



Как поменять валютный кредит на рублевый **3** |
Названия загородных поселков:
комментарии бренд-менеджеров и психологов **7** |
Как американские звезды оценивают
свою недвижимость **10** | Какие страны
уже вышли из кризиса **12** | Пора ли уже покупать
недвижимость на Острове свободы **14** |

Мест под застройку в центре Москвы больше не осталось. Вот и начала элитная недвижимость свой путь за пределы Садового кольца, потом — Третьего, все дальше и дальше, как круги на воде. Сейчас и вовсе подбирается к таким удаленным уголкам, где еще вчера никто не ожидал увидеть в густом лесу или сонном царстве пятиэтажек взметнувшуюся ввысь монолитную башню или стеклянный дворец.

Во втором ряду

бизнес-класс

Пусть говорят
И ведь что получается — к постройкам в центре цепко приковано внимание общественности, на них без конца обрушивается шквал критики, конструктивной, неконструктивной — разной. И это правильно: у нас ведь нет другого, западного исторического центра, чтобы на нем тренироваться. А про архитектуру «второго ряда» обычно молчат, будто она только жителям данного конкретного района интересна.
Но оказывается, камерным краеведением здесь и не пахнет. Тенденция последних лет, направленная на исход из центра, оказалась настолько мощной, что даже пошатнула сами понятия, на которых до сих пор все базировалось. Сразу оговорюсь, с тем, что такое класс de luxe, премиум, элит, бизнес со всеми подпунктами А, В и С, с самого начала строительства у нас элитного жилья царит полная неразбериха. Каждая компания выбирает свою классификацию. Но при всех различиях обозначений верхний сегмент рынка всегда опирался на центральное положение объекта, на тот самый локейшн, с которого мы начинали разговор.



Все в сад!
Недавно привычные рамки элитного жилья резко раздвинулись. В Москве появился первый небоскреб класса de luxe.

«Дом на Мосфильмовской», точнее, на улице Пырьева, 2 (мастерская Сергея Скуратова), возвела компания «ДОН-Строй Инвест». Благодаря этому новатор-

скому проекту роскошное жилье теперь это не только маленький клубный особняк, укрытый в переулках центра. Небоскреб, взбирающийся с высоты Воробьевых гор на столицу, — это, несомненно, тоже de luxe. Оттуда открываются виды на озеро гольф-клуба, лесопарк МГУ, Новодевичий монастырь, на-

(Окончание на стр. 8)

Область роста

территории

Рост цен на недвижимость в Москве и сокращение предложения нового жилья уже давно привели к смещению основного спроса на квартиры из города в область. С начала года средние цены на жилье в Подмоскovie выросли на 5%, а на территории «новой» Москвы — на 15–20%. Впрочем, эксперты считают, что подмосковный рынок жилья привлекателен в целом, а ажиотаж вокруг «большой» Москвы скоро уляжется.

Новомосковские спекуляции

Основным катализатором роста инвестиционной активности на рынке Подмоскovie стало известие о присоединении к Москве огромных территорий на юге области. Именно в этих районах сейчас сконцентрирована основная инвестиционная активность. «В ближайшие годы масштабы строительства будут только возрастать и наиболее привлекательными с инвестиционной точки зрения, на наш взгляд, станут западные и юго-западные районы, которые приобретут статус столичных», — полагает гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух. Как только стало известно о включении этих территорий в состав Москвы, цены на квартиры на них начали расти с крейсерской скоростью, как и количество сделок. Так, по данным управления Росреестра по Московской области, резкий рост числа сде-

лок наблюдался уже с конца июня, а в июле—октябре находился на очень высоком уровне именно за счет объектов, расположенных на включаемых в состав Москвы землях. По словам гендиректора «Мортон-Инвест» Антона Скорика, стоимость квартир в жилых комплексах «Солнцево-Парк» и «Бутovo-Парк», находящихся на территории «новой» Москвы, только за последние три месяца выросла на 22% и 16,5% соответственно. Таким образом, инвесторы, которые вложили деньги в эти проекты в июле—августе, сумели неплохо заработать. «В „новой“ Москве цены в реализуемых объектах выросли на 20–30% в первые же два месяца после объявления о расширении столичных границ. А новые корпуса на „котловане“ стартовали по ценам уже почти построенных домов в том же районе», — рассказывает председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. — В наиболее застраиваемом районе — поселке Коммунарка — средний уровень цен на однокомнатные квартиры сейчас составляет примерно 4 млн руб. И это несмотря на отсутствие предложения готового жилья в этом поселке». По словам директора по маркетингу ГК «Домостроитель» Ольги Гусевой, наибольший интерес у покупателей вызывают города, расположенные в пределах «новой» Москвы. «Далее идут города, примыкающие к этой территории.

(Окончание на стр. 5)

QUARTIERE ITALIANO

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4



1 Оформление сделок по договорам долевого участия



2 Программы рассрочек и ипотечного кредитования



3 Режим работы офиса продаж - без выходных

28-000-28

2800028.RU

Реклама. Строительство ведется ЧК ООО «Слиго Трединг Ко Лимитед». Проектная декларация на сайте www.2800028.ru
Ипотека от СБЕРБАНКА РОССИИ (ОАО)

Теперь Италия на три шага ближе...

дом цены

Октябрьский переворот

Москва

В октябре 2011 года на рынок городского жилья вернулся спрос, что привело к росту числа заключенных сделок почти на 15%. А курс доллара и евро по отношению к рублю выровнялся. В результате аналитики, которые фиксировали цены в долларах, заметили снижение цен в октябре, а «рублевые», напротив, их рост.

Вымывание дешевого

На второй месяц осени московские риэлторы и девелоперы возлагали большие надежды. После сентябрьского провала, когда в столице России было зарегистрировано 6609 сделок с жильем, что на 2% меньше, чем в августе, игроки рынка рассчитывали на возвращение на рынок спроса. Их прогнозы отчасти сбылись: в октябре в Москве, по данным столичного управления Росреестра, было зарегистрировано 7579 сделок с жильем, что на 14,7% больше, чем в августе, но на 0,3% меньше, чем в октябре 2010-го. Иными словами, рынок хоть и вышел на более высокое число сделок, но так и не вернулся к показателям 2010 года, рекордного по количеству проданных квартир за все послекризисное время. «Рост числа зарегистрированных сделок с жильем традиционно происходит в октябре, так как в сентябре люди только возвращаются из отпусков и начинают подписывать недвижимость, а во второй месяц осени уже регистрируют сделки», — поясняет руководитель аналитического центра «ДелоДом.Ру» Александр Пыпин. По его словам, нынешний прирост числа сделок связан именно с сезонным фактором и называть его «повышенной активностью покупателей» было бы слишком смело.

Тем не менее ряд аналитиков уже зафиксировал рекордное повышение цен на квартиры в столице, связывая это именно с растущим спросом. Так, по данным «Инком-недвижимости», в октябре цены на вторичном рынке Москвы выросли на 6,4%, что превышает показатели всех предыдущих

месяцев. «Валютные колебания на рынке все-таки напугали часть активного населения. Некоторые игроки решили выйти из нестабильных активов, скупив недорогие квартиры, которые пользуются спросом у арендаторов. Мы фиксировали большое число сделок с одно- и двухкомнатными квартирами с ремонтом, которые приобретались не для себя, а для последующей сдачи в аренду. В результате на рынке произошло вымывание наиболее дешевого жилья, стало больше предложений подороже — «трешек» и «четверок», которые потянули среднюю цену вверх», — поясняет такую тенденцию руководитель офиса «Митино» компании «Инком» Лев Литовкин. Таким образом, по данным компании, средние цены по итогам сентября установились на уровне 211,4 тыс. руб. за 1 кв. м.

Тенденция к снижению

Впрочем, конкуренты с оценками «Инкома» не согласны. Так, в ААКЦ МИЭЛЬ отмечают, что средние цены на вторичном рынке в октябре выросли примерно на 3,2% и составили 180,4 тыс. руб. за 1 кв. м. Согласны с такими оценками и аналитики ГК МИЦ. Александр Пыпин и вовсе считает, что московская «вторичка» прибавила в цене не более 1% — до 153 тыс. руб. за 1 кв. м. «Стоимость жилья на вторичном рынке в Москве по итогам октября увеличилась на 0,9% и составила 177,1 тыс. руб., а на первичном выросла на 0,4% и составила чуть более 230 тыс. руб. за 1 кв. м», — приводит свои оценки директор по развитию бизнеса «Азбуки жилья»

Владимир Каширцев. По данным Александра Пыпина, на первичном рынке цены выросли чуть больше — на 3% (по данным МИЭЛЬ, средняя стоимость 1 кв. м в новостройках столицы составила по итогам октября 200 тыс. руб.).

А вот портал IRN.RU зафиксировал снижение средней цены предложения в Москве примерно на 6%, что связано с колебаниями курсов валют и сохраняющейся бивалютностью рынка. «Говорить о каком-то тренде только по итогам октября было бы некорректно, так как цены на жилье фиксируются в рублях, а в долларах, а на фоне нестабильности на мировых рынках продавцы стали менять валюты, в которых фиксировали стоимость предложения, что и приводит к ценовым колебаниям», — рассуждает глава IRN.RU Олег Репченко. По его мнению, те аналитики, которые отталкиваются от рублевых цен на жилье, зафиксировали в августе — сентябре их коррекцию, а в октябре, когда доллар вернулся к прежним значениям, их рост. Верно и обратное: те компании, которые в качестве базовой валюты используют доллар, фиксировали прирост цен в августе — сентябре, а в октябре отметили их падение, заключает эксперт. «Противоречивые оценки аналитиков связаны с тем, что в прошлом месяце многие компании провели корректировку цен на объектах, где ценообразование основывается на курсе доллара. Отсюда и получились разнонаправленная динамика цен в разных валютах: в долларах они немного снизились, а в рублях подросли примерно на 3%», — соглашается с ним

гендиректор «НДВ Недвижимости» Александр Хрусталев.

Опрошенные эксперты все же фиксируют рост активности продавцов и покупателей на рынке. «За месяц количество предлагаемых на продажу квартир выросло на 12% и достигло уровня ноября 2010 года — 53,8 тыс. квартир. Доля жилья, впервые выставленного на продажу, в прошедшем месяце увеличилась на треть — до 37,4% (20,2 тыс. квартир). При этом увеличилась доля однокомнатных квартир (+4,8 пункта), доля жилья бизнес-класса (+4,3 пункта), а также выросла доля предложений в ЦАО (+3 пункта)», — отмечает Владислав Луцков. Не дремлют и покупатели. «Несмотря на то что макроэкономическая ситуация в октябре была немного стабильнее, чем в сентябре, настроения частных инвесторов не изменились. Желание как минимум сохранить свои капиталы заставляет людей покупать недвижимость, которая, как показывает опыт, была и остается одним из самых надежных источников вложения средств», — настаивает Александр Хрусталев. По данным аналитиков компании, рынок вторичной недвижимости показал рост спроса в октябре на уровне 11%, а на рынке новостроек — почти на 24%. «Прежнему наиболее востребованным на первичном рынке жилья столицы являются объекты экономкласса благодаря наиболее доступной цене за квартиру, наличию гибких схем продаж (скидки, рассрочка, ипотека у ведущих банков) и быстрым темпам возведения», — отмечает Владислав Луцков. По мнению Александра Хрусталева, у покупателей большим спросом пользуются квартиры на первичном рынке, так как у него имеется высокий потенциал для роста цен из-за сокращения предложения, поэтому такие квартиры привлекательны для инвесторов. Однако, продолжает он, сокращение объема предложения новостроек сужает рынок и покупатели переключаются на вторичное жилье.

Сдерживающие факторы

Тем не менее, говорит коммерческий директор риэлторского агентства NA Group Евгений Данилов, доля инвесторов среди покупателей квартир не превышает 15%, а число сделок хоть и выросло, но говорить о новом квартирном буме преждевременно. «Реальная цена сделок растет медленнее, чем стоимость предложения, так как продавцы выставляют квартиры на рынок по завышенным ценам, а в процессе торга с покупателями делают скидки», — говорит господин Данилов. К тому же на первичном рынке близится время новогородных распродаж, что также сдерживает рост стоимости сделок, уточняет эксперт.

По прогнозам Александра Пыпина, цены на жилье до конца года будут расти примерно на 1–1,5% в месяц и никак не воплется по итогам 2011 года ожидать не стоит. Согласен с ним и Олег Репченко, который говорит, что рынок продолжит демонстрировать волатильность и многое будет зависеть от ситуации на мировых рынках. «До конца года ожидается повышение уровня средних цен на вторичном рынке жилья как Москвы, так и Московской области. В Москве по итогам года рост цен может составить примерно 8%, в Московской области — около 3–4% годовых», — прогнозирует Владимир Каширцев. — Рост цен на новостройки по итогам года в Москве может составить 15–20% относительно конца 2010 года. В Московской области цены на первичном рынке, скорее всего, останутся на уровне конца 2010 года либо вырастут на 2–3% по итогам года».

Вследствие стабилизации макроэкономической ситуации и отсутствия значительного роста цен на квартиры спрос в ноябре — октябре будет высоким, но не рекордным, так как массового перетока денег с фондовых рынков на рынок недвижимости все же не произойдет, резюмирует Евгений Данилов.

Антон Бельх

Заккрытие сезона

аренда

На рынке аренды городской недвижимости Москвы в октябре закончился высокий сезон, в результате чего объем спроса снизился на 9,2%, а предложения — на 2,3% (наибольшая активность на рынке приходится на август — сентябрь, когда сделки заключают как студенты, приехавшие учиться в столицу, так и сотрудники крупных компаний). Тем не менее стоимость аренды квартир в Москве почти не изменилась: цены на самые востребованные квартиры (одно- и двухкомнатные) выросли, а на «трешки» — немного упали.

По словам коммерческого директора агентства недвижимости NA Group Евгения Данилова, в этом году большинство сезонных клиентов решили свой квартирный вопрос еще в сентябре, поэтому в октябре число сделок было меньше.

По оценкам «МИЭЛЬ-Аренд», падение спроса составило 9,2% по отношению к сентябрю, что позволяет сделать вывод об окончании высокого сезона; предложение квартир при этом также уменьшилось — на 2,3%. В компании такое снижение объясняют как снятием с рынка «сезонных» квартир, так и общим сокращением востребованности арендного жилья из-за окончания сезона. «В августе — сентябре традиционно жилье арендуют иногородние студенты, выпускники вузов, лишившиеся возможности жить в общежитии, иногородние сотрудники компаний и экспаты, а также снимающие «летние» квартиры (сдаются на четыре-пять летних месяцев) и люди, которые отказались от арендного жилья на лето», — рассказывает Евгений Данилов. — К октябрю-ноябрю большинство клиентов уже успевают решить квартирный вопрос, поэтому число сделок и активность игроков рынка начинает снижаться».

«Октябрь — последний горячий месяц на рынке аренды жилья. В преддверии праздников сезон деловой активности планомерно сходит на нет, а следовательно, ставки и спрос

на квартиры будут постепенно снижаться», — возражает руководитель управления аренды городской недвижимости «Инком-недвижимости» Галина Киселева.

Наибольшим спросом по-прежнему пользуются самые дешевые квартиры. «В ценовом диапазоне от \$1 тыс. до \$3 тыс. в месяц спрос превышает предложение в два раза, а от \$750 до \$1 тыс. в месяц — аж в четыре», — говорит замдиректора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова. По ее данным, структура спроса в октябре была следующей: объекты стоимостью до \$750 в месяц составили 4%, на диапазон от \$750 до \$1 тыс. пришлось 37%, на квартиры стоимостью от \$1 тыс. до \$3 тыс. — 57%. Наименьшим спросом пользовались квартиры стоимостью от \$3 тыс. — около 2%. В структуре предложения, по данным «МИЭЛЬ-Аренды», на самые дешевые предложения приходится 4% квартир, в диапазоне от \$750 до \$1 тыс. — 24%, от \$1 тыс. до \$3 тыс. — 68%, а дороже \$3 тыс. — 2%. По словам Галины Киселевой, общий объем предложения арендных квартир сократился за октябрь на 3% и теперь оценивается в 35,7 тыс. объектов. «Наибольшую часть арендных квартир составляют «двушки» и «трешки», доля которых в общем объеме предложения составляет 32% и 34% соответственно. Преимущественно это жилье эконом- и бизнес-класса. Число подобных объектов в предложении составляет 36% и 32%, — рассказывает эксперт. По ее данным, повышенным спросом в октябре пользовались квартиры в пределах 25–45 тыс. рублей в месяц, расположенные недалеко от остановок общественного транспорта в спальных районах с хорошей инфраструктурой — доля таких заявок в настоящее время составляет более 60% от общего числа договоров найма жилья. «Объем спроса в нижнем ценовом сегменте поддерживается в основном за счет высоких миграционных потоков из регионов, которые не ослабевают даже осенью, в то время как в верхнем ценовом сегменте основными арендатора-

ми являются экспаты и топ-менеджеры из других городов России, доля которых осенью существенно снижается», — поясняет Евгений Данилов.

Именно поэтому ставки аренды, даже несмотря на «закрытие сезона» в октябре, выросли на дешевые квартиры, а снизились только на самые дорогие. Так, по данным Марии Жуковой, однокомнатные квартиры в октябре подорожали на 1,5%, двухкомнатные — на 1%, а трехкомнатные немного подешевели. «По итогам октября стоимость найма квартир в Москве в сегменте экономкласса увеличилась примерно на 0,5%. Цена аренды однокомнатной квартиры на начало октября составила 29,5 тыс. рублей, увеличившись за месяц на 0,3%, двухкомнатной — 40,6 тыс. рублей, что на 0,5% больше, чем в сентябре, трехкомнатной — 55,3 тыс. рублей, что соответствует показателю сентября», — говорит Галина Киселева. «Можно предположить, что арендные ставки к началу ноября достигли своих максимальных значений. Поэтому можно ожидать, что до лета 2012 года эти показатели с незначительными колебаниями сохранятся на данных отметках. При этом снижения ставок ожидать не стоит», — заключает Мария Жукова. По оценкам руководителя отдела консалтинга и аналитики «Азбуки жилья» Артема Ржавского, ставки аренды квартир в экономклассе с начала года выросли на 2%, а в бизнес-классе — почти на 5%.

Особенность рынка аренды состоит в том, что изменения курса доллара почти не сказываются на ставках. «Стоимость найма жилья в Москве фиксируется в рублях, поэтому даже резкий скачок курса почувствуется не сразу. В случае внезапного роста или падения стоимости валюты цены на аренду дорогого жилья классов premium и de luxe будут привязаны к курсу, а вот ставки в сегменте «эконом», скорее всего, не изменятся», — говорит Галина Киселева.

Антон Бельх

Не тянет за город

Подмосковье

Рынок загородной недвижимости Московской области по итогам октября продолжил стагнировать: количество обращений покупателей понемногу уменьшалось, цены в большинстве проектов снижались. Наибольшим спросом пользовались дома экономкласса и участки без подвоя. А вот крупные сделки покупатели совершать не рискуют, опасаясь дальнейшего ухудшения экономической ситуации в России и в мире.

Понижающийся тренд

Рынок загородной недвижимости — один из наиболее восприимчивых к кризису сегментов рынка жилья. Для большинства покупателей загородный дом — это второе жилье, то есть предмет не первой необходимости. Поэтому если городские квартиры пользуются спросом даже в кризис, то интерес покупателей к объектам загородной недвижимости очень чувствительно реагирует на любые изменения в экономике. По словам экспертов, на рынке загородного жилья уже с лета наблюдается стагнация, которая сначала была связана с сезонным фактором (летом спрос обычно невысок), а затем с ожиданием новой волны кризиса.

«Уже с конца сентября на рынке загородной недвижимости было замечено резкое снижение количества обращений», — говорит руководитель департамента загородной недвижимости Penru Lane Realty Дмитрий Цветков. — Народ не рискует совершать крупные покупки, наблюдая за скачками валют. Такое поведение вполне логично: изменение доллара на 1 руб. при двухмиллионном бюджете приведет к потере порядка \$60 тыс. Конечно, такие ежедневные перепады тормозили и продавцов, и покупателей. Однако в последнюю неделю октября

спрос стал оживать, количество звонков и показов увеличилось». Впрочем, в основном эта тенденция более характерна для рынка дорогого жилья.

По словам гендиректора компании «Вектор Инвестментс» Дмитрия Бадаева, октябрь на рынке загородной недвижимости прошел достаточно активно, заметных изменений по сравнению с сентябрем не наблюдалось: объем рынка постепенно сокращается, так как в нескольких поселках завершились продажи. «В октябре кардинальных изменений на рынке загородной недвижимости не произошло. Если в сентябре мы отмечали резкий скачок спроса на большие и, соответственно, более дорогие земельные участки, то в октябре спрос был равномерным — как на более дорогие, так и на меньшие по цене земельные участки», — соглашается руководитель проекта «АкваВилла» Антон Колядин. «Рынок загородной недвижимости все еще находится на стадии стагнации, продажи остаются на невысоком уровне», — утверждает гендиректор ООО «СКМ Ризли» Наталья Семенова. — Небольшое количество сделок объясняется тем, что виду нестабильной ситуации на финансовых рынках население не готово вкладываться в приобретение недвижимости, свидетельство о праве собственности на которую они получают через год и более». В целом потребительская активность на загородном рынке снижается: за месяц было реализовано на 13% меньше объектов различного формата, чем в сентябре, отмечает руководитель аналитического центра «Инком-недвижимость» Дмитрий Таганов.

По оценкам «Инком-недвижимости», в октябре в Московской области в стадии первичных продаж находились 635 организованных загородных поселков, общее число выставленных на продажу объектов

— 46 326. Таким образом, за месяц объем предложения практически не изменился, говорит господин Таганов. По его словам, в общем объеме предложения лидируют объекты экономкласса — 83%. Продажи в этом сегменте составили 86% проведенных в Подмосковье сделок, на бизнес, premium и de luxe пришлось 9%, 3% и 2% сделок соответственно. По данным «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость», 70% сделок на рынке проводится в сегменте до 9 млн руб. за домовладение.

Колебания по классам

«Спрос и число сделок сохранялись на уровне сентября (рост имеется лишь по сравнению с летними месяцами), но в конце октября наступило затишье», — говорит Дмитрий Бадаев. — Это связано, с одной стороны, с сезонным фактором (сентябрь и первая половина октября — традиционно пиковый период на загородном рынке, следующий пик, как правило, наступает только весной), а с другой — с ожиданием нового кризиса. Многие откладывают покупку до той поры, пока не прояснится экономическая ситуация. В результате на рынке формируются отложенный спрос, который может превратиться в реальный после выборов в декабре». По словам управляющего директора агентства «Усадьба» Натали Кац, ситуация на рынке загородной недвижимости в октябре определили несколько факторов: описание очередной волны экономического кризиса, колебания основных валют по отношению к рублю и традиционный «несезон». «Предкризисные настроения преобладали в августе — сентябре, а в октябре началась конструктивная работа. Покупатели не просто смотрят — те, кому действительно нужно купить участок или коттедж, его покупают», — рассказывает директор по стратегическому развитию УК «Абсолют Менеджмент» Анна Шишкина.

«Менее подвержен колебаниям экономкласс, бизнес-класс более чутко реагирует на экономические колебания», — соглашается управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. По его словам, на рынке по-прежнему наблюдаются локальные спады, локальные подъемы. «Это связано с большой нервозностью на международных финансовых рынках. Болтанка сохраняется с августа — люди то бросаются покупать, то резко тормозят. Это очень отражается на рынке „первички“: клиенты с трудом принимают решения и даже при внесенном авансе откатываются назад», — говорит эксперт.

