуры



Однако такое местоположение имеет два преимущества, од-но из которых сразу бросается в глаза, другое становится оче-видным позже.

Поселок пристроился пря-мо на кромке густого смешан-ного леса. Кстати, дома, стоя-щие прямо у лесной грани-цы, — самые большие по пло-щади и дорогие. Застройщики поначалу хотели сделать там прогулочную зону — с фонари-ками и лавочками, но затем от-казались от этой мысли. К че-му портить настоящий лесной массив, тянувшийся непрерыв-но на 3 км в глубину? Летом там можно и грибы собирать, и просто устроить пикник вдали от шума не только городско-го, но и дачного.

А чтобы оценить второе преимущество, надо заглянуть в навигатор. Он покажет, что Рублево-Успенское шоссе не единственное, по которому можно добраться до «Лиона». Менее чем в 2 км от поселка Малое московское кольцо. Ес-ли точнее, до него 1,8 км по ас-фальтированной дороге, про-ложенной в лесном массиве. По кольцу 18 км до Новориж-ского шоссе и далее — до МКАД по скоростной трассе. Получа-ется вдвое дальше, чем по Руб-левке, но в часы пик едва ли не быстрее.

В будущем транспортная доступность именно «дальней Рублевки» значительно улуч-шится. Дублер Минского шоссе

(платная трасса М1) протянется от Москвы почти до 2-го Успен-ского шоссе, и тогда до «Лиона» от МКАД можно будет доехать менее чем за полчаса.

И чтобы уж закончить о рас-положении, не случайно ведь первый в Подмоскoвье органи-зованный элитный поселок приснопамятная группа «Мост» построила именно здесь, в Чи-гасово. А эти ребята понимали толк в колбасных обрезках.

Инфраструктура

по соседству

Собственной социальной инф-раструктуры в поселке почти нет. Строго говоря, это «почти» близко к нулю: детская пло-щадка и, возможно, магазин-чик или аптека в надрывной башне, где располагается управ-ляющая компания.

Застройщики поступили так сознательно: все необходи-мое для жизни есть или в пе-шей доступности, или, по край-ней мере, в четверти часа езды на машине. Например, жители «Лиона» смогут пользоваться бассейном в соседнем посел-ке «Чигасово». А что касается школ, детских садов, медицин-ских учреждений, ресторанов, спортзалов, супермаркетов и бутиков, то в этом отношении Рублево-Успенское шоссе ни-чем не отличается от Тверской улицы в Москве. От «Лиона» до этих благ цивилизации всего 10–15 км.

Михаил Полинин

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

РЕКЛАМА

ДЕКОР НА МИЛЛИОН*

Искусство загородной жизни — основа концепции бренда Villagio Estate, который этой весной отмечает свое трехлетие. За это время были завершены элитные поселки «Риверсайд», «Гринфилд» и «Лазурный берег». Благодаря роскошным рукотворным ландшафтам с парковыми ансамблями и искусственными реками поселки Millennium Park и Monteville по праву считаются настоящими шедеврами элитной загородной недвижимости. Последняя новинка Villagio Estate — возрождение традиций мозаичного декора во внешней отделке домовладений.

До 25 мая 2010 года в честь своего дня рождения компания предоставляет возможность покупателям новых домов получить комплимент на миллион рублей в виде роскошного мозаичного панно площадью до 30 м². Подробности на сайте www.villagio.ru.

MILLENNIUM PARK. ПОСЕЛОК КЛАССА DE LUXE

Новорижское шоссе, 19 км

ВILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MONTEVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

ПОДРОБНОСТИ
ПО ТЕЛЕФОНУ

(495) 974 0000

WWW.VILLAGIO.RU

*Один миллион рублей

АКЦИЯ ДО 25 МАЯ

ДОМ ДЕНЬГИ

Плата за проценты

ипотека

Задумываясь о покупке квартиры в кредит, потенциальный заемщик в первую очередь смотрит на ставку по кредиту и размер первоначального взноса. Но дополнительно заемщик платит за поиск квартиры, выдачу банком кредита, страховку, оценку приобретаемой недвижимости, использование банковской ячейки при расчетах, нотариальное оформление документов. В итоге расходы по оформлению сделки могут составить 3–5% от суммы кредита.

Комиссия прежде всего

Основные затраты заемщика по ипотечному кредиту связаны, естественно, с выплатой банку суммы основного долга и процентов по кредиту. Сейчас среднерыночные ставки по ипотеке составляют 9–16% годовых.

Помимо этого покупатель квартиры в кредит несет дополнительные расходы, связанные как с предоставлением кредита, так и с оформлением квартиры в собственность. Совокупные расходы на получение кредита и оформление всех необходимых документов могут составлять 3–5% от суммы кредита и варьируются в зависимости от условий банков и их партнеров.

Расходы желающего приобрести квартиру в кредит возникают уже на этапе поиска квартиры с помощью риэлторов. «Тарифы на риэлторские услуги не зависят от того, как будет оплачиваться квартира — в кредит или полностью за счет средств покупателя», — говорит директор департамента вторичного рынка компании «Инком-недвижимость» Михаил Куликов. — В среднем стоимость полного комплекса риэлторских услуг по поиску и дальнейшему сопровождению сделки составляет 3–6% от стоимости приобретаемого объекта».

Значительная часть дополнительных расходов по кредиту приходится на платежи банку. Основную часть этих платежей занимает комиссия за выдачу или предоставление кредита, которую взимают сейчас практически все банки, выдающие ипотечные кредиты. Например, Сбербанк берет комиссию за выдачу кредита в размере 1–4% в зависимости от условий, установленных территориальным подразделением. В ВТБ 24 комиссия составляет 1,5% от суммы кредита, но не менее 45,4 тыс. рублей и не более 125,4 тыс. рублей. Банк «Возрождение» возьмет за предоставление кредита 2–3% в зависимости от программы, у Юникредит банка комиссия составит 1,5% от суммы кредита, у Альфа-банка — 1%.

Некоторые банки готовы снизить для заемщика размер комиссии за выдачу кредита, но

делают это только при выполнении заемщиком дополнительных условий. Например, ВТБ 24 готов снизить комиссию до 25,4 тыс. рублей, если заемщик разместит первоначальный взнос в ипотечный вклад. Средства размещаются в момент подачи заявки на кредит до момента заключения сделки под 4,75–5,30% годовых в рублях и 0,85–1,9% годовых в иностранной валюте. Минимальный размер вклада — 100 тыс. рублей или \$4 тыс. Банк «Дельтакредит» предлагает снизить комиссию за предоставление кредита до 0,5% от суммы кредита, но в этом случае ставка по кредиту будет увеличена на 0,5 процентных пункта (например, с 13,5 до 14% годовых). Одновременно банк предлагает за счет увеличения комиссии снизить ставку по кредиту на 0,5–1 процентный пункт. Первое условие может быть выгодно, только если вы планируете гасить кредит досрочно. Если сумма кредита сроком на 15 лет под 13,5% годовых составляет 4 млн рублей, стандартная комиссия составит 60 тыс. рублей, а ежемесячный платеж — 51 тыс. рублей. Воспользовавшись условием программы, заемщик может снизить комиссию до 20 тыс. рублей, при этом от увеличения ставки по кредиту до 14% размер ежемесячного платежа вырастет до 53,2 тыс. рублей, расходы заемщика по выплатам банку увеличатся на 396 тыс. рублей. Если при этих же условиях снизить ставку по кредиту за счет увеличения комиссии на 1,5 процентных пункта, то есть до 120 тыс. рублей, то ежемесячный платеж составит 50,6 тыс. рублей, а чистая экономия за весь срок пользования кредитом — 180 тыс. рублей.

Плата за риски

Другая значительная часть расходов связана со страхованием предмета залога, а также личных страхованием заемщика. Как правило, стоимость комплексной страховки составляет 1–1,5% от суммы кредита. В соответствии с новыми требованиями законодательства обязательным является только страхование залога — полис личного страхования заемщик оформляет по желанию. Правда, ставка по кредиту

при страховании только залога будет, скорее всего, на 1–2 процентных пункта выше, чем по программам с комплексным страхованием. Страховая премия выплачивается заемщиком ежегодно.

Остальные расходы по сделке будут не столь значительны. Банку потребуется отчет оценочной компании о стоимости приобретаемой квартиры. Оценку, как правило, проводят компании, аккредитованные банком, ее стоимость варьируется в пределах 3–6,5 тыс. рублей в зависимости от банка и тарифов компании-оценщика. Если заемщик предложит банку принять отчет об оценке неаккредитованной компании, банк может на это согласиться, но увеличив при этом стоимость оформления кредита. Порядок оплаты услуг по оценке квартиры может варьироваться в зависимости от условий банка. В банке «Дельтакредит» сообщают, что самостоятельно направляют запрос оценщику, а заемщик компенсирует банку стоимость этой услуги (3–6 тыс. рублей) при заключении сделки. В Юникредит банке заемщик самостоятельно оплачивает услуги оценщика и предоставляет банку готовый отчет об оценке.

Стоимость услуг нотариуса, который будет проверять «чистоту» приобретаемой недвижимости, составит 10–13 тыс. рублей, сообщили в центре поддержки клиентов Альфа-банка. Регистрация права собственности обойдется в 1–1,5 тыс. рублей. Кроме того, при оплате квартиры с помощью кредита расчеты, как правило, производятся через банковскую сейфовую ячейку — это позволяет защитить интересы и продавца, и покупателя. После подписания договора купли-продажи квартиры средства размещаются в индивидуальной сейфовой ячейке, ключ от нее передается покупателю, который после регистрации права собственности на квартиру передает его продавцу. Ряд банков, например Юникредит банк, банк «Возрождение» и другие, требует использования для сделок именно их сейфовых ячеек.

Стоимость аренды ячейки зависит от срока размещения средств: месяц аренды ячейки в московских отделениях банка «Возрождение» будет стоить 2,5 тыс. рублей, в Юникредит банке — 0,8–1,5 тыс. рублей (в зависимости от размера и отделения), в Альфа-банке 4 тыс. рублей за три недели.

Таким образом, покупая в кредит сроком на десять лет квартиру в Москве, например, за 6 млн рублей, нужно быть готовым оплатить первоначальный взнос в размере 20–50% от суммы кредита, то есть 1,2–3 млн рублей. При этом чем больше первоначальный взнос, тем меньше будут остальные расходы, размер которых рассчитывается от суммы ссуды. Суммарные расходы на оформление сделки и страхование могут составить от 76 тыс. до 289 тыс. рублей.

Елена Прохорова

Заем через посредника

ТЕХНОЛОГИИ

(Окончание. Начало на стр. 1)

«После начала кризиса в первые полгода количество обращений резко выросло, — вспоминает Алексей, учредитель ООО с простым названием «Ипотечный брокер». — Люди привыкли, что можно получить кредит, а в банках ипотеку не давали. Поэтому заемщики шли к нам. Но несмотря на наплыв клиентов, количество выданных кредитов упало: банки тогда резко подняли ставки и повысили требования к заемщикам. Сейчас ситуация постепенно выправляется, но особого оживления в плане спроса нет. К тому же до кризиса у нас были соглашения с 30 банками, а лидеры рынка работали с 70. Мы действительно могли подобрать оптимальную программу. Сейчас вариантов не много, и за два часа в интернете можно изучить их все».

Все-таки выбор есть

Однако генеральный директор компании «Ипотек.ру» Дмитрий Овсянников уверен в обратном. Он утверждает, что и сейчас имеется выбор между разными кредитными программами, в которых непросторазобраться самостоятельно.

«В Москве сейчас реально работают с ипотекой порядка десятка банков, по стране — больше 50, — говорит Дмитрий Овсянников. — Конечно, на сайте Центробанка таковых значительно больше. Но мы не будем считать тех, кто формально от ипотеки не отказался, чтобы не нервировать граждан, но выставил неприемлемую ставку в 18–20% годовых. В общем, есть из чего выбрать, тем более что сейчас появились такие выгодные рублевые ставки, которых до кризиса не было, — 10–11% годовых. В особых случаях даже 8,8%. В принципе рынок понемногу выправляется, в марте у нас было процентов на десять больше заемщиков, чем в феврале».

Много сравнительно дешевых вариантов появилось благодаря активности АИЖК. Ряд банков только тем и живет, что немедленно рефинансирует все выданные кредиты через агентство, а к ставке АИЖК добавляет при этом свой небольшой процент. В конечном счете клиенты получают свою ипотеку под 8,5–9% годовых в рублях. Но поскольку дело касается государственных денег, требования к заемщикам крайне строгие.

«Сейчас действительно появляются выгодные программы, но они обычно связаны с жесткими ограничениями, — рассказывает директор агентства «Ре-

лайт-Недвижимость» Олег Самойлов, занимающийся ипотекой с 1996 года. — Например, Московский кредитный банк предлагает ипотеку под 10% годовых, но сумма не должна превышать половины стоимости объекта. Есть программа ВТБ «Витрина залогового имущества». В ее рамках могут дать рублевый кредит менее чем под 9%, но с обязательным условием покупки одной из залоговых квартир, которые в свое время приобрели заемщики ВТБ».

Итак, варианты действительно есть, а значит, брокер может заниматься своим обычным делом — помогать в выборе.

Нестандартные решения

«Наша задача — подсказать клиентам верное, но подчас неочевидное решение — объясняет Дмитрий Овсянников. — Важнее всего в этом деле считать эффективную ставку, то есть не только проценты, написанные крупными цифрами, но и все остальные расходы, которые люди сами считать не привыкли».

Другое неочевидное решение, которое может посоветовать брокер, — заложить не то имущество, на покупку которого нужен кредит, а уже имеющееся. Таким образом можно купить жилье в новостройке, которую не кредитует ни один из банков, приобрести дом в деревне и даже заграничную квартиру. «В Марокко или Египте россиянам кредитов вообще не выдают, — рассказывает Дмитрий Овсянников. — В Болгарии выдают под 9% годовых, в Турции — под 10%. А под московскую квартиру можно взять валютный кредит под 7–9% и использовать его на покупку заграничного жилья. Все это примеры из реальной практики».

