

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ



МАРТ 2011 (№ 59)

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

WWW.D-N.RU

«ЭЛИТА»

ОБРЕТАЕТ ВКУС К ЖИЗНИ С. 40

ИПОТЕКА-2011:
ЗАХОДИ – НЕ БОЙСЯ >> С. 24

МЯТЕЖ КАК ПОВОД
ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ >> С. 76

Самый подходящий момент для выгодного капиталовложения **на КИПРЕ!**

- 30-летняя репутация безупречной работы на рынке недвижимости
- Международный стандарт качества ISO 9001
- Разнообразие проектов по всему побережью Кипра
- Современный дизайн и высококачественные материалы
- Высокий уровень постпродажного обслуживания
- Представительства в Москве, Киеве, Лондоне, Афинах и Стокгольме
- Гибкие условия оплаты
- Самая крупная и надежная строительная компания на Кипре



Mersinia Hills

Новые роскошные виллы «Мерсиния Хилс» в Айя-Напе



Цены от **299, 000 Евро** + НДС

- виллы с бассейнами, построенные по высочайшим стандартам
- в пешей доступности до центра Айя-Напы
- в 5 минутах езды до пляжа
- С панорамными видами на море

Aristo Bay Residence

Эксклюзивные апартаменты, пентхаусы и виллы в проекте «Аристо Бей Резиденс» в туристической зоне Лимассола



Цены от **293, 000 Евро** + НДС

- большой общий бассейн
- барбекю-площадки
- в пешей доступности до магазинов, банков, баров, ресторанов
- 10-15 минут езды до Лимассола и торгового центра

www.aristo-developers.ru

Все цены и наличие объектов могут измениться без предварительного уведомления.
Aristo Developers является членом группы «Долфин Капитал Инвесторс»

☎ ТЕЛ: +7 495 22 555 99

www.aristodevelopers.com



АКТЕР ПАРК-ОТЕЛЬ

Вилла «Прима»

**СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**
подробности на сайте



*Крым. Тихий центр Ялты. Дом на берегу моря, в старинном Массандровском парке. Уже построен.
Апартаменты класса Premium в собственность.*



www.akterparkhotel.ru

Офис в Москве / +7 (495) 544 72 70 / +7 (985) 762 30 86 *e-mail:* parkotel-acter@list.ru

Офис в Ялте / +38 (0654) 27 28 02 *e-mail:* parkotel-acter@mail.ru

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ



**СТАРЕ МЕСТО
ЦЕНОЙ В МИЛЛИОН**

стр. 82

**ЭЛИТНАЯ МИНА
ПРИ ПЛОХОЙ ИГРЕ**

стр. 40



**СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ
ПРОВИНЦИИ**

стр. 14



РЕДАКЦИЯ

ООО «Информ-дом» Москва, 123007, 2-й Хорошевский пр., 9, стр. 1, оф. 511
Генеральный директор Михаил Тимаков informdom@d-n.ru
Исполнительный директор Николай Веденяпин vede.nb@gmail.com
Директор по развитию Константин Скоробогатов daigest@inbox.ru
Финансовый директор Алла Аббакумова alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ +7 (495) 940-18-15, 940-19-54
Главный редактор Михаил Морозов morozovm@gmail.com
Выпускающий редактор Элина Плахтина elly.dn@mail.ru
Ответственный секретарь Ирина Танина iritana@yandex.ru
Руководитель информ. службы Анна Семина mintnm@gmail.com

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА
Дизайнер-верстальщик Юлия Мальсагова malsagova@gmail.com

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ +7 (495) 940-18-15, 941-11-42
Директор по рекламе Ольга Тимакова informdom@d-n.ru
Коммерческий директор Ольга Боченина bochenina@d-n.ru
Администратор рекламного отдела Ирина Туранская tur@d-n.ru
Менеджер рекламного отдела Виктория Гуськова vguskova@d-n.ru
Менеджер рекламного отдела Анна Липа annalipa@d-n.ru
Секретарь рекламного отдела Анна Гальцова informdom@d-n.ru

РАСПРОСТРАНЕНИЕ +7 (495) 940-19-54, 940-18-15
Начальник транспортного отдела Владимир Громченко informdom@d-n.ru

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Фото: Николай Веденяпин, Анна Кантемирова, Михаил Морозов, Юрий Савченко, Ирина Танина
Иллюстрации на стр. 34-39: Михаил Золотарев



Из архивов: Aristo Developers, P. Labarbe, www.travel-journal.ru, Villagio Estate, «Велес Капитал Девелопмент», «Величь Country Club», Группы Компаний ПИК, Группы компаний «Пионер», «МОРТОН».

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Регистрационное свидетельство ПИ - ФС77 - 19243 от 24 декабря 2004 г.
Тираж 30 000 экз.
Цена свободная

Авторские права защищены.

Полное или частичное воспроизведение статей и фотоматериалов, опубликованных в журнале «Дайджест российской и зарубежной недвижимости», **запрещается** без письменного согласия редакции.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламе.

ЧЕРНОГОРИЯ

1800 объектов по всему побережью

• **низкие цены** • **безвизовый въезд** •



- **Полное юридическое сопровождение**
- **Новое строительство, реконструкция существующих объектов, легализация**
- **Консалтинг, маркетинг**
- **Консультации по иммиграции в Сербию и Черногорию**

Real Estate Agency "ADRIATIK STROINVEST" LTD

85355 MONTENEGRO, BAR-SUTOMORE, str 10 V. KARADZISA
TEL./FAX: +382 30 307200, +382 67 339919, +7 495 9891283

**Adriatik
Stroinvest**

e-mail: astroinvest@t-com.me, [reddfox57.57@mail.ru](mailto:reddfx57.57@mail.ru)

www.monterreal.ru

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

WWW.RUSSIANREALTY.RU

6

WWW.VSEPOSELKI.RU

8

WWW.ZAGRANDOM.RU

9



МОСКВА

ГЛАВНОЕ

Дело «Интеко», по ком звонит колокол

10

ПРОЕКТЫ

Цена новостройки зависит от планировки

12

РЫНОК

Скромное обаяние провинции

14

ПРОЕКТЫ

Квадратные метры на выбор

18

FUTURUSSIA

Сценарии написаны, риэлторы делят роли

20

ТЕНДЕНЦИИ

Ипотека-2011: старые игры по новым правилам

24

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Жесткие правила — не для «азартных» законов

28



ИСТОРИЯ

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Чем на Руси купцы любили помериться

34

ВЕЛИКИЕ ИМЕНА

Фанни и Фредди доигрались с ипотекой

60



WWW.VSEPOSELKI.RU

В ФОКУСЕ

Элитная мина при плохой игре

40

ТОНКОСТИ

Счастье во многом зависит от налогов

48

WWW.ZAGRANDOM.RU

ЭКСПЕРТИЗА

Купишь за доллар — продашь за копейку

68

ИНВЕСТИЦИИ

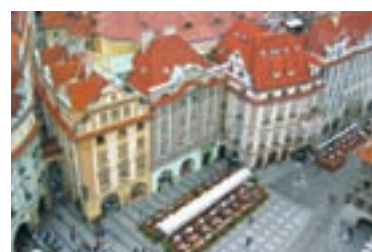
Ценовая температура
при революционной лихорадке

76

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Старе Место ценой в миллион

82



Самый подходящий момент для выгодного капиталовложения на КИПРЕ!

- 30-летняя репутация безупречной работы на рынке недвижимости
- Международный стандарт качества ISO 9001
- Разнообразие проектов по всему побережью Кипра
- Современный дизайн и высококачественные материалы
- Высокий уровень послепродажного обслуживания
- Представительства в Москве, Киеве, Лондоне, Афинах и Стокгольме
- Гибкие условия оплаты
- Самая крупная и надежная строительная компания на Кипре



ПАФОС

МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ
€ 91,800

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ВИД НЕДВИЖИМОСТИ	ЦЕНЫ ОТ €
ARISTO ZALAKIA G	АПАРТАМЕНТЫ / ВИЛЛЫ	272,600
CHLORAKA VILLAGE 2	ВИЛЛЫ	501,600
HA POTAMI B GOLF VILLAS	ВИЛЛЫ	840,000
HA POTAMI C PANORAMA	ВИЛЛЫ	356,700
KONIA VILLAGE 1	АПАРТАМЕНТЫ / ВИЛЛЫ / МЕЗОНЕТТЫ	104,020
MELANIA GARDENS P	АПАРТАМЕНТЫ / МЕЗОНЕТТЫ	98,000
PEYIA VRISOUDIA PLOTS	ВИЛЛЫ	512,300
RIZA HEIGHTS 2	ВИЛЛЫ	404,700
TALA H	ВИЛЛА	499,000
ZEPHYROS VILLAGE 4	АПАРТАМЕНТЫ / МЕЗОНЕТТЫ	91,800

ПОЛИС

МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ
€ 106,900

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ВИД НЕДВИЖИМОСТИ	ЦЕНЫ ОТ €
AGNADES VILLAGE 1	ВИЛЛЫ	462,600
ARGAKA VILLAGE 4	АПАРТАМЕНТЫ / МЕЗОНЕТТЫ	106,900
ARGAKA VILLAGE 6	ВИЛЛЫ	347,000
GOLDEN BEACH VILLAS	ВИЛЛЫ	1,150,000
NEO CHORIO VILLAGE 7	ВИЛЛЫ	527,000
RIVIERA BEACH VILLAS	ВИЛЛА	800,000

Эксклюзивные предложения-
специальные цены.

Скидки до 30 %

ЛИМАССОЛ

МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ
€ 169,000
ПЛЮС НДС

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ВИД НЕДВИЖИМОСТИ	ЦЕНЫ ОТ €
ARISTO BAY RESIDENCE	АПАРТАМЕНТЫ / ВИЛЛЫ	293,000
ARISTO PARADISE 2	ДОМА / МЕЗОНЕТТЫ	279,000
GERMASOGIA BAYSIDE 2	ВИЛЛЫ	456,000
LIMASSOL STAR	АПАРТАМЕНТЫ	298,000
MONAGROULLI HILLS	ВИЛЛЫ	309,800
REGINA COURT 11	АПАРТАМЕНТЫ	374,000
REGINA COURT 12	АПАРТАМЕНТЫ	169,000
SFALAGIOTISSA HILL VIEW	ВИЛЛЫ	880,000
SOUNI PINE FOREST	ВИЛЛЫ	244,000

ПИССУРИ

МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ
€ 79,900
ПЛЮС НДС

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ВИД НЕДВИЖИМОСТИ	ЦЕНЫ ОТ €
PISSOURI PINE BAY	АПАРТАМЕНТЫ / ВИЛЛЫ	137,300
PISSOURI VINES 1	АПАРТАМЕНТЫ	79,900
PISSOURI VINES 5	АПАРТАМЕНТЫ	108,300

В ДРУГИХ ГОРОДАХ

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ВИД НЕДВИЖИМОСТИ	ЦЕНЫ ОТ €
АЙА-НАПА		
MERSINIA HILLS SEA VIEW	ВИЛЛЫ	299,000
НИКОСИЯ		
AMARYLLIS COURT	АПАРТАМЕНТЫ	399,100
ANEMONE COURT	АПАРТАМЕНТЫ	135,000
IRIS COURT	АПАРТАМЕНТЫ	372,600



» Жилые кварталы в стиле LIFE

Группа компаний «Пионер» выводит на рынок новую концепцию «жилые кварталы LIFE», которая была разработана на основе анализа приоритетных потребностей покупателей.

Проекты под этим брендом будут обладать всеми характеристиками современного жилья: высоким качеством строительства и продуманными планировками, транспортной доступностью, развитой инфраструктурой, собственной службой эксплуатации и др. Визуализация каждого из жилых кварталов будет отличаться от основного бренда LIFE цветовыми решениями, связанными с линиями метро, рядом с которыми находятся объекты. Ближайшие станции найдут свое отражение в названиях: «LIFE Волжская», «LIFE Сходненская» и «LIFE Митинская». ЖК «Лазаревское» включают в концепцию жилых кварталов LIFE под брендом «LIFE Лазаревское». Многофункциональный комплекс «Yellow Submarine», который «Пионер» выводит на рынок в Санкт-Петербурге уже в марте этого года, будет также позиционироваться в сегменте LIFE. ■

» Парк им. Романа Абрамовича Горького

Роман Абрамович планирует заняться развитием Центрального парка культуры и отдыха им. Горького. Заместитель мэра Москвы Людмила Швецова подтвердила интерес бизнесмена к проекту, отметив, что предельные переговоры пока не велись. В сентябре 2010 года стало известно, что экспертный совет по инвестиционной деятельности при правительстве Москвы разработал проект модернизации ЦПКиО им. Горького. Полностью будет обновлена зона аттракционов. На территории 110 га появятся арт-парк, состоящий из арт-деревни и центра современного искусства, спортивная зона, концертный комплекс и ресторан в парке у Голицынских прудов. ■

» В Москве выпал золотой снег

За прошедшую зиму Москва заработала почти 207 млн руб. на штрафах, наложенных на подрядчиков за плохую уборку снега. Штрафные санкции были применены к 3,7 тыс. подрядных организаций. Об этом заявил вице-мэр столицы по вопросам жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства столицы Игорь Пергаменщик. К административной ответственности также привлекли некоторых префектов и их замов, глав управ районов и руководителей инженерных служб. Уволены 25 глав управ, а к 12 были применены «меры административного воздействия». Чиновник отметил, что за зиму было зарегистрировано 20 случаев травм из-за гололеда против 450 годом ранее. ■

» «Дело о киосках» никак не закроют

Завершилось общественное обсуждение новой схемы размещения точек мелкорозничной торговли в Москве. По его результатам столичные власти приняли решение отказаться от типовых проектов киосков, созданных Москомархитектурой. Кроме того, городское правительство согласилось поменять дислокацию примерно четверти торговых точек, но их общее количество все равно сократится более чем вдвое. Департамент потребительского рынка и услуг уже подготовил два новых варианта типовых конструкций киосков, базовая цена которых составит 200 тыс. руб., а стоимость сборки – 50 тыс. руб. Места для установки торговых точек будут продаваться с аукционов. ■

» Сбербанк ставит на Lipki

Презентация коттеджного поселка Lipki Парк, расположенного между Новорижским и Рублево-Успенским шоссе, в 33 км от Москвы, прошла в загородном клубе Величь Country Club.

К покупке предлагаются готовые коттеджи и дуплексы, также планируется строительство таунхаусов. С 1 декабря действует специальное предложение, по которому кирпичный дом площадью 354 м² на участке 8,2 сотки обойдется всего в \$772 тыс. Как отмечает руководитель проекта развития ипотечного кредитования в Московском банке ОАО «Сбербанк России» Геннадий Лузгин, такие проекты весьма привлекательны для клиентов Сбербанка. Уже сейчас решены вопросы межевания, оформления ИЖС и собственности, полностью подключены центральные коммуникации. «Покупатель получает недвижимость, которая по уровню жизни не уступает, но и превосходит уровень московской квартиры. Следует особо отметить, что застройщик поселка уже имеет за плечами завершённый проект «Величь», который по праву заслужил признание на рынке». ■



» Батурина раскрыла бизнес-секреты

Глава «Интеко» Елена Батурина дала интервью программе «Бизнес-секреты» Олега Тинькова и Олега Анисимова, которое было записано в Лондоне. Супруга экс-мэра Москвы Юрия Лужкова рассказала, что находится в Лондоне, так как ее дочери готовятся к поступлению в университет. В Москве она чувствует себя некомфортно и старается в городе не бывать. Батурина усомнилась, что новый мэр сможет решить проблему столичных пробок, «потому что это невозможно». Она уверена: если Собянин голословно обещает справиться с пробками, значит, он не видит эту ситуацию. «Жалко. Мне бы хотелось, чтобы городом управляли более компетентные люди», – заключила Батурина. ■

» Инвестконтракты пересчитали и запретили

Масштабная ревизия инвестиционных контрактов, затеянная новым мэром Москвы Сергеем Собяниным, может привести к отмене более трети проектов, согласованных ранее. Судьба порядка 500 проектов находится под вопросом. У одних давно истекли сроки реализации, а строители не вышли на площадку, другие так и не получили всей необходимой разрешительной документации. Будущее проблемных строек власти определяют до 30 сентября. Параллельно прорабатывается механизм выставления данных участков на новые торги, чтобы вовлечь земли в хозяйственный оборот. Не исключено, что новым застройщикам придется компенсировать расходы прежних владельцев. ■

» Генплан признали некомпетентным

Контрольно-счетная палата столицы отчиталась в Мосгордуме о результатах проверки Генплана развития Москвы до 2025 года. Аудиторы охарактеризовали Генплан как документ «некомпетентный, неполный и некорректный», который «практически невозможно» использовать для планирования. Эксперты посчитали необоснованным строительство заявленных 37 млн м² нежилых помещений и 27 млн м² площадей для объектов малого бизнеса, а также нашли мероприятия, результаты реализации которых будет сложно оценить. Но думская бюджетно-финансовая комиссия кардинально менять документ не торопится, а намерена внести в него лишь некоторые корректировки. ■



»» Рублевские земли продают без подряда

Компания «Велес Капитал Девелопмент» объявила о начале реализации земельных участков без обязательного подряда и с подведенными коммуникациями в поселке «Папушево».

Поселок расположен на Рублево-Успенском шоссе, в 24 км от МКАД. Покупателям предлагаются участки площадью от 13 до 100 соток по цене от \$18 тыс. за сотку. В подарок можно выбрать один из представленных проектов домов площадью от 350 до 800 м² с различными архитектурными решениями: в классическом, современном или английском стиле, а также в стиле кантри или ренессанс. «Коттеджный поселок «Папушево» – уникальное предложение. Это крупный организованный поселок на Рублевке с собственной инфраструктурой и рекреационными зонами. Мы позаботились о создании и сохранении концепции застройки, что внесет в жизнь жителей «Папушева» привычный комфорт, сохранит и поддержит заявленный высокий уровень поселка», – отмечает генеральный директор компании «Велес Капитал Девелопмент» Владлен Волошин. ■

»» «Сколково» обростает сказаниями

Московский академический музыкальный театр им. Станиславского и Немировича-Данченко поставил оперу про инновационный центр «Сколково», премьера которой состоится 12 апреля. В спектакле «Сказание о храме науки «Сколково» воспоют развитие инновационных технологий в России. По сюжету в государстве Москопотамия правят два брата – бог Денег и бог Науки. И если у первого есть свой храм, то у второго – нет. Мудрому визирию снится сон, что в стране закончилась нефть, и братья решают построить храм Науки и спасти страну от гибели. Визирь прилагает массу усилий и принуждает жрецов Денег к инновациям и возведению храма. Закончится все хорошо. ■

»» Женщина – лучший друг риэлтора

Современные женщины все чаще предпочитают решать квартирный вопрос самостоятельно. Как сообщают аналитики компании Urban Group, по итогам первых шести месяцев продаж в ЖК «Новосходненский» 54% всех покупателей – женщины. И большая часть из них купили квартиру самостоятельно. Женский сегмент покупателей четко делится на две группы. Первая – незамужние женщины 25-30 лет, занятые своей карьерой и приобретающие квартиру только для себя. Вторая группа – женщины 35-50 лет, имеющие одного или двоих детей, которых устраивает сложившийся порядок вещей. Они не хотят его менять, покупают жилье и окончательно обретают независимость. ■

»» Мода на доходные дома возвращается

Инвестиционная группа компаний ASG анонсировала инновационный проект в сегменте арендной недвижимости – «Система московских доходных домов «Рублево-Мякинино». Это комплекс доходных домов клубного типа с апартаментами различного класса, расположенный в зеленой зоне и в пешей доступности от метро «Мякинино». Проект предусматривает появление свыше 400 апартаментов. Арендные ставки будут следующими: студии и односпальные апартаменты – от 30 до 90 тыс. руб. в мес.; двухспальные апартаменты – от 60 до 190 тыс. руб. в мес.; трех-пятиспальные апартаменты – от 130 до 230 тыс. руб. в мес.; коттеджи – от 210 до 230 тыс. руб. в мес. ■

»» За дешевым островом в Панаму

Эксперты компании Doki составили рейтинг самых доступных островов стоимостью до \$100 тыс. Первое место досталось острову Гатун за \$30 тыс. в пресноводном озере в Панаме.

На острове площадью 3 тыс. м² есть электричество и сотовое покрытие, а до ближайшего порта Панама-Сити можно добраться за 40 мин. На втором месте оказался остров МакГиббон в Канаде (\$35,25 тыс.). Остров площадью 25 тыс. м² расположен на реке Сент-Джон рядом с городом Фредериктон. «Бронза» – у острова Дельфиний залив, расположенного в Панаме вблизи от архипелага Бокас-дель-Торо. Его площадь 610 м², а стоимость — \$40 тыс. Четвертое место досталось двум участкам площадью 15 га на острове Биг Таскет в Канаде по цене \$65,65 тыс. На этих необитаемых островах сохранились уникальные маяки. Замыкает пятерку лидеров Gunning Island в Канаде площадью 2,8 га за \$70 тыс. Остров расположен в Гусином заливе – это прекрасное место для коттеджа, из которого можно наблюдать за жизнью морских птиц. ■



»» За ипотекой во Францию

Агентство недвижимости Gordon Rock совместно с международным ипотечным брокером Lowell Finance составили рейтинг европейских стран по доступности ипотечного кредитования для граждан России. Первое место в топ-листе досталось Франции, где россиянину достаточно легко получить ипотеку в размере до 80% стоимости недвижимости по низкой ставке. Лидирующие позиции в рейтинге также заняли Англия, Германия и Австрия. Неплохо для наших соотечественников обстоят дела с ипотекой в Испании, Израиле, Португалии, Финляндии и на Кипре. А вот Болгария, Черногория, Египет и Таиланд россияне не жалуют: тут взять кредит на покупку жилья вряд ли удастся. ■

»» За жильем в Болгарию

Самое доступное жилье можно найти в Эстонии и Болгарии. К таким выводам пришли аналитики портала «ГдеЭтотДом.Ру», изучив рынок жилой недвижимости Европы. В этих странах цены начинаются от 100 тыс. руб. – за эту сумму можно купить дом площадью 80-150 м² в болгарском районе Руссе или квартиру площадью до 50 м² в эстонском городке Пюсси. Второе место в списке самых демократичных стран поделили Литва и Чехия, где цены на жилье стартуют с отметки 200 тыс. руб. На третьем месте оказалась Германия с минимальной стоимостью квартиры 280 тыс. руб. Далее следуют Италия, Финляндия и Черногория, где реально найти апартаменты или дом за 600-700 тыс. руб. ■

»» За гостиницей в Лондон

Британская компания Hogg Robinson Group назвала города с самыми дорогими отелями. Первое место уже шестой год подряд занимает Москва, несмотря на то, что в 2010 году проживание в столичных гостиницах подешевело на 12%. Лидерами рейтинга стали такие города, как Нью-Йорк, Париж, Гонконг, Женева, Цюрих, Вашингтон, Стокгольм, Эр-Рияд и Доха. Европейские отели дешевели в течение года. Так, цена номеров в Дублине и Афинах снизилась на 11 и 9% соответственно. Исключение составила Великобритания, где стоимость проживания в отелях выросла на 3%. Ощутимее всего подорожали гостиницы Азиатско-Тихоокеанского региона, Африки, Канады и Америки. ■



ДЕЛО «ИНТЕКО»: ПО КОМУ ЗВОНИТ КОЛОКОЛ

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Следственный комитет МВД не спешит заводить уголовное дело против главы «Интеко» Елены Батуриной, связанное с предполагаемым хищением средств «Банка Москвы».

Напомним суть возможных претензий. Предположительно по инициативе экс-мэра Москвы Юрия Лужкова Мосгордума в июне 2009 года приняла поправки в закон о бюджете, благодаря которым из бюджета города «Банку Москвы» было перечислено 15 млрд руб. в качестве выкупа за допэмиссионные акции банка. Через несколько дней банк предоставил кредит 12,7 млрд руб. агентству недвижимости «Премьер Эстейт».

Агентство в свою очередь выкупило за эти деньги у Елены Батуриной ее долю (95%) в ООО «Территориальная дирекция «Раменская», которое владело участком 58 га на юго-западе

Москвы. Залогом, который обеспечивал возврат денег банку, стал сам купленный участок. Стоимость земли компания Colliers International, привлеченная в качестве оценщика, определила в 16,5 млрд руб.

Видимо, предполагается доказать, что агентство недвижимости «Премьер Эстейт» ничего строить не собирается и выданный кредит погасить заведомо не сможет. Как это доказать? Детали кредитного договора не раскрываются, но, очевидно, время у компании есть. Как сохраняется и возможность перепродать участок. И если верить реляциям о выходе страны из кризиса, а также вполне обоснованным прогнозам устойчиво-



«ИНТЕКО» – российская компания, ведущая бизнес в сфере строительства, девелопмента и нефтехимии, получившая широкую известность благодаря тому, что ее владельцем является супруга бывшего мэра Москвы Юрия Лужкова Елена Батурина.

го роста цен на энергоресурсы, перепродать участок и вернуть кредит компания сможет очень скоро. И что тогда?

В стране нет закона, который запрещал бы демократически избираемому законодательному собранию региона изменять закон о бюджете по инициативе любого хорошего человека, не исключая демократически избираемого главы региона. А понятие «инициатива», строго говоря, лежит вне юридического поля.

В стране нет закона, который запрещал бы банку предоставлять кредит агентству недвижимости, созданному за три месяца до подачи заявки на кредит, с уставным капиталом 10 тыс. руб.

В стране нет закона, который обязывал бы получать предварительное одобрение федерального контролирующего органа на сделки такого масштаба. Может быть, и хорошо, что нет, иначе все эти миллиардные суммы были бы на пару миллиардов больше. Но важно, что такого закона нет. Как нет и еще многих законов, которые сделали бы такую сделку невозможной.

