

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE



ИЮЛЬ-АВГУСТ 2010 (№53)



**ЛЮДИ ГОВОРЯТ
БИЗНЕС-КЛАСС
ЕЩЕ ЖИВ**
[с. 08]

**РЕЙТИНГ
САМЫЕ ДОРОГИЕ
КВАРТИРЫ СТОЛИЦЫ**
[с. 12]

**МОСКВА
ПОКУПАТЬ, ЖДАТЬ
ИЛИ ПРОДАВАТЬ?**
[с. 38]

**ГЛАВНОЕ
НАПРАВЛЕНИЕ
РУБЛЕВКА СТАЛА
ЧУТЬ ДЕШЕВЛЕ**
[с. 60]

**ZAGRANDOM.RU
ЭКЗОТИКА
ПО СХОДНОЙ ЦЕНЕ**
[с. 82]

www.d-n.ru

ISSN 1814-1978



9 771814 197774 >

Pafilia



**3,8% ГОДОВЫХ
(В ДОЛЛАРАХ США)
4,25% ГОДОВЫХ
(В ЕВРО)
РАССРОЧКА
ДО 40 ЛЕТ**

Amorosa

Элитные виллы с собственным выходом к морю.

Предельное внимание при создании дизайна этого эксклюзивного проекта было уделено уединённому отдыху и исключительной роскоши. Из каждой виллы открывается захватывающий дух вид на море и горы. Этот первоклассный комплекс сочетает в себе элементы традиционной архитектуры и современные удобства элитного образа жизни.

Виллы расположены на берегу одного из самых нетронутых пляжей острова, по соседству с Национальным парком Акамас, где произрастают редкие виды растений; местом, где гнездятся местные черепахи. Пляж вилл Amorosa награждён «Голубым флагом» ЕС, который выдаётся самым чистым и нетронутым пляжам. Жизнь, полная удовольствий у берегов кристально чистой воды, ожидает владельцев вилл Amorosa.

**МОСКВА (495) 258 1970
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (812) 680 2 888
WWW.PAFILIA.RU**

**1 Amorosa
2 Pine Sea View Villas, Argaka
3 Elysia Park, Kato Pafos
4 The Emerald, Limassol**

... Там, где волны средиземноморья ласкают нагретый солнцем золотистый песок, нам есть, что показать ...



Pine Sea View Villas, Argaka

Элитные виллы в Аргаке Средиземноморский рай!

Комплекс Pine Sea View состоит из 30 эксклюзивных вилл и бунгалов, расположенные в 150 метрах от песчаного пляжа Ялия. Великолепные пейзажи вечнозеленого соснового леса, в окружение фруктовых садов – это место дарит незабываемую атмосферу и захватывающие виды на любой вкус.

Из шикарных резиденций с 3 спальнями открываются великолепные виды на море и окружающую природу. На просторном первом этаже много открытого пространства и света. Особое место здесь занимает гостиная с оригинальным камином, гостевые спальни во многих виллах также располагаются на этом этаже. Особой изюминкой второго этажа является большая веранда, расположенная над бассейном (собственный бассейн у каждой виллы) и садом. Это идеальное место для безмятежного отдыха на свежем воздухе. Только здесь можно почувствовать великолепие и обаяние теплой средиземноморской ночи с ее неповторимыми пленяющими запахами, россыпью звезд на небе и убаюкивающим рокотом волн на море.

Комплекс расположен вблизи города Полис – традиционного кипрского поселения. Здесь представлен большой выбор услуг и развлечений. На машине за 5-10 минут можно доехать до Лачи – рыбацкой деревушке с недавно отстроенной современной мариной, а также знаменитыми на весь Кипр рыбными ресторанами и тавернами.

Elysia Park, Kato Pafos

Апартаменты и таунхаусы в Като Пафосе Новый подход к шикарной жизни

Комплекс Elysia Park расположен в сердце Като Пафоса, одного из самых известных городов Кипра, всего в 15 минутах ходьбы до живописной бухты Пафоса и исторических раскопок. На сегодня Пафос является излюбленным местом отдыха для туристов. Здесь можно насладиться всеми нюансами средиземноморской жизни.

По уровню обслуживания, позиционирования, и качеству отделочных материалов Elysia Park будет соответствовать уровню лучших пятизвездочных отелей. В состав комплекса включены: рецепция, консьерж – сервис, тренажерный зал, две детские площадки, баскетбольная площадка, два огромных бассейна, SPA-зона с крытым бассейном и пятью SPA-салонами, конференц-зал, централизованная система спутникового телевидения. Все эти сервисы будут доступны только жильцам проекта.

В дополнение к эксклюзивным сервисам, в состав проекта включены: рестораны, салон красоты, кофейня, булочная, химчистка, банк, информационный офис Pafilia.

Elysia Park будет самым большим проектом жилой недвижимости на Кипре, и будет включать в себя 350 единиц недвижимости, как апартаменты, так и таунхаусы.

The Emerald, Limassol

Элитные апартаменты в Лимассоле – Городская жизнь в 200м от моря

Расположенный в сердце Лимассола, элитный комплекс апартаментов The Emerald объединил в себе лучшее из современной архитектуры, разнообразия отделочных материалов и расположения. Эти апартаменты предоставят Вам возможность насладиться городской жизнью в лучшей ее форме.

Престижные апартаменты расположены на отличном участке всего в 200 м от главной набережной аллеи Лимассола. Такое уникальное расположение открывает виды на набережную и Средиземное море, городские пейзажи и горы Троодос.

Дополнительно, этот район предоставляет прекрасные возможности для шопинга. Вам не придется пользоваться автомобилем для того, чтобы попасть на песчаный пляж, парк, набережную аллею, магазин или ресторан – все находится в пределах пешей прогулки.

Этот стильный проект состоит из апартаментов с 1-й, 2-мя и 3-мя спальнями, а также пентхаусов с тремя спальнями с лучшими видами средиземноморья. Внутренняя отделка апартаментов разработана в стиле, который идеально дополняет современный экстерьер. На территории комплекса будет построен бассейн. Прекрасный ландшафтный дизайн внутренней территории, собственный паркинг.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ



ООО «Информ-дом» Москва, 123007, 2-Хорошевский пр-д, д.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 daiigest@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

Редактор раздела VsePoselki.ru Светлана Андреева kler7@mail.ru

Выпускающий редактор Элина Плахтина elly.dn@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайнер-верстальщик Юлия Мальсагова malsagova@gmail.com

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Фото: Николай Веденяпин, Анна Кантемирова, Юлия Мальсагова

Иллюстрации на стр. 42-45: Михаил Золотарев



Из архивов: ПИ «ИНКОМ», ПИЖ, МГСН, «МОПОН», «Терра-Недвижимость», «КОНТИ», Рафла, CHEDA Real Estate&Investment, Blackwood, «Газпромбанк-Инвест», Penny Lane Realty, «ГУД ВУД», Mirax Group, Библиотека Конгресса США, ЛенСпецСМУ, «ЮНДР».

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ +7 (495) 940-18-15, 941-11-42

Директор по рекламе Ольга Тимакова informdom@d-n.ru

Администратор рекламного отдела Ирина Туранская tur@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

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 50 000 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.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

НОВОСТИ РОССИИ

Июль-август-2010 6

Рынок коммерческой недвижимости заболел гигантоманией. Иностранцы ретейлеры отвернулись от России. Почему россиянам не разрешают приватизировать прибрежные зоны?

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

Бизнес-класс: остаться в живых 8

Загородный бизнес-класс оказался тем сегментом, который в кризис пострадал больше остальных. От него отвернулись и покупатели, и девелоперы. Выжил ли покинутый всеми сегмент и как его распознать, разбираются эксперты.

МОСКВА

РЕЙТИНГ

Остоженка. \$50 тыс. за м². Кто больше? 12

Звание самой дорогой улицы Москвы и России по праву принадлежит Остоженке. И если ответ на вопрос «где?» трудностей не вызывает, то вопрос «почему?» раскрывает интересные подробности столичной жизни.

НОВОСТИ

Дашь квартиру за 17 лет! 16

Эксперты подсчитали, сколько лет нужно работать жителям крупнейших городов мира, чтобы приобрести типовую квартиру в своем городе. А также: Москва нашла деньги на социальное. Сколько стоит особняк в столице. О том, как Москва поспорилась с Росрыболовством из-за фишбургера.



ИСТОРИЯ

МОСКОВСКИЙ ГЕНПЛАН

Как бы все начать сначала 18

В связи с принятием нового Генплана Москвы до 2025 года, вспоминаем традиции и основные вехи московского градостроительства.



стр. 09

НАТАЛЬЯ БЕЛОВА

“ Если до кризиса загородную недвижимость бизнес-класса можно было приобрести за 17–30 млн руб., то сегодня объекты этой категории уже могут себе позволить те, кто имеет 10–17 млн руб. За эти деньги можно купить таунхаус или участок с подьемом на строительство дома площадью 150–300 м². Преимущественно поселки этой категории расположены в пределах 20–40 км от МКАД по западному и северному направлениям. ”



стр. 72



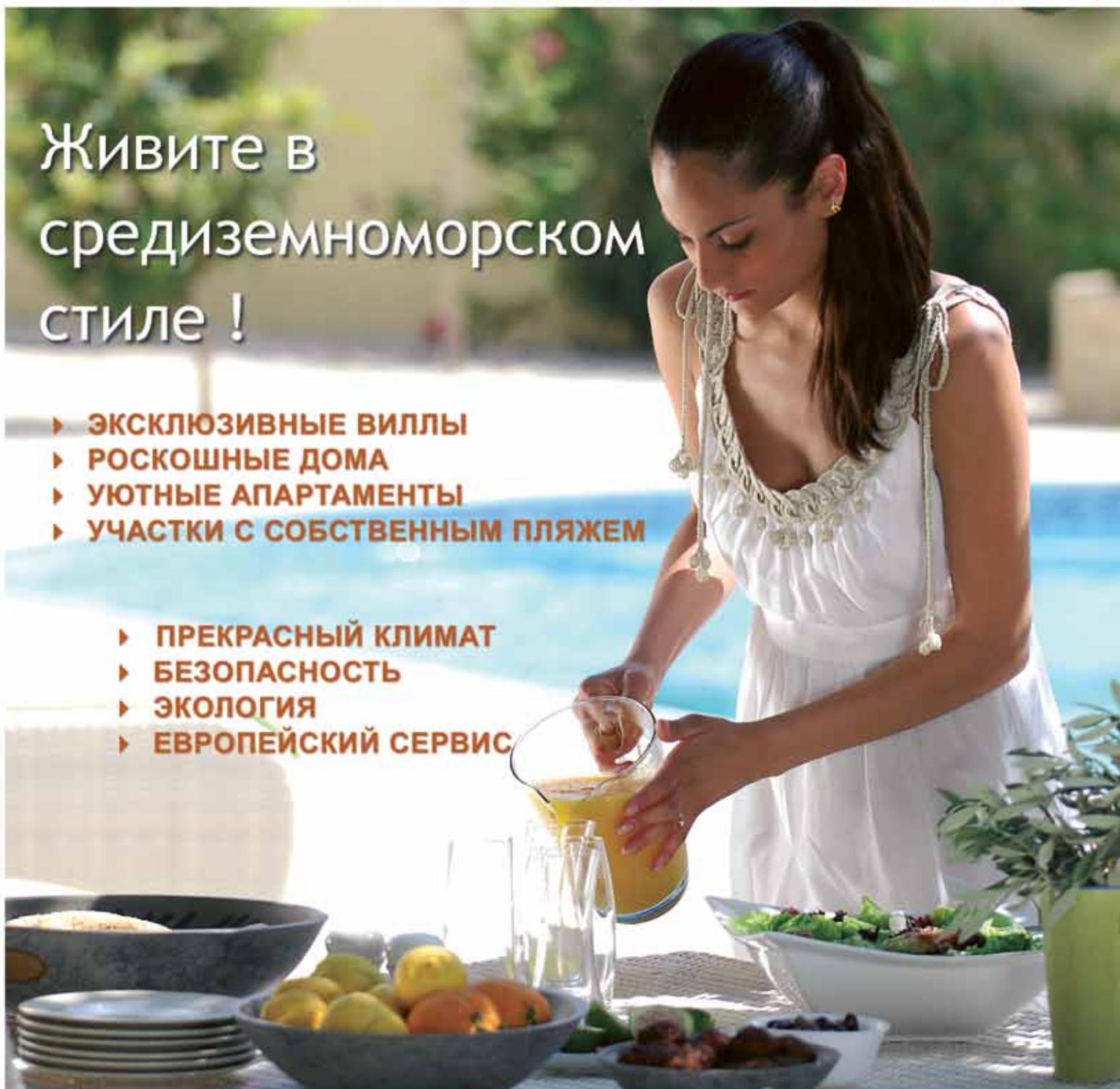
стр. 82

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

МОСКВА

ПРОЕКТЫ

В пригород – за новыми ощущениями и новыми перспективами. 22

Массовый переезд москвичей за город из моды превратился почти в жизненную необходимость. Правда, в последнее время из загорода жители начали возвращаться. . . нет, не в Москву, но в ее пригороды.

ФИНАНСЫ

Банки своих тайн не раскрывают 26

Что будут делать банки со своими активами в недвижимости? Все-таки перекавалифицируются в застройщиков? Вернут активы девелоперам? Как, когда, на каких условиях? ДН ищет ответы у специалистов.

ТОНКОСТИ

Инвестиционные квартиры: покупать, ждать или продавать? 30

Инвестиции в недвижимость остаются одним из самых надежных способов сохранения сбережений. С помощью столичной недвижимости спасали сбережения москвичи, тюменские нефтяники и уральские металлурги. Что стало с этими квартирами и инвесторами? Не пора ли выходить на рынок?

ПРОЕКТЫ

Раздолье для покупателей 35

Для покупателей на рынке новостроек наступило горячее время. Обещанного дефицита нового жилья нет и, скорее всего, уже не будет – застройщики продолжают возведение своих объектов, сосредоточив главные усилия на двух параметрах – цене и качестве.

ПРОЕКТЫ

Правильный выбор 36

ДН исследовал подмосковный рынок жилья экономкласса в поисках надежного девелопера.