Коррекция цен

Такая ситуация уже сказывается на ценах. По данным Дмитрия Таганова из «Инком-недвижимости», средняя полная цена предложения объекта (с землей, если есть) составила в целом по рынку 6,7 млн руб., при этом фактическая цена продажи отмечена на уровне 4,1 млн руб., что на 16% меньше, чем в сентябре. «Наибольшее снижение по стоимости (предложения) зафиксировано для квартир в малоэтажных жилых домах, где цена за метр скорректировалась примерно на 11%, до 63,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Цена предложения на коттеджи, дуплексы и таунхаусы варьируется от 52 тыс. до 57 тыс. руб. за квадрат. Средняя стоимость сотки земли (без подвоя) относительно предыдущего месяца поднялась на 11%, до 181,8 тыс. руб. соответственно», — продолжает господин Таганов. «В некоторых поселках экономкласса, особенно на периферийных направлениях, цены снизились на 2–6%», — говорит Дмитрий Бадаев.

Кроме того, продавцы, видя снижение спроса, готовы предоставлять клиентам скидки, размер которых в среднем по рынку, по оценкам «Инкома»,

не превышает 4%. «Самые большие скидки сейчас можно получить в сегменте участков без подвоя (около 60% рынка) — до 10–15% в зависимости от объекта», — рассказывает Владимир Яхонтов.

По прогнозам экспертов, в будущем количество новых проектов будет постепенно сокращаться, а рынок — постепенно насыщаться. «Мы ожидаем активизации покупателей в декабре этого года. По прогнозам экспертов, с нового года недвижимость может заметной вырасти в цене», — считает Наталья Семенова. «В ближайшей полгодой возможен сезонный всплеск интереса к загородной недвижимости в марте — апреле, — делится своим прогнозом Дмитрий Бадаев. — Также возможна активизация рынка зимой, после выборов 4 декабря, в связи со стабилизацией экономической ситуации и реализацией отложенного спроса, однако многое зависит от притока инвестиций в страну (цены на нефть, вступление России в ВТО), налоговой политики и других факторов».

По словам Владимира Яхонтова, нынешнее затишье на рынке связано еще и с тем, что до выборов большинство коммерческих банков приостановило выдачу кредитов, даже в нарушение своих обязательств, мотивируя это высокими политическими рисками. Достаточно большое количество застройщиков столкнулось с этой проблемой. После выборов, по прогнозам эксперта, ситуация нормализуется, спрос и цены могут начать расти. «Если экономическая нестабильность продолжится, может резко активизироваться покупательский спрос, особенно в сегменте бизнес и de luxe. После кризиса недвижимость фактически перестала работать как инвестиционный инструмент, но как инструмент сохранения денег она очень эффективна», — заключает Дмитрий Цветков.

Антон Бельх

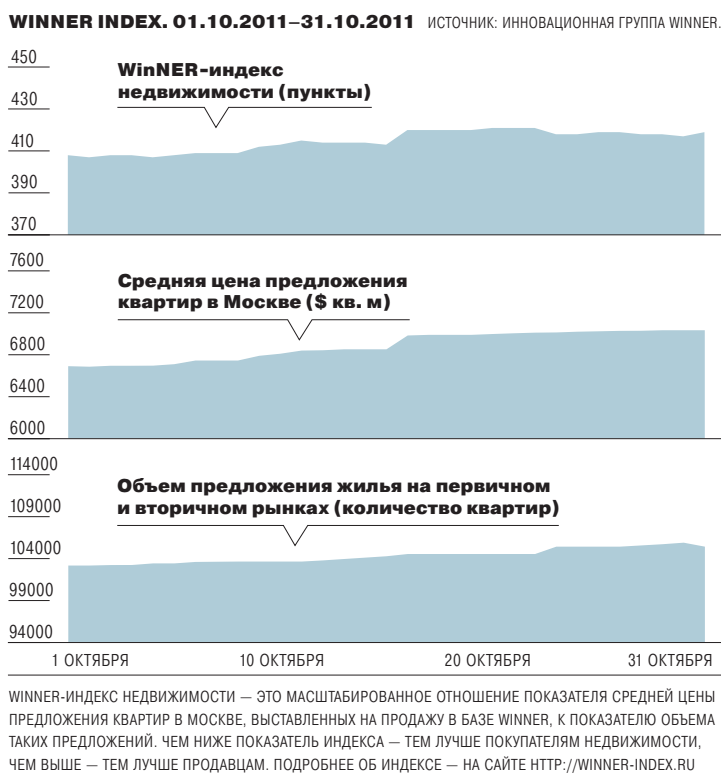
индекс

Глобальные факторы, влияющие на ситуацию на рынке недвижимости, остаются прежними. В то же время существенных изменений этих факторов не отмечается и рынок демонстрирует изменения преимущественно сезонного характера.

WinNER-индекс в течение октября демонстрировал незначительные колебания, особенно если сравнивать с предыдущим месяцем. Начался октябрь с отметки в 408 пунктов, на этом уровне (407–409 пунктов) прошла первая декада месяца. 10 октября отмечен скачок до 412 пунктов, за которым последовал постепенный рост до 415 пунктов с возвратом к 414 и удержанием этой позиции до 15 октября. Следующий этап роста начался 17 октября со скачка до 420 пунктов. На уровне 420–421 пункта индекс находился до 23 октября. Дальше до конца месяца отмечалось плавное несущественное снижение и колебания в пределах 417–419 пунктов. Закончился месяц значением 419. В итоге за месяц WinNER-индекс вырос с 408 до 419 пунктов. Таким образом, рост за октябрь составил 2,6%.

Объем предложения вырос за месяц на 2,2% — с 103 141 до 105 395 единиц. Рост происходил плавно в течение всего октября; заметный на общем фоне скачок показателей можно увидеть 23–24 октября, когда объем предложения за сутки вырос на 0,85%. Напомним, что по итогам сентября рост объема предложения составил 5%, по итогам августа — 3,6%. Таким образом, сохраняется тенденция к увеличению объема предложения, которая началась в августе; темпы роста, однако, снизились.

Цена предложения росла в течение всего месяца — с уровня 6690 на 1 октября до 7033 на 31 октября. Итого, рост составил 5% за месяц. Характер роста — постепенный, без скачков и откатов назад. Напомним для сравнения, что в августе



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — это масштабированное отношение показателя средней цены предложения квартир в Москве, выставленных на продажу в базе WINNER, к показателю объема таких предложений, чем ниже показатель индекса — тем лучше покупателям недвижимости, чем выше — тем лучше продавцам. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ [HTTP://WINNER-INDEX.RU](http://winner-index.ru)

цена предложения снизилась на 1,7%, а в сентябре — на 7%.

При этом стоит отметить, что на рынке рост коснулся и долларовой цены. Курс доллара снизился за октябрь на 6%, с 32,11 до 30,124, тогда как в августе и сентябре этот показатель, напротив, рос (5% и 10% соответственно). При этом долларова цена предложения выросла, а рублевая продолжает находиться на том же уровне, с незначительными колебаниями.

По данным Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве (Росреестр по Москве), за октябрь в столице зарегистрировано 7579 сделок. По сравнению с сентябрем это заметный рост показателя (тогда было зарегистрировано 6609 сделок). Таким образом, показатель вырос на 14,5%. Ситуация сравнима с прошлой годней, когда в октябре также отмечался существенный рост числа зарегистрированных сделок: 26% к сентябрю. Рост числа зарегистрированных сделок означает повышение покупательского спроса: интерес от звонков сме-

щается к сделкам, хотя оживление и слабее, чем год назад. Выводы можно сделать следующие: хотя энтузиазм, который демонстрировали в конце лета покупатели жилья, не вылился в полноценный всплеск предкризисного инвестиционного спроса, как прогнозировал ряд экспертов, реальный рост числа сделок имеет место. Рост этот находится в пределах, обусловленных действием сезонного фактора. Масштабного подъема рынка пока не отмечается — это объясняется неопределенностью прогнозов на будущее. Ряд важных факторов, в числе которых ожидание второй волны кризиса, предвыборная обстановка, планы по застройке «новой» Москвы, затрудняют построение прогноза для рынка недвижимости. Пока в действительности не вступают серьезные изменения каждого из этих факторов, рынок будет демонстрировать незначительные перемены, объясняемые сезонными колебаниями спроса и предложения.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

ДОМ ДЕНЬГИ

Обратный ход

ипотека

Ставки по ипотечным кредитам, достигнув дна, начали потихоньку расти. И вряд ли достигнут очередного минимума в ближайшие два-три года. А значит, сейчас самый подходящий момент для рефинансирования кредита, взятого два-три года назад.

Семь раз отмерить

Стоит ли вообще рефинансировать кредит? Ведь расходы на перекредитование те же, что и при получении нового кредита: заемщику придется вновь оплатить услуги оценщика (так как предполагается перевод залоговой квартиры на баланс другого банка), выплатить возможные комиссии. Как объясняет Андрей Семенюк, заместитель генерального директора Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), решение о перекредитовании будет зависеть от того, насколько выгодна от снижения аннуитета по новому кредиту будет больше возникающих расходов. Перекредитование, по его мнению, может быть выгодно, если разница в процентных ставках старого и нового кредитов составляет не менее 2–3%.

А вот Георгий Тер-Аристокесянц, вице-президент, начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24, считает, что имеет смысл задуматься о рефинансировании при разнице в ставках от 1,5–2%. «Сегодня процентные ставки ВТБ 24 находятся на минимальном уровне. Поэтому если заемщик оформлял кредит несколько лет назад в другом банке, то, вероятно, сегодня, воспользовавшись программой рефинансирования ВТБ 24, он получит финансовую выгоду», — отмечает эксперт. — Условия, на которых заемщик может рефинансировать ипотечный кредит, оформленный

в другом банке, в ВТБ 24 не будут отличаться от тех условий, на которых заемщик мог бы сейчас получить кредит в банке. То есть если заемщик желает рефинансировать ипотечный кредит, полученный в другом банке на приобретение готового жилья, то условия, на которых он получит кредит на рефинансирование, будут соответствовать действующим в нашем банке условиям по ипотечным кредитам на приобретение готового жилья».

Правда, как предупреждает Марина Мелконян, генеральный директор EliteCenter, сегодня процентные ставки можно обозначить как минимальные только у нескольких банков с госкапиталом. Банки же с иностранным капиталом уже скорректировали свои условия в сторону повышения в связи с ростом себестоимости привлекаемых денежных средств. Поэтому рассчитывать на экономии при перекредитовании в таких банках не стоит.

Валюта или рубль?

Рефинансирование позволяет поменять и валюту кредита. По наблюдениям Сергея Арянцева, директора департамента ипотечного кредитования НОМОС-банка, сегодня, чтобы избежать валютных рисков, многие заемщики рефинансируют валютные кредиты в рублевые — для этих целей подходят программы рефинансирования, предлагаемые банками.

«Обслуживание валютных кредитов выгодно, если клиент получает доход в той же валю-

те, что и кредит», — напоминает Галина Костышева, начальник управления ипотечного кредитования Абсолют-банка. — Ставки по валютным кредитам практически не отличаются от рублевых (разница — 1–2%), поэтому существенное изменение курса валюты в большую сторону скажется на стоимости кредита и увеличит ежемесячный взнос заемщика. Например, в период с сентября 2009 года по сентябрь 2011 года курс доллара по отношению к рублю находился в коридоре 26,5–33 рублей, таким образом, прирост в отдельные периоды составлял около 25%».

Правда, чтобы поменять валюту кредита, придется опять же перекредитовываться по полной. Юлия Бородина, заместитель начальника отдела кредитования физических лиц Мастер-банка, напоминает, что, как правило, возможность валютной конвертации в рамках одного кредитного договора не предусмотрена. Однако клиент может подать заявку на кредит в рублях в другом банке и с учетом полученных средств погасить ранее выданный в валюте кредит. «С учетом колебаний курсов мировых валют кредиты в национальной валюте являются сегодня наиболее выгодными», — говорит она. — Даже с учетом возможно более выгодной ставки по кредиту в долларах США или евро конвертировать кредит из рублей в валюту может быть рискованно».

Понятно, что колебания курсов валют заставляют валютных заемщиков волноваться. Однако Юлия Лурье, руководитель офиса «Добрынинское» компании «Инком-недвижимость», не советует спешить переводить валютные кредиты в рубль — по крайней мере, до тех пор, пока доллар не подберется к отметке 40 рублей.

А еще эксперты не советуют брать в валюту кредиты на длительный срок. Ведь колебания курсов нельзя спрогнозировать в долгосрочной перспективе. А валютная зарплата мо-

жет легко стать рублевой. Тогда придется или перекредитовываться, или переплачивать, что в равной степени не выгодно заемщику.

Ставка поплыла

Некоторые банки предлагают кредиты с плавающей ставкой. В каких случаях такие кредиты выгодно брать? Как объясняет Сергей Арянецев, кредит с плавающей ставкой интересен заемщику, имеющему намерение и возможность погасить его в кратчайшие сроки. Негативным же моментом такого кредитования является непредсказуемость колебаний плавающей составляющей ставки и вероятность резкого и значительного увеличения процентной ставки по кредиту.

Андрей Семенюк к плюсам плавающей ставки относит возможность взять кредит с более низкой ставкой, чем в среднем по рынку. Такая ставка привлекательна для заемщика, если он собирается брать кредит на три-пять лет и уверен в своих будущих доходах. «Ипотечный кредит с переменной ставкой относится к сложным кредитным продуктам, поэтому в большей степени востребован двумя категориями заемщиков: наиболее грамотными в финансовом отношении, рас-

считывающими на быстрое досрочное погашение кредита, а также теми, кто в большей степени склонен к риску», — отмечает он. — Последние, к сожалению, далеко не всегда реально осознают риски, которые на себя принимают».

Главный риск в том, что, как объясняет Галина Костышева, невозможно предсказать в долгосрочной перспективе, как поведет себя показатель, к которому привязана ставка по кредиту. Она может как сильно снизиться, так и существенно вырасти. В числе плюсов она называет то, что плавающие ставки по кредитам традиционно находятся на более низком уровне, чем фиксированные. В среднем разница между фиксированными и плавающими ставками в первые несколько лет обслуживания составляет 1–2 процентных пункта, после этого идет привязка ставки к показателю.

ВТБ 24, например, предлагает ипотеку с переменной ставкой только в рублях. Как утверждает Георгий Тер-Аристокесянц, эта программа пользуется неизменной популярностью у клиентов. Ставка зависит от ставки Банка России — достаточно стабильного, понятного и прозрачного для клиента индикатора. Главное достоинство такой ставки — ее низкое значе-

ние. Из недостатков — это, безусловно, процентный риск, который берет на себя заемщик в случае ухудшения экономической ситуации и увеличения ставки рефинансирования ЦБ.

Жесткая привязка

Еще больше рискует заемщик, если берет кредит с плавающей ставкой в валюте. Выбор базы переменной ставки и валюты кредита определяется банками в соответствии с их политикой управления рисками.

«Кредиты в рублях обычно привязаны к одной из основных ставок на денежном рынке России — ставке MosPrime (Moscow Prime Offered Rate). Это усредненная ставка по рублевым кредитам (депозитам) на московском денежном рынке», — рассказывает Галина Костышева. — В период с 2009 по 2010 год банки часто привязывали свои ставки к ставке рефинансирования Центробанка. Это было связано с предсказуемостью движения ставки — общая экономическая ситуация и, как следствие, недостаток ликвидности у банков способствовали тому, что показатель плавно снижался. Почти за два года Центробанк снижал ставку 14 раз, доведя ее с 13% годовых в апреле 2009 года до 8% — в апреле 2010 года, а затем до

7,75% в феврале 2011 года. Ставки по долларовым кредитам обычно привязаны к лондонской межбанковской ставке предложения LIBOR (London Interbank Offered Rate). Процентные ставки по кредитам в евро привязаны к ставке Eurolibor».

Выбор базы для «привязки» является ответственным моментом из-за ее возможного роста. «Например, в январе 2009 года ставка Mosprime 6M выросла до 28 п. п., в то же время ставка рефинансирования Банка России не поднималась выше 13%, — напоминает Андрей Семенюк. — У ряда банков существуют ограничения максимального уровня ставки. Например, по программе АИЖК «Переменная ставка» в целях защиты заемщика от роста ставки ее максимальный уровень ограничен 20%».

Андрей Владыкин, руководитель департамента ипотеки и кредитов «НДВ-Недвижимости», считает, что плавающая ставка крайне выгодна в период улучшения в мировой экономике: в этот период ставки на «межбанке» падают быстрее, чем ставки в банках, а значит, есть прямая финансовая выгода для заемщика. Однако при наступлении финансовой нестабильности ставки LIBOR и Mosprime быстро летят вверх, поэтому при длительном сроке кредитования необходимо быть готовым срочно погасить кредит или перекредитоваться на кредит с фиксированной ставкой. А это дополнительные расходы.

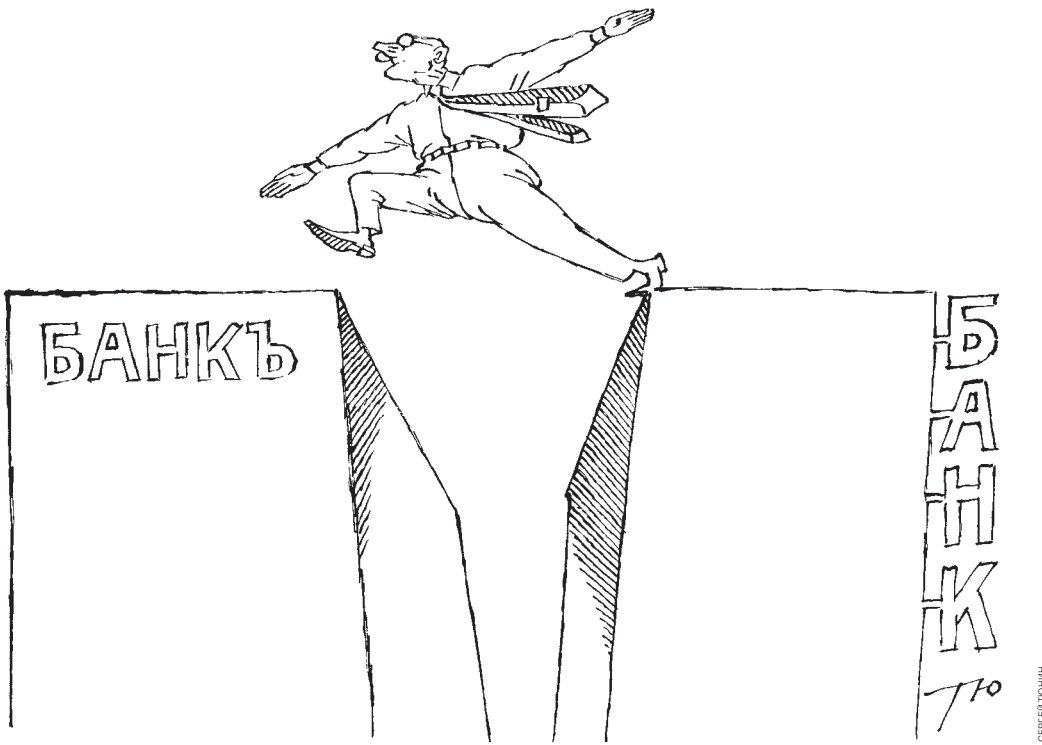
Сейчас плавающие ставки устремились вверх, так что эксперты не советуют брать кредит по таким ставкам. По наблюдениям Юлии Бородиной, учитывая слухи о возможной второй волне мирового финансового кризиса, большинство заемщиков сегодня предпочитает кредит с постоянной и предсказуемой процентной ставкой. «Для ипотечных кредитов плавающая ставка может быть предложена клиенту, к примеру, если есть, так называемые отлага-

тельные условия. В этом случае с момента выдачи суммы на покупку жилья и до момента регистрации права клиента на собственность банк начисляет более высокий процент и только после регистрации права на собственность и залога условия становятся демократичнее», — рассказывает Юлия Бородина. — В рамках наших программ мы не изменяем ставку по кредиту, поскольку наши застройщики предоставляют нам поручительство на весь период строительства дома вплоть до момента регистрации нашим клиентом прав собственности на жилье и оформления его в залог. Также ряд банков предлагает клиенту выбрать кредит с плавающей ставкой на весь период действия кредитного договора. В этом случае ставка по кредиту формируется банком ежемесячно в привязке к индексу Mosprime. Такой кредит может быть выгодным, когда индекс не превышает 11%. Однако никаких гарантий в этом случае у клиента нет, и при любых колебаниях на рынках, когда индекс может резко увеличиться в несколько раз, ставка по кредиту может оказаться неподъемной».

Дешевле некуда

Выбирая кредит с плавающей ставкой, заемщик должен учитывать, что если индекс, к которому она привязана, сильно снизится, а значит, снизится и ставка, большой экономии все равно не получится. При любом кредите, полученном заемщиком по ставке ниже, чем ставка рефинансирования, возникает доход, облагаемый в соответствии с Налоговым кодексом налогом по ставке 13% от такой разницы (для физических лиц). А по словам Сергея Арянцева, если значение процентной ставки по кредиту в иностранной валюте опустится ниже 9% годовых, то заемщик обязан заплатить налог в размере 35% от суммы полученной экономии на процентах.

Юрий Скорыходов



СЕРГЕЙ КУЛИН

**ГАЗПРОМБАНК**



ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ "ОСЕННЕЕ НОВОСЕЛЬЕ"
В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №354. Реклама.

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ



VILLAGIO ESTATE

MADISON PARK
ДЫХАНИЕ ЛЕСА
Новорижское шоссе, 24 км

Новый элитный поселок Madison Park расположен в практически нетронутом уголке природы – на лесной поляне под сводами вековых елей. Соседство с лесным массивом, близость к Новой Риге и Рублево-Успенскому шоссе выгодно отличают его от аналогов. Просторные участки, большие дома в стиле знаменитого американского архитектора Фрэнка Ллойда Райта, обширные зоны отдыха создают в Madison Park атмосферу уединения и спокойствия в гармонии с природой. Для покупателей действует программа ипотечного кредитования* и привилегии от Villagio Privilege Club.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: дом площадью 350 м² с участком 20 соток всего за 38 млн руб.

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

(495) 974 0000
www.villagio.ru

*Подробнее с условиями кредитования в рамках совместной программы ОАО «Банк ЗЕНИТ» и Villagio Estate можно ознакомиться на сайте www.villagio.ru

ДОМ проекты

Мультиформатная долина

Подмосковье

Конгломерат коттеджных поселков «Истринская долина» — один из самых масштабных проектов в ближнем Подмосковье: его общая площадь составляет 1700 га. Но, пожалуй, главная его отличительная черта даже не размеры, а мультиформатность. Под одним брендом и на соседних территориях строятся поселки эконом-, бизнес- и премиум-классов, а также различные объекты социальной инфраструктуры.

Миф о среде

«Однородная социальная среда» — рекламный слоган многих подмосковных поселков. Как правило, конечно, он относится к объектам верхнего ценового уровня, иногда — к поселкам бизнес-класса. Он стал настолько привычен, что мы, не задумываясь, реагируем: «однородная» — хорошо, «неоднородная» — как-то не очень. А, собственно, почему? В городе, например, никакой «однородной среды» нет. Я имею в виду не только Москву, а практически любой город мира. По соседству могут располагаться дома, в которых цена квадратного метра различается на порядок, потому что у одного окна выходят на реку, у другого — на железную дорогу. И никому это вроде бы не мешает.

Зато пресловутая «однородность» применительно к загородным поселкам означает на практике вот что: небольшое количество дорогих или супердорогих домовладений, замкнутое пространство и отсутствие всякой социальной и рекреационной инфраструктуры. По той простой причине, что для небольшого количества домовладений инфраструктуру создавать невыгодно. Есть, конечно, исключения — как правило, поселки при гольф-полях или яхт-клубах, но это именно

исключения. А вот масштабные проекты как раз дают возможность создания полноценной инфраструктуры на принципе самокупаемости.

