



К чему приведет летнее затишье на рынке жилой недвижимости **2** | Чем выгодна для инвестора покупка квартиры-студии в Санкт-Петербурге **5** | Быстровозводимые загородные дома: теперь и в элитном секторе **6** | Особенности отделки квартир в лофтах **7** | Как ландшафтный дизайн влияет на стоимость загородного домовладения **8**

Исторический район Хамовники много лет довольствовался вторыми ролями. Несмотря на его выгодное местоположение и богатую историю, элитного жилья там строили мало. Зато теперь по количеству дорогих новостроек Хамовники обходят «золотую милю» (так принято называть Остоженку и прилегающие к ней переулки), то есть становятся самым престижным районом Москвы.

Московская Золушка

Оазисы

Медленное превращение

Долгое время исторический район Хамовники (ограниченный Садовым кольцом, ТТК, Комсомольским проспектом, Саввинской набережной и Ружейным переулком) находился в тени своих более успешных соседей, расположенных внутри Садового кольца. Лидерские позиции попеременно занимали Арбат, Остоженка и Патриаршие пруды. «Изменение позиций в рейтинге "элитности" зависело от того, в каком районе строится наиболее дорогой и знаковый для рынка проект, а также где развивается компактная элитная застройка. С этой точки зрения Хамовники наряду с Замоскворечьем и Чистыми прудами чаще всего проигрывали», — рассказывает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. Хотя территория между Садовым кольцом и Большой Пироговкой всегда привлекала внимание девелоперов, такие факторы, как большая территория и неоднородный контингент — наличие промзон и «рабочих» пятиэтажек по соседству с посольскими зонами, Академией вооруженных сил и обширным научно-медицинским комплексом Университета имени Сеченова, вынуждали девелоперов откладывать свои проекты.

«Нельзя сказать, что в те годы району что-то конкретное мешало в развитии. Скорее у девелоперов не было необходимости застраивать эти территории: они выбрали более привлекательные и ликвидные площадки для возведения элитных домов», — говорит управляющий директор Soho Estate Ирина Егорова. По словам Александра Подускова, директора по продажам компании KR Properties, долгое время все



После того, как на Остоженке не осталось места даже под точечное строительство, внимание «элитных» девелоперов переключилось на район Хамовники. ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

основные усилия застройщиков были сконцентрированы в районе Пречистенки и Остоженки. Только после того как мест даже под точечное строительство там почти не осталось, внимание «элитных» девелоперов переключилось на район Хамовники как самый близкий к так называемой золотой миле Остоженки. Кроме того, там оказалось много свободного места.

Первый элитный дом появился в районе в 1998 году по адресу улица Ефремова, 14. «Дом на Ефремова» стал событием на рынке недвижимости Москвы. В восьмизэтажном здании ни одна из 44 квартир не повторила другую. На тот момент цена квадратного метра колебалась от \$2800 до \$3500. В период с 1999 по 2004 год в исторических Хамовниках возвели всего восемь элитных домов. Только с середины 2000-х в районе развернулось масштабное строительство. Сначала появились дома в Несвижском и Ксеньинском переулках, затем масштабные ЖК «Камелот-1» и «Камелот-2», премиальный La Defense, параллельно возводились «Венский дом», «Белградия», «Три тополя».

Настоящим событием стало строительство клубного дома «Усадьба Трубецких» на территории парка Мандельштама, а с ЖК Fusion Park компании «Интеко» в 2006 году фактически начался бум на рынке жилья Хамовников и активное развитие инфраструктуры, в том числе за счет появления здесь новых очередей крупного бизнес-центра «Красная роза». По словам госпожи Тейн, наибольшее влияние на развитие района в 2005–2009 годах оказали такие проекты, как La Defense, «Усадьба Трубецких», Sport House на месте теннисных кортов, а также масштабный Fusion Park.

(Окончание на стр. 4)

Ипотека поплыла

Ставки

Спрос на ипотечные кредиты с плавающей ставкой растет год от года. Правильно выбрав индекс, к которому привязана ставка, срок и валюту кредита, клиент может существенно сэкономить на процентах. Зато неверный выбор чреват значительной переплатой. Как не утонуть в финансовом океане, выбрав кредит с плавающей ставкой, разбирался наш корреспондент.

Рискованное дело

Интерес к плавающей ставке напрямую зависит от экономической ситуации, считают эксперты. Но считают по-разному. Если смотреть с точки зрения банков, то в кризисные времена плавающая ставка может защитить их финансовое благополучие. Как объясняет аналитик ИФК «Солид» Елена Юшкова, кредиты с плавающей процентной ставкой — это реакция банков на запрет менять фиксированные ставки по уже выданным кредитам. В случае кризисных явлений в экономике кредиты с плавающей ставкой предпочтительнее, так как позволяют снизить негативный эффект рецессии. Такие кредиты частично избавляют банк от риска роста процентных ставок, так как при повышении ставок банк не теряет часть прибыли из-за невозможности использовать денежные средства.

Выгода плавающей ставки для заемщика заключается в том, что клиент получает возможность сэкономить. Правда, возможность эта связана с рисками: заемщик может получить кредит под меньший процент по сравнению со среднерыночным значением ставки, однако его ставка по кредиту может быть повышена вслед за изменением ситуации на рынке, так как плавающая ставка определяется на основе единого общепринятого индекса.

(Окончание на стр. 3)

QUARTIERE ITALIANO

Комплекс элитных особняков

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4

BELLISSIMI APPARTAMENTI CON TERRAZZE*

28-000-28

www.2800028.ru

*ВЕЛИКОЛЕПИЕ ТЕРРАСНЫХ КВАРТИР

РЕКЛАМА
 Строительство ведется ЧКОО «Синго Трейдинг Ко Лимитед»
 Оформление сделок по договорам долевого участия
 Проектная декларация на сайте www.2800028.ru

ДОМ ЦЕНЫ

Скидки во время спада

Подмосковье

В июне на рынке загородной недвижимости произошел спад покупательской активности, однако коснулся он далеко не всех сегментов рынка. Например, стабильным спросом пользовались готовые дома сегмента эконом-класса, а также участки с подрадом. В то же время девелоперы многих поселков устроили летние скидки и акции, которыми и решили воспользоваться клиенты, имеющие свободные деньги и интерес к покупке загородных домов или дач.

Реализация спроса

Первая половина 2012 года была непростой для покупателей загородной недвижимости. Сначала все ждали итогов президентских выборов и реакции власти на оппозиционные движения, затем начались разговоры о грядущем кризисе, подкрепленные колебаниями курса доллара и пессимистичными прогнозами ряда аналитиков. Все эти факторы сдерживали и продолжают сдерживать интерес клиентов к рынку загородной недвижимости Подмосковья.

Тем не менее, по словам ряда экспертов, в июне началась реализация отложенного спроса. «Пессимистичные ожидания покупателей не оправдались, и они вернулись на рынок. В результате во второй половине месяца мы отметили резкий всплеск сделок. В то же время высокого уровня продаж мы не наблюдаем, так как начался летний сезон — традиционно слабо активный период на рынке загородного жилья», — говорит руководитель офиса «Сретенский» компании «ИНКОМ-Недвижимость» Антон Архипов.

В июне заметно активизировались отложенный спрос. Стали приходить покупатели, которые уже ранее обращались к нам, но только сейчас решились на покупку. Во многом их сомнения были связаны с нестабильной политической и экономической ситуацией в первой половине года, — подтверждает директор по продажам поселка «Новые Вешки» Рубен Разилов. «Первая половина июня была характерна спадом числа заключаемых сделок, притом что интерес, количество звонков и показов оставались на прежнем уровне. Это обусловлено резкими скачками курса доллара и падением биржевых котировок. Несмотря на то что мы ожидали в связи с этими колебаниями активизации спроса (потому что цены зафиксированы в рублях), рынок показал обратную тенденцию. Вторая половина июня вышла на привычный уровень по сделкам после заявлений правительства о стабилизации ситуации, валютных интервенциях и поддержке рубля», — рассказывает гендиректор «МИЭЛЬ-Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов.

Начиная с мая 2012 года ситуацию на загородном рынке можно охарактеризовать как нестабильную — этому способствовали сначала майские праздники, затем социально-политическая нестабильность, затем скачки курса доллара, и, наконец, сейчас многие клиенты уехали после

окончания учебы с детьми на отдых», — отмечает Алсу Хамидуллина, руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate.

Летний дисконт

Однако сезон отпусков пока сказывается лишь на первичных обращениях граждан, а не на количестве сделок. Как отмечает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов, в июне на рынке закрывались те сделки, которые начинались еще весной — в апреле-мае: «Покупка загородного дома обычно занимает от двух и более месяцев, поэтому в июне продолжали закрываться те сделки, по которым просмотры были организованы еще весной, но покупатели созрели только в июне. А вот число обращений действительно снизилось, поэтому уже в июле мы ожидаем снижения числа закрытых сделок».

Кроме того, по словам господина Данилова, многие застройщики сейчас проводят летние акции и предоставляют скидки, которыми пользуются клиенты. «Например, в поселке «Дом художника & Вернисаж», который реализует DNA Realty, до 30 августа установлена специальная цена на ряд домовладений, которая позволяет клиентам приобрести объект с летним дисконтом. Такие акции, безусловно, повышают интерес покупателей к поселкам в традиционно тихий летний период», — говорит эксперт.

Цены стабильны

Тем не менее, даже несмотря на скидки и некоторое снижение спроса, в целом цены на рынке загородной недвижимости остаются стабильными. «Несмотря на общее небольшое снижение спроса, падения цен не наблюдается, а объем предложения остается на том же уровне. В единичных случаях в ситуации роста доллара при заинтересованности покупателя кто-то из собственников при желании все-таки реализовать свой дом фиксирует цены в рублях».

Цены на элитном загороде, скорее всего, останутся на том же уровне до конца лета, а к осеннему бизнес-сезону некоторые застройщики, скорее всего, проведут коррекцию в сторону повышения», — полагает Алсу Хамидуллина. «На вторичном рынке интерес покупателей и продавцов разошелся. Продавцы повышали цены, объясняя это ростом курса доллара, а во время как покупатели ожидали дисконта из-за возникшей нестабильности на рынке и угрозы новой волны кризиса, из-за чего приостановилось закрытие ряда сделок», — рассказывает Антон Архипов.

В целом же ситуация на рынке загородной недвижимости будет зависеть от развития экономической ситуации в стране. «Если ситуация будет стабильной, то можно ожидать постепенного (плавного) роста на загородной недвижимости во всех сегментах», — резюмирует Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome. В противном случае рынок ожидает либо стагнация, либо вовсе падение спроса на дома и цен».

Антон Черниговский

Тренд на снижение

Москва

В июне на рынке жилой недвижимости начался незначительный спад покупательской активности, однако на количестве закрытых сделок начало летнего сезона пока не сказалось. В июне финишировали сделки, которые начинались еще в мае, но были отложены из-за колебаний курса доллара и затяжных праздников. Впрочем, уже в июле квартир будет продано меньше, так как на рынке не будет отложенного спроса.

Разница курса

Традиционно лето на рынке московской городской недвижимости является сезоном низкого спроса на квартиры. Большинство покупателей уезжает в отпуска, переживает жить на дачи или просто откладывает покупку квартиры до осени. Однако вот уже несколько лет подряд первый летний месяц по числу заключенных сделок не сильно уступает, а иногда и опережает последний весенний. Все дело в том, что длинные майские праздники используются многими покупателями квартир как незапланированный отпуск, поэтому в мае покупатели активизируются лишь во второй половине месяца. А это приводит к тому, что многие сделки переносятся на июнь.

В 2012 году эта тенденция усугубилась тем, что в последний месяц весны резко вырос курс доллара и многие аналитики заговорили о надвигающейся волне кризиса, что также сказалось на активности покупателей квартир. «В июне продолжилась тенденция падения спроса. Очень сильно замедлились продажи рост курса доллара, который повысил стоимость квартир в рублях на 10–15%. Вероятнее всего, этот фактор будет влиять на спрос также и на протяжении июля и августа», — объясняет управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. Тем не менее изменение курса доллара напугало далеко не всех покупателей. «Тради-



Готовые объекты в центре Москвы могут продвигать к осени на 10–15% ФОТО КЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

ционное летнее затишье начинается с середины июля, поэтому сейчас период отпусков на продажах пока еще не сказывается. Звонков и показов стало меньше на 10–15%, но темп закрытия сделок остался прежним, поскольку сейчас подписываются договоры по объектам, показы по которым были еще весной», — отмечает Наталья Шичанина, директор по продажам компании Vesprel.

На момент сдачи этого номера статистические данные Росреестра еще не были опубликованы, поэтому подтвердить правоту экспертов цифрами сложно. Однако, как ожидается коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов, показатели июня вряд ли будут хуже майских, так как именно в июньской статистике будут отражены сделки конца мая, который выдался достаточно насыщенным для риэлторов и девелоперов.