ТОЧКА ОТСЧЕТА

Кнопка «Реконцепция» сработала. 38

Эксперты бодро рапортуяют о выходе рынка новостроек из кризиса. Однако не все так однозначно – одни процветают, другие канули в Лету. О тех и других – в материале ДН.

ИСТОРИЯ

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

За какие деньги Москва парилась 42

История российских бань – инфраструктурных объектов и выгодного бизнеса.

WWW.VSEPOSELKI.RU

ПРОЕКТЫ

«Салтыковка-Престиж»: слагаемые интереса 48

Компания «КОНДР» представляет жилой комплекс «Салтыковка-Престиж», расположенный в дачном месте, всего в 5 км от МКАД.



В ФОКУСЕ

Загородная ипотека. Летнее обострение. 50

Банки вновь начали заявлять о своих намерениях кредитовать покупку загородной недвижимости. Но сегодня желающих влезть в долги за загородный домик пока не наблюдается – ставки по кредитам высоки, а зарплаты продолжают снижаться.

ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

НОВОСТРОЙКИ

Сколковские новостройки.

Рекомендация – ждать 54

Не появившись у правительства идея о создании современного наукограда «Сколково» под Москвой, рассказывать о рынке новостроек Минско-Рублевского направления было бы по сути нечего. Теперь же ситуация кардинально поменялась.

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЁЛКИ

«Золотое гетто» сдадут в ломбард 60

Рублевка – самое знаменитое место Подмосковья, своеобразный анклав богатых и знаменитых, мечта миллионов. И если пару лет назад желание поселиться здесь было практически утопией, то сегодня стать рублевским, говорят, стало проще.

ZAGRANDOM.RU

КИПР: СПЕЦПРОЕКТ

Компания Rafia представляет Кипр 68

. . . а также свои проекты на острове Афродиты.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Вырастить состояние:

русские «фермеры» за рубежом 72

В начале 1990-х россияне нанимались в Европу собирать апельсины. Двадцать лет спустя многие граждане РФ сами стали землевладельцами и, параллельно делам на родине, увлеклись агробизнесом за рубежом.

НОВОСТИ

Как стать соседом Тома Круза 78

Почему Уме Турман не понравилось в деревне? Где живет Джеймс Бонд? Сколько стоит ремонт в доме Мадонны?

ЕГИПЕТ: ПРОЕКТЫ

Diamond Resort:

бриллиант за умеренные деньги 80

Жизнь в центре курортного города – наряду с общеизвестными минусами – обладает массой плюсов. Особенно, если жить в районе Нового туристического центра Хургады.

ОТКРЫТИЕ

Недвижимость в стиле экзo 82

Пора отпусков в самом разгаре. Россияне колониями штурмуют заморские страны. Некоторые в приглянувшемся местечке присматривают недвижимость. Благо возможностей мировые рынки предоставляют сегодня массу. Хочешь – отдыхай, а хочешь – деньги зарабатывай. Главное – разобраться, что к чему.

ПРОЕКТЫ

Комфортная квартира на берегу моря. 88

Холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» представляет жилой комплекс Golden Line на болгарском курорте Золотые Пески.

ЛЮДИ, УПОМЯНУТЫЕ В НОМЕРЕ:

Алиханова Наталья 31	Зиминский Александр 27, 30, 39	Лущин Сергей 31, 39	Панфилова Светлана 13	Синяев Юрий 31, 38
Белова Наталья 9	Зингель Станислав 85	Лядов Сергей 28	Перминов Лев 74	Смирнова Галина 76
Вексельберг Виктор 55	Иванов Евгений 52, 62	Медведев Дмитрий 51	Потапова Людмила 40	Сурков Владислав 54
Волин Алексей 61	Индриксонс Игорь 84	Мигунов Сергей 10, 27	Пхидо Екатерина 13	Таганов Дмитрий 32
Грачева Ольга 17	Исаев Олег 27	Могила Алексей 6	Радославов Ангел 75	Улановская Луиза 10
Гутман Юлиан 39	Крайний Андрей 16	Новикова Ольга 40	Росляк Юрий 16	Цой Сергей 16
Дубовенко Александр 9	Лебедев Игорь 31, 39	Панкова Вероника 31	Рыков Александр 11, 63	Шкоп Илья 28
Ежова Людмила 11	Лукинов Валерий 62	Сайфутдинов Тимур 9, 63	Юргенева Елена 83	

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, reddfx57.57@mail.ru

www.monterreal.ru



» Эксперты обеспокоены гигантоманией

Саммит коммерческой недвижимости – CRE Russian Regions Summit 2010 – прошел в Петербурге.

Особую озабоченность у игроков рынка вызвала гигантомания – возведение огромных по площади торгово-развлекательных объектов, которые усложняют и без того непростую транспортную ситуацию. «Сейчас на рынок выходят «позавчерашние» проекты – те крупные объекты, которые были заложены задолго до кризиса, – «Гагаринский», «Ростокино», «Вегас», – говорит **руководитель департамента торговой и региональной недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила**. – Это центры «выходного дня», в которые можно приезжать на целый день. В нынешних реалиях будут востребованы форматы ритейл-парков, которые включают в себя пару крупных якорей и небольшую торговую галерею. Под них легче привлечь финансирование, так как это понятный формат, реализуемый за полтора-два года, со сроком окупаемости значительно ниже, нежели обычного ТРЦ. Однако пока в России ни одного подобного проекта не реализовано». ■

» Иностранные ретейлеры не уважают Россию

Россия в рейтинге 30 самых перспективных для розничной торговли стран опустилась со 2-го места на 10-е.

По данным консалтинговой компании A. T. Kearney, в этом году пятерка лидеров рейтинга полностью поменялась. Так, самой привлекательной для ретейлеров страной признан Китай, занимавший в 2008 году только третье место. Вторым номером стал Кувейт, раньше вообще не входивший в список. А замыкают ТОП-5 Индия, Саудовская Аравия и Бразилия. Тем не менее, самым большим сюрпризом нынешнего рейтинга стало смещение России со 2-го на 10-е место. Помимо пяти лидеров, ее опередили Чили, ОАЭ, Уругвай и Перу. Других представителей СНГ в рейтинге нет. ■

» Гадить на берегу имеют право все!

Выигран первый в Ленинградской области суд против незаконной приватизации берега. Удовлетворен иск Выборгской прокуратуры по признанию недействительным договора купли-продажи между администрацией Выборгского района и гражданином Петром Кожевниковым. «Проблема не имеет хорошего решения, – комментирует эксперт RussianRealty.ru. – Выходом могут стать порядки, обычные для европейских курортов. Девелопер, застраивающий приозерную территорию или муниципалитет, выделяет общественную зону, должным образом оборудованную, чистота и порядок в которой поддерживаются в первую очередь за счет налогов, получаемых с владельцев прибрежных вилл». ■

» Лучшего риэлтора найдут осенью

На сцене Гостиного Двора, в рамках XXIII выставки «ДОМЭКСПО», пройдет конкурс «Лучший Риэлтор». Этот конкурс призван продемонстрировать работу действующего риэлтора посредством разыгранных перед зрителями реальных ситуаций, которые возникают у покупателя или продавца недвижимости. Победителей будет определять жюри конкурса, состоящее из представителей ведущих отраслевых СМИ. Будет также работать и зрительское жюри. Организаторы конкурса: компания «PR-стиль» и оргкомитет выставки «ДОМЭКСПО».

Дата проведения: 9 октября 2010 года
Контактный тел.: +7 (495)649-46-90
E-mail: shinkareva@pr-stil.ru

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВЫСТАВКА

1-2 октября 2010

Выставочный комплекс «Т-Модуль»
Москва, Тишинская пл., 1
ТЦ «Тишинка»



**Инвестиции
в зарубежную
недвижимость**

invest show
Moscow International Investment Show



САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ
БОЛГАРИИ

Тел. +7 495 926 9695 • www.InvestShow.ru

Материал подготовила Элина ПЛАХТИНА

Загородный бизнес-класс оказался именно тем сегментом рынка, который в кризис пострадал больше остальных. От него отвернулись и покупатели, и девелоперы. Однако кризис вроде бы закончился, а «бизнес» носа не кажет. Неужели он не смог оправиться от удара и, всеми покинутый, канет в Лету, или, может, он зализывает раны и ждет подходящего момента, чтоб победителем вернуться на рынок? Как распознать сегодняшний бизнес-класс, и водится ли он еще на просторах Подмоскovie, ДН выяснял у экспертов рынка.

БИЗНЕС-КЛАСС: ОСТАТЬСЯ В ЖИВЫХ





Тимур САЙФУТДИНОВ

управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood

Основные критерии загородных поселков бизнес-класса:

- Расположение: экологически благоприятный район. Это северная, западная и юго-западная часть Подмосквья.
- Транспортная доступность: в пределах 60 км от МКАД. Временные затраты на дорогу до загородного дома не должны быть более 1,5 часов.
- Природное окружение: минимальное присутствие негативных элементов вблизи поселка, таких как ЛЭП, вышки сотовой связи, промышленное производство (заводы, фабрики и т. д.), железные дороги, взлетно-посадочные полосы, кладбища, свалки и т. д. Отсутствие шумового загрязнения или наличие шумовых барьеров.
- Площадь земельных участков: 15-30 соток.
- Площадь коттеджей: 250-700 м².

Что касается общей структуры предложения в 2009 году, то всего на первичном рынке загородной жилой недвижимости Подмосквья находилось около 360 загородных поселков. Из них 45 % приходится на экономкласс, 45 % – на бизнес и 10 % – на элитный сегмент.

В 2009 году на загородный рынок вышло 9 % проектов от общего объема нового предложения, позиционирующихся в сегменте «бизнес».

В целом по рынку снижение стоимости объектов загородной высокобюджетной недвижимости за 2009 год составило около 30 %, недвижимости сегмента «эконом» – около 20 %.

В первом полугодии 2010 года в коттеджных поселках, которые находятся на завершающей стадии строительства и продаж, девелоперы, установив фиксированную стоимость, неохотно шли на уступки и предоставление скидок при продаже. Во втором полугодии, при отсутствии новых потрясений на мировых финансовых рынках, возможна положительная ценовая динамика. Прогнозируемый

прирост стоимости на объекты загородной недвижимости может составить к концу нынешнего года 10-15 %.

Об оживлении рынка загородной жилой недвижимости Подмосквья свидетельствует рост спроса и количества сделок, а также увеличение числа банков, готовых предоставить ипотечный кредит на приобретение загородной недвижимости.

Основным методом стимулирования продаж в текущих рыночных условиях является повышение степени готовности поселка. В условиях нестабильного рынка в сегменте «бизнес» спросом пользуются поселки на завершающей стадии готовности – 70 % и выше – с готовой инфраструктурой. Незавершенные проекты отпугивают потенциальных покупателей. С опасениями долгостроя связана и тенденция переориентации части покупательского спроса с первичного на вторичный рынок. ■



Александр ДУБОВЕНКО

директор по развитию компании «ГУД ВУД»

Бизнес-класс на загородном рынке занимает среднюю позицию. Соответственно, бизнес-классом называют все что угодно, в том числе и экономпроекты с завышенной ценой. Мы для себя четко определили, что такое бизнес-класс – это то, что на 30-50 % дороже эконома, но при этом дополнительные средства вложены эффективно.

Что касается направлений, удаленности, материалов – нельзя четко позиционировать по этим критериям. Поясню. Известный поселок, 23-км Новорижского шоссе, участки без подряда по минимальной цене – это типичный эконом. В то же время ранчо на Селигере площадью 300 м² – это как минимум бизнес-класс. Поэтому и на 23-км Новорижского шоссе, и далеко в Тульской области могут быть разные уровни и сегменты. Это же касается и типов домостроений. Есть экономкласс индивидуальных домов, а есть таунхаусы бизнес-класса. Вот инфраструктура – тут есть определенные различия. Дороги:

экономкласс – это щебенка или плиты, бизнес – это дорога с асфальтовым покрытием шириной не менее 6 м, плюс тротуары с бордюрным камнем. Электричество: эконом – наземные коммуникации, бизнес – под землей. Вода, канализация: бизнес – центральные, в проектах эконома бывают индивидуальные скважины и септики. Наличие ливневой канализации – типичный признак бизнес-класса.

Бизнес-класс – наиболее пострадавший от кризиса сегмент. Пострадал он не только из-за того, что покупательский спрос просел больше всего именно в этом сегменте, но еще из-за того, что многие девелоперы боялись вкладывать дополнительные деньги в увеличение комфорта.

Согласно данным по заказу строительства домов в коттеджных поселках в нашей компании, если в кризис 80 % заказов приходилось на эконом, а 20 % – на бизнес и элит, то сейчас соотношение 65:35 – это явно говорит о выходе отрасли из кризиса. Цены мы считаем так: если дом «под ключ» стоит до 20 тыс. руб. за м², то это экономкласс (в кризис у нас только такие дома и продавались), если же дом стоит 30-40 тыс. руб. за м² – это уже бизнес-класс. Естественно, речь идет о стоимости строительного подряда (без цены участка и подведения коммуникаций).

Несомненно, цены будут расти, особенно на удачные проекты. Мы ожидаем, что уже к лету 2011 года цены вырастут на 20-30 % и в экономклассе, и в бизнес-классе. Однако более стабильный спрос все равно будет наблюдаться в экономсегменте.

Что касается такой тенденции, как совмещение разных классов в одном сегменте, то, на мой взгляд, это возможно только на уровне маркетинговых ходов. Это все равно что совмещать номера 3* и 5* в одном отеле. Такие отели наверняка существуют, но смысла в этом я особого не вижу, так как если общая инфраструктура на 5*, то идет по-

теря рентабельности при обслуживании клиентов 3*. Кроме того, потребитель, снимая номер 5* будет, скорее всего, удивлен, что в отеле есть номера 3* и наверняка попытается найти гостиницу за те же деньги, где все номера 5*. В поселке будут те же процессы.