«Когда клиент получает отказ в кредите, причин ему обычно не объясняют. Задача ипотечного брокера — заранее знать, где дадут деньги, а где откажут, — считает Олег Самойлов. — Тут важно разбираться в нюансах. В некоторых банках есть негласное указание не кредитовать дома с деревянными и смешанными перекрытиями. В других очень придирчиво изучают историю приватизации квартиры. А некоторые банки, которые сейчас выходят на рынок, наоборот, больше ориентированы на клиентов. Эти знания могут сэкономить много времени».

Фактически функция ипотечного брокера здесь та же, что и у риэлтора: за дополнительную плату он делает то, что клиент мог бы сделать и сам, потратив время и понервничав. В конце концов, мало кто из нас знает о существо-

вании единых электронных баз, по которым ищут квартиры все риэлторы, но при этом люди не перестают обращаться в агентства недвижимости. С брокерами все то же самое. Кто-то считает их услуги лишней роскошью, кто-то пользуется. Но в ряде случаев без них не обойтись — например, если клиент из другого города. Так, недавно «Ипотек.ру» помогал супружеской чете из Нижневартовска купить для дочери ипотечную квартиру в Москве. Клиентам пришлось побывать в столице два раза. Сначала муж провел в Москве длинные февральские выходные и выбрал квартиру, потом оба супруга приехали всего на один день, чтобы оформить кредит и внести аванс.

В некоторых случаях услуги ипотечного брокера — бесплатное приложение к работе риэлтора, как в агентстве «Релайт-Недвижимость». Иногда они оплачиваются по фиксированной ставке, как в «Ипотек.ру». А часто брокеры работают за процент от суммы кредита.

Кредит «стимулирование»

В условиях кризиса и повсеместного ужесточения требований со стороны банков многие потенциальные заемщики не попали в число тех, кто может получить кредит. В этой ситуации потребована нелегальная услуга — возможность договориться с нужными людьми в банке. Некоторые ипотечные брокеры практически полностью перешли на такую работу.

«Поддавляющее большинство тех, кто к нам теперь обращается, просит пробить ипотеку через своих людей, — признался на условиях анонимности один из ипотечных брокеров. — Совсем шальных кредитов сейчас, конечно, никто не дает. Но есть определенные вещи, на которые банк может закрыть глаза. Например, не проверять в налоговой форму 2НДФЛ или дать ипотеку не на 10 лет, как того требуют правила банка для такого рода клиентов, а на 15. У нас есть связи в четырех банках. Тут главное — «стимулировать» нужных людей. Но мы будем работать не со всяким заемщиком. Вот если у человека денег достаточно, но зарплата «серая», тогда наша фирма готова помочь. Раньше мы брали за работу фиксированную сумму плюс небольшой процент. Сейчас работаем за 10% от кредита, но только при положительном решении. Но и мы можем помочь не всем. На пять обращений удачным оказывается только одно».

Никита Аронов



ПРИГЛАШЕНИЕ НА СЕМИНАР

“ПРИБРЕТЕНИЕ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ЧЕРНОГОРИИ”

МАЙ 2010



Belvedere Residence

Компания-застройщик Sagio Residence и мировой лидер на рынке недвижимости компания Knight Frank приглашают Вас на семинар по вопросам приобретения недвижимости, визовых льгот и ипотеки в Черногории при поддержке компании Baker&McKenzie.



Вашему вниманию будет представлен уникальный комплекс – Belvedere Residence.

Belvedere Residence – элитный жилой комплекс закрытого типа в самом сердце Будванской Ривьеры, всего в 200 м от центра пляжа Бечичи.

Здания находятся на высоте около 40 м над уровнем моря, что обеспечивает неповторимые виды на море и окружающие горы с террас роскошных апартаментов.

Belvedere Residence привлекателен с целью инвестирования в связи с перспективой вступления Черногории в ЕС.

70 апартаментов площадью от 49 до 208 кв. м и пентхаусов расположены в пяти корпусах В, С, D, Е и V, оснащенных лифтами и окруженных прекрасным благоустроенным парком. Корпус А представляет собой апарт-отель с 30 номерами, услугами которого могут пользоваться владельцы апартаментов. Для удобства жильцов предусмотрены крытый бассейн, спа-салон, фитнес-центр, детская площадка, паркинг на 85 машиномест.

По вопросам участия Вы можете связаться:
Елена Юргенева, тел.: +7(495) 981-0000, моб.: +7 (495) 968 1053
Elena.Yurgeneva@ru.knightfrank.com



Реклама

ДОМ ДЕНЬГИ

Торг еще уместен

скидки

Риэлторы уверяют, что сезон скидок закончился — дальше ожидается только рост. Однако нам удалось убедиться на собственном опыте, что даже на самый востребованный столичный экономкласс можно получить дисконт до 4%. А элитное жилье на ранней стадии строительства готово «просесть» на все 10%.



С хозяином квартиры в «Северном парке» уже по телефону удалось договориться о 2-процентной скидке

Экономкласс. Вторичка
Честно говоря, найти типовую панель на «вторичке» в приличном районе Москвы по ценам ниже средних надежды было немного. Но одно объявление в базе «Мизль» заинтересовало. Трехкомнатная квартира площадью 60 кв. м в девятиэтажке на улице Большая Академическая (район Коптево) была выставлена за 6,5 млн рублей, то есть по 109,9 тыс. за 1 кв. м. Тогда как, по данным IRN, метр типовой панели еще в феврале стоил в среднем 110,7 тыс. рублей, а в начале апреля поднялся до 116,4 тыс. Но после разговора с риэлтором Еленой стало понятно, что хозяйка готова скинуть еще.

Чтобы узнать насколько, мы отправились на просмотр. Воодушевление растаяло еще на подходе. Вместо обещанной в объявлении уютной детской площадки во дворе дома нас встретили настоящие раскопки, связанные с прокладкой коммуникаций, причем наземных. Трубы вели к соседней по-

востройке, находящейся на стадии, далекой от завершения. Естественно, дорога к дому была скрыта под толстым слоем грязи. Преимущества выходящих во двор окон квартиры также превратились в недостатки: и вида никакого, и шум от близкой стройки. Между тем риэлтор пыталась отвлечь меня от этих «мелких неприятностей»: квартира «чистая», оформлена всего на двух взрослых собственников, детей там не прописано. В общем, проблем с переоформлением быть не должно. Хотя Елена замялась и крайне расплывчато ответила на вопрос о том, когда объект будет выставлен на продажу. Из нее удалось выудить лишь фразу «больше месяца». Хотя, судя по цене, можно было предположить, что апартаменты предлагаются с зимы. Как минимум.

Обсудив все эти обстоятельства с хозяевами, мы расстались на том, что они согласились скинуть 100 тыс. рублей, а если и впрямь дойдем до сделки, то и еще больше.

В итоге на панельку, выставленную по цене и без того заниженной, удалось добиться гарантированной скидки в 1,5%. А общий дисконт по сравнению со среднерыночной ценой составил бы примерно 2,5%.

Экономкласс. Новостройка

Популярность свежих панелек в пределах Москвы также растет довольно быстро, поскольку качественное предложение по этому сегменту снижается. В районе метро «Отрадное» (Высоковольтный проезд, дом 1, корпус 46) нас заинтересовал жилой комплекс от СУ-155. Это застройка серии И-155, 25-этажный корпус 46, как сообщили в командитном товариществе застройщика, должен быть готов к заселению никак не раньше конца года, если не в следующем, поскольку еще идет монтаж последних этажей. Во время консультации в офисе товарищества риэлтор Владимир рассказал, что в данном корпусе осталась только так называемая



Самой большой скидки мы добились за квартиру в элитном доме в ЖК «Афанасьевский» — 9% ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА



Комплекс бизнес-класса «Скай Форт» — единственный из проверенных, в котором торговля невозможна ФОТО ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВА

мая зачетная двухкомнатная квартира площадью 61 кв. м на десятом этаже. А предложений непосредственно от застройщика уже нет. Иными словами, продавцом этой квартиры выступает подрядчик, с которым СУ-155 рассчиталось квадратными метрами.

Цена «двушки» — 7,4 млн рублей, то есть 122 тыс. за 1 кв. м

(среднерыночная стоимость 1 кв. м современной панели на начало апреля, по данным IRN, — 124 тыс. рублей). Мы уловились с Владимиром, что он обратился к продавцу с предложением снизить цену до 6,5 млн. Впрочем, риэлтор перезвонил на следующий день и сообщил, что продавец торговаться не будет, так как на эту квартиру уже есть несколько претендентов и цена их устраивает. Каково же было мое удивление, когда я обнаружила объявление частного инвестора, предлагающего такую же «двушку», только в корпусе 5 (заселение также обещают к концу года), но уже за 5,94 млн рублей (102,4 тыс. рублей за 1 кв. м)!

Представитель продавца Галина отметила, что в эту цену также включено и переоформление договора переуступки прав, то есть 90 тыс. рублей. Галина отметила, что инвестор торговаться не будет. «Да ниже куда! К тому же мы только вчера вывесили объявление, а сегодня у нас уже трое претендентов. Спрос большой, так что в скидках нет надобности», — пояснила она. Вот и получается, что частный инвестор предлагает цену на 16% ниже, чем подрядчик СУ-155. «Может, человеку деньги срочно нужны», — прокомментировал ситуацию Владимир из командитного товарищества. — Раньше наши клиенты — подрядчики и инвесторы — тоже делали дисконт, но не больше 20%. Сейчас же спрос увеличился, и они хотят извлечь из ситуации максимум».



В ЖК «Дом на Беговой» удалось снизить цену на мизерные 0,9% ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Бизнес-класс почувал рост

В сегменте жилья бизнес-класса я выбрала три ЖК: известный долгострой в районе «Войковской» «Северный парк» (Ленинградское шоссе, 25а, застройщик ООО ЭТО-С) и более масштабные комплексы «Дом на Беговой» (Хорошевское шоссе, 2, владение 20) от компании «ДОН-строй», также долгострой, но уже на завершающей стадии, и «Скай Форт» (1-й Нагатинский проезд, владение 11, застройщик ИСК «Столица»). С разной степенью вероятностью заселение по всем трем объектам обещают к концу этого года.

В «Северном парке» заинтересовали две квартиры — обе площадью 70 кв. м. Одна из них на 4-м этаже, а вторая — выше 20-го. Кстати, ни одного предложения от застройщика уже нет, что неудивительно: стройка ведется с 2005 года. Четвертый этаж в объявлении на сайте газеты «Из рук в руки» предлагался за 7,6 млн рублей (108,6 тыс. рублей за 1 кв. м). Но риэлтор Иван, подавший объявление, в телефонном разговоре отметил, что цена старая и сейчас она составляет 7,45 млн рублей. Я попробовала сторговаться с ним до 7,3 млн. Иван перезвонил через несколько дней и сообщил, что предложение принимается, но он не уступит больше ни копейки. Итак, только по телефону удалось добиться скидки в 2%, а от первоначальной стоимости — все 4%.

«Двушкой», находящейся выше, занимается «Мизль». Риэлтор Анна сообщила, что продавец выставил квартиру еще в прошлом году за 10,5 млн рублей, но уже поднял цену на 1 млн — до 11,5 млн рублей (164,3 тыс. рублей за 1 кв. м). Однако вскоре выяснилось, что продавец на торг согласен. И я отправилась на просмотр. Эта операция оказалась непростой. Охрана пропустила только владетель жилья, и то с представителем ТСЖ. Пришлось пройти под видом родственницы продавца. Представитель ТСЖ на вопрос о госкомиссии только печально вздохнула, отметив, что обещали в конце мая, «но, наверное, опять перенесут». В то, что перенесут, верилось

куда больше. В корпусе «А», куда мы отправились, был подключен только лифт (все-таки в башне 40 этажей и рабочим нужно как-то попадать наверх). С уверенностью можно сказать: монтаж дома завершен, а вот коммуникациями и не пахло. Правда, будущие жильцы с радостью отмечали, что работы ведутся куда активнее, чем в прошлом году. Но признание продавца, что он приобрел эту «двушку» в 2007 году за 9,5 млн рублей, вкупе с увиденным воодушевило меня на торг.

Итак, посетовав на недостаточную степень готовности жилья, а также заметив, что могу расплатиться очень быстро (мол, 10 млн лежат на счету), я предложила снизить цену на 1,5 млн. После таймаута в несколько дней продавец согласился сделать скидку максимум до 11 млн: «Я в принципе никуда не спешу и очень жду осени — во-первых, дом будет более или менее готов, а, во-вторых, спрос и цены вырастут, это наверняка». Так что мне при совершении сделки в самое ближайшее время можно было рассчитывать на 4% скидки.

«Дом на Беговой» после «Северного парка» показался просто воплощением завершенности. Там почти закончили отделку подъездов и начали вести коммуникации в квартиры. Но вопрос о сроках прохождения госкомиссии также встретил менеджера Павла, показывавшего мне «двушку» площадью чуть более 64 кв. м на девятом этаже. Впрочем, заселение было обещано в третьем квартале. Стоимость метра составляет 157 тыс. рублей. Продавцом квартиры является частный инвестор, который предположительно приобрел ее в 2007 году по 110 тыс. рублей за 1 кв. м. Как оказалось, «ДОН-строй» уже давно все распродал на этом объекте. Предложений, конечно, много, но все они по переуступке прав.

Выявленные недостатки, а именно хорошая видимость и, главное, слышимость третьего транспортного кольца, непонятные сроки сдачи, позволили добиться скидки лишь на 95 тыс. рублей — до 10 млн, что составило 0,9%. В данном случае инвестор, как и продавец из «Северного парка», рассчитывает на растущие цены и повышающийся спрос.

Еще более жесткой в плане скидок оказалась ситуация с «двушкой» в «Скай Форте». Специалист отдела продаж Трофим, встретивший меня в офисе на объекте, рассказал, что цены на «Скай Форт» застройщик заморозил еще в январе: «Они остались на прежнем уровне, но и скидок не будет». Двухкомнатная квартира на седьмом этаже в корпусе 204–205 была предложена за 8,8 млн рублей (общая площадь 74 кв. м, стоимость метра почти 119 тыс. рублей). Частный инвестор Сергей, занимающийся перепродажей квартир в этом ЖК, также мало чем помог. Он предложил мне аналогичный вариант на восьмом этаже по той же цене.