«В премиальном сегменте мы наблюдаем хорошие темпы продаж, несмотря на летний период. Динамика в июне даже превышает предыдущие месяцы. Но это касается только готовых проектов либо тех, которые находятся на завершающей стадии строительства», — рассказывает заместитель генерального директора по коммерческой политике корпорации «Баркли»

Дмитрий Земсков. По его прогнозам, уже в ближайшее время на рынке элитного жилья цены могут вырасти на 10–15% вследствие увеличения спроса на такие квартиры со стороны инвесторов, опасавшихся за сохранность своих средств на фондовом и валютном рынках.

«Несмотря на начало сезона отпусков, активность покупателей на рынке новостроек Москвы увеличилась. По сравнению с маем увеличение спроса составило порядка 25%», — приводит свои данные заместитель гендиректора «НДВ-Недвижимости» Ольга Новикова. «Лето на рынке недвижимости традиционно характеризуется снижением спроса. Нынешний сезон отпусков не стал исключением. На рынке отмечается снижение покупательской активности во всех сегментах», — возражают аналитики группы компаний МИЦ.

Рост за счет вымывания

Тем не менее, цены на квартиры в Москве и области продолжают расти. «В июне средние рыночные цены на вторичном рынке выросли на 2,6% и составили 173,6 тыс. рублей за квадратный метр. Долларовая стоимость «квадрата» на фоне подорожания валюты снизилась на 3,8% до \$5,3 тыс. Стоимость жилья подросла в основном за счет ухода с рынка наиболее дешевых квартир. Так, число предложений класса «эконом-минус» в июне сни-

зилось почти на 4%», — подсчитал руководитель аналитического центра «ИНКОМ-Недвижимость» Дмитрий Таганов.

«Возможно, что рост цен на недвижимость на городском вторичном рынке связан по большей части с тем, что после колебания курса доллара продавцы скорректировали свои цены в сторону увеличения. Не все покупатели были готовы приобретать квартиры на новых условиях, поэтому возникла некая ситуация стороннего наблюдения за тем, как будет развиваться ситуация на рынке, в том числе и финансово. И вполне возможно, что рост объема предложения на 6% за первый летний месяц свидетельствует о том, что некоторые покупатели заняли выжидательную позицию и наблюдают, как будет развиваться ситуация», — комментирует гендиректор «МИЭЛЬ-Брокеридж» Алексей Шленов.

При этом цены на жилье растут не только в Москве, но и в Подмосковье. «Максимальное увеличение цен в исследуемом периоде показали подмосковные новостройки бизнес-класса, где стоимость метра выросла до 70,1 тыс. рублей. В эконом-классе увеличение цен менее значительно — 2%, конечная стоимость квадратного метра в этом сегменте составляет 69,5 тыс. рублей», — отмечает управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин. По оценкам «Азбуки Жилья»,

Антон Черниговский

ЛЕТО ЧЕМПИОНОВ

АКЦИЯ

ДОМ С ДАНОМ

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

м. Университет

- Охраняемая территория 15 га
- Особые условия по машиноместам
- Гибкая рассрочка
- Льготная ипотека **ВТБ 24** от 8,4%
ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1023

8 (495) 232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

Срок проведения акции с 01 июня 2012 г. по 31 августа 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

Лето без сдачи

аренда

Июнь на рынке аренды городских квартир считается одним из самых спокойных и тихих месяцев. В этом году первый летний месяц оправдал прогнозы игроков рынка: активность арендаторов и арендодателей резко снизилась, а стоимость найма жилья практически не изменилась. При этом сроки экспозиции квартир выросли во всех сегментах рынка, а многие арендодатели, которые не успели сдать свои квартиры весной, сняли их с экспозиции до августа, когда спрос снова вернется на рынок.

Все уже сдали

На рынке аренды квартир высокий сезон закончился еще в марте, а уже с апреля спрос на аренду квартир ежемесячно снижался. Самым провальным месяцем был май. Когда и спрос, и цены на наем жилья стали падать. Однако сезонное снижение спроса и предложения в мае было компенсировано выбросом на рынок так называемых сезонных квартир, которые сдаются только на лето, пока их собственники уезжают жить на дачу или за границу. Появление на рынке таких арендодателей и арендаторов, заинтересованных в сезонной аренде квартир, привело к тому, что общие статистические показатели мая были ненамного хуже апрельских.

Однако в июне большая часть «сезонных» квартир ушла

с рынка, а те собственники, которые так и не нашли своих арендаторов, отказались от этой идеи, поэтому в июне мы увидели реальное снижение спроса и предложения на рынке, полагает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов. По его словам, число обращений на подбор квартир в июне снизилось почти в полтора раза, а по сравнению с высоким сезоном и вовсе вдвое. «Обычно первый летний месяц проходит спокойно: многие уезжают в отпуска, покидая съемные квартиры или снимая объекты с рынка», — подтверждает руководитель управления аренды квартир «ИНКОМ-Недвижимости» Галина Киселева. В этом году ситуация на рынке не сильно отличалась от стандартного июньского сценария: ставки аренды за месяц почти не изменились и составили, по расчетам госпожи Киселевой, 29 тыс. руб. в месяц для экономкласса (снижение с начала года — 1,5%), 44,3 тыс. руб. в месяц для премиум и 125 тыс. руб. в классе de luxe. «По сравнению с маем существенных изменений в арендных ставках не произошло, корректировки были только с объектами, срок экспозиции которых на рынке превышал два-три месяца», — говорит Мария Пехтерева, руководитель департамента аренды Contact Real Estate.

Сезон ожидания

По прогнозам Евгения Данилова, «тихий» сезон на рынке арен-

ды сохранится до середины июля, а уже в начале августа на рынок начнет возвращаться высокий спрос, так как многие будут искать себе жилье на деловой или учебный сезон. «В частности, в августе-сентябре поиском квартир активно занимаются те молодые люди, которые в мае арендовали сезонные квартиры. Они попробовали жить без родителей или семей, арендовав квартиру на два-три летних месяца, многим это понравилось, и теперь они уже хотят продолжать самостоятельную жизнь. Кроме того, в августе очень много запросов на поиск квартир приходит от студентов, приехавших учиться в Москву или уставших жить в общежитиях», — рассказывает господин Данилов.

«Ситуация на рынке аренды обживится в июле при заключении новых контрактов. Люди, которые заинтересованы в том, чтобы арендовать недвижимость, активизируются в начале июля», — говорит управляющий партнер агентства «Усадьба» Наталья Кац.

Налоговые угрозы

Впрочем, если с точки зрения рыночных показателей июнь был спокойным месяцем для игроков рынка аренды, то в законодательной сфере, касающейся этого сегмента рынка, грядут некоторые перемены. В частности, законодатели готовы ужесточить нормы, касающиеся регистрации квартиросъемщиков, а также планируют принять ряд мер, обя-

зывающих арендодателей выплачивать налог на прибыль со сдаваемых квартир.

По мнению Галины Киселевой, реализация этих инициатив приведет к переменам на рынке: «Ужесточение правил регистрации квартиросъемщиков может повысить выплаты по ЖКК, к чему готовы далеко не все арендодатели, а также послужит мерой обеспечения безопасности: арендодатели станут внимательнее относиться к тем, кого пускают к себе жить. Введение мер по обязательному взаимному налогу на прибыль приведет к тому, что сегмент аренды квартир либо еще больше уйдет в тень, либо поползут вверх ставки, так как для многих сдача квартир в аренду пока, к сожалению, остается единственным источником дохода».

«Попытки отрегулировать рынок аренды квартир и заставить арендодателей платить налоги предпринимаются уже более 15 лет, но пока сделать это не удалось и вряд ли удастся: любое ужесточение правил приведет лишь к тому, что даже те арендодатели, которые сдавали квартиры более или менее легально, просто уйдут в тень и не будут платить никаких налогов. Доказать же факт сдачи в аренду квартиры крайне сложно, так как собственник всегда может сказать, что пустил пожить дальнего родственника или друга семьи бесплатно», — подытоживает Евгений Данилов.

Антон Черниговский

ДОМ ДЕНЬГИ

Ипотека поплыла

СТАВКИ

(Окончание. Начало на стр. 1)

«В 2008 году о плавающих процентных ставках с уверенностью в устойчивом росте их популярности заявили многие банки. Действительно, для банков это был перспективный продукт в условиях, когда возможности и инструменты для защиты их интересов и сохранения доходов на достаточно больших промежутках времени были крайне ограничены. — вспоминает руководитель управления по работе с финансовыми инструментами компании «Лавострой-недвижимость» Александр Серебряков. — До кризиса спрос на такие кредитные условия был преимущественно у клиентов-экспериментаторов, доля которых всегда была невелика. И до кризиса их доля измерялась единицами процентов, а после кризиса существенно уменьшилась».

По наблюдениям Елены Юшковой, количество кредитов с плавающей ставкой меняется в зависимости от поведения индексов. Когда они снижаются, то количество заемщиков, желающих кредитоваться по этим программам, растет. Сегодня, например, растет спрос на программу с плавающей ставкой в долларах, потому что LIBOR последние полгода стабильно снижался. В результате ставка по таким кредитам опустилась ниже фиксированной.

С другой стороны, как объясняет Александр Осин, главный экономист УК «Финанс менеджмент», поскольку заемщик сам несет риски по изменению стоимости займа в случае роста инвестиционных, инфляционных рисков, спрос на такие продукты сокращается. Тем более что как только экономическая ситуация ухудшается, ставки сразу растут, а интерес заемщика к плавающим ставкам падает.

Прочная привязанность

Плавающие ставки могут быть привязаны к нескольким индикаторам.

Для определения плавающей ставки в рублях обычно используется индикатор стоимости финансовых ресурсов MosPrime (Moscow Prime Offered Rate), который рассчитывается Национальной валютной ассоциацией. — объясняет Елена Юшкова. — Кредиты в долларах привязаны к лондонской межбанковской ставке предложения LIBOR (London Interbank Offered Rate). Для определения процентной ставки в евро используется индекс европейской межбанковской ставки предложения EURIBOR (Euro Area Interbank Offered Rate). Таким образом, плавающая ставка складывается из значения индекса и фиксированного процента. Обычно для LIBOR фиксированный процент составляет 4,5–6%, для MosPrime — 6–7%. Период расчета ставки указывается в договоре».

Большинство кредитных программ с плавающими ставками предполагает период фиксации на срок от одного года до пяти лет. Есть банки, которые предлагают зафиксировать ставку на срок до десяти лет, затем фиксированная часть — +5–6%.

По словам Алексея Шленова, гендиректора компании «МИЭЛЬ-Брокеридж», в определении MosPrime участвует ряд самых надежных банков, поэтому индекс является наиболее прозрачным и точным среди аналогичных. Банки вносят

свои котировки в систему «Рейтер» до 11:45 по московскому времени. Из числа объявленных ставок отсекают самую низкую и самую высокую, а из оставшихся рассчитывают среднее арифметическое значение, которое и присваивается ставке MosPrime Rate.

LIBOR определяется Британской банковской ассоциацией начиная с 1985 года ежедневно в 11:00 по западноевропейскому времени на основании данных первоклассных банков. LIBOR вычисляется для разных валют (евро, австралийский доллар, доллар США, канадский доллар, новозеландский доллар, датская крона, фунт стерлингов, шведская крона, швейцарский франк, японская иена) и на разные сроки: от одного дня до 12 месяцев.

Если заемщику нужен рублевый кредит с плавающей ставкой, то базовой ставкой будет MosPrime; если берется кредит в иностранной валюте, то базовой ставкой будет LIBOR. К базовой ставке прибавляется фиксированный показатель, устанавливаемый банком-кредитором. Соответственно, при росте индексов будет увеличиваться и процент по кредиту.

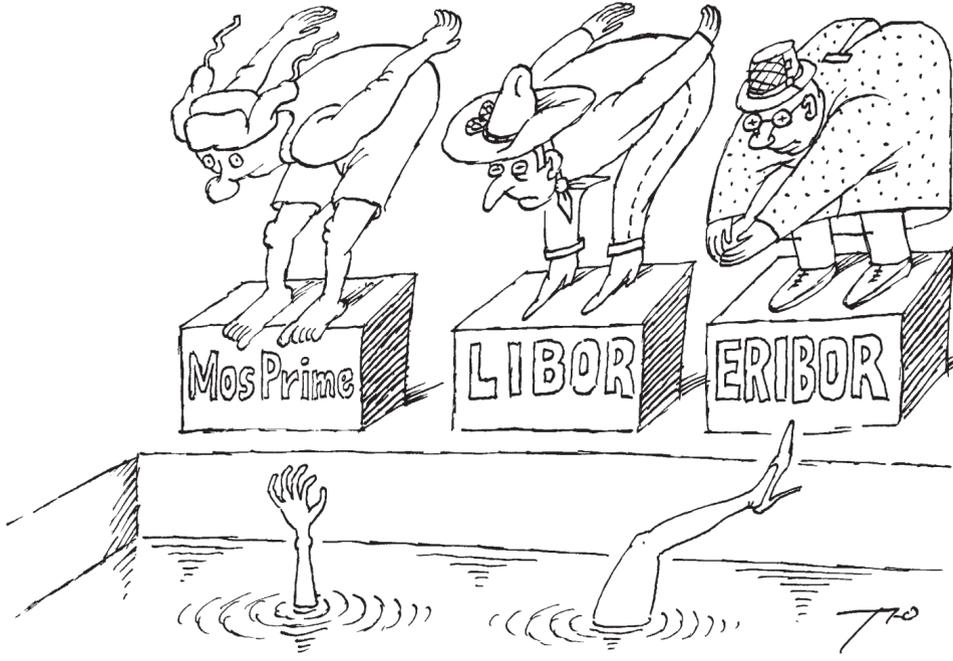
«Таким образом, при фиксированной процентной ставке, например 10% годовых, заемщик платит за использование банковских денег по единому тарифу в течение всего срока действия кредитного договора, — говорит Алексей Шленов. — При плавающей процентной ставке к базовому показателю (индекс MosPrime или LIBOR) прибавляется фиксированный показатель, например 5%. Плавающая ставка по рублевому кредиту будет меняться в зависимости от изменения базового показателя раз в три месяца, по кредиту в иностранной валюте — раз в год».