К сожалению, в наше время по настоящему профессиональных девелоперов мало. Очень многие девелоперы по сути своей бывшие лендлорды, у которых возникли проблемы со сбытом оптовых массивов земли в кризис, и они решили выйти в розницу и начали нарезать и продавать участки с обещаниями построить коммуникации. Цена порой была настолько низкой, что выполнить свои обязательства и возвести на эти деньги коммуникации практически невозможно. Мы прогнозируем в 2010-2011 годах волну обманутых дачников. ■



Наталья БЕЛОВА

руководитель офиса «Варшавский» департамента загородной недвижимости компании «ИНКОМ-Недвижимость»

Если до кризиса загородную недвижимость бизнес-класса можно было приобрести за 17-30 млн руб., то сегодня объекты этой категории уже могут себе позволить те, кто имеет 10-17 млн руб. За эти деньги можно купить таунхаус или участок с подрядом на строительство дома площадью 150-300 м². В базе нашей компании в данном ценовом диапазоне



в активной продаже находится 91 поселок. Преимущественно поселки этой категории расположены в пределах 20-40 км от МКАД. Инфраструктура в таких поселках играет ведущую роль. Наличие в непосредственной близости от дома школ, больниц, детских садов, магазинов необходимо для людей постоянно проживающих за городом. Доля таких поселков в общем числе предложений на рынке загородного жилья Подмосковья, по нашим данным, составляет 19 %. Причем новых поселков, вышедших на рынок в 2010 году, практически нет.

Для того, чтобы вновь заинтересовать покупателя загородным жильем бизнес-класса, девелоперы доводят свои проекты до уровня этого сегмента постепенно. К примеру, поселок, расположенный в 15 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, «Серебряная подкова» изначально выводился на рынок как проект категории «эконом» по цене от 232 тыс. руб. за сотку. С середины весны девелоперы проекта приняли решение улучшить условия проживания в поселке, расширив внутрипоселковые дороги, организовав тротуары, наметив строительство детского сада и магазина. Проект, таким образом, плавно переключался в категорию «бизнес» и сегодня предлагает участки с подрядом по цене от 325 тыс. руб. за сотку.

Сегодня у нас не так развито загородное жилье. Не хватает инфраструктуры. В прайсах только недавно появились адекватные цены на квадратные метры. Однако уже сейчас в качестве удачно развитых и продолжающих свое развитие направлений можно выделить Рублево-Успенское, Новорижское и догоняющие их Киевское и Калужское шоссе, а также единичные проекты на других шоссе.

Что касается совмещения разных форматов и классов в одном поселке, то это пережитки кризиса. Сложная ситуация на рынке вынудила девелоперов пересмотреть намеченные планы

вывода продуктов на рынок. Ключевой стратегией выживания стало сокращение издержек и перепозиционирование объектов. Многие девелоперы были вынуждены прибегнуть к понижению класса поселка. В этом случае большинство земель, ранее планировавшихся под поселок бизнес-класса, переводились в категорию «эконом» и продавались как участки без подряда. Выбирал девелопер этот вариант или нет, во многом зависело от его финансовых сложностей, от того, насколько ему были необходимы средства для поддержания жизнеспособности компании или продолжения строительства других объектов. Некоторые компании вводили новые, низкобюджетные коллекции домов для снижения затрат на строительство.

Сегодня судьба таких поселков спорна: либо их надо делить на очереди с присвоением каждой из них различных категорий, либо продолжать реализовывать в недорогом сегменте. Тем более что спрос на дешевое жилье сейчас по-прежнему велик. ■



Сергей МИГУНОВ

руководитель управления маркетинга и развития группы компаний «КОНТИ»

Сегментная формула строительства жилой недвижимости достаточно проста и выглядит следующим образом: объекты класса «элит» — это уникальность, бизнес-класса — функциональность,

экономкласса — доступность.

Что касается критериев бизнес-класса, то одним из основных определяющих факторов является местоположение. Так же важны окружение, концепция поселка, транспортная доступность, величина земельного участка. И если говорить о верхнем сегменте бизнес-класса, то это наличие расширенной внутренней инфраструктуры.

Естественно, за кризисный период произошли определенные изменения. Прежде всего следует отметить изменение площадей участков. Если до кризиса в поселках бизнес-класса минимальная площадь земельных участков составляла 20 соток, то сейчас — около 15 соток. Так же уменьшились требования к площади самих коттеджей. До кризиса площадь домов должна была быть не менее 400-500 м², сейчас эти цифры существенно уменьшились.

Кроме того, на рынке появились проекты так называемого комфорт-класса, когда сохраняются все атрибуты недвижимости бизнес-класса, за исключением материалов. Для комфорт-класса используются более дешевые материалы, так застройщики уменьшают себестоимость проекта.

Что касается направлений, традиционно бизнес-класс тяготеет к западу, юго — западу и северо-западу. Чаще всего подобные поселки представлены коттеджами и таунхаусами.

При оценке удаленности поселков от МКАД все зависит от транспортной загруженности. Например, по активно развивающемуся Новорижскому шоссе можно достаточно быстро, даже в часы пик, добраться до и из Москвы, поэтому на этом направлении даже в 30-километровой зоне встречаются элитные поселки, не говоря о бизнес-классе.

Спрос на загородку бизнес-класса в кризисный период снизился до 50 %. В том же направлении последовало и предложение. В связи с обращением девелоперов к проектам экономкласса доля поселков бизнес-класса существенно уменьшилась — с 65 до 40-45 %.

Но с середины 2009 года спрос начал восстанавливаться, тренд развернулся, и с начала 2010 года на рынок вышел отложенный спрос. По разным оценкам, темпы роста количества заявок за полгода составили от 20 до 50 %. Справедливости ради нужно сказать, что спрос на удачные проекты в высокой стадии готовности за время кризиса практически не снизился.

За период кризиса цены корректировались в наибольшей степени именно на объекты бизнес-класса, снижение со-

ставило около 20 %. Сегодня средняя цена бизнес-класса составляет 100 тыс. руб. за м², стоимость домовладений варьируется от \$400 до 1 млн. В силу увеличивающегося спроса и одновременного сокращения предложения цены будут продолжать расти. До конца года в среднем по рынку возможен рост в пределах 10 %.

Что касается шагов, предпринимаемых девелоперами, в кризисный период основная мера — это пересмотр ценовой политики. Девелоперы предлагали различные программы, скидки, рассрочки и т. д. Так же застройщики уменьшали себестоимость проектов, используя более дешевые строительные материалы и технологии. В поселках, строительство которых не было начато, сокращались земельные участки и площади проектируемых домов. Кроме того, использовалась такая мера как расширение линейки предложения в рамках одного проекта, то есть сочетание разных форматов жилья в одном поселке. Однако, следует отметить, что разные форматы в рамках одного поселка совмещались и ранее, и это являлось одной из докризисных мер стимулирования спроса. Естественно в кризис подобная тенденция усилилась. На мой взгляд, в подобных ситуациях девелоперу стоит быть достаточно осторожным, поскольку единое социальное окружение по-прежнему остается одним из важных факторов при выборе недвижимости. Вместе с тем при правильном зонировании поселка эта проблема может быть успешно решена. ■



Луиза УЛАНОВСКАЯ

руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест»

Сегодня загородные коттеджные поселки бизнес-класса расположены по многим направлениям Подмосковья. Наибольшее их число сосредоточено на Новорижском направлении (25 % от общего объема предложения). Далее по числу проектов данного класса идут Калужское (19 %), Дмитровское (16 %) и Рублево-Успенское (13 %) направления.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ ПО СТОИМОСТИ, \$/м²



По данным компании «Терра-Недвижимость»

Что касается удаленности от МКАД, то 60 % поселков бизнес-класса от общего объема предложения расположены в 30 км зоне, 35 % – в диапазоне от 30 до 60 км, и лишь 5 % приходится на удаление более 60 км от МКАД.

В подавляющем большинстве поселки бизнес-класса предлагают коттеджи или участки с обязательным подрядом на строительство (60 % общего объема предложения). Стоит отметить, что именно в бизнес-классе сосредоточено наибольшее количество проектов, предлагающих на продажу, кроме отдельно стоящих коттеджей, таунхаусы (23 %). Участки без обязательного подряда на строительство составляют 13 %, и лишь 3 % общего объема предложения составляют проекты, предлагающие на продажу квартиры. При этом большинство проектов этого сегмента предлагают на продажу домовладения площадью от 225 до 400 м² с придомовыми участками площадью 10-20 соток.

В связи с кризисом и массовым выходом на рынок поселков, предлагающих на продажу земельные участки без подряда на строительство, доля проектов, относящихся к экономклассу, постепенно увеличивается. Если в докризисный период наибольшее число проектов загородной недвижимости было сосредоточено в бизнес-классе, то на сегодняшний день поселки бизнес- и экономкласса занимают равные доли предложения всего рынка – по 45 %.

Начиная с осени 2008 года выход новых высокобюджетных проектов практически остановился. Как результат на рынке начал прослеживаться дефицит завершенных и качественных объектов высокобюджетной загородной недвижимости.

Что касается такой тенденции как совмещение разных форматов жилья в одном поселке, то это палка о двух концах. С одной стороны, совмещение позволяет уплотнить застройку, повышая доходность проекта. С другой, попытка максимально диверсифицировать предложение в поселке может привести к размыванию социальной однородности – параметру, который очень важен для покупателей недвижимости бизнес-класса.

При этом нужно отметить, что примеры удачных мультиформатных поселков говорят лишь о том, что совмещение вполне возможно, главное при этом, грамотное зонирование, качественная архитектурная концепция и оптимальный состав инфраструктуры. ■



Людмила ЕЖОВА

исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость»

Наибольшее количество домовладений бизнес-класса сосредоточено на Новорижском, Дмитровском и Калужском направлениях. Большинство домов данного класса построено из кирпича, особенно это касается проектов, расположенных в 30 км зоне от МКАД и рассчитанных на постоянное проживание. Среди проектов, расположенных далее 30 км, в равной степени встречаются домовладения построенные как из кирпича, так и из дерева. Меньше всего в бизнес-классе домов, построенных по каркасной технологии или из ячеистых блоков.

На сегодняшний день средняя стоимость м² в бизнес-классе составляет \$3,1 тыс. И если говорить о том, как изменились основные характеристики данного класса за период кризиса, то следует отметить, что основные изменения коснулись лишь стоимости. Среднее снижение стоимости, начиная с осени 2008 года, составило около 30 %. Сейчас, даже при относительном спокойствии на ранке загородной недвижимости бизнес-класса, говорить о повышении цен пока рано.

Основным фактором, который сегодня влияет на выбор объекта недвижимости потенциальными покупателями, является степень готовности проекта. В сложившихся рыночных условиях, когда стоимость объектов недвижимости, выставленных на продажу, уже достаточно снижена, а, по мнению многих ведущих игроков рынка, достигла своего «дна», цена перестала играть первостепенное значение. Проекты с адекватной стоимостью, но находящиеся на начальной стадии строительства, не пользуются спросом, так как несут в себе риск недостроя, что отпугивает большую часть потенциальных покупателей. Поэтому, девелоперы, которым удалось удержаться на плаву в период кризиса, продолжают повышать степень готовности своих проектов.

Если говорить о нововведениях, которые стали формироваться на рынке загородной жилой недвижимости Подмоскovie в период кризиса, то нельзя не отметить тенденцию пересмотра концепции, когда в поселках вместо готовых домовладений или участков с обязательным подрядом на строительство стали появляться участки без подряда. С одной стороны, подобная тактика девелоперов помогла многим из них удержаться на плаву в период кризиса и продолжить реализацию начатых проектов. С другой, подобная ситуация приводит к снижению качества самих проектов. Проекты, в рамках которых с приходом кризиса произошло расширение форматов загородной недвижимости, зачастую теряют единую архитектурную концепцию и первоначальную задумку, при этом сроки реализации таких проектов зачастую значительно возрастают и становятся неопределенными. ■



Александр РЫКОВ

директор по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty

Бизнес-класс – довольно условное понятие. Дома к этому сегменту относятся не по каким-то строгим критериям, а просто потому, что есть что-то простое и дешевое (эконом), есть качественное и дорогое (элит), а есть что-то среднее – вот это и есть бизнес-класс. Бизнес-класс есть на каждом направлении, на любой удаленности. Однако основная масса поселков бизнес-класса расположена на западе (31 %) или юго-западе (30 %) Подмоскovie (Новорижское, Калужское, Киевское шоссе). Естественно, дома бизнес-класса не могут быть построены плохо, из плохих материалов, например, из дешевых сэндвич-панелей. Сегодня вообще довольно сложно определить границы классов загородной недвижимости. Проекты, позиционирующие себя как бизнес-класс до кризиса, сегодня предлагаются по цене экономкласса, а также начинают реализацию земли без подряда. Наиболее вероятным критерием, позволяющим отнести тот или иной проект



По данным компании Blackwood

к бизнес-классу, является цена предложения. Большинство специалистов сходятся во мнении, что для поселков бизнес-класса характерна цена в пределах \$0,5–1,5 млн. Так, доля поселков, реализующих полностью построенные и готовые к проживанию коттеджи, составляет 40 %, участки с подрядом в поселках бизнес-класса встречаются в 30 % случаев, таунхаусы – в 20 %, участки без подряда – в 10 %.

На протяжении нескольких лет доля поселков бизнес-класса увеличивалась. Но в кризис появилась тенденция к сокращению предложения в данном сегменте. Число сделок в бизнес-сегменте также сокращается. Упала и цена – в среднем на 25 %. По-моему, сейчас ни для роста, ни для падения нет никаких оснований – сохраняется баланс. Новых проектов мало, и ощущается дефицит предложения, но спрос еще не настолько высок, чтобы дефицит вызвал рост цен. Кроме того, за предыдущие годы во многих районах Подмоскovie развился вторичный рынок. Ощутимый рост цен может быть связан с реальным ростом экономики. А пока постоянно слышны прогнозы наступления второй волны кризиса, роста цен ожидать не приходится. Цены растут лишь в отдельных успешных проектах. В зависших же проектах девелоперы снижают цены, если не напрямую, то путем предоставления скидок и прочих бонусов для покупателей.