Документы по сделке оформлены безупречно — как оказалось, Батурина

уплатила все налоги, следовательно беспомощно чешут репу. По сути, единственное, чем располагает следствие на сегодня, — это будто бы завышенная в несколько раз оценка стоимости участка.

По мнению экспертов портала RussianRealty.ru, в зависимости от типа застройки участка (58 га) цена его покупки (12,7 млрд руб.) увеличит стоимость квадратного метра не более чем на \$200–300. И это в престижном ЮЗАО.

Москва слишком далеко зашла в монополизации строительного рынка. В начале «нулевых» в столице строили сотни компаний, сегодня — десятки, которые реально принадлежат нескольким владельцам. Можно беспредельно демонизировать «Интеко» — это только поможет раздербанить компанию или восстановить справедливость, если угодно. Схема, которую приписывают «Интеко», не нова. В том или ином виде и масштабе она не раз прокручивалась в Москве в пользу других компаний. И нет никаких предпосылок, что этому будет положен конец. Следственный комитет бьет по фамилии, а не по системе. **ОН**





Цена новостройки зависит от планировки

Сколько стоит квадратный метр? Несомненно, этот вопрос был и остается самым важным для большинства покупателей новостроек. Каждый выбирает будущее жилье исходя из своих финансовых возможностей.

Подобный вопрос далеко не единственный. Что еще оказывает наиболее серьезное влияние на выбор покупателя? Оказывается, что на втором месте в списке параметров, важных для клиентов строительных компаний, стоят архитектурные и планировочные решения новостроек. В отношении монолитных домов все понятно — вариантов планировок множество, но и цена кусается. С панельными новостройками все иначе: планировочные решения уже заданы, поэтому выбор происходит из готовых решений. Однако здесь есть свои лидеры: наиболее удобными и комфортными планировками квартир, по мнению большинства покупателей, обладают

две серии панельных новостроек — «КОПЭ-М-Парус» и П-3М.

Как следует из опросов покупателей жилья, эти серии нравятся им в первую очередь наличием во всех квартирах больших кухонь, балконов и эркеров. Плюс к этому в каждом подъезде предусмотрено по три лифта, а сами панельные новостройки обладают приятной и позитивной внешней архитектурой. Именно из-за этих «мелочей» покупатель чаще всего и принимает решение в пользу того или иного объекта при прочих равных ценовых показателях.

Риэлторы утверждают, что именно этот фактор — оптимальные планировочные решения — и способствует высокому интересу к домам се-



рий «КОПЭ-М-Парус» и П-3М. Речь идет о двух адресах в районе Чертаново — жилых комплексах «Чертановский» и «Аннинский», которые строит Группа Компаний ПИК и стоимость квартир в которых стартует от 88,1 тыс. руб. за квадратный метр.

В домах жилого комплекса «Чертановский» найдутся квартиры на самый взыскательный вкус. Проект предусматривает 1–2–3–4-комнатные квартиры, отличительной особенностью которых являются просторные светлые комнаты с эркерами, видовые балконы и лоджии. Площадь кухонь — от 10,4 до 14,7 м² — позволит вместить всю необходимую бытовую технику. А в корпусе № 1 жилого комплекса «Аннинский» запланированы 1–2–3–4-комнатные квартиры площадью от 37,4 до 101 м², которые сдаются в эксплуатацию с улучшенной отделкой.

Более дешевые новостройки серий «КОПЭ-М-Парус» и П-3М можно найти в ближайшем Подмосковье. К примеру, выгодное расположение и привлекательная цена (от 55,1 тыс. руб. за 1 м²) характеризуют новые жилые районы «Левобережный» и «Юбилейный»

от Группы Компаний ПИК в Химках. Так, жилой район «Юбилейный» возводится на северо-западе Московской области, в Химках. Здесь строится около 260 тыс. м² жилья, большая часть из которых уже сдана в эксплуатацию и заселена. А безусловным преимуществом жилого района «Левобережный» является то, что он граничит с обширной лесопарковой зоной и крупным природным водоемом.

Не менее привлекательно в глазах покупателей выглядит и жилой район «Ярославский» в городе Мытищи Московской области, который строит ГК ПИК. Застройка жилого района представлена домами серий П-3М и «КОПЭ-М-Парус», а также монолитными зданиями по индивидуальным проектам. «Ярославский» — район комплексной застройки, в котором предусмотрено все необходимое для комфортной жизни. В том числе четыре общеобразовательные школы, пять детских садов, спортивные сооружения, поликлиники, магазины, аптеки и другая инфраструктура. Стоимость квартир в «Ярославском» будет начинаться от 57 тыс. руб. за 1 м². ■

Как следует из опросов покупателей жилья, серии «КОПЭ-М-Парус» и П-3М нравятся им в первую очередь наличием во всех квартирах больших кухонь, балконов и эркеров

57 000
тыс. руб./м²

стартовая стоимость
квартир в жилом районе
«Ярославский»

Наиболее быстрыми темпами в 2010 году росла стоимость «квадрата» в Екатеринбурге, Смоленске, Воронеже, Казани, Красноярске, Новосибирске, Краснодаре и Ростове-на-Дону



Скромное обаяние ПРОВИНЦИИ

АВТОР: Ольга СЕНАТОВА

Жилье снова становится интересным объектом для инвестиций и спекуляций. Но экономический кризис не прошел бесследно и изменил приоритеты: если раньше наибольшую прибыль за короткий срок приносили сделки со столичной недвижимостью, то теперь привлекательной и сулящей ощутимую выгоду выглядит провинция.

Делать хорошие деньги на перепродаже квартир в Москве в ближайшие годы станет затруднительно. Кризис 2008–2009 годов не оправдал надежд населения столицы, ожидавшего обвала цен на заветные квадратные метры, так что рывка в обратную сторону ждать не приходится.

Хотя спрос на жилье в Москве с весны прошлого года непрерывно увеличивается, профессионалы рынка недвижимости сомневаются, что рост цен на жилье в ближайшие два-три года намного обгонит инфляцию. Стоимость квартир в столице по сравнению с покупательной способностью даже небедной публики вновь приближается к «потол-

ку». При этом повышения уровня жизни пока не наблюдается, что тоже не способствует росту цен на жилье.

Спрос на жилье в сочетании с усугубляющимся дефицитом предложения способствуют быстрому вымыванию с рынка наиболее ликвидных вариантов. На глазах теряют свою привлекательность в недавнем прошлом наиболее востребованные инвесторами новостройки, приносившие максимальный доход благодаря существенной разнице стоимости на стадии котлована и после завершения строительства. В кризис на первичном рынке жилья цены снизились больше всего — на 20–30%. Однако в конце 2010 года застройщи-



ки взяли реванш: в Москве резко подскочила стоимость новостроек, причем не только близких к завершению, но и тех, которые находятся на начальных этапах строительства.

В какой-то степени повышению цен на московские квартиры может способствовать бурный рост ипотечного

Сегодня инвестиции в жилую недвижимость в регионах представляются более интересным вариантом, чем вложение средств в московские квартиры. По сравнению со столицей во многих регионах стоимость жилья в кризис упала намного ощутимее и до сих пор это падение не отыграла. Тем временем

Немаловажно, что в любом российском городе жилье стоит гораздо меньше, чем в Москве. Получается, что при меньших расходах есть шанс получить более высокую отдачу

Инвестиции в жилую недвижимость в регионах представляются более интересным вариантом, чем вложение средств в московские квартиры: в кризис она ощутимо подешевела и до сих пор это падение не отыграла

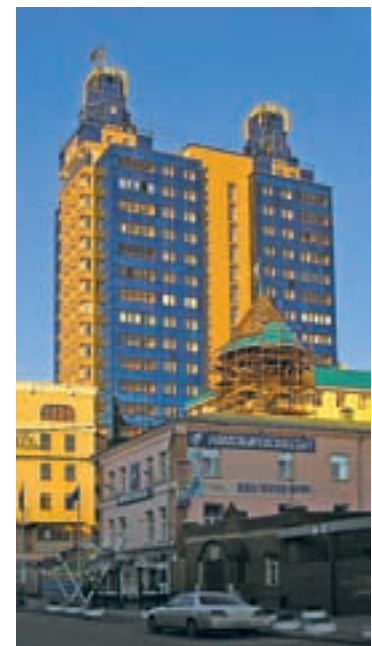
кредитования, но его объемы пока вдвое меньше, чем в рекордном 2008 году.

К тому же с помощью ипотеки в столице покупалось не больше 25% квартир, две трети сделок имеют характер альтернативных: одна квартира покупается, другая — продается. Получается, что спрос на жилье за счет ипотеки увеличивается незначительно, поэтому развитие жилищного кредитования вряд ли существенно повлияет на цены.

спрос на жилье в регионах растет не менее быстрыми темпами, чем в столице.

Немаловажно, что в любом российском городе жилье стоит гораздо меньше, чем в Москве. Получается, что при меньших расходах есть шанс получить более высокую отдачу.

На данный момент минимальная цена «входного билета» для инвестора в московское жилье равна 4–5 млн руб. В регионе квартира экономкласса доступна





На фоне столичных цен средняя стоимость «квадрата» в экономклассе на региональном вторичном рынке вызывает чувство чуть ли не умиления

**50
тыс. руб.**

средняя стоимость квадратного метра в Екатеринбурге и Краснодаре

всего за 1,5–2 млн руб., а по цене стандартной московской «двушки» — за 10–12 млн руб. — можно приобрести элитные апартаменты.

Скачок цен на региональное жилье прогнозируется уже в конце года. К этому моменту предложение начнет отставать от спроса, поскольку приток новых объектов с первичного рынка резко замедлится из-за практически полной остановки строительства жилья в 2009 году. Подобная ситуация сложилась в 2005–2006 годах после выхода печально знаменитого федерального закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...».

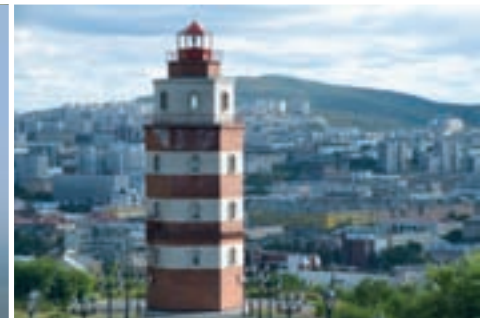
Самыми перспективными являются регионы, где в кризис наблюдалось наибольшее падение цен на жилье, темпы жилищного строительства невысоки, при этом высокий экономический потенциал служит залогом роста покупательной способности населения.

Наиболее быстрыми темпами в 2010 году росла стоимость «квадрата» в Екатеринбурге, Смоленске, Воронеже, Казани, Красноярске, Новосибирске, Краснодаре, Ростове и Ростове-на-Дону. Интересными для

инвесторов могут быть Волгоград, Липецк, Нижний Новгород, Омск, Пермь, Самара, Саратов, Челябинск, Уфа, где рынок жилья испытал наибольший ценовой спад и все еще лежит «на дне». Соответственно, в этих городах рост вложений будет максимальным.

Как обычно, столица оправилась от кризиса раньше остальных регионов. За прошлый год цены на жилье в столице практически вернулись к докризисным. Готовое типовое жилье стоит 120–140 тыс. руб. за м², бизнес-класс обойдется примерно в 200 тыс. руб. за м². На фоне столичных цен средняя стоимость «квадрата» в экономклассе на региональном вторичном рынке вызывает чувство чуть ли не умиления: Екатеринбург и Краснодар — 55 тыс. руб., Ростов, Самара и Новосибирск — 50 тыс. руб., Казань, Красноярск и Нижний Новгород — 45 тыс. руб., Воронеж — 40 тыс. руб., Омск и Саратов — 33 тыс. руб.

С точки зрения инвестиционной привлекательности наибольший интерес представляют самые дешевые квартиры, которые всегда пользуются высоким спросом. Однако рискованно вкла-



дывать средства в объекты низкого качества, поскольку запросы покупателей жилья растут — через несколько лет ваша квартира может оказаться неликвидной. Кроме того, не стоит инвестировать в квартиры, чья ликвидность сомнительна — в экологически неблагоприятном районе, с плохой транспортной доступностью, с неразвитой инфраструктурой и т. п.

Надежным вариантом инвестиций в жилье будет приобретение объекта повышенной комфортности: в кризис они больше всего потеряли в цене, зато в период экономического подъема дорожают быстрее, чем дешевые. В то же время ликвидность дорогих квартир ниже, чем дешевых: их сложнее реализовать.

Непростым для инвестора будет выбор между первичным и вторичным рынком жилья. Новостройка сулит более высокую отдачу от вложенных средств, но и рисков, связанных с ней, больше. Несмотря на возрождение строительной отрасли, ее состояние еще далеко от стабилизации: даже признанные лидеры способны в одночасье оказаться банкротами, и тогда инвестированные в жилье средства будут не приумножены, а заморожены.

В определенной степени безопасность инвестору обеспечит участие в строительном проекте солидного банка: когда банк выступает инвестором или владеет крупным пакетом акций застройщика, это снижает риски вложения. **ДН**

Профессионалы рынка сомневаются, что рост цен на столичное жилье обгонит инфляцию. Стоимость московских квартир по сравнению с покупательной способностью даже небедной публики приближается к «потолку»





Квадратные метры на выбор

НОВОСТРОЙКИ: КТО ПОБЕЖДАЕТ В БОРЬБЕ ЗА СОВРЕМЕННОГО ПОКУПАТЕЛЯ

Сегодняшний покупатель жилья стал чрезвычайно аккуратен и разборчив. Он не гонится за дешевыми предложениями, не спешит со сроками покупки, а тщательно ищет квартиру, отвечающую трем основным условиям: надежность, качество, комфорт. Но даже определившись с застройщиком, с бюджетом покупки, современный покупатель выдвигает еще одно обязательное требование – возможность выбора.

Неизменно поддерживать интерес клиента, предлагая ему широкую линейку качественного предложения — настоящее искусство, в тонкостях которого прекрасно разбирается ГК «Мортон», один из крупнейших девелоперов Подмосковья.

Выступая в качестве инвестора-застройщика, компания реализует 19 проектов жилой недвижимости в столичном регионе, суммарная жилая площадь в которых превышает 3 млн м². И «Мортон» не собирается останавливаться на достигнутом.

В 2010 году компания приступила к строительству четырех масштабных проектов общей площадью жилья око-

ло 1 млн м². Только весной на рынок было выведено около 500 тыс. м² жилья в новом микрорайоне «Солнцево-Парк» на юго-западе Подмосковья, а также представлен новый формат комплексной застройки — малоэтажный комплекс «Сакраменто» в Балашихе.

Приятным сюрпризом под конец года стало появление сразу двух проектов — микрорайонов «Бутово Парк» в Ленинском районе, в рамках которого будет построено 370 тыс. м² жилья, и «Северное Кучино» в Железнодорожном общей площадью 70 тыс. м².

По итогам 2010 года объем жилых площадей, введенных компанией в эксплуатацию, составил 560 тыс. м². О том, что



нынешний год станет не менее плодотворным, свидетельствует сообщение ГК «Мортон» о начале реализации двух новых крупных проектов, общая площадь жилья в которых превысит 300 тыс. м².

Речь идет о двух жилых микрорайонах комплексной застройки в ближайшем Подмосковье, строительство которых начнется уже в первом полугодии. Оба проекта расположены в непосредственной близости от Москвы — на расстоянии от 5 до 13 км от МКАД.

Один из проектов появится на востоке Подмосковья, где «Мортон» исторически является лидером по объемам строительства и ввода жилья. Второй микрорайон будет возведен на юге Подмосковья, в Ленинском районе, где у компании сегодня в активном строительстве находится более 800 тыс. м² жилья.

Так, новый микрорайон площадью 180 тыс. м² построят в г. Видное, в 5 км от МКАД по Каширскому шоссе. Здесь на территории около 20 га начнется строительство тринадцати 17-этажных многосекционных домов популярных серий П-44Т и П-111М.

Второй проект компании — новаторский формат малоэтажного жилья

в европейском стиле с низкой плотностью застройки, который разместится в городском округе Балашиха в 13 км по Горьковскому шоссе. Тут «Мортон» выводит на рынок микрорайон «Сакраменто-2». В рамках проекта на участке 56 га запланировано 118 четырехэтажных домов на 20 и 40 квартир. Площадь жилья превысит 120 тыс. м².

Каждый из проектов предусматривает строительство всей необходимой инфраструктуры, комплексное благоустройство и озеленение территории, организацию автостоянок и гостевых паркингов.

По словам генерального директора «Мортон-Инвест» Антона Скорика, компания имеет возможность предложить своим клиентам высокое качество жизни в своих микрорайонах, а за счет крупных объемов строительства — максимально комфортную стоимость квадратного метра.

В 2010 году ежемесячные объемы реализации ГК «Мортон» составляли порядка 20 тыс. м² жилья. В 2011 году компания намерена удвоить объемы продаж, увеличив объем предложения и расширив географию проектов. А значит, покупателям будет из чего выбрать. ■



МОРТОН

+7 (495) 921-22-21

www.morton.ru



СЦЕНАРИИ НАПИСАНЫ, РИЭЛТОРЫ ДЕЛЯТ РОЛИ

АВТОР: Олег САМОЙЛОВ

Выступать в роли оракула сложно. Тем более, когда речь идет о прогнозе на пять лет. Ведь за этот срок могут произойти события, которые кардинально изменят всю риэлторскую отрасль. Достаточно вспомнить, что риэлторской деятельности всего-то двадцать лет, а сколько трансформаций произошло за этот период. Мои предположения основаны на фактах и событиях, которые ожидаются с более или менее высокой степенью вероятности.

Главым из событий, важность которого для всего риэлторского бизнеса сложно переоценить, представляется появление закона о риэлторской деятельности — его разработка ведется в настоящее время. Он может вступить в силу в будущем году. При этом нельзя утверждать определенно, начнет ли он действовать на практике и каким именно окажется итоговое содержание закона. Рассмотрим три гипотетических варианта будущего развития событий: оптимистический, пессимистический и тот, который, вероятно, и воплотится в жизнь. Оговорюсь: все, о чем далее пойдет речь, я рассматриваю через призму собственного мировосприятия, кото-

рое является не «истиной в последней инстанции», а лишь одной из возможных точек зрения.

» ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ

Закон станет реальным инструментом регулирования риэлторской деятельности, так как установит ограничения допуска в профессию. Благодаря этому возникнет перспектива очищения отрасли от мошеннических, непрофессиональных и не порядочных персонажей, которых сегодня как под вывесками агентств, так и в рядах частных маклеров водится великое множество. Российская гильдия риэлторов (РГР), обретя законный спо-



СПРАВКА

ОЛЕГ САМОЙЛОВ – управляющий партнер и генеральный директор компании «Релайт-Недвижимость». Имеет два высших образования – медицинское и юридическое. Бизнес-образование: Высшая школа корпоративного управления АНХ при Правительстве РФ (лучший выпускник 2005 года программы профессиональной переподготовки EMBA, специализация «Управление развитием бизнеса»).

На рынке недвижимости – с 1993 года. В 1994 году, успешно выдержав квалификационный экзамен на право ведения риэлторской деятельности, стал одним из первых аттестованных брокеров в России. Признанный специалист-практик, обладающий многолетним успешным опытом управления бизнесом в сфере недвижимости с акцентом на системное развитие трех ключевых факторов эффективности: конкурентоспособности, человеческих ресурсов и технологий обслуживания потребителей.

С 1999 по 2005 год занимал ряд управленческих должностей в компании «МИЭЛЬ-Недвижимость», среди которых член совета директоров – директор по стратегическому развитию, руководитель стратегического комитета при совете директоров и комитета по управлению качеством.

соб наведения порядка, пройдет по рынку с «железной метлой».

Если это состоится, то через пять лет, вероятно, занятие риэлторским бизнесом в России станет не менее уважаемым занятием, чем в Америке. Конечно, некоторые «нецивилизованные» маклеры выживут и, активно демпингуя, продолжают портить имидж отрасли непрофессиональными действиями. Но в рамках данного сценария их число не будет критическим, а их конкурентоспособность оставит желать лучшего. Представители цивилизованного сектора рынка будут обладать не только профессиональным статусом, признаваемым органами власти, но и смогут легально получать информацию, которая необходима для правовой экспертизы объектов недвижимости. Агентства недвижимости обеспечат высокую надежность сделок, а это один из основных факторов, который обуславливает ценность риэлторской услуги для потребителей.

» ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ

Закон о риэлторской деятельности так и не будет принят либо будет принят

в редакции, которая не позволит риэлторам обеспечить своим клиентам полноценную профессиональную поддержку при совершении сделок. Такое развитие событий вполне вероятно, если закон не предусмотрит права риэлторов получать из государственных органов правовую информацию для проведения экспертиз.

Думаю, что в этом случае рынок риэлторских услуг через пять лет ничего хорошего не ждет, поскольку отрасль, окончательно утратив какую-либо целостность, попросту распадется на «организационные молекулы». Уже сейчас создаются «карманные» «ассоциации», «гильдии» и «палаты», основной задачей которых является охаивание РГР. При этом единственной целью, которую преследуют подобные объединения, является обеспечение политического капитала тем, кто ими руководит. РГР ничего с этим распадом поделаться не сможет, так как в ее распоряжении не будет рычагов, способных удержать отрасль в цивилизованных рамках.

Конечно, отдельные компании, как и раньше, будут работать квалифицированно, предоставляя клиентам эффек-



Отдельные компании будут работать квалифицированно. Но в целом расцветет никем не управляемое частное маклерство, представители которого будут действовать на грани закона или вовсе без оглядки на него

тивную поддержку в операциях с недвижимостью. Но в целом расцветет никем не управляемое частное маклерство, представители которого будут действовать или на грани закона, или вовсе без оглядки на него.

Проиграют, естественно, потребители: сделка с недвижимостью, не обеспеченная квалифицированными риэлторскими услугами, вновь станет столь же рискованным мероприятием, как и в «лихие 90-е». И вряд ли эту ситуацию сможет исправить введение обязательной нотариальной формы сделок, а также расширение полномочий нотариусов по проверке юридической истории объектов.

Дело в том, что полноценная проверка подразумевает совершение действий, которые являются уделом скорее оперативных работников. Сможет ли нотариус, к примеру, удостовериться в том, что человек, выписавшийся из квартиры в другой го-

род, действительно прибыл по новому адресу и реально там проживает, а все действия, которые он совершил ранее, выполнялись им по доброй воле? Для этого потребуются отправиться в командировку, а нотариус этого делать не будет. А риэлтор? Выполнит ли эту работу он?

В рамках рассматриваемого сценария риэлторская отрасль как организованный бизнес просто не будет существовать.

» РЕАЛИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ

Несмотря на усилия Российской гильдии риэлторов, закон будет принят не раньше, чем года через два, при этом его формулировки окажутся такими, что их воплощение в жизнь станет самостоятельной «головной болью» агентств недвижимости. Им придется соответствовать целому ряду бессмысленных бюрократических требований, но никакой помощи в практической работе закон им не окажет.

При этом сценарии каких-либо значимых перемен в риэлторском бизнесе, вероятно, не произойдет.





Представителям цивилизованной части отрасли недвижимости работать станет сложнее и дороже, следовательно, им придется повышать стоимость своих услуг для потребителей. Между тем нецивилизованные риэлторы, поскольку им новый закон не указ, продолжают работать, как и прежде. Поэтому, боюсь, общественно-публицистические телепрограммы не на один год вперед будут обеспечены материалами для разгромных репортажей, снятых скры-

Вероятно, вряд ли реалистический сценарий воплотится в жизнь в течение пятилетнего периода. Скорее всего, мы будем наблюдать, как через некоторое время ситуация начнет приобретать либо признаки выздоровления (развиваясь по оптимистической логике событий), либо дальнейшего упадка (пессимистический вариант). Конечно, хотелось бы, чтобы те преобразования, в которых сейчас так нуждается российский рынок риэлторских услуг, про-

Сможет ли нотариус удостоверить, что человек, выпивший из квартиры в другой город, прибыл по новому адресу и там проживает, а все действия, которые он совершил, выполнялись им по доброй воле?

Несмотря на усилия Российской гильдии риэлторов, закон будет принят не раньше, чем года через два, при этом его формулировки окажутся такими, что их воплощение в жизнь станет «головной болью» агентств недвижимости

той камерой и во всей красе демонстрирующей «мерзкую риэлторскую сущность». Таким образом, в ближайшее время на рынке риэлторских услуг сохранится противостояние между организованным и «самостийным» сегментами.

исходили органично и плавно. Но уверенности в том, что преобразования рыночных условий будут бесконфликтными, у меня нет. Ведь отечественные риэлторы, являясь проекцией нашего общества, увы, не склонны искать легких путей. ■

ИПОТЕКА-2011: СТАРЫЕ ИГРЫ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

АВТОР: Ольга СЕНАТОРОВА



Происходящее с начала года все больше убеждает, что ипотека — больше не ругательное слово. Банки снова ведут охоту на новых заемщиков, рекламируя действительные и мнимые преимущества жилищного кредитования. Разберемся, что из громких рекламных заявлений работает, а какие лозунги рассчитаны исключительно на то, чтобы задурить головы потенциальным клиентам.

Сегодня получить ипотечный кредит стало не в пример проще, чем было год назад, когда потенциальных клиентов чаще отпугивали, чем приманивали. Справка о доходах физического лица по форме 2-НДФЛ перестала служить единственно возможным «входным билетом», получение зарплаты «в кон-

верте» — отныне не преграда на пути к приобретению жилья по ипотеке. Кредитные инспекторы в банках больше не шарахаются от строителей, работников финансовой сферы и представителей других профессий, угодивших в кризис в черный список. В пылу конкурентной борьбы лояльность некоторых банков зашла так да-

леко, что они стали предлагать специальные программы для такой прежде нежелательной категории заемщиков, как индивидуальные предприниматели. Как известно, спецификой российского малого бизнеса является полная финансовая непрозрачность. Поэтому легче было верблюду пролезть сквозь игольное ушко, чем предпринима-

телю получить ипотечный кредит. Тем не менее ряд банков (например Альфа-Банк, АМТ Банк, банк «Дельта-Кредит», Флексинвест Банк) сегодня адресует специальные ипотечные программы предпринимателям.

» ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

Однако либеральность кредиторов в отношении требований к ипотечным заемщикам имеет свои границы. Причем после кризиса возникли условия, которые ранее не практиковались. Так, по стандарту размер ежемесячного платежа по кредиту не должен превышать 40 % дохода заемщика. Раньше при расчете этого соотношения не брали в расчет наличие иждивенцев — несовершеннолетних детей, престарелых родителей. Теперь все чаще при расчете соотношения «платеж/доход» из дохода заемщика вычитают суммы, необходимые для содержания иждивенцев. Таким образом, кредиторы стали учитывать реальную, а не условную кредитоспособность заемщика.

Значительно больше строгости банки проявляют по отношению к тем, кто замечен в небрежении своими обязательствами по ранее взятым кредитам. Ипотечный кредит — не только большие деньги, но и большая ответственность, а после кризиса банки намерены рисковать как можно меньше. Поэтому важную роль стала играть кредитная история. До кризиса прошлые грешки при погашении кредитов не имели большого значения, а теперь из-за плохой кредитной истории можно запросто лишиться шанса купить жилье в кредит.

» УСЛОВНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Доступность ипотечных кредитов после кризиса во многом связана со снижением первоначального взноса за жилье, который надо внести из собственных средств. В прошлом году первоначальный взнос неожиданно быстро снизился с 30 %, ставших стандартом кризисных лет, до 20 %. Вслед за этим появились и наиболее популярные ипотечные программы с первоначальным взносом 10 %.

Однако и тут кризис внес свои коррективы. Теперь, чтобы получить кредит с маленьким первоначальным

взносом, залога приобретаемого жилья будет уже недостаточно — требуется предоставить дополнительное обеспечение. Это может быть другая недвижимость (квартира, дача, дом), страхование ответственности заемщика за неисполнение или необязательное исполнение своих обязательств по кредитному договору. Такая страховка стоит 3–4 % суммы кредита, причем ее наличие не освобождает заемщика от необходимости тратиться на стандартное ипотечное страхование имущества, жизни и трудоспособности, а также юридической чистоты сделки.

Получается, что для кредита с первоначальным взносом 10 % с учетом расходов на дополнительную страховку понадобится внести из собственных средств 13–14 %. Конечно, это все равно меньше 20 %, но все же заметно больше обещанных 10 %.

К тому же, если поискать, реально найти ипотечные программы с первоначальным взносом 15 %, не требующие никакого дополнительного обеспечения. Сегодня подобные программы предлагают, к примеру, Газпромбанк и Райффайзенбанк. Разница в расходах несущественная, зато не нужно тратить время на оформление страховки.

Есть и еще один момент, на который следует обратить внимание: от величины первоначального взноса зависит сумма кредита. Чем ниже взнос — тем меньше кредит.

» МИНУС ПРОЦЕНТЫ

Весь прошлый год проценты по ипотечным кредитам непрерывно снижались. В этом году ставки продолжают падать — рекламные объявления пестрят обещаниями кредитов под 10–12 % годовых.

Рекламные объявления не врут. Ипотечный кредит в рублях действительно можно получить под 10 % годовых. Но при этом надо внести первоначальный взнос в размере 50–60 % и вернуть кредит за 5–7 лет. Это неплохой вариант, если вы собираетесь проводить альтернативную сдел-

ку: продаете свое жилье, используя вырученные средства на первоначальный взнос. Поскольку сумма кредита относительно невелика, ее вполне удастся погасить за 5–7 лет. Но тем, кто намеревается покупать жилье «с нуля», этот вариант вряд ли подойдет.

Можно получить кредит под 11,5–12,5 % годовых с умеренным первоначальным взносом, если использовать плавающую ставку. Однако этот путь связан с риском для заемщика. В данный момент конъюнктура для плавающих ставок благоприятная, индикативные ставки LIBOR, EURIBOR и MosPrime, к которым их привязывают, держатся на низком уровне. Но, как учит нас кризис, эти ставки могут в одночасье увеличиться в разы, в результате чего ваш ежемесячный платеж вырастет до неподъемной величины. Поэтому, если вы решите рискнуть, стоит выбирать плавающую ставку, которая имеет ограничение по размеру: так вы хотя бы будете представлять, неприятностей какого масштаба придется ждать лично вам как



заемщику от какого-нибудь очередного мирового экономического бардака.

Сказанное о риске плавающих ставок справедливо и для комбинированных — такая ставка фиксируется на 1–5 лет, а затем превращается в плавающую. Комбинированные ставки чуть выше плавающих, но ниже фиксированных. Фиксированная ставка на кредит сроком 15–20 лет и первоначальным взносом 20 % стоимости приобретаемого жилья составит 13–15 %. Кстати, если получать кредит в качестве клиента кого-то из пар-

слеживать изменения в условиях кредитования. Самостоятельно это сделать не так уж сложно, но для приобретения необходимых навыков потребуется время. Если вы им не располагаете, проще обратиться к ипотечному брокеру, который подберет оптимальный для вас вариант.

» ИПОТЕЧНАЯ АЗБУКА

Одним из безоговорочных плюсов для заемщиков стала отмена комиссий за выдачу кредита. Первым на такой шаг пошел Сбербанк в апреле

Банки стали более строгими по отношению к тем, кто замечен в небрежении своими обязательствами по ранее взятым кредитам. После кризиса банки намерены рисковать как можно меньше

тнеров банка — ипотечного брокера, риэлтора, застройщика — процентная ставка, скорее всего, будет ниже. Некоторые банки устанавливают более низкие ставки по кредитам для «зарплатных» клиентов (такая практика существует в Сбербанке, Райффайзенбанке).

Кроме того, есть шанс получить кредит по ставке, которая ниже стандартной, в рамках специальной акции: крупные банки регулярно привлекают внимание потенциальных заемщиков, объявляя о снижении ставок на один-два месяца.

Так что, если поставить цель, то действительно можно получить кредит по низкой ставке. Но необходимо хорошо разбираться в предложениях банков и систематически от-

прошлого года. Следом некоторые банки полностью отменили комиссию за выдачу кредита, но большая часть банков предпочла поступить менее радикально, отменяя комиссию только в рамках специальных акций на фиксированный срок или по каким-то отдельным программам. Инициатива Сбербанка способствовала еще и снижению комиссии за выдачу кредита. Если раньше нормой было брать 1–1,5 % суммы кредита (в редких случаях — стоимость приобретаемого жилья), то теперь это 0,5–1 %. Учитывая, что большинство кредитов представляет сумму с шестью нулями, как отмена, так и снижение комиссии за выдачу кредита позволяют заемщику сэконо-

Результатом затяжной борьбы Роспотребнадзора с ипотечными банками и компаниями стала почти повсеместная отмена комиссии за досрочное погашение кредита, что, безусловно, тоже расценивается как улучшение условий кредитования.

В том же ряду стоит радикальное сокращение сроков рассмотрения кредитных заявок. Еще год назад решение о выдаче кредита принималось в течение месяца, сегодня на это уходит неделя. Нередко банковская реклама обещает выдачу кредита через два–три дня после подачи всех требуемых документов, но на практике столь сжатые сроки выдерживаются не всегда. Кстати, абсолютный рекорд по сроку рассмотрения заявки на ипотечный кредит принадлежит «Банку жилищного финансирования», который предлагает экспресс-кредиты на приобретение квартир на вторичном рынке под залог имеющейся в собственности квартиры с рассмотрением заявки за один день.

В ипотечном кредитовании существуют четкие закономерности, которые имеет смысл усвоить. Хотите получить кредит побольше или чтобы ежемесячный платеж был поменьше — растяните кредит на максимальный срок. Но чем дольше вы будете погашать кредит, тем больше потратитесь на проценты.

То же самое с первоначальным взносом. Большой первоначальный взнос — низкая ставка по кредиту, возможность быстро погасить задолженность, соответственно, меньшие расходы на выплату процентов. Но для кого-то высокая процентная ставка и длительный срок погашения — приемлемая плата за возможность обустроить собственное жилье: не надо дожидаться, пока накопится большой первоначальный взнос.

Рассматривая достоинства и недостатки ипотечных программ, несложно заметить: идеальных предложений не бывает. Очевидную выгоду непременно будет сопровождать какой-нибудь скрытый подвох. Поэтому, чтобы подобрать ипотечную программу, которая принесет вам наибольшую выгоду с наименьшими потерями, надо четко представлять, что лично для вас имеет первостепенное значение. **PH**





Выставка Недвижимости в Санкт-Петербурге St.Petersburg International Property Show

Выставка Зарубежной Недвижимости в Санкт-Петербурге.

Организаторы Международной Выставки Недвижимости пригласили в Санкт-Петербург более 190 компаний – специалистов по инвестициям в недвижимость, ведущих застройщиков и агентства недвижимости со всего мира.

Участники выставки представят разнообразие предложений по продаже, аренде недвижимости и дадут профессиональные консультации о том, как правильно покупать, арендовать и управлять недвижимостью в той или иной стране, о наиболее выгодных способах инвестирования и кредитования.

aigroup

Телефон организатора: +7 495 926 9695

1-2

АПРЕЛЯ 2011

Санкт-Петербург, Большой пр. В.О. 103,
выставочный комплекс «Ленэкспо», пав. 4

www.Spb.PropertyShow.ru



ЖЕСТКИЕ ПРАВИЛА — НЕ ДЛЯ «АЗАРТНЫХ» ЗАКОНОВ

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Недавно разразился громкий скандал: в Подмосковье разоблачена масштабная сеть подпольных казино, которую «крышевали» чиновники высшего ранга. Дело получило широкую огласку. Разбирательство еще не закончено, а некоторые высокопоставленные должностные лица уже лишились своих тепленьких мест. Поговаривают, что нелегальные казино могут стоить кресла даже губернатору Грому.

Власти всерьез решили взяться за искоренение игорного бизнеса в стране. Хотя начиналось это противостояние более цивилизованно и оптимистично. Эпоха развития игорного дела в нашей стране ведет отсчет с 1988 года, когда в гостиницах Госкоминтуриста СССР установили первые автоматы с денежным выигрышем. Расцвет этого бизнеса пришелся на конец 90-х–начало «нулевых». К 2006 году в России было выдано свыше 6300 лицензий на игорный бизнес, а нелегальные заведения никто и не считал.

И вот в 2006 году тогдашний президент Владимир Путин внес в Думу предложения по законопроекту «О государ-

ственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр». Суть их состояла в локализации игорного бизнеса в четырех игорных зонах. В декабре 2006 года был принят закон, согласно которому с 1 июля 2009 года все игорные заведения, за исключением букмекерских контор и тотализаторов, могли работать только в специально выделенных зонах. Последние должны были появиться до 1 июля 2007 года на территориях Алтайского, Приморского, Краснодарского краев, Калининградской и Ростовской областей. Государство пообещало обеспечить их землей, а само строительство должно было лечь на плечи инвесторов.



Так, игорную зону «Азов-Сити» запланировали на территории Щербиновского района Краснодарского края и Азовского района Ростовской области, недалеко от Ейска: предполагалось открытие казино, залов игровых автоматов, букмекерских контор и тотализаторов, баров, ресторанов, отелей, развлекательных комплексов. К настоящему моменту свет увидели лишь два казино — «Оракул» и «Шамбала» (к слову, это единственные легальные казино в России). Все остальное осталось на бумаге и (частично) на стадии котлованов.

Задержку в строительстве власти списали на нерасторопность ростовской стороны. Причины, по мнению чиновников, в «колоссальном инфраструктурном отставании». Проблему решили радикально. В ноябре 2010 года президент России Дмитрий Медведев подписал закон, исключивший Ростовскую область из списка регионов, где будут располагаться игорные зоны. Эту зону перенесли на новое место — на Благовещенскую косу. Теперь Краснодарский край единолично возводит игорную Мекку — власти субъекта обещают, что зона на Черноморском по-

бережье заработает в полную силу через 7–10 лет.

Тем временем сибиряки не столь щедры на обещания. Власти Алтайского края предпочитают не поднимать эту болезную для них тему. Оно и понятно: с момента подписания закона прошло почти пять лет, а пустырь, на котором должна появиться «Сибирская монета» (название второй игорной зоны), по-прежнему девственно чист.

«Сибирская монета» будет расположена в Алтайском районе Алтайского края. На 2 тыс. га должны появиться казино, гостиничные комплексы, рестораны и т. д. Вопрос о сроках

Расцвет игорного бизнеса пришелся на конец 90-х–начало «нулевых». К 2006 году в России было выдано свыше 6300 лицензий на игорный бизнес, а нелегальные заведения никто и не считал





Зона «Янтарная» имеет выгодное положение – в сердце Европы, с выходом к Балтийскому морю, и позиционируется как место не только для азартных игр, но и для проведения деловых конференций

остаётся открытым. Пару месяцев назад председатель коммунистической партии Алтая предложил направить деньги, выделенные на этот проект, на более актуальные для региона нужды, а саму игорную зону перенести на Дальний Восток, где не хватает рабочих мест. По мнению депутата, новое месторасположение в полной мере позволит реализовать этот масштабный проект.

Третью игорную зону — «Приморье» — предположительно построят в курортной зоне Уссурийского залива, в 70 км от Владивостока. На площади 620 га должны разместиться казино, гостиницы, торгово-развлекательные центры, рестораны, конференц-зал и дру-

гие объекты. Но и здесь пока не начато строительство ни одного объекта.

Наконец, для четвертой игорной зоны отвели место в Калининградской области, в окрестностях поселка Янтарный. Участок 1 тыс. га выделен под казино, гостиницы, аквапарки, театр и концертные залы, спортивные арены и т. п. Зона «Янтарная» выделялась на общем фоне. Она имеет выгодное положение — практически в сердце Европы, с выходом к Балтийскому морю. К тому же она позиционировалась как место не только для азартных игр, но и для отдыха и проведения деловых конференций.

Однако на сегодняшний день она ничем не отличается от двух предыдущих зон — та же тишина на площадке. Власти региона неоднократно пытались провести аукционы на право застройки зоны, но ни одни торги не состоялись из-за отсутствия желающих. Причину глава региона увидел в неудачном расположении. И тоже решил ходатайствовать о переносе зоны в — курортный район Светлогорска, где, по его словам, турпоток выше в разы. Возможно, предложение губернатора и найдет отклик у депутатов.



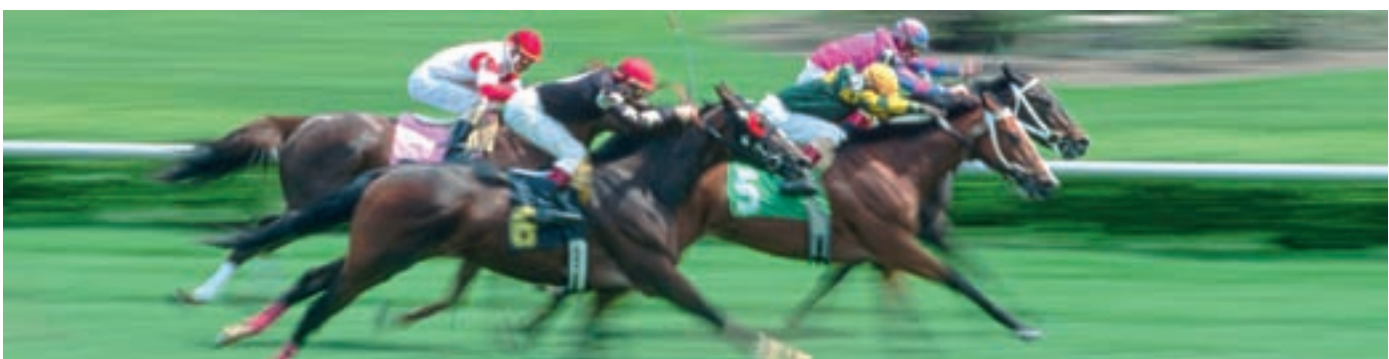


В 2006 году был принят закон, согласно которому с 1 июля 2009 года все игорные заведения, за исключением букмекерских контор и тотализаторов, могли работать только в специально выделенных зонах

Краснодарский край возводит игорную Мекку – власти субъекта обещают, что зона на Черноморском побережье заработает в полную силу через 7-10 лет

Так что пока любителям игр придется забыть об азартных увлечениях или, как вариант, отправиться в подпольные заведения. Доблестные блюстители порядка ежегодно рапортуют о закрытии десятков тысяч (!) нелегальных игорных точек, но желающие испытать фортуна на прочность по-прежнему

не испытывают дефицита мест, где это можно сделать. Не пора ли нашим чиновникам не только кивать на нечистоплотных деятелей игорного бизнеса, но и самим уже начать играть честно — помогать цивилизованному игорному бизнесу и исправлять допущенные ошибки? 





Московская Международная Выставка Недвижимости Moscow International Property Show



Московская Международная Выставка Недвижимости

Организаторы Московской Международной Выставки Недвижимости пригласили в Москву более 190 компаний – специалистов по инвестициям в недвижимость, ведущих застройщиков и агентства недвижимости со всего мира.

8-9 АПРЕЛЯ 2011

Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «Тишинка»

Телефон организатора: +7 495 926 9695

www.PropertyShow.ru

aigroup



Moscow Golf & Luxury Property Show

Выставка Зарубежной Недвижимости

Организаторы международной выставки Moscow Golf & Luxury Property Show пригласили к участию лучших профессионалов: крупных зарубежных и российских специалистов по инвестициям в недвижимость за рубежом, ведущих застройщиков и агентства недвижимости, а также представителей гольф-индустрии.

Moscow Golf & Luxury Property Show станет настоящей ярмаркой предложений по недвижимости за рубежом и гольфу!

22-23 АПРЕЛЯ 2011

Телефон организатора: +7 495 926 9695
Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «Тишинка»

www.LuxuryPropertyShow.ru

В XIX веке «новые русские» бизнесмены, заработавшие капиталы, перенимали традиции дворянства, не желая отставать от аристократии



Чем на Руси купцы любили помериться

АВТОР: Галина УЛЬЯНОВА

Доставляют ли удовольствие богатство и роскошь, если не перед кем их показать? Ответ очевиден: не доставляют. Культ роскоши в России сложился двести лет назад. XIX век дал такие образцы бытовой неги, которые уже, видимо, и превзойти нельзя. Ностальгией по ним были пропитаны все переживания русской эмиграции. Это действительно была та Россия, «которую мы потеряли», причем безвозвратно.

Министр императорского двора генерал Мосолов, ведавший всеми придворными церемониями, вспоминая балы и светские приемы великолепного Петербурга, в 1930-х годах писал: «Я участвовал в балах трех царствований (Александра II, Александра III и Николая II — *Прим. автора*), так что могу говорить о них с полным знанием дела. <...> Дамы должны быть в «русских» платьях со шлейфами. Платья и кокошник, разумеется, могут быть украшены драгоценными камнями в зависимости от степени богатства соответственной особы. В этом отношении приведу как пример, который меня как-то поразил, — госпожу Зиновьеву,

жену предводителя дворянства одного из уездов Петроградской губернии: она носила в виде пуговиц девять или десять изумрудов, величиной каждый с голубиное яйцо».

А вот описание другой дамы — генеральши: «Платье с пайетками облегает ее, как статую. Диадема в два ряда крупных бриллиантов («павэ») украшает ее русые волосы. На лбу сверкает бриллиант. Бриллиантовое ожерелье, декольте окружено цепочкой с большим цветком из тех же камней на спине, другие две цепи бриллиантов брошены через плечи и сходятся у броши».

Вывод старого генерала-министра радует и даже наполняет гордостью, хотя

мы далеки (и по происхождению, и по времени) от этого богатства: «Когда я смотрю фильмы, изготовленные в Голливуде и изображающие будто бы великолепие русского двора, мне хочется смеяться».

Российские богачи наряжали не только себя, но и украшали окружающее пространство — дворцы, особняки, усадьбы. Они следовали за модой в мире недвижимости и интерьеров, они же и создавали эту моду. Правда, частенько мода выходила боком. Знаменитое русское гостеприимство разорило немало дворянских гнезд. В начале XIX века в зажиточных семьях считалось нормальным, чтобы за стол ежедневно садились обедать 40–50 человек: хозяин с домочадцами, друзья, знакомые, приживалки. Такое хлебосольство для многих стало совершенно непосильным, когда после отмены крепостного права в 1861 году стал исчезать дармовой крестьянский труд по обслуживанию помещичьих семей.

Князь С. Е. Трубецкой писал: «У нас «широкими» должны были быть даже далеко не богатые помещичьи семьи, и общественное мнение принуждало к «широте» даже скупых людей». В результате вынужденное хлебосольство приводило к известной пушкинской формуле: «Давал три бала ежегодно и промотался наконец».

Это сейчас мы принимаем гостей в тех же комнатах, где и живем — смотрим телевизор, ужинаем, работаем за компьютером. Не так было раньше. Пространство богатого дома имело две половины. На одной — «парадной» — принимали гостей, на другой — «повседневной» — протекала ежедневная жизнь. Парадная половина стояла в неприкосновенности и открывалась для посещения и обозрения несколько раз в год.

Главным был зал (или, как говорили раньше, зала): тут танцевали и накрывали столы во время больших банкетов. В архитектурном руководстве 1836 года говорилось: «Зала принадлежит к числу парадных комнат, где принимают гостей; здесь-то надо развернуть все богатство и роскошь». Зал мог быть огромным — в некоторых богатых дворцах их площадь достигла 350 м². Дорогие зеркала, кресла и стулья размещали по стенам, чтобы дать простор для танцев.

Сквозь распахнутые двери зала открывался вид на анфиладу комнат. В конце анфилады часто ставили большое зеркало — так создавался эффект бесконечности. Наряду с парадными гостинными, где гости могли беседовать, кавалеры — курить, любители виста и преферанса — играть в карты, имелась и парадная спальня. В такой спальне никто

спал, — она давала гостям представление о стиле жизни дома, была свидетельством «большого тона», поводом продемонстрировать архитектурные пристрастия. Роскошная постель с балдахином стояла на возвышении или, наоборот, в нише. Вокруг помоста с кроватью располагались статуи и вазы с цветами на резных деревянных подставках, изящные туалетные столики, кушетки и диванчики.

Архитектурное руководство 1836 года поясняло: «Будуар есть храм спокойствия, это часть дома, посвященная любви. Он должен быть украшен богатыми обоями, зеркалами и статуями». Шло время... XIX столетие близилось к концу. Традиции дворянства перенимали «новые русские» XIX века, заработавшие капиталы и не желавшие отставать от родовой аристократии. Например, в московском доме сибирского золотопромышленника

Российские богачи наряжали не только себя, но и украшали окружающее пространство – дворцы, особняки, усадьбы. Они следовали за модой в мире недвижимости и интерьеров, они же и создавали эту моду

не спал, — она давала гостям представление о стиле жизни дома, была свидетельством «большого тона», поводом продемонстрировать архитектурные пристрастия. Роскошная постель с балдахином стояла на возвышении или, наоборот, в нише. Вокруг помоста с кроватью располагались статуи и вазы с цветами на резных деревянных подставках, изящные туалетные столики, кушетки и диванчики. Архитектурное руководство 1836 года поясняло: «Будуар есть храм спокой-

Василия Михайловича Сабашникова на Большой Никитской на первом этаже размещалась анфилада парадных комнат, включавших две гостинные и зал в египетском стиле, где «на колоннах с капителями в виде цветков лотоса и черными цоколями были вырезаны барельефные пестрые изображения и иероглифы». Эти помещения использовались два раза в год во время больших приемов.

Когда гостей было немного, они могли лицезреть два прекрасных

Столовая на даче И.В. Морозова в Петровском парке. Архитектор Ф. Шехтель



интерьера — кабинет и столовую. Большой кабинет хозяина был из резного черного дуба, а стены выдержаны в считающихся приличными для кабинета темно-зеленых тонах. Для уюта топили камин (в России камины устраивали для красоты, а не для тепла). В кабинете, на нижней открытой полке резного дубового шкафа, стоял своеобразный «талисман» сабашниковского дела — большой кожаный мешок, в котором хранился золотой песок с сибирских приисков.

Столовую оформили в модном в последней четверти XIX века русском стиле: резная мебель, вышитые

мейными портретами. Недостаток семейных портретов и подлинных фамильных вещей с успехом компенсировали приобретенные за огромные деньги коллекционные предметы — мебель, статуи, гобелены.

В блестящем Петербурге, где особенно трудно было удивить знатоков роскошью и вкусом, в начале XX века тем не менее приобретали известность нетитулованные эстеты, вкладывавшие богатства и душу в создание интерьеров. Знаменитый петербургский любитель изящного и балетоман Анатолий Шайкевич был сыном крупного банкира Ефима

лял собой тогдашнее элитное жилье.) Одно только описание этой почти восемьдесят лет не существующей квартиры вызывает бурю эмоций.

Одна гостиная была обставлена антикварной мебелью карельской березы в стиле ампир (возраст мебели — более века). На столике изящно лежала вещица, принадлежавшая Пушкину.

В другой гостиной мебель была древнее — XVIII век, венецианская работа: «Приземистые золоченые кресла со спинками и сиденьями в виде перламутровых раковин, витрина, подобной которой нет и в Венеции, мебель, черномазые фигуры перед камином, рамы, зеркала, люстра и даже картины, — все было сделано из перламутра, ракушек и позолоченного резного дерева».

