

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 27 августа 2009 №157 (№4212 с момента возобновления издания)

Неоднозначный вывод

территории

Московские власти в очередной раз вернулись к рассмотрению такой набравшей темы, как отсутствие свободных площадок под строительство жилья. Девелоперам вновь предлагается заняться освоением производственных и промышленных зон. Реконструкция промзон выгодна в первую очередь владельцам жилой недвижимости, расположенной по соседству.

Планов громадье

Столичные чиновники снова делают громкие заявления, обещая землю девелоперам. Как известно, проблема отсутствия земельных ресурсов под жилищное строительство стоит в городе довольно остро: свободной земли здесь просто нет. Впрочем, как заявил на пресс-конференции 13 августа главный архитектор Москвы Александр Кузьмин, выход из этой ситуации существует. Решить ее можно за счет реорганизации производственных зон. По словам Александра Кузьмина, для нашего города вполне достаточно 7,5 тыс. гектаров промышленных и производственных территорий, чтобы они обеспечивали своей работой наш город.

В качестве примера главный архитектор привел Западное Дегунино, где сосредоточен ряд коммунальных объектов, которые можно снести и построить там дополнительное жилье, причем в объеме, сопоставимом с такими крупными районами, как Кожухово.

Своя чужая земля

Как показывает практика, до претворения в жизнь подобных заявлений московских властей, служащих, безусловно, неплохим информационным поводом, может пройти солидный срок — и год, и более. Кроме того, как известно, тема реорганизации промышленных зон сама по себе не нова. Реорганизация и застройка промышленных зон — процесс, уже давно запущенный, идущий своим чередом с начала 90-х годов.

В свое время выходили различные распоряжения мэра и правительства (517-РМ, 2624-РП и др.) об утверждении списков предприятий, подлежащих выводу и перебазированию из центральной части города. (Окончание на стр. 15)

Через две-три недели начнется «высокий сезон» на рынке жилой недвижимости. По крайней мере, так принято считать. Замедление темпов снижения цен в летний период внушает оптимизм продавцам. А для покупателей самый насущный вопрос: достигнуто ли дно рынка, пора ли уже покупать или стоит еще подождать?

Игра в ожидание

прогнозы

Спрос скорее жив

Сама постановка вопроса — ждать или не ждать — очень характерна для нынешнего момента. В 1998 году, например, этот вопрос вообще не ставился: платежеспособный спрос был почти равен нулю. Сейчас ситуация иная: массовой потери сбережений не произошло, то есть потенциальный платежеспособный спрос все-таки существует.

Риэлтеры отмечают увеличение количества просмотров квартир и загородных домов даже в летние месяцы. Правда, до покупки дело доходит редко, но это свидетельствует о том, что потенциальный спрос значительно превышает реализованный.

Надежды продавцов на активизацию отложенного спроса основаны прежде всего на том, что предложение на первичном и вторичном рынках неизбежно сократится. Порой можно даже слышать о скором дефиците качественного предложения на московском рынке.

Больше предложений

Непосредственно сейчас говорить о дефиците предложения нет оснований. «Число объектов-новостроек, находящихся в продаже в Москве, в последние три месяца достаточно стабильно и составляет в среднем 300 объектов. Число квартир, выставленных на продажу на вторичном рынке, напротив, стабильно увеличивается, только за последний месяц рост составил 2,2%», — говорит Наталья Бланкова, маркетолог «Пересвет-Инвеста».

По данным Knight Frank, ввод площадей в 2009 году увеличится в 1,9 раза по сравнению с прошлым годом. Это произойдет из-за затягивания сроков строительства и ввода в течение 2009 года объектов с задержкой сроков сдачи. Однако новые объекты в этом году на столичном рынке почти не появлялись и до конца года уже не появятся. Это значит, что в будущем году объектов в высокой стадии готовности на первичном рынке не будет. Заметим, что сейчас основной спрос сосредоточен именно на вторичном рынке и уже построенных домах.



«Оживление рынка может повлечь за собой дефицит предложения. Но на вторичном рынке дефицита точно не будет, а на первичном он может появиться только в начале следующего года», — прогнозирует Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество». «Потенциал спроса не столь высок, чтобы перекрыть стабильно высокий объем предложения. Хотя, конечно, учитывая сокращение объемов нового строительства дефицит, неизбежен, а вслед за ним и рост цен. Но все это произойдет не этой осенью», — соглашается Олег

Самойлов, генеральный директор компании «Рейлайт-Недвижимость». Безусловно, за последние восемь месяцев сформировался «рынок покупателя», и именно последний во многом определяет ситуацию. Но и продавцы пытаются отстаивать свои позиции. «Продавцы уже пережили самое худшее. Кто-то решил свои проблемы, существенно снизив цены на какой-то период, и больше не хочет демпинговать, кто-то просто

не хотел и не хочет продавать ниже выгодной для себя цены», — говорит управляющий партнер компании Tweed Елена Первакова.

Очевидно, вторичный рынок более оперативно отреагирует на повышение спроса, чем девелоперы. Так было и в начале кризиса. «Частные инвесторы и собственники высококлассного жилья оказались более гибкими к изменениям, прошедшим на рынке, и более оперативно скорректировали вниз цены на свои предложения», — утверждает Екатерина Румянцева, генеральный директор «Калинка-Риэлти». Однако девелоперы тоже ждут возможности начать повышение цен. «Максимальная скидка в начале года доходила до 20–25%», — рассказывает Юрий Беломестнов, вице-президент компании KFS-Group (девелопер элитного дома «Гранатный. 6»). — Акционерами было принято решение по мере готовности объекта скидку сокращать. На сегодняшний день скидка составляет максимум 5–10%. Нескольких сделок прошло по цене выше \$25 тыс. за 1 кв. м. Некоторым клиентам приходится отказываться, потому что не можем найти компромисс по цене».

Характерно, однако, что не только застройщики, но и клиенты не хотят идти на компромисс. И, очевидно, правильно делают. Даже если не наступит ожидаемая некоторыми аналитиками «вторая волна» кризиса, рост не будет стремительным и даже сколько-нибудь ощутимым. По крайней мере, потребуются несколько месяцев стабильности, чтобы цены начали повышаться. Поэтому рекомендация покупателям на эту осень: если можете ждать — ждите.

Характерно, однако, что не только застройщики, но и клиенты не хотят идти на компромисс. И, очевидно, правильно делают. Даже если не наступит ожидаемая некоторыми аналитиками «вторая волна» кризиса, рост не будет стремительным и даже сколько-нибудь ощутимым. По крайней мере, потребуются несколько месяцев стабильности, чтобы цены начали повышаться. Поэтому рекомендация покупателям на эту осень: если можете ждать — ждите.

Характерно, однако, что не только застройщики, но и клиенты не хотят идти на компромисс. И, очевидно, правильно делают. Даже если не наступит ожидаемая некоторыми аналитиками «вторая волна» кризиса, рост не будет стремительным и даже сколько-нибудь ощутимым. По крайней мере, потребуются несколько месяцев стабильности, чтобы цены начали повышаться. Поэтому рекомендация покупателям на эту осень: если можете ждать — ждите.

Характерно, однако, что не только застройщики, но и клиенты не хотят идти на компромисс. И, очевидно, правильно делают. Даже если не наступит ожидаемая некоторыми аналитиками «вторая волна» кризиса, рост не будет стремительным и даже сколько-нибудь ощутимым. По крайней мере, потребуются несколько месяцев стабильности, чтобы цены начали повышаться. Поэтому рекомендация покупателям на эту осень: если можете ждать — ждите.