Что касается совмещения разных сегментов в рамках одного поселка, то, по-моему, здесь нет никаких правил. Наверное, не очень хорошо, когда в одном поселке окажутся люди со слишком разным достатком, но четкой границы нет. Часто можно услышать, что стоимость домов в одном поселке не должна различаться более чем в два раза. Но это справедливо для маленьких поселков. Для больших поселков с правильным зонированием территории эти правила не действуют. Просто все должно быть разумно и логично размещено. ■

The image shows a detailed view of a classical ceiling. It features several columns with fluted shafts and ornate capitals. The ceiling is decorated with circular medallions containing starburst patterns, and curved, striped elements in red and white. The background is a warm, orange-brown color. The text is overlaid in the upper half of the image.

**ОСТОЖЕНКА.
\$50 тыс. за м².
КТО БОЛЬШЕ?**

Автор: Эвелина РУБЕНСКАЯ

Где расположены **самые дорогие квартиры** Москвы? Ответить на этот вопрос не так уж сложно, элитное жилье столицы в современной истории еще не меняло своего местоположения. Звание самой дорогой улицы Москвы, России и стран бывшего СССР по праву принадлежит **Остоженке**. И если ответ на вопрос «где?» не вызовет трудностей у читателей, то вопрос «почему?» раскрывает **интересные подробности** столичной жизни.

Действительно, как луга будущей Остоженки, а также местность с неприглядным названием Чертолье, смогли стать настолько привлекательными для покупателей? Элементарно — за счет заграничных гостей. Издавна на территории района улиц Остоженки и Пречистенки располагались представительства иностранных государств. Живописные особняки посольств всегда дополнялись не менее впечатляющим порядком и безопасностью, обеспечиваемую специальными службами. Не изменилась ситуация и сегодня — район остается безопасным, удобным, престижным, а значит, и самым дорогим.

Говоря о престиже, нельзя не упомянуть и Патриаршие пруды. Предложение в данном элитном сегменте в два раза меньше, чем на Остоженке (65 квартир против 135). Но это не только не мешает району бороться за первенство, а, наоборот, усиливает конкуренцию, используя ограниченное предложение как дополнительный стимул для покупателей. Пользуется этим и Арбат — в настоящее время здесь предлагается чуть более 60 квартир. Но не все согласны с такой политикой, человек — существо свободолюбивое, и ограничение его выбора, возможно, не лучшее решение. И поэто́му все громче в последнее время голоса тех, кто пророчит светлое будущее

тем же Хамовникам — уже сегодня относят этот район к лидирующему.

Меньше всего элитных квартир в ЦАО предлагается в районе Чистых прудов (16 квартир), где преобладает смешанная застройка, среди которой 70 % исторических построек. Это место, как и Китай-город, является перспективным, но все еще остается недооцененным и находится в некоем резерве застройщиков и инвесторов. Может, где-то в Москве есть еще «непризнанные» районы, которые в скором времени заявят о себе?

«Что касается появления новых элитных районов, — говорит **Светлана**

Москвы может составить Остоженка или Патриаршим конкуренцию по части «крутизны». Теоретически районов с привлекательными характеристиками, в том числе и экологическими, в столице немало, особенно на юго-западе, но... жилье там мы вправе называть и высококлассным, и высокобюджетным, но никак не элитным».

«Появление новых районов маловероятно, — отмечает **Екатерина Пхидо, менеджер по продажам городской недвижимости компании IntermarkSavills**. — А вот появление элитных кварталов уже становится реальностью с выходом на рынок таких

Наверное, требование **location, location, location** постепенно уходит **в прошлое**, и говорить, что элитными можно называть только дома с крайне **малым числом квартир**, сегодня тоже не стоит

Панфилова, генеральный директор компании Panfilova Realty, — то здесь все зависит от четкой выработки критериев элитности. Наверное, требование **location, location, location** постепенно уходит в прошлое, и говорить, что элитными можно называть только дома с крайне малым числом квартир, сегодня тоже не стоит. Но, если честно, мне трудно представить, что в обозримом будущем какой-то из районов

проектов, как «Садовые Кварталы», а также перспективных площадок — «Красный октябрь» на Болотном острове, «Парк Сити» в Хамовниках на территории Бадаевского пивзавода и фабрики Сакко и Ванцетти».

Анализируя рынок жилой недвижимости Москвы с позиции цен, очевидно, что самые дорогие квартиры находятся в центре столицы. Но никто не отрицает бесспорный факт

САМЫЕ ДОРОГИЕ КВАРТИРЫ МОСКВЫ ПО СТОИМОСТИ М²

Район	Адрес	Цена за м ² , руб.	Цена за м ² , \$	Общая площадь, м ²	Цена, руб.	Цена, \$	Примечания
Остоженка	Бутиковский пер., д. 5	1 517 760	48 960	294	446 221 440	14 394 240	с отделкой
Остоженка	Молочный пер., д. 2, ЖК «Новая Остоженка»	1 509 328	48 688	279	421 404 378	13 593 690	с отделкой
Остоженка	Бутиковский пер., д. 5	1 420 823	45 833	180	255 748 140	8 249 940	с отделкой
Хамовники	Усачева ул., д. 3	1 395 000	45 000	135	188 325 000	6 075 000	без отделки
Плющина	Земледельческий пер., д. 11	1 395 000	45 000	730	1 017 931 500	32 836 500	с отделкой
Патриаршие пруды	Гранатный пер., д. 6	1 358 002	43 807	454	616 668 481	19 892 532	без отделки
Арбат	Борисоглебский пер., д. 13	1 280 982	41 322	242	309 997 644	9 999 924	с отделкой
Патриаршие пруды	Гранатный пер., д. 8, стр. 4, ЖК «Гранатный Палас»	1 178 000	38 000	939	1 106 142 000	35 682 000	без отделки
Тверской	Гнезниковский Б. пер., д. 3/5, стр. 2	1 100 190	35 490	155	170 529 450	5 500 950	с отделкой



неоднородности этих цен. Так, «элитность» Кузнецкого моста, Китай-города или Фрунзенской набережной носит точечный характер: два соседних объекта могут серьезно отличаться по статусу, классности и цене — в зави-

не совсем так. Уже осенью 2008 года число сделок в этом сегменте рынка упало практически до нуля, многие объекты на вторичном рынке были просто сняты с продажи. Снижения цен избежать не удалось. Но по срав-

новостройки. Действительно, перво-классные комфортные условия, легко создаваемые в новостройках, часто «переманивают» к себе клиентов, которые уже не смотрят на удачное месторасположение исторических зданий. Существенный интерес к последним проявляют, как это ни странно, не наши соотечественники, а граждане зарубежных держав. Да, есть статистика, гласящая, что иностранцы более падки на исторические здания, чем россияне. Но насколько привлекательным является российский рынок самой дорогой недвижимости для иностранных покупателей?

По части цен на недвижимость наша столица на сегодняшний день сдала свои позиции и находится в конце первого десятка мирового рейтинга со своими средними \$18 тыс. за м².

симости от локального окружения, времени постройки, нынешнего состояния дома. Например, в знаменитой высотке на Котельнической набережной среднестатистическая цена квартир в одном корпусе не более \$9 тыс. за м², а в другом ходит до \$11 тыс. за м².

До кризиса риэлторы любили повторять, что элитная недвижимость никогда не дешевет. Оказалось, что

внению с другими участками рынка оно было незначительное — до 20%. Конечно, были прецеденты с дисконтом в 40 и даже 50%. Однако именно этот сегмент показал и способность к активному восстановлению, когда страсти улеглись. И уже в начале этого года отмечается достаточно устойчивый рост покупательского спроса, в первую очередь на элитные

По части цен на недвижимость наша столица на сегодняшний день сдала свои позиции и находится в конце первого десятка мирового рейтинга со своими средними \$18 тыс. за м²

САМЫЕ ДОРОГИЕ КВАРТИРЫ НА ПОСЛЕДНИХ ЭТАЖАХ И ПЕНТХАУСЫ МОСКВЫ ПО СТОИМОСТИ М²

Район	Адрес	Цена за м ² , руб.	Цена за м ² , \$	Общая площадь, м ²	Цена, руб.	Цена, \$	Примечания
Воробьевы горы	Косыгина ул., д. 19, ЖК «Монолит Плаза»	1 756 677	56 667	300	527 003 100	17 000 100	с отделкой
Площича	Неопалимовский 1-й пер., д. 8/10	1 550 000	50 000	1500	2 325 000 000	75 000 000	без отделки
Тверской	Брюсов пер., д. 19	1 435 176	46 296	540	774 995 040	24 999 840	с отделкой
Патриаршие пруды	Гранатный пер., д. 8, стр. 4, ЖК «Гранатный Палас»	1 395 000	45 000	903	1 259 657 100	40 634 100	без отделки
Якиманка	Якиманка Б. ул., д. 22, ЖК «Коперник»	1 395 000	45 000	400	558 000 000	18 000 000	без отделки
Патриаршие пруды	Гранатный пер., д. 6	1 318 895	42 545	508	669 998 660	21 612 860	без отделки
Остоженка	Хилков пер., д. 1, ЖК «Парк Палас»	1 272 550	41 050	390	496 039 990	16 001 290	без отделки



\$40–60 тыс. за м², чуть ближе кажутся Париж и Лондон — \$38 тыс. за «квадрат». При этом Москва опережает большинство других европейских столиц по стоимости элитного жилья. К примеру, Мадрид — за цену одной остоженской квартиры там можно купить парочку прекрасных исторических квартир в центре города. И этот пример далеко не единственный.

В настоящее время интерес иностранных покупателей к московскому элитному жилью не так велик. Во многом это связано с тем, что иностранцы привыкли к другой схеме покупки недвижимости — в Европе при покупке жилья на начальной стадии проекта вносится 10 % стоимости, остальная сумма выплачивается после получения ключей. В Москве же элитное жилье приобретается за 100 % стоимости даже на начальных стадиях, а потом покупатель ожидает завершения строительства. Другой немаловажный фактор — нестабильность рынка и высокие налоги для зарубежных граждан при продаже недвижимости. Иностранцы покупают московскую недвижимость обычно связаны с Россией либо бизнесом, либо семьей, и редко выбирают самые дорогие предложения на рынке. В основном их интерес лежит в сегменте аренды, а не купли-продажи. И, тем не менее, доля сделок с участием иностранцев на московском рынке элитной недвижимости сегодня составляет около 10 %.

С уверенностью можно констатировать тот факт, что зарубежное дорогое жилье выглядит более заманчиво для россиян, чем наше — для них.

Московские цены на элитное жилье высоки, и, определенно, будут расти. Сегодня мы можем быть уверены, что тенденция роста стоимости квадратного метра закрепилась и уже не изменится. Скорее всего, серьезный прирост цен мы будем наблюдать с 2011 года, хотя есть оптимисты, утверждающие, что это произойдет уже осенью 2010 года, и к концу этого года стоимость на жилье в сегменте «элит» вновь вырастет до своих докризисных показателей. В любом случае цены на «элитку» будут только расти, если, конечно, кризис не вступит в какую-то новую фазу развития и не накроет нас всех с головой. ■

 **SUZUKI**
Way of Life!

АВТОДИНА
www.avtodina.ru
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР



АВТОМОБИЛИ МОТОЦИКЛЫ АКСЕССУАРЫ ЗАПЧАСТИ СЕРВИС

АВТОМОТОЦЕНТР, ПЕРЕСЕЧЕНИЕ ЯРОСЛАВСКОГО ШОССЕ И МКАД

ТЕЛ. (495) 780-1000, 728-8077

ТЦ "МЕГА", ПЕРЕСЕЧЕНИЕ КАЛУЖСКОГО ШОССЕ И МКАД

ТЕЛ. (495) 775-3090

53 КМ МКАД, СТРОЕНИЕ 6 (МОЖАЙСКОЕ ШОССЕ)

ТЕЛ. (495) 589-2323

ТЦ "ТИШИНКА", ТИШИНСКАЯ ПЛ., Д.1, СТР.1

ТЕЛ. (495) 626-7139, 205-0810

АТЦ "МОСКВА", КАШИРСКОЕ ШОССЕ, Д.61, КОРП.3А

ТЕЛ. (495) 221-4224

"АВТОДИНА-САРАТОВ", УЛ. ЧЕРНЫШЕВСКОГО, Д.94

ТЕЛ. (8452) 588-080



» Дашь квартиру за 17 лет!

Международное агентство недвижимости Gordon Rock определило количество лет, которое необходимо проработать жителям крупнейших городов мира, чтобы приобрести типовую квартиру в своем городе.

