

Автор: Елена ПОЛОВЦЕВА

Температурные аномалии последних двух месяцев по идее должны были бы парализовать всякую активность на **рынке недвижимости столичного региона**. Но нет: как уверяют аналитики, ни страшная жара, ни затянувший Москву дым от пожаров, ни сезон отпусков, ни заявления российского премьера о недопустимости скачков цен на жилье не смогли противостоять **росту стоимости** квадратных метров. В определении параметров этого роста эксперты расходятся, причем диапазон расхождений составляет около 6–7%, но **тенденция явственна**, если уж даже власти отмечают: **спрос возрождается** быстрее предложения.

## СТИЛЬ КАК ТОЧКА ОТСЧЕТА

**Е**динственное, что пока не очень меняется, — это потребительские критерии выбора жилья, сформировавшиеся за время кризиса: особой популярностью по-прежнему пользуются объекты, расположенные не далее 10–15 км от МКАД и пребывающие в высокой степени строительной готовности. Вот разве что южные и юго-восточные предложения в глазах потребителей потеряли очередную часть своей привлекательности: слишком плохо их было видно сквозь дым.

### » АППЕТИТ ПРОСНУЛСЯ, ДА ЕДА НЕ ГОТОВА

При этом, согласно последним данным статистики, в Москве в стадии активного строительства находится все-

го около 2–2,3 млн м<sup>2</sup> жилья: не более четверти этого объема приходится на объекты экономкласса и примерно 1,5–1,8 млн м<sup>2</sup> — на комплексы бизнес-класса. 2,7 млн м<sup>2</sup>, которые были введены в столице в 2009 году, — показатель, прямо скажем, средний. В 2010-м планировалось выйти на уровень 3,1 млн м<sup>2</sup>, и не исключено, что заявленную планку удастся удержать, но ближайшие пара лет обещают стать совершенно провальными: старые объекты достраиваются и допродаются, новые единичны — некоторый всплеск их вывода на рынок наблюдался в начале года, а потом опять наступило затишье. А между тем ежемесячно в руки покупателей уходит от 80 до 100 тыс. м<sup>2</sup> жилья в новостройках. Если дело так и дальше пойдет, риэлторам хватит работы на год — потом придется переквалифицировать-

ся если не в управдомы, то как минимум в специалистов вторичного рынка и уже со стороны наблюдать за галопирующим ростом цен на новое жилье.

В том, что подобный сценарий развития событий возможен, убеждает еще одно обстоятельство — активизация спроса на новостройки со стороны покупателей-ипотечников и покупателей-инвесторов. О выгодах и опасностях либерализации ипотеки можно говорить долго, но не в рамках этой статьи. Поэтому просто констатируем: за последнее время ставки по ипотечным кредитам (как рублевым, так и долларовым) значительно упали, в банках, работающих по стандартам АИЖК, они вообще опустились ниже докризисного уровня. В итоге спрос на ипотеку заметно вырос, так что АИЖК даже изменило свой прогноз по объему выдачи ипотечных кредитов в сторону повышения, решив, что к концу года в стране будет выдано кредитов на сумму 320–360 млрд руб. вместо ранее ожидаемых 280–320 млрд руб.





В частности, только за первые пять месяцев 2010 года россияне взяли 84 900 ипотечных кредитов на общую сумму 105,3 млрд руб. Так что к маю объем выдачи уже превысил показатель предыдущего, 2009 года почти в три раза.

Что же касается покупателей-инвесторов, то здесь все просто. С начала кризиса инвестиционный интерес к рынку недвижимости остыл, причем довольно быстро — слишком уж непривлекательными выглядели вложения в сегмент, который неожиданно для многих перестал приносить скорую спекулятивную отдачу. Инвесторы начали метаться с фондового рынка на валютный, с валютного на рынок драгметаллов, внимательно изучать предложения банков... И постепенно поняли, что на самом деле сфера real estate как была, так и остается самым надежным, а главное, самым понятным инвестиционным вариантом из всех перечисленных. Другое дело, что отныне недвижимость воспринимается исключительно как рынок не подверженных серьезным коллизиям, но долгосрочных вложений.

