



Так называемый человек переселяющийся делится (весьма условно, конечно) на три подвида. К первому относятся пустые фантазеры, мечтающие из хрущевки в Кузьминках перебраться в хоромы на Патриарших, брезгливо отвергающие иные варианты и в итоге остающиеся ни с чем. Второй составляют скептики, прочно усвоившие про «каждый сверчок знай свой шесток»: действуют они строго пошагово, заманчивых перспектив для себя не рисуют и вырваться за границы «своего» сегмента почти не стремятся. Но профессионалам рынка, для которых жилье нечто большее, чем совокупность метров и поэтажных планов, всегда было интересно иметь дело с третьей категорией — реалистами, воспринимающими покупку недвижимости как переход на качественно иной уровень жизни, к которому они готовы не только финансово, а главным образом морально.

## В ПРИГОРОД — ЗА НОВЫМИ ОЩУЩЕНИЯМИ И НОВЫМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ



Смена квартиры на юге столицы на жилье в благополучных западных районах, «двушки» на «трешку», «эконома» на «бизнес» — набор понятных «операций по улучшению качества жизни». Новую краску в эту привычную городскую палитру внес массовый переезд москвичей за город, который постепенно из моды превратился почти в жизненную необходимость. Правда, в последнее время из загорода жители начали возвращаться... нет, не в Москву, но в ее пригороды.

Приличная экология, безопасность и спокойствие, окружающие природные пейзажи — несомненные преимущества 20-х, 30-х, 50-х км от МКАД. Но и в этой бочке меда есть свои ложки дегтя. Ежедневные поездки к месту работы и учебы могут превратиться в изматывающее многочасовое испытание. Собственный дом — вещь дорогостоящая не только в приобретении, но и в эксплуатации. Наконец, даже в поселках, позиционирующихся как альтернатива столичному жилью, образ существования скорее дачный, а не городской. А ведь учащенный жизненный пульс — болезнь, от которой не все москвичи могут излечиться, да и не все хотят, если честно. В итоге, покупатели все чаще интересуются объектами «суперближнего» Подмосковья, позволяющими жить на лоне природы, но без явного отрыва от мегаполиса. И, стремясь к новому качеству жизни, особое внимание они обращают на проекты, в которых экономика и эстетика не вступают друг с другом в противоречие.

Соединение плюсов городского и загородного существования, грамотных планировочных решений и понятной стоимости, спокойствия и динамики, приватности и единого архитектурного стиля, простора и эргономики, проверенных временем подходов и неординарных находок, открывающих принципиально новые перспективы, — для девелоперов задача не из легких. Особенно если учесть, что требовательный, во многом капризный современный покупатель настаивает на наличии в проекте «изюминки», способной одновременно стать поводом для хвастовства и точкой экономического отсчета. Адреса с подобным набором характеристик в ближайших окрестностях столицы наперечет, однако сложно не значит невозможно. Ярким тому доказательством служит проект



«Резиденция Рублево», который представляет на московском рынке компания «МГСН-Столица».

Даже без всяких дополнительных «авторских находок» «Резиденция Рублево» имела бы все шансы оказаться в центре потребительского внимания. Комплекс стоит на 1-м км Новорижского шоссе, в 10 мин от новых станций метро «Строгино» и «Мякинино». Отсюда рукой подать до Строгина и делового района «Крокус-Сити» с его разнообразной инфраструктурой, до вековых лесов и бухты Живописная, более известной под названием Рублевский пляж, до все-сезонного горнолыжного комплекса «СНЕЖ.КОМ» и Жуковки с Барвихой, чьи названия полностью «закрывают» тему статуса.