Характерно, однако, что не только застройщики, но и клиенты не хотят идти на компромисс. И, очевидно, правильно делают. Даже если не наступит ожидаемая некоторыми аналитиками «вторая волна» кризиса, рост не будет стремительным и даже сколько-нибудь ощутимым. По крайней мере, потребуются несколько месяцев стабильности, чтобы цены начали повышаться. Поэтому рекомендация покупателям на эту осень: если можете ждать — ждите.

14 страница

Реальный ценовой уровень на московском и подмосковном рынках к середине августа

14 страница

Динамика WinNER-индекса предсказывает дальнейшее снижение цен на городском рынке жилья

15 страница

Город обещает снести пятиэтажки, но вряд ли это произойдет в ближайшие годы

16 страница

Действительно ли в Москве появятся машино-места по 350 тыс. рублей?

ВОСХОДЯТ ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА!

Солнце во все времена символизировало силу, могущество, плодородие и достаток, ведь недаром его называют золотым. Поэтому пространство, осененное сразу четырьмя солнцами, — это место роскоши, богатства и благоденствия.

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ

— это четыре корпуса, расположенные на единой территории площадью более 2,5 га на Большой Татарской улице, всего в километре от Кремля. Это 214 квартир и пентхаусов с каминными и панорамным остеклением площадью до 300 кв. м, откуда открываются великолепные виды на старую Москву. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к

качеству: здания построены из лучших материалов, с применением передовых строительных технологий и инновационных инженерных решений. Это — жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

Позвоните нам, чтобы узнать все подробности и получить дополнительные материалы об элитном жилом комплексе ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА.



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



ДОМ ЦЕНЫ

Комнатная температура

Москва

Несмотря на некоторый оптимизм, который внушило участникам рынка замедление падения цен в начале лета, уже становится ясно, что коррекция не началась. Снижается предложение на первичном рынке, и несмотря на это, цены продолжают падать. Однако в экономклассе уже начал повышаться спрос, а в секторе коммунальных комнат он даже близок к ажиотажному.

Цены снижаются вместе с предложением

В первом полугодии, несмотря на некоторое повышение активности покупателей, связанное с адаптацией к кризисным условиям, а также формированием спроса, ориентированного на покупку значительно подешевевших объектов, уровень спроса на рынке городского жилья остался крайне низким.

За полгода было введено 1,19 млн кв. м жилья. Это почти в два раза меньше, чем в прошлом году, причем в основном сдавались объекты социального строительства, которые не попадают на рынок. Сначала года объем предложения на первичном рынке снизился всего на 2%, тогда как на вторичном — вырос на 7%. Но, несмотря на сокращение предложения, новостройки спросом не пользуются. Поэтому девелоперы целиком сосредоточились на завершении уже начатых объектов — о новых проектах строительства жилья ничего не слышно, что неудивительно, потому что строить не на что. Продажи, как и кредитование, стоят.

Заметно снизилось и количество сделок на вторичном рынке. По данным Управления Федеральной регистрационной службы по Москве, во втором квартале 2009 года в Москве было зарегистрировано на 27% меньше сделок, чем во втором квартале 2008 года. С привлечением ипотечных кредитов было совершено 1937 сделок, что почти на 70% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Оживлению спроса в отрасли может способствовать либерализация условий кредитования, тем не менее даже эта мера в условиях общей экономической нестабильности кардинально проблемы не решит. И хотя во втором квартале было

Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м)	Изменение (к ноябрю 2008 г.)
Коробейников пер., вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК - 2008 г.	412394	-47%
Привольная ул., вл. 58		Сдача ГК - 2009 г.	95000	-32%
Хорошевское ш., вл. 2-20		Сдан ГК	108200	-23%
Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК в IV квартале 2008 года	128738	-21%
Алтуфьевское ш., 77		Срок сдачи ГК — 2009 г.	103000	-20%
Кутузовский пр-т, 23		Сдача ГК - 2007 г.	285503	-19%
Пр-т Маршала Жукова, вл. 72-74	«Континенталь»	Сдача ГК - 2007 г.	122500	-18%
Лобачевского ул., 100А	«Аксиома»	Сдача ГК - IV квартал 2009 г.	120000	-17%
Мишина ул., 57	«Дом на Масловке»	Сдача ГК - 2009 год	135000	-16%
Щемилковский 2-й пер., вл. 2-А		Сдача ГК - 2009 г.	228403	-12%

Источник: данные компаний, расчеты «Ъ-Дом»

зарегистрировано 13,8 тыс. сделок купли-продажи квартир, что на 34% больше, чем в первом квартале, большинство этих сделок (90%) альтернативные.

В результате цены на жилье продолжают снижаться. За полгода, по данным Blackwood, новостройки подешевели на 27%, «вторичка» — на 18%. И несмотря на уверения риэлтеров в том, что ситуация стабилизируется и покупатели несколько оживились, жилье продолжает дешеветь. По данным аналитического консалтингового центра «Мизль», средневзвешенная цена предложения на первичном

рынке (с учетом элитных объектов) в июле в рублевом выражении снизилась на 1,3% и составила 191,1 тыс. руб./кв. м. Долларовая цена столичных новостроек уменьшилась на 2,7% и составила \$6067/кв. м. В августе тенденция та же. По данным аналитического центра корпорации «Инком», с 3 по 9 августа цены предложения в Москве продолжали снижаться как в долларах (на 0,7%, до \$5,79 тыс./кв. м), так и в рублях (на 0,4%, до 180,7 тыс. руб./кв. м).

Рост начинается с экономкласса

Но это в целом. По сегментам же снижение цен идет нерав-

номерно. Например, как подсчитали в агентстве недвижимости DOKI, за первую декаду августа стоимость 1 кв. м в экономклассе снизилась на 0,4%, до \$3687. Самые дешевые квартиры продавались в районе метро «Волжская» (\$2503/кв. м). В бизнес-классе за это время квадратный метр подешевел на 0,3%, до \$6583. А в элитном сегменте цены упали сразу на 1,1% (до \$12 835/кв. м).

По словам гендиректора агентства недвижимости DOKI Валерия Барнича, все основные факторы сейчас играют не на руку продавцам. Декларативные заявления о возобновлении ипотечного кредитования не привели к снижению стоимости кредитов и не могли повлиять на поведение покупателей, активность которых остается на чрезвычайно низком уровне. Участники рынка ждут осеннего всплеска продаж квартир, но эти ожидания могут не оправдаться вовсе или оживление окажется слишком кратковременным для того, чтобы повлиять на динамику рынка. Уже ясно, что через несколько недель стоимость квадратного метра в самом дешевом сегменте может снизиться до \$3500, что станет одним из немногих

положительных поводов для роста количества сделок.

Но этот рост, скорее всего, затронет самые дешевые квартиры. Если судить по цифрам, которые приводят эксперты бюро недвижимости «Агент 002», москвичи все чаще обращают внимание на квартиры экономкласса как на первичном, так и вторичном рынке. А результаты продаж коммун в коммунальных квартирах уже бьют все рекорды.