Кони, воздух и вода

Как раз с инфраструктуры и стоит начать рассказ о проекте «Истринская долина». Поскольку все поселки Истринской долины расположены в непосредственной близости от Истринского водохранилища, понятно, что в первую очередь девелопер предусмотрел создание водно-спортивных объектов. Прямо на берегу водохранилища, недалеко от деревни Лышцево, планируется построить базу отдыха и обустроить несколько десятков площадок для спорта и активных развлечений. Под базу отводится участок в 23 га. Здесь разместятся футбольные и волейбольные площадки, летнее кафе, тир, пляж со всей необходимой инфраструктурой. Будет организована школа виндсерфинга и обустроена лодочная станция. База в Лышцево откроется для жителей и гостей всех поселков Истринской долины.

Неподалеку — около деревни Ламишино — разместится центр водных видов спорта «Веселый ветер». Здесь планируется строительство школы парусных видов спорта, мини-отеля, оборудованного пляжа



и кафе. И наконец, заработает рыболовно-спортивный клуб.

Поля Истринской долины как-то сами собой наводят на мысль о конных прогулках. И вполне логично, что здесь будет создан конноспортивный клуб — строительство запланировано неподалеку от дачного поселка «Экопарк Ушаково».

На площади 52 га планируется построить конюшню, манеж, площадки для тренинга, мини-гостиницу, детский центр, кафе и ресторан. Первая очередь проекта предусматривает создание конно-туристической базы с конюшней, плацем, зонами отдыха для гостей, кафе.

Естественно, будут возможности для занятий спортом на

открытом воздухе — для этого создается центр активного отдыха Zorino — это один из ключевых объектов инфраструктуры «Истринской долины». Он располагается вблизи деревень Зорино и Мартюшино, в самом центре Истринской долины.

Впрочем, водные, конноспортивные и просто спортивные объекты есть во многих поселках (разве что сочетание всех этих видов встречается нечасто). Но у «Истринской долины» будет и нечто свое, особенное: собственный экопарк, где разместятся экоферма, сады плодово-овощных культур и многолетних трав, а также небольшой рыбозаводный цех. Кстати, на территории «Истринской

долины» предусмотрены также участки для крестьянско-фермерских хозяйств площадью от 2 га. А это не только даст возможность жителям поселков покупать экологически чистые продукты, но и устраивать для детей познавательные экскурсии.

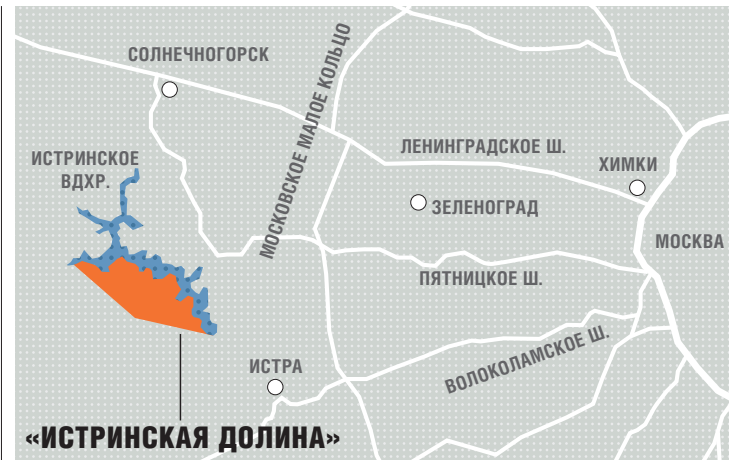
Излишне говорить, что жители поселков будут обеспечены также полноценной торговой инфраструктурой. А кроме того, на территории одного из поселков вскоре откроется ресторан с отличным дизайном под названием «Левитан». Сидя за столиком этого ресторана, расположенного на высоком холме, можно будет любоваться видами, как будто сошедшими с полотна великого пейзажиста.

Варианты на выбор

Все вышеперечисленные опции доступны жителям любого из поселков «Истринской долины», а также их гостям. А вот сам поселок каждый покупатель может выбрать исходя из своих предпочтений и возможностей. Нет смысла описывать все 18 объектов «Истринской долины», но вот как примерно выглядит линейка предложений.

Дачный поселок «Шелестово» — объект экономкласса, расположен вблизи деревни Бужарово, в 50 км от МКАД, проехать к нему можно по Волоколамскому, Новорижскому или Пятницкому шоссе. Полный набор коммуникаций: электричество, магистральный газ, водопровод. Размеры участков — от 10 до 17 соток. По границе — лес, до Истринского водохранилища — 3 км, то есть на расстоянии легкой велосипедной прогулки. Стоимость сотки — от 125 тыс. рублей; соответственно, «входной билет» (земля и коммуникации) стоит 1,3 млн рублей. Есть участки по дороге — рядом с лесом, около 2 млн. Все участки продаются без подряда. Впрочем, это не самый дешевый объект в «Истринской долине». В поселке «Никитское» сейчас предлагаются участки размером 7 соток за 500 тыс. рублей, то есть по 71 тыс. рублей за сотку.

Поселок Zorino хотя и расположен подальше от МКАД (60 км), но позиционируется как бизнес-класс. Его главные преимущества — соседство с лесом и одноименным центром активного отдыха. И на самой территории поселка будут две большие рекреационные зоны. Кроме электричества, газа и водопровода предусмотрены бытовая и ливневая канализации, дороги с твердым покрытием. Площади участков есть как относительно небольшие (10–12 соток), так и настоящие поместья — 75 соток. Здесь минимальная стоимость — 125 тыс. руб. за сотку, но в среднем цены за участок начинаются от 1,5 млн рублей.



«ИСТРИНСКАЯ ДОЛИНА»

А вот поселок Lake Side. Как следует из названия, он расположен прямо на берегу Истринского водохранилища, кроме того, окружен лесом и, соответственно, относится к разряду «премиум». Здесь полный набор коммуникаций (электричество, газ, вода, канализация), а кроме того, благоустроенная внутренняя территория: освещенные общественные зоны, асфальтированные дороги, гостевая парковка, спортивная и детская площадки, пляж, лодочная станция. Участки продаются как с подрядом, так и без подряда. Площади здесь — от 12 до 25 соток, цена — от 190 тыс. рублей за сотку. Кроме того, есть в «Истринской

долине» и настоящее эксклюзивное предложение. Например, имения площадью от 55 соток до 2 га в поселке «Ушаковские дачи». Из 58 га общей площади 25 га занимает густой лес, по территории поселка протекает чистый природный ручей. В этом закрытом от посторонних глаз заповедном месте со временем появятся настоящие усадьбы.

На нашем современном подмосковном рынке подобный мультиформатный мегапроект следует считать экспериментом, причем довольно смелым. Впрочем, пока трудно назвать причины, из-за которых он может оказаться неудачным.

Михаил Полинин

ПРОЕКТ «ИСТРИНСКАЯ ДОЛИНА»

Местоположение	Волоколамское, Новорижское, Пятницкое шоссе, 45–63 км от МКАД, вблизи Истринского водохранилища
Общая площадь (га)	1700
Количество поселков	18
Схема застройки	с подрядом и без подряда
Стоимость земли (руб. за сотку)	от 72 тыс.
эконом	от 125 тыс.
бизнес	от 190 тыс.
премиум	от 190 тыс.
Окончание строительства	2016 год
Девелопер	«Вектор Инвестментс»

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: местоположение рядом с большой водой, качественная спортивная и рекреационная инфраструктура, разнообразие выбора участков в разных ценовых группах.

Отрицательные: длительный период строительства, отсутствие единой архитектурной концепции.

Чемпион_парк

Фото из квартиры 12-го этажа

ипотека **ВТБ24** от 8,5%

1-я очередь – СДАНА

АКЦИЯ 5:5:5

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО

Парк с каскадом прудов • Охраняемая территория - 3 га • Гибкая рассрочка

ЖК «Чемпион_парк»
м. Проспект Вернадского
Олимпийская деревня

ИНТЕКО

232-08-08
www.champion-park.ru

МАГИСТРАТ
г. МОСКВА, ПЛОЩАДЬ СЛАВЫ
д. 10/1, стр. 1

Срок проведения акции с 01 октября по 30 ноября 2011 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

СКАЙ ФОРТ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

Реклама

«СКАЙ ФОРТ» РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ!
живите комфортно, инвестируйте надежно

ФЗ 214
ДОМ ГОТОВ!

Приобретение квартиры в «СКАЙ ФОРТ» - это самый выгодный, а главное, самый надежный способ не только сохранить, но и приумножить Ваши сбережения!

0 %
рассрочка

988-88-77
идеальные условия на sfort.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Область роста

территории
(Окончание. Начало на стр. 1)
Средний рост цен за период, прошедший с момента объявления о расширении Москвы (четыре месяца), составил 15% — до 81 тыс. руб. за 1 кв. м., — говорит госпожа Гусева. По ее прогнозам, цены на новостройки на этих территориях будут расти на 15–20% в год.

Однако этот инвестиционный «поезд» для частных инвесторов уже практически ушел. «Дело в том, что рост цен на квартиры на территории „новой“ Москвы во многом носил спекулятивный характер и не был подкреплен реальным развитием этих районов, — говорит коммерческий директор агентства недвижимости NA Group Евгений Данилов. — По нашему мнению, в ближайшие месяцы, а то и годы цены на квартиры в жилых комплексах на юге Подмоскovie будут стоять на месте или даже немного снижаться из-за резкого скачка летом 2011 года, а рост цен в некоторых проектах будет происходить по мере приближения срока сдачи их в эксплуатацию». По его словам, новый виток роста цен может произойти лишь после того, как будет принят новый Генплан и в «новой» Москве начнет появляться столичная инфраструктура. «Переплачивать же только за московскую прописку желающих будет немного», — полагает эксперт.

В ближайшие месяцы уровень цен на жилье на будущих территориях «новой» Москвы может снизиться за счет появления новых проектов с более низкими ценами, где стоимость однокомнатной квартиры будет составлять от 2 млн руб., то есть в два раза дешевле, чем в Коммунарке, соглашается Ирина Доброхотова. «В „новой“ Москве ускоренного строительства и роста цен ожидать не стоит», — категоричен и Андрей Биржин, управляющий партнер Tekta Group. Напротив, по его словам, эта терри-

тория стала еще одной зоной неопределенности: не понятно, когда будет готов генплан развития присоединенных земель, когда, где и в каких объемах будут проложены коммуникации, в каком порядке будет идти возведение инфраструктуры, с кем и как теперь согласовывать новое жилищное строительство. «Потенциал спекулятивного роста цен после известия о присоединении к столице подмосковных территорий уже был отыгран „новомосковскими“ игроками, и ожидать дальнейшего роста цен нет оснований», — уверяет девелопер. «Территории „новой“ Москвы, конечно, интересуют инвесторов, но в ближайшей перспективе тут может наблюдаться коррекция спроса, поскольку цена на эти объекты сейчас не является справедливой. Территории-то Московской объявили, а инфраструктуры ни коммерческой, ни транспортной там нет и нескоро появится», — говорит директор департамента новостроек компании Est-a-Tet Юлия Гераскина.

Смотрите шире
По мнению опрошенных нами игроков, перспективными для вложения средств районами являются Одинцово и прилегающие территории. Химки, Красногорск, Реутов, Балашиха, Люберцы и другие города, примыкающие к Москве, но не входящие в ее состав. «Здесь цены на квартиры не росли такими галопирующими темпами, тогда как инфраструктура этих городов сложилась уже давно», — поясняет Евгений Данилов. «По-прежнему популярным является восточное направление Подмоскovie благодаря развитой инфраструктуре, действующим большим и малым предприятиям, — считает руководитель аналитического центра, Инком-недвижимость» Дмитрий Таганов. — Например, на юго-востоке в ближнем Подмоскovie (Люберцы, Железнодорожный) цены начинаются от 3,18 млн руб. в строящихся панельных домах



Подмоскovie пока еще не равняется на Москву по ценам, но уже демонстрирует опережающими темпами

ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

и от 3,74 млн руб. — в монолитно-кирпичных, что почти в два раза ниже, чем в столице. И за эти цены предлагаются просторные квартиры площадью от 50 кв. м в шаговой доступности от станций железной дороги и строящихся станций метро (например, микрорайон Котельники в Люберцах). «Самые перспективные города Подмоскovie — это Одинцово и Красногорск. На новостройки в этих городах всегда стабильно высокий покупательский спрос, обусловленный благоприятной экологией, хорошо развитой социальной, торговой, развлекательной и спортивной инфраструктурой. Популярность Одинцово резко выросла после объявления о строительстве скоростной объездной автострды и инновационного центра Сколково», — рассказывает Андрей Биржин. «Для инвесторов наиболее интересны близко расположенные к Москве города-спутники, такие как Химки, Мытищи, Красногорск, Лю-

берцы, Реутов, Видное, Долгопрудный, Одинцово. С конца 2010 года средневзвешенная цена 1 кв. м в этих городах показала в основном положительную динамику», — говорит директор департамента консалтинга и аналитики «Азбуки жилья» Артем Ржавский.

Вложить бы рад
Несмотря на наличие большого потенциала увеличения цен, частных инвесторов в Подмоскovie не слишком много — всего 5–8% от общего объема сделок в Подмоскovie совершается с чисто инвестиционными целями, отмечает гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Мария Литинецкая. По оценке Ирины Доброхотовой, доля инвесторов немного выше — от 5% до 15% в зависимости от проекта. Кроме того, уточняет Евгений Данилов, не следует забывать и про то, что многие покупатели, которые приобретают жилье «для себя», интересуются также инвестиционным потенциалом проекта и иногда покупают сразу несколько квартир в понравившемся объекте — либо для перепродажи в будущем, либо

для детей. Чаще всего после завершения строительства такие квартиры сдаются в аренду, добавляет господин Данилов. По словам экспертов, большинство инвесторов работает только на первичном рынке. И хотя в последние годы цена на этапе котлована и после завершения строительства различается не слишком сильно, заработать на ценовой разнице все равно можно. «Приобретать квартиру выгодно на начальном этапе строительства, так как дальше цены только растут», — говорит председатель совета директоров ГК МИЦ Андрей Рябинский. «При покупке квартиры на начальном этапе строительства объекта инвестор может получить наибольший доход. При покупке на более поздней стадии инвестор минимизирует свои риски, связанные с затягиванием сроков строительства. Все зависит от задач, которые стоят перед инвестором», — полагает Юлия Гераскина. «На первичном рынке различаются рыночный рост цен и рост цен по мере повышения стадии строительства и снижения рисков покупателей», — рассказывает Ма-

рия Литинецкая. — Рост цены за счет стадии строительства может составлять в зависимости от объекта от 15% до 30–35%. Плюс к этому растет среднерыночная цена на уровне 5–8% в год. В следующем году более значительного роста цен ожидать не стоит из-за нестабильной экономической ситуации». По прогнозам же Андрея Рябинского, цены на жилье на территории Подмоскovie в 2012 году могут вырасти на 15%. Таким образом, вложения в московские новостройки могут оказаться довольно выгодным делом. Однако прежде чем совершать сделку на раннем этапе, необходимо убедиться в финансовой состоятельности застройщика, его способности достроить проект в указанные сроки и грамотно подойти к заключению всех договоров. Иначе есть риск прогореть. На вторичном же рынке квартиры покупаются иногда для сдачи в аренду, но назвать это в полной мере инвестицией сложно, так как срок окупаемости таких вложений в «чистом виде» (то есть только за счет арендных платежей) превышает

15–20 лет, поясняет Евгений Данилов. Однако, по его словам, в случае покупки недвижимости на «вторичке» для сдачи в аренду сейчас и продажи ее через несколько лет можно заработать примерно 12–15% годовых, что превышает проценты по банковским вкладам. Естественно, чтобы не уйти в минус, необходимо выбрать качественный объект с хорошей транспортной доступностью, который легко как сдать в аренду, так и продать в будущем. Кроме того, инвесторам следует внимательно следить за запуском новых проектов, так как на самой ранней стадии продаж можно получить неплохую скидку, а также за планами властей по строительству новых транспортных узлов (станций метро, новых дорог и т. д.), так как их появление гарантирует стабильный рост цен на проект в будущем. Наибольший рост сейчас показывают объекты низкого ценового сегмента, считает Юлия Гераскина. Например, цена в ЖК «Зеленоградский» (Пушкинский р-н) за три месяца с начала реализации выросла почти на 15% при низкой стадии строительной готовности, до 55 тыс. руб. за 1 кв. м, рассказывает эксперт. «Более высоких показателей можно добиться в проектах, расположенных в точках потенциального роста, которые пока активно не застраиваются», — говорит Мария Литинецкая. В пример она приводит проект УК «Абсолют Менеджмент» в Ватутинках, где сейчас квартиры предлагаются по 60 тыс. руб. за 1 кв. м, в то время как в соседнем Троицке они продаются по 90 тыс. руб. Рост цен в этом проекте по итогам строительства может составить до 50%, то есть на уровне 17–20% в год, отмечает госпожа Литинецкая. Также доходность в пределах 15% годовых может обеспечить покупка квартиры в ЖК «Акварели», ЖК «Да Винчи» и ЖК «Лесной городок», где сейчас стоимость предложения составляет

49 тыс. руб. за 1 кв. м, 75 тыс. руб. и 68 тыс. руб. соответственно. Перспективным для инвесторов эксперты называют и микрорайон «В лесу» от RCI International, где можно приобрести квартиры за 4–4,5 млн руб. Как рассказывает Юлия Гераскина, в Подмоскovie есть локальные рынки со своими особенностями и перспективами, которые могут привлечь инвесторов: «Например, в Домодедове ожидается крупная застройка нескольких участков. При этом в городе уже сейчас присутствует широкое первичное предложение. В результате может возникнуть сильная конкуренция между застройщиками, что приведет к падению стартовых цен на новостройки в данном районе, что снижает порог капиталовложений для инвестора». Главное же для частного инвестора, интересующегося приобретением недвижимости в Подмоскovie, — не нарваться на неликвидные объекты, практически не имеющие потенциала для роста. «Неликвидные объекты есть. Это наследие кризиса 2008 года, когда в проектах создавались квартиры больших площадей. Для покупателя главное значение имеет общая стоимость недвижимости, а не стоимость квадратного метра. Застройщики таких объектов вынуждены демпинговать. Если общая стоимость объекта снижается до среднерыночной, такие проекты пользуются спросом», — объясняет Мария Литинецкая. Именно поэтому прежде, чем совершать инвестиционную покупку, следует осведомиться о темпах продаж проекта и проконсультироваться с независимыми риэлторами, оценивающими рынок в целом, а не только теми, которые непосредственно занимаются продажами квартир в тех или иных жилых комплексах, дает заключительную рекомендацию Евгений Данилов из NA Group.

Антон Бельх

Реклама ООО «Легион Строй Ресурс». Застройщик ОАО «ЛГМ». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.4suns.ru



Всего в километре от Кремля, в старинном районе Замоскворечье возведен жилой комплекс, сочетающий в себе респектабельность классики с авангардом новых технологий. В отличие от супермодернистских построек, которые соревнуются между собой за внимание прохожих, эти дома словно укрыты от любопытных глаз и гармонично дополняют друг друга, соседствуя с историческими постройками.

Оригинальная концепция жилого комплекса — это новый стиль современной жизни в исторически значимом месте. Все это потребовало не только качественного неоклассического архитектурного решения, но и особых требований к уровню строительства, типу инженерных решений и отбору отделочных материалов.

Теперь мы с гордостью представляем четыре жилых дома, в которых 214 квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением, видами на Кремль, Храм Христа Спасителя, набережную Москвы-реки и историческую застройку Замоскворечья, роскошной отделкой подъездов и входных групп, подземной парковкой, большим внутренним двором с фонтаном, детской площадкой и элегантным ландшафтным дизайном. Здесь создана современная жизненная среда высочайшего уровня, которая отвечает самым требовательным запросам.

Строительство комплекса завершено, и Вы можете получить ключ к этой жизни...

Ключ от будущего.

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

LEGI
ON
ON
DEVELOP
MENT



КЛЮЧ ОТ КРАСИВОЙ ЖИЗНИ

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Старая гвардия

сектор рынка

При Сталине строили дома разного статуса. И некоторые из них предназначались для высшего слоя советского общества — академиков, музыкантов, генералов и, конечно же, партийной номенклатуры. Элитное жилье середины прошлого века по-прежнему сохранило некоторые элитные черты. Впрочем, некоторые уже «вышли в тираж», соответственно потеряв в цене.

Расплывчатая категория

Имя вождя народов плотно вошло в риэлторский лексикон, но однозначной коннотации так и не получило. С одной стороны, при слове «сталинка» представляется этакий абстрактный кирпичный дом с высокими потолками и старинным паркетом. С другой — недавно все сталинки Москвы

посчитали на портале «Неспроста.ру» и набралось их аж 4254 штуки. Причем 99 из них — в Зеленограде. Понятное дело, что в список попали развалюхи в деревне Крюково. В общем, какая-то аморфная категория — эти сталинки, раз в нее входит и загаженный заводской дом на 9-й улице Соколовой Горы, и высотка на Кудринской площади.

Но даже если рабочие дома отбросить, оставшиеся сталинские дома все равно будут очень неоднородными. Ведь речь идет о том периоде отечественного домостроения, когда умели строить действительно элитное жилье. В том числе и в нашем нынешнем понимании «элитное». Удобные планировки, охраняемые подъезды, магазины, парикмахерские и прочая инфраструктура плюс лепнина, витражи, мраморные полы в холлах, широчайшие коридоры, комнаты для прислуги — так в нашей стране больше не строили вплоть до самого последнего времени, когда появилась уже современная элитка. Кирпичные црковские башни ни в какое сравнение не идут. Снаружи все просто, внутри утилитарно и никаких витражей.

Первое, что приходит на ум при мысли о сталинской элитке, — это, конечно, Дом на Набережной и семь высоток. В пяти башнях из семи есть жилье помещений. Профессорские квартиры МГУ в расчет не берем: свободной продажи тут нет. Соответственно, остаются две полностью жилые высотки — на Кудринской площади и Котельнической набережной, жилые корпуса гостиницы «Украина» и башни у метро «Красные ворота». Но это все здания шпунтовые, их слишком мало.

«Вслед за высотками следуют менее элитные из элитных сталинок, например мхатовский дом в Пилинцевском переулке, 5/7, дом со львами в Ермолаевском переулке, дома на 1-й Тверской-Ямской улице, 13, в Спасо-Аликовском переулке, 17, дом на Гончарной улице, 38, — перечисляет председатель совета директоров корпорации «Баркли» Леонид Казинец. — На сегодняшний день эти дома иногда даже в чем-то превосходят высотки. Например, в доме в Спасо-Аликовском переулке отгороженная территория и круглосуточная охрана, в сталинке на 1-й Тверской-Ямской — камеры видеонаблюдения, а в знаменитой высотке на «Красных воротах» — обычный подъезд, только консьерж и никакая охрана».

В принципе таких домов гораздо больше, чем вспомнил Леонид Казинец. Взять хотя бы «дом нефтяников» на набережной Тараса Шевченко, или несколько кварталов на Кутузовском, где обитали Брежнев и Андропов, или всю Тверскую улицу. Узнать элитную сталинку легко — по обилию мемориальных досок.

И тут уже никаких Зеленоградов. Эти здания либо строились в уже существовавших элитных районах, либо с их помощью формировали элитные районы на будущее. Номенклатурные и генеральские дома за



Сталинка, когда-то относившаяся ко второму разряду, сейчас содержится лучше, чем некоторые высотки
ФОТО ГЕНАДИЯ ГУЛЯЕВА

пределами Садового кольца — тогдашней границы исторической части города — надолго обозначили престижные места Москвы: Кутузовский, Ленинский и Ленинградский проспекты, Фрунзенскую и Смоленскую набережные.