При этом, как отмечает вице-президент холдинга МГСН Ольга Грачева, содержание проекта «Резиденция Рублево» не менее интересно, чем его внешнее окружение: «Важно подчеркнуть, что авторами проекта являются специалисты английского архитектурного бюро PRP Architects — за их плечами полувековой опыт проектирования поселков европейского уровня. Поэтому в концепции «Резиденции Рублево» сочетаются самые современные тенденции малоэтажного строительства и главные, проверенные временем достоинства этого сегмента». За деньги, которые в Москве уйдут на покупку пусть хорошей, пусть даже очень хорошей, но все-таки стандартной квартиры бизнес-класса, в дуплексах «Резиденции Рублево» можно стать обладателем жилья площадью от 364 до 720 м<sup>2</sup> с участком земли до 8 соток, террасой и патио-зоной. 2–3-этажные резиденции, созданные в стиле эко-тек (сплаве классического хай-тека и экологической эстетики), отличаются планировочным единством, но при этом сохраняют ощущение приватности, а 24 га лесопарковой зоны, расположенные в поселении, только подчеркивают клубную атмосферу проекта. По мнению Ольги Грачевой, «по своим характеристикам жилые пространства «Резиденции Рублево» больше всего похожи на пентхаусы, перенесенные из московского поднебесья в природное окружение. Сегодня мы говорим о дуплексах этого проекта не просто как о загородной альтернативе городской квартире, а как о некоем новом формате «квартира плюс», высо-

кий класс которого подчеркивает наличие современных инженерных систем, гаража на две машины и многоуровневой системы охраны».

Но это все — о «поводах для хвастовства». Настала пора поговорить о заявленных «точках отсчета», делающих приобретение жилья в «Резиденции Рублево» экономически интересным. Не секрет, что сегодня около 80% всех сделок на рынке недвижимости приходится на сегмент так называемых альтернативных сделок. Выстраивание цепочки пусть всего из двух звеньев — дело непростое, даже если речь идет о глубокой вторичке. Не говоря уже о новостройках: здесь правильно организованная сделка требует четкого решения главных вопросов — когда нужно покинуть старую квартиру и когда можно вселиться в новую. Новоселу, получившему в распоряжение голую короб-

Еще интереснее данная схема выглядит для частных инвесторов-домовладельцев, для которых наиболее понятным является арендный бизнес, переживший период затишья, но теперь активно набирающий обороты. «Рыночная цена аренды жилья высокого класса составляет порядка \$10 тыс., что уже весьма привлекательно, — делится расчетами Ольга Грачева. — К тому же в качественном проекте жилье после сдачи объекта и оформления прав собственности прибавляет в цене минимум по \$500 за м<sup>2</sup>. А сделать инвестиционные расчеты еще более убедительными и прогнозируемыми позволяет грамотный подход к такому затратному по времени и средствам делу, как ремонтные и дизайнерские работы». Стоит подчеркнуть: реальность прогнозов в отношении «Резиденции Рублево» особо подкрепляет тот факт, что I оче-

“ За деньги, которые в Москве уйдут на покупку пусть даже очень хорошей, но все-таки стандартной квартиры, в дуплексах «Резиденции Рублево» можно приобрести жилье площадью до 720 м<sup>2</sup> с участком земли до 8 соток ”

ку новостройки, придется потратить время на доведение ее до ума и где-то обитать во время ремонта. В такой ситуации поиск потенциальных покупателей на старое жилье нередко начинается перед наступлением времени «Ч», что не позволяет оценить рыночную ситуацию и совершить сделку с максимальной для себя выгодой.

Как справедливо отмечает Ольга Грачева, существенную помощь могут оказать компании, готовые полностью выстроить цепочку купли-продажи: «Крайне удобный для клиента вариант — когда покупка новостройки и продажа прежнего жилья проводится специалистами одной структуры как комплексная сделка. А если у человека есть возможность въехать в новостройку, полностью готовую к проживанию, сделка может оцениваться как идеальная». Именно такая схема разработана в «Резиденции Рублево». Внеся платеж в размере 30% стоимости квартиры, покупатель может сразу приступить к ремонтным работам. А на момент оформления права собственности одновременно продать с помощью специалистов МГСН старую квартиру и переехать в новую.

редь проекта, состоящая из 67 дуплексов, готова на 80% и в ближайших месяцах будет полностью завершена.