Итак, подводим итоги: рост потребительского спроса со стороны самых разных категорий покупателей, решающих самые разные задачи, — это раз; сокращение объема предложения, которое в ближайшие пару лет грозит перерасти в острейший дефицит, — это два; явное преваширование спроса на готовое или почти готовое жилье — это три. Есть четыре, пять, шесть, но и трех пунктов вполне хватит, чтобы составить отнюдь не длинный список столичных проектов, находящихся сегодня в зоне особого внимания. И у каждого, помимо классического «джентльменского набора» потребительских характеристик, наверняка найдется особенность, некая изюминка, придающая объекту особый шарм и, по сути, делающая его уникальным.

### » ФОРМУЛА УСПЕХА: ЗАКОНЧЕННОСТЬ ФОРМ ПЛЮС РАЗВИТИЕ СОДЕРЖАНИЯ

В нынешнем ионе специалисты холдинга МГСН, который представляет на рынке столичного региона проект «Красногорье DeLuxe» в Павшинской пойме, отметили резкий скачок платежеспособного спроса на квартиры в этом микрорайоне: во II квартале объем продаж в «Красногорье DeLuxe»



вырос на 20% по сравнению с I кварталом года. По мнению **вице-президента холдинга МГСН Ольги Грачевой**, «логично предположить, что повышение спроса обусловлено, в частности, высокой степенью готовности объекта, и — что не менее логично — приведет к дальнейшему росту цен. Стало быть, мы вправе говорить о высокой инвестиционной привлекательности нашего проекта». Хотя стоит отметить: вниманием «Красногорье DeLuxe» никогда обижено не было, да и ценовой уровень здесь никогда особо не опускался — слишком уж многое «со-

шло» на этом проекте, который в холдинге МГСН, не скрывая гордости, называют знаковым и для своей компании, и для города Красногорска, и для Подмосковья в целом.

Район «Красногорье» — самый масштабный проект застройки Красногорска, города, который несколько лет назад завоевал пусть неофициальное, но от этого не менее почетное право называться столицей Подмосковья. Всего за одну пятилетку территория по обе стороны Москвы-реки (Павшинская и Мякининская поймы) превратилась

### ХОЛДИНГ МГСН В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

**Х**олдинг МГСН — один из долгожителей российского рынка недвижимости: за его плечами 15 лет бесценного опыта работы — за это время инвестиционный объем компании в ключевых проектах Москвы и Московской области составил более 500 тыс. м<sup>2</sup>. Сегодня основные направления деятельности холдинга МГСН — инвестиции в недвижимость, работа в качестве риэлтора как на первичном, так и на вторичном рынке, девелопмент и маркетинговая оценка,

а основные инвестиционные проекты — микрорайон «Красногорье DeLuxe» в Павшинской пойме, ЖК «Град Московский» в г. Московский и микрорайон «Красная горка» (мкр. 7-8 г. Люберцы). Кроме того, холдинг МГСН выступает девелопером полного цикла в региональных проектах в Воронеже и Ярославле.

Стоит отметить, что холдинг МГСН — постоянный участник выставок недвижимости — неоднократно удостоившись наград и ди-

пломов. Также компания является организатором тематических семинаров для посетителей выставок: эти мероприятия проходят в интерактивном режиме, и любой присутствующий может задать эксперту холдинга интересующий его вопрос по рынку недвижимости. И еще одна немаловажная деталь: на конкурсе «Лучший риэлтор», который впервые прошел в рамках выставки «ДОМЭКСПО» в марте 2010 года, представитель холдинга МГСН вошел в тройку лучших. ◆

## ХОЛДИНГ МГСН В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

Главной своей задачей холдинг МГСН считает улучшение качества жизни клиентов за счет инновационных решений и высокого профессионализма своих сотрудников. Не случайно МГСН — это компания-новатор, постоянно предлагающая оригинальные и революционные программы и акции. Например, в конце 90-х годов, еще до того как ипотечное кредитование стало обычной для рынка недвижимости технологией, холдинг разработал для своих клиентов схему покупки квартиры через банки, где МГСН выступал в роли поручителя.