Так, за семь месяцев этого года количество сделок в дешевом сегменте жилья (по данным на июль) увеличилось до 92%. Для сравнения: год назад продажи в экономклассе не превышали 43%. При этом только 6% и 2% сделок сейчас приходится на квартиры бизнес-класса и элитное жилье соответственно. Причем наибольшей популярностью пользуются однокомнатные и двухкомнатные квартиры в кирпичных и панельных домах общей площадью 32–56 кв. м стоимостью от 2,9 млн до 6 млн рублей. А еще лучше продаются комнаты. Количество сделок с ними выросло с 4% в июле прошлого года до 13% — в июле нынешнего. Наибольшую популярность пользуются комнаты стоимостью от 1 млн

до 2 млн рублей. Настоящие баталии разворачиваются вокруг покупки коммун дешевле 1 млн рублей.

Вокруг элитных квартир никаких баталий не происходит, однако директор департамента элитной недвижимости компании Knight Frank Екатерина Тейн ожидает, что по итогам 2009 года количество новых проектов, поступивших в продажу, сократится в десять раз по сравнению с прошлым годом, а следовательно, спрос останется неудовлетворенным и цены если не вырастут, то по крайней мере перестанут снижаться. «Во втором квартале наблюдалось восстановление объемов продаж на рынке элитного жилья. Цены прекратили снижаться и продемонстрировали незначительную положительную динамику. Спрос в июне—июле оживился, и так как новые проекты практически отсутствуют, а старые находятся на стадии завершения и объектов, выставленных на продажу, осталось немного, застройщики перестали предлагать скидки и специальные условия», — утверждает она.

Более реалистично оценивает ситуацию Мария Литвицкая, исполнительный директор компании Blackwood. По ее мнению, до конца года можно ожидать стабилизации рынка: «В любом случае важный периодом, который предопределил тренд развития рынка на ближайшую перспективу, будет осень 2009 года. В случае каких-либо новых финансовых потрясений в России или за рубежом, которые приведут к новому витку кризиса, возможно существенное снижение активности рынка, без серьезной, однако, коррекции цен — еще большее количество участников

рынка займет выжидательную позицию. При отсутствии же новых потрясений основным движущим фактором может стать традиционный осенний рост деловой активности, что, в свою очередь, сформирует рост активности и на рынке недвижимости».

Некоторые косвенные признаки, подмеченные экспертами, также говорят о возможной активизации рынка. Например, Владислав Луцков, генеральный директор АКЦ «Мизль», считает положительным симптомом увеличение впервые выставленных на продажу квартир. «В июле в первый раз за последние несколько месяцев доля предложения впервые выставленного на продажу жилья увеличилась. По нашим оценкам, темпы снижения цен уже в следующем месяце должны замедлиться», — говорит он. — При этом возвращение объема предложения к прежним показателям раньше сентября ожидать не следует».

А его коллегу гендиректора «Мизль-Брокеридж» Алексея Шленова радует уменьшение срока экспозиции квартир. Если зимой квартиры в базе предложений стояли по 80 дней, то в июле средний срок экспозиции объекта от момента внесения в базу до получения аванса составил 62 дня.

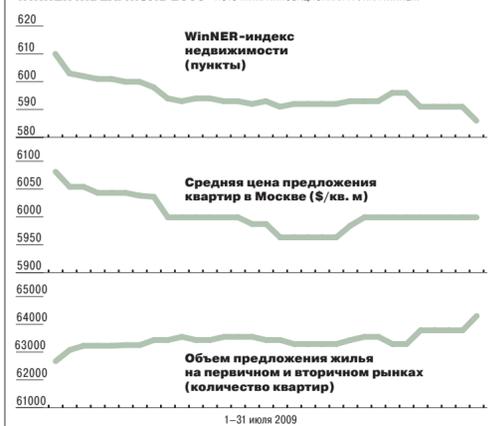
«Срок экспозиции квартир напрямую зависит от того, насколько адекватна рыночная цена», — отмечает Алексей Шленов. — Чем ближе цена к нижней границе ценового диапазона данного сегмента, тем меньше срок экспозиции. Сокращение среднего срока экспозиции говорит о том, что общий уровень цен приблизился к точке пересечения спроса и предложения».

Наталья Капустина

В ожидании низкого старта

ИНДЕКС

WINNER INDEX. ИЮЛЬ 2009 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБИРОВАННОЕ 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 ПОКАЗАТЕЛИ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

В июле WinNER-индекс недвижимости «пробил» уровень 600 пунктов и устремился вниз. К 5 августа его значение уменьшилось до 576 пунктов, потеряв за период с конца июня более 6%.

Мы считаем, что наблюдаемые изменения — предвестники активных действий профессиональных участников по оживлению рынка. Ключевым условием оживления на сегодняшний день является существенное уменьшение цены предложения.

Подвижки в этом направлении уже намечались. С начала июля к сегодняшнему дню показатель цены уже снизился более чем на 2%. При этом количество предложений, несмотря на серьезную затоваренность рынка, продолжало расти. Не исключено, что в ближайшее время мы будем свидетелями нового максимума показателя объема. Предыду-

щий максимум в 65 345 пунктов был установлен 8 апреля, перед началом сворачивания активности профессиональными участниками рынка в преддверии майских праздников и лета.

Одновременный рост показателя объема (более 3%) и снижение показателя цены (более 2%) активно толкают индекс вниз (более 6%), сигнализируя о состоянии рынка. В отличие от начала лета, когда решительных действий от участников рынка мы не наблюдали, теперь продавцы находятся на низком старте и ждут возвращения покупателей из отпусков, чтобы озвучить последний привлекательные предложения.

Ближайшее время покажет степень решительности продавцов.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Подскок с переворотом

Подмосковье

Вопрос о том, достиг ли рынок загородной недвижимости нижней ценовой планки, по-прежнему остается открытым. Хотя довольно заметные признаки дна уже налицо, средние цены продолжают свое движение вниз. Что же их туда тянет?

Вектор с минусом

Ценовое дно, как янусом понятия, считается достигнутым, есть цены выставленных на продажу объектов либо зафиксировались на каком-то определенном уровне, либо устремляются вверх. Судя по данным аналитических отчетов, пока не наблюдается ни того ни другого.

Так, по сведениям аналитического центра корпорации «Инком», который ежемесячно фиксирует динамику средних цен на объекты первичного загородного рынка, с начала года существенная положительная ценовая коррекция замечена лишь однажды. Случилось это в феврале, когда средние цены на загородные объекты выросли по отношению к предыдущему месяцу на 8,4%. Минимальный рост цен наблюдался и в мае (0,8% по отношению к апрелю). Остальные месяцы демонстрируют отрицательную динамику.