Пример выплат по кредиту с плавающей ставкой, привязанной к ставке рефинансирования ЦБ, приводит Александр Осин: «Ставка рефинансирования Банка России прикреплена к инфляции. За последние десять лет на росте инфляции ставка ЦБ отклоняется постепенно вверх от уровня инфляции на 2–4% годовых. Например, при ускорении инфляции за два года на 2% ставка рефинансирования вырастет также приблизительно, по крайней мере на 2%, плавающая ставка банка вырастет примерно на 2,5%. В результате при начальной ставке кредита 14%, сумме кредита 3 млн руб. и начальных процентных платежах в 420 тыс. руб. за год заемщик будет вынужден платить уже 495 тыс. руб. в год по процентам за ипотеку».

Марина Марутина, исполнительный директор «СКМ Ризити» (холдинг «СКМ Групп»), приводит другой пример: «После начала финансового кризиса 2008 года в России индикатор MosPrime вырос в несколько раз (с 6,88% до 28%), в результате чего выплаты по ипотечным кредитам в рублях выросли в три раза, а ставка по ипотеке достигла 40% — для большинства россиян это была катастрофическая ситуация».

Дайте кредиту срок

Так стоит или не стоит брать кредит по плавающей ставке? Александр Осин считает, что, если идет речь об ипотеке на десять лет; это чрезмерно рискованный вариант привлечения займа, поскольку большинство антикризисных мер создают повышенные инфляционные риски в долгосрочном периоде. При этом плавающие и фиксированные ставки



отличаются на 1–3% годовых, даже небольшое ускорение инфляции способно вызвать увеличение рыночных ставок и стоимости обслуживания долга на большую величину.

Для краткосрочных займов — в пределах одного года — плавающие ставки могут принести заемщику сокращение расходов по обслуживанию долга на 1–2% годовых при возможном снижении рыночных расчетных рублевых ставок в ближайшей квартальной вслед за инфляцией и на фоне постепенного смягчения денежной политики ЦБ. Но инвестор вынужден нести внешние риски, связанные с ситуацией на западных рынках кредитования. Эти риски также вполне способны сократиться под влиянием политики властей и рыночных факторов в ближайших кварталах, но их нельзя недооценивать.

Но оценить и тем более прогнозировать подобные риски могут профессионалы. А рядовому заемщику, уверен Александр Серебряков, самостоятельно будет трудно определить целесообразность привлечения кредита с такими условиями, если только его доходы не зависят также от индексов LIBOR и MosPrime. «Обычно кредитами с плавающей ставкой пользовались люди, хорошо знакомые с финансовой сферой (сотрудники банков, финансовых организаций) и имеющие возможность прогнозировать поведение индексов», — отмечает он.

Чтобы защитить свои деньги от непредсказуемого рынка, гендиректор НБИК Евгения Таубкина советует выбирать ипотечный продукт с установленным минимальным и максимальным значением процентной ставки, например от 11,5% до 20%. Таким образом, в случае резкого роста, например, ставки рефинансирования ЦБ РФ проценты по кредиту не превысят установленного уровня.

По идее если индекс, к которому привязана плавающая ставка, растет, заемщик остается внакладе. А если снижается — то в выигрыше. Но это в теории. На практике банки защищаются от слишком сильного падения индексов, а заемщики имеют возможность рефинансировать кредит, если индексы сильно поднимутся.

Как объясняет Александр Осин, минимумом у ставок LIBOR и ERIBOR нет в принципе: если они теоретически уйдут в глубоко минусовую область, банк, опять же теоретически, должен будет сам платить заемщику за выданный кредит. Так дороги будут деньги, которые он от заемщика будет в этом случае получать. Но это очень отвлеченная модель, при подобном развитии событий вероятен макроэкономический, инвестиционный спад, кризис доверия на кредитном рынке и последующий кредитный шок, резкий рост ставок после их первоначального существенного снижения, вызывающего новую волну кризиса.

На практике же, напоминает руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин, если итоговая ставка по кредиту снизится до уровня меньше установленной ставки рефинансирования ЦБ, то заемщик обязан заплатить налог в размере 13% на образовавшуюся выгоду.

Возвращайте скорей

Если уж, несмотря на риски, вы все же решились на кредит с плавающей ставкой, стоит прислушаться к советам экспертов.

По мнению Елены Юшковой, нужно брать кредит, который можно будет вернуть досрочно, если процентная ставка сильно вырастет. Алексей Шленов считает, что кредиты с плавающей процентной ставкой выгодны на рынке снижающихся процентных ставок и на срок кредита не более пяти лет. Того же мнения и Марина Марутина: «Выгоднее всего кредиты на короткий срок: в этом случае 0,5–1% можно выиграть. А также кредиты в посткризисный период, когда в банках ставки подняты до максимума, так как потом постепенно ставки начинают снижаться», — говорит она.

Александр Осин вообще не рекомендует пользоваться плавающими ставками на среднесрочную и долгосрочную перспективу, а Елена Юшкова считает, что сегодня выгодно выбирать программы с плавающей ставкой в долларах, потому что LIBOR последние полгода стабильно снижался. В результате ставка по таким кредитам опустилась ниже

фиксированной. Но срок кредитования не должен превышать пять лет, так как прогнозировать поведение индекса на большой период практически невозможно.

При выборе кредита с плавающей процентной ставкой необходимо определить реальный срок пользования кредитом (не прописанный в кредитном договоре, а тот, в течение которого заемщик планирует погасить кредит) и риски, которые для вас приемлемы, — объясняет Алексей Шленов. — Чем больше срок кредита с плавающей ставкой, тем выше риски заемщика. И в ситуации повышения уровня ставки на рынке кредитования в случае с фиксированной ставкой заемщик будет платить меньше заемщика с плавающей процентной ставкой, которая будет увеличена».

Что делать заемщику, если показатель, к которому привязана ставка, сильно вырос? Эксперты предлагают один выход: рефинансироваться в другом банке в рублевом эквиваленте.

«Перевести кредит с плавающей ставкой в кредит с фиксированной ставкой можно с помощью рефинансирования», — говорит Евгения Таубкина. — Заемщик дополнительно понесет расходы по оценке объекта залога (около 5 тыс. руб.), расходы на комплексное ипотечное страхование (0,6–1% от остатка задолженности по кредиту в год), расходы по уплате комиссии банка за рассмотрение заявки, выдачу денежных средств, перечисление (1–1,5% от суммы кредита).

На крайний случай Александр Осин предлагает обра-

щаться в суд с претензиями на законность самого договора по кредиту с плавающей ставкой. По мнению Роспотребнадзора, плавающая ставка по кредиту противоречит закону о защите прав потребителей, а именно праву клиента знать полную стоимость кредита. При переменной ставке рассчитать полную стоимость кредита практически невозможно и плавающую ставку еще можно расценить как одностороннее изменение условий договора. Судебные споры о законности кредитов с переменными ставками идут давно, однако Высший арбитражный суд (ВАС) считает такие кредиты законными. По мнению ВАС, главное — условия изменения ставок должны быть четко прописаны в контракте. Представители банков в случае судебных слушаний ссылаются на международный опыт применения переменной ставки при оформлении ипотеки.

Интересная комбинация

Более осторожным заемщикам эксперты рекомендуют обратить внимание на кредиты с комбинированной ставкой. «Комбинированные ставки отличаются от плавающих тем, что они не привязаны к индексам с начала кредитования. Как правило, в комбинированных ставках в течение от одного до десяти лет проценты по кредиту фиксируются, после определенного срока ставка становится плавающей, то есть привязывается к тому или иному индексу, — рассказывает Константин Шибетский, директор ипотечного отделения ГК МИЦ. — Плюсы комбинированных кредитов заключаются в том, что часть ставки (фиксированная часть) при условии оформления кредита на маленький срок будет ниже, чем в обычном ипотечном кредите с фиксированной ставкой. Минусы могут возникнуть тогда, когда кредит выплачивается долго, а в пе-

риод выплаты кредита индекс, к которому привязана комбинированная ставка, резко возрастает, соответственно, заемщик может попасть в ситуацию увеличения конечного процента по кредиту».

Как объясняет Елена Юшкова, такой кредит дает возможность наблюдать за поведением плавающей составляющей и в случае значительной волатильности рефинансировать кредит с изменением ставки на фиксированную. За это время заемщик может осуществлять частичное досрочное погашение кредита, при этом ставка будет зафиксирована на удобном для него уровне. Однако при меньшей рискованности по таким кредитам ставки, как правило, выше, чем по кредитам с плавающей ставкой.

Как стало известно «Ъ-Дому», ипотечный продукт с комбинированной ставкой в ближайшем времени планирует вывести на рынок АИЖК. «Комбинированный кредит заключается в том, что после выдачи кредита ставка фиксируется на определенный срок, а затем начинает плавать в зависимости от определенного индикатора. При этом за заемщиком остается право зафиксировать ставку и на весь срок кредитования», — говорит Марина Малайчик, исполнительный директор АИЖК по инновациям. — Предполагается, что в период нестабильности заемщик будет выбирать последнюю опцию, то есть фиксировать ставку на весь срок кредитования (как и делается сейчас). А в период стабильности, учитывая, что фактический срок ипотечного кредита с учетом досрочного погашения составляет семь–восемь лет, наоборот, будут пользоваться спросом комбинированные продукты с фиксацией ставки, например, на пять–семь лет, так как такие кредиты предполагают более низкую ставку».

Юрий Скороходов

Расчет выплат по ипотечному кредиту по фиксированной и плавающим ставкам						
Цель кредита	Приобретение квартиры					
Сумма кредита (руб.)	10 000 000,00					
Срок кредита (лет)	15					
	С июня 2008	2009	2010	2011	По июнь 2012	Итого
Процентная ставка фикс. в рублях РФ	11,50%	11,50%	11,50%	11,50%	11,50%	
Выплата	703 884,00р.	1 407 768,00р.	1 407 768,00р.	1 407 768,00р.	1 407 768,00р.	6 334 956,00р.
Процентная ставка фикс. в долларах США	9,50%	9,50%	9,50%	9,50%	9,50%	
Выплата	\$26 520,00	\$53 040,00	\$53 040,00	\$53 040,00	\$53 040,00	\$238 680,00
Процентная ставка плавающая в рублях РФ	MosPrime (6 мес.) 9,75 + 6,77 = 16,52%	MosPrime (6 мес.) 9,75 + 22,17 = 31,92%	MosPrime (6 мес.) 9,75 + 13,91 = 23,66%	MosPrime (6 мес.) 9,75 + 8,4 = 18,15%	MosPrime (6 мес.) 9,75 + 4,58 = 14,33%	MosPrime (6 мес.) 9,75 + 4,41 = 14,16%
Выплата	905 412,00р.	1 611 054,00р.	1 220 784,00р.	974 868,00р.	815 028,00р.	808 146,00р.
Процентная ставка плавающая в долларах США	Libor 9,5 + 3,14 = 12,64%	Libor 9,5 + 1,60 = 11,1%	Libor 9,5 + 1,2 = 10,7%	Libor 9,5 + 0,73 = 10,23%	Libor 9,5 + 0,73 = 10,23%	Libor 9,5 + 1,07 = 10,57%
Выплата	\$31 512,00	\$58 044,00	\$56 784,00	\$55 320,00	\$56 376,00	\$258 036,00
Процентная ставка плавающая в евро	Erbor 9,5 + 5,1 = 14,6%	Erbor 9,5 + 1,63 = 11,13%	Erbor 9,5 + 1,24 = 10,74%	Erbor 9,5 + 0,73 = 10,23%	Erbor 9,5 + 0,73 = 10,23%	Erbor 9,5 + 1,07 = 10,57%
Выплата	2 458,00 €	37 512,00 €	36 720,00 €	38 484,00 €	36 672,00 €	171 846,00 €

Источник: компания «Гринвич Ипотека»

ПРЕМЬЕРА
PARK AVENUE
ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ КОМФОРТА И СТИЛЯ
Новорижское шоссе, 24 км

Проект Park Avenue — первый элитный поселок таунхаусов от компании Villagio Estate. В окружении живописной подмосковной природы расположились уютные трехэтажные таунхаусы в стиле архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Современные формы и изысканная отделка подчеркнуты оригинальными ландшафтными решениями поселка. Великолепный парк, разбитый на берегу водоема, является естественным продолжением окружающего пейзажа.