Итак, модель для тех, кто готов включиться в арендный бизнес, примерно такова: внеся упомянутые 30% и получив годовую рассрочку на остальные платежи, покупатели, как уже было сказано, могут сразу начинать отделку. Услуга «Ремонт для аренды под ключ» обойдется в \$864 за м<sup>2</sup>: в финале люди получают готовое жилье с мебелью, бытовой и сантехникой и даже шторами. Полгода ремонтных работ вполне можно потратить на поиск арендатора — самостоятельный или с помощью местной УК. А затем одновременно закончить отделку, заселить жильцов и понять, что вложенный в «Резиденцию Рублево» капитал уже начал приносить отдачу. ■



**Эксклюзивная  
реализация  
от Холдинга МГСН**

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



# ГОТОВНОСТЬ С ПЕРСПЕКТИВОЙ

Люди — существа противоречивые, и покупатели жилья в новостройках здесь не исключение. С одной стороны, сегодня (как и все последние полтора года) они стремятся свести к минимуму возможные риски и поэтому предпочитают квартиры в построенных или находящихся в высокой степени готовности объектах. Но с другой — им крайне импонируют проекты с перспективой — те, что находятся в постоянном развитии, поэтапно поднимающем качество жизни на принципиально новую высоту. На рынке Московской области в нынешнем его состоянии подобное сочетание — из разряда «сложно, но можно».

Сначала несколько цифр и фактов, служащих прекрасным фоном для разговора на заявленную тему. По данным аналитических отделов компаний-игроков подмосковного рынка недвижимости, по сравнению с концом 2009 года число обращений потенциальных покупателей новостроек выросло минимум на 30%. Произошло это благодаря сочетанию многих факторов, среди которых — вера в устойчивость тренда на стабилизацию макро- и микроэкономической ситуации, снижение ипотечных ставок (вкупе с ростом числа банков, возвращающихся в сегмент первичной ипотеки), накопившаяся за время кризиса психо-

логическая усталость. Наконец, «простые граждане» не хуже профессионалов понимают: зафиксированный в последнее время рост объема первичного предложения — всего лишь результат «разморозки» и достраивания ряда старых объектов, но отнюдь не запуск новых, на более-менее массовое появление которых можно рассчитывать в лучшем случае в 2011 году. Не менее 75% от общего числа областных сделок по-прежнему занимают сделки с готовым или практически готовым жильем, но вот что при этом любопытно: более 90% и запросов, и реальных покупок — это эконом- или комфорт-класс, которые в Подмоскowie пред-

## СПРАВКА ДН

Холдинг МГСН, недавно отметивший свое 15-летие, — компания, удачно сочетающая инвестиционную и риэлторскую деятельность с работой в сфере девелопмента и маркетинга, а проверенные временем традиции — с новаторством и оригинальным решением самых сложных задач. «Инвестиционное партнерство», «Социальное партнерство», «Поддержка горожан в сделках с недвижимостью» — лишь часть программ, в основе которых лежат как грамотные и экономически

взвешенные подходы, продиктованные временем, так и главное, непреходящее стремление холдинга улучшать качество жизни клиентов за счет инновационных решений и высокого профессионализма своих сотрудников.

Сегодня в инвестиционно-риэлторском портфеле холдинга МГСН — как столичные, так и региональные проекты эконом- и бизнес-класса. Среди них — «Красногорье Deluxe» в Павшинской пойме, «Град Московский» в г. Московский Ленинского района Под-

московья, «Красная горка» в г. Люберцы, «Резиденция Рублево» на 1-м км Новорижского шоссе, «Челюскинцев, 101» в г. Воронеже, жилые комплексы в Ярославле и Ступине, многофункциональный ЖК на ул. Братиславской в Москве... Несмотря на внушительный стаж работы в сфере real estate, холдинг МГСН и сегодня стремится обогатить свой опыт, оставаясь одной из наиболее клиентоориентированных и динамично развивающихся компаний рынка недвижимости. ◆