Гибкая элита

Самой большой скидки — 9% — удалось добиться на элитную трехкомнатную квартиру (общая площадь 128 кв. м, заявленная стоимость \$2,19 млн, цена метра \$17,1 тыс.) в ЖК «Афанасьевский» (Большой Афанасьевский переулок, владение 24–26, метро «Арбатская»). Консультант из Blackwood Илона легко согласилась снизить цену до \$2 млн уже на третьей минуте разговора. Но даже при этом перспектива дальнейшего дисконта сохранилась. Его, по словам Илоны, мне должны были предложить в офисе застройщика. Причины для этого были. Стадия строительства еще очень ранняя — котлован. Справедливости ради стоит заметить, что около половины квартир уже продано, несмотря на все «но».

В итоге мы получили совершенно парадоксальную картину. Панельный экономкласс от СУ-155 оказался дороже монолитного бизнес-класса «Скай Форт»: 122 тыс. рублей за 1 кв. м против 119 тыс. К более или менее значительному дисконту оказалось готово только элитное жилье. Понятно, что сезон больших скидок на рынке жилой недвижимости завершается, но даже на самое популярное предложение еще можно отвоювать дисконт в 1–2%.

Александра Пшеничная

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС в Новых Черемушках

ст. м. «Профсоюзная», Новые Черемушки,
квартал 24-25, корпус 1В-3

24-этажный монолитный дом

- Индивидуальный проект
- Монолитный дом с керамогранитной облицовкой
- Подземный паркинг
- Тройной стеклопакет
- Остекленные лоджии
- Лифты фирмы «OTIS»
- Отопление по современной технологии — без стояков
- Дверь металлическая с двусторонним декоративным шпоном
- Свободная планировка
- Современные системы безопасности

**1-5 комнатные квартиры
общей площадью от 65,1 до 339,2 м²**

АГЕНТСТВО
НЧ
НЕДВИЖИМОСТИ

ЗАО «Агентство недвижимости
Новые Черемушки»

Тел.: (495) 718-37-22
(495) 718-47-66
www.newcher.ru

реклама

ДЖОРДАНО БРУНО ФИЛОСОФСТВОВАЛ
В ИТАЛЬЯНСКОМ КВАРТАЛЕ



МАРКО ПОЛО ВОЗВРАЩАЛСЯ
В ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ



АНТОНИО ВИВАЛЬДИ МУЗИЦИРОВАЛ
В ИТАЛЬЯНСКОМ КВАРТАЛЕ



ИСТОРИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ЗДЕСЬ...



РЕКЛАМА

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

КОМПЛЕКС ЭЛИТНЫХ ОСОБНЯКОВ

МОСКВА, УЛИЦА ФАДЕЕВА, 4

Итальянский Квартал – это уникальный проект, еще до окончания строительства ставший заметным архитектурным событием. Это шедевр, созданный на века. Абсолютно гармоничное, уютное и безопасное пространство.

Единственный в своем роде проект на рынке элитной недвижимости Москвы, сочетающий редкие для столицы преимущества: расположение в самом центре города, в двух километрах от Кремля, с тишиной и уютом большой приватной территории.

В самом названии проекта заложен фундамент его концепции - изысканный и роскошный итальянский стиль в архитектуре, ландшафте и дизайне, одухотворенный яркими эмоциями солнечной и жизнерадостной Италии.

28-000-28 ♦ ITALKVARTAL.RU

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.italkvartal.ru

дом цены

Рост под спудом

город

В марте и начале апреля цены на городское жилье почти не изменились. Однако участники рынка уверенно говорят о росте активности покупателей и увеличении количества сделок. Уже чувствуется дефицит качественных предложений, и, по-видимому, подспудный рост рынка вскоре отразится на ценах.



Новостройки в завершающей стадии пользуются повышенным спросом ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Дефицит предложения

По данным компании «Инком», средние цены предложения в Московском регионе в марте оставались стабильными. В столице средняя рублевая цена предложения увеличилась всего на 0,2%, до показателя 178,88 тыс. рублей за 1 кв. м. Средние цены, выраженные в долларах, увеличились за месяц на 2,2%, сохранившись на уровне \$6 тыс. за 1 кв. м. В Московской области средняя рублевая цена предложения также выросла в рублях всего на 0,2%, до 71,59 тыс. рублей за 1 кв. м, в долларах рост составил 2,2%, вернувшись к уровню \$2,4 тыс. за 1 кв. м.

При этом надо иметь в виду, что долларové цены отражают скорее колебания американской валюты, а не реальных цен на московском рынке. Большинство предложений (кроме элиты) представлены в рублях. Таким образом, можно констатировать, что за прошедший месяц изменения цен не произошло. Однако существующие цены с точки зрения покупателей уже являются адекватными, о чем свидетельствует рост объема продаж. «В течение последних нескольких месяцев активность покупателей на вторичном рынке Москвы растет, причем во всех сегментах», — утверждает Алексей Шленов, директор компании «Мизль-Брокеридж». — Сейчас реализуется отложенный спрос, который формировался с ноября 2008 года, когда потенциальные покупатели откладывали приобретение квартиры в ожидании снижения цен».

Участники рынка заговорили уже не о будущем, а о реальном дефиците качественных предложений. «Многие новые объекты многоэтажной застройки находятся пока в лучшем случае на стадии котлована и будут введены в эксплуатацию только в 2011–2012 годах», — говорит Дмитрий Отыковский, коммерческий директор ГК «Пионер». — В марте появились единичные новые проекты. Среди какущегося многообразия предложений на рынке не так много вариантов доступного жилья, поскольку отсутствие кредитных средств вынудило ряд строительных и девелоперских компаний приостановить новые и

уже реализующиеся проекты эконом- и комфорт-классов, что в совокупности с высоким спросом в будущем приведет к дефициту предложения. Уже сейчас многие наши потенциальные клиенты жалуются, что стало невозможно найти в Москве в новостройке, готовой хотя бы на 70%, однокомнатную квартиру до 4 млн рублей или двухкомнатную до 6 млн рублей».

«Резерв „готовых“ домов сегодня минимален, во многих новостройках доступны лишь единичные предложения, почти нет выбора одно-двухкомнатных квартир», — подтверждает Валентина Становова, первый вице-президент Capital Group. — Это является закономерным отражением сокращения обьомов строительства».

Назад, к новостройкам

Вполне логично, что при сокращении выбора готовых домов покупатели вновь обращаются к новостройкам, продажи в которых в течение прошлого года почти не велись. При условии высокого доверия к застройщику первичная недвижимость высоко востребована, — говорит Валентина Становова. — Покупатели стремятся реализовать свои потребности сейчас, понимая, что в перспективе как минимум нескольких лет выбор новых качественных предложений будет сильно ограничен, а это будет оказывать все большее давление на цены. Уже сейчас мы можем констатировать как факт увеличение стоимости контрактов с осени прошлого года в среднем на 20–25%».

Примечательно, что возвращение к «первичке» происходит не только в экономклассе, где дома строятся менее чем за год, но и в элитном сегменте. «Очевидно, что доверие покупателей к первичному рынку элитного жилья восстанавливается», — констатирует Игорь Роганович, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank. — Продажи идут даже в проектах, находящихся на нулевом цикле. Клиенты видят, что в домах, которые находятся на этапах, близких к сдаче ГК, и цены выше, и выбор квартир значительно меньше. Поэтому когда есть возможность подожать, клиенты делают выбор в пользу объектов на начальных этапах строительства».

Также в элитном сегменте отмечается повышение сумм сделок. «Если раньше в городской „элитке“ самый распространенный средний запрос от покупателя был до \$7 тыс. за 1 кв. м, то сейчас средний запрос составил \$10 тыс. Покупатель, который хочет сейчас приобрести по такой цене, уже сталкивается с тем, что на вторичный рынок он опоздал: там цена ушла вверх, и тогда он поворачивается в сторону „первички“. И таким образом, превращается в инвестора», — отмечает Ирина Могилатова, генеральный директор компании Tweed.

Ипотека стимулирует рост

Ипотечное кредитование снова становится фактором, стимулирующим рост продаж. «В январе—марте ипотечных сделок было вдвое больше, чем в октябре—декабре 2009 года», — утверждает Алексей Шленов. — Оживление ипотеки связано, с одной стороны, с изменением условий ипотечного кредитования в сторону докризисных (происходит коррекция ставок, становится более адекватным подход к рассмотрению заемщиков и кредитуемых объектов и т. д.). С другой стороны, у потенциальных заемщиков появляется определенная стабильность, что позволяет обратиться к решению жилищного вопроса, воспользовавшись ипотечным кредитом».

«Ипотека начала оживать», — подтверждает Дмитрий Зиканов, директор департамента жилой недвижимости ОАО «Система-Галс». — Сегодня ставки по ипотечным кредитам уже составляют порядка 11–12% в валюте и 13–14% в рублях, а банки продолжают демонстрировать заинтересованность в дальнейшем развитии этого продукта».

Таким образом, на рынке жилья в прошедшем месяце сложилась довольно редкая ситуация — сохранение прежнего уровня цен при повышении спроса и явных тенденциях к росту активности рынка. Очевидно, что в течение длительного времени такое положение не сохранится: при условии дальнейшего увеличения спроса рост цен неизбежен.

Алексей Аксенов

Сегментация спроса

загород

Загородный рынок вслед за городским в прошедшем месяце продемонстрировал рост спроса при стабильных ценах и даже подорожании отдельных объектов. Однако эта активность, во-первых, ниже, а во-вторых, разнится в зависимости от сегмента. Участники рынка отмечают возвращение интереса к поселкам с подрядом.

Неоправданные ожидания

На рынке загородного жилья увеличилось количество сделок, при том что цены остаются на уровне начала года. «На загородном рынке цены стабилизировались еще в начале года и до сих пор пребывают в состоянии спокойствия, никаких резких движений вверх или вниз не наблюдается», — говорит Алексей Левин, руководитель департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty. При этом покупатели проявили гораздо большую активность, чем зимой.

«По сравнению с февралем в марте количество сделок увеличилось почти в два раза», — констатирует Владимир Яхонтов, управляющий партнер компании «Мизль-Загородная недвижимость». — Также мы можем говорить об увеличении спроса в три раза по отношению к ноябрю—декабрю. Хотя сделок в сегменте экономкласса проходит больше, чем в сегменте „де-люкс“, критического перекоса нет. Более того, по объемам сделок элитная недвижимость опережает бизнес-класс. Количество сделок в сегменте бизнес-класса составило 17%, в сегменте „де-люкс“ — 23%. Это объясняется тем, что в сегменте бизнес-класса предложение домов невелико и оно все время сокращается. Сегмент „де-люкс“ достаточно хорошо представлен на рынке, там есть интересные предложения, и они востребованы».

По отдельным проектам все-таки можно отметить рост цен. «Застройщики поселков Villagio на Новорижском шоссе повысили цены на 5–10%, на вторичном рынке цены на интересные, качественные объекты также пошли вверх, собственники торгуются неохотно», — говорит Жанна Лебедева, руководитель департамента загородной недвижимости компании Welhome.

В целом же покупатели загородного жилья ждут более выгодных с точки зрения цены предложений. Участники рынка считают, что их ожидания неоправданны. «Немногие покупатели адекватно оценивают ситуацию и понимают, что дно на рынке пройдено и в ценообразовании на



Загородные девелоперы возвращаются к проектам поселков с обязательным подрядом ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ступила стабильность. Некоторые до сих пор ждут сверхскидок, которые возможны только на падающем рынке. Но рынок уже вышел из состояния пике, поэтому о больших скидках и бросовых предложениях можно забыть», — категорично заявляет Алексей Левин.

Строители оживились

Если в течение всего прошлого года хитом загородных продаж была земля без подряда, то уже с начала нынешнего года ситуация изменилась. Покупатели вновь интересуются готовыми или строящимися домами, а девелоперы запускают новые проекты организованной застройки.

Примечательно, что с конца прошлого года на рынок стало выходить больше проектов, предполагающих продажу готовых домов и участков с подрядом, — говорит Игорь Роганович, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank. — В марте предложение на загородном рынке Подмосквья пополнилось четырьмя новыми проектами: «Санатель Таудом» на Дмитровском шоссе, «Красная поляна» — на Симферопольском, «Чистые пруды-2» — на Ярославском и «Золотая долина» — на Киевском».

В «Инкоме» отмечают, что интерес к готовым домам растет и в связи с сезонным фактором: «За последний месяц заметно вырос спрос на готовые дома в ценовом

диапазоне от 4 млн до 10 млн рублей. В связи с приближающимся сезоном отпусков, когда покупатель рассчитывает с первого дня въехать и жить в собственном загородном доме, как никогда растет актуальность предложения вторичного рынка — как в организованных коттеджных поселках, так и в садовых товариществах».

При этом наблюдатели отмечают сегментацию спроса на загородном рынке. «Наибольший спрос — на максимально готовые дома и поселки, а с другой стороны, на участки без подряда», — отмечает Игорь Роганович. — Также в марте появилась новая тенденция — увеличение объема строительства поселков экономкласса, а точнее, возобновление строек в этом сегменте. Новых проектов экономкласса в марте не появилось, и думаю, что в этом году они вряд ли появятся. При этом многие проекты до сих пор находятся в состоянии заморозки. Девелоперы все еще ищут пути выхода из кризиса, и не все находят».

В отличие от города, рост цен на коттеджном рынке сдерживается довольно большим количеством предложений, как существующих в настоящее время, так и потенциальных, пока находящихся в состоянии заморозки. Это означает, что период стабильности еще какое-то время продлится.

Дарья Фоменко

Ползком по плато

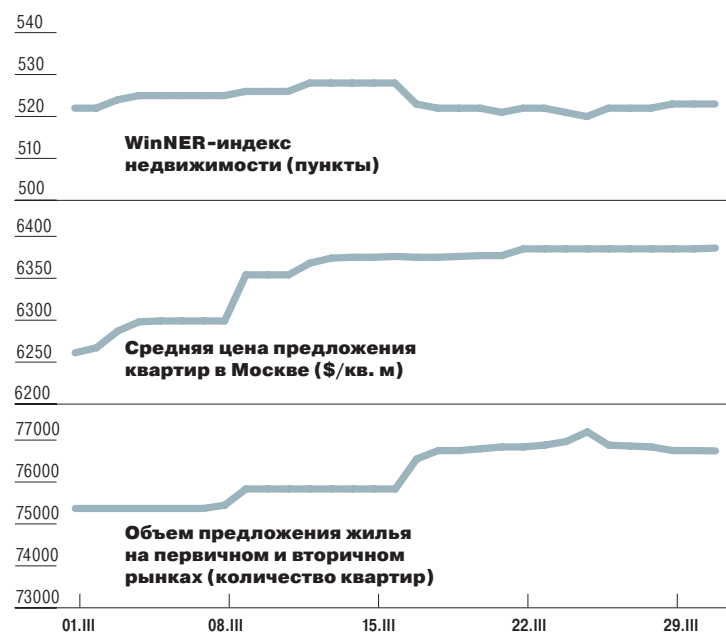
индекс

В марте произошло заметное оживление рынка (существенное увеличение количества сделок). Это нашло свое отражение в показателях WinNER-индекса недвижимости.