Park Avenue расположен в окружении элитных поселков Villagio Estate и входит в клубное сообщество Villagio Privilege Club. Члены клуба смогут пользоваться услугами класса de luxe на особых условиях, а также получать приглашения на лучшие вечеринки и закрытые мероприятия.

PARK AVENUE

Реклама

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE | MADISON PARK

(495) 974 0000
www.park-avenue.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Московская Золушка



Оазисы

(Окончание. Начало на стр. 1)

Правда, многие заманчивые площадки оказались отягощены статусом промзон. Освоение таких территорий — процесс длительный, в большинстве случаев на подготовку у девелоперов уходит несколько лет, что также повлияло на сроки развития района в целом.

Мечты сбываются

Запоздалое развитие пошло на пользу рынку жилья Хамовников. По словам Екатерины Батынковой, заместителя генерального директора по недвижимости компании «Садовые кварталы», в микрорайонах

Москвы, более активно застраиваемых в конце 1990-х — начале 2000-х, хороших примеров качественной, в том числе комплексной элитной, застройки крайне мало. Сейчас, когда строительные технологии достигли определенных высот, у Хамовников есть все шансы стать образцовым элитным анклавом — с точки зрения технологий, а также архитектурных и инфраструктурных решений. «В последний год многие эксперты сравнивают Хамовники с Остоженкой, более того, существуют мнения, что по многим параметрам данный район будет более успешен», — говорит Анна Левитова, управляющий партнер компании Evans. — За-

планируемые здания возводятся с учетом прошлого опыта, то есть застройщики принимают во внимание самые удачные проекты и еще больше совершенствуют их».

По данным компании Contact real estate, доля первичного предложения в районе Хамовники в настоящее время составляет около 75 тыс. кв. м. Таким образом, по числу новостроек Хамовники (56%) серьезно опережают Тверской район (около 18%) и Остоженку (около 9%). Аналитики Soho Estate насчитали 37 элитных новостроек, из которых 26 домов уже заселено, 3 находится на начальной стадии строительства, а остальные — в процессе.

Со строительства жилого комплекса Fusion Park в 2006 году фактически начался бум на рынке жилья Хамовников. ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

В настоящее время в Хамовниках возводятся восемь элитных проектов — ЖК «Садовые кварталы», «На Трубечкой», Knightsbridge Private park, «Дом в Хамовниках», Barrin House, квартал «Литератор», а также комплексы лофт-апартаментов «Николаевский дом» и Clerkenwell House. Основными игроками на рынке жилья Хамовников являются компании «Уникор», «Галс-Девелопмент», «Реставарация Н», KR Properties, «ДОН-Строй». Общий объем инвестиций в проекты свыше \$1,4 млрд.



Развитая спортивная инфраструктура — одно из преимуществ района Хамовники

Переоценка ценностей

Минимальная цена предложения хамовнических элитных новостроек составляет около \$8 тыс. за 1 кв. м, максимальная — \$28 тыс. за 1 кв. м. Средняя стоимость «квадрата» колеблется на уровне \$17–18 тыс. «Это только седьмое место в рейтинге цен на первичном рынке, что делает Хамовники одним из самых привлекательных районов с точки зрения инвестиций», — говорит генеральный директор компании Welhome Анастасия Могилатова. По данным Welhome, первое место в рейтинге цен занимает Пресненский район (средняя стоимость — \$32 100 за 1 кв. м) за счет дорогих объектов в районе Патриарших прудов. За ним следует Басманный район — там на сегодня только один объект первичного рынка: клубная резиденция «Чистые пруды» (средняя стоимость — \$29 670 за 1 кв. м). Третье место — у района Остоженки (\$29 215 за 1 кв. м), а замыкает ценовой рейтинг Тверской район (\$15 390 за 1 кв. м).

В течение 2012 года цены элитной первичной недвижимости Хамовников увеличивались, и к концу апреля по сравнению с тем же периодом прошлого года рост цен на некоторые объекты составил до 18% (расчеты Evans). «В мае этого года в связи с нестабильностью курса валют и других экономических обстоятельств средняя стоимость практически не менялась. Это связано в том числе с падением цен в ЖК «Садовые кварталы», где цены за год выросли на 15%, но в связи с последними изменениями — смежной собственника — к первой неделе июня стоимость квартир размером более 180 кв. м снизилась на 10–35% по сравнению с апрельскими показателями. При этом на самые популярные квартиры площадью 100 кв. м цены выросли на 10%», — говорит госпожа Левитова.

С точки зрения ценового потенциала эксперты Intermark Savills считают перспективными ЖК «Литератор», Barrin House и ЖК «Садовые кварталы». «Первый активно строится, второй и третий находятся на начальном этапе строительства, что означает, что потенциал роста цены находится на уровне 30–40%. Если рассматривать «Садовые кварталы», то до сих пор, несмотря на то что комплекс в значительной степени раскулен, можно найти интересные ин-

вестиционные варианты», — говорит Дмитрий Халин, управляющий партнер Intermark Savills.

Что касается ценовых прогнозов, то, по мнению ряда экспертов, значительное увеличение объема предложения может сыграть с Хамовниками злую шутку. «За счет конкуренции цены в районе могут в течение следующих двух лет показывать меньшие темпы, чем элитный рынок в целом», — рассуждает госпожа Тейн.

Вторичный рынок жилья Хамовников может много сказать о ценовом потенциале новостроек. Во-первых, предложение ограничено. По данным Intermark Savills, продается не более 200 квартир, которые можно отнести к сегменту высокобюджетного жилья. Во-вторых, цены кусаются. Эксперты оценивают среднюю стоимость квадратного метра хамовнической «вторички» от \$23 000 до \$28 000 за 1 кв. м (цены колеблются в диапазоне от \$17 500 до \$40 000). В старом фонде и в сталинках цена квадратного метра начинается от \$10 000. Для сравнения: разница в стоимости квадратного метра на первичном и вторичном рынках в районе Остоженки находится в среднем в пределах 5%, максимум 10%. Рекордсменом господин Халин называет ЖК «Усадьба Трубечки» с ценником \$40–45 000 за 1 кв. м. И это с учетом того, что, по данным Evans, цены на вторичном рынке в Хамовниках за последний год снизились на 3%. Это связано с тем, что в районе существует некоторое количество морально устаревших объектов современной элитной жилой застройки. Кроме того, по словам Вадима Ламина, управляющего партнера агентства недвижимости Спен-

сет Estate, незначительное снижение цен «вторички» было вызвано большим предложением первичного рынка.

Никого теперь не жаль

Застраиваемые площадки уже вывели Хамовники в лидеры по элитным новостройкам — технологичным и с современной архитектурой. Новые проекты заметно подтянут инфраструктуру и улучшат контингент. Однако то, что сейчас застраивается, почти предел возможностей Хамовников, считают некоторые игроки рынка. «Интересных крупных участков в районе нет. С учетом плотности старой жилой застройки обновление района будет происходить очень медленно», — говорит гендиректор компании Galaxy Group Евгений Штраух.

До конца года возможен выход еще одного объекта по адресу Малая Пироговская улица, вл. 1–7 на месте троллейбусного парка, а также старт проекта в Луначикском проезде, 15. По словам господина Халина, в ближайшем будущем первичный рынок элитного жилья Хамовников может пополниться новым проектом на Пододинской улице. Есть перспективная площадка и на Саввинской набережной. «Помимо осваиваемых промышленных зон на территории района располагаются довольно интересные точки зрения девелопмента предприятия, например «Союз» и «Пелимаш», — говорит госпожа Могилатова.

Более того, есть мнение, что игроки рынка недвижимости не удовлетворятся точечными проектами. По словам Алексея Буреломова, эксперта компании «МИЭЛЬ-Девелопмент», неоднократно предпринимались

Вид на строящийся Knightsbridge Private park с крыши ЖК премиум-класса La Defense

ФОТО ДЕНИСА ВЫШИНСКОГО

попытки рейдерского захвата зданий государственных учреждений, в том числе Академии имени Сеченова. «Так что элитной реновации могут подвергнуться некоторые нежилые объекты», — предполагает господин Буреломов.

Девелоперы подстегивают стремительно растущий покупательский интерес к району. «Жить в каменном мешке Остоженки некомфортно: нет зон для прогулок с детьми, нет социальной инфраструктуры, дома расположены окна в окна из-за точечной застройки. Именно поэтому Хамовники, как антипод и в то же время естественное продолжение Остоженки, становятся все более популярными для жизни у столичной элиты», — говорит Энвер Кузьмин, генеральный директор компании «Реставарация Н». Об этом свидетельствуют и ставки аренды в новостройках Хамовников, которые превышают остоженские. Так, по данным «Реставарация Н», трехкомнатные квартиры площадью около 120 кв. м в переулке Остоженки в «Кристалл Хаус» (Коробейников переулок) предлагаются по 185–260 тыс. руб. в месяц, в то время как схожие по параметрам квартиры в Хамовниках, к примеру в ЖК «Фьюжн Парк», стоят уже от 300 тыс. до 450 тыс. руб. в месяц. И это именно благодаря уровню развития инфраструктуры для комфортной семейной жизни.

«Живя в этом районе уже довольно давно, могу отметить, что уровень жителей, по крайней мере культурный и образовательный, достаточно высок. К тому же не всегда высоко оплачиваемые медики, отставные военные, ИТР выведенных заводов уж точно культурнее постоянно ждущих в машинах своих хозяев наглых водителей, заповнивших дворы, а зачастую и самих хозяев», — говорит господин Ламин. «Конечно, социальный уровень населения другой, особенно в районе после 3-й Фрунзенской улицы или около Усацевского рынка. Есть и коммуналки, и общежития, но, надо надеяться, им недолго остаться. Ветераны, которых в районе огромное количество, переедут отсюда из-за дороговизны, появятся новые хозяева, привезя с собой новые взгляды на проживание и потребности в инфраструктурных объектах, что, в свою очередь, выведет цены на новый виток».

Ольга Говердовская

НАЖМИ НА ДЕНЬГИ!
ТЕПЕРЬ ДЛЯ ПЛАТФОРМ IOS И ANDROID

ЗА ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ УВОЛИЛИ НАЧАЛЬНИКА РОССИЙСКОГО ФУТБОЛА

Эксклюзивные комментарии главного редактора «Коммерсанта» Валерия Голубева

Коммерсантъ dengi.kommersant.ru №26 (883) 02.07 — 08.07.2012

ДЕНЬГИ

131 человек выбрал увольнение в ряде случаев — в качестве способа ухода из жизни в столице России

СМЕРТЬ ЛАРЬКАМ

КАК НОВЫЕ ПРАВИЛА ПРОДАЖИ ПИВА УНИЧТОЖАТ МЕЛКУЮ РОЗИЦУ

Эта неделя войдет в историю России как некого нового ларька. С 1 июля вступит в силу постановление о государственном регулировании алкогольной продукции, запрещающее торговлю пивом ночью. В результате минимум 500 тыс. человек, в основном объектов нестационарной торговли к концу года закроется, а без работы останется около 500 тыс. человек.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ НАВАЛНИЙ ЧЕМ РИСКУЕТ ОПОЗИЦИОНЕР В КРЕСЛЕ ДИРЕКТОРА «АЭРОФЛОТА»



ЦИФРОВАЯ
ВЕРСИЯ
ЖУРНАЛА

- современно и экологично
- всегда под рукой
- свежий номер — в любой точке мира
- архив предыдущих номеров — в любую минуту
- удобная навигация и страничный просмотр
- видео- и фотогалереи

ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ,
НО ДЕШЕВЛЕ

ПОДПИСКА НА ЦИФРОВУЮ ВЕРСИЮ ДЛЯ IPAD — 3, 6 ИЛИ 12 МЕСЯЦЕВ С АВТОМАТИЧЕСКОЙ ЗАГРУЗКОЙ СВЕЖЕГО НОМЕРА

Предложение элитного жилья в Хамовниках

НОВОСТРОЙКИ

Название	Адрес	Минимальная цена (\$/кв. м)	Максимальная цена (\$/кв. м)	Средневзвешенная цена (\$/кв. м)
ЖК Knightsbridge Private park	Кооперативная ул., вл. 14/19, вл. 16	18,000	28,000	19,241
ЖК «На Трубечкой»	М. Трубечкая ул., вл. 28, стр. 2	13,000	24,000	19,611
ЖК «Садовые кварталы»	М. Трубечкая ул., вл. 28	8,713	25,000	14,603
ЭК «Литератор»	Ул. Льва Толстого, д. 23/7	10,700	21,400	14,075
ЖК Barrin House	М. Пироговская ул., вл. 8	11,460	20,000	14,150
Loft-проект Clerkenwell House	Комсомольский просп., д. 42, стр. 2	10,000	12,500	11,443
Loft-проект «Николаевский дом»	Комсомольский просп., д. 9а	9,000	10,500	9,856

Источник: данные Contact Real Estate.