В соответствии с проведенным исследованием, жителям Берлина для приобретения квартиры потребуется всего три года, жителям крупнейших городов США и Канады – не более шести лет, жителям большинства европейских столиц – от 7 до 14 лет, жителям Лондона, Парижа, Рима, Токио, Сиднея, Киева (20,1 года), Москвы (17,2 года), Санкт-Петербурга (15,9 лет) – до 20 лет, а жителям Сингапура – антирекордные 36 лет. Жителям российских городов-миллионников для покупки типовой квартиры необходимо проработать от 10 до 14 лет. По оценкам Gordon Rock, для приобретения типовой квартиры рекордно короткий срок необходим жителям Берлина – только три года. Это обусловлено тем, что берлинцы могут купить недвижимость по цене до \$1 тыс./м² – значительно ниже, чем в других европейских столицах. ■

» Москва нашла деньги на соцжилье

Дополнительное финансирование позволит в 2011 году в Москве построить 750-800 тыс. м² социального жилья. Об этом сообщил первый заместитель мэра Москвы **Юрий Росляк**. «Трудно говорить о том, что финансирование сегодня есть в том объеме, в котором хотелось бы. Денег значительно меньше, чем было, в том числе, в 2008 году», – подчеркнул он. По словам Ю. Росляка, выделенные средства позволили обеспечить целый ряд направлений строительной отрасли Москвы дополнительным финансированием. «А это значит, что мы сможем разгрузить и бесплатную очередь на жилье, сможем продолжать программу реконструкции ветхого пятиэтажного фонда», – пояснил Ю. Росляк. ■

» Особняки коммерческого назначения

По итогам первого полугодия 2010 года стоимость продажи особняков коммерческого назначения в Москве выросла на 10-15%. На текущий момент средняя стоимость м² составляет \$10,5 тыс. При этом максимальная стоимость составляет \$35 тыс., минимальная – \$4 тыс. за м². На рынке в данный момент предлагаются на продажу около 30 особняков. Текущий спрос на особняки отличается от представленного на рынке предложения. Цена объектов \$25-35 тыс. за м² не привлекает покупателей. Наиболее востребованный ценовой диапазон, запрашиваемый сегодня потенциальными покупателями, это \$8-10 тыс. за м². При этом клиенты еще рассчитывают получить дисконт в 10-20%. ■

» Мурманской треске среди акул не место

Любая процедура в Москве – продажа помещений, аренда площадей, в том числе под рыбные фастфуды, – совершается на законных основаниях, то есть только по конкурсу, – так пресс-секретарь мэра **Сергей Цой** прокомментировал заявление главы Росрыболовства **Андрея Крайнего** о том, что столичные власти не разрешают развернуть в городе сеть рыбных фастфудов. «Господин Крайний удивляется, почему в Москве все по конкурсу? И магазин «Океан», и рыбные фастфуды, и даже шаурма. Видимо, в тех структурах, где он работал, все можно было взять без конкурса, – сказал Сергей Цой. – А закон... Такое ощущение, что на него глава Росрыболовства вообще внимания не обращает». ■



23-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

ДОМЭКСПО

7-10 ОКТЯБРЯ

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
ПРОВОДНИК В МИРЕ
НЕДВИЖИМОСТИ

2010

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ

ОРГАНИЗАТОР

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ
ПОДДЕРЖКА



РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОКУПКА / ПРОДАЖА / ИНВЕСТИЦИИ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:



WWW.DOMEXPO.RU

Автор: Элина ПЛАХТИНА

Москва сегодня стоит на пороге новых градостроительных преобразований. Авторы нового актуализированного Генерального плана Москвы до 2025 года обещают сделать из тесного, задыхающегося города конфетку. От «генплана возможностей» к «генплану необходимостей» взяли путь авторы проекта и двинулись вперед. Удастся ли в полной мере воплотить все задумки в жизнь и что из всего этого выйдет, покажет время. Как говорится, это вопрос будущего. А нас больше интересует прошлое. Сегодня ДН решил пробежаться по различным эпохам, вспомнить традиции и основные вехи московского градостроительства, посмотреть на достижения и ошибки предков и, возможно, сделать свои выводы относительно настоящего.

КАК БЫ ВСЕ НАЧАТЬ СНАЧАЛА



Первый известный, но не дошедший до нашего времени, план Москвы был составлен в 1596–1597 гг. при царе Борисе Годунове, который лег в основу других ранних планов Москвы — «Петрова чертежа», «Сигизмундова плана» и др. Последний был составлен в 1610 году для военного похода польского короля Сигизмунда III в Москву. Однако и этот и другие ранние планы Москвы были не чем иным как констатацией существующей застройки города. Первыми попытками как-то упорядочить хаотичную застройку Москвы историки приписывают Петру I. До 1714 года царь издает ряд указов, касающихся городской застройки. Так, в частности, один из указов запрещал строить деревянные здания на погорелых местах в центральной части Москвы и обязывал возводить только «каменные строения и мазанки». При этом постройки предписывалось осуществлять исключительно по чертежам архитекторов. Помимо этого, владельцев земельных участков принуждали даже к продаже «дворовых мест, если они не в силах построить каменного здания». Особое значение придавалось соблюдению красных линий — расположению домов «подле улиц и переулков, а не внутри дворов». Регламентировалась и ширина улиц и переулков. Кроме того, согласно одному из указов, каждый въезжавший в город должен был привезти камни для мощения улиц.

Однако с 1714 года сооружение в Москве новых зданий, а также вос-

становление и ремонт старых было ограничено. В то время Петр I все свое внимание, силы и средства направил в новую, созданную им столицу — Санкт-Петербург. Указом Петра I от 1714 года абсолютно запрещалось каменное строительство в Москве. Но после смерти Петра I, во времена правления его внука Петра II, в связи с предполагавшимся переносом столицы обратно в Москву, был издан указ, вновь разрешающий возведение каменных построек. В частности, указом предписывалось, чтобы новые здания соединялись по линии улиц забором, а новые улицы должны были быть шириной не меньше 5–6 саженей.

В 1731 году императрица Анна Иоанновна издает указ «О сделании плана Москвы», с которого фактически ведет начало регулярное градостроительство древней столицы: «Понеже Москва аккуратного плана не имеет и дома строят непорядочно, того ради указали мы всей Москве, большим и малым улицам сделать аккуратный план. А покамест оный сделан не будет, вновь никакого деревянного строения никому не делать». Разработка плана и точная геодезическая съемка города продолжались несколько лет под руководством архитектора Ивана Мичурина. В 1739 году план, известный как «Мичуринский», был опубликован. До 1775 года он служил для выравнивания по нему улиц при выдаче архитекторами разрешений и планов на постройку и застройку дворов. В плане кривые линии улиц и площадей были заменены прямыми и параллельными линиями, чтобы в дальнейшем ставить дома по ним. Кроме того, была указана новая граница Москвы — Компанейский вал, который, впрочем, через пару лет был заменен земляным Камер-Коллежским валом.

Упорядоченное градостроительство и регулирование начинают обрести традицию. Императрица Елизавета Петровна издает указы «о строении в Москве домов по плану и о наблюдении, чтобы улицы были шириной восемь сажен, а переулки четыре сажени» и «о недопущении впредь застраивать в Москве площади и о сломе находящихся на оных строений». В это же время появляется должность «архитектора при полиции», в обязанности которого, в частности, входило слежение за тем, чтобы данные указы исполнялись должным образом.



В 1762 года по указу императрицы Екатерины II была сформирована комиссия «для строения Санкт-Петербурга и Москвы», которая должна была «сочинить план» двух городов. В 1763 году в Межевой канцелярии был составлен новый «Генеральный план г. Москвы». В 1775 году Екатерина II утвердила доклад комиссии департамента по плану города и приложенный к нему «Прожектированный план г. Москвы». При Екатерине II начали проводить мероприятия по улучшению санитарного состояния города и охране природы: частично очищается река Неглинная, строится Мытищинский водопровод и Водоотводный канал, появляется «положение о лучшем сбережении ближайших к Москве шести казенных рощ и об утверждении в них лесного хозяйства».

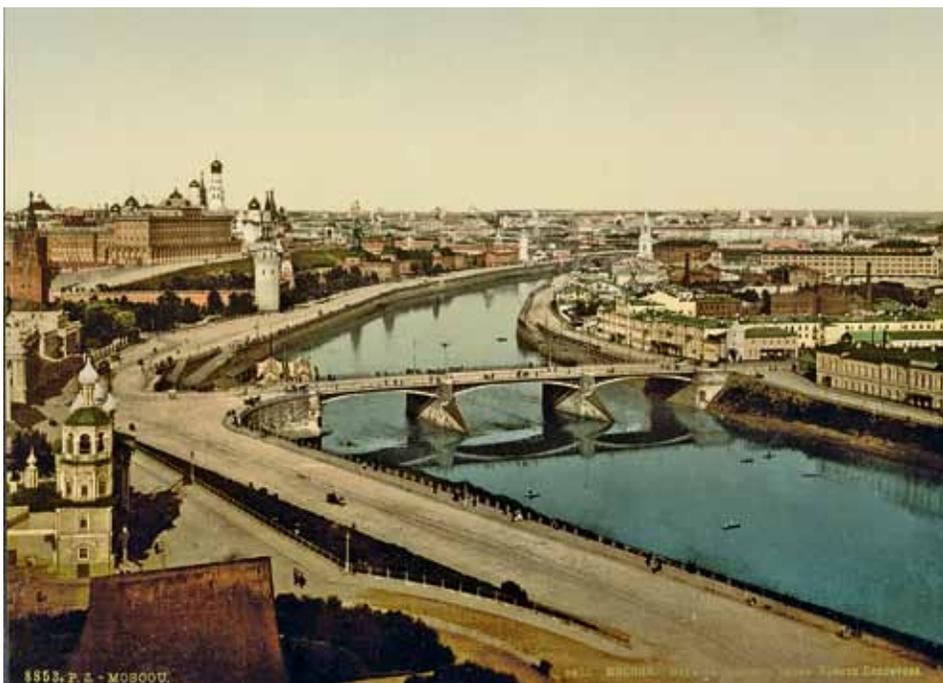
» МОСКВА, СПАЛЕННАЯ ПОЖАРОМ

В 1807 году Александр I заказывает Веймарскому географическому институту новый план Москвы. Однако план этот не понадобился, так как «благодаря» французам Москва после пожара обрела совершенно другой вид. Так, по оценке историка Ивана Катаева, пожар 1812 года уничтожил в Москве более 6,5 тыс. из 9 тыс. жилых домов, 8,3 тыс. лавок и складов, 122 из 329 храмов (без учета разграбленных). Были уничтожены университет, библиотека Бутурлина, Петровский и Арбатский театры. Пожар разорил многих домов-

ладельцев, и в первые «послепожарные» годы произошел массовый передел московских земель. В частности, по версии историка Петра Сытина, все участки на Маросейке перешли в руки купечества.

Сразу после изгнания Наполеона I из Москвы император Александр учредил «Комиссию для строения в Москве». Первый генплан Вильяма Гесте был отклонен как не соответствующий духу города. Второй, коллективно составленный, план был утвержден только в 1817 году. Пожар, по мнению обывателей, способствовал расширению улиц, в том числе прокладке Садового кольца. Взять хотя бы высказывание Скалозуба из комедии Грибоедова «Горе от ума»: «Пожар способствовал ей много к украшенью». В восстановлении города участвовали архитекторы: Осип Бове, Доменико Жилярди, Афанасий Григорьев и др. В связи с нехваткой денег и строительных материалов многие дома, как и прежде, строились из дерева. Такие «послепожарные» дома до сих пор можно увидеть в Москве: дом Василия Пушкина на Старой Басманной, Музей Лермонтова на Малой Молчановке.

В 1853 году издается «План регулирования застройки». Спустя десятилетие Москве «высочайше разрешено городское самоуправление». Затем в 1886 году появляется «план регулирования 17-и полицейских частей Москвы». В Москве вплоть до 1917 года



продолжали действовать основы градостроительного регулирования, застройки в духе идей классицизма.

»» ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Новый этап застройки Москвы начался после Октябрьской революции и переезда в Белокаменную советского правительства. Перед строителями новой жизни встала задача преобразования жизненной среды по законам «социальной целесообразности и красоты», и здесь наиболее ответственная миссия возложена на архитектуру и градостроительство. С этого времени все авторы проектов переустройства столицы начали рассматривать в качестве объекта проектирования не только город, но и его окружение. Так, профессор Б. Сакулин составил план технико-экономической организации Москвы и трех колец расселения. Москва и первые два кольца составляли Большую Москву, среди колец предполагался «зеленый пояс».

Проект создания также Большой Москвы, но в радиусе 120 км от границ города, разработал в 1921–1925 гг. профессор С. Шестаков. В 1918 году была создана «Архитектурная мастерская по планировке центра и окраин Москвы», именно в ней и были сделаны наиболее полные первые эскизы реконструкции города. А в 1923 году был издан подробный проект — фактически первый советский план реконструкции Москвы, выполненный под руко-

водством И. Жолтовского и А. Щусева. Первый советский план реконструкции Москвы был крупнейшей для своего времени градостроительной работой, но уже к середине 20-х гг. он не вполне отвечал требованиям времени.

Проект «Новой Москвы» (1918–1920 гг.) для населения 3 млн человек на территории 20 тыс. га отражал децентрализацию общественно-политических функций. По задумке Ленина, культурно-историческая миссия возлагалась на Кремль, политическая — на планируемый к строительству комплекс Совнаркома на Ходынском поле. Говорят, Ленин лично просил отреставрировать башни Кремля с сохранением двуглавых орлов, чтобы успокоить общественное мнение за рубежом, показать, что коммунисты берегут историческое наследие, добиться международного признания режима и получить кредиты.

»» ФАНТАЗЕРЫ ОТ АРХИТЕКТУРЫ

В 1931 году по решению Пленума ЦК был проведен конкурс на проект генерального плана Москвы, лучшего по всем меркам того времени. Свои авторские идеи о развитии Москвы выдвигали крупные архитекторы и их группы: Г. Красин, Г. Майер, В. Кратюк, группа ВОПРА (Бабуров, Карпов, Кычаков, Васильев, Фридман), Н. Ладовский, Э. Май, С. Горный, Ле Корбюзье и др. Самые экстремальные предложения включали чуть ли не создание абсолютно нового города на месте

старого. Так, классик архитектурного авангарда Ле Корбюзье предлагал снести в Москве все здания, оставив лишь Кремль и Китай-город, и уже на новом, чистом месте построить абсолютно новый город — в архитектурном и идеологическом смысле.

Главный архитектор Франкфурта-на-Майне — рационалист Эрнст Май — был сторонником дезурбанизации: «Москва в таком виде как сейчас способна рационально обслужить не более 1 млн жителей». А поскольку реальная численность населения превышала 3 млн человек, город, по мнению архитектора, должен быть сокращен и расселен — в так называемые драбанты, города-спутники в 10-километровой зоне от центра. По задумке автора, старая Москва как город переставала существовать и превращалась лишь в административно-деловой центр.

В том, что Москве тесно в ее исторических границах был уверен и Николай Ладовский, который предлагал развивать Москву не в границах традиционного замкнутого круга, но раскрытой параболы, развивающиеся оси которой в идеальной перспективе должны были соединить Москву с Ленинградом.