В квартире была анфиладная система, чтобы попасть из одной гостиной в другую, надо было пройти через кабинет, украшением которого являлись огромный письменный стол, шкаф (опять же итальянской работы, но еще более ранней — начала XVII века) и музыкальные инструменты — рояль «Стейнвей» и старинная виолончель.

Следующим помещением была просторная столовая: ее стены были синие, а шелковые портьеры на окнах и дверях — темно-красные. Здесь мебель была времени Петра I и подлинной голландской работы — красного дерева громадных размеров буфет, большой стол. (Кто был в Амстердаме — мог видеть такое в главном голландском «Рейксмузеуме»). Над камином висел портрет Екатерины II в полный рост, а по стенам — натюрморты голландских и итальянских мастеров, в том числе признанное экспертами одно из немногих полотен великого художника эпохи Возрождения Джорджоне.

Далее шел зимний сад, за ним — библиотека, помещавшаяся в круглом зале с белыми колоннами на фоне стен, обтянутых красным шелком. Поражала воображение гостей спальня: она когда-то принадлежала императрице Екатерине II. Рядом находились гардеробные, а также мраморная ванная в античном стиле: мозаичные полы и стены, а вода текла «прямо из стены — из пасти льва,

Гости на свадьбе Николая Прохорова («Трехгорная мануфактура») и Лидии Ушковой (химические заводы) в особняке Прохоровых в Подсосенском переулке



скатерти, повсюду полотенца с петушками, якобы крестьянская посуда с надписями «хлеб да соль», «кушай на здоровье». Перенасыщенность множеством предметов у некоторых утонченных натур вызвала впечатление ужасной безвкусицы, но стиль этот живуч до сих пор (подзоры-рушники, кадучки-сундуки, трактир «Елки-палки»).

Обычно на первом (цокольном) этаже размещались хозяйственные службы (кухня, прачечная, комнаты прислуги, кладовки), на втором — парадные комнаты, на третьем — жилые комнаты хозяев, детей, других членов семьи (бабушек-дедушек, прочих родственников).

Подражая аристократам, нувориши-купцы украшали гостиные се-

Григорьевича Шайкевича. Отец благодаря своему тихому еврейскому упорству и трудолюбию стал директором Петербургского международного банка и председателем правления «Всеобщей компании электричества». Сынок пошел по стезе неги и наслаждения гармонией. Анатолий, окончивший два факультета, досконально знал искусство и философию, по словам восхищенной современницы, «был блестящим собеседником, эгоистом и игроком», «запомнил и изучил каждый камень Италии».

Все свободное от путешествий время Анатолий Шайкевич посвящал созданию уникального интерьера своей квартиры на Кронверкском проспекте. (Этот доходный дом, № 5, построенный в 1913 году, представ-

увенчанной позолоченными кранами». Из окон ванной открывался изумительный вид на Неву и Летний сад на другом ее берегу.

По всему фасаду многокомнатной квартиры тянулась терраса, куда гости могли выйти в теплую погоду полюбоваться на виды Дворцовой набережной на противоположном берегу Невы, Троицкий мост, особняк балерины Матильды Кшесинской, здание мечети, изукрашенное синегризовым орнаментом.

Подражая аристократам, нувориши-купцы украшали гостиные семейными портретами. Недостаток подлинных фамильных вещей с успехом компенсировали коллекционные предметы – мебель, статуи, гобелены

Москва тоже не дремала. Архитектурными достоинствами славились особняки Зинаиды Морозовой на Спиридоновке и Александры Коншиной на Пречистенке.

И Коншины, и Морозовы заработали свои миллионы на изготовлении текстиля. Товар был самый ходовой — коншинские хлопчатобумажные ткани славились высоким качеством, за что получили право изображения государственного герба на изделиях. Уроженцы подмосковного Серпухова и владельцы четырех гигантских фабрик там же, Коншины развернулись вовсю: устроили под Кокандом и Бухарой плантации хлопчатника с хлопкоочистительными заводами, активно торговали с Персией, устроив свои склады продукции в Тегеране.

В 1865 году Коншины купили на аристократической Пречистенке у князя Гагарина усадьбу с садом (Пречистенка, 16, где теперь находится московский Дом ученых) — именно тогда, в 1860–1870-х годах, дома знатного дворянства постепенно стали переходить в руки экономически крепнущего купечества. К 1914 году среди домовладельцев Пречистенки числились такие магнаты, как химические фабриканты Ушковы, текстильный фабрикант и меценат Иван Морозов, «булочник» Филиппов.

Хотя занятие-то у Коншиных было «купецкое», они, подав заявление

куда надо, получили в 1882 году потомственное дворянство «в воздаяние заслуг на поприще отечественной промышленности в течение 200 лет» и сравнялись с аристократами.

В 1898 году миллионер Иван Николаевич Коншин скончался. Его вдова Александра Ивановна (детей у супругов не было) получила после смерти мужа колоссальное имущество, оцененное более чем в 10,5 млн руб. (\$210 млн нынешних). Пережив мужа на 15 лет, она предалась мо-

литвам и общению с близкими родственниками и друзьями, для которых в особняке на Пречистенке устраивались музыкальные вечера и дружеские обеды.

В 1910 году была предпринята радикальная перестройка особняка архитектором Гунстом, после чего дом 72-летней Коншиной превратился в один из самых шикарных особняков в Москве. После перестройки стоимость владения оценивалась в 193 193 руб., в том числе двухэтажного особняка — 92 802 руб. На первом и втором этажах было по 15 комнат. На втором этаже помещались парадные, а также комнаты хозяйки и две комнаты для ее прислуги. Общая

площадь каждого этажа составляла около 800 м².

Прекрасно представляя, что пресыщенную московскую публику удивить непросто, Александра Ивановна выбрала стиль классической роскоши. Богатая лепнина потолков, причудливые люстры, изумительный наборный паркет (в ряде помещений сохранившийся до сих пор), — все это дарило благочестивой вдове ощущение праздника последние четыре года ее жизни. Бальную залу отделяла от музыкального салона колоннада, и таким образом можно было устраивать настоящие большие концерты. Для любителей покурить были устроены «мужские кабинеты» с комфортными диванами и приглушенным светом.

Оазисом считался зимний сад, где среди живых тропических растений стояли театрально расставленные мраморные статуи в античном стиле, а огромное окно, занимавшее почти всю стену, выходило в палисадник, отделявший особняк Коншиной от проезжей части Пречистенки.

В доме была современная техника — водопровод, канализация и даже специальная система вытяжных пылесосов через вентиляционные отверстия. Эти новинки в обустройстве жилья становились приманкой для многочисленных гостей. С шиком была устроена и ванная (сантехнику по традиции привозили из Англии): как и в других богатых особняках, тут имелось специальное устройство для подогрева простыней, в которые оборачивались после водных процедур.

Зимний сад в особняке Коншиной на Пречистенке (сейчас — Дом ученых).
Архитектор А. Гунст



Гостиная в особняке Коншиной на Пречистенке (сейчас — Дом ученых). Архитектор А. Гунст



Чаепитие в доме московского художника И.С. Остроухова (второй справа). Второй слева — знаменитый певец Федор Шаляпин



Детский праздник в доме М.П. Красильщикова на М. Дмитровке. Интерьер столовой по проекту А. Бенуа и Е. Лансере



Дом Коншиной удивляет и сейчас, хотя очень многое из его интерьеров потеряно безвозвратно. Но можно попасть в бывший зимний сад, где находится дешевый ресторан (по членским книжкам доступны цены школьной столовой и аналогичное удовольствие), если не заперты двери — полюбоваться на бальную залу, где еще сохранились изящные антикварные столики для виста.

Еще один великолепный московский особняк находится в лабиринтах староарбатских переулков — на Спиридоновке. Созданный в англоготическом стиле по проекту великого архитектора Шехтеля, он был призван поражать всяк сюда входящего. Задачу эту он выполнял и при своих первых хозяевах — Савве и Зинаиде Морозовых, решает и теперь, являясь Домом приемов Министерства иностранных дел России и, так сказать, давая иностранному высокому гостю (будь то глава государства или посол) представление о парадной стороне русского гостеприимства.

К внутреннему убранству особняка на Спиридоновке не притерется и самый строгий эксперт: проектировал внутреннее пространство Федор Шехтель. Подчеркнуто элитарные интерьеры напоминали театральную декорацию. Разрабатывая их, Шехтель выполнил около 600 чертежей. Архитектор проработал все до мелочей: по его эскизам изготавливались люстры, перила, торшеры на лестнице, дверные ручки.

Художественные работы принадлежат Михаилу Врубелю (он написал для малой гостиной три панно: «Утро», «Полдень» и «Вечер»); деревянные резные панели, которыми дом облицован изнутри, как драгоценная шкатулка, заказывали лучшей московской фирме — фабрике художественной мебели Шмидта; бронзовые скульптуры для украшения лестниц отливали на фабрике Вишневских. И Шмидт, и Вишневские были поставщиками двора Его Императорского Величества.

Строили и отделывали дом более четырех с половиной лет, в том числе еще год после официального новоселья в 1897 году, когда 35-летний хозяин и 30-летняя хозяйка радушно принимали гостей. В доме площадью более 1 тыс. м² располагалось несколько гостиных, столовая, кабинет хозяина, спальня, будуар, детские (у Морозовых было четверо детей), бильярдная, гимнастический зал, комнаты гувернеров. Комнаты управляющего, прислуги, а также все подсобные службы — электростанция, ледник, погреба, прачечная, гладильная, конюшни — были размещены в специальном флигеле, который соединялся с главным домом подземным переходом.

В этот дом стремились попасть все москвичи. Князья и графы не считали зазорным посетить прием у «купцов» Морозовых — лишь бы только посмотреть на шикарную диковинку.

Сын первого московского городского головы (современным языком — мэра) молодой князь Сергей Щербатов писал: «У моего отца до старости сохранилось почти юношеское любопытство к новым интересным явлениям жизни. Таким интересным явлением был вновь выстроенный дворец огромных размеров и необычайно роскошный, в англоготическом стиле, на Спиридоновке богатейшего и умнейшего из куп-

цов Саввы Тимофеевича Морозова. Я с отцом поехал на торжественное открытие этого нового московского «чуда». На этот вечер собралось все именитое купечество. Хозяйка, Зинаида Григорьевна Морозова, вся увешанная дивными жемчугами, принимала гостей с поистине королевским величием. Тут я увидел и услышал впервые молодого и еще довольно застенчивого Шалаяпина, тогда еще только восходившее светило, и Врубеля, исполнившего в готическом холле отличную скульптуру из темного дуба и большое витро (расписанное окно, цветная стеклянная мозаика — *Прим. ред.*)».

Савва Морозов не случайно выбрал стиль английской готики: после окончания Московского университета он работал над диссертацией по химии (необходимой для технологии окраски тканей) в Кембридже, часто бывал в центре британской текстильной промышленности — Манчестере, где видел неоготические дворцы текстильных магнатов.

Морозовы в отличие от прежних богачей постоянно использовали парадные помещения для шумной светской жизни. В свежих особняках российской буржуазии парадные комнаты запирались все реже. Бизнесмены отказываются жить в крохотных мезонинах и антресолях и заказывают архитекторам свои спальни и кабинеты на вторых этажах особняков — лучших по расположению. Теперь ценится каждодневный комфорт.

В блестящем Петербурге, где особенно трудно было удивить знатоков роскошью, в начале XX века приобретали известность нетитулованные эстеты, вкладывавшие богатства и душу в создание интерьеров

Один домовладелец стремился перещеголять другого. В путеводителе «По Москве» 1914 года отмечалось, что особняки московских магнатов, построенные в 1880–1890-х годах, «удовлетворяя всем запросам комфорта и вкуса их обитателей, носят весьма разнообразные стили, доходящие до причудливости». Дом Арсения Абрамовича Морозова на Воздвиженке (сейчас Дом друж-

Гостиная в особняке Саввы и Зинаиды Морозовых на Спиридоновке (сейчас — Дом приемов Министерства иностранных дел России). Архитектор Ф. Шехтель



бы народов) построен в стиле испанских замков. В готическом стиле спроектированы особняки Морозова на Спиридоновке, «фарфорщика» Кузнецова на 1-й Мещанской (проспект Мира, 43, проект Ф. Шехтеля), барона Кнопа в Колпачном переулке (сейчас дом 5, архитектор К. Трейман).

В русском стиле — особняки Игумнова на Б. Якиманке, 43 (сейчас французское посольство), Цветкова у храма Христа Спасителя (Пречистенская наб., 29, ныне военный департамент посольства Франции, архитектор В. Васнецов), Щукина на Пресне (М. Грузинская, 15, теперь Биологический музей).

Дом Солдатенкова на Мясницкой, 37 (известная в советское время Ставка Верховного главнокомандующего И. В. Сталина, затем — прием-

В 1903 году в Петербурге два молодых москвича-миллионера — уже упоминавшийся князь Сергей Щербатов и сын железнодорожного магната Владимир фон Мекк (им было соответственно 28 и 25 лет) — организовали выставку «Современное искусство», где желающие могли увидеть полные художественные интерьеры «образцовых» комнат. Будуар делал Бакст, чайную комнату — Коровин, светелку — Головин. Устройство выставки обошлось Щербатову в 100 тыс. руб. (в переводе на нынешние деньги \$2 млн). Столовую проектировали два художника, славящихся рафинированным вкусом, — Александр Бенуа и Евгений Лансерэ.

После закрытия выставки эту столовую купил и смонтировал в своем особняке на Малой Дмитровке московский текстильный фабрикант Красильщиков.

Хороший дом следовало наполнить активными увеселениями. Гостей собирали человек по 50, а иногда и 200. В последнем случае вызывали наряд полиции — подежурить перед домом, чтобы не случилось столпотворения.

Вот в таких, подобных дорогим оправам, интерьерах и текла жизнь. Театральность интерьера предоставляла владельцу недвижимости шанс сделать существование ярким и интересным. Вот почему эпоха богатых особняков одновременно явилась эпохой ярких и затейливых костюмированных балов, шумных свадеб, многолюдных детских праздников. Так недвижимость дарила и усиливала радость жизни, которую было не грех выставить напоказ. ■

ная министра обороны), был устроен в греческом стиле (хотя имелась поражавшая посетителей «арабская диванная»), а дом графини Олсуфьевой на Поварской, 50 (сейчас Дом литераторов), — в стиле времен короля Франциска I.

Интерес к интерьерам в начале XX века стал столь серьезным, что художники представляли их на выставках как произведения искусства.



ЭЛИТНАЯ МИНА ПРИ ПЛОХОЙ ИГРЕ

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Эксперты рынка недвижимости последние несколько месяцев говорят о том, что рынок загородной недвижимости, в том числе самой дорогой, «вышел из посткризисной стагнации» и в качестве доказательства приводят растущие ценники. Однако статистика заключенных сделок свидетельствует о том, что загородный рынок, говоря медицинским языком, пусть и вышел из продолжительной комы, но состояние его остается крайне тяжелым.

Возможно, причиной оптимистичного настроения экспертов явилось некоторое оживление, случившееся на загородном рынке в начале года. Обычно зима — период затишья на рынке, а тут клиенты проснулись и стали гораздо активнее, чем в июле, августе и сентябре вместе взятых. Одни объясняют это погодой: аномальная жара и летние пожары в Подмоскowie отбили у клиентов желание ездить на просмотры. Вследствие этого покупательский спрос сдвинулся во времени. Такое объяснение, конечно, имеет право на существование, но представляется весьма сомнительным: где, спрашивается, спрос кочевал три «люфтовых» месяца.

Другую причину «небывало активного» спроса называет директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. Сложившуюся ситуацию он связывает в первую очередь с выплатами годовых бонусов топ-менеджерам крупных корпораций, которые обычно приходятся на февраль-март.

«Второй не менее важный фактор, оказавший влияние на покупательскую активность, — финансовая нестабильность на мировых рынках, — рассказывает эксперт. — Довольно часто ходят разговоры о том, что грядет долларовая гиперинфляция, связанная с необходимостью Соединенных Штатов рас-



Минрегионразвития внесло на рассмотрение в Госдуму законопроект о новом порядке налогообложения недвижимости. Владельцы элитных загородных домов будут отчислять в бюджет больше, чем они платят сейчас



считаться с долгами. Единственные ценности, которые останутся незыблемыми в подобной ситуации — ценности осязаемые: золото, медь, нефть и недвижимость. Возможно, именно этим продиктована активизация спро-

недвижимости. Задумка проста: заставить владельцев элитных загородных домов отчислять в бюджет больше, чем они платят сегодня. Чиновники уверены, что с принятием закона налоговые поступления резко возрастут. По прибли-

«Из объектов, которые поступают к нам в агентство, три четверти мы не беремся реализовывать. По нашим прогнозам, в первом полугодии произойдет окончательное вымывание качественного предложения»

280

сделок заключено на первичном рынке в 2010 году

са на подмосковные домовладения стоимостью от \$3–5 млн».

Но обладают ли большой ликвидностью дорогие домовладения Подмосковья, вопрос спорный. Факт того, что на рынке, где цены снизились вдвое, нет спекулятивных покупателей, говорит сам за себя.

Да и последние инициативы Минрегионразвития не прибавят очков элитной загородке. Напомним: в конце января министерство внесло на рассмотрение в Госдуму законопроект, определяющий новый порядок налогообложения

зительным расчетам, налоги на загородные дома бизнес- и премиум-класса с земельными участками могут составить порядка 100 тыс. руб.

» ИНЪЕКЦИЯ ПРАВДЫ

Существует и другое мнение: мол, загородный рынок так и не смог восстановиться после кризиса, а громкие позитивные заявления участников рынка — попытка раздуть ажиотаж на пустом месте. «Есть только одно объективное свидетельство восстановления того или иного сегмента — это рост цен,





49%

поселков, представленных на первичном рынке, уже построены или находятся на завершающей стадии строительства

«На загородном рынке повышения цен не было. Мы слышим радужные прогнозы застройщиков, видим перетяжки с призывами «успеть купить последние дома в поселке», а на практике — опустевший недострой»

который мы и наблюдали в течение 2010 года на рынке элитного городского жилья. Однако на загородном рынке повышения цен не было, а значит, и спроса там нет, — рассказывает директор компании EliteCenter Александр Дьяченко. — Мы слышим радужные прогнозы застройщиков и риэлторов, на перетяжках видим яркие плакаты с призывами «успеть купить последние дома в поселке», а на практике — опустевший недострой».

По мнению специалиста, есть несколько объяснений такому плачевному положению дел на загородном рынке. Во-первых, загородное жилье всегда воспринималось как второстепенное по отношению к городскому. «Люди не стремятся приобрести загородное жилье по причине проблем с ин-

фраструктурой. Апогеем сложившейся катастрофической ситуации с загородной инфраструктурой стал «новогодний конец света», когда на две-три недели жители загорода оказались без света, тепла и какой-либо помощи. Поэтому любой потенциальный клиент при наличии денег предпочтет купить квартиру в городе, а не приобретать потенциальный источник проблем и головной боли за городом», — уверен эксперт.

Во-вторых, еще одной проблемой на этом рынке является отсутствие ипотеки. «Неразвитость наших законов в области права владения землей и загородной недвижимостью делает рынок настолько непрозрачным, что парализует развитие ипотечного законодательства. Если бы банки были заинтересованы в предоставлении ипо-

теки под залог земли по приемлемым процентным ставкам — это бы сдвинуло спрос с мертвой точки», — добавляет Дьяченко.

Третья проблема — несистемный подход к строительству жилья за городом. Многие стремились построить дешево и быстро в надежде так же быстро все и продать. На докризисном рынке их надежды бы оправдались, но на посткризисном рынке потенциальные клиенты стали особенно разборчивыми: они внимательно оценивают материалы, из которых построены дома, качество работ и прочие характеристики. Поэтому те загородные проекты, которые показывали на докризисном рынке стремительный рост цен и продаж, сейчас простаивают, несмотря на значительное снижение цен.

» ГОТОВНОСТЬ № 0

Тенденцию повышения требований, которые покупатели предъявляют к качеству жилья и степени его готовности, подтверждает абсолютное большинство игроков рынка.

«В течение 2010 года покупательские предпочтения были ориентированы на готовые проекты с внутренней отделкой. Спрос на проекты, которые находятся на начальных стадиях строительства, оставался ограниченным», — отмечают в компании «Калинка-Риэлти». А управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood Тимур Сайфутдинов добавляет, что покупатели стали предпочитать не просто готовые поселки, а поселки, в которых «живет» более половины домов.

Эксперты объясняют это тем, что инвестиционный спрос на загородном рынке практически отсутствовал, а немногие покупатели выражали желание в кратчайшие сроки въехать в новый дом. Однако более правдоподобна версия, что покупатели просто-напросто боялись нарваться на долгострой: в кризис на загородном рынке, в том числе и в элитном сегменте, в него превратились многие проекты. Начатое строительство из-за отсутствия финансового обеспечения, в том числе и полученного от продаж, оказались замороженными, а новые девелоперы не спешили начинать.

В результате наиболее качественные объекты с рынка элитного загородного жилья постепенно вымывались, а новой альтернативы практически не было.



В течение 2010 года на рынок вышло семь новых элитных коттеджных поселков, в двух проектах возобновились продажи, еще один вышел в начале нынешнего года.

Всего, по данным компании «Калинка-Риэлти», в декабре 2010 года на первичном рынке загородной элитной жилой недвижимости был представлен 51 поселок, в которых застройщиками предлагались строящиеся или готовые коттеджи, а также земельные участки с обязательным подрядом на строительство. При этом почти половина (49%) поселков была полностью построена или находилась на завершающей стадии.

» МЕЛЬЧАЮЩИЙ ЖЕМЧИГ

Сухие цифры говорят лишь о том, что критерии элитности жилья в последнее время значительно скорректировались. Руководитель отдела загородной недвижимости компании «Калинка-Риэлти» Юлия Грошева рассказывает об этих изменениях: «Расширилась география застройки. Если несколько лет назад максимальный километр для элитной недвижимости состав-

В 2010 году на рынке загородной элитной недвижимости цены росли в успешных проектах и корректировались в переоцененных. Самые дорогие предложения традиционно были расположены на Рублево-Успенском, Минском и Новорижском шоссе



41%
 продаваемых поселков
 располагалось в поясе от 21
 до 30 км от МКАД

лял 30–40 км, сейчас новые проекты все чаще появляются на удалении более 40 км от МКАД. Уменьшились площади домов. Раньше элитный загородный дом, как правило, имел площадь 600–700 м² и более, теперь все чаще — от 400 м². Кроме того, на рынке завоевывают популярность мультиформатные поселки (в одном поселке представлена недвижимость разных форматов, ценовых категорий и классов) и элитные таунхаусы. А еще несколько лет назад это казалось неприемлемым. Вчерашний моветон сегодня стал нормой.

Но, по-видимому, далеко не все покупатели успели усвоить новые правила, а потому некоторые по-прежнему хотят жить в больших домах на Рублевке, причем недалеко от МКАД. Вот и выходит, что первичный рынок не может обеспечить даже немногочисленный спрос приемлемым предложением. Так что статистика продаж не удивляет. Согласно подсчетам «Калинки-Риэлти», за 2010 год на первичном рынке заго-



родной элитной недвижимости заключено около 280 сделок.

Некоторые эксперты вынужденно признают провал первичного рынка загородной недвижимости. И добавляют, что образовавшаяся в связи с этим активность на вторичном рынке тоже не продлится долго из-за затоваривания рынка неконкурентоспособным предложением. «Из всех объектов, ко-

«Калинка-Риэлти», в 2010 году в 45–50% поселков долларовые цены по отношению к ценам 2009 года остались неизменными, в 35% поселков — выросли в среднем на 5–7%, стоимость домов в 15–20% поселков снизилась.


Тем не менее активные участники рынка повторяют: «Цены на загородку вырастут, спрос достигнет докризисного уровня». Причем уверяют, что

Завоевывают популярность мультиформатные поселки, в которых представлена недвижимость разных форматов, ценовых категорий и классов, и элитные таунхаусы. Вчерашний моветон сегодня стал нормой

По-видимому, далеко не все покупатели успели усвоить новые правила, а потому некоторые по-прежнему хотят жить в больших домах на Рублевке, причем недалеко от МКАД

торые поступают к нам в агентство, три четверти мы даже не беремся реализовывать. По нашим прогнозам, в первом полугодии произойдет окончательное вымывание качественного предложения», — отмечает Дмитрий Цветков.

К слову, именно остатки качественного предложения, и только они, демонстрируют в последнее время незначительный рост. По данным компании

произойдет это в ближайшие два года. Правда, реальных предпосылок для этого пока нет. Может, они и не нужны? Говорят же, что аутотренинг способен творить чудеса. Более того, скорость реализации задуманного прямо пропорциональна числу верующих. Если так, давайте все вместе захотим много качественной и дешевой недвижимости. Вдруг сбудется. 



COTTAGE ФОРУМ 2011

21 и 22 апреля 2011 года
Swissotel Красные Холмы

Мероприятия в рамках форума:

Конференция «Коттеджный поселок от «А» до «Я»
Церемония награждения VI Ежегодной премии Поселок года
Бизнес-тур в поселок «Резиденция Рублево»
Коктейль в честь открытия форума



Организатор

Cottage.ru

Партнер

GOOD
WOOD

Официальное
рекламное агентство

NOR
DOR

Партнер бизнес-тура


РУБЛЕВО
РЕЗИДЕНЦИЯ

САМОЕ ОЖИДАЕМОЕ СОБЫТИЕ

НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ!