Показатель объема предложения жилой недвижимости в конце второй декады марта вышел на «плато» на уровне 76 700 пунктов, а спустя три недели наметилась тенденция к снижению этого показателя. Пока рано судить, насколько устойчивой будет эта тенденция, но продолжение непрерывного роста количества предложений на рынке, который наблюдался на протяжении последних полутора лет, маловероятно.

Повышение ликвидности квартир и, как следствие, увеличение количества сделок спровоцировало оптимизм продавцов, которые не замедлили отразить свои позитивные ожидания в цене предлагаемых

WINNER INDEX. 1.III–31.III.2010 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



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 ситуация на рынке недвижимости, чем выше — тем лучше продавцам. Подробнее об индексе — на сайте [HTTP://WINNER-INDEX.RU](http://winner-index.ru)

гаемых на продажу квартир. Если в течение февраля показатель цены находился на

уровне 6250 пунктов, то в течение первой половины марта он вышел на уровень 6370

пунктов, а концу месяца прибавил еще 15 пунктов. С начала года (точнее, с момента окончания новогодних праздников) показатель цены вырос более чем на 2,5%, при этом основной рост (2%) пришелся на март.

Мы не ожидаем бурного увеличения показателя цены в ближайшие месяцы. Затоваренность рынка не исчезла, и покупатели по-прежнему находятся в значительно более выгодном положении, чем продавцы. Продавцам по-прежнему приходится делать уступки покупателям при совершении сделок. Но размер этих уступок заметно сократился, и продавцы, почувствовав предельный интерес покупателей, увеличивают цены экспонируемых объектов. Мы ожидаем, что «ползущее» подорожание продолжится.

События продолжают активно развиваться в апреле.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Клёново

коттеджный посёлок

Уютные дома на опушке соснового бора

ecovillage

Волоколамское ш., 12 км

(495) 921-14-40, www.klenovo.com

прямая речь

Вы верите, что цены на жилье еще будут снижаться?

Диана Гурцкая, певица, заслуженная артистка России:

— Сначала московской недвижимости предстоит пройти процесс глобального разделения по качеству, а после этого снизятся и цены. Причем степень снижения будет зависеть от сегмента. Не может однокомнатная хрущевка на первом этаже в промышленном районе стоить \$100 тыс.! Мне кажется, что сейчас смысла покупать недвижимость нет. Мы еще не достигли дна и даже не сильно к нему приблизились.

Ирина Хакамада, писатель, политик:

— Если не будет второй волны кризиса, то московские цены на недвижимость не упадут. Они сейчас почти на дне, и если кому-то надо покупать жилье,

то делать это надо сейчас. У меня есть знакомые, которые очень хотят купить квартиру, но они сидят и ждут второй волны и снижения цен. А мне кажется, это скорее кризисный синдром, результат того, что у людей нет уверенности в завтрашнем дне.

Мирслав Мельник, председатель совета директоров компании «Бетта-групп»:

— Снижение цен на дешевое и среднее жилье более вероятно, чем повышение. Бурный рост продаж — это просто бурный пиар. Мягко говоря, вся эта статистика не отражает реальной картины. Цены на жилье в Москве до конца года усилиями девелоперов будут заморожены, колебания составят не более 2% в ту или иную сторону. Но если ипотека не активизируется, то цены на жилье ближе к осени пойдут вниз.

Игорь Петренко, актер:

— В Москве спрос на недвижимость будет всегда, и цены на нее будут расти. Дойдя до критической точки, они могут ненадолго остановиться или даже упасть на ничтожное значение, но затем пузыри снова будут надуваться. Я считаю, что если сейчас есть деньги и необходимость в жилье, надо покупать. Я купил жилье еще до того, как

цены безумно взлетели, и теперь если и думаю о покупке недвижимости, то только за городом.

Татьяна Веденеева, телеведущая:

— По-моему, цены на жилье в Москве никогда не упадут. Их возникают богатые люди, которые не знают, куда им вложить деньги, и по традиции вкладывают их в недвижимость. Я изучала рынок недвижимости именно в период кризиса и не нашла ни одной квартиры, которая бы потеряла в цене хотя бы несколько процентов. Моя подруга, наоборот, долгое время пытается продать квартиру, уже вдвое снизила цену, но покупателя нет. Видимо, потому, что многие склоняются к покупке недвижимости за границей: там и цены ниже, и качество несоизмеримо выше.

Игорь Коган, заместитель председателя совета директоров Нордеа банка:

— Поскольку я скорее потенциальный покупатель, то надеюсь, что будет. Мне кажется, все больше людей перестают думать, что недвижимость в Москве будет вечно дорожать, и перестают покупать жилье с инвестиционной целью. Такого спекулятивного спроса, как раньше, уже не будет. И прежнего необоснованного роста тоже.

Александр Иншаков, актер, председатель Ассоциации каскадеров России:

— Думаю, что цены все-таки будут снижаться. Я бы пока подождал с покупкой. В нашей стране кризис проходит по-особому, например, у нас очень много говорят о кризисе, но цены на бензин так и не упали. Те, у кого были деньги, продолжают их зарабатывать, а у кого их не было, тем стало еще хуже.

Бари Алибасов, продюсер:

— Я убежден, что экономика еще долго будет подниматься с колен. И цены, в том числе на недвижимость, будут снижаться. И ризиторам в любом случае не стоит надеяться, что такие заоблачные цены будут держаться вечно. Да они и сами, скорее всего, как обычно, вешают лапу на уши, чтобы заработать. Знакомые ризиторы откровенно говорят об этом.

Юрий Грымов, режиссер:

— До тех пор пока цены на жилье будут диктовать менеджеры, а не рынок, они не снизятся. Наши менеджеры за последние годы накопили такой жирок, что готовы заморозить существующие цены на год, три и даже на пять лет, чем продавать недвижимость по реальной цене. И даже сила столько лет без продаж, они все равно останутся в выигрыше.

ДОМ

ИНВЕСТИЦИИ

Перестройка питерской элиты

класс премиум

(Окончание. Начало на стр. 1)
«Именно те дома, которые позиционировали себя как элитные, но таковыми не являются, пострадали больше всего. В процессе строительства находится объект на Крестовском острове, в котором не продано примерно 500 квартир. Снижение стоимости переоцененных объектов составило до 30%», — соглашается заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов. «Элитный дом на 500 квартир — это нонсенс. Кризис очистил рынок от псевдоэлиты. Застройщики таких объектов были вынуждены менять концепции и понижать класс и цену квадратного метра. Соответственно, остались лишь по-настоящему элитные объекты, на которые есть спрос», — считает директор по маркетингу компании «Мир недвижимости» Илья Логинов.

Крупным планом

Дорогие муравейники в стиле «ДОН-строй» и Migaх Group Петербургу не грозят, уверены участники рынка, единодушно ссылаясь на то, что спрос на такие объекты здесь значительно ниже, чем в Москве. По словам главного архитектора Петербурга Юрия Митурева, самым большим элитным комплексом в Петербурге пока остается построенный пять лет назад холдингом RVI на Песочной набережной 13-этажный комплекс «Новая звезда» на 78 квартир. Ни в одном из более поздних проектов (Lumiere, «Леонтьевский мыс», «Парадный квартал», «Смольный квартал», «Набережная Европы») эта высотная планка не преодолена. «Высотное строительство разрешено только на окраинах, а там „элитки“ уже быть не может», — объясняет генеральный директор строительной компании «Ойкумена» Лев Гниденко.

Впрочем, большинство строящихся в Петербурге элитных объектов — это все же крупные жилые комплексы более чем на 100 квартир, отмечает заместитель директора «Петербургской недвижимости» Наталья Луговская. По расчетам консалтингового центра компании, за минувший год в Петербурге было введено 12 жилых объектов элитного класса — вдвое меньше, чем в 2008 году. При этом объем сданных площадей сократился всего на 7,9% (со 190,73 тыс. до 175,64 тыс. кв. м), а количество квартир даже увеличилось (с 1256 в 2008 году до 1474 в 2009-м) за счет уменьшения их средней площади со 152 до 119 кв. м. Наиболее крупные из сданных объектов (площадью более 30 тыс. кв. м): «Серебряные зеркала» компании ЛЭК на Петроградской стороне, «Парадный квартал» с видами на Смольный собор и Таврический сад и «Резиденция на Суворовском» стройкорпорации «Возрождение Санкт-Петербурга».

Ряд экспертов подвергает сомнению принадлежность такого жилья к высшему классу, хотя, по мнению госпожи Луговской, «первенство в критериях делат локация объекта и цена квартиры, ее характеристики»: «Даже если дом крупный, но по всем остальным параметрам он нравится, из-за масштабыности комплекса люди не станут отказываться от покупки. Тем более что зачастую такой масштаб несет в себе удобства. Сейчас все больше развивается квартальная застройка, которая позволяет создать среду обитания, обеспечив наличие парковки, собственные дворы территории, объекты инфраструктуры и многое другое».

«Место, место и еще раз место»

Безусловную элитарность петербургским домам обеспечивает «место, место и еще раз место», делится опытом спроектировавший немало таких объектов архитектор Евгений Герасимов. Прежде всего это «золотой треугольник», район вокруг Смольного, первая линия Петроградской стороны и, естественно, Каменный и местами Крестовский острова, перечисляет места господин Логинов. В большинстве этих мест инвестор размахнуться негде, возможны лишь штучные новые вкрапления. Исключение составят элитные,



«Серебряные зеркала» на Петроградской стороне — один из самых крупных элитных объектов, сданных за последний год



Элитный дом на Каменноостровском проспекте, 62 — доминанта комплекса зданий «Каменноостровская коллекция»

хотя и строго низкоэтажные кварталы «Набережной Европы» в двух шагах от Петропавловской крепости и Ново-Адмиралтейского острова напротив Горного института, запланированные на месте промышленных зон, чудом сохранившихся в самом сердце города.

Планов застройки Ново-Адмиралтейского острова, который недавно пообещали освободить «Адмиралтейские верфи», Смольный пока не обнародовал. А вот жилье в «Набережной Европы» между Биржевой и Тучковым мостами с эксклюзивными видами на стрелку Васильевского, Зимний дворец и Петропавловскую крепость уже позиционируется в сегменте «элита плюс». Речь идет о дворцах XXI века площадью 160 тыс. кв. м, которые победившие в международном архитектурном конкурсе Сергей Чобан и Евгений Герасимов относят к традиции «парадной», представительской застройки». В русле той же традиции инвестор банк ВТБ обещал привлечь к проектированию отдельных зданий европейских архитекторов. «В силу исключительного местоположения мы обязаны создать продукт высочайшего качества и изменений, связанных с экономическим кризисом, в проект внести не собираемся. В любой экономической ситуации преимущество имеют продукты, превосходящие по своим потребительским свойствам конкурентов», — утверждает руководитель инвестиционного департамента ЗАО «ВТБ-Девелопмент» Александр Паршуков.

Необходимость пересматривать проекты в сторону увеличения этажности отрицает и коммерческий директор стройкорпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» Илья Андреев. По его словам, из-за кризиса были скорректированы лишь размеры продаваемых квартир

— с 400-метровых до более компактных вариантов. В ряде случаев в качестве бонуса корпорация предлагает покупателям близость не только к архитектурным памятникам, но и к власти: восьмиэтажный «Смольный квартал» (цена квадратного метра, по предварительным оценкам, 110–250 тыс. рублей) строится рядом с одноименной резиденцией городского правительства. А соседями обитателей семизатного палата «Венеция» (цена квартир от 160 тыс. до 600 тыс. рублей за 1 кв. м) на уединенной Делегатовой улице Крестовского острова

станут топ-менеджеры крупного холдинга в сфере недвижимости. При этом «Венеция» с выходом к воде и видами на Елагин остров станет главным конкурентом расположенного неподалеку и выведенного на рынок в разгар кризиса аналогичного объекта Diadema Club House (от УК «Кредо-Инвест»), где эксперты отметили «феноменальную продаваемость»: квадратный метр, по неофициальным данным, предлагался по цене от €8 тыс.

до €20 тыс., а в среднем квартиры уходили более чем за €9 тыс. за 1 кв. м.

По данным АК «Бекар», во время кризиса было сдано и несколько клубных домов на 20–30 квартир, предназначенных для топ-менеджеров крупных компаний и не поступавших в открытую продажу. «Строительство элитных клубных домов с малым количеством квартир по-прежнему актуально. Цены на этот вид жилья снизились незначительно, а продажи всегда шли небыстро. Прелесть «элитки» в том, что



«Резиденция на Суворовском»: тихий центр, зимние сады и просторные террасы с панорамными видами



«Парадный квартал» с видами на Смольный собор и Таврический сад

при длительных вложениях на выходе получаешь хорошую прибыль», — отмечает господин Гниденко.

Бесспорным хитом элитного сегмента обещает стать жилой комплекс стройкорпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» в Зоологическом переулке у Биржевого моста через Неву в видном на Зимний дворец, стрелку Васильевского острова и Петропавловку. Продажи квартир здесь стартовали буквально на стадии котлована. А цена 800 тыс. рублей за 1 кв. м не отпугивала потенциальных покупателей, которые записывались в лист ожидания и во время кризиса.

По данным Knight Frank, в начале года квартиры в Зоологическом переулке предлагались по максимальной цене для Санкт-Петербурга — от \$25,9 тыс. до \$82,8 тыс. за 1 кв. м. Ниже с большим отрывом располагались цены на недвижимость на Каменном и Крестовском островах, а также зоны вокруг Таврического сада (соответственно \$4,8—18,3 тыс. и \$4,5—17,0 тыс. за 1 кв. м); с еще меньшими затратами амбиции можно было удовлетворить в не столь престижных местах Петроградского района и исторического центра за площадью Восстания (\$3,6—11,6 тыс. и \$3,7—8,4 тыс. за квадрат).