В декабре 2008 года холдинг вывел на рынок собственную программу «Инвестиционное партнерство», которая позволяла даже в кризисный период инвестировать деньги в недвижимость посредством приобретения имущественных прав на строящееся в Подмоскovie жилье. По сути, в рамках программы клиент компании становился ее партнером. Доходность от участия в подобном партнерстве составила 15% годовых (в рублях) от внесенных средств — на момент старта программа предлагала большую доходность, чем банковские депозиты.

Не менее важна для холдинга МГСН и социально ориентированная деятельность, направленная на улучшение качества жизни людей за счет приобретения ими жилья по льготным ценам. Ярким примером служит программа «Социальное партнерство», разработанная компанией в 2009 году. Холдинг МГСН выступил с поддержкой жилищной государственной политики, нацеленной на повышение доступности жилья для социально-значимых категорий граждан. Программа «Социальное партнерство», рассчитанная на молодые и многодетные семьи, ветеранов и приравненные к ним категории граждан, а также на обладателей жилищных субсидий, предоставила возможность приобрести квартиры в ЖК «Град Московский» по льготной нормативной стоимости жилья. ◆

Компания..... **ХОЛДИНГ МГСН**  
 Адрес..... м. «Шаболовская», ул. Шухова, д. 21  
 Телефон..... +7(495)651-95-55  
 Сайт..... [www.mgsn-invest.ru](http://www.mgsn-invest.ru)



**МГСН**  
 О О О · М Г С Н ·  
 МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ

в современный деловой район с развитой инфраструктурой. Крупнейший в России торгово-выставочный центр «Крокус-Сити» с яхт-клубом, конгрессно-концертным залом и рестораном, составляющим конкуренцию самым элитарным заведениям Москвы; первый в нашей стране и самый крупный в Европе всесезонный горнолыжный комплекс, Дом правительства Московской области — объекты, формирующие на обоих берегах Москвы-реки зону повышенной комфортности и задающие ритм жизни всего района, равно предназначенного для эффективного ведения бизнеса и полноценного отдыха. Не случайно именно в Красногорске в конце 2009 года открылась первая на территории Подмоскovie станция метро — «Мякинино»: это событие стало ключевым для развития города.

И еще одно «не случайно»: четвертая очередь «Красногорья» — расположенный в 2 км от МКАД микрорайон бизнес-класса «Красногорье DeLuxe» — объект, в котором экономика и эстетика идут рука об руку: как отмечает Ольга Грачева, «Павшинская

нировка квартир, а особый образ жизни, в котором уникальное природное окружение дополняет столичный размах, а законченность и выверенность архитектурных форм и пространственных решений не противоречит динамике постоянного развития, поэтапно поднимающего качество жизни на принципиально новую высоту.

### » СОЕДИНЯЯ НЕСОЕДИНИМОЕ

В одной из бесед с корреспондентом ДН Ольга Грачева заметила: «Спокойствие и динамика, приватность и единый архитектурный стиль, простор и эргономика, оригинальная концепция и разумная цена — ну как все это сочетать в рамках одного проекта? Но ведь именно такое сочетание способно гарантировать успех загородному объекту, претендующему стать реальной и интересной альтернативой городской квартире». Задача и правда не из легких, но выполнимая — в чем наглядно убеждает пример под названием «Резиденция Рублево».

1 км от МКАД по Новорижскому шоссе, ныне соединенному с Москвой Краснопресненским проспектом; все-

В 2009 году в рамках программы «Социальное партнерство» МГСН выступил с поддержкой государственной политики, нацеленной на **повышение доступности** жилья для социально-значимых категорий граждан

пойма настолько красива, что здесь просто нельзя было реализовывать проект, который не радовал бы душу. Поэтому мы не жалели времени на жаркие споры и обсуждение идей: в их соперничестве рождались отличительные черты «Красногорья DeLuxe» — оригинальная архитектура и уникальное сочетание городского и загородного форматов».