премия ПОСЕЛОК ГОДА 2011 www.poselokgoda2011.ru

НОМИНАЦИИ:

Готовые коттеджные поселки
Лучший поселок класса Эконом
Лучший поселок класса Бизнес
Лучший поселок класса Элит
Лучшее деревянное домостроение
Лучший поселок с участками без подряда

Коттеджные поселки в проекте
Лучший проект поселка таунхаусов
Лучший проект поселка коттеджей

* Обладатель Гран-при определяется среди победителей вышеуказанных номинаций

Лидеры года на загородном рынке
Девелопер года
Персона года

Дополнительные номинации
Лучшая архитектурная концепция
Лучшая концепция инфраструктуры и благоустройства
Самый обсуждаемый проект года
Иновация года
Гран-при года*

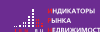
Организатор



Соорганизатор



Информационные партнеры



Мы почему-то думаем, что при выборе дома в организованном поселке достаточно определиться лишь с его стоимостью, расположением и архитектурным обликом. И редко кто из покупателей задает вопрос, в какую сумму будет обходиться сама жизнь в новом коттедже. А ведь, по сути, приобретая загородное жилье, человек покупает те или иные стандарты жизни, за которые ему придется долго и регулярно расплачиваться.

СЧАСТЬЕ ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ НАЛОГОВ

АВТОР: Сергей РОМАНОВ

Среди потенциальных покупателей загородной недвижимости однажды было проведено исследование на тему приемлемости налоговой нагрузки. Около 90% опрошенных были готовы платить за коммунальные и эксплуатационные услуги от 10 до 15 тыс. руб. в месяц. Хотя, надо признать, в разных поселках даже одного сегмента размер затрат может контрастно отличаться.

«Обычно в поселке с центральными коммуникациями платежи состоят из трех блоков, — рассказывает Петр Кирилловский, директор по маркетингу поселков Lipki Парк и «Величье». — Первый блок — это плата по счетчику. Она рассчитывается по тарифам Московской области и включает расценки за газ, электричество и воду. К примеру, плата за дом площадью 300–400 м² не превысит 6–8 тыс. руб. в месяц». Но итоговая сумма за «коммуналку» будет зависеть от размера и теплопроводности дома, от способа отопления и даже от потерь тепла. Например, дачные объекты, в которых люди проводят время только в теплый сезон, могут не укладываться в СНИПы, существующие для постоянного жилья. Соответственно, в щитовых домах, рассчитанных на сезонную жизнь, тепловые потери максимальные, а потому и коммунальные платежи за потребление того же тепла могут быть на порядок выше, чем, скажем, в кирпичном доме. Вот и получается, что, с одной стороны, коммунальные платежи в доме с высоким качеством исполнения на единицу расчетной площади ниже. А с другой — подавляющее число элитных объектов имеет большую площадь, которую также нужно обогревать».

Затраты на электричество тоже зависят как от площади дома, так и от его «электроначинки». Существует масса примеров, когда на небольших дачных участках устанавливаются затратные бытовые электроприборы, бассейны с подогревом и даже сауны, которые «съедают» большое количество электроэнергии, а соответственно, и денег.

» ЗА ВСЕ ПРО ВСЕ

Второй блок, по мнению Петра Кирилловского, включает все телекоммуникации, налоги за их эксплу-



атацию получает поставщик кабельного или спутникового телевидения, телефонной связи, Интернета. Практика показывает, семья из четырех–пяти человек в зависимости от наполненности «пакета» в среднем расстается с 2–4 тыс. руб.

Третий блок составляют эксплуатационные расходы. Как говорит генеральный директор компании «ЗагородСервис» Антон Русаков, размер расходов в поселках разных це-

жа в поселке бизнес-класса. Так, в месяц с каждого участка на содержание круглосуточной охраны уходит 2–4 тыс. руб., на ремонт внутрипоселковых и прилегающих дорог — 3,5–4 тыс. руб. За высадку цветов и деревьев, за полив и покос травы, за обработку клумб придется выкладывать по 1–2,5 тыс. руб. Требуется дополнительная оплата освещения мест общего пользования, дорог и тротуаров (порядка 2 тыс. руб.), вывоз и утили-

В основном противоречия между управленцами и жителями возникают в тех поселках, где «правит бал» управляющая организация. Ведь деятельность коммерческой структуры предполагает извлечение прибыли

новых сегментов отличается в разы. «Если содержание дома экономкласса может обойтись в 3–6 тыс. руб., то плата за домовладение в элитном сегменте способно составить 40 тыс. и более. В качестве примера проследим расходы собственника коттед-

лизация бытового мусора (2–3 тыс. руб.). На зарплату для диспетчеров, сантехников, электриков, операторов очистных сооружений и водозаборного узла жителям поселка придется скидываться еще по 2–3 тыс. руб. Чем выше уровень объекта, а вместе

с тем и требования жителей к сервису, тем больше статей расходов включает «эксплуатационка».

» СКИДОК НЕ БУДЕТ

В настоящее время существует три варианта расчета ежемесячных платежей. Первый — плата определяется метражом дома. Второй — площадью участка. И третий, самый распространенный — фиксированный ежемесячный платеж, когда расходы за пре-

кой же площади ежемесячные платежи составят около 10 тыс. Цена проживания в коттеджах бизнес-класса может равняться от 12 до 20 тыс. руб. в месяц, а при наличии обширных общественных и рекреационных зон эта цифра порой превышает 25 тыс. руб. в месяц.

В коттеджном поселке бизнес-класса Papillon, что на Горьковском шоссе, коммунальные и эксплуатационные расходы в среднем равняют-

платежи составляют около 15 тыс. руб. Однако фактический разброс сумм платежей очень велик. Так, в пределах 6–7 тыс. руб. оплачиваются коммунальные и эксплуатационные расходы в коттеджном поселке на 15 домов «Горки-2», несмотря на то, что объект находится по Рублевскому направлению. В «Рассказовке», что на Боровском шоссе, этот показатель составляет уже 25 тыс. руб., а в «Чигасово-1» (также на Рублево-Успенском шоссе, в 28 км от МКАД) — около 40 тыс. ежемесячно.

Следует отметить, что немало случаев, когда платежи в более низком по классу объекте могут быть равны, а то и превышать расходы на «коммуналку» в элитном поселке. Все зависит от управляющей компании, целесообразности и адекватности расходов, которые она устанавливает. Допустим, если поселок бизнес-класса на пять домов, то все затраты на охрану, содержание инфраструктуры, индивидуальной канализации ложатся на пять домовладельцев. Но если в поселке 350 строений, то затраты с каждого дома на оплату того же набора инфраструктуры сократятся в разы. Напрашивается вывод: чем меньше домов в поселке — тем больше издержки.

А если взять для примера коттеджный поселок бизнес-класса на Новой Риге (с ландшафтной, ар-

Платежи в более низком по классу объекте могут превышать расходы на «коммуналку» в элитном коттедже. Все зависит от управляющей компании и адекватности расходов, которые она устанавливает

доставляемые услуги делятся на всех собственников в равных долях.

В среднем с каждого землевладения в поселке экономкласса взимается от 3 до 8 тыс. руб. Так, в большинстве загородных поселков Симферопольского направления стоимость «коммуналки» и других услуг варьируется от 3 до 6 тыс. руб. в месяц, по Калужскому направлению — от 8 до 30 тыс. руб.

В поселке таунхаусов экономкласса величина платежей выливается в среднюю сумму 7 тыс. руб. в месяц, если площадь секции не более 200 м². В таунхаусе бизнес-класса та-

ся 45 руб. за м² общей площади дома. Правда, без учета расходов электричества и газа. А в элитном ЖК «Новые Вешки» ежемесячные платежи составляют уже 52 руб. за «квадрат» жилой площади. В них включаются охрана, уборка и санитарно-гигиеническая очистка территории общего пользования, различные виды ремонта внешних коммуникаций и дорог, услуги по озеленению и декоративному цветоводству, другие виды работ на территориях общего пользования.

В сегменте дорогого загородного жилья средние ежемесячные





хитектурной составляющей, полным набором инфраструктуры, подсветкой дорог, автоматизированной системой охраны, бассейном, ресторанами, причалами для яхт, различными торговыми точками), то величина платежей в нем будет равна стоимости услуг в каком-нибудь элитном поселке без соответствующей инфраструктуры. Чем выше статусность объекта — тем выше платежи. Хотя многое зависит и от месторасположения самого поселка.

Но случается и так, что расходы на «коммуналку» в поселках бизнес-класса такие же, как в поселке экономкласса. Скажем, качественные характеристики домов и месторасположение поселка соответствуют бизнес-классу, но отсутствие инфраструктурных дополнений снижает величину платежей. Вообще разброс в плате за коммунальные и другие услуги в поселках среднего класса связан с тем, что этот формат считается самым широко представленным на коттеджном рынке. Например, на Рублево-Успенском шоссе высокие платежи встречаются даже при отсутствии ландшафтных и инфраструктурных элементов — «накрутка» происходит за счет престижного месторасположения.

Остается добавить, что если покупатель коттеджа в том или ином поселке рассчитывает на какие-то льготы, то ему не стоит тешиться иллюзиями. Коммерческие организации, к которым относятся управляющие компании, практически никог-



да скидок не делают. Ни инвалидам, ни престарелым, ни многодетным семьям. Если уж хватило денег на коттедж, то на оплату коммунальных услуг и подавно хватит, уверены они.

» БУНТ ВО ИМЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ

«Больше всего претензий от жителей поступает в отношении завышенных платежей за вывоз мусора, уборку территории поселка. Управленцы не без греха, и нередко управляющая компания просто нескромно завышает стоимость подобных услуг, — делится своими наблюдениями директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников. — Нередко завышается стоимость электричества, расход тепла и воды, в то время как управленцы по закону обязаны пользоваться расценками, установленными властью

района, на территории которого и расположен поселок». Очень часто разногласия жителей и управленцев возникают в поселках с избыточной инфраструктурой. Ведь обслуживание фитнес-центров, гольф-полей, бассейнов, яхт-клубов ложится на плечи жителей. Правда, иногда управляющие компании, чтобы привлечь дополнительные финансы, вынуждены открывать двери для сторонних людей, которые могут пользоваться этой инфраструктурой. Но и такой способ открытости не всегда устраивает обитателей поселка.

Впрочем, не в одной инфраструктуре дело. Жители недовольны, например, наличием дармоедов — трех бухгалтеров или четырех помощников управляющего, в то время как на две сотни домов в штате предусмотрено место только для одного сантехника или электрика. Ведь лишние штатные едини-



цы тоже нужно оплачивать из своего кармана.

Но иногда собственники домов добиваются снижения расходов на «коммуналку». Яркий тому пример — поселок «Никологорский» («Коттон Вей»). Это один самых известных и крупных объектов на Николиной Горе, где построено 220 коттеджей и имеется собственная развитая инфраструктура. Жители со всей серьезностью взялись за управляющую компанию, провели аудит ее деятельности и в результате оптимизировали эксплуатационные расходы с \$800–1000 до \$250–300 в месяц.

В основном наиболее острые противоречия между управляющими и жителями возникают в тех поселках, где «правит бал» управля-

ющая организация. Ведь деятельность коммерческой структуры, как известно, предполагает извлечение прибыли. Не всегда нравится обитателям поселка, когда застройщик навязывает эксплуатирующую организацию.

Зато гораздо меньше конфликтов в поселках, которыми управляют товарищества собственников жилья. Они сами решают, кого им нанимать, а от кого отказаться. И если вдобавок в товариществе грамотный управляющий, который все организовал рационально и правильно, финансовая нагрузка невелика и вполне посильна для жителей. Чаще всего подобный доверительный контакт происходит либо в стародачных местах, которые преобразованы в организованные поселки,

либо на ведомственных объектах, которыми управляют люди с многолетним опытом.

» РАБОТА С НЕПЛАТЕЛЬЩИКАМИ

Иногда по прошествии определенного времени клиент вдруг перестает платить, объясняя свое нежелание тем, что его не устраивает качество либо непомерная стоимость услуг. Правда, у управленцев всегда находятся свои рычаги воздействия на самых строптивых «бунтарей». Например, могут начаться проблемы с функционированием коммуникаций, отключается электричество, тем или иным способом затрудняется проезд к дому.

В одном из загородных поселков, причем на престижном направлении, коттедж купил генерал-лейтенант. Казалось бы, ничего особенного: постояльцы некоторых резиденций почти сплошь состоят из генералов. Но жителям данного поселка повезло несказанно: их соседом стал милицкий генерал. Сначала генерал не преминул поинтересоваться у работников управляющей компании, как именно организована служба охраны и безопасности, и, выслушав, дал несколько ценных советов. После чего охранников переделали в камуфляжную форму сотрудников СОБРа, а традиционные дубинки дополнили автоматами. Муляжами, конечно, но от настоящих их было не отличить.

Несколько дней подряд около коттеджа генерала велась бурная деятельность: к воротам подъезжали машины, из которых выносились мебель, спортивный инвентарь, импортная сантехника и другой домашний скарб. Наконец, все успокоилось, жизнь поселка вошла в обычную колею.

Прошел месяц. Новый член поселкового товарищества парился в бане, плавал в бассейне, играл в бильярд и теннис, а по вечерам вместе с супругой прохаживался по аллее вдоль живописного озера. Прошел еще месяц, и генерал обучился приемам гольфа: в поселке были установлены прекрасные симуляторы, завезенные из Европы.

В то же время управляющий компании, просматривая ведомости по оплате коммунальных и бытовых услуг, вдруг обнаружил, что фа-



милia генерала в них так и не появилась. И уже на другой день в коттедж генерала в самой доброжелательной форме пришло напоминание, что за свет, газ, уборку снега и мусора нужно платить. Но оплаты управляющая компания так и не дождалась.

В течение полугода управленцы зывали к добрым и высоким чув-

ски зачислялась на бесплатное жилищное довольствие. Опыта борьбы с проявлением подобного генеральского «легкомыслия» никто не имел. Но выход был найден — его подсказал штатный дворник.

Через несколько дней на имя министра внутренних дел — ему непосредственно подчинялся генерал —

Метод сработал мгновенно. На другой день жена генерала полностью погасила задолженность. В течение последующих трех месяцев плата вносилась с завидной регулярностью, а на четвертый генерал продал коттедж, вся семья съехала. Ходили слухи, что он купил дом в другом поселке.

Примерный уровень эксплуатационных расходов обычно известен заранее, и покупатели понимают, сколько им ежемесячно придется платить. Доходы собственника во время кризиса сократились, и он теперь не в состоянии содержать огромный дом? Коттедж выставляется на продажу. Бывает, что, продав загородное жилье в элитном поселке, он поправляет свои финансовые дела, а после этого выбирает более скромное жилье. С надеждой, что когда-нибудь снова переедет в достойный поселок, несмотря на высокие платежи за «коммуналку». **ИИ**

По поведению генерала было понятно, что платить за услуги никто не будет. Генеральская семья полагала, что, въехав в хоромы, она автоматически зачислялась на бесплатное жилищное довольствие

ствам хозяина коттеджа, но по поведению генерала, впрочем, как и всех членов его семьи, было понятно, что платить за услуги никто не будет. Генеральская семья полагала, что, въехав в хоромы, она автоматиче-

из поселка пришло письмо. На официальном бланке председатель управляющей компании просил ведомство оказать подчиненному срочную материальную помощь для оплаты коммунальных услуг.



НОВОСТРОЙКИ МИНСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок сдачи	Типы кв., мин.-макс., м ²	Метраж кв., мин.-макс., м ²	Мин. цена квартир, млн руб.	Макс. цена квартир, млн руб.	Средняя цена м ² , тыс. руб.
г. ГОЛИЦЫНО								
Виндавский просп., 16	К	3 + мансарда	2011 г.	1, 2, 3	45-104	1,563	3,53	34,4
Коммунистический просп., 20А	М-К	3 + мансарда	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	35-52	1,548	2,645	43
Мира просп., 11, ЖК «Жилой дом «Голицыно»	К-К	3 + мансарда	2011 г.	1, 2, 3, 4, 5	25-125	1,45	7,3	63
Молодежный мкр., Ремизова Генерала бул., 10	П-К	17	2011 г.	1, 2	51-66	3,174	4,061	63,6
Молодежный мкр., Ремизова Генерала бул., 8 (строит. адрес: Банный пер., 32)	М-К	8-17	Сдан	1, 2, 3	43-92	2,874	5,877	65,4
г. КРАСНОЗНАМЕНСК								
Победы ул., 28 (мкр. 4), ЖК «Космос»	М-К	15-17	Сдан	1, 2, 3	50-109	3,32	7,065	65,5
Победы ул., 32 (мкр. 4), ЖК «Молодая семья»	М-К	12-19	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	46-100	2,565	6,463	59
г. МОЖАЙСК								
Дмитрия Пожарского ул., 8, 10 (мкр. 2)	М-К	9	Сдан	1, 2, 3	42-83	2	3,06	41
Полосухина ул.	П-К	9	2013 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!		
г. ОДИНЦОВО								
Баковка мкр., Мамоново дер., Вокзальный туп., 17, ЖК «Проект «Мамоново»	М-К	4	2011 г.	1, 2, 3	28-75	1,705	3,75	53
Баковка мкр., Мамоново дер., участок 118	М-К	3 + мансарда	2011 г.	1, 2	32-44	2,3	2,6	65
Верхнее Отрадное ул., 20	К	3	Сдан	2	55-62	2,675	2,8	47
Мкр. 1-1Б, Пионерская ул., вл. 27	М-К	22	–	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!		
Мкр. 2 (Жукова Маршала ул./Садовая ул.), ЖК «Единый стандарт», корп. 5	М-К	24-25	2014 г.	1, 2, 3	46-106	Скоро в продаже!		
Мкр. 2 (Жукова Маршала ул./Садовая ул.), ЖК «Единый стандарт», корп.16	М-К	24-25	II кв. 2013 г.	1, 2, 3	39-88	2,7	6,021	68,5
Мкр. 2, ЖК «Единый стандарт», Садовая ул., 28 (строит. адрес: корп. 18/1 и 18/2)	М-К	24	Сданы	1, 3	50-105	4,3	7,993	81
Мкр. 5-5А, Чикина ул., 12 (строит. адрес: корп. 1Б)	М-К	14-18	Сдан	3	119-120	13	18	130
Мкр. 5А, Говорова ул., 26А (строит. адрес: корп. 22)	М-К	22	Сдан	1, 2, 3	59-142	5,465	13,471	94,5
Мкр. 5А, корп. 31, 32 (Баковка, Говорова ул./Можайское ш.)	П	17	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	39-85	3,249	7,395	87
Мкр. 6-6А (Баковка), Вокзальная ул./Можайское ш., вл. 122, ЖК «Да Винчи»	М-К	8-17-24	2012-2013 гг.	1, 2, 3, 4, 5, 6	38-168	–	–	75
Мкр. 6-6А (Баковка), Мамоново дер., Можайское ш., вл. 136	М-К	12-19-22-25	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3	38-108	Скоро в продаже!		
Мкр. 7, Вокзальная ул./Можайское ш., зона «А», ЖК «Гармония», корп. 10, 19	М-К	17, 24	2011 г.	2, 3, 4	57-158	5,258	9,8	77
Мкр. 8, Маковского ул., корп. 14	П-К	24	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	44-88	3,52	4,6	67
Мкр. 9 (Губкино), Минское ш., ЖК «Одинцовский парк»	М-К	14-18-22	2012-2013 гг.	1, 2, 3, 4	44-124	2,62	6,267	53
Немчиновка мкр., Советская ул., 108, ЖК «Верхний парк», 1-я и 2-я очереди	М-К	7-12, 15	2011 г.	1, 2, 3	38-78	3,1	5,9	81
Новая Трехгорка (Кутузовский) мкр., корп. 33, 38А, 38Б, 44, 47, 48, 61, 62, 76 (Чистяковой ул., Кутузовская ул.)	П	17-20	2011-2012 гг.	1, 2, 3	42-88	2,466	4,505	55

При подборе вариантов использована информация о новостройках из базы данных Интернет-портала 1dom.ru — Первый о новостройках.

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок сдачи	Типы кв., мин.-макс., м²	Метраж кв., мин.-макс., м²	Мин. цена квартир, млн руб.	Макс. цена квартир, млн руб.	Средняя цена м², тыс. руб.
Новая Трехгорка (Кутузовский) мкр., корп. 43 (Чистаяков ул.)	П	22	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	55-57	3,108	3,209	56
Отрадное мкр., офисно-жилой комплекс	М-К	8-25	2012-2013 гг.	1, 2, 3	—	Скоро в продаже!		
ОДИНЦОВСКИЙ РАЙОН								
ВНИССОК (Дубки) пос., ЖК «Дубки», корп. 13, 21, 23, 27, 29, Березовая ул., Рябиновая ул., Дружбы ул.	П	9-17	Сданы	1, 2, 3	38-92	2,426	4,778	58
ВНИССОК (Дубки) пос., ЖК «Дубки», Дружбы ул., 10, «Дом на набережной»	М-К	17	IV кв. 2011 г.	1, 2	41-62	2,266	3,24	53,5
ВНИССОК (Дубки) пос., Кутузова ул., ЖК «Гусарская баллада», корп. 5 (2-я очередь)	М-К	15-17	2011 г.	1, 2, 3	42-84	2,96	5,568	68
ВНИССОК (Дубки) пос., Можайское ш., ЖК «Гусарская баллада», корп. 4, 11, 12, 20, 21 (3-я и 4-я очереди)	М-К	9-10-12-17	2012-2013 гг.	1, 2, 3	37-90	Скоро в продаже!		
Горки-10 пос., 2, 2А, 2Б, ЖК «Горки-Фаворит»	М-К	14-16	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	52-249	3,568	6,6	67
Горки-2 пос.	М-К	9	Сдан	1, 2, 3	45-121	4,4	10,5	87,5
Жуковка пос., 58, ЖК «Шале Жуковка»	М-К	6	Сдан	2, 4	130-240	39,7	73	306
Жуковка пос., 61, ЖК «Дом у дачи»	М-К	4-5 + мансарда	Сдан	2, 3, 4, 5, 8	72-420	19,26	104,58	232
Заречье пос., Сколковское ш., ЖК «Грюнвальд»	М-К	6	Сдан	2, 3, 4, 5, 6	108-190	17,48	38	205
Заречье пос., Сколковское ш., ЖК «Форт Сколково», корп. А	М-К	9	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	44-101	4,246	8,416	90
Заречье пос., Тихая ул., ЖК «Русский Авангард», корп. 1-5	М-К	4 + мансарда	2010 г.	Своб. планировка	197-306	44,3	68,8	225
Заречье пос., Университетская ул., ЖК «Сколков Бор», корп. 1-4	М-К	8-9-10	Сдан	1, 2, 3, 6, 7	58-281	5,51	22	87
Лапино пос. (Рублево-Успенское ш. – 1-е Успенское ш.), ЖК «Новое Лапино», корп. 1, 2, 3	М-К	5-6	Сдан	2, 3, 4, 5	99-253	17,36	29,295	177
Лесной Городок пос., мкр. Восточный, ЖК «Лесной Город ОК», квартал 3	К	10-15	IV кв. 2010 г., II кв. 2011 г.	1, 2, 3	38-111	3	8	61
Николина Гора пос., 20, ЖК «Сосны Николина Гора»	М-К	8-9	Сдан	1, 2, 3, 4	51-130	7,182	18,144	141
Новоивановское пос.–Марфино дер. (Минское ш./Сколковское ш.), ЖК «Славянка» («Западные ворота столицы», «Новое Марфино»), корп. 2, 3	М-К	10-17-20-22-25	2011 г.	1, 2, 3, 4	42-168	2,7	8	68,5
Успенское с., ЖК «Дом в Успенском»	М-К	8	2011 г.	1, 2, 3, 4	59-168	3,669	13,231	62,5
РУЗСКИЙ РАЙОН								
Беляная Гора пос. (Ивановское с. п.)	М-К	2-3-4	2012 г.	1, 2, 3	—	Скоро в продаже!		
Дорохово пос., Заводская ул., 1	К	5 + мансарда	Сдан	2	50-57	2,1	2,583	41
Сытьково дер. (Старорюзское с. п.)	М-К	6	2011 г.	1, 2	41-72	Скоро в продаже!		
Тучково пос., Комсомольская ул., 14, ЖК «Березки», корп. 1-8	М-К	2-3	2011 г.	1, 2, 3, 4	25-150	1,125	5,25	39

* Типы домов: К — кирпичный, К-К — каркасно-кирпичный, М — монолитный, М-К — монолитно-кирпичный, П — панельный, П-К — панельно-кирпичный, Т — таунхаус

В следующем номере читайте обзор новостроек Киевского направления

НОВОСТРОЙКИ ЗАПАДНОГО АДМИНИСТРАТИВНОГО ОКРУГА Г. МОСКВЫ

Адрес, название ЖК	Ближайшие станции метро	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Стен-печь готовности**	Комнатность кв-р в продаже	Метраж кв-р, мин.-макс., м ²	Цена кв-р мин. (млн руб)	Цена кв-р макс. (млн руб)	Средняя цена м ² (тыс. руб)	Паркинг
Береговой пр., вл. 7, корп. 3-4	«Фили»	П	16	Сдан	5	1, 2, 3	37-83	11,1	13,4	167	Нет
Вернадского просп./Ломоносовский просп., ЖК «Dominion»	«Университет»	М-К	8-21	2011 г.	4	1, 2, 3, 4, 5, 7	50-200	9	45	214	Подзем.
Вернадского просп., 105, корп. 4, ЖК «Елена» (строит. адрес: Вернадского просп., 105, стр. 5А)	«Юго-Западная»	М	28-30-33	Сдан	5	3, 5	125-180	18,7	23,1	139	Подзем.
Ельнинская ул., вл. 28А, корп. 2, ЖК «Солнце»	«Молодежная»	М-К	9-31	Декабрь 2012 г.	3	1, 2, 3, 4	45-118	6	16,4	130	Подзем. 4-ур.
Наташи Ковшовой ул., 23, 25 (строит. адрес: Очаковская Б. ул., вл. 40, корп. 3, 4), ЖК «Очаково»	«Кунцевская», «Юго-Западная»	М	18	Сданы	5	1, 3	44-91	6	9,9	126	Паркинги
Козлова ул., 34 (кварт. 114), ЖК «Астра»	«Кунцевская»	М-К	23	Сдан	5	1, 2, 3	59-129	12,4	30,7	221	Подзем. стоянка, гостевая парковка
Кунцевская ул., вл. 6, ЖК «Club 56»	«Кунцевская»	М-К	18	Сдан	5	3, 4	115-135	21	21,6	172	Подзем.
Лобачевского ул./Озерная ул./Очаковская Б. ул., ЖК «Мичурино», корп. 4, 5, 6, 7, 8	«Проспект Вернадского», «Кунцевская», «Юго-Западная», «Славянский бульвар»	П	17, 25	II-III кв. 2012 г.	3	1, 2, 3	39-103	Возобновление продаж в марте 2011 г.		105	Подзем.
Мичуринский просп. (Олимпийская деревня), вл. 1, ЖК «Чемпион-парк»	«Проспект Вернадского»	М	15-23	IV кв. 2011 г.	4	1, 2, 3, 4	45-129	6,5	21,2	155	Подзем. + назем.
Мичуринский просп. (Раменки, кварт. 5-6, корп. 11, 58, 19Б, 19В, 20А), ЖК «Мичуринский»	«Университет»	М-К	3-6-14, 11-22	Сданы, 2011 г.	4	1, 2, 3, 4	52-148	8,8	22,5	168	Подзем.
Мичуринский просп., 5, 7 (строит. адрес: Ломоносовский просп., вл. 27Б, 29), ЖК «Шуваловский Prime», корп. 1, 6, 7, 10Б	«Университет»	М-К	9-14-16-24	Сдан	5	1, 2, 3, 4, 5, 6	50-420	13,4	103,7	260	Подзем.
Мичуринский просп., 34 (Раменки, кварт. 5-6, корп. 4), ЖК «Дом на Мичуринском»	«Университет»	М-К	14-17-23	Сдан	5	3	76-107	19,3	29,4	235	Подзем. паркинг и автомойка
Мичуринский просп., 39А, ЖК «Дипломат на Мичуринском»	«Проспект Вернадского»	М-К	17-18-19	Сдан	5	2, 3, 8	64-378	14,5	87,1	227	Подзем.
Можайское ш., 6, стр. 2	«Кунцевская»	М-К	23	Сдан	5	2, 3	91-121	13,7	18,2	150	Подзем. 2-ур.
Можайское ш., 22, корп. 1, 2 (строит. адрес: Гвардейская ул., вл. 2, 6), ЖК «Аврора» («На Гвардейской»)	«Кунцевская»	М-К	24	Сданы	5	2, 3	77-104	13,6	16,8	168	Подзем. 2-ур.
Нежинская ул., вл. 8-10-12	«Славянский бульвар», «Филевский парк»	Т	3+ мансарда	2011 г.	4	11, 12	527-532	95	96	182	Подзем.
Покрышкина ул., 3 (строит. адрес: Анохина Акад. ул., вл. 26)	«Юго-Западная»	М	25	Сдан	5	1, 3	67-127	10,8	19	153	Подзем. 3-ур.
Покрышкина ул., 8, корп. 1, 2, 3 (строит. адрес: Вернадского просп., вл. 84), ЖК «Академия Люкс»	«Юго-Западная»	М-К	10-15-16-24	Сдан	5	1, 2, 3	55-169	10,7	17,3	164	Подзем. 2-ур. паркинг и гостевая стоянка
Пырьева ул., 2В, ЖК «Дом на Мосфильмовской»	«Киевская», «Университет»	М-К	10-33-50	2011-2012 гг.	4	2, 3, 4, 5	71-389	14,5	53	280	Подзем. 3-ур.
Резервный пр., 4, Дохтуровский пер., 6, ЖК «Кутузовский», корп. А, Б	«Студенческая»	М-К	18	Сдан	5	3, 4	130-200	46,8	53,6	308	Подзем.