Аналитики Knight Frank отмечают: «Рынок элитного жи-

лья стал рынком покупателя, который теперь может долго выбирать жилье, вести переговоры о скидке, рассрочке платежей. Девелоперу для обеспечения темпов продаж приходится идти на уступки». Одним из недавних предложений, сделанных клиентам компанией RVI, стали квартиры в элитном комплексе «Таврический» не только с чистовой отделкой,

но и с полной меблировкой. «Проектов по-настоящему элитной недвижимости в Петербурге всегда было немного. И спрос на нее, несмотря на кризис, не особенно упал. Скорее можно говорить об увеличении времени принятия решения при покупке элитной квартиры», — резюмирует Илья Логинов из «Мира недвижимости».

Анна Пушкарская

ОТ 71000

БУТОВО ПАРК

ЖИЛОЙ РАЙОН

Несколько фактов о районе Бутово:

1 В Бутово всего два промышленных предприятия.

2 В исследовании аналитического центра "РИА Новости" Южное Бутово отнесено к наиболее экологически благополучным районам Москвы.

3 Согласно исследованию интернет-портала Slon.ru, район Южное Бутово занял общее 4 место в рейтинге "Где в Москве жить хорошо?"

4 Большая часть застройки района коммерческая, то есть население Бутово социально однородно. Здесь традиционно низкий уровень преступности.

5 Стоимость жилья в "Бутово Парке" - от 71 000 р. за кв.м (в среднем по Бутово - 103 440 р., по оценкам ИРН). Все продажи ведутся в соответствии с 214-ФЗ.

6 В рамках проекта планируется строительство более 1 млн кв.м жилья и инфраструктурных объектов. Прекрасные виды на Подольское лесничество открываются из окон первых построенных домов.

Монолитные работы завершены. Сдача первой очереди строительства – 2 квартал 2010

Рядом – Подольское лесничество и Храм Святых новомучеников и исповедников российских

223-89-00

WWW.2238900.RU

Застройщик ООО «СТРАЙП».

Квартира с видом на Кремль

продается

Москва, Лубянка, Милютинский пер., 3

4-х комнатная квартира 193 м²

6 этаж «Дома Фалеевых»

панорамный вид на 3 стороны, лифт, охрана, подземный паркинг

www.milutinskiy.ru

тел.: +7 (917) 588-6042

+7 (926) 574-6459

Последний гектар Шервуда!

продается

Новорижское шоссе, 26 км от МКАД

Лесной участок 1Га

в поселке «Шервуд» класса de luxe

вся инфраструктура, поселок заселен

www.sherwood1.ru

тел.: +7 (917) 588-6042

+7 (926) 574-6459

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Летняя кухня

аренда

Сезон аренды загородных коттеджей в разгаре. Арендные ставки в апреле достигли максимальных значений, а предложений вдвое больше, чем в прошлом году. Недвижимость, так и не нашедшая своих долгосрочных арендаторов, переключалась в списки сдаваемой на летний сезон. Собственники неохотно, но соглашаются на скидки. И с каждым днем становятся все сговорчивее: если не сдашь сейчас, велика вероятность того, что дом так и простоит пустым до следующего сезона.

Они не сдаются

В этом сезоне с арендой загородного дома можно не спешить. Конечно, если вы хотите сэкономить и не предъявляете к летнему жилищу завышенных требований. Ситуация складывается явно в пользу арендатора.

«Сейчас предложение превышает спрос многократно, — говорит Алексей Левин, руководитель департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty. — В марте по сравнению с февралем оно выросло на 30%, спрос — на 80%, но все равно спрос несравненно меньше, чем до кризиса в тот же период. При этом достойных объектов на рынке немного, и нельзя сказать, что очень легко найти подходящий вариант».

Какие же дома пользуются максимальным спросом в этом сезоне? По наблюдениям Марии Жуковой, первого заместителя гендиректора компании «Мизель-Аренда», это коттеджи стоимостью от \$1 тыс. до \$3 тыс. (63,4% от общего спроса). В этом сегменте спрос превышает предложение втрое. В сегменте бизнес-класса предложение выше спроса на 1,8%. А по данным Алексея Левина, наибольшим спросом в сегменте бизнес-класса пользуются коттеджи общей площадью от 300 до 450 кв. м, расположенные в 15-километровой зоне от МКАД, с центральными коммуникациями, в охраняемых поселках, на участках 15 соток, желательны лесные.

Чтобы найти коттедж, отвечающий этим требованиям, нужно очень постараться. Нам, например, идеального дома по меркам Левина найти не удалось — то от Москвы далеко, то площадь маловата, то лес



Рублево-Успенское шоссе, 23 км, \$18 000 в месяц ФОТО BLACKWOOD

далеко. А за те дома, которые все же приближаются к идеалу, просят слишком много. Например, коттедж в 35 км от МКАД по Новорижскому шоссе, в поселке «Пионерский», в пяти минутах ходьбы от Истры сдается за 230 тыс. рублей в месяц. Далековато, хотя участок 25 соток, дом 300 кв. м, все удобства и охрана. Чуть ближе к Москве (28 км по Новорижскому шоссе, в поселке «Дубрава») дом площадью 520 кв. м предлагают за 330 тыс. Рядом лес, в доме бассейн, спортзал. Но арендаторов пока нет, и владельцы готовы на скидку.

Пока безуспешно пытаются сдать в аренду трехэтажный 700-метровый дом в поселке «Новоспаское». Ландшафтный дизайн, апартаменты для при- слуги и удобный подъезд с Киевского и Калужского шоссе. Заявленная цена — 420 тыс. в ме-



Новорижское шоссе, 27 км, \$13 000 в месяц ФОТО BLACKWOOD

сяц. Но, возможно, для успешной сдачи далековато — 25 км. Для сравнения: за еще более просторный (1 тыс. кв. м) дом в Малаховке в 12 км от МКАД

по Новорязанскому шоссе просят всего 230 тыс. рублей, а за коттедж площадью 600 кв. м в 18 км от МКАД на Рублево-Успенском шоссе — 220 тыс.



Рублево-Успенское шоссе, 8 км, \$30 000 в месяц ФОТО BLACKWOOD



Серебряный Бор, Москва, \$18 000 в месяц ФОТО BLACKWOOD

«Собственники очень завышают цену, а спрос по сравнению с прошлым сезоном заметно снизился, — говорит Алексей Смирнов, специалист отдела аренды компании «Континент-Недвижимость». — Кто это понимает, дает серьезные скидки. Например, в прошлом сезоне коттедж на Калужском шоссе выставился за 250 тыс., в этом году владелец снизил цену до 200 тыс., и дом сдался».

Дальше некуда

Снижение спроса в бизнес-сегменте по сравнению с прошлым сезоном Наталья Кап, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба», объясняет так: в силу того что в прошлом году был разгар кризиса и многие клиенты потеряли возможность ездить за границу, спрос на аренду коттеджей на лето был выше, чем сейчас. Сейчас дно кризиса пройдено, и, рассматривая Подмосковье и другие альтернативные варианты, люди зачастую выбирают отдых за рубежом.

Снижение спроса повлекло за собой и снижение арендных ставок. «Ставки в кризис упали в среднем на 35%, — говорит Алексей Левин. — Традиционно весной происходил некоторый рост ставок аренды. Обычно он составлял 10–15%. В этом году рост ставок не исключен, но, скорее всего, он будет чисто номинальным и не превысит 5%. Пока мы не видим достаточно числа потенциальных арендаторов для того, чтобы ставки стали повышаться».

Не видят больших перспектив и собственники коттеджей. Но пока время до начала сезона есть, цены держат. Как отмечает Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood, собственники не очень охотно подписывают контракт, зная, что начало найма будет только через несколько месяцев, так как большинство все же рассчитывает на долгосрочную аренду.

Если долгосрочный арендатор найдется, ему отдадут предпочтение, несмотря на то что за лето он заплатит на треть меньше, чем если бы снимал на сезон. Например, за коттедж площадью 120 кв. м на 16-м км Ленинградского шоссе в охраняемом коттеджном поселке (кирпич, современный ремонт, мебель, бытовая техника, все коммуникации, участок 8 соток) на летний сезон с нас запросили 60 тыс. рублей в месяц, а за аренду на длительный срок (от года) — 40 тыс.

Чем дальше от Москвы, тем слабее надежда сдать дом на долгий срок: мало кто согласится на ежедневные поездки на работу и обратно. И арендные ставки не слишком высоки, да еще торг возможен. Просторный дом недалеко от Егорьевска (80 км от МКАД, 350 кв. м, мебель, бытовая техника, участок 15 соток, лес) сдается за 50 тыс. рублей. По той же цене можно арендовать 250-метровый кирпичный дом под Ногинском (50 км от МКАД) или коттедж в Павловском Посаде площадью 150 кв. м. На 10 тыс. меньше

просят за 120-метровый дом в деревне Погорелово в 60 км от МКАД по Пятницкому шоссе. Сдают только на лето, зимой живут сами.

Скидки растут

Итак, ситуация на загородном рынке аренды сложилась такая: предложений много, спрос невелик. Владельцы надеются сдать коттеджи на длительный срок и готовы на скидки, если клиент снимет дом на год. Сдавать на лето, да еще по цене ниже прошлогодней, если есть надежда дожидаться долгосрочного арендатора, владельцы не готовы. Но это пока. Чем ближе лето, тем, с одной стороны, выше вероятность снять дом дешевле, а с другой стороны, ниже шанс найти подходящий вариант.

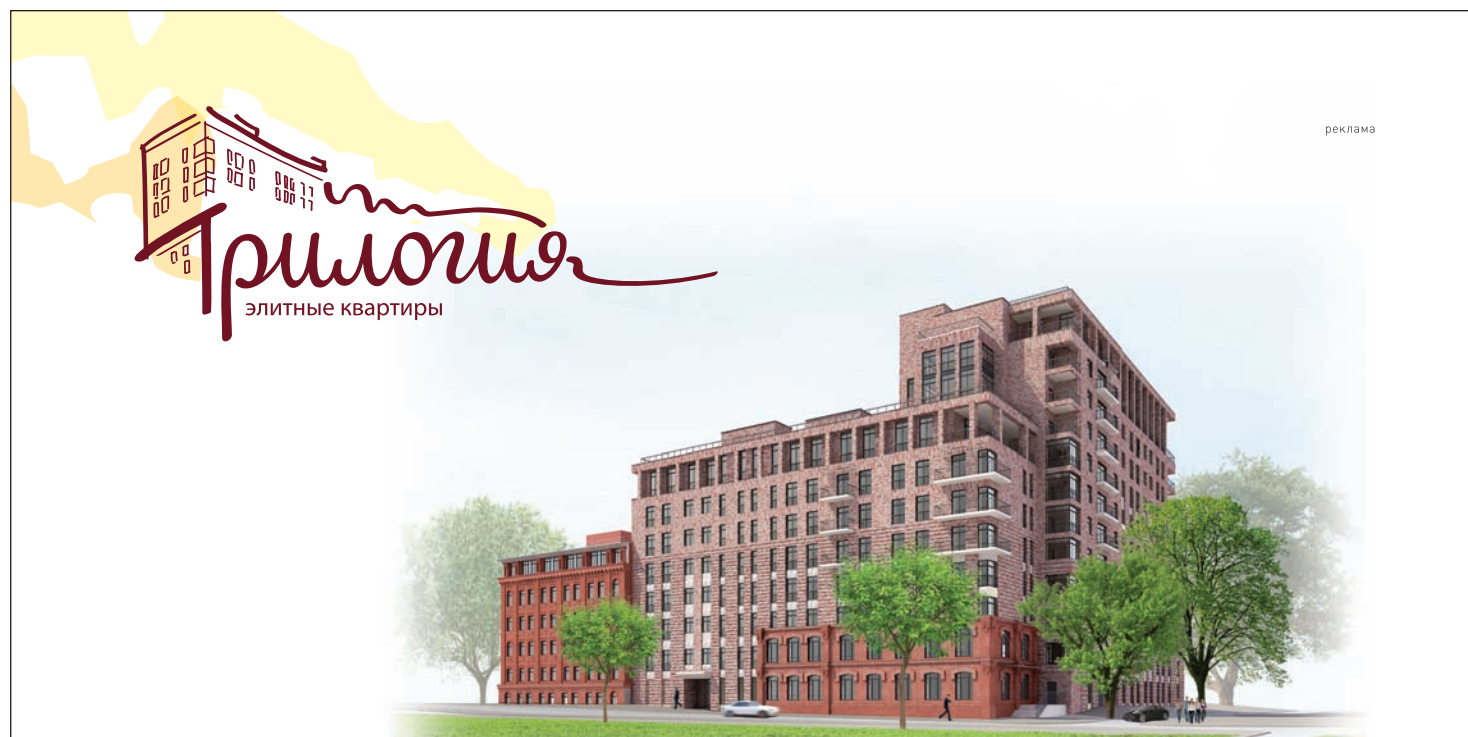
Как объясняет Иван Шульков, управляющий партнер консалтинговой компании Greenwich Group, большинство арендаторов начинает подбирать предложения уже в феврале-марте, чтобы иметь возможность выбора, принять решение и внести задаток в апреле, а с мая начать жить за городом. «По сравнению с прошлым сезоном активность повысилась в среднем на 30–35%, и скидки,

наблюдавшихся в прошлом сезоне, теперь уже нет. Тем более скидки отсутствуют для краткосрочной аренды, то есть на сезон. Сезон составляет минимум пять месяцев (май—сентябрь), на меньший срок почти никто не готов сдавать дом, — утверждает он. — Ставки сезонной аренды отличаются от долгосрочной (от года) в среднем на 20–25% в большую сторону. Один из скрытых способов возможной скидки, на которую может рассчитывать арендатор, — это торговля не по цене, а по сроку аренды, то есть существует возможность получить дополнительное время проживания за те же деньги, например вместо пяти месяцев — пять с половиной. Собственники готовы идти на это, поскольку эти дополнительные две недели приходится или на апрель, или на октябрь, то есть на межсезонье, когда объекты аренды наиболее трудно сдать и они часто простаивают».