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

Название ЖК	Адрес	Средневзвешенная цена квартиры (\$)	Средневзвешенная цена за кв. м, \$
«Усадьба Трубечки»	Ул. Усацева, д. 3	9125000	37999
«Венский дом»	Неопалимовский 1-й пер., д. 8/9	8600000	34818
«Дом на Плещице»	Земледельческий пер., д. 11	8240000	20000
La Defense	3-я Фрунзенская ул., д. 19	6595068	32205
«Дом над водой»	7-й Ростовский пер., д. 15	4000000	18182
М. Новопесковский пер., д. 8	«Дом на Смоленской набережной»	2962167	19764

Источник: данные Welhome Real Estate Consulting.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Большшие проблемы маленьких студий

сектор рынка

В последние несколько лет хитом продаж на петербургском рынке новостроек являются квартиры-студии, на долю которых приходится больше половины совершаемых сделок. Спрос на них, как утверждают аналитики, в три раза превышает предложение. Однако из-за действий городских властей этот сектор рынка может стать гораздо менее доступным для покупателей.

Квартира не для всех

Сегмент компактных квартир действительно демонстрирует стремительный рост. Если в 2011 году было продано чуть больше 3,6 тыс. студий, то есть в среднем по 0,9 тыс. объектов в квартал, то в течение трех первых месяцев 2012 года эта цифра увеличилась на 44%. По данным Гильдии управляющих и девелоперов, за это время петербуржцы купили 1,3 тыс. студий. «Подобные предложения расходятся, как правило, на начальном этапе строительства, пока цены минимальны», — объясняет начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой» Николай Гражданкин. — А то, что остается, окончательно вымывается, когда по объекту начинает работать ипотека».

Ажиотаж вокруг такого жилья вполне объясним. «Студии по цене сопоставимы с комнатами в коммуналках», — объясняет заместитель генерального директора ГК «Пионер» направления «Санкт-Петербург» Александр Погодин. Например, квартиры-студии общей площадью 20–23 кв. м в домах со сроком сдачи в 2013 году сейчас предлагаются за 1,5–1,7 млн рублей, а более просторные размером 27–28 «квадратов» можно купить за 1,9–2 млн рублей. При этом полноценную однокомнатную квартиру от 40 кв. м в строящемся доме дешевле, чем за 2,6 млн рублей, купить невозможно. Для жителей города, где средняя зарпла-

та 25,7 тыс. рублей, такая разница в цене весьма ощутима.

По словам Николая Гражданкина, благодаря своей доступности студии часто становятся первым собственным домом для не обремененных брачными узами петербуржцев в возрасте от 21 до 32 лет, а также иногородних студентов. Именно они составляют самую значительную часть потребителей студийного жилья в Петербурге. Аналитики отмечают, что в последние два года иногородние клиенты стали особенно активны: по данным Гильдии управляющих и девелоперов, к концу 2011 года доля совершаемых ими покупок приблизилась к 25% от общего объема сделок. По мнению экспертов, молодых людей привлекает возможность создания дополнительного жилого пространства, которое можно организовать по своему вкусу. С помощью декора, мебели и освещения квартира легко делится на функциональные зоны, ее можно визуально увеличить и, если хочется, менять местами кухню и комнату.

Для молодых семейных пар, даже не планирующих детей, характерное для этого типа жилья полное отсутствие перегородок между функциональными зонами квартиры, разделить которые при всем желании невозможно из-за особого расположения окон, является существенным недостатком. Они неохотно рассматривают вариант покупки студии, поскольку у-



Новостройка компании Л1 на ул. Ушинского на 70% состоит из однокомнатных квартир. ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЬКОВА

единиться в такой квартире можно только в туалете, совмещенном с ванной комнатой. Однако и среди них довольно много покупателей такого жилья. Около 10% студий и небольших однокомнатных квартир приобретают взрослые дети для своих пожилых родителей. Помимо низкой цены достоинством таких квартир в этом случае является и их компактность: маленькую квартиру легче содержать в порядке, да и квартира существенно ниже.

Эксперты также рассказали, что небольшая доля таких квартир покупается с инвестиционным интересом — с целью дальнейшей сдачи в аренду или перепродажи. «Квартиры нижнего ценового сегмента неизменно пользуются у нанимателей наибольшей популярностью, поэтому если покупатель планирует отбить деньги через аренду, то наиболее выгодны в плане вложений в недвижимость именно малогабаритные квартиры», — отмечает заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов. Еще выгоднее покупать маленькие квартиры с целью последующей перепродажи. Особенно если это делать на нулевой стадии, до момента получения всей разрешительной документации. По разным оценкам, доходность от таких вложений может составить от 40% до 60%, поскольку средняя цена квартир-студии на вторичном рынке Петербурга составил сегодня 2,6 млн рублей.

Сверхприбыль для застройщика

Сейчас квартиры-студии и малогабаритное жилье можно встретить практически во всех новых строительных проектах независимо от класса. По информации ГК «Пионер», студии предлагаются сейчас к продаже более чем в 50 строящихся жилых комплексах в границах Санкт-Петербурга. Исключением является разве что элитный сегмент. А в домах комфорт- и даже бизнес-категорий застройщики, как правило, закладывают от 5% до 15% квартир небольших размеров. «Больше делать не имеет смысла», — объясняет генеральный директор ООО «БКН-Девелопмент» Леван Харазов. — Дома повышенной комфортности в большей степени рассчитаны на представителей среднего класса и на семейную аудиторию, поэтому ставка делается на полноценные однокомнатные и двухкомнатные квартиры. Но для того чтобы обеспечить минимальные риски при продажах, застройщики стараются охватить весь возможный спрос, поэтому небольшая доля квартир маленькой площади необходима».

В домах, которые позиционируются в экономсегменте, студии и малогабаритные квартиры — излюбленный формат. В некоторых проектах доля таких квартир достигает 60–70%. Например, особенностью ЖК «У метро „Звездная“», возведе-

нием которого занимается корпорация Л1, является то, что из 1800 квартир 850 — это студии площадью от 26 до 31 кв. м. В жилом комплексе «Лондон-парк» того же застройщика более 40% студий и 20% однокомнатных квартир. В новом проекте компании ЖК «Маршалл» студиям отведена доля примерно в 35%.

Одной из причин нежелания строительных компаний включать в квартирграфию жилых комплексов квартиры-малютки, является более высокая себестоимость их строительства. Если проектом предусмотрено возведение большого числа малогабаритных квартир, то это подразумевает дополнительные расходы на возведение стен, которых в итоге оказывается больше, чем в среднестатистическом доме, а также на проведение коммуникаций. Однако, по словам Левана Харазова, как правило, дополнительные затраты не превышают 5%.

Все можно изменить

Несмотря на то что студии относятся к бюджетному жилью, чаще всего они расположены в добротных кирпично-монолитных домах, находящихся в местах, где хорошо развита социальная и транспортная инфраструктура. По мнению Николая Гражданкина, оптимальная площадь для них 27–28 кв. м, однако в Петербурге можно встретить и совсем крошечные квартирки, размер которых не превышает 18 «квадратов».

Впрочем, застройщики, следуя запросам покупателей, постоянно обновляют формат студийного предложения. Зная потребности своей целевой аудитории, они предлагают уже не просто функциональное пространство, а делают планировку все более оригинальной — без лишнего, добавляющих метража и стоимости углов, с удобными развязками «холл—кухня—комната». «Большой популярностью во второй очереди жилого массива „Новый Оккервиль“, реализацией которого занимается компания „Отделстрой“, пользовались студии по 27,5 кв. м с конструктивно выделенной зоной кухни и двумя окнами», — рассказывает Николай Гражданкин. — В третьей очереди проекта есть также студии и по 32 „квадрата“ — они уже сопоставимы с однокомнатными квартирами».

Не стоит на месте и родоначальник студийного движения в Петербурге компания Л1. «Мы, например, недавно разработали стандарт так называемого экономного бизнес-класса, который по своим характеристикам схож с квартирами высоко ценового сегмента», — рассказывает Надежда Калашникова. — Кроме того, Л1 начала строить квартиры-студии площадью 36 кв. м, которые легко можно превратить в небольшую двухкомнатную квартиру». Леван Харазов рассказал, что возможности разнообразных трансформаций студий заложены в очень многих петербург-



Студия в ЖК «Лондон-парк»: «переходный» вариант для молодой семьи. ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЬКОВА

ских проектах. «Угадать, какая тенденция возобладает в ближайшем будущем, очень сложно», — объяснил глава «БКН-Девелопмент». — Сейчас трудно понять, будем ли мы заложниками глобальной общеэкономической ситуации и пойдем по пути жесткого эконома или определяющим направлением рынка станет комфортное жилье. В связи с этим застройщики проектируют не только квартиры-трансформеры, но и выстраивают квартирграфию этажа таким образом, чтобы иметь возможность объединять студии в одно большое пространство. С этой целью студии, как

правило, ставятся в смежном режиме — таким образом, чтобы была объединена коридорная система. В результате получается пространство, которое легко трансформируется в небольшую двух- или даже трехкомнатную квартиру площадью около 52–60 кв. м. Так что если рынок изменится, то строители легко внесут в проект некоторые коррективы либо за определенные скидки будут продавать квартиры парами».

Последствия непредсказуемы

Стоит отметить, что подстраховались застройщики очень

вовремя. Не исключено, что уже в ближайшее время им придется в спешном порядке менять квартирграфию своих проектов. Правда, не потому, что рынок диктует новые правила игры, а по причине грядущих законодательных изменений, связанных с увеличением норматива метража жилой площади для малогабаритных квартир до 25 кв. м. В мае такое предложение внесла глава комитета по градостроительству и архитектуре (КГА) Юлия Киселева. По ее словам, сейчас Петербург по объемам ввода жилья в год на одного человека начал приближаться к мировым показателям. «Однако происходит это в основном за счет малогабаритного жилья, а не полноценных по площади и комфортности квартир. Соответственно, говорить об улучшении жилищных условий не приходится», — заявила чиновница.

В связи с этим в Петербурге разразился грандиозный скандал. Эксперты убеждены, что на самом деле инициатива КГА не более чем популистская мера, не имеющая ничего общего с заботой об интересах граждан. Как раз наоборот, в случае принятия нового норматива минимальная стоимость квартиры возрастет более чем на миллион и составит около 2,8 млн рублей.

«Если будет введено ограничение минимального метража жилой площади однокомнатной квартиры до 25 „квадратов“, которое обсуждается в последнее время, для большинства покупателей доступность жилья приблизится к нулю», — уверен Александр Погодин. — Единственно доступными для большинства горожан вариантами станут комнаты в коммуналках или квартиры в хрущевских домах». По мнению эксперта, в этом случае о каком-либо улучшении жилищных условий, повышении комфортности говорить не придется. Кроме того, изменение норматива грозит и тем,

что застройщики для выхода на более или менее приемлемую для покупателя минимальную стоимость квартиры будут вынуждены резко снизить себестоимость, а следовательно, и качественные характеристики объектов.

В предложении главы Комитета по градостроительству и архитектуре действительно логики маловато. Сейчас, по данным Гильдии управляющих и девелоперов, 50% от общего объема продаж на первичном рынке приходится на малогабаритное жилье площадью от 24 до 40 кв. м, спрос превышает предложение, и этот рынок, вне всякого сомнения, будет развиваться, если городское правительство этому не помешает. «Это очевидное нарушение причинно-следственных связей. Спрос рождает предложение, а не наоборот, — возмущается Надежда Калашникова. — Малогабаритные квартиры уже в течение десяти лет являются лидерами продаж, их раскупают еще на нулевом цикле». Если запретить строить малогабаритные квартиры, то это загонит людей в банковскую кабалу и спровоцирует еще не один ипотечный, а вслед за ним и общеэкономический кризис. Жесткие нормы и регламентирование вредны рынку, потому что не оставляют пространства для выбора. Как можно запрещать человеку покупать то, что он хочет?»

Эксперты считают, что правительству города вместо того, чтобы принимать волонтеристские меры, следовало бы сделать более доступным ипотечное кредитование и тогда вопрос о малогабаритном жилье не стоял бы так остро. Попытка же комитета по градостроительству и архитектуре силовыми методами заставить застройщиков строить квартиры большей площади, для того чтобы улучшить показатели в официальных отчетах, выплывает по меньшей мере неразумно.