При подборе вариантов использована информация о новостройках из базы данных Интернет-портала 1dom.ru — Первый о новостройках.

Адрес, название ЖК	Ближайшие станции метро	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Степень готовности**	Комнатность кв-р в продаже	Метраж кв-р, мин.-макс., м²	Цена кв-р мин. (млн руб)	Цена кв-р макс. (млн руб)	Средняя цена м² (тыс. руб)	Паркинг
Рублевское ш., вл. 107 (Кунцево, кварт. 7, корп. 18), ЖК «Рублевские огни»	«Молодежная»	М-К	30-33-40	2012 г.	2	1, 2, 3, 4	48-138	7,7	17,7	144	Многоуровн. подзем., с системой автоматизированного хранения
Солнцево, мкр. 1, корп. 22-24 (Главмосстрой ул.)	«Юго-Западная»	П	14-17-23	II кв. 2011 г.	4	1, 2, 3, 5	38-148	4,7	12	98	Нет
Старовольнская ул., вл. 12, ЖК «Волынский», корп. 2, 4, 5	«Славянский бульвар», «Филевский парк»	К-К	9-15-23	2011 г.	4	1, 2, 3, 4	66-214	14,5	40	205	Подзем.
Филевская 2-я ул., вл. 6, корп. 2, корп. 3, ЖК «ФилиЧета» (прежнее название - ЖК «Фили»)	«Багратионовская», «Филевский парк», «Парк Победы»	М	16, 23	II кв. 2012 г.	3	1, 2, 3, 4	52-140	7,6	23,4	156	Подзем.3-ур. паркинг
Филевский бул., 24 (строит. адрес: вл. 10), ЖК «Ривер-хаус»	«Фили»	М-К	14-18	Сдан	5	2, 3, 4	58-144	9,2	19,5	191	Подзем.
Фили-Давыдково, кварт. 69, корп. 8, 10, 11, 12 (Кастанаевская ул./Тарутинская ул.), ЖК «Золотой треугольник»	«Славянский бульвар», «Пионерская»	П	19	2011 г.	4	2, 3	52-74	7,1	10,06	120	Нет
Ярцевская ул., 27, корп. 1 (строит. адрес: вл. 27А), ЖК «02хуген»	«Молодежная»	М-К	10-31	Сдан	5	1, 2, 3, 4	58-155	9,4	21,4	149	Подзем.

* Типы домов: К — кирпичный, М — монолитный, М-К — монолитно-кирпичный, П — панельный, Т — таунхаус

**Готовность: 1 — подготовительные работы, 2 — нулевой цикл, 3 — монтаж корпуса здания, 4 — внутренняя отделка, 5 — дом принят госкомиссией

СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ И АРЕНДЫ КВАРТИР В НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ МИНСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Населенный пункт	Расстояние, км от МКАД	Средняя цена 1 м² на вторичном рынке, февраль 2011 г., тыс. руб.	Средняя цена 1 м² на вторичном рынке, февраль 2010 г., тыс. руб.	Изменение средней цены на вторичном рынке за год, %	Средняя цена 1 м² на первичном рынке, февраль 2011 г., тыс. руб.	Средняя цена 1 м² на первичном рынке, февраль 2010 г., тыс. руб.	Изменение средней цены на первичном рынке за год, %	Средняя стоимость аренды 1-комнатных квартир, февраль 2011 г., тыс. руб.	Средняя стоимость аренды 1-комнатных квартир, февраль 2010 г., тыс. руб.	Количество новостроек в продаже, февраль 2011 г.	Количество новостроек в продаже, февраль 2010 г.
пос. ЗАРЕЧЬЕ	1	116	112	3,6	157	168	-6,5	30	30	4	4
г. ОДИНЦОВО	2...10	88,5	86,2	2,7	73	74,3	-1,7	22	21,5	15	18
пос. ВНИССОК (Дубки)	12	73,6	67	9,8	60,6	62	-2,3	19	18	3	3
пос. ЛЕСНОЙ ГОРОДОК	13	73	65,3	11,8	69	61	13,1	19	18	1	1
г. КРАСНОЗНАМЕНСК	25...27	66,1	69	-4,2	63	62,7	0,5	17	15	2	2
г. ГОЛИЦЫНО	29	61,1	62	-1,5	54	58,7	-8	16	16	5	5
г. ЗВЕНИГОРОД	40...46	54,7	52,8	3,6	56,1	55,6	0,9	14,5	13	11	14
г. КУБИНКА	46	59,4	59	0,7	-	-	-	15	15	0	0
пос. ТУЧКОВО	66	51,3	51	0,6	40	39	2,6	12	11	1	1
пос. ДОРОХОВО	70	47,7	46	3,7	41	42,2	-2,8	11	11	1	2
г. МОЖАЙСК	86...93	48,5	48	1	41	40,3	1,8	13	13	1	2
г. ВЕРЕЯ	96...98	42	38,6	8,8	-	-	-	10	9	0	0
В целом по Минскому направлению		66,1	64,1	3,1	66,5	67,6	-1,6	16,7	16,1	41	47

В следующем номере читайте обзор новостроек Юго-Западного административного округа г. Москвы

При подборе вариантов использована информация из базы данных интернет-портала Vseposelki.ru — Все коттеджные поселки.

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ РУБЛЕВО-УСПЕНСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Название	Расстояние от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м²	Площадь участков, сотки	Цена, млн руб.	Объект продажи	Коммуникации	Статус земли
РУБЛЕВО-УСПЕНСКОЕ ШОССЕ								
Evergreen	15	9	601-1396	22-71	от 124	коттеджи	центральные	ИЖС
Lipki Парк	33	123	354-573	7-30	от 12	коттеджи, дуплексы, таунхаусы	центральные	ИЖС
Park Vill Zhukovka	11	57	769-995	33-120	от 96	земля без подряда, коттеджи	центральные, интернет, телефон	ИЖС
Seven Hills	15	9	122-545	20-22	от 24	квартиры в многоквартирном доме	центральные	ИЖС
Барвиха Village	10	100	353-484	2-7	от 33	таунхаусы	центральные	ИЖС
Барвиха XXI	5	64	797-1400	9-45	от 136	коттеджи	центральные	ИЖС
Горки-8	14	84	319	2-3	21	таунхаусы	центральные	земля с/х назнач. под дачное стр-во
Дарьино	28	7	664	23-25	от 54	коттеджи	инд. вода и канализация, центр. газ и эл-во	ИЖС
Европа	23	101	250-604	8-40	от 31	коттеджи	центральные	земля с/х назнач. под дачное стр-во
Инек	15	8	800-2000	60-500	от 192	коттеджи	центральные	ИЖС
Лесные просторы	21	56	16-17	385, 450	от 46	коттеджи	центральные	ИЖС
Надежда	28	12	750-800	23-44	от 46	коттеджи	центральные	ИЖС
Николина поляна	20	186	—	17-43	от 8	земля без подряда	центральные, подключение – 2 млн руб.	ИЖС
Николино	25	250	300-2000	36-46	от 172	коттеджи	центральные	ИЖС
Околица	12	12	1312	102	201	коттеджи	центральные	ИЖС
Раздоры	6	12	408-306	12-29	от 93	коттеджи	центральные	ИЖС
Резиденция Эрмитаж	21	4	927-1606	132-192	от 310	коттеджи	центральные	ИЖС
Ричмонд	25	40	376-699	20-27	48-93	коттеджи	центральные	земля с/х назнач. под дачное стр-во
Усово-Огарево	12	20	714-994	25-38	от 108	коттеджи	центральные	ИЖС
Успенка - 21	22	30	400-600	17-25	от 40	коттеджи	центральные	ИЖС
Успенские усадьбы/ Молоденово-2	23	30	300-1000	8-48	от 34	коттеджи	центральные	ИЖС
ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ								
Александровка	14	100	900	30	111,6	коттеджи	центральные	ИЖС
Архангельское	14	37	746-934	21-48	от 120	коттеджи	центральные	ИЖС
Архангельское УПДП	12	100	465	35	465	коттеджи	центральные	ИЖС
Европейский	24	127	180-700	16-40	от 14	коттеджи	центральные	ИЖС
Ильинка	11	162	345-473	2-7	от 26	таунхаусы	центральные	ИЖС
Нива, садовое товарищество	15	70	400	6-30	от 10	земля без подряда, готовые коттеджи	центр. водоснабжение, включены в стоимость	земля с/х назнач. под дачное стр-во
Ново-Ильинское	14	72	—	20-50	от 17	земля без подряда	центральные, включены в стоимость	ИЖС

В следующем номере читайте обзор коттеджных поселков Минского направления

УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА
И ИНТЕРНЕТ

РМ Телеком



АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
подключение бесплатно

- Подключение – в любом месте Москвы и Московской обл.
- Установка прямого московского телефонного номера
- Многоканальные телефонные номера
- Выделенные линии Интернет
- Корпоративные частные сети (VPN)
- Хостинг, услуги data-центра

www.rmt.ru e-mail: info@rmt.ru (495) 988-8212

Rambler · ORSN.RU
НЕДВИЖИМОСТЬ



Лучший интернет-ресурс
по недвижимости*

Вся недвижимость России и зарубежья
на orsn.rambler.ru

Контактный телефон (495) 989-25-56

* По результатам конкурса «Профессиональное признание-2007». Мероприятие проводилось в рамках Национального Конгресса по недвижимости. ООО «ОРСН-Консалтинг», 119991, г. Москва, ул. 5-й Донской проезд, д.15. Размещение информации на интернет-ресурсах.



ФАННИ И ФРЕДДИ ДОИГРАЛИСЬ С ИПОТЕКОЙ

АВТОР: Анна СЕМИНА

Подводя итоги 2010 года, Федеральная резервная система США назвала банки и организации, которым оказывалась финансовая поддержка во время мирового кризиса. По данным ведомства, около \$1,25 трлн пришлось выделить на выкуп ипотечных ценных бумаг компаний «Фанни Мэй» и «Фредди Мак». Почему спасение агентств от банкротства стало задачей номер один для государства и кто на самом деле скрывается за этими именами?

Незатейливые «Фанни Мэй» и «Фредди Мак» — удобные сокращения от Federal National Mortgage Association и Federal Home Loan Mortgage. Это два крупнейших американских ипотечных агентства, на которые приходится большая часть ипотечных кредитов в США. Две системообразующие структуры финансового рынка были учреждены для развития рынка ипотечного кредитования и в течение многих лет обеспечивали американцам выгодные займы на приобретение собственного жилья. Но если до кризиса имена двух специализированных агентств знали преимущественно эксперты, то после глобального экономического коллапса

за их судьбой стали напряженно следить не только американцы, но и весь мир. Причина столь пристального внимания кроется в истории создания и развития этих компаний.

» РОДСТВЕННИКИ С ГАРАНТИЯМИ

По иронии судьбы Fannie Mae, старшее из агентств, было создано именно в кризисное для США время. Оно появилось в 1938 году на волне финансовой революции, организованной Франклином Делано Рузвельтом, в ситуации чрезвычайно низкой платежеспособности населения и зашкаливающего уровня безработицы. Крах на биржах Нью-Йорка,



обозначивший начало Великой депрессии, очень сильно ударил по стране и вызвал настоящую жилищную катастрофу. Терпевшие громадные убытки банки соглашались выдавать кредиты только под неопровержимые гарантии, которых у заемщиков, само собой, не было. Тогда-то на сцену и вышла компания Fannie Mae, которая занялась обеспечением требуемых гарантий.

Первоначально агентство имело статус федерального и не торопилось вмешиваться в рыночные механизмы, выступая только в роли страховщика. Коммерческие банки вескому государ-

тус Фанни, которая перешла от гарантий к выкупу ипотечных закладных. Благодаря этому банки получили оборотные средства для увеличения объемов ипотечного кредитования.

Уже через два года после создания Fannie Mae доля владельцев жилья в стране вернулась на практически докризисный уровень. Сложившаяся ситуация всех устраивала: простые американцы получали заветные кредиты, банки наращивали прибыли за счет комиссии за агентурные услуги, которую им выплачивала Фанни. И только само агентство вбирало в себя долговые обя-



В 1968 году было принято решение приватизировать Fannie Mae: правительство не устраивало необходимость отчитываться перед Конгрессом о деятельности агентства, операции которого отражались в бюджете

Однажды случилось то, что и должно было: объем долга превысил объем экономики страны. А так как деньги выдавались заемщикам с низкими доходами, начало расти количество невозвратов жилищных кредитов

ственному слову поверили и стали выдавать кредиты, но деньги закончились довольно быстро. Правительству пришлось оперативно пересмотреть ста-

зательства всей Америки, периодически перекрывая их страховыми премиями.

Процесс накопления издержек бесконечно продолжаться не мог, и в 1950-е



БОНУСНЫЕ УБЫТКИ

Скандал, связанный с Freddie Mac, разгорелся в 2009 году. Выяснилось, что топ-менеджеры агентства, которое держалось на вливаниях от правительства, выплачивали себе огромные бонусы по итогам убыточного 2008 года.

Прибавку к зарплате выдали 7,6 тыс. менеджерам, которым были выписаны премиальные на \$210 млн с поэтапной выплатой в течение полутора лет.

Бонус \$850 тыс. получил финансовый директор Freddie Mac Дэвид Келлерман, который стал мишенью для нападок репортеров, политиков и простых граждан. Перед штаб-квартирой Freddie Mac и домом Келлермана начали регулярно собираться и требовать справедливости митингующие с плакатами. Руководство выделило финдиректору телохранителей и поставило охрану вокруг дома.

21 апреля Келлерман заявил о намерении уйти в отставку. После продолжительного разговора с руководством было решено, что он возьмет недельный отпуск, а потом примет окончательное решение. На следующее утро стало известно, что финансовый директор Freddie Mac покончил жизнь самоубийством.

годы Fannie Mae начала скупать кредиты у банков. Выкупленные закладные собирались в пулы — под их обеспечение выпускались ипотечные ценные бумаги (стрипы), которые агентство ежедневно эмитировало и продавало на открытом рынке. Так обеспечивалось финансирование для выдачи новых займов, да и Фанни внакладе не оставалась.

В 1968 году администрация президента Линдона Джонсона решила приватизировать Fannie Mae, ставшую монополистом на рынке жилья. По официальной версии, чтобы пополнить бюджет, пострадавший от Вьетнамской войны. Но есть мнение, что правительство не устривало отчитываться перед Конгрессом о деятельности ипотечного ведомства, операции которого наглядно отражались в федеральном бюджете. Как бы то ни было, Фанни стала почти коммерческим агентством. Почти, потому что по обязательствам ведомства оставались гарантии федеральных властей, которые в сочетании с эксклюзивным статусом, освобождающим от уплаты налогов, позволяли Фанни продолжать обогащение.

В 1970 году федеральные власти принимают решение создать еще



одно ипотечное агентство — «Фредди Мак» — якобы для усиления конкуренции на рынке. Но по сути Фредди стал младшим братом Фанни. Родственная парочка продолжила уже совместное безоблачное существование вплоть до 1977 года, когда к власти в стране пришел Джимми Картер.

» ЗАМКНУТЫЙ КРУГ

По инициативе нового президента Конгресс принял «Закон о реинвестировании в общины». За данной формулировкой скрывалась программа предоставления льгот неграм, призванная нивелировать последствия прошлой дискриминации. А на практике это означало, что государство собирается надавить на кредитные организации и заставить их предоставлять ипотечные займы так называемым ненадежным заемщикам, которые не могли рассчитывать на получение кредита из-за низкого уровня доходов, нехватки средств на первый взнос или неблагоприятной кредитной истории.

Закон широкого распространения не получил и, возможно, так и остался бы на задворках истории, если бы в середине 1990-х на него не обратил внимание Билл Клинтон. Он понял, что закон обеспечит ему гарантированную поддержку чернокожих избирателей. И его администрация начала масштабную кампанию давления на кредитные учреждения с требованием смягчить критерии кредитоспособности. В отношении Fannie Mae было проведено расследование на предмет расовой дискриминации, после чего перед Фанни и Фредди поставили четкое условие: до 2001 года не менее половины портфеля агентств должны составлять кредиты, выданные заемщикам с низким и средним доходами.

Так как деньги выдавались заемщикам с низкими доходами и неубедительной кредитной историей, начало рasti количество невозвратов жилищных кредитов. Столкнувшись с массовыми неплатежами, коммерческие банки сначала ужесточили выдачу ипотечных кредитов, а затем почти полностью ее прекратили. В результате к 2008 году около 80% всех ипотечных ссуд выдавали не частные банки, а предприятия, финансируемые государством, такие как Fannie Mae и Freddie Mac.

Сокращение объемов кредитования спровоцировало резкое падение спро-



Администрация Обамы положила конец постоянному спонсированию двух ипотечных гигантов, официально заявив, что компаниям Fannie Mae и Freddie Mac придется выйти из бизнеса

са, а затем и снижение цен на недвижимость. В ситуации дефолта заемщикам стало выгоднее просто отдать кредитной организации дом, а не продолжать ежемесячные платежи. Из-за рухнувших цен на недвижимость стоимость ипотеки вдруг оказалась меньше начальных кредитных обязательств. Множественные отказы от выкупа заложенного имущества заставляли банки повышать процентные ставки, а рост ежемесячного платежа вынуждал еще большее число кредитополучателей нарушать платежные обязательства и отказываться от права выкупа залога. Образовался замкнутый круг.

В 2006 году рынок ипотечного кредитования обвалился. Почти все кредитные организации, предоставлявшие ипотечные ссуды с низкими стандарта-

ми кредитования, сообщили об убытках. Кредитный коллапс отразился на Фанни и Фредди. Но масштабы катастрофы стали понятны только в 2008 году, когда совокупные потери агентств составили около \$14 млрд. К тому времени на долю корпораций приходилась почти половина ипотечного рынка США, оцениваемого в \$12 трлн. К осени 2008 года стало ясно, что ипотечные гиганты не смогут самостоятельно выбраться из финансовой ямы. К стремительному падению акций Фанни и Фредди и росту цен на их долги прибавились раскрытые махинации с бухгалтерскими книгами. Оказалось, что агентства собирались отложить сообщение о своем бедственном положении на последний квартал 2009 года.

В начале сентября 2008 года министр финансов Генри Полсон поочередно

Министр финансов США Тимоти Гайтнер заявил, что Fannie Mae и Freddie Mac никогда не вернутся к статусу «предприятий, поддерживаемых правительством», а их реструктуризация отложена до стабилизации рынка





В 2008 году стало ясно, что ипотечные гиганты самостоятельно не выберутся из финансовой ямы. К стремительному падению акций Фанни и Фредди прибавились раскрытые махинации с бухгалтерскими книгами

приглашает в кабинет Даниэля Мацца, руководителя Fannie Mae, и Ричарда Сайрона, главу Freddie Mac, и увольняет обоих за профнепригодность. А затем Минфин США объявляет, что с 8 сентября Фанни и Фредди переходят под государственный контроль и будут «законсервированы» (частично национализированы).

Для спасения ипотечных агентств из федерального бюджета выделили порядка \$150 млрд. Это стало самым крупным «выкупом» частной компании за всю историю США. При этом государство заверило, что стабилизация Фанни и Фредди никак не отразится на налогоплательщиках страны. Но было очевидно, что однократным денежным вли-



ванием дело не ограничится и «бедным родственникам» потребуются постоянная финансовая поддержка.

Экономический кризис кардинально поменял отношение к ипотечным корпорациям. Злополучная парочка, которую раньше называли Big Funny и Big Mac, теперь получила прозвища Mayday (аналог позывного SOS) и Freddy Krueger.

В феврале 2009 года Минфин выделил Фанни и Фредди еще по \$200 млрд каждому. Планам правительства взять корпорации под контроль на год-другой было не суждено сбыться — сроки опеки растягивались.

» КТО ВИНОВАТ

Спустя год, в марте 2010-го, новый министр финансов США Тимоти Гайтнер заявил, что «фундаментальная» реструктуризация ипотечных агентств отложена до окончательной стабилизации жилищного рынка. Он также подчеркнул, что Fannie Mae и Freddie Mac больше никогда не вернутся к статусу «предприятий, поддерживаемых правительством».

За первые три месяца 2010 года совокупные потери ипотечных гигантов достигли \$19,5 млрд. В мае Фанни и Фредди попросили у государства дополнительную помощь в размере \$8,4 млрд и 10,6 млрд соответственно. Тогда же выяснилось, что агентства стали крупнейшими клиентами банков с Уолл-стрит, выплатив им за первые шесть месяцев предыдущего года \$635 млн за консалтинговые услуги.

Второй квартал также принес убытки. «Фанни Мэй», получившая к тому моменту от властей около \$85 млрд, заявила о потере \$3,1 млрд и попросила у государства дополнительные \$1,5 млрд помощи. «Фредди Мак», дотации которому составили более \$61 млрд, отчитался о \$6 млрд убытков и намекнул на необходимость дополнительных \$1,8 млрд.

В оправдание агентств заметим, что те убытки, которые показывали и продолжают демонстрировать Fannie Mae и Freddie Mac, связаны в основном с портфелем кредитов, выданных до кризиса 2007 года. Если не брать во внимание груз прошлого, то портфель займов, выданных с 2009 года, почти не превышает нормативных показателей и является прибыльным.

В конце января этого года был опубликован долгожданный отчет Федеральной комиссии по расследованию финансового кризиса (FCIC), где говорится, что экономического коллапса можно было из-



бежать. Кризис был спровоцирован действиями некоторых представителей правительства, а также крупных игроков финансового сектора. Эксперты комиссии отметили «ошеломляющие случаи безответственности» государства, среди которых упоминается недосмотр за крупнейшей страховой компанией AIG, делавшей гигантские ставки на рост рынка жилья, а также за родственной парочкой — Fannie Mae и Freddie Mac.

Держателям облигаций придется постепенно сократить свой портфель бумаг Fannie и Freddie, которые станут более рисковыми. И если администрация Обамы пойдет по пути приватизации ипотечных агентств, то ставки по ипотеке могут значительно вырасти, а цены на жилье — упасть.