»» ГОРОД-СКАЗКА, ГОРОД-МЕЧТА

Однако ни одному из вышеозначенных проектов не суждено было стать реальностью. Предпочтение отдали группе, возглавляемой Владимиром Семеновым и Сергеем Чернышевым. Генеральный план реконструкции Москвы был принят в 1935 году. Москве предстояло стать символом первого в мире социалистического государства, городом-мечтой, городом-выставкой, городом-звездой. Новая архитектура города должна была символизировать полную и безоговорочную победу социализма, более того, Москва должна была стать мировым социалистическим центром. В связи с этим основные усилия градостроителей были направлены на придание столице парадного облика — прокладку или расширение новых магистралей, застройку, благоустройство, озеленение и оформление главных улиц и набережных. Спланировано и максимально перестроено в это время было многое. Метрополитен, знаменитые высотки, комплекс ВСХВ (Всесоюзная сельскохозяйственная выставка), канал Москва-Волга — все это строения, а точнее, символы той эпохи. Сталинский генплан должен был пре-

образить не только внешний облик города, но и его суть, само сознание человека. Архитектурой и градостроительством насаждались новые формы жизни. Так, например, проблема перенаселения решалась строительством вокруг Москвы новых жилых районов. Однако эти районы были наполнены одинаковыми домами, что символизировало равенство людей в социалистическом обществе — все-таки в основе лежало не частное, а общественное. Столица строилась для масс, а не для отдельного человека.

»» СТАЛИНСКАЯ МЕТЛА

Однако строительство нового зачастую сопровождалось уничтожением старого. Под снос шло все, что не соответствовало идеям той эпохи. Строители Москвы под прикрытием того, что многие старые здания мешали грандиозной стройке, на самом деле сносили то, что мешало и не совпадало с их идеологиче-

Зарядье. Его место занял еще один символ эпохи — огромное здание гостиницы «Россия», которую планировали строить еще при Сталине, а завершили уже позднее.

Однако больше всех досталось, пожалуй, храмовым сооружениям. Так, снесен был и Храм Христа Спасителя. А на освободившемся участке планировали возвести огромное здание Дворца Советов, с венчающей его фигурой Ленина. В 1931 году были опубликованы условия конкурса на проект Дворца Советов. На рассмотрение поступило 160 проектов. В 1932 году Б. Иофану, И. Жолтовскому и Г. Гамильтону были присуждены первые премии. Проект Бориса Иофана был принят за основу, доработан и в 1934 году утвержден. Дворец Советов должен был стать ключевым зданием Москвы, символом эпохи, символом социалистического государства. От Дворца Советов к зданиям гостиницы Москва и современной

Генплана было включение в его состав лесопаркового защитного пояса Москвы с расширением системы озеленения и отдыха до 275 тыс. га, в то время как территория столицы увеличивалась до 90 тыс. га при населении 7 млн человек. Москва была поделена на восемь планировочных зон, делившихся, в свою очередь, на более мелкие планировочные районы. Именно они стали прообразом административных округов и районов 90-х годов.

Кроме того, была усовершенствована концепция транспортной инфраструктуры города — намечалось дополнить радиально-кольцевую сеть улиц и дорог хордовыми магистралями, позволяющими освободить центр города от транзитных потоков, также намечалось создание новых кольцевых магистралей в городе на основе существующих и планируемых улиц. В центральной части города были выделены заповедные зоны, где большое скопление исторических памятников сохранялось с особой тщательностью на основе особых градостроительных требований к развитию этих частей города.

Однако реализация предложений Генплана развития Москвы 1971 года была затруднена спецификой экономического развития страны в 70–80-е годы прошлого века. Застойные времена не самым лучшим образом сказались на строительстве и обустройстве Москвы. Тем не менее, в эту эпоху жизнь обрели новый театр на Тверском бульваре, крытый велотрек в Крылатском, здание Телеграфного агентства СССР на площади Никитских ворот, гостиница «Салют» в Тропареве, жилой комплекс «Олимпийская деревня», спорткомплекс «Олимпийский» на проспекте Мира и многое другое.

Что было дальше, пожалуй, рассказывать не имеет смысла, так как для большинства ныне живущих это уже не история, а скорее современность. Обсуждать Генеральные планы развития Москвы разного времени можно долго и с разных точек зрения. Ясно одно — все они были продуктом своего времени и содержали как ошибки, так и достижения. Нынешний Генплан уже вызывает массу споров и противоречий, но оценить его в полной мере, скорее всего, можно будет лишь спустя время. Большое, говорят, видится на расстоянии. А любое преобразование города — всегда вещь масштабная, какие бы идеи и мысли она не несла. ■

Строительство нового сопровождалось **уничтожением старого**. Власти под прикрытием того, что многие старые здания мешали стройке, на самом деле сносили то, что **не совпадало с их идеологией**

ской концепцией. Иначе как объяснить тот факт, что на месте многих снесенных зданий так ничего и не построили. Так, в Кремле были снесены постройки Чудова и Вознесенского монастырей, церковь Спаса на Бору. Вместо Андреевского и Александровского залов Большого Кремлевского Дворца соорудили единый Зал заседаний, это было удобным и с практической, и с теоретической точек зрения. Освободили место для новых просторных проспектов, разрушив часть «археологического хлама» — Китайгородской стены. Немало досталось и Красной площади — в самом сердце социалистической столицы, проходили военные парады, демонстрирующие мощь и силу советского оружия. Для этих целей хотели вдвое расширить площадь — за счет сноса ГУМа. В итоге, на главной площади страны разрушили все часовни, прилегающие непосредственно к Кремлевской стене, а также Казанский собор и Иверские ворота, мешавшие проходу демонстрантов и участников парадов. Уже после войны, в 1947 году, было снесено очередное «старье» —

Думе должен был протянуться проспект Дворца Советов. Но война разрушила все планы Сталина, и грандиозное здание так и не было построено.

»» МОСКВА ЗАСТОЯНАЯ

Следующий Генплан Москвы — Брежневский, 1971 года — отражал более скромный политический лозунг создания «образцового коммунистического города» — в условиях холодной войны и противостояния двух сверхдержав. Основой проекта стало стремление выразить в планировке и архитектуре столицы идею политической и военной мощи страны. Важным символом эпохи противостояния стала новая высотка — здание СЭВ (Совета Экономической Взаимопомощи), ныне здание Правительства Москвы, символизирующее усиление международной роли Москвы как столицы стран Варшавского договора. Это время отмечено строительством зданий Совета Министров РСФСР, крупных олимпийских объектов, Центра Международной торговли, здания Министерства обороны. Важной частью концепции того



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

В ПРИГОРОД — ЗА НОВЫМИ ОЩУЩЕНИЯМИ И НОВЫМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ



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

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

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



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

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

При этом, как отмечает вице-президент холдинга МГСН Ольга Грачева, содержание проекта «Резиденция Рублево» не менее интересно, чем его внешнее окружение: «Важно подчеркнуть, что авторами проекта являются специалисты английского архитектурного бюро PRP Architects — за их плечами полувековой опыт проектирования поселков европейского уровня. Поэтому в концепции «Резиденции Рублево» сочетаются самые современные тенденции малоэтажного строительства и главные, проверенные временем достоинства этого сегмента». За деньги, которые в Москве уйдут на покупку пусть хорошей, пусть даже очень хорошей, но все-таки стандартной квартиры бизнес-класса, в дуплексах «Резиденции Рублево» можно стать обладателем жилья площадью от 364 до 720 м² с участком земли до 8 соток, террасой и патио-зоной. 2–3-этажные резиденции, созданные в стиле эко-тек (сплаве классического хай-тека и экологической эстетики), отличаются планировочным единством, но при этом сохраняют ощущение приватности, а 24 га лесопарковой зоны, расположенные в поселении, только подчеркивают клубную атмосферу проекта. По мнению Ольги Грачевой, «по своим характеристикам жилые пространства «Резиденции Рублево» больше всего похожи на пентхаусы, перенесенные из московского поднебесья в природное окружение. Сегодня мы говорим о дуплексах этого проекта не просто как о загородной альтернативе городской квартире, а как о некоем новом формате «квартира плюс», высо-

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

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

Еще интереснее данная схема выглядит для частных инвесторов-домовладельцев, для которых наиболее понятным является арендный бизнес, переживший период затишья, но теперь активно набирающий обороты. «Рыночная цена аренды жилья высокого класса составляет порядка \$10 тыс., что уже весьма привлекательно, — делится расчетами Ольга Грачева. — К тому же в качественном проекте жилье после сдачи объекта и оформления прав собственности прибавляет в цене минимум по \$500 за м². А сделать инвестиционные расчеты еще более убедительными и прогнозируемыми позволяет грамотный подход к такому затратному по времени и средствам делу, как ремонтные и дизайнерские работы». Стоит подчеркнуть: реальность прогнозов в отношении «Резиденции Рублево» особо подкрепляет тот факт, что 1 оче-

“ За деньги, которые в Москве уйдут на покупку пусть даже очень хорошей, но все-таки стандартной квартиры, в дуплексах «Резиденции Рублево» можно приобрести жилье площадью до 720 м² с участком земли до 8 соток ”

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

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

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

Итак, модель для тех, кто готов включиться в арендный бизнес, примерно такова: внося упомянутые 30% и получив годовую рассрочку на остальные платежи, покупатели, как уже было сказано, могут сразу начинать отделку. Услуга «Ремонт для аренды под ключ» обойдется в \$864 за м²: в финале люди получат готовое жилье с мебелью, бытовой и сантехникой и даже шторами. Полгода ремонтных работ вполне можно потратить на поиск арендатора — самостоятельный или с помощью местной УК. А затем одновременно закончить отделку, заселить жильцов и понять, что вложенный в «Резиденцию Рублево» капитал уже начал приносить отдачу. ■



**Эксклюзивная
реализация
от Холдинга МГСН**

Телефон +7(495)651-95-56
Сайт www.rublevodom.ru



КРАСНОГОРЬЕ DeLuxe
ski-club & water-house



ГОТОВНОСТЬ С ПЕРСПЕКТИВОЙ

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

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

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

СПРАВКА **ДН**

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

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

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

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



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

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

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

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

те, кто стремится к соединению городского комфорта и загородного уединения, наверняка найдут привлекательным расположенный перед высотными зданиями комплекс таунхаусов (площадью от 211 до 403 м²); те, для кого важен акцент на самобытность, просто не смогут пройти мимо 21-этажных домов-парусников, выполненных в стиле всемирно известного 7-звездного отеля «Бурдж-аль-Араб» в Дубае.

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

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



МГСН
 ООО «МГСН»

МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ



Год назад казалось, что на строительный рынок столицы вышел новый игрок. Суперигрок, в руках которого в течение буквально нескольких месяцев оказалось до половины строительных активов города, и который бодро анонсировал планы их развития. Можно было бы предположить, что анонсы — всего лишь способ повышения капитализации проектов в надежде на их скорую продажу. Но кому?

Банки своих тайн НЕ РАСКРЫВАЮТ

Автор: Альберт АКОПЯН

Девелоперы лежали в неестественных позах и из-под них к Суперигроку текли новые активы. Кризис как бы кончился. Пора бы строить, продавать построенное, управлять проданным. А Суперигрок вдруг заявил, что он собственно не профессионал, он — просто Банк.

Так что же будут делать банки со своими активами в недвижимости? Все-таки переквалифицируются в застройщиков? Вернут активы девелоперам? Как, когда, на каких условиях? **ДН** попросил ответить на эти вопросы специалистов.

» ЭТО ВАМ НЕ БУДКА «ОБМЕННИКА»

Недвижимость — непрофильный актив для банковского сектора. Не только непрофильный, но и «ментально несовместимый» в части оперативного бизнеса. Ликвидность объектов недвижимости значительно ниже инвестиционных инструментов, с которыми обычно имеют дело финансовые организации. Более того, в отличие от «бумаг», владение недвижимостью требует значительных текущих расходов.

Олег Исаев, начальник отдела маркетинга компании «Квартал Эстейт» выделяет несколько условных категорий сегодняшних активов банков в области недвижимости.

Первая группа — это помещения, принадлежащие банкам на пра-



используют часть помещений в подобных объектах для собственных нужд, в этом случае помещения переходят в первую категорию. Примеры такого вынужденного использования можно легко найти в ММДЦ «Москва-Сити».

Третья категория — недвижимость, также полученная банками в результате дефолта заемщиков, — ипотечные

строю, полученные от девелоперов в качестве залога. По словам Олега Исаева, это наиболее сложный случай для банков, ведь промедление со строительством может вызвать серьезные последствия, вплоть до потери права на участок. Перевод подобного актива в «живые деньги» — сложная и длительная процедура. Даже наиболее легкий путь — продажа инвестиционного проекта строительной компании — сопряжен с многочисленными инженерно-строительными изысканиями, переформлированием большого количества документов и огромным количеством других тонкостей. Некоторым банкам приходится создавать собственные девелоперские подразделения для реализации подобных проектов.

» ЗАГЛЯНЕМ К НИМ В ПОРТФЕЛЬ

Сколько же девелоперских активов перешли к банкам, и на каких условиях? «По последним данным около 70% непрофильных активов банков представляет собой недвижимость», — предполагает директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty **Александр Зиминский**.

Руководитель управления маркетинга и развития группы компаний «КОНТИ» Сергей Мигунов прикидывает в абсолютных цифрах: «В пер-

Продавать активы намного дешевле их залоговой стоимости, мало кому понравится. Поэтому на рынок банки **выложат** в основном **жилье** как самый ликвидный и не потерявший в цене актив

ве собственности, в которых размещены офисы и отделения самого банка. Такие помещения, как правило, приобретаются банками на открытом рынке с целью снизить постоянные издержки путем сокращения расходов на аренду.

Вторая категория — коммерческие помещения, которые не требуются банку для осуществления основной деятельности. Это могут быть функционирующие, приносящие доход бизнес-центры или реже торговые центры, приобретенные с целью диверсификации бизнеса или полученные в качестве залога от неплатежеспособных должников. При необходимости банки

квартиры. Реализация большого объема подобных квартир для банков становится головной болью. Аукционы недвижимости в стране не прижились, а продажа квартир по рыночным ценам своими силами требует наличия квалифицированного штата сотрудников. Поэтому наиболее правильный выход для кредитных организаций — сотрудничество с крупными риэлторскими агентствами по реализации заложённых квартир.

Наконец, активом в области недвижимости можно считать инвестиционные проекты, незавершенное строительство и земельные участки под за-



вую очередь речь идет о крупных банках: Сбербанк, Альфа-банк, ВТБ и другие. Оценочная сумма переданных им активов к концу 2009 года составила для ВТБ и Сбербанка — примерно по 80 млрд руб., для Альфа Групп около 10 млрд руб.».