Татьяна Елксоева, Санкт-Петербург

БУТОВО ПАРК
ЖИВОЙ РАЙОН

**СТАРТ ПРОДАЖ!
БУТОВО ПАРК-2**

223 8900
www.2238900.ru

КВАРТИРЫ

Ипотечные программы
СБЕРБАНК
Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010г.
+7 (495) 500-55-50 www.sberbank.ru. Реклама.

GALAXY GROUP

Проектную декларацию и ответы на вопросы смотрите на сайте www.2238900.ru Застройщик «ООО СТРАИП+». Уступка от участника долевого строительства ЗАО «Жилинвест»

Чемпион_парк

ипотека **ВТБ24** от 8,4%

АКЦИЯ: ЛЕТО ЧЕМПИОНОВ

Парк с каскадом прудов • Охраняемая территория - 3 га • Подземный паркинг

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Чемпион_парк
м. Проспект Вернадского

ИНТЕКО

8 (495) 232-08-08
www.champion-park.ru

Срок проведения акции с 01 июня 2012 г. по 31 августа 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Лучшие сборные

ТЕХНОЛОГИИ

Иностранные компании, которые десятилетиями занимаются «фабричными» домами класса de luxe, проникают на российский элитный рынок со скрипом: в нашей стране термин «быстросторные» привычно ассоциировался с не самыми качественными и довольно дешевыми объектами. Но ситуация постепенно меняется. Лучшее тому подтверждение — появление в Подмосковье «быстрых» домов известных мировых брендов, которые по уровню цен могут поспорить со многими застройщиками на Рублевке и в ее окрестностях, возведенными по традиционным медленным технологиям.

«Пирогово» под итальянским соусом

Самый дорогой из представленных на территории Подмосковья «быстросторных» элитных брендов — итальянский Pagano. Официального представительства компании Pagano в России нет, и вот почему. «У нас вообще нет региональных представительств ни в одной стране мира, как нет и рекламного отдела», — рассказывает один из совладельцев компании, Андреа Пако Пагано, который прекрасно изъясняется по-русски, да и наведывается в Россию довольно часто. — Фактически нашими рекламными агентами и дилерами становятся сами владельцы домов, рассказывая о своем новом жилье друзьям и демонстрируя им свои владения. Те, кому наша идеология оказывается созвучной, тоже приходят к нам и становятся нашими клиентами. И так далее».

В Подмосковье этот метод сработал на все сто. Началось с того, что в компанию Pagano обратились девелоперы проекта «Курорт „Пирогово“», расположенного в 20 км от МКАД по Осташковскому шоссе на берегу Пироговского водохранилища. Согласно концепции поселка,

на его территории должен был появиться настоящий «заповедник» лучших представителей современного деревянного зодчества, поэтому обойти стороной всемирно известную компанию владельцев проекта не могли. Про всемирную известность, кстати, не преувеличение. В домах Pagano, которые можно встретить в самых райских уголках земного шара, проживают крупные политики и именитые спортсмены, их выбирают звезды шоу-бизнеса и владельцы успешных компаний. Поговаривают, что именно такие дома предпочли, например, Сильвио Берлускони, а также семейство дочери Бориса Ельцина.

Первым делом владельцы Pagano самолично посетили



Отечественные покупатели постепенно меняют искаженное представление об элитных быстровозводимых домах ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

«Пирогово». Для них такая практика в порядке вещей — внимательно осматривать место потенциального строительства. Если покажется, что окрестный ландшафт не гармонирует с особенностями строительной системы Pagano, заказчиком могут

и отказать, посоветовав подыскать для возведения дома более достойную площадку. «Такие случаи у нас действительно были», — подтверждает Андреа Пако Пагано. — Были и случаи, когда мы отказывались работать с некоторыми архитекторами, если, как нам показалось, те предлагали идеи, которые не стоило реализовывать в рамках концептуального подхода Pagano».

Как бы то ни было, ни к «Пирогово», ни к работающим в нем архитекторам у Pagano претензий не возникло. Поэтому в поселке появилось сначала два дома этого итальянского бренда — у 9-й и 10-й лунок местного гольф-поля, а затем еще шесть, спроектированных уже для оп-

ределенных покупателей. Все дома совершенно разные по габаритам и планировкам, но в то же время очень похожие. Как похожи друг на друга вообще все дома Pagano с присущим им стилем современной модерн. Основной конструктивный элемент — массивные балки из клееного бруса (изготавливаются из древесных хвойных пород). А для облицовки используется проко — африканское красное дерево, которое после обработки приобретает благородную густую темную окраску и выраженную фактуру.

Это не единственные дома Pagano в Подмосковье. Сейчас, например, по заказу частных



В домах Osko-haus ширина безопорного пролета может достигать 18 м

покупателей идут работы над несколькими проектами на Ильинском шоссе. «В каждом из них более 1 тыс. кв. м», — рассказывает Андреа. — Это вообще особенность российских покупателей — ориентация на масштабные дома. Например, самый большой дом в истории нашей компании мы построили именно для россиян: в нем около 2 тыс. кв. м». На сборку каждого дома уходит в среднем от четырех до восьми недель.

Что же касается этапов проектирования, производства и поставки комплекта для сборки (производственные мощности Pagano размещаются в окрестностях Рима), то их просчитать сложнее. В зависимости от потребности заказчика они могут растянуться на полгода, а то и больше. То же самое можно сказать и о цене. Известна лишь ее нижняя граница — €5 тыс. за 1 кв. м. А финал определит выбранная отделка и обстановка, ведь компания Pagano славится не только внешним видом своих домов, но и интерьерами и предпочитает передавать жилье заказчику в полностью готовом к проживанию виде. В итоге на круг может получиться €10–15 тыс. за 1 кв. м, а то и больше. Не считая расходов на сам участок, ведь земельная тема — это совсем другая история.

Канадский акцент

Второй по дороговизне из всего «быстросторного», встречающегося в окрестностях российской столицы, — канадский бренд Lindal (от €3,5 тыс. за 1 кв. м). «Больше всего домов этой фирмы в поселке „Пестово“». Но встречаются они не только там. Например, красивые дома Lindal имеются в частных владениях у самой крошки воды Клязьминского водохранилища. А самый эффектный дом у обнаружил в совсем уж на первый взгляд непрестижном месте — в районе Балашихи. Язык не поворачивается назвать его коттеджем, это самое настоящее поместье, такие и на Рублевке не часто встретишь», — рассказывает Елена Родина, директор департамента загородной недвижимости агентства недвижимости Chesterton. Елену можно считать настоящим экспертом по домам Lindal, ведь за последнее время она объездила буквально все, что эта компания возвела в Подмосковье. Большой интерес к ним объяс-

няется просто: агентство Chesterton выступает консультантом строящегося в районе 26-го км Рублево-Успенского шоссе многофункционального комплекса «Президентский клуб», в котором в числе прочего появятся и дома от Lindal. Вот и возникла необходимость детально ознакомиться с их особенностями.

А главная особенность заключается в строительном материале: дома делают из канадского красного кедрового дерева. Сибирский кедр не подходит: он недостаточно пористый, а вот у его собрата, произрастающего на севере США и в некоторых провинциях Канады, имеется очень объемная естественная воздушная прослойка. Благодаря ей дом получается теплым, а отдельные элементы плотно сочленяются друг с другом. Для разных проектов своих домов Lindal предлагает использовать и клееный брус, и массив дерева. Россияне чаще заказывают дома из массива: такие им кажутся надежнее. Но вот парадокс: заказав дом из массива, внешнюю отделку они предпочитают «под брус». Чтобы добиться такого эффекта, деревянные элементы декорируют специальными крупными панелями, повторяющими все контуры бруса. Еще одна экологическая фишка дома Lindal — черепица из кедровой дранки. Можно, конечно, заказать любой другой кровельный настил, но дранка пользуется особой популярностью.

Как и в случае с домами Pagano, возведение коттеджей Lindal преимущественно осуществляют подрядчики самой компании, которые вместе с комплектами для сборки привозят из-за границы. Pagano — из Италии, а Lindal — из США и Канады. Но есть и отличие. Практически все проекты дома Pagano разрабатываются индивидуально для каждого заказчика, у Lindal же имеется обширная линейка заранее разработанных проектов разных габаритов и планировок.

Это могло бы дать существенный выигрыш во времени — от момента обращения покупателя до появления готового дома «под ключ». По сути, затраты времени могли бы сводиться к работам на стройплощадке. Пока из Канады идет поставка комплекта дома по выбранному проекту, на площадке может строиться фундамент (это полтора-два месяца). Еще два меся-



Площадь сборных домов ограничена только фантазией заказчика



Производители домов Pagano следят за тем, как они вписаны в ландшафт

ца требуется на возведение коробки дома. Столько же — на кровельные работы, как самые сложные. Итого, через полгода заказчик получил бы дом, полностью готовый к проживанию. Однако на практике сроки выходят несколько иными. «Дело в том, что потребности российских покупателей отличаются от тех норм, которым привыкли следовать в Канаде», — поясняет Елена Родина. — В большинстве проектов Lindal предусмотрены просторные гостиные с остеклением от самого пола и двойным светом, а спальни невелики — в среднем по 13 кв. м, да и окна в них небольшие. При этом ванная комната и гардеробная может быть одна на несколько спален, что для россиян, нацеленных на приобретение элитного дома, абсолютно неприемлемо».

Например, в поселках «Довиль» и «Новые Вешки». Если эту ситуацию исправить, то, возможно, покупатели тоже станут лояльнее к таким домам. Как постепенно происходит с дорогими деревянными домами фабричного производства.

Немцы самых честных правил

Примерно в той же ценовой категории, что и Lindal, работают немецкие компании Osko-haus и Huf-haus. Вторая из них, кстати, существует с 1912 года, поэтому опыта в строительстве ей не занимать. Обе компании в описании своего подхода к домостроению используют термин «фахверк». На самом деле практически все быстровозводимые дома используют как раз технологию фахверк, которая заключается в сочленениях и пресечениях массивных балок, служащих для дома каркасом, — рассказывает генеральный директор компании «НЛК-Домостроение» Семен Гюглев (его компания тоже занимается деревянными домами заводского производства, однако позиционирует их как бизнес-класс и работает в другом ценовом диапазоне: от €1 тыс. за 1 кв. м дома «под ключ»). Эта технология придумана много лет назад, другое дело, что большинство компаний не стремятся афишировать сам термин. Именно так поступают Pagano, Lindal и многие другие. Думаю, их пугают слова «панель» (а в дословном переводе «fachwerk» — «сооружение из панелей и секций») и «каркас», хотя суть от этого не меняется. В этом смысле Osko-haus и Huf-haus можно назвать самыми честными и самыми смелыми.

У компании Osko-haus, скажем, главный конек — сложные проекты площадью более

1 тыс. кв. м с длинными галереями, в которых ширина безопорного пролета может достигать 18 м (посредством галереи дом может соединяться, например, с бассейном). Дом от этой компании сейчас строится по заказу частного покупателя на территории поселка «Никольская слобода» (9 км от МКАД по Новорижскому шоссе). У домов Huf-haus своя особенность. Считается, что их конструкции спроектированы так, чтобы на отопление дома тратилось на 40% меньше, чем в домах традиционных. И это при большой площади остекления. В Подмосковье домов этой компании больше, чем Osko-haus. Скажем, один из первых в Московской области коттеджей Huf-haus, площадь которого немного не дотягивает до 700 кв. м, был построен на Рублево-Успенском шоссе больше пяти лет назад.

Минимальная цена домов от компаний Osko-haus и Huf-haus — €3,2 тыс. за 1 кв. м. Расценки на остальных быстровозводимых деревянных «иностранцев» из Подмосковья заметно ниже. Скажем, все финны отступают по меньшей мере на €700 за 1 кв. м. А цены на самые дорогие дома, возведенные по принципиально иной технологии — монолитно-каркасной, в которых главным конструктивным элементом является не дерево, а бетон (их можно встретить, например, в поселках «Довиль» и «Новые Вешки»). Если эту ситуацию исправить, то, возможно, покупатели тоже станут лояльнее к таким домам. Как постепенно происходит с дорогими деревянными домами фабричного производства.

К слову, нынешний лидер дороговизны компания Pagano скоро может скатиться на второе место. Поговаривают, что в ближайшее время на подмосковный рынок может выйти еще более статусный представитель «быстрозводимых» и «деревянных». Тоже из Италии. Но дело даже не в ценах. Дело в тренде — ведь появление на рынке новых иностранных компаний, работающих в традиционной для западного менталитете нише домостроения, как нельзя лучше отражает изменения, происходящие во вкусах российских покупателей, нацеленных на элитные приобретения. И пусть они меняются небыстро, но вектор этих изменений прослеживается все отчетливее.

Наталья Павлова-Каткова

Быстросторные элитные дома в Подмосковье

Название бренда	Страна-производитель	Стартовые расценки на подмосковные дома в комплектации «под ключ» (€/кв. м)
Pagano	Италия	5000
Lindal	Канада	3500
Osko-haus	Германия	3200
Huf-haus	Германия	3200
Honka	Финляндия	2500
Kontio	Финляндия	2500
Mammuti	Финляндия	2500

Источник: данные компании «НЛК-Домостроение».