Роскошь и инфраструктура

В объявлениях о продаже и сдаче квартир часто пишут «генеральский дом». Все участники рынка согласны, что это привлекает клиентов. И дело тут далеко не только в славной истории.

«К основным преимуществам элитных сталинских домов можно отнести архитектуру и уникальный дизайн того времени, сохранившийся в отделке входных групп и квартир, которым могут позавидовать многие владельцы современных элитных домов, — считает Дмитрий Кузнецов, директор департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet. — Кроме того, надо отметить высокое качество строительства, поскольку им занимались известные архитекторы».

Еще один очевидный плюс — широкие возможности для перепланировки.

«Сталинка — потенциальный дворец, — считает Олег Канке, руководитель офиса „Тургеневское“ компании „Инком-недвижимость“. — Несущих стен мало, перегородки можно ломать по собственному усмотрению, пространство огромное, потолки высокие. Все зависит от того, как архитектор и дизайнер распорядятся вверенным им пространством».

Наконец, это просто добротные дома.

«Сталинский ампиризм производит на всех очень разное впечатление — от восторга до пол-

ного неприятия, но все сходится в одном: толстые добротные стены, высокие потолки, просторные холлы — это хорошо! — соглашается с коллегой управляющий партнер агентства недвижимости SPENCER Бадам Ламин. — Квартиры в элитных сталинских домах в среднем предлагаются на 25–30% дороже, чем квартиры аналогичной площади в типовых сталинках и кирпичных зданиях. Так, например, в настоящий момент средняя стоимость квадратного метра в кирпичном доме на 3-й Фрунзенской, 10 составляет 350 тыс. рублей, а в соседнем по Фрунзенской набережной, 50 — 610 тыс.».

К слову, 3-я Фрунзенская, 10 — это обычная кирпичная девятиэтажка 1960 года постройки. А Фрунзенская набережная, 50 — это 16-этажный «дом свернутых вождей», где доживали свои дни Молотов, Маленков и Каганович. Здание интересной архитектуры и непростой судьбы.

«В среднем цена элитных сталинских квартир выше квартир в простых сталинских домах на 20–25% по данному району», — руководителем отдела городской недвижимости Центрального отделения «НДВ-Недвижимости» Татьяна Бердяева чуть осторожнее в оценках.

Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty, напротив, в оценках не осторожничает: «Цена знаменитых сталинок не уступает современным элитным объектам — \$12,5–15 тыс. за квадратный метр, что существенно выше, чем в обыкновенных старых домах, даже расположенных в престижных районах».

Пожоже цифры и у Дмитрия Халина, управляющего партнера Intermark Savills: «Величина премии за качество и статус в элитных сталинских домах может составлять от 10% до 40% по сравнению с близлежащими зданиями. Рекордсменом по данному показателю

является дом на Котельнической набережной — более 60%. Хотя данный комплекс расположен не в самом дорогом районе ЦАО — Таганском».

Впрочем, не все риэлторы считают, что дома сталинской элиты действительно стоят этих денег.

«Предложений квартир в сталинках под знаком „элитные“ на рынке много. Однако отнести эти объекты к разряду элитных позволяют лишь престижное расположение самих домов и дороговатая отделка квартир, — убежден Карен Мелконян, директор EliteCenter. — Несмотря на улучшенные жилые показатели, в таких домах нет элементов элитного жилья: охрана если и есть, то это консьержи-старушки, есть отгороженная территория, но при этом нет ее видеоконтроля».

Действительно, если раньше консьерж был элементом роскоши, то в наше время даже в подъездах многоэтажек на окраинах дежурят пожилые женщины. Но запертый двор с видеокameraми для элитных сталинок не редкость. Взять, к примеру, дом № 6 по Спартаковской улице. Въезд во двор закрыт массивными старинными воротами, открывающимися с пульта, который есть у каждого жильца.

Вот с парковкой в этих дворах дела обстоят по-разному. Часто собственного места нет ни у кого и все оставляют машины там, где свободно. Еще чаще место закреплено за человеком, а не за квартирой и к покупателю квартиры оно не переходит. Из-за этого нередко случаются недоразумения.

«Сейчас продается квартира в знаменитой высотке на Котельнической набережной, — рассказывает Карен Мелконян. — Уникальный бонус к ней — закрепленное машиноместо в охраняемом гараже внутри двора — эти места давались только избранному кругу жильцов, их нельзя продать».

Но после звонка в организацию жильцов этого известного дома выяснилось, что никакого наследования и продажи машиномест там не заведено. По выбытию жильца место, освобожденное его автомобилем, перераспределяется специальной гаражной комиссией. Вполне логично — здание огромное, а на подземной стоянке всего около полутора сотен мест.

Заложенная при строительстве инфраструктура, еще один козырь этих домов, сохраняется, увы, не везде. Многие парикмахерские, прачечные и рестораны в таких домах со временем сменились банками и антикавными салонами.

«Элитной сталинкой, максимально отвечающей современным требованиям к элитному жилью, можно считать жилую часть бывшей гостиницы „Украина“, — рассказывает Александр Зиминский. — Благодаря тому что после масштабной реконструкции в здании открылся международный отель Radisson Royal Hotel Moscow, там появилась инфраструктура: СПА-центр, рестораны, фитнес, химчистка, галерея бутиков. В то же время у жилой части объекта нет собственной подземной парковки и охраны, присутствует только консьерж, что является минусом для элитного сегмента». Остальные плюсы чисто эстетического плана: просторные холлы, старинный мрамор и редкие породы дерева, использованные в отделке, высокие потолки в квартирах, хорошие видовые характеристики.

«Бум на покупку квартир в сталинских домах пришелся на начало 1990-х, — констатирует Олег Канке. — Покупателей не останавливали ни проблемы расселения коммуналок, ни значительные затраты на ремонт. Рынок недвижимости в тот период еще не был так насыщен всевозможными предложениями. В конце 1990-х стали появляться новые элит-

ные жилые комплексы с просторными квартирами со свободной планировкой и подземными паркингами. В этой связи спрос на элитные сталинские квартиры стал падать».

Упадок и разрушение

Увы, и сами элитные сталинки зачастую деградировали. Даже такой минимум, как старушья-консьержка, сохранился далеко не везде. Если в просторных холлах генеральского дома № 5/13 по Смоленской набережной по-прежнему надзирает за порядком грозная пожилая женщина, то в энкавездном доме на 1-й Тверской-Ямской улице, 11 в одном из подъездов места для консьержа не осталось. Жильцы первого этажа просто прирезали половину холла к своей квартире.

Многие подъезды лишились лепнины и прочих украшений. Сейчас их холлы покрывает казенная краска, а роскошные, но устаревшие лифты со скамеечками красного бархата заменены на скучные «Отисы» с синими дверями. Но это еще не главный минус.

Самыми серьезными недостатками сталинских домов являются изношенные коммуникации, отсутствие современных инженерных систем, неоднородное социальное окружение, проблемы с парковкой, охраной, — перечисляет генеральный директор компании Welhome Анастасия Могилатова. — А перекрытия в домах, построенных в 1930–1940-х годах, в подавляющем большинстве случаев деревянные, что делает их крайне пожароопасными».

Надежда Кот, глава по продажам в России Moscow Sotheby's International Realty, делает особый акцент на ветхости коммуникаций. «Внешне крепкие „грибы-боровики“, сталинские дома протли так, что даже в тщательно эксплуатируемой ранее гостинице „Москва“ части металлических труб рассыпались ржавой трухой от времени, — рассказывает она. — Заменить электрическую проводку и проложить новые трубы можно, но в рамках одной квартиры. Соседи не всегда могут себе позволить сделать то же и в аналогичном качестве».

Мощности энергосетей часто оставляют желать лучшего. Возникают проблемы со старой, давно не чищенной вентиляцией. К тому же инженерные системы этих домов нередко крайне сложны в обслуживании. Подчас чтобы перекрыть воду в одной квартире, надо повернуть кран в соседней. С такими проблемами, например, сталкиваются инженеры, обслуживающие московские высотки.

В общем, проблем, как у любого старого здания, у элитных сталинок хватает. А преимущества перед обычными домами хоть и остались, но заметно потускнели на фоне элитных новостроек. Впрочем, это по-прежнему статусное жилье. А благодаря относительно небольшим площадям еще и сравнительно доступное. И неудивительно, что на элитные сталинки по-прежнему находятся охотники.

Никита Аронов

4-комнатные квартиры по отличной цене

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. СОБСТВЕННОСТЬ. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ МЕТРЫ В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

Кунцевская

Е. Будановой 5
 улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09
564 88 78

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Зов крова

ТОПОНИМИКА

Риэлторы удручаются: эпоха громких и емких названий на загородном рынке миновала. На самом деле креатива меньше не стало — просто он претерпел заметные метаморфозы. Иной вопрос, оценят ли это покупатели.

От «нано» до FM

По данным компании Vesco, в 2010–2011 годах загородный рынок пополнили 224 новыми коттеджными поселками. Названия трети из них отсылают к окрестным или, напротив, далеким городам и весям. Примерно столько же напоминают, что широка страна моя родная и много в ней лесов, полей и рек. Остальные резвятся кто во что горазд.

Самый, пожалуй, политически и экономически подкованный загородный новичок — «Нанопоселок Морозов» (11 км от МКАД по Ленинградскому шоссе). С «Морозовым» все просто, хотя это не Савва и не родственник Деду Морозу. Это увековеченная в проекте фамилия его девелопера (кстати, как шутят в интернете, «Нанопоселок Чубайс» был бы куда популярнее). С «нано» не все столь очевидно. Сверхмалыми размерами здесь и не пахнет: в поселке 88 участков по цене от \$11,9 тыс. за сотку, в самом маленьком из предлагаемых проектов домов — 120 кв. м (стоимость порядка — от 3 млн руб.). А применяемые при строительстве методики и материалы (светодиодное освещение, базальтовая ар-

матура, солнечные панели, антипиреновые покрытия) все же правильнее назвать современными, нежели имеющим отношение к классическим нанотехнологиям. Но мода на «нано» перевесила.

Не обошло стороной желание выделиться и другие проекты. Так, не иначе как в киберпространство предлагают переселиться девелоперы проекта «Криушино.ру» (его ведет STK group). На самом деле проложенный в двойном коде маршрут приведет в окрестности Бородинского поля — на 95 км от МКАД по Можайскому шоссе. На 9 га, примыкающих к Можайскому водохранилищу, здесь разместили 23 участка по 20–50 соток. Продадут их без подряда на строительство, цены — \$4–8 тыс. за сотку. Девелоперы заявляют этот проект «попыткой восстановить обесцененные понятия клубного элитного поселка». Видимо, без привлечения в название зоны «ру» воскресить их было бы крайне трудно.

Те, кому интернет-пространство не по душе, добро пожаловать в ультракороткий радиочастотный диапазон. Такую возможность предоставляет компания Kaskad Family, кото-



Некоторые девелоперы считают, что чем проще название, тем привлекательнее оно для покупателя
ФОТО ГАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

рая для одного из своих новых загородных детищ выбрала название «Берг FM». Поселок приоткрылся между зарослями старого орешника и речкой Северной в 37 км от МКАД по Каширскому шоссе. Здесь продаются участки без подряда размером 6,8–24,3 сотки, а цены начинаются от 1,97 млн руб. Пока неизвестно, какую именно радиостанцию будут слушать жители этого поселка (сейчас здесь строится только первый дом), однако созвучный поселку и активно функционирующий вариант интернет-радио уже имеется — Berega FM.

«Пряники» да «Варежки» Если предыдущие названия кажутся слишком напыщенными, есть варианты попроще. Например, с очень актуальным для зимы именем «Варежки». Их в 17 км от МКАД по Щелковскому шоссе в охранной зоне национального парка «Лососний остров» «вяжет» компания «Стройкомплект». Под стать самому поселку и названия коттеджей — «Кашемир» (115 кв. м), «Ангора» (180 кв. м) и «Альпака» (165 кв. м). Поселок большой, на 213 коттеджей, цены — от 5,3 млн руб. за участок с домом. Летом жителям тоже придется ходить в «Варежки»: периодические переименования поселка в соответствии с сезоном не планируются.

А вот в «Пряниках» — поселке для любителей сладкой жи-

зи — за погодой следят очень внимательно. Ведь в пасмурные дни здесь действуют скидки: можно сэкономить 3,5%. Правда, вместо пряничных домиков здесь продаются пряничные участки по ценам от 8,8 тыс. до 45 тыс. руб. за сотку, а что потом на них строить, решают сами покупатели. «Выпекает» этот проект в 107 км от МКАД по Каширскому шоссе компания «Земдевелопер».

Для тех, кто одними «Пряниками» сыт не стал, от группы частных девелоперов в продаже имеются «Кисельные берега» (150 км от Ярославского шоссе). В роли Молочной реки выступает Нерль, на берегу которой строится поселок. Изюминка проекта в том, что собственный выход к воде имеет каждый из 57 участков (от 60 тыс. до 150 тыс. руб. за сотку). Помогла природа: в реку в этом месте впадает широкий извилистый ручей, поэтому береговой линии хватило на всех. Кстати, берега, вопреки вытекающим из названия ассоциациям, не болотистые, а вполне твердые.

Из других сказочных проектов — поселок «Феникс». Его в 55 км от МКАД по Егорьевско-

му шоссе ведет компания Vagex Group. Строится поселок не на пепле, а на лесной поляне, которая вместо птиц заселяется коттеджами из пеноблоков с оштукатуренными и украшенными деревянными элементами фасадами. Основной козырь поселка: дома в нем продаются с уже выполненной отделкой и полностью готовы к заселению (цены — от 5,1 до 7,4 млн руб.). Так что в определенном смысле название себя оправдывает: здесь возрождается рынок жилья «под ключ».

Хотя с птицей, способной к самоподжогу, все-таки стоило быть поаккуратнее. Особенно за городом. И, наконец, завершает сказочно-яркую коллекцию новинок поселок «Матрешкино» (85 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, ГК «Профиль»). До Семенова, Полховского Майдана, Сергиева Посада и других родин русской деревянной куклы отсюда далеко, так что имя поселка по-настоящему интересно для покупателей.

Простое и сложное

Нетипичное название само по себе еще не является гарантией интереса к проекту. А то и наоборот. Избыточные лингвистические изыски, неочевидные ассоциации, зубодробильные словоформы — едва ли все это имеет хоть какое-то отношение к потребностям покупателей, — говорит психолог Любовь Кузнецова. — Скорее характеризует самих девелоперов. Это отдает извственным в психиатрии комплексом бога — желанием быть во всем и любой ценой круче, сильнее и умнее других. Конечно, диагнозы я никому ставить не собираюсь, но замечу, что покупателей слишком сложное название скорее лишь отпугнет и реализовываться проект будет очень медленно, особенно если речь идет о большом коттеджном поселке.

По мнению специалистов брендингового агентства Whitemark, на счету которого множество удачных названий коттеджных поселков, в том числе и суперуспешный бренд «Лион» для проекта в 27 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе, большинство девелоперов это понимает и ценит простоту и изящество. Правда, простота может неожиданно закончиться. Так, например, произошло в одном из новых поселков компании Villagio Estate. Те, кто приобрел в нем домовладение до старта открытых продаж, знали этот проект под рабочим названием «Липки». Так называется расположенный неподалеку известный пансионат. Однако после выхода на официальный рынок первые покупатели, сами того не подозревая, «переехали» в Madison Park. Ну не могла компания пополнить ряды Millennium park, Monteville, «Риверсайда» и «Гринфилда» простецкими «Липками». На помощь пришел ассоциирующийся с богатством и роскошью Madison. Да и о редкой банкноте в \$5 тыс. с портретом четвертого президента США вовремя вспомнили. Ее номинал сравним со средней ценой квадратного метра домовладения с учетом стоимости земли. Так что «старожилам» пришлось привыкать к новому имени, хотя на просторах интернета до сих пор мелькает и первое название поселка.

Ваша навеки

Случай с Madison Park не исключение. Так, среди новичков рынка — поселок Forest Village (24 км от МКАД по Дмитровскому шоссе), который изначально нарекли «Ветерком». А «Аусбург», который на 43 км от МКАД по Дмитровскому шоссе строит одноименная компания, вырос из «Ульянок». «Сразу подобрать поселку красивое и емкое название очень сложно, — рассказывает генеральный директор компании «Апрель» Александр Илюхин. — Я могу припомнить лишь

единственный случай, когда имя родилось „на раз“, буквально из ничего, оказалось интригующим и очень удачным. Это „Бельгийская деревня“. Компания, которая вела этот проект, параллельно строила один дом в Москве. Так вот этот дом облицовывали бельгийским кирпичом, откуда слово и позаимствовали. Хотя на самом деле называть поселок „Бельгийской деревней“ было большой провокацией. Для французов, например, бельгийцы — такие же анекдотичные персонажи, как для нас чулки, а бельгийская деревня — что-то вроде поселка дураков. Первые покупатели — а это люди широко образованные — специально приезжали сюда, чтобы взглянуть, в чем же подвох. А на самом деле никакого подвоха не было — проект был хорошим, без всяких дураков. За что его и полюбили. Но это исключительный на рынке случай, других таких примеров, пожалуй, и нет».

Хотя своих провокаций хватает и сейчас. Чего стоит одно «Медведево» от компании «Подмосковье девелопмент», которое строится в 33 км от МКАД по Калужскому шоссе. Впрочем, не будем о политике. Лучше о новых поселках с непривычными длинными именами «Между лесом и рекой» (15 км от МКАД по Новорижскому шоссе, застройщик — «Велес Капитал Девелопмент») и «Новая земля на Большой воде» (105 км от МКАД по Ленинградскому шоссе от компании «Юрсево»). По сути, это даже не названия, а целые описания проектов. На этапе продаж, наверное, такой подход даст свои преимущества, но вот приживутся ли названия — сказать сложно. Ведь это решать не девелоперу, а самим жителям, и главный цензор удачности названия — время. Кстати, в 70% уже обжитых поселков исходных названий давно позабыли, в обиходе ими пользуются крайне редко. Если «яхта» уже утупила, к чему ей имя?

Наталия Павлова-Каткова

прямая речь

Для вас имя имеет значение?

Владимир Винокур, народный артист России, художественный руководитель Государственного театра пародий: — Мне все равно, как называется улица, деревня, где я живу. Ведь главное не название, а само место. А при желании и некотором усилии даже из незвучного названия местечка можно выяснить много интересного. Не нравится название — выясняй, откуда оно произошло, чем оно знаменито. Все названия даются не просто так, во всем есть свой глубокий смысл. Главное, знать, откуда пошло такое название, и на все вопросы потом отшучиваться.

Гарри Бардин, мультипликатор: — Конечно, для меня топонимика важна. Потому что как паровоз назовешь, так он и поведет. Моя студия находится на улице Подбельского. Кто такой Подбельский, я узнал случайно. Оказывается, он был народным комиссаром почты и телеграфа, проколол ногу гвоздем и умер — этим и прославился, в честь него назвали улицу. Нормально? В Мадриде, например, никто не называет улицы даже в честь военачальников. Там все в честь поэтов, творческих людей. А у нас? К счастью, хоть живу я на улице Льва Толстого — и горжусь этим.

Алика Смехова, актриса: — Конечно, мне бы больше хотелось жить на улице, которая носит красивое южное название Абрикосовая, чем на улице, к примеру, Гробовая. Но я думаю, что есть какая-то предопределенность в том, если человек родился в селе, которое называется Старые Черви. Не он его выбрал — оно его. И выбирать, как называется малая родина, этому человеку, скорее всего, не придется. Если в Старых Червях когда-нибудь задумают сделать хорошую инфраструктуру, вообще сделать его для людей, то тот, кто это будет делать, и название поменяет. А так топонимика — это тоже судьба.

Дмитрий Маликов, певец, композитор: — Конечно, обращаю. Но не доверяю никаким предассудкам, поэтому для меня главное не название, а чтобы место было хорошим. В конце концов, хорошее место плохим словом не назовут. При выборе недвижимости для постоянного проживания это очень серьезный момент; конечно, все аспекты надо выяснять, в том числе откуда произошло это название, почему именно так это место называется. Это довольно увлекательное занятие, и в конечном итоге может вообще выясниться, что название этого местечка вовсе не плохое, а имеет историческое прошлое с абсолютно противоположным сегодняшнему смыслом.

Алексей Мамонтов, президент Московской международной валютной ассоциации: — Названия поселков, деревень, рек, улиц и так далее очень важны для нормального человека. Названия либо согревают, либо ожесточают. Я ненавижу

названия типа площадь Свердлова и прочих революционеров или военных. Мне греют душу Остоженка, Пречистенка, Яуза. Топонимическая экология должна согревать человека. Правда, у нас в Сибири, откуда я родом, половина названий полуматерные: убери или переставь одну букву — и получится такое, что мама не горюй. «Нижний уень», «Елбань» и так далее. Но они такие трогательные, простые и мне душу согревают, потому что сами идут от души. Если бы мне пришлось покупать дачу или дом под Москвой, я бы обязательно обратил внимание на такие названия, как Успенское, Рождество, на худой конец какое-нибудь «Княжье озеро».

Анатолий Карпов, многократный чемпион мира по шахматам: — Для меня большее значение имеет содержательная сторона, а не то, как называется населенный пункт или деревня. Если там хорошая природа и чистый воздух, нет мусорных свалок — почему бы не поселиться в этой местности? Для меня главное — психологический комфорт, на который вывеска при въезде никоим образом повлиять не может.

Дмитрий Мезенцев, губернатор Иркутской области: — Названия улиц и поселков — вещи знаковые, но непринципиальные. Так что если бы я выбирал себе домик за городом или, например, квартиру в городе, это не было бы определяющим фактором.

Григорий Остер, писатель: — Во всяких мистических смыслах названия городов на меня не очень влияют, так же, как и имена людей. Но на на-

строение, конечно, будет влиять. Если человек живет в месте, которое называется как-нибудь приятно, то на душе у него будет спокойнее. А если в каких-нибудь Черных Кошмариках, то, думаю, будет ему не очень приятно. Я и сам, когда в городе иду по улице Ленина или какого-нибудь еще революционного террориста, думаю о вещах не самых приятных. И так же в каких-нибудь деревнях, которые называются Большие Грязи, сразу задумываешься: что же здесь такое происходило, если их так назвали? Так что с точки зрения психологической, если люди представляют себе, где они находятся, живут или куда приехали, влияет название очень сильно.

Павел Глоба, астролог: — Никогда не обращаю внимания, хотя если бы выбирал себе участок, то, конечно, купил бы его в деревне Хорошево, а не Плохово.

Сергей Пенкин, певец: — Есть интересные, загадочные, вызывающие какие-то ассоциации названия деревень и городов. Вообще, я спокойно к ним отношусь, но некоторые названия, особенно речек, меня просто ужасают: типа Грязная, Черная. Особенно неприятно поразила река под Рязанью с непонятным названием Вобля. Я бы обязательно ее переименовал.

Александра Маринина, писатель: — В жизни — нет. А если для своих произведений мне нужен какой-то вымышленный город, я называю его нейтрально, без какого-то скрытого смысла. Чтобы мое название не совпадало с реально существующим, я проверяю отсутствие таких населенных пунктов по атласу.