Аналогичное предположение можно сделать, если взглянуть и на вторичный рынок, хотя динамику цен на отдельные объекты тут проследить намного сложнее. Однако есть косвенные признаки, демонстрирующие, что к дальнейшему удешевлению выставленных на продажу загородных объектов все готовы. И вот доказательство. Агентство недвижимости МИАН сейчас проводит акцию «Назови свою цену и выгодно купи недвижимость». Суть ее заключается в том, что потенциальный покупатель, узнав объявленную продавцом цену, может выдвинуть встречные условия, а риэлтер берет на себя переговоры по поиску компромисса. И при разумных запро-

Топ-10 самых подешевевших коттеджных поселков Подмосковья

Название поселка	Расположение	Степень готовности	Цена в августе (руб./кв. м, мин.)	Изменение цены (% к ноябрю 2008 года)
«Опушкино-1»	Новорижское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2009 год	27979	-56%
«Андрейково лесное»	Дмитровское ш., 43-й км	Срок сдачи — 2010 год	21367	-50%
«Бельгийская деревня»	Киевское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2009 год	144807	-35%
«Европа»	Новорижское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	80000	-26%
«Рависант»	Калужское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2009 год	74540	-24%
«Дмитровка Village»	Дмитровское ш., 50-й км	Срок сдачи — 2009 год	38000	-22%
«Променад»	Киевское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2009 год	87500	-21%
«Светлогорье»	Новорижское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2008 год	43654	-15%
«Forest Lake Club»	Киевское ш., 57-й км	Срок сдачи — 2008 год	57600	-11%
«Бунгало Club-Курово»	Дмитровское ш., 47-й км	Срок сдачи — 2009 год	64000	-10%

Источник: данные компаний, расчеты «Ъ-Дом»

с их на рынке довольно много. Причем они есть по разным направлениям и в разной удаленности от Москвы. Так, в поселке «Лосинный остров», который в 2012 году планируют построить в 16 км от МКАД по Ярославскому шоссе, минимальная стоимость домовладения составляет 2,4 млн рублей.

Таким образом, в ближайшее время ценовой вектор по-прежнему будет направлен вниз.

Задний ход

Так выглядит ситуация с одной стороны. Однако, внимательно приглядевшись, можно обнаружить совсем иную картину. А дело вот в чем. Отрицательная ценовая коррекция (как, впрочем, и положительная) в разных ценовых сегментах происходит не одновременно. Сначала она захватывает самую дешевую недвижимость, потом постепенно распространяется на более дорогие классы. Медленнее всего в процесс снижения цен вовлекаются элитные объекты. Соответственно, и ценовое дно быстрее всего увидит домовладения экономкласса, а в то время как снижение цен на дорогую загородную недвижимость может продолжаться набирать обороты. Причем поскольку разница в цене самого дорогого и самого дешевого коттеджа очень значительна, то при оценке средних рыночных показателей будет казаться, что до дна еще далеко.

В связи с этим кажется логичным отдельно взглянуть на самые дешевые предложения. Чем их окажется больше и чем меньше будет разброс цен на них, тем с большей долей вероятности можно констатировать, что рынок уже достиг дна. В качестве примера рассмотрим предложения, стоимость которых ниже 2,5 млн рублей. Сей-

час их на рынке довольно много. Причем они есть по разным направлениям и в разной удаленности от Москвы. Так, в поселке «Лосинный остров», который в 2012 году планируют построить в 16 км от МКАД по Ярославскому шоссе, минимальная стоимость домовладения составляет 2,4 млн рублей. В «Финской деревне», расположенной в 57 км от Москвы по Симферопольскому шоссе, цены начинаются от 1,7 млн рублей; в комплексе бунгало Club-Kurovo, находящемся вблизи горнолыжного курорта Сорочаны, есть предложения по 2,3 млн рублей. Аналогичных примеров еще много, и объединяет их то, что цены на них не снижаются.

Кроме того, абсолютно во всех классах загородной недвижимости уже можно отыскать примеры положительной коррекции цен. «Самый впечатляющий пример — ценовая политика проекта элит-класса «Усадьба Бакеево», — рассказывает руководитель отдела исследования рынка Vesco Consulting Татьяна Алексеева. — В сентябре 2008 года стоимость домовладения здесь начиналась от 70 млн рублей, однако весной 2009 года, так и не реализовав ни одного дома по назначенной цене, девелопер был вынужден объявить акцию, в ходе которой стоимость коттеджей снизилась до 39 млн рублей. Уже в июне застройщик, видя общее оживление на рынке, посчитал, что дно кризиса благополучно пройдено, и увеличил цену до 93,4 млн рублей».

И это далеко не единственный случай. Уже в весны некоторые девелоперы начали заявлять о намерении повысить цену на свои домовладения. Так, на 8–10% выросли цены в коттеджных поселках Vita Verde, «Летова роща», «Мечта», «Маленькая Италия», «Пагого-парк» и других. Аналогичным путем пошли и компании, которые с приходом кризиса вывели на рынок огромное число новых поселков, где реализуются участки без подряда. Так, компания «Красивая земля» в расположенном в 45 км от МКАД по Симферопольскому шоссе поселке «Сосновый аромат» подняла цены на земельные участки с 55 тыс. до 75 тыс. рублей за сотку. В расположенном чуть дальше от Москвы поселке «Земляничный» стоимость сотки увеличилась с 70 тыс. до 100 тыс. рублей, а земля в коттеджном поселке «Святой источник» (50 км от МКАД) сдвинулась с отметки 100 тыс. рублей и достигла уровня 120 тыс. рублей за сотку. Причем, как говорят в компании, осенью участки подорожают еще примерно на 10%.

Таким образом, частично загородный рынок дна уже достиг, а частично даже пошел вверх, оттолкнувшись от него. Однако на средних по рынку показателях в ближайшее время это не отразится: дорогие объекты продолжают дешеветь. Хотя при хорошей конъюнктуре рынка и этот процесс продлится не слишком долго.

Наталья Павлова-Каткова

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

ВСЕГО ЗА \$1 000 000*

Специальное летнее предложение в эксклюзивном загородном поселке класса de luxe Millennium Park. Теперь в этом уникальном проекте Подмосковья можно приобрести роскошную загородную резиденцию всего за \$1 000 000*. Дизайнерский поселок Millennium Park поразит воображение даже искушенных ценителей комфортной загородной жизни. Впервые созданные на территории поселка искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. На территории богатая инфраструктура и 30 гектаров парков.

МILLENNIUM PARK
ПОДМОСКОВНАЯ ВЕНЕЦИЯ
Новорижское шоссе, 19 км

Спешите использовать уникальную возможность. Предложение ограничено. *От 31 млн руб.

ВILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MONTVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗЕРНЫЙ БЕРЕГ

ПОДРОБНОСТИ
ПО ТЕЛЕФОНУ
(495) 974 0000

WWW.VILLAGIO.RU

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Бюджетный счет

генплан

В сфере бюджетного строительства кризис сказался куда сильнее, чем у частных застройщиков. В ближайшие два года строительство жилья по городскому заказу сократится более чем вдвое. Тем не менее городские власти принимают на себя повышенные обязательства по сносу пятиэтажек. Впрочем, выполнять эти обязательства придется уже другому составу столичного правительства — впереди не несколько лет застоя в строительной сфере.

Снос несомимого

Генеральный план развития Москвы до 2025 года предполагает снос 22 млн кв. м некомфортного жилья и строительство на его месте 40 млн.

Как пояснил первый заместитель руководителя департамента городского строительства Москвы Владимир Хайкин, под некомфортным жильем подразумеваются дома высотой до пяти этажей, кроме памятников архитектуры. Разумеется, не будут снесены и те старые дома, в основном в престижных районах, жители которых беспокоились о создании ТСЖ и оформлении прав собственности на участок.

В первую очередь, конечно, речь идет о снос хрущевок. Забудем периодические возникавшие в мэрии разговоры о реконструкции — «доставлянии» пятиэтажек. Ничего, кроме давления на неустойчивых девелоперов, за этим разговором никогда не стояло. Они будут снесены. Вопрос — когда.