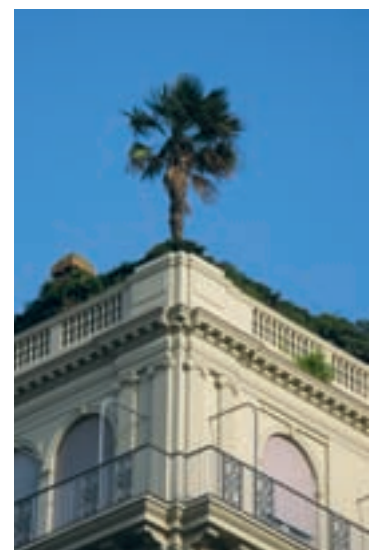
Многие эксперты полагают, что американский рынок жилья еще недостаточно стабилизировался, чтобы безбо-

Государственная опека не смогла чудесным образом стабилизировать рынок. Не восстановилось доверие инвесторов, которые и раньше знали, что деятельность ипотечных агентств подкрепляется правительственными гарантиями

Фанни и Фредди по сей день имеют проблемы, связанные с бюджетной дырой в \$150 млрд, которые были потрачены на вызволение утопающих гигантов. Сможет ли Америка простить своих «детей», которые прибрали к рукам почти весь ипотечный рынок страны, покажет время

А в середине февраля власти США объявили о намерении провести реформу американского рынка ипотеки и ликвидировать Фанни и Фредди. По заявлению правительства, страна должна постепенно уйти от госгарантий и вернуться на рынок частного капитала.

лезненно пережить столь фундаментальную реформу. Однако намерения властей США весьма серьезны. Сможет ли Америка простить своих «детей», которые были созданы государством и прибрали к рукам почти весь ипотечный рынок страны, покажет время. **ШН**





ШАМОНИ: НЕ СТЕНЫ, НО ЛЮДИ

АВТОР: Алла АББАКУМОВА

Известно, что Марина Цветаева изменчивости моря предпочитала величие гор: «Океан, как монарх, как алмаз, слышит только того, кто его не поет. А горы – благодарны, божественны». Они для поэта – мера вещей: «Говорят, тягую к пропасти измеряют уровень гор». В Шамони, где Марина побывала в детстве, эти строчки всплывают в памяти. И местные здесь ценят не «куршевельскую» Россию, а цветаевскую.

Ошибается тот, кто считает отдых в горах привилегией лыжников или любителей экстрима. Здесь каждый найдет себе занятие по душе круглый год. Впрочем, если захочется разнообразия и новых территорий, то отсюда удобно добираться в разные уголки Старого Света: город соединен железной дорогой с равнинной Францией и Швейцарией, а автомобильным туннелем под Монбланом — с Италией. Так что до Женевы, Аосты, Шамбери, Милана, Лиона — рукой подать. Некоторые умудряются за отпуск сгонять на машине еще и в Париж или Венецию.

Русского человека, привыкшего к огромным просторам, привлекает эта

европейская миниатюрность географии, которая соединяется с насыщенной историей и культурой. Впрочем, из долины можно куда-то не уезжать, так как и в ближайших окрестностях Шамони немало интересного.

Храм Богородицы Всех Благодетелей (Notre-Dame de Tout Grace) — лишь одна из достопримечательностей, которую обязательно стоит увидеть своими глазами. Гигантскую красочную мозаику на ее фасаде сложил Фернан Леже, внутри храм расписывали прославленные живописцы Анри Матисс, Пьер Боннар, Марк Шагал и Поль Бони. Средневековая эстетика, воплощенная в гармонии цвета и форм мастера-



ми нового времени, не может оставить равнодушным никого.

В Шамони у вас возникнет естественное желание поселиться здесь навсегда или приобрести домик, который при надлежащем управлении недвижимостью быстро окупится. Обзавестись здесь недвижимостью несложно — трудно понять, какое именно жилище вам нужно: выбор объектов колоссальный, а каждое агентство имеет свои сильные стороны и преимущества.

Например, агентство Antoine Immobilier (www.antoine-immo.com) принадлежит Антуану Тэрье, сыну знаменитого альпиниста. Он здесь уважаемый человек, и владельцы недвижимости ему доверяют. А человеческий фактор в рыночных условиях весьма благотворно влияет на цены. «Не стены, но люди» — этот принцип Антуан сделал девизом своего бизнеса. Приобретая у него дом или квартиру, вы можете быть абсолютно уверены, что он будет курировать процесс ремонта и дизайна от начала до конца.

Агентством Chevallier Immobilier (www.century21chevallierimm.com) владеют Филипп и Каролин Шевалье, отец

и дочь, — очень милые люди, тоже местные. Оно входит в глобальную сеть Century XXI и располагает соответствующими ресурсами. Среди предложений агентства попадаются фантастические варианты по соотношению «цена/качество». Скажем, в шикарном комплексе «Маджестик» — бывшем люксовом отеле, который теперь стал созвездием резиденций. Апартаменты здесь можно сначала снять и пожить в них, а если понравится, потом купить.

Если вы собираетесь потратить несколько миллионов на необычное дизайнерское шале, вам прямая дорога в элитное агентство Vanipaul Immobilier (www.vanipaul.com). Его хозяин — голландец Поль Робберс. В молодости он приехал в Шамони торговать раскрашенными майками, полюбил этот город и остался. Теперь вот шале за миллионы продает. Утверждает, что никакого специального образования не имеет, хотя и выглядит как профессор в своем офисе, что расположен справа от казино. Все это такой разный Шамони — курорт, где каждый вложенный в недвижимость евро способен приносить стабильный доход. ■

В Шамони у вас возникнет естественное желание поселиться здесь навсегда или приобрести домик, который при надлежащем управлении недвижимостью быстро окупится. Обзавестись здесь недвижимостью несложно – трудно понять, какое именно жилище вам нужно

www.chamonix-montblanc.ru





Купишь за доллар — продашь за копейку

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Согласно данным риэлторов, россияне в кризисное время были самыми активными покупателями зарубежной недвижимости. И, выясняется, самыми безрассудными. Именно россияне в массовом порядке скупали самую дешевую, неликвидную и рисковую зарубежную недвижимость. Желание сэкономить присуще любому человеку, но у соотечественников оно порой переходит все границы в прямом и переносном смысле.

Легендарная любовь россиян к халяве и национальная экономия по принципу «на грош пятак» позволила нечистоплотным риэлторам сколотить целые состояния на «экономности» русских. А между тем за рубежом, говорят, можно купить дешевую и достойную недвижимость, главное — грамотно подойти к процессу, не пренебрегая элементарными правилами выбора и покупки заграничной недвижимости.

Задумавшись о приобретении недвижимости в другой стране, стоит определить цель покупки: для чего нужна иностранная недвижимость. Основных мотивов приобретения несколько:

- в качестве места отдыха — как правило, на морском побережье;
- инвестиции — с целью сохранить и приумножить капитал;
- как жилье для детей, учащихся за границей, или для престарелых родителей;
- чтобы упростить въезд на территорию определенного государства и облегчить процедуру получения гражданства и т. д.

Именно от цели покупки будет зависеть выбор страны, следовательно, и минимальный порог вхождения на рынок недвижимости. Как правило, чем ниже средний уровень жизни в стране, тем дешевле в ней недвижимость. Правда, после кризиса даже



в развитых странах реально найти предложения по продаже дома или квартиры, равных по цене подержанному автомобилю, а иногда и пробитой покрышке. В большинстве случаев такая недвижимость имеет обременения: находится под залогом банка, требует непомерно дорогого ремонта, в качестве «бонуса» имеет невыплаченные налоги на немалую сумму или расположена в тьмутаракани.

Так, в ныне вымирающем американском Детройте совсем недавно продавалось домовладение стоимостью \$1. Дом был выставлен на продажу банком, который получил его в качестве залога за невыплаченный ипотечный кредит. Среди обременений — долги по налогам в размере \$4 тыс. и большой неоплаченный счет за воду, на момент продажи дом был полностью разграблен мародерами и совершенно не пригоден для проживания.

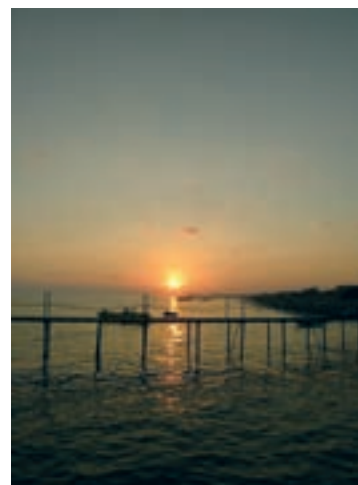
Надо отметить, что с 2009 года подобные предложения встречаются практически во всех развитых странах мира. Увидев подобный вариант, стоит озадачиться лишь одним вопросом: если это действительно стоящее пред-

ложение, почему его не поглотил внутренний спрос. Как правило, другие вопросы после этого не возникают.

Помимо откровенно абсурдных предложений на зарубежных рынках встречаются и приближенные к реальности варианты, определить адекватность которых россиянину гораздо сложнее. Особенно если учесть, что большая часть зарубежной недвижимости дешевле аналогичной отечественной. Но это вполне реально сделать, правда, не без помощи специалистов.

Итак, эксперты при определении минимальной адекватной цены для иностранной недвижимости советуют отталкиваться от цифры €20 тыс. Это стоимость студии в жилом комплексе на побережье в Болгарии. Имея несколько большую сумму (€35–45 тыс.), можно поискать однокомнатную квартирку на побережье Греции или Черногории. Экономным любителям моря и солнца риэлторы рекомендуют присмотреться к Испании, где разброс цен столь же большой, как и выбор недвижимости: цена односпальных апартаментов в комплексе на Коста-Бланка начинается от €60 тыс., на Коста-

«Выбирая дешевую недвижимость за рубежом, в первую очередь надо смотреть на то, насколько стоимость конкретного объекта выбивается за рамки среднего уровня цен по рынку данной страны»





За маленькую квартирku на второй-третьей линии от моря во французской Ницце придется выложить от €250 тыс, а небольшой домик в часе езды от Барселоны обойдется в €300 тыс. и дороже

дель-Соль — от €80–90 тыс., на Коста-Брава — от €120–130 тыс. Небольшой домик в часе езды от Барселоны обойдется в €300 тыс. и дороже.

Привлекательные предложения есть на рынке Италии, где за €50–60 тыс. реально купить курортные апартаменты в Калабрии. Приблизительно за такую же сумму в Турции вы станете собственником двухспальных апартаментов

мание на Германию. Помимо бесплатного высшего образования в этой стране один из самых низких порогов вхождения на рынок недвижимости. Студенческие квартиры в Восточной Германии стоят от €20 тыс.

Тем, кто хочет дать своим отпрыскам образование во Франции, надо вкладывать на покупку жилья сумму не меньше €50 тыс., в Великобритании —

Привлекательные предложения есть на рынке Италии, где за €50-60 тыс. реально купить апартаменты в Калабрии. За такую же сумму в Турции вы станете собственником двухспальных апартаментов в Анталии

в пешей доступности до моря в районе Анталии. А вот за маленькую квартирку на второй-третьей линии от моря во французской Ницце придется выложить уже от €250 тыс.

Тем, кто решил отправить свое чадо на учебу за границу, да к тому же с минимальными финансовыми вливаниями, эксперты советуют обратить вни-

от €70 тыс. В случае если вуз расположен в европейской столице, стоимость «учебной» недвижимости обойдется в три, а то и в пять раз дороже.

Что же касается инвесторов, желающих приумножить свой капитал на заграничных просторах, то им, по словам экспертов, в дешевом сегменте ловить нечего. «Приобретать дешевые



или предлагаемые по заниженной цене объекты на курортных направлениях стоит, если вы преследуете скорее личные цели (отдых, второй дом и т. д.), нежели инвестиционные», — уверена управляющий партнер компании Evans Анна Левитова. Сегодня, по мнению эксперта, очень прибыльно инвестировать в трущобы Стамбула, хорошую доходность показывают недорогие студенческие квартиры в Берлине, находящиеся в долгосрочной аренде (стоимость — от €40 тыс., доходность — до 6–7%).

Директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксонс полагает, что ориентироваться при покупке недвижимости нужно на арендный доход, который на 100% предскажем. «Но в случае с дешевой зарубежной недвижимостью говорить о высоком арендном доходе вряд ли есть смысл. В странах с низким уровнем экономики и небольшими доходами населения, где и предлагается самая дешевая недвижимость, арендовать жилье «задорого» будет просто некому», — добавляет эксперт.

САМЫЕ НЕДОРОГИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ (ГОТОВЫЕ ЖИЛЬЕ КОМПЛЕКСЫ)	
Страны	Стоимость, € тыс.
Англия	150
Франция	110
Испания	80
Кипр	75
Черногория	70
Германия	50
Италия	50
Турция	40
Болгария	20

По данным компании Gordon Rock

«Выбирая дешевую недвижимость за рубежом, в первую очередь необходимо смотреть не на номинальную стоимость, а на то, насколько стоимость конкретного объекта выбивается за рамки среднего уровня цен по рынку данной страны (района, города)», — советует Анна Левитова. Заниженная цена продажи объекта может быть вызвана различными неприятными причинами: например, при строительстве и отделке использовались дешевые некачественные материалы или применялась непрофессиональная рабо-

«В случае с дешевой зарубежной недвижимостью говорить о высоком арендном доходе вряд ли есть смысл: в странах с низким уровнем экономики арендовать жилье «задорого» будет просто некому»





Экономным любителям моря и солнца риэлторы рекомендуют присмотреться к Испании, где разброс цен столь же большой, как и выбор недвижимости: односпальные апартаменты в комплексе на Коста-Бланка – от €60 тыс., на Коста-дель-Соль – от €80–90 тыс., на Коста-Брава – от €120–130 тыс.

чая сила, есть отрицательные факторы, влияющие на формирование цены (взлетная полоса в 5 м от участка или кладбище под окнами).

Все эти недостатки неприятному российскому покупателю кажутся не такими уж и существенными, но способны принести немало хлопот. В ка-

существом соседей сверху, но южные квартиры последнего этажа сильно разогреваются в дневной период, так что кондиционер обязательно работает на полную мощность, чтобы нормализовать температуру».

Помимо технических недочетов дешевизну обуславливают и причины

Недвижимость, продающаяся существенно ниже рыночного уровня, покупать не нужно ни в одной из стран мира. Риск ошибиться и приобрести некачественный или неликвидный объект очень велик



честве примера ведущий эксперт компании Century21 BeverlyWood Realty Юлия Кайнова приводит недвижимость Турции, которая так полюбилась россиянам: «Турция — сейсмоактивная зона, поэтому использование дешевых некачественных стройматериалов в дальнейшем может обернуться большими проблемами. Кроме того, верхние этажи под крышей часто продают дешевле, привлекая хорошими видами и от-

ного рода. Скажем, застройщик желает быстрее распродать оставшиеся апартаменты в одном проекте, чтобы приступить к строительству следующего, или у него есть финансовые проблемы, задолженности. Или объект слишком долго находится на рынке и морально устарел, поэтому девелопер стремится его допродать; объект находится в залоге у банка; собственник купил объект в кредит и не в состо-




янии выплачивать проценты, поэтому он стремится к быстрой продаже; собственнику по личным причинам срочно нужны деньги.

Эксперты настоятельно не рекомендуют приобретать недвижимость, сколь привлекательной бы она ни была, в экзотических странах с непонятным цивилизованному миру положением дел во внутренней экономике или политике. «Недвижимость надо приобретать только в той стране, где можно без сомнений доверить свои сбережения банковской системе», — убежден Игорь Индриксонс. В списке неблагополучных для покупки недвижимости стран в последнее время лидируют Египет, Тунис, Таиланд, Северный Кипр.

Президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель считает, что недвижимость, продающуюся существенно ниже рыночного уровня, покупать не нужно ни в одной из стран мира. Риск ошибиться и приобрести некачественный или неликвидный объект очень велик. К тому же эксперт уверен, что действительно стоящие дешевые заграничные объекты практически

не имеют шансов добраться до России, не будучи поглощенными внутренним спросом. «Не следует серьезно рассчитывать на то, что, находясь в России, вы успеете отловить и приобрести интересный дешевый объект».

Совет эксперта вполне логичен и обоснован. Но русские люди привыкли опираться не на разум и трезвый расчет, а на извечный авось, поэтому чаще других покупателей идут на риски, порой неоправданные. Но прежде чем купить недвижимость в чужой стране по заведомо низкой цене, имеет смысл помнить: при плохом развитии событий самая дешевая недвижимость может обойтись очень дорого. 

Турция – сейсмоактивная зона, поэтому использование дешевых некачественных строительных материалов в дальнейшем может обернуться большими проблемами



Санкт-Петербург

25-27 марта 2011

11-13 ноября 2011

Петербургский СКК

пр. Юрия Гагарина, 8

с 11.00 до 18.00

XI выставка

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

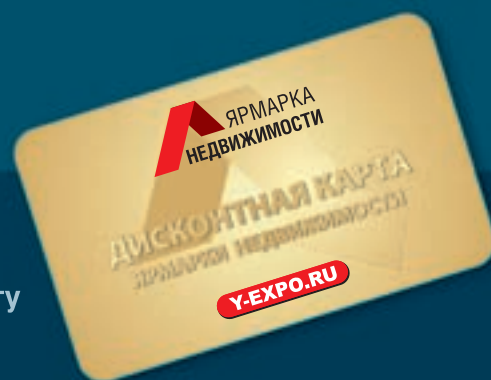
Оргкомитет: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

**ГАЛЕРЕЯ
СПЕЦИАЛЬНЫХ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ
УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ
на сайте**

Y-EXPO.RU

/с 28 февраля 2011/

ЗАРЕГИСТРИРУЙСЯ
на сайте www.y-expo.ru
ПОЛУЧИ ДИСКОНТНУЮ КАРТУ
на Ярмарке недвижимости



КОМПЛЕКС НА ПОБЕРЕЖЬЕ С



ОБСЛУЖИВАНИЕМ



Виллы рядом с побережьем



2-х, 3-х и 4-х спальные дома рядом с морем



Апартаменты напротив побережья



Апартаменты в центре города



Апартаменты с общим бассейном и садом



Коммерческая Недвижимость

Участки под жилую и коммерческую недвижимость



ЦЕНОВАЯ ТЕМПЕРАТУРА ПРИ РЕВОЛЮЦИОННОЙ ЛИХОРАДКЕ

АВТОР: Ирина ТАНИНА

Революционная лихорадка охватила Ближний Восток. Вдохновленные сменой власти в Тунисе и Египте, жители арабских стран требуют перемен: последовали массовые беспорядки в Ливии, Йемене, Бахрейне. За развитием ситуации мировое сообщество наблюдает с позиций растущих цен на нефть и газ. Какие последствия имеет политическая нестабильность для рынков недвижимости и каким образом отражается на ценах?

Потенциальные потери миллиардов долларов на Ближнем Востоке из-за срыва контрактов по разведке и добычи газа, а также договоренностей в сфере оборонной промышленности — это риски крупных госкорпораций, частных же инвесторов больше интересуют опасности, которые угрожают доходности от вложений в зарубежную недвижимость.

Разумеется, ближневосточный сценарий — не единственный пример смутных времен. Только в XX веке мир пережил две войны и последующий передел территорий. Александр фон Шёнбург приводит в своей книге примечательный эпизод: «Намного легче перенести

собственное фиаско на фоне краха целой эпохи. Этим объясняется то хладнокровие, с которым люди, изгнанные в 1945 году из своих дворцов и усадеб, продолжали жить при новых порядках. Старый остзейский граф сказал мне как-то со смешным, характерным для прибалтов выговором: «Имуш-шество, другой, имуш-шество — веш-шь преходящая. Мы потеряли всё, зато расселились по миру. Париж, Мадрид, Южная Америка. В эстонской провинции порой бывает невыносимо скуш-шно».

Если вы не обладаете просветленной мудростью старого остзейского графа, не готовы терять свое имущество или задумываетесь о вложении в недви-



жимость стран, которые с точки зрения стабильности выглядят, скажем так, сомнительными, вам наверняка будет интересно узнать, как ведут себя цены на недвижимость в периоды политических переворотов и смены власти.

Высказывание о том, что рынок недвижимости более инертный, чем фондовый, и реагирует на политические изменения с некоторым временным лагом, стало уже общим местом. Вот и сейчас в отношении, например, египетской недвижимости специалисты не спешат делать выводы, утверждая, что «масштаб бедствия» можно будет оценить лишь спустя полгода. Впрочем, некоторые итоги наблюдений очевидны уже сейчас.

дет привлекать) иностранных инвесторов. Солнечный климат, море и сравнительно низкий порог инвестиций действовали безотказно — по данным некоторых экспертов, наши соотечественники являлись в 2009 году чуть ли не лидерами среди иностранцев по количеству сделок с египетской недвижимостью. Правда, стоит отметить, что речь идет о курортных городах — Шарм-эль-Шейхе, Хургаде. Что до столицы — Каира, то жилье тут, по понятным причинам, пользовалось спросом у местных жителей.

Неспокойная политическая обстановка, скорее всего, отпугнет частных инвесторов, которые решат, что долгосроч-



Не следует сбрасывать со счетов иммунитет к опасностям – в том числе и политическим. Там, где западные инвесторы отступят, посчитав риск неоправданным, российские покупатели, возможно, активизируются

Потенциальные потери миллиардов долларов на Ближнем Востоке из-за срыва контрактов по разведке и добычи газа, а также договоренностей в сфере оборонной промышленности – это риски крупных госкорпораций

Египет — курортная страна, недвижимость на побережье привлекала (и бу-

ные инвестиции в египетскую недвижимость слишком рискованны. По мнению



директора департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игоря Индриксона, падение цен на недвижимость в туристических центрах Египта неизбежно и в ближайшие полгода может составить 30%, а интерес со стороны покупателей снизится примерно на треть. При этом цены не вернутся к своим прежним показателям еще год-полтора.

А специалисты аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» полагают, что смена власти приведет не столько к значительным изменениям стоимости недвижимости, сколько к временному полному прекращению сделок с ней. Когда ситуация стабилизируется — вне зависимости от того, когда это произойдет, — цены на жилье должны вернуться примерно к прежнему уровню.

Стоит отметить несколько моментов. Во-первых, цены на жилье в Египте не в разы отличаются от себестоимости строительства (по сравнению, допустим, с Москвой). Во-вторых, египетское жилье и до политических ка-

таклизмов не было высокодоходным: ведь большинство туристов проводят здесь пару недель, а значит, им выгоднее и дешевле останавливаться в отелях, а не арендовать отдельную квартиру или коттедж. Поэтому приобретение недвижимости тут рассматривалось инвесторами скорее не как вложение денег с быстрой отдачей, а как покупка недвижимости «для себя» с гипотетической возможностью заработать на аренде.

К тому же оформление права собственности в Египте сопряжено с рядом проблем: например власти могут по своему усмотрению менять условия аренды земли.

Все это позволяет сделать вывод, что политический переворот в Египте, безусловно, отразится на рынке недвижимости и будет выражаться в снижении спроса и цен. Но так как туризм — одна из главных составляющих экономики страны, то маловероятно, что падение цен будет катастрофическим и долгосрочным.

Но это Ближний Восток, а как политическая нестабильность влияет на более родственные нам рынки — скажем, на рынок украинской недвижимости?





Интересно, что в газетах имя Че Гевары впервые было упомянуто вовсе не в связи с революционными событиями, а ранее, когда он исколесил всю Южную Америку, проехав на мопеде 4 тыс. км

Самый известный символ революции – аргентинец Эрнесто Гевара по прозвищу Че. Лицо и имя партизанского командира тиражируются чаще, чем изображение любой поп-звезды. Че Гевара – грандиозный бренд: только футболки, бейсболки и кружки, на которых запечатлено его лицо, продали на миллионы долларов, а еще выпускаются одеколон, пиво и кофе под названием «Че».

Конечно, все помнят «оранжевую революцию» — события на Украине, которые развернулись в ноябре-декабре 2004 года и итогом которых стали пере- выборы президента страны, в которых победил Виктор Ющенко. Что происходило с ценами на недвижимость? Если руководствоваться общим правилом, что политическая неразбериха и смена власти заставляют снижаться цены на жилье, то, вероятно, это будет верно и для киевского рынка недвижимости периода конца 2004–2005 годов. Как ни парадоксально, но анализ ценовой динамики свидетельствует об обратном: с начала 2003 года «квадрат» неуклонно дорожал, невзирая на политические и экономические события.

Объяснение этого факта связано не только с рыночными факторами. Дело

в том, что для жителей украинской столицы, как и для москвичей, свое жилье было и остается несомненной (и зачастую единственной) ценностью. Вне зависимости от партии, которая находится у власти, и политического курса, которого придерживается страна, люди пред-





В период «оранжевой революции» рынок украинской недвижимости «застыл», количество сделок снизилось. Потенциальные покупатели ждали разрешения политической ситуации и не спешили приобретать жилье

почитают иметь свое жилье. Более того, в смутные времена наученные горьким опытом покупатели, располагая свободными средствами, не спешат пользоваться другими инструментами получения дохода: вложениями в валюту и золото или игрой на фондовом рынке.

Недоверие к власти и банковским структурам в период нестабильности только увеличивается, люди не уверены ни в чем, но расценивают недвижимость как наиболее надежное вложение. Постоянные катаклизмы, в том числе

чего другого, как прибегать к мудрости остзейского графа: «Имущество — вещь преходящая».

Стоит отметить, что непосредственно в ноябре-декабре 2004 года рынок украинской недвижимости «застыл», количество сделок снизилось. Тут как раз работали общие принципы: потенциальные покупатели ждали разрешения политической ситуации и не спешили приобретать жилье. Но после выборов, как и всегда, рынок ожил, а цены вновь стали расти. Это является особенностью

Когда революционная толпа во Франции захватывала Бастилию, под стражей там содержались всего семь человек.