ЗЕМЛЯ ПО КАРМАНУ!
Участки со всеми коммуникациями

от 5,5 млн руб.!
НАЧАЛО ПРОДАЖ

Новорижское ш., 23 км

www.pokrovsky.su
785-55-95

ЗАГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС
ПОКРОВСКИЙ-2

дом архитектура

Во втором ряду

бизнес-класс

(Окончание. Начало на стр. 1)

Вот что говорит об этом архитектор Николай Лызлов: «Не надо строить иллюзий. Главное — это по-прежнему локейшн, но центр кончился. Поэтому у застройщика возникла необходимость компенсировать отсутствие главного качества какой-то фишкой. И тут начинается соревнование между отделами продаж. Кто лучше придумает литературу вокруг дома. И придумывают они ее с учетом портрета потребителя. Отсюда все эти названия, навешанные фальшивым дворянским прошлым. Легенды хорошо продаются! Реклама. А все эти разросшиеся комплексы, вынесенные на периферию или, еще хуже, построенные в городской среде, могут стать для города настоящей проблемой, тромбом. Наши транспортные сети не приспособлены к таким нагрузкам. Если вся эта толпа народа утром сядет на свои машинки, что будет на дороге рядом с домом?! И потом, если мы говорим про самые удаленные комплексы, которые хвалятся близостью к природе. Ну, допустим, есть у них СПА-центр. Даже очень хороший СПА-центр — это что, как-то в корне может изменить ситуацию? Чем там люди должны заниматься? Спать и мыться, мыться и спать! Или всю жизнь ходить в один и тот же ресторан и кинотеатр! Это страшно!

Мне кажется, что отдельно стоящий дом встраивается в систему города гораздо легче. Это уже градообразующий элемент. На месте какого-то плохого дома — на той же площади, только с парковкой. Но вообще нужно уравнивать нагрузки, увеличивать количество жилья в центре, а на каждый жилой дом в спальном районе строить нежилую — это могло бы победить кажущуюся местную миграцию. А к крупным комплексам я отношусь с подозрением. Они только усугубляют городскую диспропорцию».

Огласите весь список

Итак, что же предлагают застройщики своим клиентам в качестве отступного за удаленное положение?

Во-первых, это близость к природе и хорошая экология. Например, ЖК бизнес-класса «Доминанта» (компания «Баркли») на Шукшинской улице, 2 находится прямо на границе с большим лесным массивом.

ЖК «Седьмое небо» класса premium, построен компанией «ДОН-Строй Инвест» по соседству с усадьбой Останкино, рядом Шереметевский дворец, парковый ансамбль и Ботанический сад Академии наук.

ЖК «Дом в сосновой роще» на улице Маршала Бирюзова («ДОН-Строй Инвест») стоит на границе с сосновой рощей, которая и дала дому название.

ЖК «Петровский парк» на улице Верхняя Масловка тоже получил название от Петровского парка, который находится рядом.

Во-вторых, благоустроенная территория и развитая инфраструктура. Подземный гараж (количество машиномест не менее двух в расчете на кварти-



Дом «Мономах»: первый опыт элитного застройщика, компании «Баркли», в бизнес-классе ФОТО ГЕННАДИЯ ГУЛЯЕВА



ЖК «Доминанта»: далеко от центра, но близко к лесу ФОТО ГЕННАДИЯ ГУЛЯЕВА

ру) с мойкой и автосервисом, гостевая парковка и собственная придомовая территория с детскими площадками.

Например, в ЖК «Седьмое небо» класса premium на территории помимо газонов даже высажены деревья-крупномеры. Там много детских и спортивных площадок. В подземной части комплекса расположен трехуровневый гараж, также на территории предусмотрен наземный гостевой паркинг на 85 машиномест. К тому же этот комплекс оборудован всеми средствами доступности для инвалидов и маломобильных групп населения.

В-третьих, яркая архитектура. Дом должен быть уникален, иметь свой архитектурный стиль. «Классность» подразумевает высочайшее качество строительства с применением высоких технологий. Высота потолков — от 3 м, деревянные или алюминиевые стеклопакеты. Входные группы оформлены с использованием натурального камня.

В-четвертых, безопасность. В элитном доме должно быть несколько ступеней безопасности: мониторинг подступов к дому, территории, периметра, входной группы, администрации.



ЖК «Седьмое небо» в Останкино «ДОН-Строй Инвест» относит к классу premium ФОТО СТАНИСЛАВА НОВГОРОДЦЕВОЙ

В-пятых, современные инженерные системы. В комплексах предусмотрены: собственный центральный тепловой

пункт, обеспечивающий круглогодичную подачу тепла и горячей воды, насосная станция, подающая воду на высокие эта-

жи, системы приточно-вытяжной вентиляции и кондиционирования (что весьма актуально для Москвы), очистка воды,

резервное энергоснабжение и бесшумные скоростные лифты — как правило, Sigma (LG Elevators).



Авангардистское «Авеню 77» в районе Северное Чертаново, который сам считался авангардистским 30 лет назад

Прямое включение

Современные дома, грубо говоря, часто сравнивают с вставными зубами. Но это не всегда бывает так. Примером прекрасного включения современной архитектуры в городскую среду можно считать ЖК бизнес-класса «Авеню 77», построенный компанией «Капитал Групп» в Северном Чертанове еще несколько лет назад по проекту главного архитектора компании «Резерв» Владимира Плотикина: «Мы, кстати, не сразу согласились на эту работу. Северное Чертаново — это один из лучших образцов советской архитектуры, действительно инновационный дизайн. И нам не хотелось вклиниваться в эту среду. Там сильный градостроительный контекст, исторический контекст. Так вышло, что потом мы все-таки вернулись к этой теме. Задача была непростая. Помимо метров нужно было сохранить функциональную составляющую — недостроенный торговый центр, на месте которого стоит дом. В результате получилось около 350 тыс. м плюс 40 тыс. м торговых площадей. Что касается стилистики, то сразу было понятно, что этого получившегося монстра надо как-то гуманизи-

ровать. Так появились горизонтальные ленточные остекления и так возникли прорезы, которые придают силуэту дополнительное богатство. Потом эта тема перешла на декор фасада. А цветовую гамму, присущую этому месту, мы решили сохранить. Вокруг там заявлены синий и голубой цвета».

Итак, все не так уж плохо. Путь, проделанный девелоперами за последние годы, особенно хорошо виден на площадке около метро «Октябрьское поле». Похожие на торты и украшенные цветным кремом балконов монстры постепенно уступают место вполне культурным объектам. Яркий пример — ЖК «Дом в сосновой роще». При этом цена за метр в них сопоставима с домами (иногда довольно ветхими) в Центральном округе. Казалось бы, впереди радужная перспектива, но в условиях нависающего над всеми кризиса возникает вопрос: что будет дальше? Имеет ли смысл вкладывать средства в такую недвижимость. По мнению Константина Акимов, генерального директора корпорации «Баркли», это можно и нужно делать: «В условиях ожидания кризиса, когда важно сохранить имеющиеся средства, недвижимость становится одним из самых стабильных вложений. Но путает опыт прошлого кризиса, когда многие девелоперы обанкротились. Не хочется вместо „спокойной гавани“ пополнить ряды обманутых вкладчиков: проект может быть заморожен, перепродан, остановлен и т. д.

Но кризис показал: покупатели тех девелоперов, чьи объекты были сданы вовремя, не только не потеряли, но получили за два года почти 100-процентную доходность. Вывод очевиден: внимательно изучайте историю девелопера и выбирайте того, кто уверенно прошел прошлый кризис, не создавал пирамид, не менял собственников и названия. Таких единицы.

Важнейшим критерием при выборе девелопера становится его способность гарантировать сроки реализации. Именно этим измеряется эффективность проекта (при гарантии заявленного качества). А собственнику земли это гарантирует не только прозрачное развитие актива, но и получение прибыли: строительство по определению не может быть прибыльным, если затянуты сроки (возрастают расходы на оплату стройплощадки, штрафы и пр.). Таким образом, инвестиции в строительство и недвижимость сегодня могут быть эффективными только при профессиональном проектном управлении».

Я спросила недавно жителя одного из первых элитных домов, построенного еще в конце 1990-х, не жалеет ли он спустя годы о покупке такой недвижимости вдали от центра. «Нет», ответил он, — нисколько. Я хотел избежать от совка и бежал. Больше всего меня в старых домах пугали подвезды. Я понимал, что капитализм придется строить в отдельно взятой квартире. А заплыванный подъезд останется сам по себе. А здесь у меня вот уже десять лет чистота и порядок. Газоны стригут, цветы сажают»

Наталья Почечуева

ЭТА СЛАДКАЯ ПЕСНЯ – ИПОТЕКА

УСЛОВИЯ, ОТ КОТОРЫХ ХОЧЕТСЯ ПЕТЬ:

- НИЗКИЕ СТАВКИ
- ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ЗА ТРИ ДНЯ
- ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР



**НОМОС
БАНК**

8 800 100 70 40
WWW.NOMOS.RU

«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Выход в свет

энергосбережение

Энергосберегающие лампы опутаны сетью маркетинговых мифов. А на их использование кроме экономики влияет и политика. Мы решили разобраться в современных технологиях освещения и выяснили, что с ними все не так однозначно. За экономией электричества скрываются неестественный для человеческого глаза спектр, пульсация света и целый ряд технологических проблем.

Три источника

Дни становятся короче, а счета за электричество — длиннее. Казалось бы, самое время отказаться от дорогих ламп накаливания и подыскать им экономичную замену. Вроде бы и выбор сейчас огромен. Но на самом деле принципиально разных конструкций в этой области совсем немного. Если не лезть в глубины истории, то реальных вариантов искусственного внутримового освещения наберется всего три.

Во-первых, конечно, лампы накаливания, светящиеся за счет теплового излучения нити накала. От этого и проистекает экономическая неэффективность: львиная доля энергии расходуется на нагрев помещения. Именно поэтому, кстати, если на дворе холод, а дом ваш топится электричеством, то на замене лампочек сэкономить не выйдет: меньше потратите на свет, больше — на тепло. Еще такой источник света недолюбезен: при нормальном напряжении он перегорает всего через 1000 часов.

Но списывать со счетов лампы накаливания пока рано, поскольку к ним же, строго говоря, относятся галогенные лампы. Принцип работы тот же, а разница в том, что колба галогенной лампы маленькая и сверхпрочная, а внутрь добавлены галогены — йод и бром, в результате чего спираль светит лучше и выгорает медленнее. Такие лампы накаливания почти в полтора раза эффективнее традиционных и служат вдвое дольше. Раньше они были больше знакомы автомобилистам, а в домах использовались только как точечные источники света. Теперь на российском рынке появились галогенные лампы взамен лампочек Ильича, вставленные в привычные колбы-груши.

Второй конкурирующий тип источника света — люминесцентные лампы. Начиная со старых трубок дневного света и заканчивая новомодными компактными энергосберегающими. Если совсем кратко, то светит такая лампа благодаря дуго-

вому разряду. В парах ртути, которыми такая лампа наполнена, разряд производит вспышку ультрафиолета. А уже в ультрафиолетовых лучах видимым светом светится люминофор. Световая эффективность у люминесцентной лампы примерно в пять раз выше, чем у традиционной лампы накаливания. А служить верой и правдой она может примерно 10 тыс. часов, то есть в десять раз больше. На самом деле эти цифры варьируются.

«Существуют две технологии производства компактных люминесцентных ламп», — объясняет Питер ван Беркель, глава сектора Philips. «Световые решения» в России, на Украине, в Белоруссии, Закавказье и Центральной Азии. — Лампы холодного старта чувствительны к количеству включений и выключений. Но такая лампа даже низового ценового сегмента, как, например, наша Tomnado, выдерживает не менее 5 тыс. циклов включений на срок службы 8 тыс. часов. Лампы с предварительным прогревом электродов разгораются чуть медленнее, но для них количество включений не является критичным, они рассчитаны на 20 тыс. включений, при этом срок службы более 20 тыс. часов».

Замыкают тройку набирающие сейчас популярность светодиоды. В качестве всевозможных индикаторов их используют уже много лет, а вот сверхяркие светодиоды, подходящие на роль источников света, появились совсем недавно. Принцип их действия в том, что на границе двух полупроводников разного типа при подаче постоянного тока происходит переход электронов с одного энергетического уровня на другой с выделением света. Световая эффективность тут примерно такая же, как у люминесцентной лампы, а вот декларируемая долговечность — до 100 тыс. часов.

«Производители светодиодных ламп указывают разные сроки службы, так как все лампы имеют разные конструкции, да и подход производителей к определе-

нию сроков службы тоже отличается», — объясняет Сергей Гвоздев-Карелин, руководитель отдела по работе с государственными организациями и энергосбережению компании OSRAM. — Самыми критичными элементами лампы являются сами светодиоды и электронный блок питания, находящийся внутри корпуса лампы».

«Окончание срока службы лампы знаменуется снижением номинального светового потока до 70–80% по отношению к изначальному значению», — поясняют в пресс-службе General Electric. — Теоретически лампа еще может гореть, но мы ориентируемся именно на такой показатель. Для потребителей бытовых ламп более важна низкая цена: их срок службы обычно составляет 15–25 тыс. часов. Максимальный срок службы качественных светодиодных ламп для профессионального применения — 50 тыс. часов».

Светодиоды очень чувствительны к температуре, это их и губит. Поэтому у современных бытовых светодиодных ламп предусмотрен радиатор. Увы, окончательно от гибели он не спасает. Но на сегодняшний день это самый долговечный вид источника света.

Лампочка на год

Впрочем, светодиоды сейчас и самые дорогие. Аналог 60-ваттной лампочки обойдется примерно в 1,2 тыс. руб. Вообще, к заверениям «аналог такой-то лампочки» на упаковке энергосберегающих ламп надо относиться с осторожностью. Если в быту мы привыкли мерить ваттами, то специалисты смотрят на световой поток. И сила этого потока у привычной лампочки в 60 «свечей» составляет 720–800 люменов, а у мнимых «аналогов» бывает и 500–600 люменов.

Подходящая для сравнения люминесцентная лампочка может стоить и 150 руб., как уже упомянутая Tomnado, и 700 руб. — из более высокого ценового сегмента. Такая же галогенная лампочка обойдется в 75–100 руб., а простая лампа накаливания и вовсе рублей 11 руб. Так ли уж велика при такой ценовой разнице экономия?

Сравнение энергоэффективности различных типов ламп						
Тип лампы	Расход ламп за год непрерывной работы	Цена ламп (руб.)	Расход энергии (кВт·ч)	Стоимость электроэнергии для московских квартир с электроплитой (руб.)	Экономия по сравнению с лампой накаливания (руб.)	Стоимость электроэнергии для московских квартир с газовой плитой (руб.)
Накаливания	9	99	525,6	1246	—	1776
Галогенная	4	340	368	872	+133	1244
Люминесцентная	1	330	87,6	208	+808	296
Светодиодная	1	1200	87,6	208	~392	296

Посчитаем. Возьмем для примера год непрерывной работы — 8760 часов. Реально это четыре-пять лет обычной службы. Энергоэффективная лампа за это время, скорее всего, не перегорит, а вот галогенки и лампы накаливания менять придется. Учтем и это (см. таблицу). В итоге получаем, что люминесцентная лампа при нынешних московских тарифах на электроэнергию за год непрерывной работы поможет сэкономить 800 руб. (для домов с электроплитами) или даже 1150 руб. (для газифицированных домов). Галогенные лампы — это экономия 130 и 190 руб. соответственно.

Это-то результат ожидаемый. А вот теперь сюрприз: светодиоды за четыре-пять лет эксплуатации даже окупиться не успевают. В общем, при нынешних ценах экономия от них невелика.

Технические трудности

«Удешевление светодиодных ламп идет, но сопоставимости цен на них с компактными люминесцентными лампами в ближайшее время мы не ожидаем», — рассказывает Сергей Гвоздев-Карелин. — Сами светодиоды — это не больше 15% общей стоимости изделия. Цена обусловлена ценой электроники и технологическим ноу-хау».

В Philips грозятся создать светодиодную линейку для широкого потребителя к 2015 году. В General Electric считают, что соизмеримой цены на полке удастся достичь за три-пять лет.

У светодиодных ламп есть и еще одна серьезная проблема: их свет направленный. Причем шире 180 градусов свет одного конкретного светодиода не расходится. Поэтому приходится упражняться с рассеиванием или направлять лучи в разные стороны.

Впрочем, далеко не всегда можно выбирать. Светодиоды только-только перешагнули порог аналога 60-ваттных лампочек. А эквиваленты 75 Вт лишь в проекте. В Philips, правда, утверждают, что такую лампу выпустили, просто российским покупателям она пока недоступна.

У мощности ламп накаливания тоже есть верхние ограничения. Не технологические, правда, а юридические. Ведь с 1 января нынешнего года на территории России не допускается продажа лампочек Ильича в 100 Вт и более. А на начало 2013 года анонсирован запрет и на 75-ваттные лампочки.

Так что если нужен мощный источник света, то выбор невелик. Либо люминесцентные лампы, либо галогенные. Казалось бы, первые дают вторым сто очков вперед. Но уж больно свет неприятный. И это вовсе не субъективное ощущение.

Свет и цвет

Дело вовсе не в цвете этого света. Кроме «холодных» белых люминесцентных ламп давно уже продаются «теплые», со слегка желтоватым свечением. А дело в том, что лампы накаливания разного типа излучают в сплошном спектре со всеми тонами и полутонами. А вот люминесцентные лампы и светодиоды на одних видимых частотах светят очень сильно, а на других — крайне слабо. Это, кстати, главная причина их экономичности. И все попытки сделать спектр более естественным пока заканчиваются серьезным уменьшением световой эффективности.

А вот наши глаза, в которых, как и у всех приматов, только три вида цветовых рецепторов, обмануть легко. Смешать излучение в нужной пропорции — и оно покажется нам желтым или белым. Если смотреть на саму лампочку, то не отличить (особенно через плафон) от лампы накаливания.

Но на лампочки-то мы как раз и не смотрим, а предметы, на которые мы смотрим, видны благодаря отраженному свету. И если подушка на вашем кресле лучше всего отражает тот кусок спектра, которого ваша лампочка не излучает, то выглядеть подушка будет тускло и неестественно. Ведь смешение цвета и света — разные вещи. Только вот производители не любят это афишировать.

«Привычка обывателя к лампам накаливания формировалась десятилетиями, в течение которых лампа не претерпела существенных технологических изменений», — уверяет Питер ван Беркель. — Поэтому многие могут ошибочно считать современное энергоэффективное освещение причиной эмоционального напряжения, усталости глаз, общего недомогания».

А вот в General Electric признаются: «По законам физики только лампа накаливания и галогенная лампа дают непрерывный спектр. В продуктовой линейке

GE Lighting есть энергосберегающие галогенные лампы с цветопередачей, идентичной лампам накаливания».

Экология света

Если цветопередача — это вопрос красоты и хорошего настроения, то есть и более серьезные параметры, влияющие на здоровье и качество жизни.

«Для самочувствия человека очень важен коэффициент пульсации», — объясняет руководитель отдела экологической экспертизы недвижимости компании «Экостандарт» Катерина Веселова. — Чем этот параметр выше, тем хуже. Следствиями высокого коэффициента пульсации могут быть усталость, напряжение глаз, головные боли».

По санитарным нормам в помещении с компьютером этот коэффициент должен быть никак не выше 5%. В реальности бывает и 20%, и даже 60%. Особенно сильно пульсируют люминесцентные лампы.

«Мы выявляли серьезное превышение коэффициента пульсации и у изделий известных производителей», — констатирует Катерина Веселова. — Гарантией того, что проблем не будет, может служить только наличие электронного пускорегулирующего устройства в составе либо лампы, либо светильника».

Но как ни странно, когда речь заходит об экологии жилья, люди вспоминают про свет в самую последнюю очередь. И очень зря.

«Когда мы проводим экспертизу, примерно в 70% случаев выясняется, что освещение не соответствует норме», — признается Катерина Веселова. — Между тем в детских, например, свет играет крайне важную роль: от него зависит и зрение ребенка, и состояние его нервной системы».

По действующим нормативам рекомендуемая освещенность детской — 200 люксов. Люкс — это 1 люмен на 1 кв. м. Легко посчитать, что для соблюдения рекомендации на 12-метровую детскую нужно хотя бы три 60-ваттных лампы накаливания. Для кухни, гостиной и спальни нормативы ниже — 150 люксов. Для кабинета, наоборот, 300 люксов. Так что при любой экономии на освещенности экономить нельзя.

В общем, среди современных ламп однозначного лидера нет. Есть аутсайдер — светодиоды, которые пока что практически себя не окупают. Дальше уже дело вкуса. Если важнее экономия, то выбор за люминесцентными лампами (но только с пускорегулирующей аппаратурой), если красота — то за галогенными.

Никита Аронов



ДАЧИ·НОНКА

загородный комплекс в истринской долине



осталось
5
участков



Поселок «ДАЧИ НОНКА» в Истринской долине

Коттеджный посёлок расположен в 45 км от МКАД в экологически чистом Истринском районе, неподалёку от реки Истра и в 2 км от Истринского водохранилища. К посёлку можно подъехать по Новорижскому, Пятницкому или Волоколамскому шоссе.

Для строительства выбрана уникальная территория — лес с вековыми соснами, а сам участок располагается на южном склоне холма с интенсивным рельефом. В ближайшее время здесь возведут 19 частных домов на участках от 20 до 49 соток.



WWW.DACHI-HONKA.RU
780-88-01

Реклама

дом зарубежная недвижимость

Недвижимые ценности

тенденции

Экономисты могут сколько угодно спорить о том, будет вторая волна кризиса или нет, но одно можно сказать точно: мировой рынок недвижимости ожил. В отдельных странах цены на качественную недвижимость вплотную подошли к докризисным. А некоторые страны и вовсе доказали, что их недвижимость может успешно служить защитным активом. В чем рецепт устойчивости?

Лучше меньше, да лучше

«Наиболее устойчивыми в кризис оказались, как и можно было предположить, страны со стабильной экономикой — Швейцария, Великобритания, Австрия, Франция, Германия», — рассказали „Ъ-Дому“ в компании Blackwood. — Цены на элитную недвижимость в этих странах показали минимальную отрицательную динамику». Причина в том, считают эксперты компании, что в этих странах не было переизбытка предложения на рынке недвижимости. К тому же у них приемлемый уровень государственного долга — не зря им присвоены наивысшие рейтинги кредитоспособности на уровне AAA.

Наиболее устойчивы в кризис города, спрос на которые стабилен и где предложение ограничено, уверена гендиректор агентства недвижимости TWEED Ирина Могилатова. «Например, Лондон: во время кризиса 2008 года объекты в хороших дорогих районах были попросту сняты с рынка или цены на них совсем не корректировались и остались на прежнем уровне», — пояснила она. — Другой пример — Париж, где цены на элитную недвижимость в хороших районах не падали даже в кризис. Предложение там крайне ограничено, конку-

рентная среда минимальна. Аналогов нет. Поэтому основной рецепт стабильности — ограниченное предложение и минимальная конкурентная среда».

В компании IntermarkSavills Лондон вообще считают образцом идеальной инвестиции в недвижимость — но в основном в элитном сегменте, прежде всего в Центральном Лондоне. «Этот рынок продолжает уверенно расти. Лондон и сегодня является практически гарантом стабильности для тех, кто хочет сохранить и преумножить капитал», — уверена PR-директор компании Ольга Кобзарева. Аналитики компании недавно даже пересмотрели прогноз роста цен в 2011 году, подняв его до 8% на премиальном рынке Центрального Лондона и до 6% на премиальном рынке столицы в целом — ранее такие показатели прогнозировались на 2016 год.

Впрочем, есть примеры, когда элитная недвижимость оказывалась устойчивой к кризису даже в странах, где рынок в целом значительно упал. «Цены на московскую недвижимость в кризис скорректировались достаточно сильно — до 50%. Но не на все объекты», — рассказывает госпожа Могилатова. — Например, дом в Палашевском переулке, цены на который не падали вовсе».