Существенных скидок владельцы не предлагают, пока у них есть надежда сдать коттедж по заявленной цене. Надежда тает на глазах, и уже через месяц от нее не останется и следа. «Если в начале мая скидку получить фактически невозможно, так как сезон еще в разгаре, то к концу мая цена несколько падает, — отмечает Мария Жукова. — Владельцы, которые хотели сдать коттедж на лето, но не смогли этого сделать в определенные сроки, чтобы дом не простаивал, снижают цену. Но, как правило, к концу мая остаются уже не очень ликвидные варианты. То есть выбор имеется, цены ниже, но не всегда клиент может подобрать такой коттедж, который ему хотелось бы арендовать».

Впрочем, в любом случае торговаться стоит. Правда, как говорит Константин Ковалев, чаще всего, запрашивая серьезную скидку в 20–30%, клиенты предлагают собственнику льготные условия оплаты — это может быть оплата за весь период сразу. А стандартную скидку в пределах 10% вполне можно получить, оставаясь на помесечной форме оплаты.

Наталья Капустина



Элитные квартиры на Красной Пресне.
Ипотека от 10% только у нас!
Трехгорный Вал, 14.

«Трилогия» — уникальный жилой комплекс, объединивший в себе старую московскую и современную архитектуру. Дом для комфортной и красивой жизни в элитном районе Москвы. Функциональные планировки, уютный внутренний дворик с детской площадкой, 2-уровневый подземный паркинг, эксклюзивный дизайн, высококачественные натуральные материалы. В доме 75 квартир площадью от 70 до 260 кв.м. Покупателям предлагается гибкая система оплаты, возможность рассрочки и ипотеки. Госкомиссия в IV квартале 2010 г.

Проектная декларация: <http://trilogia.ru/trilogiyapd.rar>

(495) 640 4444 trilogia.ru

Проект реализуется при финансовой поддержке:

Открытие (банк))

Закрытое акционерное общество «Коммерческий банк ОТКРЫТИЕ»
Генеральная лицензия Банка России №1179 от 1 июля 2007 года

EST-A-TET
ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЗНЬ

KALINKA
REALTY

Intermark savills



Новорижское шоссе, 15 км, \$25 000 в месяц ФОТО BLACKWOOD



Троице-Лыково, Москва, \$12 000 в месяц ФОТО BLACKWOOD

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Последнее расселение

сектор рынка

Инвестора, рискнувшего самостоятельно заняться расселением коммунальной квартиры, может ждать много трудностей, хотя прибыльность подобного мероприятия составляет порядка 20–50%. Впрочем, у частных маклеров есть интересные альтернативные предложения перспективных вложений в коммунальный жилой фонд.



200-метровая коммуналка в Армянском переулке выставлена на продажу за \$2 млн ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Треть экономии

Частные маклеры сходятся на том, что, купив готовую к расселению коммунальную квартиру, можно выгадать около 20–25% от ее рыночной стоимости. А если взяться за расселение самостоятельно, то и все 40–50%. Однако сегодня самостоятельное расселение настолько долгий, непредсказуемый и трудоемкий процесс, что человеку, далекому от рынка недвижимости, браться за это, скорее всего, не стоит. У агентств и частных маклеров есть варианты, где все жильцы либо уже согласны, либо почти согласны (надо немного потогорваться) продать свои доли. Одна или несколько долей такой квартиры находятся, как правило, в собственности у самого частного маклера. Это облегчает переговоры и несколько спланивает фактор «последнего жильца», то есть жильца с самыми высокими требованиями.

Одна из таких квартир расположена в доме №7 по Армянскому переулку. Это деревянное пятиэтажное здание, построенное в самом начале XX века. Просторный подъезд отремонтирован очень средне-нько, сетчатая лифтовая шахта смотрится совершенно инородным элементом. В качестве охраны — консержка. Все остальные коммуналки в этом подъезде уже расселены, «наша» находится за единственной общарпанной дверью.

Изначально эта 200-метровая квартира была рассчитана на четыре комнаты, но из-за самодельных перегородок, разделяющих комнаты и коридор, ута-дять первоначальный замысел архитектора можно только по лепнине на потолке. Еще в этой квартире есть светлая 18-метро-вая кухня и черный ход, веду-щий во внутренний двор. На этом список очевидных досто-инств заканчивается. Квати-ра выставлена на продажу за \$2 млн. \$10 тыс. за квадратный метр — вполне приемлемая це-на за квартиру в пяти минутах ходьбы от Кремля. По уверени-ям жильцов, точно такую же квартиру этажом ниже, только, естественно, отремонтирован-ную, сегодня сдают за \$30 тыс. в месяц. Если вложить \$1 млн в ремонт, то срок окупаемости со-стоит восемь-девять лет — это совсем неплохо. Конкурентное преимущество данной кварти-ры состоит еще в том, что в рай-оне Маросейки вообще нет элитных новостроек.

Еще одно интересное пред-ложение — на улице Малая Ор-дынка в доме №5. Это один из кооперативных домов, постро-енных в первые годы советской России. В нем продается очень специфическая «трешка» пло-щадью 123 кв. м. Ее самая инте-ресная часть — 36-метровый холл, который при желании можно превратить и в гости-ную, и в домашний кинотеатр. Также эта квартира может по-радовать потенциального покупа-теля бетонными перегородка-



Квартира на первом этаже в качественной «сталинке» на Фрунзенской набережной готова расселиться за \$1 млн

ми, доставшими ей после реставрации. Хотя, учитывая несколько странную планиров-ку комнат, это можно записать и в минус. Ломать эти бетонные перегородки недешево. Простя за квартиру 27 млн рублей. По-лучается \$7,5 тыс. за квадрат-

ный метр — примерно на треть дешевле, чем в строящемся в том же районе жилом комплек-се «Четыре солнца».

Занятный вариант находит-ся на престижной Фрунзенс-кой набережной в добротном сталинском доме №34. Там то-

же предлагается трехкомнат-ная квартира, но меньшее — 82 кв. м, а стоит она \$1 млн. При-мечательно, что эта квартира находится на первом этаже и ее теоретически можно использо-вать под офис. Хотя, учитывая сегодняшнюю стоимость офис-

ОСОБЕННОСТИ РЕМОНТА В СТАРЫХ ДОМАХ

Ольга Кондратова,
руководитель дизайн-студии

Старый жилой фонд положительно зарекомендовал себя: дома давно устоялись, дали усадку. В домах нового фонда можно встретить различные строительные недоработки, трещины и дыры между перекрытиями, использование некачественных материалов, что было недопустимо во времена строитель-ства сталинских домов. Из особенностей архитектуры старых зданий хочется отметить высоту окон (часто эркерных), двер-ных проемов и потолков, которая придает благородство и объем помещению.

В некоторых довоенных «сталинках» можно встретить встроенный в толщу стены холодильник. Широкие межэтаж-ные плиты перекрытия, заполненные строительным мусо-ром, создают отличные условия звукоизоляции между кварти-рами. Отсутствие несущих стен дает больше возможнос-тей для перепланировки. В старом жилом фонде Москвы и Санкт-Петербурга нередко можно встретить квартиры с действующими каминами и дымоходами.

Заказчикам нашей дизайн-студии мы рекомендуем по-купать жилье в домах начиная с 1951 года постройки, так как в довоенных домах перекрытия делались деревянными или смешанными, перегородки внутри квартир, как правило, тон-кие, из дранки, в связи с чем значительно повышается пожа-роопасность помещений.

Необходимо быть внимательным при вскрытии старого паркетного пола, который, как правило, крепится к дере-вянным лагам, между которыми засыпан строительный мус-ор. Убрав мусор и сделав стяжку, можно прибавить 30–40 см к высоте потолков, но нельзя забывать, что в некото-рых домах электропроводка жильцов снизу может прохо-дить по вашему полу и незаметно для себя вы можете ее повредить.

Разрабатывая дизайн-проект для сталинской квартиры, необходимо учесть как личные предпочтения хозяев, так и общие рекомендации, которыми мы советуем руководство-ваться, а именно уважительно относиться к истории дома, не разрушать всевозможные воздуховоды и канализационные шахты (что строго запрещено законом). Советуем не замору-вывать черный выход на лестницу: она может оказаться необ-ходимой в экстренной ситуации и полезной, если у вас рабо-тают помощники по хозяйству.

С точки зрения стиля в интерьере могут подойти совре-менная классика, ар-деко и даже минимализм. Из особен-ностей планировки в «сталинках» часто встречаются длин-ные, узкие коридоры и маленькие кухни, которые можно поправить грамотной перепланировкой. При переносе ку-хни необходимо учитывать, что ее можно переносить только

на нежилые зоны (коридор, кладовки) и использовать элек-трические двухконфорочные плиты.

Если есть возможность, желательно отреставрировать старый паркет. В Европе такой паркет является антиквари-атом и очень ценится, а у нас его нещадно выбрасывают на помойку. Часто в сталинских домах можно увидеть настоя-щую, качественную гипсовую лепнину, которую, как правило, строители советуют убрать в связи со сложностями в выравнивании потолков, но если над ней поработать, она сможет стать красивым элементом даже в современном декоре, а потолки будут казаться выше. В местах, где родная лепнина не сохранилась, ее можно частично или полностью заменить лепниной из пенополиуретана.

Мы не советуем снижать высоту потолков или делать их двухуровневыми, чтобы не потерять объем пространства. В домах с высотой потолков от 3,5 до 5 м возможно устрой-ство подиумов и вторых этажей, однако это сопряжено со сло-жностями при согласовании перепланировки, в том числе не-обходимо учитывать нагрузку на перекрытие.

В сталинских домах очень толстые стены и глубокие подо-конники. Наравств такой подоконник на 20–30 см, вы можете получить прекрасный рабочий стол. Красиво будет смотре-ться кухня или раковина, расположенные под окном. Не выбра-сывайте старые радиаторы, которые после реставрации удач-но впишутся в интерьер. Используйте светильники на длинных цепочках, подчеркивая ими пространство помещения.

В интерьере желательно использовать большие наполь-ные зеркала, потому что чем больше высота помещения, тем объемнее и шире должно казаться жилое пространство. На-пример, горизонтальное зеркало над диваном поможет вам зрительно увеличить жилую зону. Если в вашем доме сохр-анился камин, советуем не закладывать его, даже если он в не-рабочем состоянии, а оформить над ним большое зеркало или картину, поставить свечи, украсить ветвями, что подде-ржит классический стиль дома.

Не стоит бояться активно использовать текстиль в помеще-нии, не только на окнах, но и в проемах арок, над кроватями, при оформлении ванной комнаты, как было модно в 50-х го-дах. Стены квартиры можно декорировать и декоративной штукатуркой, и текстильными обоями (лучше с крупноформат-ным рисунком) или просто покрасить. Плинтус советуем ис-пользовать не ниже 10 см — это придаст квартире стильность.

Если говорить о разнице в затратах при ремонте старой ком-муналки и квартиры в новостройке, то ее практически нет. Зна-чительная разница ощущается именно в дуге квартиры. Мы ста-раемся создавать интерьеры «с историей», а сталинские кварти-ры лучше всего отражают историю города, историю людей, жи-вущих в нем, историю эпохи, в которую были построены дома.



Небольшая квартира на Малой Ордынке на треть дешевле, чем в элитных новостройках Замоскворечья ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ных помещений, такой вариант вряд ли заинтересует многих.

Если же смотреть на рынок готовых столичных новостро-ек, то с бюджетом \$1–2 млн можно смело подбирать квар-тиры в восьми домах ЦАО г. Москвы (Арбат, Басманный, Замоскворечье, Мещанский, Таганский, Пресненский). Все они уже сданы ГК, средняя пло-щадь их квартир составляет около 150 кв. м. И это не считая домов, находящихся на ран-них стадиях строительства.

Таким образом, немислимо привлекательных вариантов рынок столичных коммуналок потенциальному покупателю сегодня не предлагает и легких заработков не сулит.

Оборот документов

Расселение коммуналки все-таки довольно выгодное дело (осо-бенно если она покупается для себя, а не для перепродажи). Главные препятствие — слож-ность оформления документов. Помимо стандартного пакета документов риэлтор должен собрать письменные отказы со-седей от преимущественного права покупки и убедиться в том, что их форма и содержание соответствуют законодатель-ству. А чтобы получить такой от-каз, продавец должен сначала направить им извещение о про-даже своей комнаты. Извеще-ние должно содержать указание цены и условий приобретения комнаты, отправить его нужно заказным письмом с уведомле-нием или через нотариальную контору.

У собственника есть месяц с момента получения предло-жения на принятие решения о приобретении или отказе от приобретения комнаты. Нару-шение любого из этих условий — неправильное оформление

извещения, несоблюдение срока получения письменного отказа или его неправильное оформление — приведет к то-му, что законность сделки мо-жет быть оспорена в суде.

Частный вариант

Маклеры, активно занимаю-щиеся расселением коммуна-лок, предлагают сегодняшним частным инвесторам довольно оригинальный способ подзара-ботать. По их мнению, будущее не за расселением сталинских или революционных квар-тир в центре Москвы, а за сов-

ременным ликвидным жиль-ем в отдаленных районах.

В качестве примера один из них привел однокомнатную квартиру в Строгино площадью 39 кв. м. Алгоритм действий он предложил следующий: рыноч-ная стоимость квартиры состав-ляет примерно 5,5 млн рублей, но там уже продают 50-процент-ную долю за 1,2 млн рублей, то есть минимум в два раза ниже рыночной стоимости. Можно инвестировать деньги в ее при-обретение, а потом договорить-ся со вторым собственником и продать всю квартиру по ры-

ночной цене. Процесс перегово-ров маклер берет на себя и отво-дит на все около шести месяцев. Его доля составляет 50% прибы-ли с итоговой сделки. То есть, купив долю за 1,2 млн рублей и продав ее через шесть месяцев за 2,5 млн рублей частный ин-вестор отдаст маклеру 750 тыс. рублей, а его доход составит ос-тальные 750 тыс. рублей, то есть более 100% годовых. Впрочем, даже если считать, что все вый-дет по писаному, подобный за-работок поставить на поток вряд ли удастся.

Артем Блюденков

КОММУНАЛЬНЫЙ РАЙ

Несмотря на все усилия властей, Петербург все еще остается коммунальной столицей России. Сейчас остаются нерасесе-ленными 106 тыс. коммуналок — пережитков советской эпохи. В отличие от Москвы, занимаются ими в основном не частные инвесторы, а городские власти.