Вообще-то утверждение, что «в Москве снесут все пятиэтажки», и до кризиса звучало несколько самонадеянно. Всего в городе с 1956 года было построено около 36 млн кв. м пятиэтажек. А в конце 1995 года, когда была принята «Программа реконструкции пятиэтажного и ветхого жилищного фонда», только 6,3 млн были отнесены городскими властями к «сносимым» сериям, а 30 млн, соответственно, — к «несносимым». За прошедшие годы было снесено

не более 5 млн кв. м пятиэтажек (14% общего числа), преимущественно «сносимых». Но были среди снесенных и «несносимые» — те, что слишком уж «красиво» стояли. К счастью для властей (и, конечно, для жителей), самые первые безобразные «сносимые» серии первыми и строились, а значит, и находились ближе к центру города, на относительно хороших местах. Ну а если уж не повезло «сносимой» и ее жителям, так не повезло. И стоят до сих пор «сносимые» пятиэтажки с аккуратными срезами ввиду полного разрушения балконами.

Игры с инвесторами

Снос устаревших и уже опасных для жизни панелей был отнюдь не самоцелью городских властей. И не их заслугой: дома сносились там, где удавалось найти инвестора для нового строительства. Еще два-три года назад было немало компаний, желающих взяться за микрорайоны пятиэтажек. Цифра в 8–10 млн кв. м построенного жилья в год вовсе не казалась фантастической. Но городские власти, видимо, были уверены, что впереди у них безоблачная вечность. Условия по инвестиционным контрактам ужесточались и усложнялись во всех смыслах этих слов.

Одновременно городские власти накачивали силы для вытеснения частного девелопера из столицы. Идеологическим прикрытием этой операции служил мотив «в городе



Большинство оставшихся в Москве пятиэтажных «хрущевки» придется годами стоять в очереди на снос

большее строить негде». Всего два года назад мэрия собиралась оставить частному девелопменту самые непривлекательные промзоны и прочие неудобные районы.

«Контрольный пакет по объему строительства, если так можно выразиться, будет принадлежать правительству города, которое намерено форсировать исполнение социальных программ», — заявил тогда глава ГУП «НИИПИ Генплана г. Москвы» Сергей Ткаченко. Как он объяснил, чиновники могут позволить себе «заказывать музыку», так как задача привлечь инвесторов в город больше не стоит, а средств бюджета достаточно. Опрошенные девелоперы заявили, что роли подрядчиков они предпочтут уходить из Москвы. «Мы мечтаем об этом», — ответил господин Ткаченко. Это было два года назад.

Но случился кризис. Бюджет похудел. 8 августа на пресс-конференции вице-мэр, руководитель столичного стройкомплекса Владимир Ресин сообщил, что в будущем году ожидается рост инвестиционного строительства в Москве: «Мы ставим перед собой задачу открыть целый ряд новых инвестиционных объектов по жилью в Москве в будущем году. Речь идет о Центральном округе, а также о периферийных районах. Мы говорим, находим инвесторов, оказываем им помощь в организации финансирования. И думаем, что уровень этого года по жилью в будущем году как минимум мы сохраним».

О том же заявил недавно главный архитектор А. Кузьмин — дескать, идеально было бы реконструировать микрорайоны за счет бюджета города, но в связи с кризисом к этой работе нужно привлечь и инвесторов.

Очевидно, что изменение «генеральной линии» — мера вынужденная. Сокращаются не только объемы возводимого в Москве жилья, еще быстрее сок-

ращается ввод жилья по госзаказу. Если в 2007 году московское правительство построило за счет бюджета и выкупило около половины из 5 млн кв. м возведенного в столице жилья, то в этом году построит и выкупит только 1 млн из прогнозируемого общего объема в 3,1 млн кв. м. То есть по сравнению с позапрошлым годом частный девелопмент сократит ввод на 20%, а город — в два с половиной раза. Московское правительство как «ведущий девелопер столицы» оказалось несостоятельным.

Но «вынужденная» означает также «временная». То есть нет никакой гарантии, что с первыми признаками улучшения ситуации московское правительство вновь не возьмется перекрывать кислород независимым компаниям. Анонимный источник в мэрии сообщает агентству «Интерфакс» нечто противоположное заявлениям вице-мэра и главного архитектора: «В 2010

году в условиях дефицита земли в Москве власти будут принимать меры по ограничению коммерческого строительства и одновременно увеличат объемы госзаказа». Другое сообщение чуть ли не ставит крест на жилищном строительстве вообще в пользу дорожного. Остается надеяться, что это всего лишь дополнительные аргументы в многотрудных переговорах города с застройщиками.

В любом случае даже самые быстрые заявления не обещают сноса всех пятиэтажек. Будет снесено, как было сказано, только 22 млн кв. м некомфортного жилья (включающего до 1,5 млн кв. м других старых домов и даже несколько девятиэтажек). То есть 10–11 млн кв. м пятиэтажек — трети из оставшихся на сегодня 31 млн — ничто «не грозит».

Альберт Аюпов,
КДО daily,
специально для „Ъ“

прямая речь

Продолжится ли снос пятиэтажек?

Александр Пыпин,
руководитель аналитического центра
GED Analytics:

— Несмотря на текущую кризисную ситуацию в строительной отрасли, до 2025 года остается довольно много времени, чтобы реализовать заявленные планы. За 16 лет предстоит снести в среднем 1,3 млн кв. м жилья в год (250–350 домов) и строить на их месте 2,5 млн кв. м. Реализуемость этой программы очень серьезно будет зависеть от того, как удастся заинтересовать инвесторов и привлечь в программы реконструкции кварталов сносаемого жилья. Понятно, что в условиях, когда налоговые платежи упали более чем на 30%, охватывать такие масштабы только за счет города не получится — и до кризиса в Москве строилось не более 2,5 млн кв. м жилья по социальным программам. Сегодня произошло существенное падение, однако если объединить усилия города и инвесторов, то можно вернуться к прежнему показателю в достаточно короткий срок.

Михаил Храмов,
генеральный директор
Real Estate Consult:

— Тем, кто задумался об инвестициях в хрущевку, следует проявить осторожность. Большие шансы имеют кварталы однородной пятиэтажной застройки с подготовленной к реконструкции документацией. Их списки опубликованы. Следует помнить и о том, что есть некоторое число пятиэтажек, на месте которых многотажное строительство невозможно, например, по геологическим причинам. За пределами центра инвесторам они не интересны. Маловероятно, что в действительности до 2025 года будет снесено больше 15 млн кв. м из заявленных 22 млн, или половина из нынешнего количества пятиэтажек.

Василий Брякуха,
финансовый директор
инвестиционно-девелоперской
компании «Сити-XXI век»:

— Планы города по сносу ветхого пятиэтажного фонда вполне могут быть осуществлены. Тем более что до обозначенного срока еще достаточно времени. Нынешняя экономическая ситуация так или иначе будет выправляться, а значит,

появится спрос на жилье в Москве. Следовательно, понадобятся земли под новую застройку. Однако во многом это будет зависеть от политической воли московских властей и их желания обеспечить этот процесс.

Сергей Лушкин,
директор по маркетингу и продажам
ООО «Квартал Эстейт»:

— Единственное, что смущает в планах города, — коэффициент замещения сносимых площадей новыми. Например, при сносе хрущевской пятиэтажки только для переселения жителей требуется площадь в 1,7 раза больше. Соответственно, при сносе 22 млн кв. м жилья для переселения нанимателей и собственников квартир в этих домах потребуется не менее 37 млн кв. м. А ведь есть еще очередники, льготные категории, которым должно предоставляться муниципальное жилье. Возникает вопрос: сколько жилья будет построено на продажу? Ведь дефицит предложения всегда взвинчивает цены на квартиры.