Подписка через редакцию

Консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки, предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)

Выбор формы оплаты: пластиковыми картами платежных систем VISA, MASTERCARD, JCB, DINERS CLUB; с помощью платежных систем Яндекс. Деньги, WebMoney и QIWI; через любое отделение Сбербанка РФ; безналичный расчет; с помощью sms

Чтобы оформить подписку

Оформите счет на оплату для юридических лиц или квитанцию для физических лиц по телефонам: 8 800 200 2556 (бесплатно для всех регионов РФ), (495) 721 2882 или на сайте kommersant.ru в разделе «Подписка»

НОВЫЙ ГОД — С ЛЮБОГО МЕСЯЦА. ГОДОВАЯ ПОДПИСКА 2012

Подписывается под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Стоимость подписки указана за 12 календарных месяцев с учетом доставки силами ФГУП «Почта России» до п/я на всей территории РФ и силами курьерских служб по городу Москве.

Коммерсантъ

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»
Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе
(пн — пт) 4488 руб.
(пн — сб) 5808 руб.

ВЛАСТЬ

Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»
Власть в России и других странах: секреты и технологии
1452 руб.

ДЕНЬГИ

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»
Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики
1716 руб.

Секрет фирмы

Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы»
Реальные примеры ведения бизнеса
660 руб.

ОГОНЁК

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»
Любимое чтение многих поколений
1188 руб.

АВТОПИЛОТ

Ежемесячный автомобильный журнал «Коммерсантъ Автопилот»
Первый российский журнал о хороших автомобилях
1056 руб.

ДОМ интерьеры

Индустриальная романтика

лофты

Пожалуй, нет сегодня в городах более романтического жилья, чем лофт. Особую атмосферу творческой свободы создает соединение грубой индустриальной материи с современной инженерией и креативными дизайнерскими идеями, которые практически невозможно воплотить в обычной квартире.

Родом из кризиса

Появились лофты в Нью-Йорке в 1930-х годах. Во времена Великой депрессии промышленные предприятия банкротились один за другим, и пустующие промышленные помещения на Манхэттене стали сдаваться под жилье по самым низким арендным ставкам, решая тем самым насущную жилищную проблему. При этом большие пространства, высокие потолки по 10 м и огромные окна брошенных заводов мало подходили к идеям американской мечты. Однако именно такие помещения пришлись по душе людям творческих профессий, прежде всего художникам, для которых огромные, ничем не ограниченные пространства с обилием воздуха и света позволяли совместить жилье с мастерскими и галереями. К 1960-м годам лофт оказался на пике моды, где сосредоточивалась артистическая жизнь Нью-Йорка.



«Деловая резиденция The Loft». Отделка в молодежном духе с яркими цветами, принтами и дизайнерскими предметами интерьера

Самый культовый лофт того времени — знаменитая «Фабрика» Энди Уорхола, положившая начало бешеной популярности лофт-апартаментов. «Архитектурные и конструктивные особенности лофта идеально совпали со спецификой и стилем жизни творческой богемы, предполагающими выставки, бесконечные вечеринки, тусовки и необычный антураж. Все это продиктовало специфику внутреннего убранства лофта, суть которого максимальный эффект с минимальными затратами», — рассказывает декоратор Наталья Леготина, руководитель Архитектурного бюро Натальи Леготиной.

Позднее спрос на лофты стал расти среди достаточно обеспеченных слоев населения — преимущественно людей из бизнеса, не обремененных семьей и детьми. Вслед за спросом стали ползти и арендные ставки: лофты становились стильным, респектабельным жильем.

Закон жанра
Большинство интерьерных и дизайнерских решений в лофтах строится таким образом, чтобы как можно ярче подчеркнуть конструктивные, архитектурные и исторические особенности бывшего промышленного здания. Наиболее удачными лофтами считаются те, где внутренняя отделка является зеркальным отражением внешнего антуража здания, который, в свою очередь, диктует ему свои правила. Как правило, интерьер лофта предполагает наличие высоких потолков и больших окон, нештукатуренных стен, открытых инженерных коммуникаций и отсутствие архитектурных излишеств.

Главное в интерьере лофта — чувство объема и пространства. «Основные характеризующие элементы в лофтах — потолки по 4–5 м, дающие возможность перегораживать пространство не столько в горизонтальной, сколько в вертикальной плоскости, поэтому многие интерьеры имеют антресоли с лестницами, соединяющими первый и второй уровни», — говорит управляющий партнер компании IntermarkSavills Дмитрий Халин. «Спальная зона, как правило, вынесена в них наверх или же, наоборот, не жестко зонирована, например спрятана за широкой или раздвижной перегородкой, чтобы не навредить объему и пространству», — добавляет директор по продажам KR Properties Александр Подусков.

Для все того же эффекта простора в лофтах обычно минимум перегородок и максимум пространства. «Практически отсутствуют полностью изолированные комнаты: зоны плавно перетекают из одной в другую. Атмосферу задают большие арочные или во всю стену окна, заливающие все пространство дневным светом, которые не принято закрывать», — говорит Наталья Леготина.

Конструктивный остоу старых зданий, как правило, кирпичные или бетонные стены, металлические или деревянные балки здесь тщательно со-

храняются, обрабатываются и показываются во всей своей красе. Вывернутый наружу архитектурный скелет здания в виде открытой кирпичной кладки и брутальных металлических конструкций задает тон всему помещению и требует минимальной внутренней отделки.

В качестве еще одного привета из прошлого функционала помещения — отсутствие в лофтах отдельных шахт для инженерных и электрических коммуникаций. В итоге они ничем не прикрыты в интерьере и в лучшем случае убраны в короб.

Свободная конфигурация помещений приводит к тому, что в интерьерных решениях лофтов часто применяются нестандартные детали, которые совершенно немыслимы в условиях обычной квартиры. К примеру, в лофте могут поместиться стенка для мотоцикла, оборудованная фотостудия или художественная мастерская. Переделанные из промышленных объектов лофты по определению всегда эклектичны. К примеру, грубая отделка или ее отсутствие может соседствовать с коллекционными предметами интерьера или классическими скульптурами», — рассказывает архитектор и бизнес-консультант Екатерина Кузнецова. По словам генерального директора дизайн-студии «Адеко» Наталья Демьянчук, «в лофтах могут появиться и классическая мебель, и традиционные светильники, и классические чугунные радиаторы, и этнические элементы декора». При этом интерьеры лофтов очень демократичны и даже аскетичны, главная их идея — сохранение уникальной, аутентичной атмосферы здания. Сегодня стилистика лофтов стала классикой уже сама по себе. Недаром в подражание им на рынке стали появляться так называемые неолофты.

Hard-n-Soft

В соответствии с классификацией западных дизайнеров лофты можно разделить на два вида: Hard и Soft Loft.

Hard Loft, или классический лофт, — это реконструированные под жилье производственные здания. Основной признак классического лофта — площадь от 300 до 1000 кв. м, отсутствие перегородок, очень высокие потолки — от 4 до 20 м и огромные окна. Пространство концептуально разделено на условные зоны, в которых изолируются, как правило, только санузлы, спальни же остаются частью общего пространства. Стилизация: подчеркнутая индустриальность, кирпичная кладка, вентиляционные трубы, металлические лестницы с рифлеными ступенями, лифты-клетки. Как правило, из окон таких лофтов открываются индустриальные пейзажи. Яркий пример подобного лофта показан в фильме «Никогда не разговаривайте с незнакомцами», где герой Анто-

нио Бандераса спускается из собственного лофта на мотоцикле, да еще и в лифте-клетке.

Популярность лофт-интерьеров привела к появлению так называемых неолофтов, или Soft Loft. Это вновь построенные здания, выдержанные в идеологии лофта. Высота потолков здесь уже доходит максимум до 10 м. Площади апартаментов в среднем составляют 80–300 кв. м. В новом лофте возможен как открытый тип планировки, так и стандартный «квартирный». Во внутренней отделке зачастую встречается смешение стилей: от классического до хайтек. Важны и визуальные характеристики. При этом если Hard Loft характерен в основном для американских городов, то Soft Loft — для европейских, что обусловлено гораздо меньшими масштабами самой недвижимости. Внутри второй группы также выделяются Mezzanine Loft — двухуровневые квартиры со вторым уровнем в зоне гостиной. Высота потолков таких помещений обычно достигает 6–9 м.

А у нас в лофте...

В России лофты появились сравнительно недавно, и на сегодня их насчитывается порядка десяти проектов. «Если во всем мире это направление началось как недорогое жилье, то у нас лофт уверенно занял свою нишу в недвижимости для далеко не бедных и продвинутой молодежи», — рассказывает генеральный директор компании UPBS Осман Ахмедов.

Стилизация московских лофтов намного мягче, чем, к примеру, в Америке, и стремится больше к квартирному, нежели к индустриальному интерьеру. «Если на Западе акцент

на лофт-апартаментах сделан на фабричный антураж, то в российских проектах самые смелые идеи воплощаются в офисах и клубах, а не в жилых помещениях», — говорит Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome.

«Московские лофты, за исключением действительно бывших промышленных зданий, таких, например, как комплекс на Даниловской набережной, страдают стремлением все украсить, подстроиться под обстоятельства, отсутствием романтики. Не очень понимаем самостоятельные россияне, когда сверху торчат трубы и воздуховоды, не хватает им гламура. В итоге получаются прилизанные недолофты», — рассуждает Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate.

Московские лофты идут явно по европейской модели развития. «Площади лофт-апартаментов у нас начинаются от 30–50 кв. м и достигают максимум до 300 кв. м. Мировой тренд на большие площади у нас еще не прижился», — говорит Александр Подусков.

«Классический американский лофт с его огромными площадями в 400–500 кв. м с учетом московских цен практически непродается. Такой лофт стоил бы порядка \$10 млн, притом что с точки зрения зонирования пространства он мало подходит для семейного проживания», — объясняет Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton. К тому же за такую цену можно купить элитную квартиру, тогда как премиальным жильем формат лофтов у нас пока не стал. За редким исключением, ос-



«Кадашевские палаты». Классика интерьера для лофта: нештукатуренные стены, потолочные балки, бетонный пол, отсутствие портьер на окнах

новой фонд лофт-объектов относится к бизнес-классу.

Не сложилось и сообщество единомышленников — адептов данной категории жилья, как это произошло на Западе, где за более чем полувековую историю лофта сформировался настоящий класс ценителей, готовых вкладываться в его покупку или аренду. За счет этого, по словам Дмитрия Халина, в России теряется особая аура лофта как стильного продукта, не имеющего аналогов на рынке.

Предложение ограничено

По данным Оксаны Дивеевой, директора департамента продаж жилой недвижимости Blackwood, сегодня в Москве лофты представлены преимущественно апартаментами и насчитывают порядка 220 объектов. Цены за лофт варьируются от \$4550 до \$30 000 за «квадрат». Площади — от 30 до 300 кв. м. Несмотря на свою краткую историю, весомая часть московских лофтов относится к так называемым хардлофтам, то есть классическим реконструированным объектам. Однако далеко не все из них имеют промышленное прошлое, зачастую это жилые здания XVIII–XIX веков.

Несмотря на явное отставание от западных трендов, в московских лофтах тоже можно встретить вполне нестандартные решения. К примеру, апартаменты с антресолю и двухуровневые апартаменты с мансардой — в «Николаевском доме», апартаменты с каминными и открытыми террасами — в «Даниловской мануфактуре», кладовки на первом этаже — в Manhattan house, гараж с отдельным въездом и лестницей в квартиру на втором этаже — в Clerkenwell House или даже лофт-таунхаусы в проекте Soho.

По мнению знатоков, наиболее интересным из аутентичных лофтов является «Даниловская мануфактура 1867». Краснокирпичный комплекс здания бывшей суконной мануфактуры представляет собой настоящий лофт-кластер, включающий офисы, апартаменты,

кафе и рестораны. В целом в жилых интерьерах довольно хорошо отреставрированная и пригляженная фактура заводских стен подчеркнута открытыми деревянными балками, большими стеклянными перегородками и мягким светом. Проект выполнен в стилистике Soft Loft, предполагающей смешение нескольких стилей.

Элитные лофт-апартаменты «Кадашевские палаты» (3-й Кадашевский пер., 7/9, стр. 1) расположены в здании палат середины XVIII века, которые за свою историю успели побить и доходным домом, и фабрикой. Сегодня в трехэтажном доме сделаны разноуровневые апартаменты со свободной планировкой, мансардами и панорамными окнами. По мнению декоратора Натальи Леготиной, «Кадашевские палаты» — точное попадание в цель по всем параметрам. Экстерьер и предельно качественный дизайн интерьеров здания гармонично сочетаются между собой. Во внутренней отделке соблюдены все правила игры: нештукатуренные стены, потолочные балки, инженерные коммуникации, бетонный пол, отсутствие портьер на окнах. А в обустройстве интерьера присутствуют традиционные элементы эклектики.