Борьбу с коммунальными квартирами городская власть ве-дет с 2007 года. На момент начала действия программы по рас-селению в Петербурге насчитывалось 116,6 тыс. коммунальных квартир (более 10% жилого фонда города). Примерно полови-ну из них (56 тыс.) Смольный обещает расселить к 2016 году.

В городской перечень попали прежде всего наиболее проблемные объекты, расселить которые без помощи властей невозможно. К ним относятся многокомнатные комму-нальные квартиры большой площади, густонаселенные, с «проблемными» жильцами либо расположенные в непер-спективных частях города. За три года действия программы по расселению количество коммунальных квартир сократилось уже на 10 тыс. В 2009 году свои жилищные условия улучшили более 3,6 тыс. семей, из них примерно треть — за счет соци-альных выплат. «В этом году на программу расселения ком-муналок бюджет также выделяет 1 млрд рублей. Таким обра-зом, мы сохраним темпы 2009 года», — заявляла губернатор Петербурга Валентина Матвиенко.

В первую очередь речь идет о расселении старых коммуна-лок, расположенных в историческом центре города. Причин для этого две. Во-первых, жители таких квартир уже несколько десятилетий стоят в очереди на улучшение жилищных условий. Во-вторых, квартиры в центре города наиболее привлекатель-ны для инвесторов, что дает дополнительные шансы их рассе-лить. Правда, по оценкам риэлторов, лишь 5–8% оставшихся в городе коммуналок привлекательны для инвесторов. Все «кукусные» варианты давно расселены и выкуплены еще в нача-ле 2000-х годов. «Большая часть квартир, подпадающих под

действие программы, имеет неудачное местоположение и пло-хие видовые характеристики. А на то, чтобы подобрать остав-шиеся крохи в центре, у предпринимателей уже не хватает фи-нансирования или уверенности в своем бизнесе и завтрашнем дне», — говорит Светлана Аршинникова, начальник управления маркетинга агентства недвижимости «Балтрос».

Власти могут решить вопрос низкой привлекательности старых коммуналок, говорят эксперты. Правда, цена вопроса в этом случае достаточно высока. «Реконструкция внутридо-мевых территорий, фасадов зданий, дорог способствует рас-селению коммунальных квартир», — говорит генеральный ди-ректор агентства недвижимости «Динас» Юрий Сергеев. — Например, создание пешеходных зон на Малой Конюшенной, Малой Садовой, на 6–7-й линиях Васильевского острова при-вели к всплеску расселений на этих улицах. В доме на углу Фонтанки и Невского проспекта отремонтировали двор, и это также помогло в короткий срок расселить тамошние комму-налки. Такие мероприятия повышают ценность зданий и при-влекают на объект инвесторов», — отмечает риэлтор.

Еще один способ помочь жильцам быстрее перебраться в от-дельные квартиры — увеличить размер социальных выплат, что позволит обитателям коммуналок более свободно выби-рать жилье на рынке. «Чтобы программа работала более эф-фективно и коммунальные квартиры расселялись быстрее, не-обходимо увеличить финансирование субсидий до объемов первого года ее работы на рынке, — считает генеральный ди-ректор СК «Ойкумена» Лев Гниденко. По данным риэлторов, в 2008 году на 1 кв. м выделялись средства в размере в среднем 99–101 тыс. рублей. Сейчас размер субсидии на одного чело-века, проживающего в коммунальной квартире, рассчитывае-ся исходя из того, что 1 кв. м. стоит 44,3 тыс. рублей. А за такие деньги приобрести жилье в Петербурге невозможно.

Павел Никифоров

С проектной декларацией можно ознакомиться по тел.: (495) 718-37-22

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Ломоносовский

ст. м. «Новые Черемушки»,
квартал 16 района Ломоносовский, корпус 2Б

Монолитно-кирпичный дом

■ Индивидуальный проект ■ Монолитный дом с кирпичной облицовкой ■ Подземный паркинг ■ Потолки – 3 метра ■ Тройной стеклопакет ■ Остекленные лоджии ■ Лифты фирмы «OTIS» ■ Отопление по современной технологии – без стояков ■ Дверь металлическая с двусторонним декоративным шпоном ■ Свободная планировка ■ Современные системы безопасности

1-5 комнатные квартиры
общей площадью от 64,8 до 220,1 м²

АГЕНТСТВО НЧН ЗАО «Агентство недвижимости Новые Черемушки»

Тел.: (495) 718-37-22
(495) 718-47-66
www.newcher.ru

реклама

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

На мокром месте

большая вода

За нахождение на первой береговой линии покупатель подчас готов переоплатить вдвое. В погоне за пейзажами и собственным пляжем они часто забывают о другой стороне медали — подтоплении подвалов, оползнях и не самом здоровом микроклимате. Мы расспросили специалистов о подводных камнях прибрежного жилья.

Торговля водой

Активное освоение и строительство организованных коттеджных поселков у «большой» воды началось в 2002–2003 годах. «В тот период на рынке было представлено полтора десятка поселков, большая часть которых на Истринском водохранилище, — рассказывает Тимур Сайфутдинов, управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood. — Преимущественно это были небольшие поселки площадью до 20 га, рассчитанные не более чем на 50 домовладений. В результате за период с 2002 по 2004 год объемы предложения увеличились почти в три раза».

Сейчас лидером по количеству поселков у «большой» воды стало Дмитровское направление. Цепочка водохранилищ вдоль канала имени Москвы — основной аргумент для покупки жилья в этой части Подмосковья. Места сравнительно недорогого прибрежного отдыха есть на Симферопольском шоссе. Расположенные в 80–100 км от столицы поселки экономкласса в районе Серпухова козыряют в своей рекламе именно выходом на Оку. А самые дешевые коттеджи у воды в Подмосковье сосредоточены вокруг Можайского водохранилища. «Наименьшая цена домовладений в поселках компаний Rodex Group „Маяк“ и „Золотые пески“, — отмечает Тимур Сайфутдинов. — Максимальная стоимость контракта в них не превышает \$360 тыс.».

Ключевым фактором близость к воде становится при покупке курортной недвижимости.

«В Геленджике земля на первой линии востребована даже в условиях кризиса, — рассказывает Владимир Трибрат, управляющий партнер Penny Lane South. — До кризиса цена одной сотки (к примеру, в районе элитной коттеджной застройки на улице Красивая) превышала \$100 тыс. Сегодня сотка на первой линии стоит уже \$60–65 тыс., но предложение сильно ограничено. В среднем по рынку такая недвижимость на 50–100% дороже объектов аналогичного качества, удаленных от моря».

Незапретная зона

По большому счету многих продающихся сейчас домов у воды вообще не должно было быть. Постановление правительства от 23 ноября 1996 года прямо запрещало в водозащитных зонах не только строить дома, дачи и вести садово-огородное хозяйство, но даже устанавливать сезонные палаточные городки. Минимальная ширина этих зон для рек составляла 50–500 м в зависимости от длины, для водохранилищ — 300–500 м. Исключение только для городских набережных сливневой канализацией. В общем, несложно прийти к выводу, что большая часть дачного строительства у воды в 1990–2000-х была совершенно незаконна.



Дома на первой линии всегда открыты всем ветрам
ФОТО АЛЕКСАНДРА ПЕТРОВСКИНА

Норма существовала, но не работала. В результате вступивший в силу с 1 января 2007 года новый Водный кодекс запрет на прибрежное строительство отменил. Теперь в водозащитных зонах запрещена только сугубо экологически вредная деятельность вроде распления ядохимикатов с самолетов, захоронения радиоактивных отходов и удобрения полей сточными водами. Таким образом, юридических проблем с домом у воды теперь возникнуть не должно.

Правда, кроме Водного кодекса застройка прибрежных зон иногда подпадает и под другие ограничения. Например, берега подмосковных водохранилищ можно использовать только в соответствии с правилами охраны источников питьевого водоснабжения города Москвы. С ними приходится считаться.

«Санитарно-защитная зона вдоль берега Истринского водохранилища — 150 м, в пределах ее не должно вестись никакого строительства, — рассказывает Дмитрий Дьяченко, руководитель проекта „Высокий берег“ MOZAIK Development. — На этой территории мы делаем только благоустройство — прогулочные дорожки, лодочные станции, не более того».

Водоем в подвале

Если правильно спроектировать и построить дом на берегу, никаких проблем с конструкцией здания не будет. Но все не так просто. «Многие нарушения в строительстве подземных частей зданий сложно контролировать, особенно скрытые работы, — говорит заместитель заведующего кафедрой подземного строительства и гидротехнических работ

МГСУ Дмитрий Конюхов. — А за коттеджным строительством вообще нужен постоянный технический надзор. Несколько лет назад был забавный случай: гастарбайтеры построили коттедж под Звенигородом на свайных фундаментах. В основании — пучинистые глины. Пучинистые — это значит, что при промерзании они увеличиваются в объеме, а при оттаивании — уменьшаются. Соответственно, зимой поверхность земли поднимается, летом — опускается. В первую же зиму дом раскрылся, как тюльпан: на уровне третьего этажа в трещины в стенах можно было кулак просунуть. Владельцы обратились в специализированную геотехническую фирму, где им посоветовали укрепить фундамент дополнительными сваями. Начали бурить, и оказалось, что те сваи, на которых уже стоит дом, представляют собой скважины, в которые насыпали сухую смесь и сверху залили водой. Сверху и по периметру цемент схватился, а внутри-то все равно осталась сухая смесь песка и цемента. Естественно, такие несущие сваи ничего на самом деле не несут».

В общем, уследить за всем сложно, но если вы осваиваете участок у «большой» воды, сделать это придется. Первая проблема, которая всегда сопутствует прибрежному строительству, — высокий уровень грунтовых вод. Из подвала реку не вычерпашь, поэтому любая ошибка в гидроизоляции означает, что он всегда будет подтоплен. Ошибиться в этом вопросе легко, а часто даже выгодно для застройщика.

«Есть гидроизоляционные материалы, которые рассчитаны только на 10–15 лет, — объясняет Дмитрий Конюхов. — Они вполне качественные, например гидроизол и гидростеклоизол, просто предназначены

для другого — для временных построек. Стоят они значительно дешевле, чем долговременные материалы, и многие застройщики используют их из экономии. При этом они ничем не рискуют: в соответствии с ГК РФ гарантийный срок на строительство — три года».

Стоит ли говорить, что криворукий строитель может напортачить и с хорошими материалами. К примеру, если мембраноизоляция в подвале правильно смонтировать, обработать и покрасить, она может прослужить столетия. А если неправильно — то она придет в негодность за восемь-десять лет.

Ванна на склоне

В долине реки подтопление может не ограничиться подвалом. «Иногда приходится поднимать территорию поселка, чтобы предотвратить последствия весеннего паводка, — рассказывает директор департамента маркетинговых коммуникаций RODEX Group Игорь Зауловников. — Такие работы необходимы на всех объектах, расположенных в пойме рек, особенно в пойме Волги. В дальнейшем застройщик проводит инженерную подготовку территории и укрепляет берега поднятой территории с помощью габионных конструкций».

Если берег имеет заметный уклон, добавляются другие проблемы, например оползни. А первейшая задача, которую должны решить строители, — отвод поверхностных и подземных вод.

«Здание — это прежде всего яма», — Дмитрий Конюхов рисует схему, объясняющую это спорное на первый взгляд утверждение: склон у реки, стены подвала будущего дома, а также наклонные стенки котлована, который вырыли, чтобы этот подвал построить. Когда подземные работы сделаны, остатки ямы, конечно, засыпа-

ют. Но склон глиняный, а котлован заполняют песком, в котором потом скапливается вода. «Фактически это ванна с водой, которая стоит на склоне, — поясняет Дмитрий. — Она вместе со зданием создает дополнительную нагрузку на склон, и скапливающаяся в ней вода переувлажняет глинистые грунты. Если ее масса достигнет критической величины, дом вместе со склоном может поползти вниз. Поэтому при строительстве в подобных условиях надо уделять повышенное внимание конструкции фундамента и способам закрепления склона. Не всегда оправдано применение плитного фундамента. Может быть дешевле использовать более

дорогие на первый взгляд сваи, чем потом ремонтировать весь дом».

Но и без оползней скапливающаяся под домом вода создает проблемы — размывает асфальт, например. Борьбу с этим можно, организовав на участке дренаж и правильную вертикальную планировку территории — чуть выше дома по склону соорудить небольшую декоративную горку, чтобы потоки от дождя или таяющего снега не текли под дом, а обходили его стороной.

Другие две строительные проблемы связаны с грунтовыми водами и для маленьких коттеджей не актуальны. Но если постройка вытянулась вдоль берега метров на 50 и

имеет подвальный этаж, ей уже угрожает барражный эффект. До строительства грунтовые воды текли прямо в реку. Когда на их пути встал новый дом, вода выше по склону начала скапливаться, увеличивая давление на дом с этой стороны. Ниже по склону обратная ситуация: вода уходит и давление падает. Это и есть барражный эффект. Как следствие, может перекосяться вся постройка.

Вода обычно все же находит к водоему новую дорогу — под зданием и в обход его. При этом нередко возникает суффозия: из-под фундамента постепенно вымываются мелкие частицы грунта, и здание может повести. В принципе, если учесть при строительстве все эти тонкости, дому у воды никакие опасности не угрожают. При этом придется дополнительно потратиться на инженерно-геологические изыскания, проекты фундамента, вертикальной планировки и укрепления склона, технический надзор за строительством. В общем, предстоит много дополнительных возни, о которой не стоит забывать, приобретая прибрежный участок.

Ветра и туманы

Один из аргументов при покупке дома у воды — экологический. Действительно, требованьям видеоэкологии прибрежный пейзаж отвечает на все сто. Однако окрестности водоема нельзя назвать оптимальной средой для обитания человека. И первое, к чему надо быть готовым, — это ветра.

«Чем больше водоем, тем быстрее течение, если это река, тем выше скорость движения воздушных масс», — объясняет Марина Афонина, доцент кафедры городского строительства и экологической безопас-

ности МГСУ. Ветерок бывает приятен в теплое время года. Но и в холодное он никуда не денется. Зимой над замерзшим водохранилищем, так же, как и летом, постоянно дует ветер. Из-за ветров на 500-метровой прибрежной полосе температура может быть ниже на пять-шесть градусов. «Цветение начинается на четыре-пять дней позже, могут подмерзнуть теплолюбивые растения», — рассказывает эколог.