Оксана Каарма,
управляющий партнер компании
«МИЭЛЬ-Новостройки»:

— На сегодня, несмотря на все трудности, которые пережил финансовый сектор, а следом за ним и рынок недвижимости, программа реконструкции районов продолжает развитие. Застройщики, начавшие перестраивать кварталы пятиэтажек еще в докризисный период, не прекращают работы. Однако новых проектов реконструкции пока заявлено не было. Пока нет свидетельств того, что городские власти откажутся от прежней схемы: застройщику отдается объект на реконструкцию, и именно он занимается расселением, сносом, а затем и строительством новых домов.

Сергей Сидоров,
исполнительный директор
СРО НП «Альянс строителей»:

— Для исполнения заявленных столичными властями планов необходимо снести не менее 1,5 млн кв. м ежегодно. Однако по прогнозам, в 2011–2015 годы будет ликвидировано только порядка 4 млн кв. м ветхого жилья. Правда, заявленные показатели ежегодно корректируются. В целом темпы реализации программы и во времена строительного бума «отставали» от намеченных, а в условиях кризиса рискуют еще больше замедлиться. Это связано в первую очередь с уменьшением объемов строительства и сокращением бюджетных средств. Поэтому с уверенностью можно сказать, что успех программы будет зависеть от того, смогут ли столичные власти привлечь к ее реализации инвесторов.

Неоднозначный вывод

территории

(Окончание. Начало на стр. 13)

Вначале этот процесс финансировался из городской казны, когда собственник предприятия выводил вредное производство за пределы города или полностью ликвидировал его, а счет предъявлял городу. Естественно, при этом оставаясь собственником высвобождаемых площадей.

Затем в связи с участвовавшими случаями злоупотреблений при определении компенсационных выплат вывод стал осуществляться на предоставляемые компенсационные участки, а уж потом — за счет потенциальных инвесторов застройкой высвобождаемых территорий. К середине 2000-х эта практика была фактически прекращена: выводить из центра города стало уже нечего.

Сегодня же речь идет о том, чтобы вывести производство из тех промышленных зон, которые изначально, еще при советской власти, осваивались именно под производственные цели. Это логично и справедливо с точки зрения развития города. Однако вопросы есть у самих производителей: как именно будет происходить вывод их предприятий?

«Насколько можно судить по тому, что в последнее время практикуется в этой сфере», — говорит руководитель „Земельных дел конторы“ Илья Свиридов, — речь будет идти о комплексном освоении бывших промзон целыми кварталами или даже целыми блоками кварталов».

В соответствии с принимаемыми сейчас Правилами землепользования и застройки (ПЗЗ) — основным документом, предопределяющим архитектурные перспективы столицы, на месте нынешних промпредприятий предусматривается строительство 800 тыс. кв. м жилья.

После утверждения Мостордумой упомянутых ПЗЗ городские власти должны объявить конкурс по выбору инвестора-застройщика. На этом конкурсе в составе конкурсной документации будет предусматриваться изъятие земельных участков существующих промпредприятий с выплатой им компенсации. Сегодня в соответствии с Земельным и Гражданским кодексами для определения суммы этой компенсации будут привлечены независимые оценочные компании. Если собственников выводимых предприятий не устраивают названные суммы, вопрос будет рассматриваться в арбитражном суде.

Законодательный акт, регулирующий выделение промышленной земли через

аукцион, правительство Москвы выпустило довольно оперативно, после того как инвесторы начали скупать предприятия на производственных территориях.

«Собственники расположенных на этой земле объектов также могли участвовать в тендерах и в случае проигрыша рассчитывать на некую компенсацию уже понесенных затрат по освоению территории. Изрядная часть затрат девелопера, конечно, в данном случае оставалась за кадром», — отмечает Оксана Каарма, руководитель управления новостроек компании «Миэль». Неудивительно, что строительный энтузиазм инвесторов несколько поугас. Впрочем, собственники, предусмотрительно выкупившие землю под своими предприятиями, защищены законом. Строительство на частной земле будет возможно, только если того пожелает сам собственник. Иными словами, описанная в предыдущем пункте схема не будет применима к ситуации, когда собственник предприятия одновременно является собственником земли. «Дело в том, что по закону власти Москвы вправе изымать для целей развития города только те участки, которые находятся в собственности города. То есть арендаторы земли в ближайшей перспективе вполне могут подвергнуться гонениям», — предупреждает Илья Свиридов.

Что ждет инвесторов

«Идея московского правительства о реорганизации и застройке промзон вполне осуществима, и это нормальная ситуация», — подтверждает президент финансово-строительной корпорации «Лидер» Владимир Воронин. — По закону все земельные участки, предназначенные для строительства жилья, выносятся на аукцион. И неважно, собственники эти или нет — в любом случае земля для строительства жилья распределяется через аукционы. Соответственно, и застройкой данных территорий будут заниматься девелоперы, которые их выиграют».

Однако с экономической точки зрения, по мнению экспертов рынка, ситуация с реорганизацией промзон далеко не так однозначна: оценивать нужно каждую конкретную площадку. «Предприятия дают постоянные налоговые отчисления, что никак нельзя ожидать от жилья. Конечно, город получит доход, например, от продажи земельного участка — территории бывшей промзоны. Но это единоразовое вливание. В случае вывода предприятий в Московскую область, безусловно, экономически выигрывает область», — говорит Владимир Воронин.

Большее всего от вывода предприятий, особенно экологически вредных, выиграют жители соседних с промзонами домов. «Экономика проектов, которые будут реализованы на месте бывших промзон, однозначно не может быть дешевой, как не может быть там построено дешевое жилье», — считает Оксана Каарма. — Процесс выведения производственных предприятий и высвобождения строительной площадки не только дорогостоящий, но и длительный — на это уходят годы».

Мало сомнений в том, что затраты эти лягут прежде всего на плечи самих инвесторов и девелоперов. Ведь у городского бюджета денег на осуществление подобных проектов за свой счет нет. Хватит ли в таком случае у московских властей средств хотя бы на банальное расселение пятиэтажек?

Тормозит процесс и бумажная волокита. Для того чтобы частный инвестор, по сути, правообладатель, мог реализовать свои пожелания, город должен сначала разработать проект комплексного развития территории. В итоге с момента выхода постановления правительства Москвы №962 от 30.10.07, регламентирующего механизм высвобождения территорий, реализация инвестиционных планов в жизнь застопорилась. Столичные власти были не в состоянии заказать огромное количество градостроительной документации, разработать ее и утвердить. В последние два года это стало основным тормозом градостроительства в Москве.

Чтобы минимизировать возможные имущественные потери собственников недвижимости в промзонах — потенциальных девелоперов и не только, следует иметь в виду, что, пока не приняты и не утверждены Правила землепользования и застройки, собственники недвижимости в соответствии со ст. 36 имеют исключительное (неоспоримое) право на выкуп земельного участка под принадлежащими им строениями.

«Однако после принятия этих ПЗЗ вопрос выкупа участков в собственность будет осложнен тем обстоятельством, что на предположительно подлежащих выкупу участках под принадлежащими им строениями строительство иных объектов, что является препятствием для приобретения права собственности на такие участки. Кроме того, с 1 января 2010 года прекращается льготная фаза приватизации земли, позволявшая московским предпринимателям приобретать землю значительно дешевле ее реальной стоимости — за 20% ее кадастровой стоимости», — резюмирует Илья Свиридов.