Эксклюзивная недвижимость Венеции и во время кризиса оставалась на плаву
ФОТО НАТАЛИИ ГРЕБЕНЮК

Спрос, спрос и еще раз спрос

Впрочем, стабильность — это для консервативных покупателей, которые предпочитают в кризис свои деньги сохранить, а не приумножить. Для более рискованных инвесторов, твердящих, что «китайский иероглиф „кризис“ означает также „возможность“, интерес представляют те страны, где рынок недвижимости демонстрирует наиболее впечатляющие темпы роста. Даже если он сильно просел в кризис — не беда, рассуждают они. Значит, можно войти пусть не на „дне“, но по низким пока ценам.

Хотя сложно говорить о низких ценах в случае, например, тех же Великобритании, Германии или Австрии. «В настоящий момент цены на недвижимость Великобритании, Австрии, Германии почти достигли докризисных», — уверяют в Blackwood. Такая динамика достигнута не только благодаря уже упоминавшейся экономической стабильности, но

и в связи с тем, что недвижимость в этих странах выступила защитным активом в сложных экономических условиях, считают эксперты компании.

«Если взять Европу, элитная недвижимость в Лондоне и Вене демонстрирует хорошую динамику. На недвижимость, расположенную в наиболее привлекательных и престижных районах, существует стабильный платежеспособный спрос. Плюс мест для строительства нового жилья становится все меньше», — сообщили в Blackwood.

Основная причина хорошей динамики цен — эксклюзивность и наличие спроса, поясняет госпожа Могилатова. Сейчас, по ее мнению, очень востребованы Лондон, Париж, Москва, Венеция, многие города в Тоскане. Спрос на недвижимость в этих городах всегда будет высок, несмотря на цены, уверяет эксперт. И если Лондон, Париж с успехом пережили кризис, то Москва, например, после падения цен в 2010 году по отдельным объектам вышла на докризисные показатели по цене и по спросу. «Цены на некоторые объекты даже превысили докризисные пока-

затели, например „Баркли Парк“, — говорит Ирина Могилатова. — В районе Театра советской армии цены на новостройки никогда не достигали таких рубежей. Вообще сейчас цены на элитную недвижимость в Москве растут очень динамично. Хотя скорость роста, конечно, ниже, чем до кризиса».

Хорошим примером госпожа Могилатова считает также Нью-Йорк: здесь в начале цены сильно упали, но потом быстро восстановились, несмотря на то что этот город был в центре мирового кризиса. «Причина быстрого восстановления все та же: предложение крайне ограничено», — поясняет эксперт. — Манхэттен всегда будет в цене».

В IntermarkSavills вообще выделили в отдельную группу десятку крупных городов мира, где рынок недвижимости растет быстрее всех на протяжении длительного времени: с декабря 2005 года индекс стоимости, выведенный аналитиками компании, вырос в этих городах на 77%, несмотря на влияние финансового кризиса. В топ-10 вошли (в порядке убывания индекса относительной полной стоимости) Гонконг, Лондон, Токио, Син-

гапур, Париж, Шанхай, Нью-Йорк, Сидней, Москва, Бомбей.

«Исследуемые города становятся ближе друг к другу, чем к внутренним рынкам стран, где они расположены», — утверждает глава департамента исследований рынка жилой недвижимости компании Иоланда Барнс. Их отличают три характерные особенности. Во-первых, крупные объемы сделок по аренде и продажам как со стороны местных, так и зарубежных покупателей и арендаторов. Во-вторых, растущий интерес к этим рынкам — опять же как зарубежных инвесторов, так и местных жителей. В-третьих, эти города часто служат местом для развития бизнеса и релокации сотрудников большого количества международных компаний.

Хотя сама десятка четко делится на мегаполисы развитых стран («Старый Свет» — назвали эту группу аналитики Savills) и развивающихся («Новый Свет»). Для инвесторов первая группа интересна в плане получения дохода от сдачи недвижимости в аренду, а вторая — для инвестирования с целью последующей продажи. Хотя, по мнению Иоланды Барнс, усилия по «охлаждению» рынков недвижимости в некоторых районах «Нового Света» приведут к тому, что рост цен здесь замедлится. В то время как такие города «Старого Света», как Токио и Сидней, могут воспользоваться отличным географическим местоположением для того, чтобы успешно привлекать средства китайских и других дальневосточных инвесторов.

Факторы риска

По мнению аналитиков компании Blackwood, нынешние лидеры мирового рынка недвижимости вряд ли сменятся, ведь речь идет о фундаментальных показателях, которые складываются на протяжении длительного времени. При этом, по мнению Ирины Могилатовой, бессмысленно ждать второй коррекции из-за очередной

волны кризиса. «Чем эксклюзивнее вещь, тем дороже она становится с годами», — рассуждает она. — Эксклюзивная недвижимость ограничена в количестве, и она будет только дорожать в востребованных местах. Поэтому в этом плане коррекция вряд ли возникнет без веских на то причин».

Другое дело, что покупателям, так сказать, «недвижимости второго эшелона», стоит запомнить, какая недвижимость подвергается наибольшей опасности в кризис.

В зоне риска обычно находится продукт, предложение которого в разы превышает спрос, а также сектор рынка в стадии активного роста и развития, считает госпожа Могилатова. Наиболее ярким примером стал Дубай: в 2008 году цены здесь упали почти на 50%. «Цены динамично росли, и было изначально понятно, что товара много и он значительно переоценен», — говорит она. — Восстанавливаются после кризиса они крайне медленно все по той же причине: очень много предложения. Всегда найдется кто-то, кто будет демпинговать, а все остальные должны будут это учитывать».

Похожая ситуация в Испании, где также очень активно ведется строительство. Там большое количество сделок совершалось по ипотеке. В результате кризиса 2008 года большое количество заемщиков не справились с кредитами, недвижимость отошла банкам, которые старались от нее избавиться как от непрофильного актива, в результате чего снова возникли демпинговые цены», — поясняет госпожа Могилатова.

В аутсайдах также рынки Греции, Болгарии, Ирландии — стран, где в недвижимость инвестировали прежде всего представители среднего класса. Соответственно, они также часто пользовались ипотекой и редко — советами опытных аналитиков. Да и наибольшее падение доходов наблюдалось именно в среднем классе.

Итак, можно резюмировать, что самыми устойчивыми к кризису оказываются те рынки недвижимости, где экономика демонстрирует стабильность, сам рынок недвижимости достаточно ограничен, а предложения отличаются уникальностью в мировом масштабе. Ограниченность предложения, а еще лучше — сокращение его при растущем спросе, его эксклюзивность и высокие характеристики дают импульс росту цен. Рынки с массовыми инвестициями, особенно с помощью ипотечных кредитов, — самые рискованные.

И в этой связи нельзя не отметить, что, говоря о мировом рынке недвижимости, опрошенные „Ъ-Домом“ эксперты отметили и рынок элитной недвижимости Москвы. Так, анализируя динамику цен с декабря 2005 года у топ-10 городов, в IntermarkSavills подсчитали, что Москва по этому показателю (94%) как раз является границей между «Новым Светом» (Бомбей, Шанхай, Сингапур и Гонконг) и «Старым Светом». Может, это и не «золотая середина», но уж точно здоровый компромисс между желанием высокой прибыли и опасением попасть под «охлаждающие» меры властей Китая, например. А для российских инвесторов «родные стены» — дополнительный плюс.

«В Москве и Подмосковье, я считаю, потенциал роста по престижным направлениям неограничен», — говорит Ирина Могилатова. — Я, как специалист, не верю, что рынок рухнет, не верю, что следующий день нет предпосылок к этому. Спрос стабилен, и он не иссякнет в ближайшее время. Сегодня изменился состав потенциальных покупателей, появилось очень много — до 40% — покупателей из регионов. Интерес москвичей к элитной недвижимости несколько сократился за счет насыщения спроса, но на рынок вышли покупатели из регионов».

Татьяна Рыбакова

Город-сад
в центре Москвы

Элитный жилой комплекс «Садовые Кварталы» на Фрунзенской создан для истинных ценителей комфорта. Здесь образуется уникальная среда, объединяющая жилые кварталы, деловой центр, бульвары и парки – одним словом, все, что нужно для полноценной и удобной жизни. «Садовые Кварталы» – настоящий город будущего в центре Москвы, вам непременно захочется в нем жить, работать и растить детей.

элитные квартиры

от 80 до 500 м²

роскошные сады и парки

от 6 га

садовые
кварталы

755 88 87

www.sadkvartal.ru

Проектная декларация на сайте

Застройщик: ОАО «Садовые Кварталы».

РЕКЛАМА

real estate
BLACKWOOD

КЛЮЧ
К СОВЕРШЕННОМУ
ВЫБОРУ

>

Ваш гид по актуальным предложениям для индивидуального выбора

730 6836

История элитных бизнес-решений
20 лет
с 1991 г.

Лидер на рынке
элитной недвижимости

более 1 000
10 000
1 000 000

Реализованных проектов
Современных сделок
Проданных кв. метров

СВОБодная ТЕРРИТОРИЯ

ID 6639

Звенигородская улица.
Дом в парковой зоне, прогулочные зоны, большая территория. В продаже квартиры 137 и 169 м² с видом на Суворовский парк. Подземный паркинг. Дом сдан ГК.

«ЛУЧШИЕ ВИДЫ СТОЛИЦЫ»

ID 1101

ЖК «Коперник».
Все предложения в комплексе. Дом оснащен системой «интеллектуальный дом». Спортивный комплекс с бассейном, сауной, тренажерным залом, солярием и салоном красоты. Панорамные виды на старую Москву, Кремль и Храм Христа Спасителя.

ЭКСПЛЮЗИВ

ID 7787

Печатников переулок
Собственность. Единственное предложение в Москве. 3-ур. особняк-квартира в историческом районе. Эксплуатируемая кровля 30 м². Отдельный вход. В продаже квартиры площадью от 159 м².

«БЛИЖНЯЯ ДАЧА»

ID 11544

Старовольнская ул., 15
Комплекс вблизи Вольного леса. Высокий уровень безопасности. Квартира общ. пл. 158,5 м² с дизайнерской отделкой. Используются: гранит, мрамор, черное дерево, розовый клен и т.д. 2 м/м в продаже.

ЭКСПЛЮЗИВ

ID 6624

Мансуровский пер. 5
Современный дом в стиле «Русский Классицизм». Квартира 174,1 м² с отделкой в современном стиле. Кухня-столовая, гостиная, 3 спальни, кабинет, 2 с/у. 2 машиноместа.

ЗАЛОГОВЫЕ КВАРТИРЫ БАНКОВ

ID 4908

Улофа Пальме, 7
Клубный дом Lake House. Квартира 295 м² свободной планировки. Представительные интерьеры банка, мы предлагаем на реализацию различные квартиры по специальной цене в центральном округе столицы.

www.aclassdom.ru

Реклама

дом зарубежная недвижимость

Между морем и горами

курорты

Недвижимость Кипра остается в цене и пользуется популярностью у российских покупателей, несмотря на кризисы и волатильность мировых рынков. Это связано отчасти с тем, что Кипр давно уже освоен нашими соотечественниками и срабатывает эффект снежного кома: многие покупают здесь апартаменты и дома по совету друзей. Но немало важно и другое обстоятельство: предложение здесь настолько разнообразно, что может удовлетворить разные запросы и потребности.

Поиск компромисса

Недвижимость в курортной зоне — это всегда некий компромисс. Казалось бы, первая береговая линия — это лучшее, что может быть, и никакое другое местоположение не может конкурировать с близостью моря. Но это не всегда так. Люди, долго жившие у моря, часто говорят: вид на морской горизонт начинает утомлять уже через пару месяцев, а вот на горы можно смотреть сколько угодно. Да и, кроме того, непосредственная близость моря — это соленые ветра в несезон, а зачастую и шумные пляжные вечеринки прямо под окнами.

Или другая дилемма. Уединенное местоположение и приватность — это, конечно же, хорошо. Но иногда хочется и «шума городского», развлечений, разнообразия ресторанов, которое может дать только большой город.

На самом деле достигнуть компромисса невозможно, надо просто выбрать то, что соответствует характеру, образу жизни и привычкам. Вопрос в том — есть ли соответствующее предложение в месте, где вам хотелось бы поселиться. Мы представляем три проекта

жилых комплексов на Кипре, которые могут удовлетворить самые разнообразные вкусы покупателей.

Akamas Bay Villas

Это как раз вариант первой линии. Жилой комплекс Akamas Bay Villas расположен прямо на изгибе пляжа на северо-западном побережье Кипра. Рядом с ним начинается национальный парк, где ничего уже не может быть построено.

В поселке 40 просторных вилл, расположенных на обширных участках, оформленных по правилам ландшафтного искусства. Это еще раз подчеркивает приватность объекта, обещает жизнь в условиях безмятежного покоя, наедине лишь со свежим воздухом и солнечным светом. Благодаря гармоничному сочетанию продуманного дизайна и архитектурного совершенства этот проект стал новым эталоном роскошного образа жизни.

Неподалеку тихий курортный городок Полис, а в 40 минутах езды — город Пафос с международным аэропортом. Всего лишь один час позволит вам сменить оживленный ритм городской жизни



Вилла у моря в Akamas Bay ФОТО СЫВАРСО

на спокойствие девственной природы, в окружении которой вы сможете побродить по уединенным горным тропам, сыграть в гольф на полях международного класса, расслабиться в изысканных СПА или заняться любым из всех возможных видов водного спорта.

Akamas Bay Villas предлагает комплекс услуг элитного

уровня, включающий в себя консьержа по вызову, который сможет удовлетворить любой запрос: от организации гольф-дней и частных мероприятий до доставки на дом, услуг шофера, ландшафтных работ и многое другое.

Виллы строятся в средиземноморском стиле, с большой площадью остекления, про-

сторными террасами и балконами. Ценовой диапазон — от £1,75 млн за виллу площадью 263 кв. м до £3,45 млн за роскошный особняк площадью 368 кв. м на участке более 12 соток с прямым выходом к пляжу.

Limassol Marina

Это эксклюзивный прибрежный проект недвижимости, разработанный группой всемирно признанных архитекторов и инженеров. Это жилой комплекс, состоящий из двух частей. Первая — несколько корпусов апартаментов, расположенных на берегу в непосредственной близости от исторического центра города Лимассола. Вторая — искусственный остров с виллами и причалами для яхт.

Объединяя в своих пределах элитный жилой комплекс, современную гавань для яхт и заманчивые витрины бутиков, ресторанов и магазинов, он дает начало неповторимому



Вилла на холмах в Sea Gallery ФОТО СЫВАРСО

стилю жизни на море. Архитектурный дизайн маринеры позволяет ей органично сочетаться с историческим районом города, старым портом и средневековым замком, украшающим центр города Лимассола.

Этот комплекс как нельзя лучше подходит для любителей яхтенного спорта, а также для тех, кто не только отдыхает на Кипре, но и имеет здесь свой бизнес. Всего лишь несколько минут на автомобиле отделяют деловой центр города от прибрежного покоя и уединения апартаментов и вилл. «Входной билет» в Limassol Marina относительно недорог: небольшие, но комфортабельные апартаменты обойдутся в £420 тыс., а ценовой диапазон вилл — от £1,6 млн до £6,4 млн.

Sea Gallery Villas

А этот жилой комплекс расположен не на первой линии, а на холмах, в 100 м над уровнем моря. Зато из каждого до-

ма в комплексе Sea Gallery Villas открываются прекрасные панорамные виды не только на морскую гладь, но и на руины расположенного неподалеку древнего поселения Амасус. А иногда можно понаблюдать и за работой археологов, которые проводят раскопки древнего города. Кроме эстетики это еще является гарантией того, что поблизости не появятся новые жилые комплексы: территория археологического заповедника охраняется государством.

Индивидуальный дизайн всех вилл комплекса был разработан тремя ведущими архитектурными мастерскими. В созданном ими облике и характере каждой виллы традиционные элементы гармонично дополняют современный стиль, а роскошные материалы, использованные в отделке, — натуральное дерево, золотистый песчаный камень местного происхождения,

светлая штукатурка и прозрачное стекло — создают динамичный контраст.

В комплексе Sea Gallery Villas каждый частный сад и каскадный бассейн являются частью ландшафта, специально созданного для того, чтобы подчеркнуть уникальную красоту этого места, особую ценность которому придает расположенный всего в сотне метров пляж, удивительный голубого флага экологической чистоты.

Свет, открытое пространство и спокойное окружение побуждают вас забыть обо всех своих проблемах и полностью расслабиться. Но при этом, не нарушая атмосферу спокойствия, на расстоянии короткой прогулки находятся роскошные гостиницы, рестораны изысканной кухни и многочисленные прибрежные бары. А всего в нескольких минутах — бурная жизнь и культурное богатство центра Лимассола.

Дарья Фоменко

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ
НОВОГОРСК
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

11%

скидка
первый взнос
месяцев рассрочка

Уникальный жилой комплекс с собственной образовательно-спортивной инфраструктурой «Олимпийская деревня Новогорск» — авторский проект Ирины Александровны Винер, заслуженного тренера РФ, президента Всероссийской федерации художественной гимнастики, доктора педагогических наук.

На 12 гектарах земли в 0 км от Москвы по Машинскому шоссе на берегу реки расположатся 120 частных домов и два жилых многоквартирных дома. Первая очередь уже построена — это 52 частных дома; владельцы домов получили свидетельства о государственной регистрации права собственности. В домах активно ведутся ремонты. Введены в эксплуатацию 68 частных домов второй очереди и жилой многоквартирный дом «Подкова». Ведется строительство дома «Каскад», конструктивно примыкающего к инфраструктурному

комплексу. Дизайн фасадов частных домов лаконичен и элегантен благодаря простым формам и экологичным натуральным отделочным материалам — дерево и камень.

Уникальная инфраструктура «Олимпийской деревни Новогорск» предоставляет безграничные возможности для интеллектуального и эстетического развития детей и их родителей. На территории комплекса расположатся Международная академия спорта Ирины Винер, преподавать в которой будут чемпионы мира и Европы; современный детский сад «Академия детства»; Британская гимназия, с обучением на двух языках (большая часть предметов будет вестись на английском языке), выдающая два диплома — российский и международного образца; фитнес-клуб класса люкс World Class и медицинский центр.

+7 (495) 728 6628
www.od-novogorsk.ru

Сроки проведения акции: с 1 ноября по 15 декабря 2011 г. Информация об организаторе акции, о правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения, а также о правилах оформления заявки на сайте www.od-novogorsk.ru. Застройщик: ООО «Земельные технологии»

На правах рекламы

СБЕРБАНК

Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России», Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010

ИПОТЕКА — ЭТО ЛЕГКО, ПРОСТО И ДОСТУПНО!

СБЕРБАНК ДАВНО ЛИДИРУЕТ НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ, ОДНАКО ПЕРЕМЕНЫ, ПРОИСХОДЯЩИЕ С ЕГО СЕРВИСОМ СЕГОДНЯ, ПОЗВОЛЯЮТ ГОВОРИТЬ О НЕМ НЕ ПРОСТО, КАК О САМОМ ПОПУЛЯРНОМ, НО ЕДВА ЛИ НЕ ЕДИНСТВЕННОМ ОПТИМАЛЬНОМ ВЫБОРЕ.

Одно из наиболее заметных изменений — резкое упрощение требований по подтверждению доходов. Теперь для получения даже такого серьезного кредита, как ипотечный, можно предоставить как стандартную справку по форме 2-НДФЛ, так и справку по форме банка. Более того, с сентября действуют специальные условия, по которым подтверждением дохода может считаться сумма средств, внесенных заемщиком на пополняемый вклад в Сбербанке.

Также банк внедрил гибкий подход к заемщикам: для аккредитованных компаний предоставляется скидка в 5% от базовой ставки кредита, а для сотрудников компаний, начисляющих зарплату через карточки Сбербанка — на целых 10%. Впрочем, возможность снижения процентной ставки есть у любого клиента: в нынешней кредитной программе привилегий хватит на всех. Так, например, если квартира покупается в новом доме, застройщик которого сам брал кредит в Сбербанке, базовая ставка автоматически снижается еще на 1-1,5%, а минимальный размер начального взноса начинается от 10%. Возможность аналогичного снижения ставки существует и в рамках программы «Ипотека с государственной поддержкой».

С учетом того, что ставки Сбербанка всегда были и остаются одними из самых низких на рынке, возможность получения такого кредита еще и со значительной скидкой становится просто уникальным предложением.

Резко ускорилось и рассмотрение заявок. Уже сейчас по большинству заемщиков решение принимается за 3-5 дней, а до конца года, с запуском «Кредитной фабрики», срок принятия решения по стандартным сделкам сократится до 36-48 часов. При этом нетрудно догадаться, что «зарплатным» клиентам о подтверждении доходов вообще беспокоиться не надо: ведь банк и так о них все знает, поэтому список необходимых для подачи заявки документов сводится к минимуму.

Возможностей много, и они — буквально на любой вкус. Так, если на покупку квартиры в любой новостройке требуется кредит на сумму до 1,5 млн рублей, то его можно получить без поручителей и залога других объектов — только под залог прав требования. А покупателям, ориентирующимся на рынок готового жилья должен понравиться срок действия решения об одобрении кредита: за четыре месяца после рассмотрения вполне можно найти подходящий вариант и комфортно завершить переговоры с продавцом.

Так называемые «альтернативные» сделки — когда продавцу, чтобы освободить жилье, в свою очередь, нужно тоже найти подходящий вариант для покупки — тоже не станут проблемой. Дело в том, что на время использования для расчетов индивидуальных сейфов Сбербанка, другой залог для обеспечения сделки не требуется. Так что сделка может длиться ровно столько, сколько нужно всем заинтересованным сторонам: главное, чтобы деньги все это время лежали в сейфе.

Если заемщик молод и у него пока небольшой доход, то в рамках программы «Молодая семья» он может привлечь в качестве созаем-

щиков и родителей — их доход будет учтен при расчете возможного лимита по кредиту. Не стоит молодой семье волноваться и о возможном снижении доходов в связи с рождением ребенка: на этот случай Сбербанк готов предоставить трехлетнюю отсрочку по платежам основного долга. Если же родится второй ребенок, то ситуация также упрощается — ведь в этом случае можно направить материнский капитал на досрочное погашение ипотеки, и такая возможность банком также предусмотрена. Отдельным удобством в этом отношении является и аннуитетный платеж, при котором сумма ежемесячных выплат оказывается фиксированной: это существенно облегчает планирование бюджета, а выплаты на начальном этапе оказываются не такими большими, как при других видах графика платежей.

Не забыл Сбербанк и о пожилых клиентах: по большинству программ максимальный возраст заемщика на момент окончания кредита достигает 75 лет.

О возможности досрочного погашения стоит еще немного поговорить отдельно: ведь на эти цели можно направить не только материнский капитал, но и налоговый вычет, предоставляющийся как на средства, уплаченные за салоу квартиры, так и на выплаченные проценты по кредиту. Причем, что немаловажно, минимальный размер досрочного погашения у Сбербанка рекордно мал и составляет всего 15 000 рублей.

Наконец, Сбербанк продолжает заботиться о заемщиках и после того, как ипотечный кредит уже получен: по большинству программ каждому клиенту предоставляется на выбор возможность получить персонализированную кредитную карту с лимитом до 150 000 рублей или персонализированную карту с лимитом до 200 000 рублей.

Теперь осталось объединить все эти льготы, выгоды и удобства с традиционной доступностью услуг Сбербанка на территории всей России — а затем добавить, что для удобства клиентов банком создана дополнительная сеть Центров ипотечного кредитования. Это особые отделения, ориентированные на выдачу ипотеки по «принципу одного окна» — то есть клиент может в одном и том же месте получить профессиональную консультацию, оформить кредит и все сопутствующие услуги, в том числе и страхование. Кстати, с выбором страхового компания тоже никаких сложностей не будет: при Сбербанке аккредитованы практически все основные компании, действующие на рынке.