«Что касается условий, то здесь все просто, — говорит директор агентства недвижимости «Собственник» **Илья Шкоп**. — Исходим из того, насколько в прошлом году упала цена этих активов. Квартиры в Москве подешевели примерно на треть. И это с учетом уже произошедшего отскока цены от дна в экономсегменте. Стритрейл подешевел от 50 до 30%, причем чем крупнее объект, тем его «усуш-

ка» была сильнее. Земельные угодыя под коттеджные поселки и прочие мегапроекты подешевели на 60–70%».

Руководитель PR-отдела инвестиционно-девелоперской компании

Часто кредиты выдавались под залог недвижимости с дисконтом 50–60%. Только в отдельных сегментах рынка, прежде всего офисов и земельных участков, стоит говорить о том, что банки могут **оказаться в минусе**

«Сити-XXI век» **Сергей Лядов** отмечает, что большую часть падения цен банкам все-таки удалось переложить на девелоперов: «С учетом того, что

банки изначально к недвижимости относились с подозрением и брали активы в качестве обеспечения со значительным дисконтом, даже с учетом 30% падения цены актива, банки остаются в плюсе. Достаточно часто кредиты выдавались под залог недвижимости с дисконтом 50–60%. Только в отдельных сегментах рынка, прежде всего офисов и земельных участков, стоит говорить о том, что банки могут оказаться в минусе».

«Слишком много примеров, — завершает тему Сергей Лядов, — но в основном таких, в которых неизвестны финансовые условия. Один из самых известных — переход в начале июля оставшейся части «ДОН-Строя» под управление ВТБ».

Очевидно, что все условия перехода активов от девелоперов к банкам обозначить невозможно, поскольку они включают в себя и условия, на которых девелопер сотрудничал с городской администрацией. И трудно сказать, все ли из этих условий были зафиксированы на бумаге.

Скажем, при существовании прозрачных отношений между тем же «ДОН-Строем» и мэрией Москвы невозможно было бы возникновение недавнего конфликта вокруг «Дома на Мосфильмовской». Когда вдруг оказалось, что компания построила то ли девять, то ли 14, то ли 22 «лишних» этажа.

Вообще, подобные проблемы возникают у буквально каждого, подчеркнем, у каждого высотного объекта в столице. Вот такая характерная столичная практика, которая позволяет администрации держать девелопера на крючке. Пожалуйста, строй, но без окончательного разрешения. Очевидно, для того, чтобы весь период действия инвестконтракта игра велась по правилам мэрии. И чтобы девелопер безропотно соглашался, если

мэрия эти правила на ходу меняет. Правоммерно задать и вопрос о возможной коррупционной составляющей такой практики.

Проблема в том, что уже в процессе строительства «ДОН-Строй» менял владельцев. Прежние владельцы принимали все правила плодотворного сотрудничества с правительством Москвы — писанные и неписанные. Новый владелец — банк ВТБ — это, скажем так, очень серьезный партнер, жесткий и неуступчивый при разрешении конфликтных ситуаций. Получился скандал.

Покрытые коммерческой тайной условия передачи девелоперских активов банкам, «обремененные» некими обязательствами девелоперов перед администрациями, — это слишком даже для российского строительного рынка.

»» БАНК ПРОДАЕТ, ДЕВЕЛОПЕР ПОКУПАЕТ

Где взять этого покупателя, пока неясно. Известно только, что почти двух лет кризиса банкам оказалось недостаточно, чтобы освоить благородную роль девелопера. «Дилемма, — констатирует Илья Шкоп. — С одной стороны, банкам хотелось бы продать все на корню. Что в большинстве случаев не получится, так как крупные вложения в недвижимость все еще не популярны. И станут популярны не раньше, чем через год. Продавать активы намного дешевле их залоговой стоимости, мало кому понравится. Поэтому на рынок банки выложат в основном жилье как самый ликвидный и не потерявший в цене актив. Вероятнее, банки позволят девелоперам довести многоквартирные дома при неусыпном контроле выручки и сбыта».

Что касается проектов торговых и офисных центров, а также освоения земель, то, по мнению эксперта, банки отправятся искать новых инвесторов для доведения данных проектов до логического конца. И, может быть, даже сами дополнительно прокредитуют их, если новый застройщик покажется банку финансово устойчивым.

«Банковские структуры создают внутри себя специальные юридические лица, на чей баланс эти активы переводятся, — продолжает тему Сергей Мигунов. — Сбербанк, например, переводит активы в дочерние компании, Альфа-банк осуществляет внутреннюю продажу по оценочной рыночной стоимости. Предполагается, что эти дочерние компании будут, так или иначе, реализовывать эти активы.

Один из способов — это продажа активов с аукционов. Так же активы могут передаваться управляющей компании (стоимость управления будет около 2%, в зависимости от сложности объекта сумма может быть увеличена). Либо, как заявляет ВТБ, свои проблемные активы они готовы продавать через IPO».

Сергей Лядов также считает маловероятным, что банки будут развивать девелоперские подразделения. В большинстве из них созданы управления непрофильными активами, и, скорее всего, эти активы будут реализовываться: «Некоторые банки даже назвали сроки. Например, ВТБ озвучил план до 1 сентября 2010 года разработать и представить семилетнюю программу работы с непрофильными активами. Банкам нужно максимизировать прибыль, часто достаточно для этого проект преподнести в выгодном свете. Над этим уже работают аффилированные управляющие компании».

«Ясно следующее, — резюмирует Александр Зиминский, — для банка такой актив является проблемным в силу того, что во многих случаях из-за сложившихся рыночных условий его цена оказалась ниже его залоговой стоимости. А основная цель банка — возврат денежных средств, продажа объекта по цене, которая покроет сумму задолженности по кредиту и проценты по нему».

«Есть и второй выход, — продолжает эксперт. — Управлять, создавая собственные управляющие компании и приглашая в штат квалифицированных и опытных специалистов с рынка недвижимости. В любом случае, единой концепции для решения всех ситуаций, связанных с активами-объектами недвижимости, нет — проблемы крайне индивидуальны. На мой взгляд,

банки должны совместно с консультантами и управляющими компаниями работать с каждым случаем в отдельности».

»» ПОДОЖДЕМ — И ПРОБЛЕМА САМА РАССОСЕТСЯ

Добавим, есть и третий вариант. Изображать, «обозначать» активную умственную деятельность по решению проблемы непрофильных активов... и выжидать. Даже если уже сегодня банки могут вернуть кредит и получить какой-никакой процент по кредиту, то почему бы не подождать, чтобы прибыль была побольше?

Почти два года кризиса — более чем достаточный срок, чтобы определиться со стратегией и провести структурные изменения соответствующие ей. Этого не сделано. Банки ждут роста цен.

Чего ждут федеральные и региональные власти, не совсем понятно. Стратегия банков может привести к тому, что как раз к избирательным кампаниям 2011–2012 годов мы получим взлет цен, соизмеримый со взлетом 2005–2006 годов.

«Озвучена инициатива Центробанка по стимулированию быстрой реализации этих активов за счет дисконтирования их стоимости, — напоминает Сергей Мигунов. — Около 20–30% в первый год, 50% — на второй год, и через три года списание этого актива как убыток банка. Это достаточно жесткая мера, которая, в случае реализации, может сильно сказаться на рынке недвижимости, поскольку, если банки начнут с большими дисконтами реализовывать активы, может случиться обрушение рынка».

Но ведь это всего лишь инициатива — «мягкое давление», намеки и увещевания. ■



Автор: Альберт АКОПЯН



Кризис не поколебал твердой убежденности россиян в вечных ценностях. А одна из них — **инвестиции в недвижимость** как самый **надежный способ сохранения** сбережений. На протяжении почти всех нулевых этим бесхитростным способом с помощью столичной недвижимости **спасали сбережения** не только москвичи, но также тюменские нефтяники и уральские металлурги. Как индивидуально, так и целыми компаниями **скупая квартиры и целые подъезды**.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КВАРТИРЫ: ПОКУПАТЬ, ЖДАТЬ ИЛИ ПРОДАВАТЬ?

Дошло до того, что в периоды ажиотажного спроса даже сами девелоперы превратились в «дважды инвесторов»: сначала вкладывая деньги (впрочем, как правило, чужие) в строительство, а затем... придерживали квартиры в ожидании дальнейшего роста цен. На уровне слухов доля инвестиционных квартир достигала 30%. Слухов ли? Как много скупалось? И что стало с этими квартирами с началом кризиса? Что делают сейчас те,

кто инвестировал до 2008-го? Пришли ли новые инвесторы в последнее время? Пора? И, может быть, важнейший вопрос, насколько сегодняшняя ситуация свидетельствует о приближении бурного роста. Это только некоторые вопросы, которые **ДН** задал экспертам.

» БЫЛО, БЫЛО...

Было и есть. «Даже сейчас есть единичные случаи, когда скупают целыми подъездами, домами, — говорит

директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. — Как правило, это прямые сделки с застройщиком, но все зависит от суммы инвестиций. Чем она крупнее, тем чаще стараются вести переговоры с первыми лицами компаний, продающих эту недвижимость».

«Не уверена, что 30% квартир были инвестиционными, — продолжает тему **генеральный директор**



агентства недвижимости «Пенаты» Вероника Панкова. — Эта цифра мне кажется завышенной, но это вопрос к Регистрационной палате: без профессионального анализа ее данных точную цифру не установить. Но такая практика действительно была. Довольно часто сами строительные компании оставляли себе целые подъезды, чтобы продать эти квартиры по более высокой цене после заселения дома и оформления документов. Думаю, что крупных инвесторов все же интересовали объекты коммерческой недвижимости, которые во все времена более доходны, чем жилая недвижимость».

Директор по маркетингу группы компаний «КОНТИ» Юрий Синяев называет цифры в динамике: «Активный рост количества подобных квартир начался в начале 2000-х годов и составлял 15% от общего числа

Диссонансом звучит только оценка **руководителя отдела анализа инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Игоря Лебедева:** «В 2007–2008 годах доля инвестиционных сделок достигла уровня 50% и более. Приобретением квартир занимались не только частные, но и институциональные инвесторы. У меня не вызывает сомнений тот факт, что объем предложения на вторичном рынке побил все рекорды во многом за счет квартир в новых домах». То есть за счет тех самых инвестиционных квартир.

» А ВСЕ-ТАКИ, ПОЧЕМУ ИМЕННО КВАРТИРЫ?

Физическим лицам для инвестиций интересны два типа объектов: квартиры в домах повышенной комфортности на высокой стадии готовности в расчете на дефицит этого сегмен-

В 2007–2008 годах доля инвестиционных сделок достигла уровня **50 % и более**. Не вызывает сомнений тот факт, что объем предложения на вторичном рынке **побил все рекорды** во многом за счет квартир в новых домах

покупаемых квартир. К 2005–2006 годам, когда рост цен на квартиры был максимальным, доля инвестиционных квартир достигала, по разным оценкам, около 25%». Такую оценку подтверждает **руководитель отделения «Третьяковское» компании «Пересвет-Недвижимость» Наталья Алиханова:** «На подобные сделки в 2007 году приходилось примерно 20–30% от площади продаваемых квартир в новостройках».

Схожие цифры называет **директор по маркетингу и продажам компании «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин:** «До 2008 года в Москве в зависимости от новостройки объем инвестиционных покупок колебался в среднем от 10 до 30% общего количества квартир, проданных на раннем этапе строительства. Инвесторы покупали и квартиры на завершающих этапах, однако это делалось уже с расчетом на рост рынка в целом, а не только на рост цены объекта в связи с увеличивающейся стадией готовности. Инвесторами выступали как физические, так и юридические лица».

та в будущем и квартиры экономкласса в новостройках на этапе котлована в расчете на рост стоимости по мере строительства дома. Во втором случае цена сделки ниже, можно также распределить сумму инвестиций по нескольким застройщикам, однако и риски задержка ввода дома в эксплуатацию выше.

До кризиса недвижимость была самым доходным видом инвестиций, не считая высокорискованных операций на рынке акций. «Инвесторы вкладывались в недвижимость, будучи уверенными в доходности, поскольку рынок рос высокими темпами: рост стоимости жилья достигала ежемесячно около 5%», — говорит Александр Зиминский. «Даже в период стабильных цен 2007 года на рынке оставались инвесторы, в основном юридические лица, которые при крупной оптовой покупке получали от застройщиков дисконт в 15–20%, а то и 30% от текущей стоимости, — рассказывает Наталья Алиханова. — Плюс рост цен на жилье — разница цен между начальным этапом строи-

тельства и после ввода дома в эксплуатацию составляет около 20%».

К этому добавлялось понимание: гарантии этого рынка выше, чем у остальных. «Инвесторы, вложившиеся в квартиры, тоже потеряли на падении цен, но никто из них не остался с нулем, ибо недвижимость никогда не будет стоить ноль рублей, — добавляет Вероника Панкова. — Да, некоторые активно сбрасывали квартиры и роняли цены с октября 2008 по март 2009 года, когда наблюдался пик массового психоза и ситуация была не прогнозируема, хотя, еще раз хочу повториться, падение цен на 30% не катастрофично для владельцев активов. Например, некоторые акции в тот же период упали до нуля».

По мнению Юрия Синяева, популярность инвестирования в недвижимость объясняется не только стабильным спросом на жилье и вытекающим отсюда ростом цен. Недвижимость является традиционным способом сохра-

можно лишь в тех случаях, когда строительная компания обладает достаточными финансовыми ресурсами, собственными или банковскими, для ведения строительства, а сегодня далеко не каждый девелопер откажется от инвесторов, вкладывающих средства на ранних этапах стройки».

» «ЖИРОК» — ЛУЧШАЯ ЗАЩИТА ДЕВЕЛОПЕРА

Представление о недвижимости, как самом «ленивом» объекте инвестирования, не совсем справедливо. «Политика инвесторов разная, — говорит Сергей Лушкин. — Большинство использует самую простую схему: купить на этапе котлована и продать дороже, когда дом построен и зарегистрировано право собственности. Некоторые инвесторы выполняют отделку и после этого продают недвижимость с еще большей прибавочной стоимостью. При этом в течение первых лет такие квартиры могут сдавать-

Некоторые рассматривали «зарубежку» и как запасной аэродром на случай резкого ухудшения экономической ситуации из России.