Надежда Русина

ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ!

КУПИТЬ КВАРТИРУ

Скидки тают!

Специальные условия до 31 августа 2009 г.

ВЫБИРАЙ

В МОСКВЕ:

- М **«БЕЛЯЕВО»**, ул. Миклухо-Маклая, вл. 31–33, к. 6 (КОПЭ-М-ПАРУС).
- М **«КАХОВСКАЯ»**, ул. Каховка, вл. 29–31 (КОПЭ-М-ПАРУС).
- М **«СВИБЛОВО»**, жилой мкр. «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16, к. 3 (П-ЗМ). **Дома построены!** Подземный паркинг: к. 7. **Скидка 50%**
- М **«ЮГО-ЗАПАДНАЯ»**, жилой район «NewПерedelкино», мкр. 14, ул. Лукинская, к. 10, 12 (П-ЗМ). **Нежилые помещения.** Подземный паркинг: к. 2Г, 4Г, 6Г, 22. **Скидка 50%**
- М **«ТЕПЛЫЙ СТАН»**, жилой район «Теплый Край». Паркинг: ул. Акад. Виноградова, мкр. 8В, к. 6. **Скидка 50%**
- М **«ВДНХ»**. Подземный паркинг: Ярославское ш., д. 122. **Скидка 50%**

ВЪЕЗЖАЙ

В ПОДМОСКОВЬЕ:

- г. ХИМКИ. **Въезжай!** жилой район «Новокуркино», мкр. 7 (КОПЭ-М-ПАРУС). **Готовое жилье!** Квартиры с полной отделкой! Подземный паркинг: к. 4Г. **Скидка 50%**
- жилой район «Обелийский». Подземный паркинг: к. 3Г. **Скидка 50%**
- г. ДОЛГОПРУДНЫЙ. **Въезжай!** мкр. «Центральный». **Готовое жилье!** Квартиры с полной отделкой! Поселок «Береговой». II очередь. Таунхаусы.
- г. ЛЮБЕРЦЫ, жил. р-н «Красная Горка», мкр. 7–8.
- г. МЫТИЩИ, жил. р-н «Ярославский», к. 9 (П-ЗМ), к. 6А (П-ЗМ). **Дом построен!** Квартиры с полной отделкой!
- г. ДМИТРОВ, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М). Паркинг: ул. Коомонавтов, вл. 1. **Скидка 50%**

ПИК ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК

WWW.PIK.RU 500.00.20

ДОМ ДЕНЬГИ

Гаражный ажиотаж

инфраструктура

Как известно, в Москве есть две проблемы — дороги и гаражи. Решению второй из них помогает кризис. Городская программа «Народный гараж» провалилась в предыдущие три года прежде всего из-за того, что рыночная цена на машино-места была значительно выше запланированной властями. Сейчас гаражная программа реанимируется.

Половинная норма

Столичная программа строительства гаражей и парковок, безусловно, относится к числу долгожителей, поскольку в разных формах она существует уже около десяти лет. За это время удалось выяснить, что московские власти ни в чем не виноваты, потому что в советское время, когда велась активная застройка, никто не предполагал такого количества автомобилей, соответственно, и дороги, и дворы строили исходя из совершенно других норм наличия машино-мест. Это, конечно, слабое утешение, но все же.

По признанию самих же чиновников, о необходимости принятия радикальных мер впервые заговорили еще в середине 90-х, но тогда у города просто не было возможностей, в том числе и финансовых. Экономический рост последних десяти лет привел к резкому увеличению числа автомобилей на московских улицах. В результате городская целевая программа гаражного строительства, рассчитанная на 2002–2004 годы, позволяла всего лишь поддерживать уровень обеспеченности транспортом местами организованного хранения. Уровень этот, как в 2002-м, так и в 2004-м, составил 38%, при том что в Европе нормой считается 70%. Попытка «улучшить и углубить» программу натолкнулась на дальнейший рост чис-

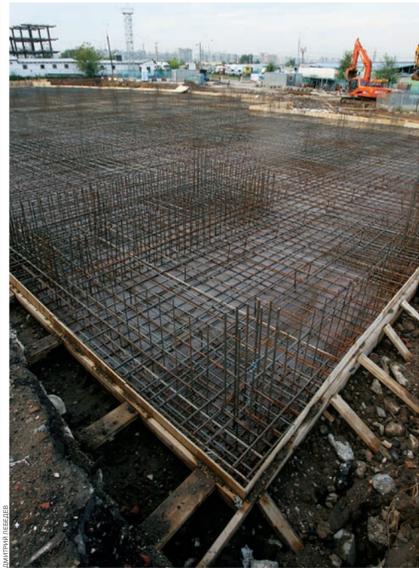
ла автолюбителей. Самым «урожайным» оказался в этом отношении 2006 год, (год пика автокредитования), когда машин стало больше на 7%.

Обеспеченность по себестоимости

А в настоящее время ситуация с гаражами близка к критической. В Москве зарегистрировано около 3 млн автомобилей, из них, несмотря на все героические усилия властей, лишь 47% обеспечены местами организованного хранения и парковки, а если говорить о местах хранения европейского уровня, то показатель совсем бедственный — 9% (данные 2008 года). А между тем задача достигнуть европейских 70% по-прежнему относится к важнейшим.

Твердо намереваясь начать жить по-новому, столичные власти несколько раз меняли нормативы обеспеченности парковками для новых жилых объектов. Так, еще в 2000 году полагалось 0,2 машино-места на одну квартиру в доме экономкласса, потом утвердили норматив 0,7 и, наконец, стали требовать 1 к 1, а в домах повышенной комфортности — 2 к 1. Все это замечательно, но требования эти, еще раз подчеркнем, относятся к новому строительству, а основные проблемы имеют место как раз в старой застройке.

Программа «Народный гараж» впервые была анонсирова-



В построенных гаражных комплексах машино-место может стоить больше 1 млн рублей. «Народные гаражи» должны быть втрое дешевле, но они пока еще в начальной стадии строительства

на в 2004 году. Ожидалось, что в течение трех лет она позволит снять острую проблему. Речь тогда шла о том, что машино-места будут продаваться по себестоимости, и первая цифра, которая была названа публично, ласкала слух — \$5 тыс. Стой поры не раз сами же столичные чиновники, правда, не очень высокого ранга, признавали, что программа эта провалилась. Префектуры для гаражного строительства выбрали свыше 140 участков, мэрия 87 из них включила в программу, а реально «народный гараж» удалось построить только на одном.

Отчасти мы уже сказали, почему так вышло. Но упомянем и другую причину: кто же станет при таком страшном дефиците продавать какой-либо товар в пять раз ниже рынка? Да-да, обещанные \$5 тыс. — это как раз в пять раз меньше того, что запрашивают на свободном

рынке. В том, что это так, можно убедиться, проанализировав ситуацию на гаражной вторичке. По данным IRN.ru, средняя цена на вторичном рынке составляла около \$25 тыс. (данные 2008 года). В каких-то округах дороже, в других — дешевле, но в целом ниже \$24 тыс. она не падала.