Еще один интересный проект компании KR Properties — Clerkenwell House: его можно отнести к практичному английскому стилю, и назван он в честь одного из артистичных районов Лондона. Атмосфера в нем очень камерная: здесь нет высоких потолков или выступающей инженерии, а соответствующий дух создают в нем главным образом подчеркнутая грубая кладка, наличие мансардных и двухуровневых планировок.

Самые маленькие лофт-апартаменты в Москве представлены в «Деловой резиденции The Loft» в Духовском переулке, 17. Площадь лофтов в краснокирпичных зданиях бывшего кожевенного завода середины XIX века начинается всего от 30 кв. м. Застройщик компания Red Development предлагает несколько вариантов отделки в духе молодежных квартир с яркими цветами, принтами и дизайнерскими предметами интерьера.

Есть на московском рынке и один неолофт — элитный жилой комплекс ART House, созданный по проекту Сергея Скуратова. Современное здание четко отражает стилистику лофта со всеми атрибутами промышленного дизайна: фасад здания выполнен из клинкерного кирпича, двухуровневые квартиры имеют огромные окна и достигают в высоту 9 м, практически все детали в интерьере выполнены из металла. Появление нарочито лофтового интерьера в премиальном объекте говорит о том, что лофтовая стилистика, помноженная на удобство проживания, становится важной маркетинговой составляющей и в дорогой недвижимости. В скором времени список лофт-объектов Москвы пополнится проектом на «Красном Октябре», а также лофтами в рамках проекта «Парк Сити» в районе набережной Тараса Шевченко. Кроме того, лофт-квартиры сегодня предлагаются и на мансардных этажах обычных жилых домов, например по адресу Симферопольский пр., 1 или Мясницкая ул., 24.

Цена вопроса

На первый взгляд лофты представляются совершенно нетребовательными к отделке: не нужно возводить и выравнивать стены, потолки. Но это только в теории. «Экономить на материалах не получится», — говорит генеральный директор дизайн-студии «Адеко» Наталья Демьянчук. «Недорогие материалы из пластика лишат такой интерьер колорита. Здесь требуется внимание к деталям — медные трубы для проводки коммуникаций, чугунные радиаторы, металлические лестницы, натуральные материалы, используемые в отделке. К тому же при своих объемах апартаменты со свободной планировкой требуют значительно большего количества материалов, чем обычная квартира».

Не стоит забывать и про возраст здания. «Безусловно, реставрация старой квартиры обойдется значительно дороже, чем все альтернативные виды отделки», — говорит Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. «Таким образом, если застройщик ос-

травляет данный вопрос на откуп покупателя, отделка может стоить немалых денег, поскольку все современные интерьерные дизайнерские решения существенно дороже, чем старая добрая классика». Кроме того, по словам декоратора Натальи Леготиной, исторические кирпич и бетон, равно как и их более молодые аналоги, требуют специализированной обработки, необходимой, чтобы замедлить или вовсе остановить процесс ветшания. В итоге при оформлении в стиле «классический лофт» стоимость отделочных работ с материалами составит примерно €200 за «квадрат».

Очевидно, что мода на лофты у нас еще не достигла своего пика, как на Западе. Жить сегодня в них хотят многие, однако немногие пока представляют себе, что это такое. При этом долго ли эта мода продлится в Москве — большой вопрос. С одной стороны, тому способствует запрет на новое строительство в центре и вывод из города промпредприятий. С другой стороны, сдерживающим фактором является отсутствие у русского человека любви к аутентичной архитектуре и, как следствие, непонимание, зачем ему платить за старый лофт, когда за эти же деньги он может купить себе нормальную квартиру.

Вполне вероятно, что лофт так и останется штучным продуктом на рынке для тех, как сказано на сайте одного из застройщиков, «кто в теме». «Еще лет пять назад один англичанин устроил под аренду самый настоящий лофт в Московском переулке в центре Москвы», — рассказывает Вадим Ламин из Spencer Estate. «Там было все: огромные воздуховоды, крашенный серой краской пол, кровать с панцирной сеткой. А главной деталью был стоящий посередине оранжевый диван. Не помню, чтобы его снимали русские, а от иностранцев не было отбоя».

Ирина Фильченкова

КРЕМЛЬ 1,6 КМ
ТАГАНСКАЯ ПЛОЩАДЬ 0,7 КМ

СТАРТ ПРОДАЖ

Дом сдан

Большой двор

8 (495) 232-08-08

www.magistrat.ru

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

Лофты на московском рынке

Наименование	Класс	Тип недвижимости	Застройщик	Минимальная цена предложения (\$/кв. м)	Максимальная цена предложения (\$/кв. м)	Тип лофта	Год сдачи
ART House	Элит	Квартиры	State development	По запросу	По запросу	Неолофт	2012
«Кадашевские палаты»	Элит	Апартаменты	KR Properties	12000	17000	Классический лофт	2013
Clerkenwell House	Бизнес	Апартаменты	KR Properties	10000	13000	Классический лофт	2013
«Николаевский дом»	Бизнес	Апартаменты	KR Properties	8648	10500	Классический лофт	2012
Manhattan House	Бизнес	Апартаменты	KR Properties	8400	10000	Классический лофт	2011
«Даниловская мануфактура»	Бизнес	Апартаменты	KR Properties	8500	8500	Классический лофт	2011
The Loft	Бизнес	Апартаменты	Red Development	6300	8500	Классический лофт	2012
Loft Factory	Бизнес	Апартаменты	ГК «Брикс»	5300	5700	Классический лофт	2012
Soho	Бизнес	Апартаменты	н/д	5200	5400	Классический лофт	2013
Loft Garden	Бизнес	Апартаменты	Red Development	4500	5000	Классический лофт	2013

Источник: данные компании Blackwood.

ТОП КУЛЬТОВЫХ ЛОФТОВ

Самый хрестоматийный — «Фабрика» Энди Уорхола в Нью-Йорке

Арт-студия, в которой снимались фильмы и обитала артистическая тусовка, возглавляемая культовым художником поп-арта Энди Уорхолом. Серебряные стены, атмосфера творчества и вседозволенности. Именно эта манхэттенская квартира стала не только центром богемной и художественной жизни Нью-Йорка, но и во многом положила начало популярности лофт-апартаментов. Здание не сохранилось.

Самый кинематографический — лофт в фильме «Призраки» (Ghost, 1990 год)

Практически все действие драмы происходит в квартире главных героев Деми Мур и Патрика Суэйзи — большом двухэтажном лофте на Манхэттене. Став модным жилищем, лофт сразу же завоевал популярность и в киноиндустрии. В лофтах были также сняты: «Окончательный анализ», «Пережить рождество», «Незнакомец» и еще не вы-

шедший на экраны «Лофт», где все действие происходит в соответствующем интерьере.

Самый дорогой — Skyloft Penthouse в Нью-Йорке

Двухэтажный неолофт построен на крыше 14-этажного здания Art Deco Tribeca 1929 года постройки. Полностью стеклянный проект, общая площадь которого составляет почти 700 кв. м, был разработан архитекторами из James Carpenter Design Associates, а внутренний дизайн и интерьер — Rogers Marvel Architects. В 2009 году лофт был куплен за \$30 млн, а сейчас выставлен на продажу за \$45 млн.

Самый эклектичный — лофт Митча Алфаса в Нью-Йорке

Квартира основателя компании Libra Leather знаменита невероятным смешением стилистически различных предметов, наполняющих единое пространство. В интерьере присутствует обилие цветов, фактур и необычных заменителей мебели.

ДОМ архитектура

Виды на продажу



В некоторых элитных поселках к ландшафтному дизайну приступают прежде строительства домов ФОТО SOHO ESTATE



В поселке «Княжье озеро» «князь» — элемент ландшафта



Поселок «Довиль»: благородная простота ФОТО SOHO ESTATE



Водный объект — естественное украшение коттеджного поселка ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ландшафты

Словосочетание «ландшафтный дизайн» сегодня без запинки произносит любой дачник. Влияет ли наличие выполненного ландшафтного проекта на цену продающегося дома? Да, влияет, но не всякого и не всегда.

Ничего лишнего

«Ландшафтный дизайн на стоимость загородной недвижимости влияет точно так же, как хороший ремонт на цену квартиры. Если он есть, то это существенно ускоряет продажу, затрагивая эмоциональную сторону при принятии решения о покупке, но на стоимость напрямую не влияет», — говорит Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест». Соответственно, необходимость такого «ремонта» зависит от многих факторов. Первый — это формат, в котором будет реализован проект: город-

ская придомовая территория, территория загородного дома или общественные территории загородного поселка. Второй — это классность объекта. Наконец, третий фактор — это задачи, которые призван решить ландшафтный дизайн.

Что касается формата, то в частном домовладении желательно ограничиться минимумом. У нас нет культуры продажи ландшафта, хотя его стоимость, бывает, доходит до половины стоимости дома, поясняет ландшафтный дизайнер Виктория Мазуренко. «В США ландшафт продают как имущество, и если владелец переезжает, он

может забрать его с собой, если нет договоренности о его продаже покупателю дома», — говорит она. — Буквально выкапываются деревья, сворачивается трава и увозятся на новое место. У нас же дом с участком, на котором сделан ландшафтный дизайн, купят охотнее, но на цену это не повлияет. Причем касается это любого класса недвижимости. В экономклассе покупатели просто не готовы к дополнительным расходам, а в более высоких сегментах предпочитают устроить ландшафт по своему вкусу, пригласив дизайнера. Поэтому госпожа Мазуренко советует ограничиться разум-

ными тратами. «Как минимум участок должен быть выровнен, должна быть дорожная сеть хотя бы какая-то — временное покрытие из щебня, перед домом желательно создать лужайку: три квадратных метра раскатанного газона плюс несколько контейнеров с цветущими растениями уже настроит покупателя положительно», — говорит она.

Максимум — обустройство участка дома экономкласса в природном стиле: без надоев-

ших альпийских горок и кричащих цветов. «Очень увеличивает привлекательность наличие водоёма — даже небольшого пруда, ручейка или водопада», — добавляет дизайнер. Для таунхаусов актуальны мобильные садики. «Это создание мощения, террасы, которая является как бы открытой комнатой, которую декорируют растениями в контейнерах, шпирмами на колесах — всем, что можно переставлять, создавая разные сценарии использования», — поясняет Виктория Мазуренко.

Если же речь идет об участке размером не менее 20 соток класса «элита», то руководитель отдела загородной недвижимости компании TWEED Ирина Калинина советует выполнить ландшафтный дизайн с крупными элементами, водными объектами и элементами малых архитектурных форм: это может увеличить цену объекта на 10% и ускорить продажу. «Это как продажа квартир: квартиру с выделенными стенами купят быстрее, чем без отделки», — поясняет она. — Бывает, на участке глина, он не выровнен, лежит строительный мусор — в этом случае даже красивый дом 80% покупателей не купят.

Обязательный номер

«В элитном сегменте городское жилье ландшафтный дизайн — это не приятный бонус покупателю, а неотъемлемый атрибут, который непременно должен быть реализован в той или иной степени», — считает Наталья Шичанина, директор по продажам компании Vesprel. По ее мнению, ландшафтный дизайн может и должен быть выполнен даже на самой малой территории. «Например, в ЖК Crystal House на очень небольшом пространстве между домами разбит красивый и аккуратный японский сад, в котором приятно прогуляться или посидеть в конце рабочего дня», — говорит эксперт.

Влияние ландшафтного дизайна на темпы и объемы продаж увеличивается тем больше, чем дальше район застройки от парков и прогулочных зон. «Иногда оригинальный ландшафтный дизайн становится главным инструментом продвижения объекта», — добавляет госпожа Шичанина. — Так, в жилом комплексе Knightsbridge Private Park наличие частного парка вошло в название, проект успешно продвигается за счет того, что это единственный комплекс с частным парком. По такому же принципу идет продвижение проекта ЖК «Садовые кварталы»: позиционирование базируется на особенностях ландшафта.

«Еще на этапе принятия решения о покупке элитной квартиры потенциального покупателя интересует, будет ли возле дома зелень и в каком количестве. Примерно 30% наших клиен-

тов задают этот вопрос одним из первых. Сегодня никто не хочет жить и гулять с ребенком во дворе, где повсюду стоят припаркованные машины жильцов и их гостей и нет ни одного дерева», — поясняет Екатерина Батынкова, заместитель гендиректора по недвижимости компании «Садовые кварталы». «Застройщики все чаще обращают свое внимание при проектировании жилых комплексов не только на архитектурный облик будущих домов, но и на оформление придомовых территорий, что является необходимым ответом на сформировавшуюся потребность покупателей», — говорит она.

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

«Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JVRDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

МЕРКУРИЙ СИТИ

Москва

Апартаменты с эксклюзивным дизайном

Клубный этаж, комфорт и сервис международного уровня

(495) 651-651-0
www.mercury-city.com