ставлены по максимуму и, что называется, во всей красе. Но как только возникает потребность в чем-то более высококлассном, линейка предложений сокращается на порядок — что и находит отражение в структуре сделок. 2010 год общую картину не изменит: согласно подсчетам, в ближнем и среднем Подмоскowie, во многом ориентированном на столичного покупателя, к концу года объем новостроечных «квадратов» приблизится к планке в 5 млн, и 95% этого жилья составят качественные, но недорогие новостройки. Проекты принципиально иного порядка, способные похвастаться и особым местоположением, и особым набором характеристик, и какой-то «изюминкой», постепенно переходят в сегмент дефицитных. А те, что, в соответствии с потребительским идеалом, сочетают масштабность и добросовестность застройки, высокую стадию готовности и перспективы дальнейшего развития — даже в сегмент остродефицитных. Последствия уже почувствовал на себе холдинг МГСН, представляющий на рынке столичного региона проект «Красногорье DeLuxe» в Павшинской пойме.

Даже тот, кто никогда в жизни не рассматривал для себя вариант приобретения жилья в «Красногорье DeLuxe», наверняка слышал об этом знаковом проекте принципиально нового для столичного региона уровня. Например, благодаря географическому положению: «Красногорье DeLuxe» находится всего в 2 км от МКАД, в Красногорске — городе, который лет пять назад завоевал право носить звание столицы Подмоскowie. Не случайно всего за несколько лет

территория по обе стороны Москвы-реки превратилась в деловой район с удивительной инфраструктурой. Крупнейший в России выставочный и деловой центр «Крокус-Сити» с яхт-клубом, конгрессно-концертным залом, рестораном, составляющим конкуренцию элитарным заведениям Москвы, и грандиозными перспективами дальнейшего развития, первый в России и крупнейший в Европе все-сезонный горнолыжный комплекс, Дом правительства Московской области — лишь часть объектов, которые не только формируют на обоих берегах зону повышенной комфортности, но и задают ритм жизни всего района, равно удобного для эффективного ведения бизнеса и полноценного отдыха. И в том, что именно здесь появилась первая в Подмоскowie станция метро, ставшая новым связующим звеном между Красногорском и Москвой, есть высшая справедливость.

Не менее привлекательны и архитектурные находки «Красногорья DeLuxe», работа над которым выходит на финишную прямую. Как отмечает вице-президент холдинга МГСН **Ольга Грачева**, экономика — безусловно, важнейшая составляющая любого строительства, но Павшинская пойма настолько красива и самобытна, что здесь просто нельзя было реализовать проект, который не радовал бы душу. Длительные обсуждения, не один час жарких споров, соперничество идей — и в результате в Павшинской пойме появилось удивительное, редкое на современном рынке сочетание жилых форматов. Те, кому милы с детства привычные архитектурные вертикали, могут остановить выбор на многоэтажках;

те, кто стремится к соединению городского комфорта и загородного уединения, наверняка найдут привлекательным расположенный перед высотными зданиями комплекс таунхаусов (площадь от 211 до 403 м<sup>2</sup>); те, для кого важен акцент на самобытность, просто не смогут пройти мимо 21-этажных домов-парусников, выполненных в стиле всемирно известного 7-звездного отеля «Бурдж-аль-Араб» в Дубае.

Сформированный ценовой фон «Красногорья DeLuxe» не менее ярок, чем его архитектурный облик. Впрочем, цена жилья складывается не только из площади, высоты потолков, качества материалов и окружающей инфраструктуры. Немаловажная в данном случае составляющая — современные контексты, определяющие престижность места. Сегодня в Павшинской пойме не просто концентрируются покупатели «высшего звена» — здесь активно формируется зона застройки, предлагающая не столько квадратные метры, сколько образ жизни в уникальном природном окружении и со столичным размахом. Определение «моя столица» постепенно получает для обитателей Павшинской поймы принципиально новое звучание, аналогов которому пока что нет. ■

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