Городские расценки

Может быть, решение проблемы и дальше шло бы ни шагком, ни валком, но тут несчастье произошло. В пору кризиса, когда резко упали объемы строительства, а заодно и наполняемость бюджета, возникла крайняя нужда дать работу строительным компаниям, ну, и привлечь средства населения. Гаражная программа в этом отношении, безусловно, хороший выход. Сложно представить себе, чтобы москвичи понесли деньги под какую-то идею — да хоть 100% годовых им пообещай, а когда предлагают гараж, да к то-

му же в обозримом будущем, да еще подличные гарантии Юрия Лужкова... Как тут не поверить.

Впрочем, справедливости ради заметим, что финансовые параметры программы «Народный гараж», вне всякого сомнения, надо признать приемлемыми. Гаражи будут строиться на условиях долевого строительства, а цена одного машино-места составит 350 тыс. рублей, и чиновники клянутся, что ни рублем больше. Хотелось бы верить в обещания столичных руководителей. Правда, они на всякий случай оговариваются, что если цена на строительные материалы резко поднимется, то возможна и корректировка стоимости «народного гаража».

12 июня сознательные граждане отметили национальный праздник — День России. А столичное чиновничество разделилось на 85 составляющих и отправилось на 85 стройплощадок: в этот день началось

массовое строительство паркингов по программе «Народный гараж». Сам же мэр Москвы прибыл на ул. Римского-Корсакова, вл. 15, где собственноручно залил первый кубометр бетона в основание будущего «народного гаража».

С этого дня ни на час не останавливается мощная пиар-кампания, призванная убедить граждан, что на сей раз все будет так, как и должно быть. Чтобы уж совсем уверить граждан в серьезности своих намерений, начальник управления гаражного строительства Виталий Крючков пообещал, что на всех строящихся объектах установят веб-камеры, так что ход работ каждый человек сможет контролировать через интернет (если, конечно, у него нет других дел).

Высокие гарантии

Правительство Москвы твердо решило сделать 2009 год опре-

деляющим. Лужков, Ресин, а также начальники рангом пониже не устают повторять, что в этом году в столице будет введено в строй 198 паркингов на 74,8 тыс. мест. Вава столичного стройкомплекса Владимир Ресин называет «Народный гараж» программой номер один и обещает не пощадить животно своего для ее успешной реализации. Даже еженедельные объезды нередко теперь посвящаются гаражной тематике. Так, в начале августа, проводя совещание в Северо-Западном округе, Владимир Ресин отметил, что интерес к программе растет — к примеру, только в СЗАО о желании участвовать в ней заявили 3,5 тыс. человек.

Владимир Ресин настаивает на том, что спрос на паркинги в рамках программы значительно превышает предложение и по крайней мере в течение пяти лет ситуация в этом плане не изменится. Как сооб-

щают в департаменте дорожного и инженерного строительства, в таких районах, как Новоосино, Кожухово, где ситуация особенно острая, возникает ощущение чувства глубокого удовлетворения. И они все решительнее начинают строить планы. К примеру, если в этом году собирается построить, как мы уже упоминали, 75 тыс. машино-мест, то на будущий год в планах удвоить выпуск — до 150 тыс. машино-мест.

Коммерческие гаражи в Москве могут стоить сколько угодно. Известны случаи, когда продажная цена превышала и \$200 тыс., и даже \$250 тыс. Но это особые категории. Что касается массового строительства (а именно на массового потребителя и ориентируется программа), тут надо понимать, что в столице не так уж много людей, способных выложить за гараж даже 350 тыс. рублей. Впрочем, власти обещают, что уже осенью они определят льготные категории граждан, которым будет предоставляться социальная ипотека. А уж насчет того, что строительство «народных гаражей» не станет аналогом долевого строительства, неоднократно заявлял и сам Юрий Лужков.

Объясняя, насколько важно, чтобы «Народный гараж» состоялся, Владимир Ресин подчеркнул, что «благодаря этой программе тысячи строителей будут загружены работой и таким образом мы решаем задачу по недопущению роста безработицы в столице». Если вспомнить, как Кремль объявил, что эффективность местных властей будет судить по положению дел в сфере занятости, не исключено, что гаражи действительно будут строить в запланированном объеме. Во всяком случае, специалисты в области строительства полагают, что уж совсем пшиком это начинание закончиться не может: слишком высоки ставки.

Руслан Дзкуя



СТРОИТЕЛЬСТВО ДЕРЕВЯННЫХ БАНЬ, КОТТЕДЖЕЙ, ДАЧНЫХ ДОМОВ

от 11 000 рублей за м²

«КАРЕЛИЯ 3.1»

- Габариты 10,0x11,5 м
- Общая площадь 172,95 м²
- Жилая площадь 97,78 м²
- 3 спальные комнаты
- 2 санузла
- Гостиная со «вторым светом»
- Кухня, объединенная со столовой
- Каркас
- Срок строительства 50-60 дней



ЦЕНА: ОТ 1 673 760 РУБ.

«ВЕТЛУГА 2»

- Габариты 14,95x10,9 м
- Общая площадь 212,29 м²
- Жилая площадь 107,08 м²
- 3 спальные комнаты
- 2 санузла
- Кухня, объединенная со столовой
- Каминный зал
- Гараж с входом в жилую часть дома
- Каркас
- Срок строительства 45-70 дней



ЦЕНА: ОТ 2 053 594 РУБ.



«КАНАДЕЦ 2»

- Габариты 8,5x12,5 м
- Общая площадь 138,30 м²
- Жилая площадь 71,43 м²
- 3 спальные комнаты
- 2 санузла
- Планировка первого этажа студийного типа: гостиная, столовая и кухня объединены.
- Гараж
- Каркас или клееный брус
- Срок строительства 45-55 дней

ЦЕНА: ОТ 1 460 240 РУБ.



«КОЛОМЕНЕЦ 2»

- Габариты 14,3x8,6 м
- Общая площадь 192,16 м²
- Жилая площадь 110,69 м²
- 3 спальные комнаты
- 2 санузла
- Гостиная и столовая объединены
- Топочная с отдельным входом
- Каркас
- Срок строительства 60-65 дней

ЦЕНА: ОТ 1 979 370 РУБ.

ВСЕ АССОРТИМЕНТ В МОСКВЕ НА ВЫСТАВОЧНЫХ ПЛОЩАДКАХ «ЮЖНАЯ», «САДОВОД», «СЕВЕРНАЯ»
 «Южная»: г. Москва, ул. Кировоградская, вл. 11, «Садовод»: г. Москва, 14-й км МКАД, рынок «Садовод», «Северная»: г. Москва, Ярославское шоссе, 26

для юридических лиц (495) 660-13-65

для физических лиц (495) 660-13-60

www.zod.ru

Цены действительны до 31.08.2009 г. Цены указаны на базовые комплекции домов согласно технической документации. Изображения отражают архитектуру домов и не несут информации об используемых отделочных материалах и конструктивных особенностях. На фотографиях представлены реализованные дома нестандартной комплектации. Оформленные интерьеры являются собственностью ООО «ЗОДЧИЙ.РУ» и их стоимость не включена в базовую комплектацию. Цены на строительство домов в регионах могут отличаться от цен в Москве и Московской области. Лицензия на проектирование ООО «ЗОДЧИЙ.РУ» ГС-1-99-02-26-0-7716202498-031620-1 от 24.10.2005 г. Строительство осуществляет ИП Навроцкий В.В. (ГС-1-50-02-27-0-500701566133-033801-1 от 02.11.2007 г.)