21-этажные дома-парусники, выполненные в стиле 7-звездного дубайского отеля «Бурдж-аль-Араб» — это для тех, кто с детства привык к городским вертикалям и красивым панорамным видам. Комплекс таунхаусов площадью от 211 до 403 м<sup>2</sup>, окна которых смотрят на тихую набережную Москвы-реки, — это для поклонников загородного уединения, но в соединении с городским комфортом. В холдинге МГСН уверены: «Красногорье DeLuxe» — не просто метры, высота потолков, пла-

го 18 км до центра столицы, не более 10 км до Барвихи и Жуковки, одни названия которых заставляют сердца сладко замирать, и совсем рукой подать до знаменитого Рублевского пляжа — бухты «Живописная»; от 5 до 15 мин на транспорте до станций метро «Мякинино», «Тушино» или «Строгино»; расположенные по соседству ТВЦ «Крокус-Сити», концертный зал «Крокус Сити Холл», яхт-клуб Shore House, всесезонный горнолыжный комплекс, англо-американская школа, гипермаркет «Ашан» и ТЦ «Твой Дом», круглосуточный спортивно-оздоровительный комплекс JANINN FITNESS. При таком наборе «первичных характеристик» можно было бы расслабиться и больше не напрягаться никогда. Однако авторы «Резиденции Рублево» решили воплотить в этом проекте все самые современные тенденции малоэтажно-



го строительства — и с честью выполнили поставленную задачу.

Архитектурным отцом «Резиденции Рублево» является английское архбюро PRP Architects, имеющее полувековой опыт проектирования поселков европейского уровня. Расположенные на 24 га 134 резиденции-дуплекса, которые и будут формировать жилое пространство проекта после его окончательного завершения, созданы в едином стиле эко-тек — своеобразном сплаве классического хай-тека и экологической эстетики. Но планировочное единство все же позволяет сохранить атмосферу уюта и приватности, которую столь ценят загородные обитатели. Особое внимание архитекторы уделили распределению дневного и солнечного света: каждая резиденция имеет застекленные террасы, большие окна и стеклянный атриум в центральной части, и даже относительно друг друга дома расположены с учетом освещенности по сторонам света.

Всего проектом предусмотрено четыре типа 2–3-этажных резиденций площадью от 364 до 502 м<sup>2</sup>. В каждой — четыре спальни со своими санузлами, просторная гостиная с двусторонним камином, гараж на две машины и две уличные парковки, терраса с отдельным выходом на патио-площадку — кстати, детальные подсчеты гласят, что террасы 2-го этажа и патио-зона дают в общей сложности 119 неучтенных «квадратов», которые покупатели получают в качестве бонуса. Резиденции предлагаются без внутренней отделки, дабы не сковывать фантазию покупателей, однако можно остановить выбор и на полностью готовом проекте дизайн-бюро ARNO. Современные инженерные сети, независимая система отопления, вентиляции и кондиционирования, диспетчеризация комплекса и применение системы «умный дом» — коммуникации последнего поколения и многоуровневые системы жизнеобеспечения тоже в плюс «Резиденции Рублево».

Украшением проекта служит 10 га вековых лесов, которые занимают его центральную часть. Что же касается внутренней инфраструктуры, то тут разработчики благоразумно решили не перенасыщать «Резиденцию Рублево» объектами, которые и так имеются поблизости. Парковая зона,



детские площадки, административное здание с мини-маркетом, кафе, спортзона, площадка для выгула собак, собственная служба сервиса, работающая по системе «все включено», — в проекте есть все, что необходимо для комфортного проживания.

А главное, он представляет собой некий принципиально новый для столичного рынка формат, которому специалисты холдинга МГСН уже придумали название — «квартира плюс». Иными словами, за деньги, которые в Москве уйдут на покупку хорошей, но среднестатистической квартиры бизнес-класса, в «Резиденции

Рублево» можно стать обладателем жилья, гарантирующего не только высокий статус, но и принципиально более высокое качество жизни — активной и одновременно размеренной, на лоне природы, но в непосредственной близости от мегаполиса. ■



**Эксклюзивная  
реализация  
от Холдинга МГСН**

Телефон .....+7(495)651-95-56  
Сайт ..... [www.rublevodom.ru](http://www.rublevodom.ru)