И в завершение осталось отметить, что все эти услуги Сбербанк предоставляет абсолютно без каких-либо дополнительных комиссий. Очевидно, что в комплексе подобные условия приводят к очевидному выводу: Сбербанк — первое и оптимальное решение для получения ипотечного кредита.

Кстати, именно сейчас в Сбербанке проходит акция «В десятку!» — по которой даже при начальном взносе всего в 10% можно получить кредит под 10% годовых! Акция продлится до конца 2011 года — так что, возможно, вам стоит поспешить с принятием решения?

дом зарубежная недвижимость

Остров с продолжением

Африка

Проект Eden Island («Райский остров») чем-то напоминает зеркальное отражение, отразившееся еще в одном зеркале. Мало того, что Сейшелы — это 116 островов, расположенных чуть южнее экватора и в 1 тыс. км от восточного побережья Африки (то есть место само по себе достаточно уединенное). Так этот поселок еще и расположен на отдельном искусственном острове. То есть люксовая приватная зона посреди уединения и с видами на просторы Индийского океана...



Места отдаленные
Сейшельские острова пока не самое популярное место на планете среди россиян — как туристов, так и покупателей недвижимости. Если сравнивать с другими «центрами притяжения» в Индийском океане, они, конечно, уступают Таиланду и Индии.

На то есть три причины. Первая и вполне очевидная — отсутствие прямых авиарейсов из Москвы. Хотя время в поле-те составляет девять-десять часов (как до Бангкока), надо прибавить еще пересадку в Дубае или во Франкфурте, так что добираться до аэропорта в столичном городе Виктория на острове Мае придется полсутки.

Вторая причина: Сейшелы куда более дорогая страна, чем конкуренты в Индийском океане. Если в том же Таиланде прекрасный ужин с морепродуктами окажется почти нечувствительным для бюджета путешественника, то сейшельские рестораны и кафе составят значительную статью расходов. Дело в том, что на Сейшельских островах довольно упорно и долго (вплоть до кризиса 2008 года) строили социализм, в результате сельское хозяйство оказалось практически разваленным и почти все продукты в стране импортные. И наконец, в-третьих, здесь намного меньше развит туристическая и отельная инфраструктура.

Впрочем, эти отрицательные моменты можно рассматривать и как плюсы для частного инвестора в сейшельскую недвижимость. Прямые авиарейсы наверняка появятся с увеличением пассажиропотока. Возможно, уже в ближайшем году. Инфраструктура стремительно развивается, о чем, кстати, свидетельствует и само появление такого поселка класса «люкс», как Eden Island.

Естественные преимущества

Прежде чем перейти по мосту, соединяющему искусственный остров со столицей, стоит сказать несколько слов о естественных преимуществах Сейшельских островов.

Это круглогодичный курорт с мягким и нежарким климатом. Зимой, то есть в июле — августе, температура воздуха не превышает +30°C, а вода совершенно комфортна для купания: +25–26°C. Летом же температура и того и другого повышается на 1–2°C, то есть этот климат идеален для тех, кто не любит изнуряющую жару. Кроме того, здесь нет сезона дождей. Лишь несколько мелких необитаемых островов находятся в зоне циклонов, а большую часть архипелага чаша сия благополучно минует. То есть владение недвижимостью на Сейшелах может приехать сюда для отдыха в любое время, и что еще более существенно для частного инвестора, высокий сезон аренды длится круглый год.

Сейшелы не славятся архитектурными или историческими достопримечательностями, зато радуют природным разнообразием. Архипелаг состоит из 42 гранитных островов, которые прилегают к основным островам Мае, Праслин и Ла-Диг. А кроме того, многочисленные коралловые острова образуют арку, направленную в сторону берегов Восточной Африки. От Мае до Праслина самолет местных авиалиний доставит вас за 15 минут, и там можно совершить прогулку по великолепному национальному парку. Кстати, гулять по парку можно в легких сандалиях и не глядя под ноги: Сейшелы едва ли не единственное место в экваториальной зоне, где вообще не водятся змеи.



Земля с минусом

Как известно, главная ценность для любого девелопера — земля. Территория. Площадь. А если эта территория еще и на искусственном острове, то каждый квадратный метр ее буквально на вес золота. В этом смысле история Eden Island уникальна.

Первоначально он не был «райским островом», а создавался на деньги бюджета правительства страны для каких-то ему одному ведомых целей. В середине прошлого десятилетия искусственный остров площадью 56 га выкупила девелоперская компания Eden Island. И первым делом... уменьшила его площадь на 16 га. То есть, попросту говоря, строители произвели выемку грунта, отдав океа-

ну куски земли, которые прежде были с таким трудом у него отвоены.

И это, казалось бы, нелогичное действие в разы увеличило стоимость оставшейся земли. Дело в том, что остров благодаря этому приобрел причудливую изрезанную форму и стал представлять собой полосу земли на берегах бухт, заливов и каналов. Сделано это было для того, чтобы абсолютно все строящиеся здесь апартаменты и виллы имели прямой выход к воде. Так что теперь Eden Island — настоящий рай для яхтсменов. Даже приобрели самые маленькие апартаменты площадью 88 кв. м, вы сможете поставить свою лодку прямо под окнами.

Коммерческая гавань высокого класса на острове позво-

ляет пришвартоваться 250 судам всех видов, она особенно удобна для суперяхт длиной до 100 м. Вдобавок к этому каждый дом, отдельная вилла, вместительный особняк или же роскошные апартаменты снабжены своим собственным причалом, где можно пришвартовать лодку или яхту.

Викторианский стиль

Архитектурное бюро из ЮАР Dennis Moss Partnership of Stellenbosch разработало проект застройки острова, включая как сами дома, так и планирование ландшафта.

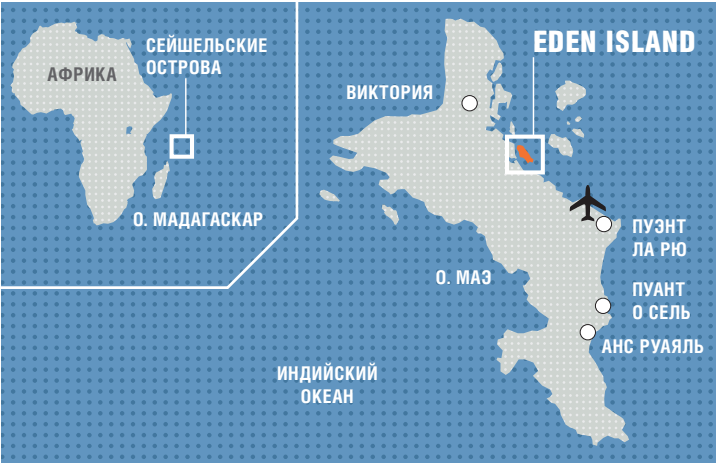
Стиль этих домов соответствует традициям Сейшел с их сильным влиянием викторианства: большие открытые веранды, комнаты с прекрасными видами на океан, горы, ле-

са и другие острова архипелага. Скошенные крыши, обязательно выкрашенные в красный цвет, говорят о китайском наследии, что тоже является частью местных традиций. Апартаменты и дуплексы (дома на две семьи) спроектированы бюро Dennis Moss, тогда как виллы были созданы по индивидуальному проекту известного архитектора Рея Александра.

Выбор формата

В Eden Island можно выбрать один из трех форматов жилья: апартаменты, дуплексы или виллы.

Площадь апартаментов — от 88 до 215 кв. м, они рассчитаны на одну-три спальни, и отличаются свободной планировкой и большими окнами



ми и имеют вместительные крытые веранды для единения с великолепной природой. Комплексы, в которых разместились квартиры, состоят максимум из двух этажей. Здания размещены в разных местах острова, каждая квартира снабжена кондиционированием воздуха, стиральной машиной с сушкой, плитой с духовкой, посудомоечной машиной и холодильником. Цена апартаментов — от \$400 тыс. до \$3,5 млн.

В домах на две семьи — квартиры на три-четыре спальни. Их площадь составляет 210–306 кв. м. Аналогично апартаментам каждая спальня снабжена встроенной ванной комнатой. К каждому комплексу прилагает своя территория площадью 230–1000 кв. м, на которой располагаются максимум три дома, обращенные в разные стороны, чтобы обеспечить приватность. Большие веранды — обязательный элемент дома. Дома снабжены кондиционированием воздуха, собственной кухней на открытом воздухе. Квартира в дуплексе стоит от \$800 тыс. до \$1,5 млн.

Виллы на острове спроектированы с использованием мотивов местной архитекту-

ры. За образец взят традиционный главный дом на плантациях с его высокими потолками и обширными верандами. Виллы одно- или двухэтажные, площадью от 100 до 260 кв. м. Они состоят из двух-шести спален. Естественно, виллы расположены в лучших местах острова — на берегах бухт и на мысах с видами на океан. В зависимости от площади и местоположения цена виллы составит от \$1,5 млн до \$3,5 млн.

Eden Island — отличное место для краткосрочного отдыха, а учитывая круглогодичный характер курорта, сдача недвижимости в аренду может приносить неплохой доход.

На острове есть вся необходимая инфраструктура. Целый квартал отведен под 10 000 кв. м торговых площадей. Торговый центр будет закончен в середине следующего года, там разместятся не только магазины, но и рестораны. Уже работает СПА-центр. А сдавать недвижимость в аренду можно через управляющую компанию Eden Island Rental Pool Management Company. Средний срок окупаемости апартаментов или домов составит 12–14 лет.

Андрей Воскресенский

Твоя квартира
Твой мир
Твой Сочи

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

Застройщик ООО «Монолит»

Реклама



жилой комплекс
Морская Симфония
г. Сочи

Квартиры от 2,2 млн руб.

- Все квартиры с видом на море
- 500 метров до пляжа
- Собственная инфраструктура
- Сервис 5 звезд
- Бассейны и мини-зоопарк
- Отделка под ключ

П.С.Т.
Первый строительный трест

www.seatone.ru
8 (800) 200-44-02
Федеральный бесплатный номер

дом зарубежная недвижимость

Виллы с привкусом рома

новые рынки

На карте мира не осталось больше белых пятен, но на карте зарубежной недвижимости иногда открываются новые рынки. Одним из таких рынков может стать Куба, власти которой недавно официально разрешили куплю-продажу недвижимости. В итоге у международных инвесторов появился шанс заработать на одном из самых перспективных курортных рынков.

Бульварный рынок

После того как в 1959 году к власти на Кубе пришел Фидель Кастро, на острове было запрещено проводить какие-либо операции с недвижимостью и местные жители в случае переезда за рубеж автоматически теряли право собственности. Семья должна была сдать свою площадь в государственный фонд, и эту квартиру предоставляли нуждающимся. На практике плановое распределение недвижимости работало из рук вон плохо и привело к тотальному дефициту жилья. По официальным данным, при населении 11,2 млн человек дефицит жилья на Кубе сейчас составляет 600 тыс. квартир. Единственным законным выходом для кубинцев, желающих сменить место жительства, до недавнего времени был обмен по так называемому принципу соотвещения, то есть обмениваемые объекты недвижимости должны были быть одного класса и площади, чего тоже было не просто достичь. В результате даже разведенные супруги вынуждены были жить вместе из-за отсутствия лучших вариантов. Параллельно этому, как и в СССР, на Кубе все последние годы существовал и нелегальный рынок недвижимости. За доплату некоему частному посреднику на бульваре в Гаване можно было провести ряд альтернативных сделок и получить заветные метры, однако никто не был застрахован от об-

мана. Иностранцам же вовсе было запрещено покупать и продавать недвижимость на Кубе, однако и тут оставалась сомнительная лазейка — например, заключив брак, можно было оформить квартиру на кубинскую супругу. «Нетрудно просчитать риски такой сомнительной покупки, ведь, по сути, инвестор ничего не получал в случае расторжения брака, а если бы удалось доказать, что брак фиктивный, это грозило бы неприятностями», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. Однако существовал и вполне легальный механизм участия иностранного капитала в кубинском рынке недвижимости — через создание совместных предприятий с местными компаниями. Именно таким образом было создано СП между Avagualpeх и вторым по величине испанским банком BBV Argentaria, которое занялось реконструкцией зданий в центре Гаваны. Еще одно СП, построившее несколько кондоминиумов в кубинской столице, было создано люксембургской фирмой Monte Carlos International State и местной Lares. «По сути, через такие СП зарубежные крупные инвесторы активно занимались строительством, однако все понимали, что в случае чего активы могут быть национализированы», — говорит Евгений Скоморовский.

Отсутствие легального рынка недвижимости обезопасило



Наиболее перспективны в ближайшее время будут вложения в особняки Старой Гаваны фото REUTERS

Кубу и от падения цен на квартиры, и от спекулятивных операций. Как заявил в начале ноября 2007 года на открытии 16-й Международной торговой ярмарки в Гаване Фидель Кастро, «Куба, в отличие от всего остального мира, в спекулятивных играх не участвует и финансовым потрясениям неподвластна».

10 ноября 2011 года на Кубе вступил в силу закон, согласно которому жители острова смогут продавать и покупать жилье.

Изменения коснутся не только граждан страны, но и иностранцев, имеющих вид на жительство. По новому закону жители острова смогут владеть одним основным домом и еще одним домом для отдыха — по сути, дачей. В результате кубинцы смогут свободно производить операции по купле-продаже недвижимости, обмену и аренде, то есть рынок недвижимости на Кубе будет легализован.

Интерес инвесторов

Несмотря на то что покупка недвижимости пока разрешена только жителям острова, открываются широкие возможности

для зарубежных инвесторов. С одной стороны, кубинцы теперь стали потенциальными клиентами девелоперских компаний. С другой — не исключено, что кубинские власти в ближайшее время сделают еще несколько шагов в сторону полной либерализации местного рынка недвижимости. «Потенциал рынка достаточно велик, и в первую очередь это касается внутреннего рынка, поэтому инвесторы уделяют данному сегменту немалое значение», — говорит исполнительный директор GDN Property Нелли Моисеенко. По словам президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, реформы ориентированы прежде всего на крупные инвестиционные проекты. Как говорит эксперт, расчет на привлечение иностранных инвестиций базируется на предоставленной зарубежным инвесторам возможности арендовать на 99 лет государственные участки земли. «Заинтересовавшиеся нововведениями инвесторы-первопроходцы анонсировали строительство гольф-клубов и сопутствующей им инфраструктуры в специальных туристических зонах. Включенные в их состав объекты жилой недвижимости являются единственными объекта-

ми недвижимости, которые смогут приобрести иностранцы, не имеющие вида на жительство на Кубе», — объясняет он. В итоге, по его словам, россияне — собственники недвижимости на Кубе, конечно же, появятся, однако рассчитывать на сколько-нибудь значимый приток в страну наших соотечественников не приходится. К тому же немногие проекты строительства жилья в специальных зонах анонсированы британскими и канадскими компаниями, ориентирующимися прежде всего на состоятельных граждан собственных стран. По словам Нелли Моисеенко, основными иностранцами-покупателями, вполне возможно, станут не только граждане США и Великобритании, но и жители Европы, в том числе российские граждане, однако географическое положение Кубы не делает ее сверхпопулярной для россиян.

С точки зрения российского капитала на формирующийся кубинский рынок недвижимости позитивно влияет рост туристического потока в эту страну. Только за первый квартал 2011 года количество туристов выросло на 10,4%. А в 2010 году Кубу посетило более 50 тыс. россиян, тогда как в 2009 году их было 38 тыс. «У экспертов рын-

ка никогда не было сомнений в том, что как только будет отменен запрет на совершение сделок купли-продажи иностранцами, на кубинский рынок придут крупные девелоперы, которые приобретут недвижимость в собственность или в долгосрочную аренду», — говорит директор департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank Елена Юргенева. В целом, по словам экспертов, рынок недвижимости Кубы будет развиваться, как развиваются рынки Доминиканской Республики и других островов Карибского бассейна, только с существенным отставанием. При этом, как объясняет госпожа Юргенева, с точки зрения инвестиций наиболее перспективными представляются вложения в особняки Старой Гаваны, пребывающие сегодня в полуразрушенном состоянии. Традиционно инфраструктура начинает развиваться из центра города, поэтому такие объекты впоследствии окажутся наиболее ценной собственностью. А с точки зрения инвестиций в крупные девелоперские проекты наиболее интересным представляется побережье.

Основные опасности

Несмотря на очевидную привлекательность кубинского

рынка, эксперты советуют обратить внимание на несколько негативных моментов. Во-первых, на Кубе существует разрыв между природным потенциалом и уровнем развития инфраструктуры. «Рынок недвижимости Кубы, безусловно, популярен с курортной точки зрения, однако очевидно, что его инфраструктура находится в зачаточном состоянии и в обозримом будущем не сможет удовлетворять потребностей покупателей недвижимости», — говорит Елена Юргенева. По ее словам, дело в том, что покупатели прибрежных вилл в Карибском бассейне заинтересованы по меньшей мере в наличии ресторанов и спортивных учреждений. «Такая инфраструктура развивается как минимум в течение десятилетия. А пока этого не произошло, кубинский рынок будет представлять интерес для покупателей недвижимости экономкласса», — считает она. Вдобавок, учитывая невысокий размер заработной платы на острове, кубинская недвижимость не слишком ликвидна. Более того, пока право купли-продажи распространяется только на резидентов острова, поток иностранных продавцов и покупателей ограничен.

«Можно смело предположить, что в ближайшей перспективе массового притока иностранцев, и россиян в том числе, на рынок жилой недвижимости Кубы не предвидится. Обусловлено это крайне высокой заурядованностью кубинского рынка жилья», — объясняет Станислав Зингель. Наконец, на Кубе отсутствует существенное предложение жилья достойного уровня.

Вместе с тем, даже по мнению скептиков, история развития мирового рынка недвижимости позволяет предположить, что принимаемые на Кубе законодательные изменения являются не чем иным, как первым шагом к более широкой либерализации национального рынка недвижимости. «Находящаяся под боком у США крайняя бедная страна с нехваткой жилья и 40-процентным износом жилого фонда в долгосрочной перспективе просто не имеет другого выхода, кроме широкого открытия собственного рынка для иностранного капитала», — говорит Станислав Зингель. Так что кубинский рынок недвижимости может серьезно измениться в ближайшие 5–15 лет и в будущем действительно сможет привлечь внимание множества иностранных инвесторов. Однако для этого необходима дальнейшая либерализация законодательства.

Алексей Лоссан

Limassol Marina

Разработка и строительство проекта — Limassol Marina Ltd.
Управление проектом — Cybarco Ltd.
Эксплуатирующая организация гавани — Camper & Nicholson's Marinas

Реклама

ЖИЗНЬ НА
МОРЕ

ПОДЪЕЗЖАЙТЕ НА МАШИНЕ К ОДНОЙ ИЗ ДВЕРЕЙ СВОЕГО ДОМА, А ИЗ ДРУГОЙ - ОТПЛЫВАЙТЕ НА ЯХТЕ В МОРЕ

В окружении Средиземного моря и всего в нескольких шагах от центра самого многонационального города Кипра, виллы Limassol Marina идеально воплощают стиль жизни на море.

85 элитных вилл, каждая из которых имеет прямой выход на пляж или частный причал, предлагают вам уникальную возможность пришвартовывать свою яхту длиной до 60 метров прямо у края собственного сада.

Гавань Limassol Marina будет полностью введена в эксплуатацию до конца 2012 года.

Москва
+7 495 643 1901

Киев
+38 044 492 7915

Великобритания
+44 (0)20 8371 9700

Офисы на Кипре, в Афинах, Лондоне, Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Киеве.

прямая речь

Вы купили бы кусочек Острова свободы?

Вадим Дымов, гендиректор Дымовского колбасного производства:

— Я все время задумываюсь над тем, что бы приобрести недвижимость на Кубе. Это замечательная страна, это наши братья. Нас с ними связывает многое, у нас в чем-то похожая история. Хотя я никогда не был на Кубе, не знаю, может, я так люблю этот остров издали, под впечатлением песен моего детства, в частности «Куба далеко — Куба рядом». Я в скором времени поеду туда в качестве туриста, посмотрю, понравится ли мне она вблизи. Если бы я покупал там недвижимость, то, скорее всего, это был бы дом на побережье, где можно отдыхать и любоваться красотой природы.

Катя Лель, певица:

— Если будет много средств, которые некуда будет вложить, то, конечно, куплю. Куба ассоциируется у меня с табаком и с тем, что это очень далеко. Почему бы и не купить там домик? Просто пока в ближайшие планы у меня это не входит и, к сожалению, я там пока не была.

Борис Грачевский, режиссер:

— Лично мне не очень подходит ни их политический климат, ни природный. Куба необыкновенно живописная, яркая — если бы ее так долго не мучили диктаторы, жить в ней было бы хорошо.

Но я и из Москвы не могу надолго уехать, поэтому на Кубу могу ездить только как турист, и мне нравится ездить только в таком качестве. Думаю, так у большинства людей. Приехать, отдохнуть, нагуляться — и обратно домой или на Гавайи, которые очень похожи с Кубой. Хотя никаких претензий к кубинскому сервису у меня нет, наоборот.

Михаил Ефремов, актер:

— Обязательно купил бы. Вопрос только в одном: где взять столько денег. Были бы у меня деньги, и каждому своему ребенку купил бы по недвижимости на Кубе, а было бы денег много, то так же каждому ребенку купил бы по целому Острову свободы — пусть живут и наслаждаются жизнью.

Павел Любимцев, телеведущий:

— На Кубе замечательная природа, веселая, беззаботная и безответственная атмосфера. Я был там два раза, особенно яркие воспоминания остались, когда меня выпустили из автобуса вблизи слонов и носорогов. Но недвижимость за рубежом меня вообще не интересует. Это хлопотно.

Ирина Ортман, певица:

— Конечно, я бы купила. Я ни разу там не была, но если бы такая возможность представилась, то я сразу бы приобрела там недвижимость. Я вообще люблю теплые страны, и меня привлекает океан — Куба вполне соответствует этим требованиям. Остров свободы ассоциируется прежде всего с сигарами и колоритными крупными женщинами.

Григорий Ивлиев, замминистра культуры:

— Куба, безусловно, очень привлекательный регион. Вообще испаноязычные страны чрезвычайно колоритны — там хочется находиться, что-то делать, знакомиться с местной культурой. А Ку-

ба в этом смысле, пожалуй, самая интересная страна. И потом, у нас с этой страной всегда были дружественные отношения. Люди моего поколения знают ее в основном благодаря Хемингуэю. Для нас его книги были настольными. Так что это еще один аргумент в пользу того, чтобы поехать на Кубу или, если есть такая возможность, приобрести там недвижимость. Я там пока не бывал, но обязательно поеду в ближайшее будущее.

Сергей Галицкий, совладелец сети «Магнит»:

— В России для инвестирования возможностей больше, чем на Острове свободы. Во-вторых, на Кубе из-за длительного периода социализма и благоприятных природных условий люди разучились работать. Там же все кубинцы только поют и танцуют — на работу у них уже ни сил, ни времени не остается. По большому счету для инвестиций Куба мне не интересна. Да и с отдыхом там не все хорошо. Кроме красивой природы, там почти нет ничего, а ведь современному человеку еще нужны и комфортные бытовые условия.