и политические, приводят к одному — вырабатывается привычка, своего рода иммунитет на смену власти. И простым покупателям не так уж важно, что творится наверху — разумеется, если это не коренной слом всех устоев и не отмена частной собственности, как в России в 1917 году. Но тогда уж не остается ни-

как украинского, так и российского рынка: выборы — процесс дорогостоящий, так что денежные потоки перераспределяются, деловая активность снижается, количество сделок на рынке недвижимости тоже уменьшается. А после выборов — жизнь продолжается. Впрочем, говорить о влиянии выборов на цены



Наиболее распространенным названием центральной улицы города или деревни в Советском Союзе была «улица Ленина». На втором месте – улицы Революции и какой-нибудь годовщины Октября.



не приходится — скорее, происходит некая фиксация цен на определенном уровне. А вот экономические составляющие играют немаловажную роль.

Впрочем, что касается приобретения зарубежной недвижимости нашими согражданами, не стоит сбрасывать со счетов этот пресловутый иммунитет к опасностям — в том числе и политическим. Там, где западные инвесторы отступят, посчитав риск неоправданным, российские покупатели, не исключено, активизируются. Действительно, дисконт на недвижимость в политически неспокойных странах может достигать значительных сумм (так, в отношении египетской недвижимости эксперты говорят о скидках до 80%).

Но надо четко помнить, что чем выше доходность, тем больше риски — это незыблемое правило. Кроме того, нужно представлять цели покупки, оценивать риски (правовые, политические, риск утери имущества), не забывать о страховании и разбираться в специфике рынка недвижимости той страны, где вы собираетесь присмотреть жилье. Для кого-то революция — это потеря, для кого-то — способ получить сверхприбыли. **ОН**





СТАРЕ МЕСТО ЦЕНОЙ В МИЛЛИОН

АВТОР: Альберт АКОПЯН

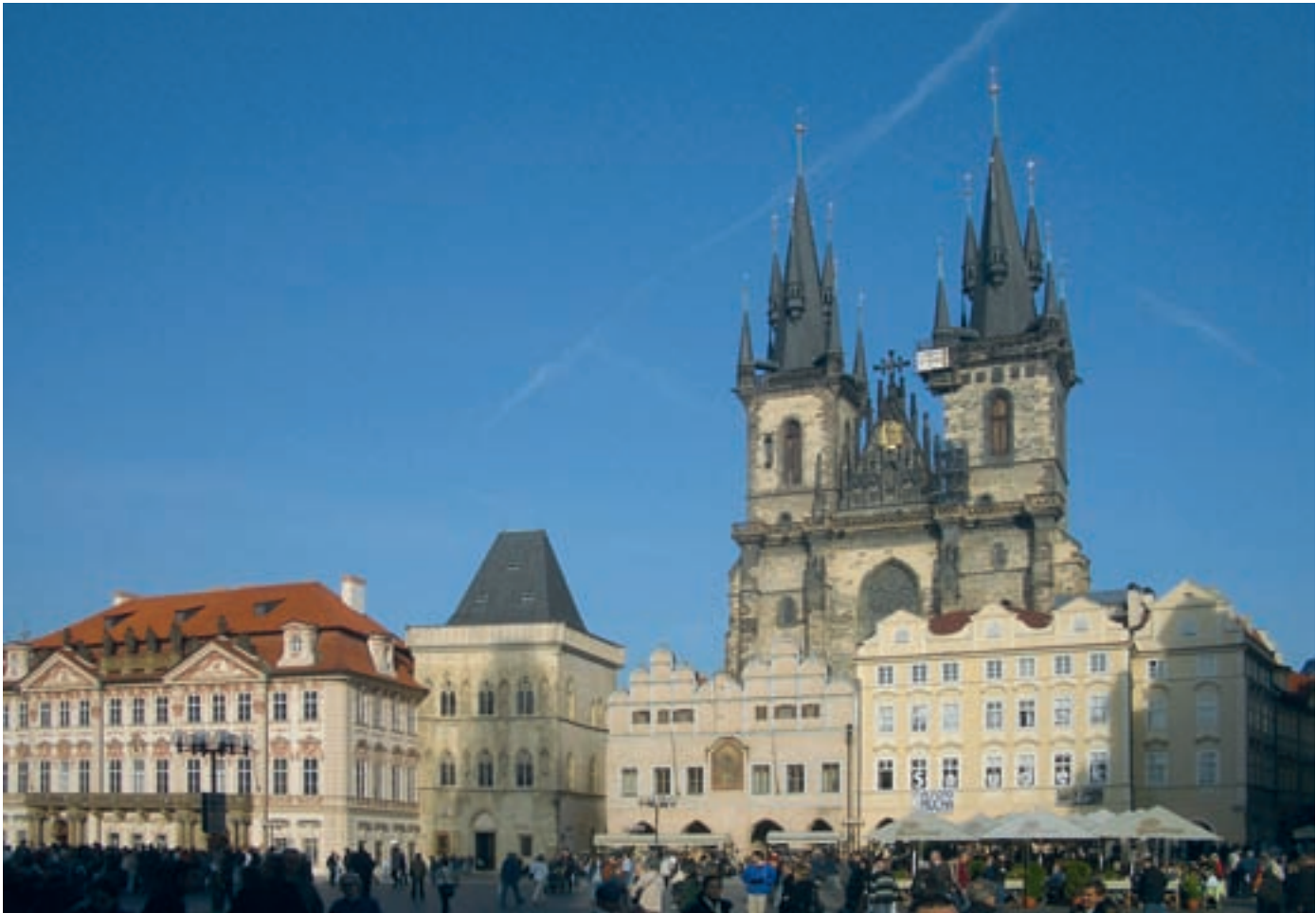
Купить недвижимость на «пражском Арбате» не удастся ни за какие деньги. Просто потому, что «пражский Арбат» – это Карлов мост на реке Влтаве. Разумеется, к мосту с обеих сторон ведут улицы. На левом берегу (Малая сторона, Мала Страна) – Мостецка улица, на правом (Старый город, Старе Место) – Карлова.

Только не надо думать, что левый берег Влтавы — нечто второстепенное или даже второсортное. На Малой стороне находится королевский дворец и собор Святого Вита — резиденция архиепископа Праги.

Квартиры с видом на собор Святого Вита — одни из самых дорогих в городе. На другом конце коротенькой Мостецкой улицы стоит церковь Святого Николая, а метрах в 200–300 от него по Кармелитской — церковь Девы Марии Торжествующей, лютеранская, очень скромная по сравнению с католическими храмами, но тем и удивляющая на фоне пражского архитектурного великолепия.

А еще на левом берегу расположены почти все парки (по-чешски «заграды» и «сады») Первого, центрального, округа («обвода»). Здесь же находится большинство иностранных посольств — важный признак престижности района.

Но ближе к мосту. Его до сих пор «обороняют» башни, но не две или четыре, как было в средневековых городах, а три. Одна башня — со стороны Старе Места — просто шедевр. Ей более 600 лет. А на Малой Стране — две. Причем разные. Первую начали строить лет через 100 после башни на правом берегу, по причине бюджетных трудностей — низкую. Затем дела поправились, вторую башню возвели более вы-



сокой и изящной. В результате получилось... то, что получилось: три разные башни. Братья-славяне.

Несложно догадаться, как более чем 500-метровый в длину и почти 10-метровый в ширину каменный мост вос-

на московском Арбате зимой веселее, чем на Карловом мосту в летний дождь с ветерком. Да, если вдруг разговори-тесь с пражанином о мосте, не взду-майте вспомнить мысли Манилова из «Мертвых душ»: «А хорошо бы через

Старе Место (чеш. Staré Město, то есть «Старый город») — исторический район Праги, расположенный в излучине реки Влтавы. Его имя прижилось только тогда, когда император Карл IV в XIV веке основал Нове Место (Новый город). Самые известные среди туристов «бренды» — Карлова улица и Староместская площадь с ратушей. Именно здесь находятся одни из самых дорогих предложений недвижимости в Праге.

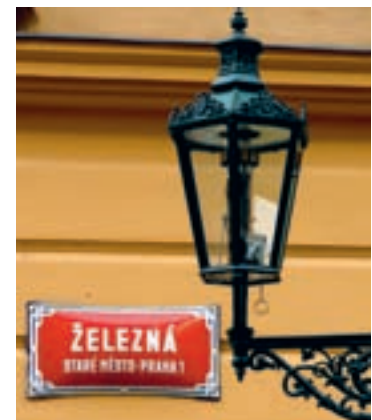
Самый дорогой округ – Прага-1. С некоторым отставани-ем следует самый маленький округ – Прага-2, примыка-ющий к Старе Месту с юга. Затем плотной группой идут остальные округа, которые окружают центр

принимался в эпоху крестоносцев. Лет 300 назад мост принялись украшать скульптурами. Одна из наиболее ярких посвящена святому Яну Непомуцкому. Подвиг святого заключался в том, что он не выдал королю тайну исповеди королевы. За что и был брошен в реку с это-го моста.

В остальном — как на всех «арбатах» мира: сувениры, художники, музыкан-ты. С одной стороны, улочки и переулки с обеих сторон стекаются к мосту: где же еще перехватить туристов? С другой —

пруд выстроить каменный мост, на кото-ром были бы по обеим сторонам лавки, и чтобы в них сидели купцы и продавали разные мелкие товары, нужные для кре-стьян». Эта шутка их достала.

Многих интересуют изображения зимородков над воротами Восточной башни моста. Легенд много, но все какие-то притянутые. А это яркая птич-ка, которая может нырнуть с высо-ты за мальком и взлететь не с поверх-ности воды (плавать, как утка, зиморо-док не умеет), а прямо из-под воды! Вот





Астрономические и зодиакальные часы отметили 600-летний юбилей. Каждый час там проходят друг за дружкой апостолы, мавр качает головой, дворянин смотрит в зеркало, купец трясет кошельком, а скелет им на что-то намекает: переворачивает песочные часы и звонит в колокольчик. Кричит петух, и бьют куранты. Чудо!



так же, по словам византийского стратега Маврикия, славяне, прятавшиеся под водой с тростинкой во рту, неожиданно атаковали врага. Пожалуй, это объяснение — лучшее.

Пройдя под Восточной башней, вы выходите на Карлову улицу. Можно свернуть налево, в сторону еврейского квартала Йозефов, и полюбоваться на Староновую синагогу XIII века — самую древнюю синагогу вне Палестины. Она, как и положено, строгая и суровая. А в 200 метрах от нее находится самая молодая синагога Праги — Испанская синагога конца XIX века. В этом квартале жили евреи, бежавшие в XV веке от испанской инквизиции. Ностальгируя по давно утерянной родине, они сотворили это ажурное чудо в мавританском стиле.

А можно, сойдя с Карлова моста, свернуть направо, в сторону Нове Места. Здесь стоит одна из старейших церквей города — Святого Креста, круглая, построенная еще в романском стиле.

Прямо за ней, у моста Легии, — помпезный, в стиле империи Габсбургов, Национальный театр.

От Национального театра стоит пройти еще дальше по набережной Массарика (первого президента Чехословакии) до следующего моста, Йираскова, только ради одного дома — Танцующего. Это самая молодая достопримечательность города — комплексу всего 15 лет. Одна стеклянная башня, напоминающая женскую фигуру, прильнула к другой башне, вроде как мужской комплекции. Дама выше кавалера — смешно. Общее место легенды: тут был единственный дом, разрушенный в Праге в результате случайной бомбардировки. Американской. Еще одно название комплекса — «Джинджер и Фред».

Если углубиться в Нове Место, то дойдете до... ратуши. Дело в том, что во время империи Вена никак не могла допустить, чтобы быстро растущая Прага обогнала столицу. А потому не позволяла присоединить к Праге давно фактически слившиеся с ней города: Нове Место, Градчаны, Радотин и другие. В каждом из них сохранялись и свои ратуши.

А там недалеко и до еще одной церкви — Девы Марии Снежной. Да,



она невероятно красива. Но наш-то маршрут должен обязательно пройти по Карловой улице. А только от Танцующего дома обратно до Карлова моста топтать больше километра. Центр Праги компактный, да и бешеной собаке семь верст — не крюк, но все-таки. Кстати, разумно здесь пообедать: сами понимаете,

Одна из самых примечательных — памятник человеческому тщеславию — дворец Яна Клам-Галласа. Успешный австрийский дипломат купил на узкой улочке участок и заложил дворец. В абсолютной уверенности, что к концу строительства он сможет решить с городскими властями вопрос его визуальной перспективы: проще говоря, на-

Сердце Старе Места – Староместская площадь (чеш. Staroměstské náměstí), ее окружают городские дома с фасадами самых разных стилей – от готики до рококо. Когда-то она была большим рынком на перекрестке европейских торговых путей. В 1895 году площадь получила нынешнее официальное название, а в 60-х годах XX века стала пешеходной зоной

Запрещать сановнику покупать недвижимость и поступать с ней по собственному усмотрению не стали. Но при условии, что он продолжит платить налоги за снесенные здания: бюджет города пострадать не должен

на главной туристической улице будет значительно дороже.

Вернувшись к Карлову мосту, идите прямо по Карловой улице. Прямо, насколько позволяет эта кривая улица. Тут вы найдете все остальное, чего не было на мосту и что положено «арбатам»: ресторанчики, кафе, салоны, бутики и т.п. Особых достопримечательностей немного.

мереваясь скупить и снести дома напротив. Все-таки не XXI век на дворе, а начало XVIII — авось выгорит. Не выгорело. Запретить сановнику покупать недвижимость и поступать с ней по собственному усмотрению не могли: пожалуйста. Но при условии, что он продолжит платить налоги за снесенные здания: бюджет города пострадать не должен. Вот и получилось, что дво-



Национальный театр, расположенный у моста Легии, — помпезное, в стиле империи Габсбургов, здание.

рец есть, но ничего не стоит пройти мимо, не заметив его.

Еще одно любопытное место — половина левой (если идти от моста) стороны улицы, занятая иезуитским комплексом Клементинум. Именно поэтому Карлова улица когда-то называлась Иезуитской.

И, наконец, дом «У золотого гада» (на фасаде второго этажа прикреплен герб с золотой змеей на синем фоне). В нем жил основатель пражских кофеен Деодат Дамаян. Рассказывают,

Основная достопримечательность Карловой улицы — сами туристы. Причем если время приближается к какому-то часу, те, которые идут от моста, ускоряют шаг. Ничего подобного кремлевским или букингемским караулам в Праге нет, поэтому все спешат к часам на ратуше (уже Староместской), к часам Орлой.

Астрономические и зодиакальные часы в прошлом году отметили 600-летний юбилей. Не сразу сообразишь, какое время они показывают. Главное, что каждый час там проходят друг за дружкой апостолы, мавр качает головой, дворянин смотрится в зеркало, купец трясет кошельком, а скелет им на что-то намекает: переворачивает песочные часы и звонит в колокольчик. Кричит петух, и бьют куранты. Чудо!

Правда, сама Староместская ратуша — это нечто. Если Эмир Кустурица сказал, что Москву строил пьяный кондитер, то эту ратушу строила толпа пьяных кондитеров. Похоже, каждый бургомистр считал своим долгом прилепить хоть что-нибудь. В результате — смешение стилей от псевдоготики до барокко, а цвета — от серого до розового. Напротив ратуши есть еще одна церковь Девы Марии — «Пани Марии перед Тыном». На этот раз готика. Только сделав поправку на XIV век, можно догадаться, кому посвящена церковь. Она светлая — может быть, дело в пражском камне?

И по традиции — цена вопроса. Прага огромна. При численности населения примерно 1,2 млн человек (примерно $\frac{1}{10}$ жителей Москвы) она всего в два раза меньше Москвы по площади. Многие окраинные округа так и остались вполне самостоятельными город-



При численности населения примерно 1,2 млн человек Прага всего в два раза меньше Москвы по площади. Многие окраинные округа так и остались самостоятельными городками с хорошей экологией и традициями

что для продвижения экзотического напитка инородец ходил по улицам Праги с кофейником и чашками. Распробовали. Сегодня в здании расположен французско-чешский ресторан. Как совмещаются французская и чешские кухни — загадка.

ками с хорошей экологией, собственными достопримечательностями и традициями. Тем не менее цены окраинных районов и центра четко сегрегированы.

Самый дорогой округ — Прага-1. С некоторым отставанием следует самый маленький округ — Прага-2, при-



мыкающий к Старе Месту с юга. Затем плотной группой идут остальные округа первой десятки, которые окружают два центральных округа примерно так же, как московские округа, вытянувшись к центру «языками».

Что удивительно, предложения жилья вокруг Карловой улицы имеются. Но цен на двухкомнатные квартиры меньше €400 тыс. нет. Например, трехкомнатная квартира 89 м² в доме 1898 года в стиле барокко после капремонта. Дом стоит на ул. Лилиова, в трех минутах ходьбы от Карлова моста и в 30 метрах от Карловой улицы (как раз там, где заканчивается иезуитский комплекс Клементинум). Увы, балкон отсутствует, машиноместа тоже нет. Цена — €416 250.

В еврейском квартале Йозефов, на улице Маизлова (она ведет от Староновоу синагоги к Староместской площади), предлагается шестикомнатная двухэтажная квартира на последнем мансардном этаже пятиэтажного исторического кирпичного дома. До ратуши — одна минута пешком, до Карлова моста — семь минут. Площадь квартиры — 189 м² с балконом (аж 2 м²) и галереей (без указания площади). Две ваннные комнаты. Машиноместо есть. Цена — €958 334. И только чехи могли дописать к цене квартиры почти в миллион евро такие плюсы, как «хорошая транспортная доступность — две минуты ходьбы до станции метро «Староместска» и трамвайной остановки». [PH](#)

Эмир Кустурица сказал, что Москву строил пьяный кондитер. В таком случае Староместскую ратушу строила толпа пьяных кондитеров: смешение стилей от псевдоготики до барокко, цвета — от серого до розового

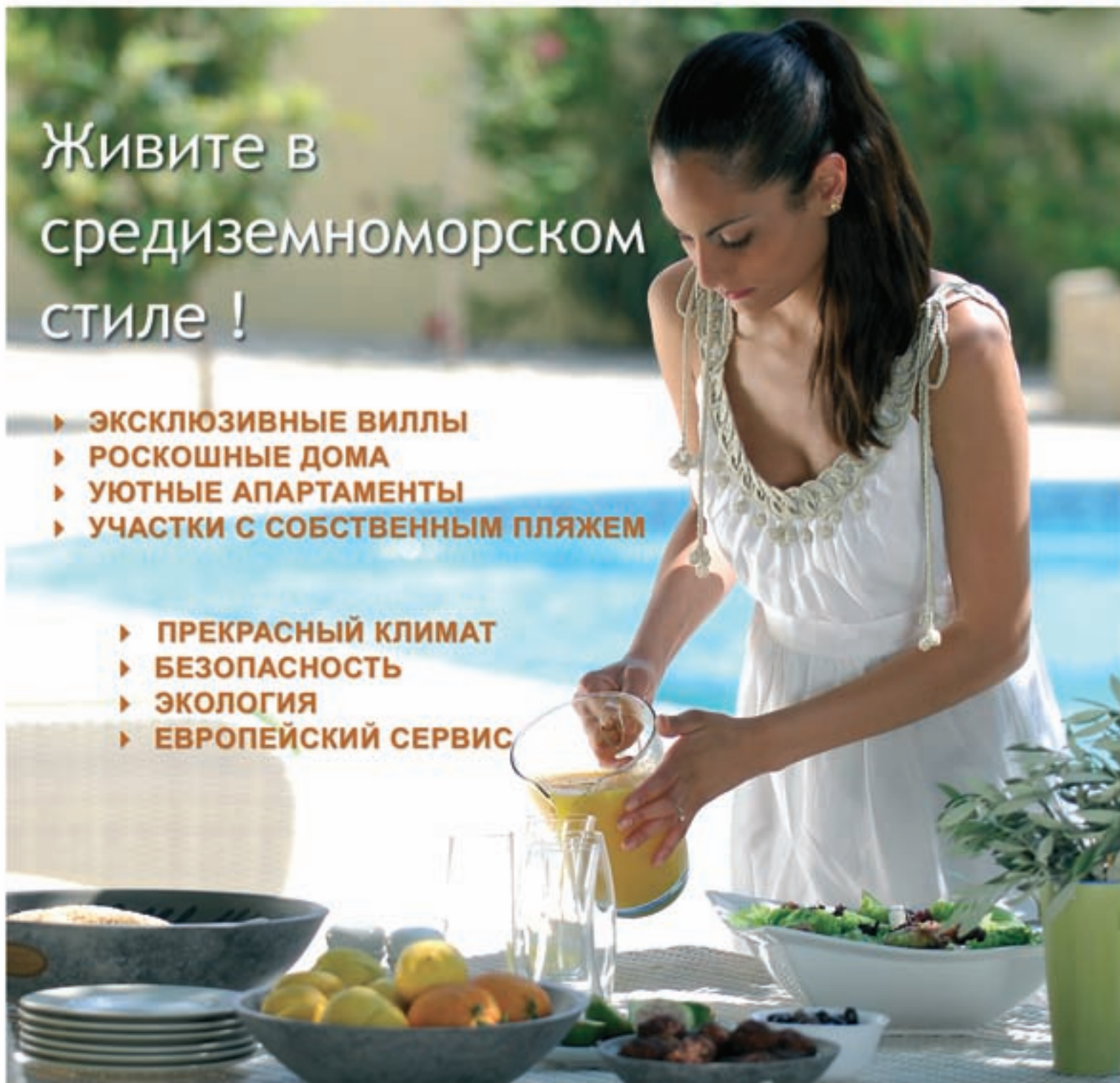


НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО!

Живите в
средиземноморском
стиле !

- ▶ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ВИЛЛЫ
- ▶ РОСКОШНЫЕ ДОМА
- ▶ УЮТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
- ▶ УЧАСТКИ С СОБСТВЕННЫМ ПЛЯЖЕМ

- ▶ ПРЕКРАСНЫЙ КЛИМАТ
- ▶ БЕЗОПАСНОСТЬ
- ▶ ЭКОЛОГИЯ
- ▶ ЕВРОПЕЙСКИЙ СЕРВИС



25 ЛЕТ СТРОИМ НА КИПРЕ

МОСКВА, Бережковская наб., 6, оф.: 102 (м.Киевская)
тел./факс: +7 (499) 240-48-32 / 240-46-87 / 240-48-69 моб.: +7 (495) 506-33-38

www.kouroushibros.ru

info@kouroushibros.ru

ВСЁ УСТРОИТСЯ!

ПИК
ГРУППА

получены **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ**
в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 103 от 14.02.09



МОСКВА

М «ДОБРЫНИНСКАЯ»,
жилой комплекс «Английский Квартал»,
ул. Мытная, вл. 13 (индив. проект)



М «АННИНО»,
жилой комплекс «Аннинский»,
к. 1, 2 (КОПЭ-М-ПАРУС)



М «УЛ. АКАДЕМИКА ЯНГЕЛЯ»,
жилой комплекс «Чертановский»,
к. 40А (КОПЭ-БАШНЯ), к. 40Б (КОПЭ-М-ПАРУС)



М «БЕЛЯЕВО»,
ул. Миклухо-Маклая, вл. 31-33, корп. 6
(КОПЭ-М-ПАРУС)



М «КОЛОМЕНСКАЯ»,
Коломенская наб., вл. 22 (КОПЭ-М-ПАРУС)
Нагатинская наб., вл. 56А



М «ПРАЖСКАЯ»,
жилой комплекс «Битцевский»,
ул. Красного Маяка (КОПЭ-М-ПАРУС)



М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»,
жилой район «Ново-Переделкино»,
мкр. 14, ул. Лукинская



М «ТЕПЛЫЙ СТАН»,
ул. Академика Виноградова,
мкр. 8В, вл. 7, корп. 5, 6, 7 (индив. проект)



М «СВИБЛОВО»,
жилой комплекс «Заповедный Уголок»,
ул. Заповедная, вл. 14-16 (КОПЭ-БАШНЯ)



М «СЕМЕНОВСКАЯ»,
пр-т Буденного, вл. 26, к. 2
8-я ул. Соколиной Горы, д. 8, корп. 2, соор. 3



М «УЛИЦА 1905 ГОДА»,
Шмитовский пр-д, д. 20 (индив. проект)



М «ВДНХ»,
пр-т Мира, вл. 165-169 (индив. проект)
Ярославское ш., д. 122



М «ДОМОДЕДОВСКАЯ»,
Ореховый пр-д, вл. 41 (КОПЭ)



ПОДМОСКОВЬЕ

ЛЕНИНСКИЙ РАЙОН,
мкр. «Солнцево-Парк»,
к. 10 (КОПЭ-М-ПАРУС)



г. ЛЮБЕРЦЫ,
жилой район
«Красная Горка», мкр. 7-8



г. МЫТИЩИ,
ул. Трудовая (КОПЭ-М-ПАРУС)
ул. Юбилейная, д. 44



ул. Благовещенская, д. 22 (индив. проект)
жилой район «Ярославский»,
к. 13, 14 (КОПЭ-М-ПАРУС)



г. ХИМКИ,
жилой район «Левобережный»,
ул. Совхозная, к. 2 (П-3М),
к. 11, 12 (КОПЭ-М-ПАРУС), к. 17 (111-М)



жилой район «Новокуркино»,
мкр. 7, к. 20, 20А, 21, 21А (П-3М)
жилой район «Юбилейный»,
к. 7Б, 8А (П-3М)



г. ДОЛГОПРУДНЫЙ,
поселок «Береговой», Таунхаусы



г. ДМИТРОВ,
ул. Махалина, к. 4 (индив. проект)



Квартирьы

Нежилые

Паркинг

Ипотека

Ипотека под залог собственности

Рассрочка

Новый адрес

Построено