Другое следствие близости к воде — высокая влажность. Здоровый человек хорошо себя чувствует, когда этот параметр держится в рамках 50–70%. На берегу он может быть выше. «Так, людям с большими легкими обосновываться в Сочи у воды не рекомендуется: там для них слишком влажно», — приводит пример Марина Афонина.

Если переносимость ветра и влажности — вещь индивидуальная, то два других спутника водоема точно никому не понравятся. Если перед домом река, озеро или водохранилище — готовьтесь к налету комаров. А если водоем стоячий, то придется привыкнуть еще и к характерному запаху в период цветения. В этой связи наибольшую опасность представляет не «большая» вода, а внутрипоселковые пруды. Такой окруженный домами искусственный водоем — модная штука, за близость к нему обычно предлагают доплатить. Лучше не доплачивать. Изолированные от паводковых вод коттеджами и заборами, такие пруды часто зацветают через два-три года и теряют всякий «товарный» вид.

Зато море двух последних недостатков лишено. А как относиться к ветрам и влажности, каждый решает сам.

Никита Аронов

ИД «Коммерсантъ» и платежная система **Mobil-Money** предлагают простой и удобный способ подписки на газету «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк», «Автопилот», CitizenK

важное sms сообщение

Теперь вы можете моментально оплатить подписку непосредственно со счета своего мобильного телефона, отправив sms на короткий номер 841457

Внимание! Только для абонентов «Билайна». Подробная информация об услуге — на сайте kommersant.ru и по телефону горячей линии 8 800 200 25 56 (звонок бесплатный для всех регионов РФ)

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.



ОСТОЖЕНКА 11

7888777.com

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Как большие

соседство

Рынок загородной недвижимости не ограничивается одними коттеджными поселками. Львиную его долю составляют частные домовладения, расположенные на территории небольших населенных пунктов — сел и деревень. Зачатую они так близко примыкают к новой организованной застройке, что могут стать достойными конкурентами «большим» соседям за единым забором. А заодно и воспользоваться созданной для них инфраструктурой.

Полугород

Начать знакомство с частной застройкой мы решили не с территорий, вплотную примыкающих к большим коттеджным поселкам, а с земель, находящихся в плотном соседстве со столичным Куркино. Это район «полугородного» формата, где многоэтажки легко уживаются с таунхаусами, где дороги не по-московски щедрны, а уровень инфраструктуры вполне достойный.

Куркинские таунхаусы на вторичном рынке присутствуют в изобилии. Так, за расположенный вдоль Куркинского шоссе таунхаус (300 кв. м) с дизайнерским ремонтом и полностью оборудованной кухней просят 42 млн рублей. Есть варианты и подешевле. Например, таунхаус без отделки и с минимумом внутренних перегородок (154 кв. м) продается за 17,5 млн рублей.

Частной застройки в самом Куркино почти не осталось, не считая нескольких островков незастроенности — чуть покосившихся деревянных домиков. Когда осуществлялась комплексная застройка района, городские власти их пытались выкупить, но некоторые вла-

дельцы, крепко свыкшиеся с полудеревенским форматом жизни, отказались продавать свои дома. Не удивительно, что и сейчас ни один из них не выставлен на продажу.

Чего не скажешь о примыкающем к московскому Куркино подмосковном поселке с тем же названием. Он довольно ухожен, с неплохими, хотя и узкими улочками, разноликими домами, что в принципе не делает их менее интересными: большинство коттеджей построено относительно давно, садовые деревья успели стать большими. Поэтому в целом впечатление складывается вполне приятное. Предложений по продаже хватает, причем их бюджет колеблется в очень широких пределах. Одно из самых дорогих — за 175 млн рублей. Такую сумму просят за дом площадью 600 кв. м, расположенный неподалеку от поймы реки Сходни. В коттедже с качественным ремонтом есть бассейн, каминный зал, пять ступеней, большой зимний сад. На участке с выполненным ландшафтным дизайном — два гаража на три автомобиля. Как объясняет продавец, столь высокая цена кроме размеров и качества постройки связана



Частная застройка поблизости от коттеджных поселков обычно попадает в ту же ценовую группу, что и «организованные» дома ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИНА

с тем, что его коттедж все же стоит на землях Москвы. Правда, на вопрос, как в этом случае будут оформляться документы на земельный участок вокруг дома, он ответить затруднился.

Но такой вариант все же исключение из правила. Основная масса выставленных на продажу коттеджей — на землях чисто подмосковных и на порядок дешевле. Так, кирпичный одноэтажный дом (площадью 320 кв. м) с большой мансардой и подвалом, расположенный на участке в 15 соток, продается за 12 млн рублей.

А за коттедж с евроремонтом и ярким фасадом (270 кв. м, участок 18 соток) просят 22 млн рублей. Примерно такой же уровень цен и в организованных коттеджных поселках, расположенных чуть дальше, по другую сторону Куркинского шоссе. Например, в поселке «Эдем» трехэтажный дом 275 кв. м со всеми центральными комму-

никациями на участке в 7,5 сотки стоит 18 млн рублей. При этом как жители частной застройки, так и организованных поселков за обучением, лечением и развлечениями предпочитают наведываться в московское Куркино.

Непреодолимые километры

Поселок Вешки, в котором мы захотели сравнить частную и организованную застройку, заинтересовал нас по двум причинам. Во-первых, он находится очень близко к Москве — в 2 км от МКАД по Алтуфьевскому шоссе. Во-вторых, вокруг несколько организованных коттеджных поселков. Так, непосредственно на территории Вешек прямо у въезда, напротив построенного в 2004 году храма Святого мученика Уара, возводится (а отчасти уже построен и заселен) один из самых крупных коттеджных поселков

с подрядом — «Новые Вешки». Основная масса его развитой инфраструктуры (школа, детский сад, большой торговый комплекс, медицинский и фитнес-центры) пока находится в процессе строительства. Дома здесь строятся по канадской технологии (сэндвич-панели). Так, коттедж площадью 430 кв. м на участке 9 соток обойдется примерно в 75 млн рублей, а вдвое меньший дом на 10 сотках — в 25,5 млн рублей. Чуть дальше находится коттеджный поселок «Вешки-Сити», в котором четырехуровневый кирпичный коттедж площадью 770 кв. м (участок 14 соток) можно приобрести за 85 млн рублей. В других организованных поселках цена предложений варьируется от 20 млн до 60 млн рублей.

Прежде чем понять, как эти цены соотносятся с частными предложениями в самих Вешках, сперва стоит прогуляться

по поселку. Первое ощущение, что отъехал от Москвы не на 2 км, а на добрых полторы-две сотни: все очень провинциально. Дороги настолько шерба-ты, что поездка на автомобиле превращается в экстремальное путешествие, а во что они превращаются слякотной осенью — даже страшно подумать. Маленькие магазинчики и парочка кафе тоже совсем уж поселкового образца. Застройка тоже весьма специфичная. Есть двух-трехэтажные «многоэтажки» барачного вида, есть старые кирпичные и деревянные частные дома, есть относительно новые или обновленные. Но общее впечатление мрачности и запущенности не исчезает. Предложения о продаже есть самые разные. Например, ветхий одноэтажный дом на участке 8 соток обойдется в 17 млн рублей. Дом в таком состоянии, что его проще снести, чем перестроить. По сути, можно считать, что продается участок с коммуникациями. Из плюсов — соседство с водоемом и виды на разной степени завершенности новые частные коттеджи на другом берегу. Из явных минусов — окружение из точно таких же развалюх. Есть и более «живые» предложения. Так, архитектурно привлекательный кирпичный коттедж в 420 кв. м на участке 6 соток продается за 29,5 млн рублей. Правда, из коммуникаций к нему подведено только электричество, а газ проходит по границе участка, и еще большой вопрос, удастся ли подсоединиться к сетям.

Но самые любопытнее варианты находятся еще дальше. Так, на территории дачного товарищества продается бревенчатый дом площадью 400 кв. м с участком 24 сотки. За него просят 39 млн рублей. Другой деревянный дом (300 кв. м), на придомовом участке которого (12 соток) построена русская баня и

большой гараж, продается за 30 млн рублей. И все бы ничего, но чтобы подобрать ко всем этим домам — и немного удаленным от Вешек, и находящимся прямо в них, пока придется ездить по очень сомнительным дорогам. А за инфраструктурой отправляться в Москву.

Лидеры под боком

Чтобы обзор частной застройки получился более информативным, мы решили посетить окрестности двух коттеджных поселков, где, по данным риэлторов, продажи идут наиболее динамично. Первый — «Ляголево-Парк», расположенный в 35 км от МКАД по Киевскому шоссе рядом с деревней Ляголево. Это известное стародачное место, солидное и очень спокойное. Из изюминок инфраструктуры — ресторан «Какаду», единственный в мире, имеющий филиал на Северном полюсе. А вокруг — хвойный лес. На продажу выставлено немало домов, различных по габаритам и строительным технологиям. Так, дом площадью 80 кв. м на участке 6 соток с баней, подведенной водой и электричеством стоит 2,8 млн рублей. За кирпичный коттедж в 185 кв. м (участок 10 соток) просят 15 млн рублей, а за двухэтажный деревянный (160 кв. м) с большими террасами и красивой покатою крышей, стоящий на участке 30 соток, — 19 млн рублей. В организованных коттеджных поселках цены примерно такие же. Так, дом в 365 кв. м на участке 16 соток в коттеджном комплексе «Новоголаголево» продается за 24,5 млн рублей. А готовый к проживанию дом в «Ляголево-Парке» (275 кв. м, 15 соток) обойдется в 21 млн рублей. Любопытно, что, несмотря на то что в каждом организованном поселке здесь есть своя (порой очень обширная) инфраструктура, деревенские жители обделенными себя не чувствую-

ют. В окрестностях есть и очень достойные школы, и медицинские учреждения.

Целая плеяда коттеджных поселков с высоким уровнем продаж находится на Новорижском шоссе в 23 км от МКАД неподалеку от деревни Покровское. Это «Гринфилд», «Онегино», Agalarov Estate и многие другие, поселки разного класса. Поэтому для корректности сравнения с загородной застройкой мы остановились на загородном комплексе «Покровский», вплотную примыкающем к деревне. Средняя стоимость дома в нем составляет 21 млн рублей. В деревне почти за такую же цену (22 млн рублей) можно приобрести кирпичный дом площадью 215 кв. м с участком 15 соток. К дому подведены все центральные коммуникации, а на участке разбит фруктовый сад. Еще одно предложение — за 13,5 млн рублей. Это кирпичный дом без отделки площадью 300 кв. м (участок 12 соток). По соседству расположено гольф-поле, но основная инфраструктура (если не брать во внимание простую деревенскую) все-таки относительно удалена.

Вывод из увиденного напрашивается сам собой. Чем более однородна среда организованной застройки и соседствующей с ней частной, чем обширнее инфраструктура, чем лучше подъездные дороги, тем в более равные условия попадают и жители изолированных коттеджных поселков, и жители окрестных деревень. Поэтому и цены почти одинаковы, и условия проживания очень похожи. И наоборот, если разброс цен велик — жди подвоха в виде не слишком хорошего соседства. И даже если спрятаться от беспорядка за ограждением коттеджного поселка, соприкасаться со средой по ту сторону забора все равно придется.

Наталья Павлова-Каткова

www.aiclassdom.ru

КЛЮЧ К СОВЕРШЕННОМУ ВЫБОРУ

Ваш гид по актуальным предложениям

КАРТИНА РЫНКА
ЖК в центре с собственной территорией. Миф или реальность?
Экспертное мнение Константина Ковалева.
Благоустроенная территория - преимущество любого элитного дома. Однако, учитывая плотность застройки и ограниченность земельных ресурсов в центре города, наличие подобной территории становится роскошью. Возможно ли сегодня в центре столицы создавать собственную территорию для новых комплексов? Сколько на рынке подобных элитных объектов?
Подробнее на www.blackwood.ru

РАЗЛИЧНЫЕ ПЛОЩАДИ ID 5769

Бутиковский пер., 5
ЖК класса De Luxe на Остоженке. Квартира 290 кв.м с отделкой в современном стиле. Виды из окон на 4 стороны света. В продаже другие площади.

ГОТОВ К ЗАСЕЛЕНИЮ ID 7776

Печатников пер.
Малоквартирный дом на 17 квартир в районе Цветного бульвара. Дом построен и сдан ГК. Подземный паркинг, высокие потолки. Квартиры площадью от 160 кв.м.

ЭКСКЛЮЗИВ НА КОСЫГИНА ID 8556

Косыгина ул., вл. 2
Комплекс в парковой зоне Воробьевых гор. Охрана, огороженная территория, подземный паркинг. Квартиры общ. пл. 51 и 114 кв.м свободной планировки. М/м закреплены.

ЭКСКЛЮЗИВ ID 7796

М. Полянка ул., 2
ЖК «Онегин». 2-уровневый пентхаус свободной планировки и квартира с отделкой в современном стиле общ. пл. 234,1 кв.м. Виды на Кремль, Храм Христа Спасителя.

ЭКСКЛЮЗИВ ID 5393

Гашека ул., 2
Современный дом, огороженная территория. Круглосуточная охрана. Квартира общ. пл. 280 кв.м с отделкой в современном стиле. Индивидуальная сигнализация. 2 м/м.

ЛУЧШАЯ ЦЕНА В ДОМЕ ID 6092

Страстной б-р., 10
Элитный дом с развитой инфраструктурой. Функционирует фитнес-центр и бассейн. Квартира 165 кв.м с отделкой, а также квартиры разной площади от 70 кв.м.

730 6836

www.blackwood.ru

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

Хозяйственные пылесосы

- уборка крупного или мелкого мусора, сухой или жидкой грязи
- высокая мощность всасывания
- фильтр с нанопокрывтием (только у KÄRCHER)
- автоматическая очистка фильтра
- возможность подключения электроинструмента
- широкий выбор полезных принадлежностей: зольный фильтр для чистки камина, комплект для уборки автомобиля и т.д.

75 ЛЕТ

Узнайте больше www.karcher.ru.
Телефон бесплатной горячей линии 8-800-1000-654
Спрашивайте у дистрибьюторов или в крупных торговых сетях

KÄRCHER
makes a difference

*разница очевидна