Анна Семенович, актриса, телеведущая:

— Куба — это отдых для души. И только потом для всего остального. Конечно, сервис и уровень жизни оставляют желать много лучшего, но те эмоции, которые я получила на Острове свободы, невозможно получить нигде в мире. Что меня больше всего поразило — это кубинский народ. Это сейчас просто «дети природы», в подавляющем своем большинстве открытые, искренние, честные, порядочные и очень гостеприимные. При общей нищете они никогда не унывают и всегда во всем помогают друг другу. У них очень дружные семьи. В понятие семьи входят все без исключения близкие и дальние родственники, а так-

же хорошие друзья родителей. То есть Куба сегодня — это, пожалуй, единственный уголок, в котором живут люди, души которых еще не испорчены капитализмом при всех его положительных и отрицательных аспектах. А как кубинцы зажимают в песнях и танцах! Тот, кто слышал и видел все это, не забудет никогда. Но покупать недвижимость на Кубе я бы пока не стала. Это слишком далеко. Если, например, в домик в Испании можно ездить довольно часто, то на Кубу лишней раз не полетишь.

Стас Пьеха, певец:

— Легко. Я вообще к Кубе хорошо отношусь. Я там не был. Когда не останется мест, в которых я бы очень хотел побывать, наверное, я поеду на Кубу. У меня там бабушка была. Я помню, она мне в детстве рассказывала, что там хороший климат, способствует любви и правильному мировоззрению.

Владимир Познер, телеведущий:

— К сожалению, я уже не в том возрасте, чтобы куда-то переезжать. А в принципе не сомневаюсь, что на Кубе будут серьезные изменения, причем довольно скоро. В конце концов, страна уже, по сути, не коммунистическая, она становится открытой и, следовательно, интересной для остального мира. Куба привлекает и в смысле места расположения, то есть курортных возможностей, и с точки зрения экономического потенциала. Не сомневаюсь, что, кто выедет туда, получит очень много, ведь многие рынки там еще не освоены.

Екатерина Баженева, певица:

— Конечно, хотелось бы что-то свое на острове, куда можно было бы улететь и забыть обо всем, расслабиться и отдыхать. На Кубе, к сожалению, еще не успела побывать, поэтому не знаю, мое это или нет.

дом зарубежная недвижимость

Особенности национальной аренды

законодательство

Рынок аренды жилья в Европе — цивилизованный, легальный и жестко регулируемый государством, в корне отличается от того, к чему привыкли арендаторы-россияне. Аренда жилья в России — это сложный и небезопасный процесс, наполовину нелегальный и уж точно далекий от какой бы то ни было культуры. В плане частной аренды Европа может служить для нас примером.

От общего к частному

Зачастую заглядывающим на заграничную жизнь россиянам кажется, что ТАМ всегда проще, легче и удобнее, чем ТУТ. Ни тебе бюрократов, ни коррумпированных чиновников, ни ЖЭКов, ни ДЭЗов и прочих малопривлекательных обслуживающих организаций и, самое главное, вполне приемлемые цены на аренду жилья. В общем, не жизнь, а сплошная малина. В общем-то почти все так. Но следует помнить и о том, что в каждом монастыре свой устав, а незнание законов не освобождает от ответственности.

В 2010 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» провело собственное исследование под названием «Рынок найма жилья в развитых странах — национальная специфика, классификация и системы государственного стимулирования». Согласно результатам этого исследования, участие государства в сегменте аренды жилья проявляется в нескольких сферах. Прежде всего это регулирование арендной платы различными методами, включая фискальную политику и специальные подразделения антимонопольных ведомств. Также существуют разнообразные программы субсидирования малоимущих слоев населения и предоставление им в аренду социального жилья, а также субсидирования арендодателей и девелоперов, сдающих и строящих жилье для сдачи внаем.

Кроме того, власти принимают активное участие в организации фондов финансирования строительства и сдачи арендного жилья, стараются привлечь общественные организации для управления арендуемой социальной недвижимостью. В Европе повсеместно осуществляется жесткий контроль использования арендованного социального жилья, налажено четкое регулирование развития рынка частной аренды, а в некоторых государствах даже существует прямой запрет на сдачу в аренду жилья отдельным категориям граждан.

Одно из основных правил рыночной экономики в секторе недвижимости гласит, что государство является малоэффективным собственником и управленцем жилого фонда. Поэтому в большинстве европейских стран отчетливо прослеживаются две тенденции: передача государственной жилой недвижимости в частные руки и передача управления государственным жильем в ведение муниципалов. Таким образом, частные управляющие компании находятся под контролем муниципалитета и никаких других форм самоуправления жильцов в таких домах нет. При этом у каждого домоуправления свои стандарты, соответствующие законодательству, и им подчиняются все арендаторы. К этой цепочке привязаны и риэлторские агентства, которые занимаются не только сво-



Администрация Парижа запретила сдавать частное жилье в аренду на срок меньше года, поскольку это мешает соседям и превращает жилой дом в гостиницу ФОТО АРР

ими прямыми обязанностями, то есть подбором и оформлением подходящего для клиента жилья, но и следят за состоянием квартиры после ее сдачи в аренду.

В общих чертах в развитых странах существует три типа арендуемого жилья: государственное, кооперативное и частное. Соответственно, и управляют им либо органы власти,

либо кооперативы, либо владельцы. И самое главное — доля частных на рынке аренды не так уж велика и частное жилье в большинстве случаев дороже муниципального. Именно поэтому рынок аренды в цивилизованных странах упорядочен и достаточно легко поддается корректировке. В России же в аренду сдается в основном частное жилье, которое не поддается нормальному правовому и налоговому регулированию со стороны властей. Ведь для большинства русских владельцев жилья аренда всего лишь способ подзаработать

на «лишней» квартире, а не налаженный бизнес, в котором важен стабильный доход.

От частного к общему

В большинстве стран действуют стандартные схемы аренды жилья, включающие в себя заключение договора, соответствующего законодательству той или иной страны, в котором описаны все нюансы сделки. Как правило, в договоре содержатся сведения о жилье (квадратные метры, количество комнат и подсобных помещений, наличие парковки и пр.), арендной плате (размер, сроки оплаты, штрафные санкции), плате за коммунальные услуги, а также права и обязанности арендатора и арендодателя, указываются сроки расторжения и пролонгации договора, сведения о залоге.

Кстати, вопреки негодованиям многих российских арендаторов, не желающих оставлять залог хозяевам снимаемой квартиры, при съеме жилья во всех цивилизованных странах принято вносить определенную сумму, как правило, в размере от одного до трех месячных арендных ставок без учета коммунальных платежей. Зачастую залог облагается процентами и вносится на счет в банке. Как только квартиросъемщик решит съехать, ему вернут и залог, и проценты в установленные договором сроки.

Но в некоторых случаях арендодатель имеет право вычест из этой суммы расходы на ремонт жилья. Стоит также отметить, что практически везде в Европе принято ремонтировать квартиру каждый раз перед сдачей очередному клиенту. Понятно, что в данном случае речь идет лишь о небольшом косметическом ремонте.

В некоторых странах, например в Германии, существуют общества защиты прав квартиросъемщиков, которые помогают решить конфликты между арендодателем и арендатором, выступая на стороне последних. Самое главное, что беспокоит российских арендаторов, — это постоянная неопределенность: никогда не знаешь, в какой момент тебя попросят съехать на выход. Причем если речь идет о нелегальной аренде, то хозяева квартиры могут потребовать освободить жилье в 24 часа. В Европе такого не сделает ни один уважающий себя арендодатель. «Если ты исправно платишь и соблюдаешь условия договора, то зачем тебя выселять?» — удивляются владельцы доходных домов, для которых сдача жилья в аренду — бизнес.

Еще один способ защиты от выселения, принятый во многих европейских странах, — это заключение бессрочного договора аренды. В этом случае о выезде квартиросъемщика должен предупредить в указанный в договоре срок — за один-три месяца. Владелец же недвижимости вообще не может потребовать арендатора покинуть квартиру, если тот не нарушил условий договора. Ну а в случае возникновения конфликта в дело, как правило, включаются правозащитники.

Везде свои нюансы

Несмотря на то что в мире действуют некие общие правила, касающиеся аренды жилья, существуют также нюансы и правовые нормы местного значения, тем или иным образом ограничивающие квартиросъемщиков и арендодателей.

К примеру, недавно администрация Парижа запретила

сдавать частное жилье в аренду на срок меньше года, поскольку это мешает соседям и превращает жилой дом в гостиницу. По словам Кристиана Николь, руководителя жилищного департамента Парижа, жители жалуются на шум, но главное, большой спрос на краткосрочную аренду со стороны иностранных туристов ведет к тому, что цены на аренду жилья в Париже постоянно растут. По данным экспертов Tranoie, средняя стоимость аренды в Париже в октябре 2011 года составила €2203, подорожав за месяц на 7,1%.

Еще один интересный пример — Швейцария. Как ни пытаются местные власти контролировать рынок аренды в стране, одного они изменить не в силах: здесь практически невозможно найти свободное жилье. Женева стала рекордсменом по сложности снять квартиру в аренду. По данным швейцарского журнала L'Hebdo, 80% населения кантона составляют арендаторы, но свободное жилье здесь всего 0,25% от всего жилого фонда. Ни одной свободной квартиры не удалось найти журналистам в 7 из 45 коммун Женева. Неудивительно, что швейцарские архитекторы и строители решили подкорректировать квартирный вопрос, начав строить... коммуналки. В центре Цюриха уже появился первый дом с настоящими коммунальными квартирами, правда, местные жители называют их кластерными. Любый желающий может снять себе коммунальную комнатку за 1,5 тыс. франков в месяц. Правда, такое жилье предпочитают в основном студенты или не обремененные семьей и детьми одиночки.

Недалеко от русских арендодателей ушли финские домо-

владельцы, которые не стараются, в отличие от арендодателей многих других стран, сделать сдаваемое внаем жилье максимально пригодным для проживания. Зачастую квартиры в Финляндии сдаются без светильников, ковров, занавесок и датчиков пожарной сигнализации. Арендатору предстоит все это покупать и устанавливать самому. С другой стороны, в квартире обычно есть холодильник и нормальная ванная комната, а в многоквартирных домах бывают даже общие сауны, прачечные и склады для хранения вещей. Кроме того, в Финляндии есть жесткие ограничения, касающиеся ремонта, если квартиросъемщик решит им заняться. Но самое интересное состоит в том, что если из-за ремонта жильцам придется временно переехать в другое место, то за этот период аренда не оплачивается. С учетом того что в Хельсинки аренда жилья стоит недешево, в среднем от €600 до €5500, для многих жильцов это приятный бонус.

В Германии рынок аренды практически полностью находится под контролем государства, так что арендодатели не могут поднимать цены, когда и как им вздумается, что повсеместно практикуется в России. Дело в том, что в Германии арендой занимаются муниципальные власти, а рынок частной аренды несравнимо мал. Поэтому стоимость жилья в стране повышается не более чем на 3% в год, по мнению независимых экспертов, в ближайшее время роста цен вообще не будет. Причины в том, что по законам этой страны, если человек теряет работу, аренду за него платит государство. А уровень безработицы сейчас настолько высок, что рост арендных ставок неминуемо приведет к дополнительной нагрузке на государственный бюджет. Ведь по оценкам экспертов Tranoie, только в Мюнхене квартира площадью 70 кв. м обойдется бюджету в среднем в €902 в месяц. В то же время по сравнению с октябрём 2010 года аренда в Мюнхене подорожала всего €0,41 за «квадрат». Кстати, самые низкие цены на аренду в Германии зафиксированы в городе Висмаре, где аренда квартиры той же площади стоит примерно €253 в месяц, то есть более чем в три раза дешевле, чем в Мюнхене.

Очевидно, что в европейских странах государственная политика в сфере аренды направлена на то, чтобы обеспечить молодым семьям и малообеспеченным гражданам нормальные условия проживания. Проще говоря, некоммерческая аренда при поддержке властей — повсеместный тренд, благодаря которому доходные дома обеспечивают своим инвесторам приемлемый доход, а гражданам — возможность найти жилье по карману. Для России же, где вся политика так или иначе направлена на извлечение сверхприбыли, инвестиции в доходные дома — невыгодное занятие для инвесторов. И поэтому, поглядывая на друзей, коллег и знакомых, живущих за границей, многие россияне по-прежнему считают, что ТАМ, лучше, чем ТУТ.

Мария Лукина

Коммерсантъ

всегда на ваших экранах



Бесплатный сервис Издательского дома «Коммерсантъ» — приложение «Коммерсантъ» для мобильных платформ iPhone (iPod-touch), Windows Mobile и Android. Газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Weekend», «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк». Новостная лента, полный доступ к статьям, видео- и фотогалереям, удобный тематический рубрикатор, простая навигация, закладки для быстрого доступа, поиск по архивам, доступ к контенту из других приложений, экспорт в социальные сети с возможностью комментариев. kommersant.ru/mobile

Версия 3.0 приложения «Коммерсантъ» доступна в AppStore.

Теперь и для Android!



ШАТЕР

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

проектная декларация:
www.domshater.ru

Реклама

Застройщик - ООО "СТРОИИНВЕСТ"

Новый дом бизнес-класса в ЦАО!

Верхняя Красносельская ул., 19а

- 14-этажный жилой комплекс на 182 квартиры
- 1-4-комнатные квартиры от 52 до 159 кв.м
- Огороженная и охраняемая территория
- 3-уровневый подземный паркинг на 311 м/м
- Детский сад, фитнес-центр, консьерж
- Ипотека без поручительства и залога*

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕ

223 8888

* содействие в получении

дом зарубежная недвижимость

Стабильность без прибыли

Европа

Швейцария — уникальная страна, своеобразная цитадель стабильности в мире финансового и политического хаоса. Во все времена она ассоциировалась у людей с точностью, постоянством и независимостью. Однако в последнее время появились слухи о том, что на рынке недвижимости Швейцарии начал надуваться пресловутый мыльный пузырь из-за непомерно высоких цен. По мнению некоторых экспертов, стоимость жилья в стране завышена уже более чем на 20%.

Для бедных места нет

Швейцарский рынок недвижимости считается одним из самых привлекательных в мире для вложения средств. Поэтому жилье в Швейцарии пользуется стабильным спросом не только у местных жителей, но и у иностранных граждан — американцев, европейцев и жителей из стран СНГ. По данным компании Swiss Sotheby's International Realty, доля покупателей из России на швейцарском рынке составляет около 20%.

«Швейцарская недвижимость надежна, как швейцарские банки и часы», — комментирует Татьяна Никишина, директор по зарубежной недвижимости Moscow Sotheby's International Realty. — Так, например, согласно статистике, покупатели, которые инвестировали в швейцарскую недвижимость пять-десять лет назад, уже удвоили свои вложения. Аргументом в пользу приобретения недвижимости является и то, что Швейцария является нейтральной страной со стабильным правительством, а швейцарская ипотека — одной из самых привлекательных в Европе (процентные ставки по ипотеке — самые низкие в Европе и находятся в диапазоне от 1% до 3%), — добавила Татьяна Никишина.

Однако в Швейцарии, как и в любой другой стране, есть свои правила приобретения недвижимости. В частности, иностранный гражданин, будь то европеец или нет, не проживающий в Швейцарии, может купить либо дом для отдыха в туристической зоне площадью не более 200 кв. м, либо коммерческую недвижимость. И ничего более.

К тому же если гражданин иностранного государства покупает недвижимость в Швейцарии и выбирает эту страну в качестве

своего основного места проживания, то он может получить согласие властей на аккордное налогообложение. А это значит, что налоги будут взиматься не с доходов и активов налогоплательщика, а с его расходов, которые напрямую зависят от уровня жизни человека. Правда, для этого он не должен быть гражданином Швейцарии, должен иметь вид на жительство, не должен работать в этой стране и не работал как минимум за десять лет до подачи своего заявления. Проще говоря, это должен быть обеспеченный человек, имеющий серьезные и стабильные доходы в любой другой стране мира.

В тихом омуте

Казалось бы, все так хорошо — просто приезжай, выбирай и покупай. Однако на поверку все оказывается не так уж и радужно. «Швейцарский рынок недвижимости никогда не был тихой гаванью и занимал четвертое место в мире по стабильности, тогда как первые места всегда занимали Великобритания и Франция», — рассказывает Игорь Индриксонс, эксперт в области международных инвестиций в недвижимость.

Однако несмотря на стабильность, в последнее время на рынке недвижимости этой страны появился риск возникновения так называемых мыльных пузырей в отдельно взятых кантонах. Проблема в том, что в 2007 году Швейцария открыла свои границы для 17 стран Евросоюза и из-за притока обеспеченных эмигрантов и значительного снижения ставок по кредитам швейцарское жилье стало расти в цене. По данным консалтинговой компании Fahrlaender Partner AG, средняя цена на апартаменты в стране



Цены на швейцарскую недвижимость заоблачные, несмотря на кризис, а спрос превышает предложение фото PHOTOPRESS

начиная с 2009 года поднялась на 12,5%, а в кантонах Цюрих и Женева — на 13,7% и 14,5% соответственно. Представители Федерального жилищного управления Швейцарии уверены, что именно рост числа мигрантов стимулирует рост цен на жилье. Эксперты ведомства отмечают, что спрос на жилье, к примеру, в Цюрихе в 2010 году серьезно превысил предложение. Вместе с тем численность иностранных собственников жилья выросла на 4,61%. Также, по данным управления, из почти 500 тыс. покупателей, купивших в прошлом году жилье в Швейцарии, больше половины — граждане других стран. Причем больше всего растут цены в туристических регионах, в кантонах Цюрих и Женева, а также вдоль одного из красивейших водоемов Европы — озера Цуг.

Летом этого года глава Национального банка Швейцарии Филипп Хильдебранд заявил, что стремительный рост цен на местное жилье — прямая угроза экономике страны. Однако российские эксперты уверены, что рынку недвижимости Швейцарии ничего не угрожает. «Несмотря на то что Швейцария открыла свои границы для 17 стран Евросоюза и на плотный по-

ток специалистов, который, по сведениям некоторых СМИ, хлынул в страну, никакого дефицита недвижимости здесь не будет, как не будет и роста цен на жилье. По одной простой причине: найти работу в Швейцарии очень и очень сложно, поэтому не каждый приезжий сможет позволить себе осесть здесь надолго и обзавестись жильем», — заявила Татьяна Никишина, директор по зарубежной недвижимости Moscow Sotheby's International Realty.

По словам Игоря Индриксонса, власти Швейцарии достаточно жестко регулируют рынок недвижимости, не допуская роста цен более чем на 7–8% в год. Эксперт заверил, что основную роль в этом процессе играют собрания представителей глав кантонов, которые обсуждают размеры квот на приобретение иностранцами жилья в Швейцарии и определяют, где, когда и кому выдавать разрешения на покупку жилья и строительство.

Владимир Маракуца, руководитель проекта Le Village Royal (Швейцария), в свою очередь, пояснил, что обеспеченные эмигранты были в стране и до открытия границ, так как в стране есть много специальных программ для них. Однако открытие границ привело к взрыву в социальной сфере, где и наблюдается особая озабоченность в появлении свободного жилья.

«До снижения предложения на рынке Швейцарии всем нам не дожить — это точно, — прогнозирует эксперт. — Швейцария — это бренд, который стоит больше, чем остальные страны, позиционирующие себя в данном сегменте. В ближайшие 30 лет его не сломить. Рынок растет и будет расти, а причина в том, что ликвидность такова, что при вносе 20% от запрашиваемой суммы под 2,2–2,5% в год на 10–45 лет сумма в 3 млн вызывает у банкиров только улыбку: „Вы так мало берете!“»

Кроме того, эксперт пояснил, что эффект мыльного пузыря кроется глубоко в особенностях рынка недвижимости страны. Дело в том, что в Швейцарии благодаря оппозициям экологических организаций и частным оппозициям, на которые имеет право каждый гражданин страны, проекты строительства утверждаются в среднем 8–12 лет, и это не считая 3–4 лет на строительство. Поэтому ввод нового качественного жилья в стране составляет 1–2% в год от общего количества, построенного за последние 500 лет даже с учетом реставрации зданий.

Коза Ностра

Недавно швейцарский информационный портал SwissInfo опубликовал серию статей, в которых содержались данные о том, что Золотой Берег в Швейцарии стал мишенью для отмывания денег. Обеспеченные покупатели из России и Центральной Азии начали скупать жилье на курортах страны. В итоге с 2003 по 2010 год цены на землю выросли с 650 швейцарских франков до почти 3 тыс. за квадратный метр. По данным швейцарского информационного портала, в начале 2010 года Динара Кулибаева — средняя дочь президента Казахстана Нурсултана Назарбаева и жена нефтяного магната Тимура Кулибаева — приобрела огромное поместье возле Женевы за 74,7 млн швейцарских франков. Интересно, что еще десять лет назад аналогичное имущество оценивалось всего в 8 млн.

Один из чиновников кантона, отвечающий за строительство в регионе, пожаловался корреспондентам журнала Hebdo, что такие люди покупают недвижимость, не глядя на цены. Даже если приписать еще один ноль к стоимости объекта, это их не смутит. Что самое интересное, такие покупатели приходят и уходят, а цены на рынке поднимаются до заоблачных высот.

Бернар Бертосса, экс-прокурор Женевы и судья Федерального уголовного суда, за-

явил в одном из своих интервью, что такого рода покупки попахивают отмыванием денег, и сравнил ситуацию в Женеве с тем, что происходит на юге Франции и в Коста-Брава в Испании. По словам бывшего прокурора кантона, рынок недвижимости весьма чувствителен к отмыванию денег, а так как никто не может и не хочет контролировать денежные потоки от олигархов из стран СНГ, то большинство средств находит применение на рынке элитной недвижимости, где никто не интересуется происхождением средств, исходящих от покупателя.

Однако есть шанс, что вскоре лазейки для непрозрачных сделок будут закрыты, а переводить средства можно будет только через надежные, проверенные банки, зарегистрированные в Швейцарии или в других странах. Власти уверены, что это поможет сделать большинство сделок прозрачными, а случаи отмывания денег если не прекратятся, то хотя бы будут носить эпизодический характер.

Однако не все участники рынка оказались в курсе этих событий. «Я никогда не слышала о том, что в Швейцарии рассматривается такой закон», — заявила Натали Мик, руководитель международного отдела и эксклюзивных продаж Sotheby's International Realty. Ее коллега Татьяна Никишина объяснила, что многие клиенты и без того предпочитают проводить средства через проверенные банки. «Во-первых, это выгодно: в швейцарских банках низкие проценты и очень выгодные условия, а во-вторых, из-за строгой конфиденциальности клиенты могут быть уверены, что сделка, какой бы она ни была, не будет разглашена», — пояснила эксперт.

В общем, проблема отмывания денег многим специалистам кажется надуманной. «Данный вопрос (о принятии закона, — „Б-Дом“) займет как минимум пять лет голосования и не факт, что он пройдет, — считает Владимир Маракуца. — За отмыванием в Швейцарии достаточно серьезно присматривают и слухи в прессе — это всего лишь слухи, которые на данном этапе просто кому-то выгодно распространять».

Интерес к недвижимости Швейцарии со стороны иностранцев был всегда. Однако только, что покупать недвижимость в Швейцарии с целью получения прибыли никому не выгодно. Здесь выгодно жить, точнее, наслаждаться жизнью, имея за спиной солидные и стабильные доходы.

Мария Лукина

Жилой комплекс
бизнес-класса на Мытной

Английский Квартал

... Маленькая Англия
в Большой Москве

500 00 20 { ПИК ГРУППА } 232 03 03

englishkvartal.ru

Реклама

Готовая вилла в проекте Akamas Bay Villas

живите Роскошно

Cybarco

Уникальная недвижимость на первой береговой линии, в марине и гольф-курорте на Кипре. Удостоенная наград архитектура, эксклюзивный стиль жизни и шикарные виды.

Для получения дополнительной информации или осмотра объекта, пожалуйста, свяжитесь с нами по телефону +7 495 643 1901
Москва / Санкт-Петербург / Екатеринбург / Киев / Кипр / Афины / Лондон
Строим дома с 1945 **cybarco.ru**