Свобода рук была несколько связана у тех, кто сделал ставку на более высокий класс жилья. «Конечно, наиболее пострадали инвесторы жилья бизнес-класса, так как большие площади квартир и цены м² явно не способствовали быстрой реализации в период общего снижения доходов, — говорит Наталья Алиханова. — В случае если это была квартира уже в готовом доме, она сдавалась в аренду, это было выгодней, чем продавать с дисконтом в 20–30% и более».

Большинство экспертов единодушны в оценке поведения тех, кто инвестировал в недвижимость до начала кризиса. «Те, кто инвестировал до осени 2008 года, сейчас, как правило, выжидают, когда на рынке наступит дефицит предложения, после чего и начнут реализовывать свои объекты по высокой стоимости», — выражает общее мнение Александр Зиминский.

Тем не менее, даже в разгар кризиса инвестиции в недвижимость продолжались! А что делать? В России оставались люди, у которых оставались деньги. Хранить в евро или долларах рискованно, играть на фондовом рынке еще более рискованно. Ведь на падающем фондовом рынке могут играть только профессионалы. Вложиться и удовлетворенно наблюдать за надувающимся пузырем теперь не получалось.

«Даже в кризис инвестиции в рынок недвижимости менее рискованны по сравнению с прочими объектами вложения, — говорит **руководитель аналитического центра корпорации «ИНКОМ» Дмитрий Таганов.** — В пользу приобретения жилья с целью инвестиции также говорит и тот факт, что число площадок под застройку в Москве сокращается, что, безусловно, в дальнейшем сыграет свою роль. Несмотря на все это, инвестируя в рынок недвижимости, нужно быть готовым к «длинным» вложениям, недвижимость требует инвестиций, рассчитанных на три-пять лет и более».

Выделить наиболее выгодный объект для инвестиций довольно трудно — каждый сегмент рынка жилой недвижимости имеет как свои преимущества, так и недостатки. В итоге все зависит от объемов средств, которые

Наиболее пострадали инвесторы жилья бизнес-класса, так как большие площади квартир и завышенные цены м² явно не способствовали их быстрой реализации в период общего снижения доходов

нения капитала еще и потому, что одной из особенностей России являются относительно небольшие затраты на содержание жилья и способность приносить доход от сдачи в аренду. Под небольшими тратами подразумевается и то, что на сегодня «инвестиционная квартира» — это термин профессиональной речи и СМИ, но не налогового законодательства.

Пока же аппетиты спекулянтов ограничивают... некоторые девелоперы. «Инвесторы, как правило, не заинтересованы в быстром выполнении отделки в своей квартире, и дома, где объем инвестиционных покупок высокий, превращаются в вечную стройку, — говорит Сергей Лушкин. — Инвесторы продают и перепродают квартиры без отделки еще длительное время после заселения новостройки. Но в элитном доме ситуация вечного ремонта соседей недопустима, поэтому наша компания не стала учитывать в прайс-листе дисконт, связанный с начальным этапом строительства. Разумеется, подобная политика воз-

ся в аренду и лишь потом поступать на вторичный рынок».

Таким образом, с началом кризиса большинство спекулянтов могли просто поменять стратегию, чтобы минимизировать убытки. Тех, кто не мог, было относительно немного. «В основном выяснялось, — делится наблюдениями Вероника Панкова, — что скидывали инвестиционные квартиры, как правило, те, кому надо было закрыть финансовые дыры на других фронтах, например, сохранить бизнес или закрыть кредиты, которые стало тяжело обслуживать с падением доходов. Если таких экстренных ситуаций не было, то инвесторы спокойно пережидали этот тяжелый период до очередного подъема цен».

Еще один вариант, почему инвесторы скидывали недвижимость, — конкуренция со стороны зарубежной недвижимости. Дело в том, что недвижимость за рубежом и, в частности на солнечных берегах Средиземного моря, стала настолько доступной, что россияне не справились с искушением.

инвестор планирует потратить. В настоящее время, по утверждению эксперта, доходность находится на уровне 10–12%.

»» ОНИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

Сегодня, как утверждается, рынок находится на подъеме. А значит, должен проявиться и важнейший признак подъема: возвращение инвесторов. Появились ли они на рынке недвижимости?

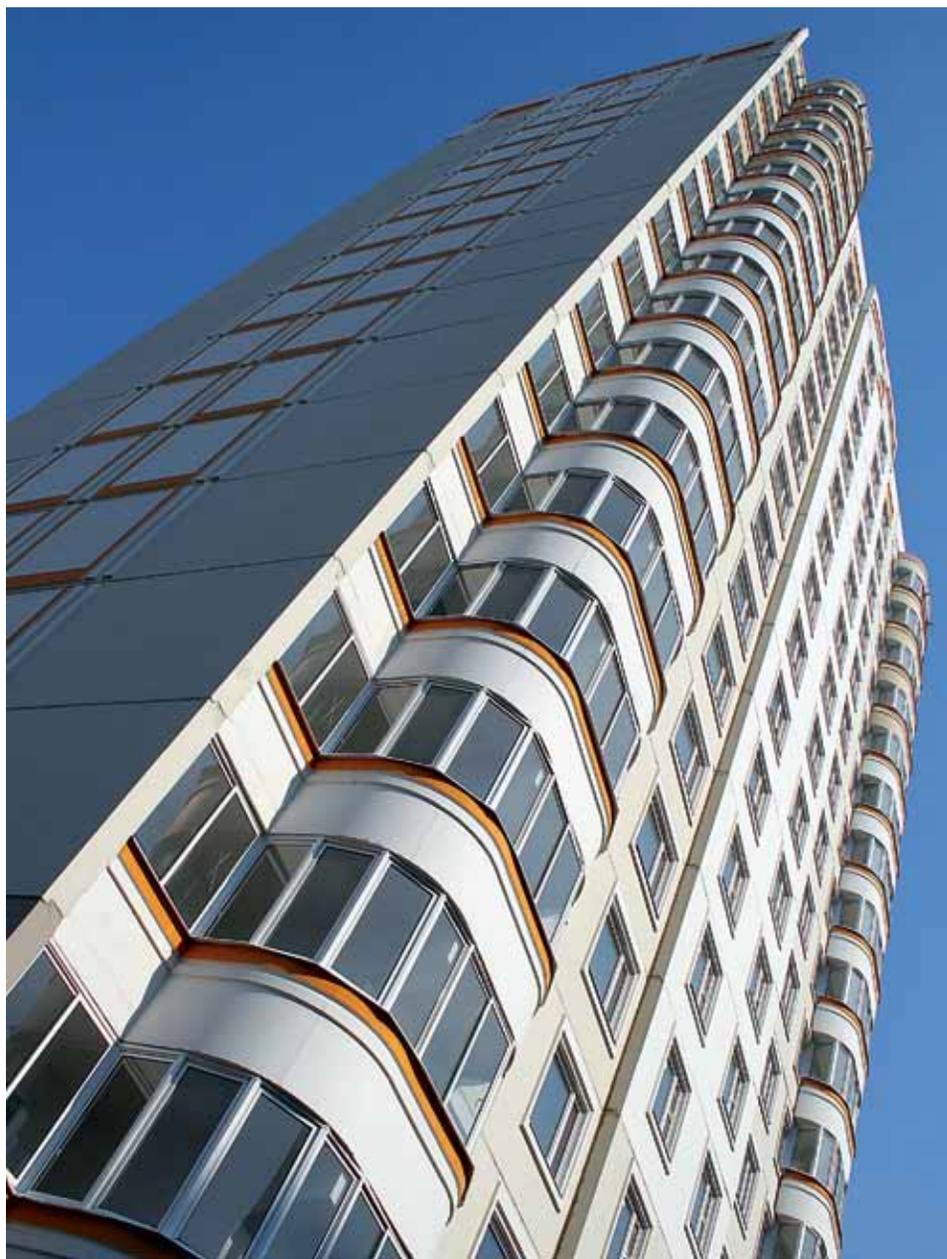
«Конечно появились, — уверен Игорь Лебедев. — Квартиры в Марфине были распроданы в рекордные сроки именно благодаря им. Правда, ожидать массового прихода инвесторов не приходится. Маловероятно, что какая-либо компания будет сейчас устраивать распродажи или понижать рынок за счет дисконтных проектов. Поэтому доля инвестиционных сделок в ближайшее время будет невелика».

«Примерно с конца прошлого года инвестиционный рынок немного активизировался, — поддерживает тему Александр Зиминский. — Я имею в виду частных лиц, которые вкладывали средства просто для получения прибыли. Но сейчас, на мой взгляд, инвестиционный климат сильно отличается от докризисного: люди вкладываются не во все подряд, а лишь в те проекты, где есть интересная цена на входе, хотя, конечно, при этом инвестиционные риски значительно выше».

«Перелом в настроениях произошел в середине 2009 года, когда по многим индикаторам инвесторы сделали вывод о том, что цены достигли дна, — говорит Юрий Синяев. — Уже к концу 2009 года можно было сказать, что около 10% спроса на городское жилье — это именно инвестиционный спрос. А на рынке загородной недвижимости наблюдался еще больший процент, поскольку цены на загородные объекты упали за время кризиса сильнее. В целом по рынку можно говорить о росте цен за год на уровне 7–9%».

Названную коллегой долю инвестиционного спроса в 10% подтверждает Дмитрий Таганов: «В настоящее время уровень инвестиционных сделок на рынке жилья составляет 10–15% от общего объема. Покупатели долгое время находились в состоянии непонимания общей рыночной ситуации. Сегодня они определились».

«Инвесторы вернулись на рынок: сказывается высокая надежность вложений в недвижимость и прогнозы



острого дефицита жилья в ближайшее время. Мне известны несколько случаев последнего времени, когда крупные инвесторы выкупали значительные объемы квартир у застройщика еще до начала строительства и старта открытых продаж», — завершает тему Сергей Лушкин.

А прогнозы острого дефицита жилья в Москве сомнений у экспертов не вызывают. По мнению Натальи Алихановой, здесь выделяется «законодательный фактор». То есть снижение количества предложений на первичном рынке связано с вступлением в силу ряда новых законопроектов. Во-первых, принятие закона о запрете точечной застройки. А во-вторых, общее снижение темпов строительства

с середины 2005 года в связи с вступлением в силу закона об участии в долевом строительстве 214-ФЗ и введением поправки в Земельный кодекс, касающийся обязательного проведения аукциона при распределении земельных участков. И, конечно, дефицит свободных строительных площадок в Москве.

«Если экономическая ситуация останется неизменной, то постепенный рост рынка будет наблюдаться весь текущий год, — заключает Наталья Алиханова. — Вряд ли темп роста цен будет высоким и превысит 15–20% за год. Спрос на рынок хотя и повысился, но платежеспособность большинства потенциальных покупателей осталась невысокой». ■

УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА И ИНТЕРНЕТ



АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

- Подключение – в любом месте Москвы и Московской обл.
- Срок подключения в Москве – 14 дней, в Московской обл. – от 14 до 30 дней.
- Установка прямого московского телефонного номера
 - Многоканальные телефонные номера
 - IP-телефония
 - Выделенные линии Интернет
 - Корпоративные частные сети (VPN)
 - Хостинг, услуги data-центра

РМ Телеком®

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

Приглашаем специалистов, имеющих опыт работы в области телекоммуникаций



РАЗДОЛЬЕ для покупателей

Для покупателей на рынке новостроек наступило горячее время. Обещанного дефицита нового жилья нет и, скорее всего, уже не будет – крупнейшие застройщики, невзирая на любые кризисы, продолжают возведение своих объектов и объявляют о старте новых, сосредоточив главные усилия в борьбе за интерес будущих владельцев недвижимости на двух параметрах – цене и качестве.

Несомненно, одним из самых интересных летних предложений в сегменте доступного жилья является объект Группы Компаний (ГК) ПИК. Речь идет о **жилом районе «Новокуркино»**, который возводится на территории трех микрорайонов подмосковного города Химки – №№ 6, 7, 8. Как отмечают риэлторы, темпы продаж этого объекта стали для них небольшим шоком – никто не ожидал, что столь масштабный проект (площадь застройки жилого района составляет 81 га) в условиях кризиса можно реализовывать настолько успешно. По их мнению, одна из главных причин этого – привлекательная цена: стоимость квартир в жилом районе «Новокуркино» составляет от 58 тыс. руб. за м². К тому же, по сути, после завершения строительства всех объектов «Новокуркино» станет самостоятельным современным мини-городом, с новой философией городской среды, удобной для жизни. Ведь проект предусматривает возведение почти миллиона квадратных метров жилья, из которых больше половины уже построено и введено в эксплуатацию.

Возводимый Группой Компаний ПИК жилой район «Новокуркино», в котором будут жить 30 тыс. человек, уже придает Химкам принципиально новый облик. Все подъезды домов в районе оснащены подъемными устройствами для инвалидов, а отделка жилых помещений отличается высоким качеством. Одновременно с жилыми домами здесь строятся наземные и подземные

паркинги, аптеки, продуктовые магазины, школы и детские сады, взрослая и детская поликлиники.

Интересен и другой факт, характеризующий состояние современного рынка новостроек, – прогнозируемого многими аналитиками недостатка предложения недорогого доступного жилья пока не ощущается. В наиболее востребованной ценовой категории – около 60 тыс. руб. за м² – можно выделить сразу несколько объектов, достойных повышенного внимания покупателей. Это, к примеру, еще один проект ГК ПИК – **район «Красная горка»** на северо-западе Люберец. По плану строительства здесь предполагается возвести более 40 жилых корпусов. Видовое разнообразие застройки, ведущейся в жилом районе Группы Компаний ПИК, будет представлено домами индустриальных серий П-3М, П-44Т и КОПЭ-М-Парус. Планируемая инфраструктура микрорайона предполагает все необходимое для комфортной жизни: здесь появятся отделение Сбербанка, предприятия бытового обслуживания, объекты социальной структуры, спортивного и культурного назначения, гараж-стоянка (в том числе отдельно стоящий) с сервисными службами (мастерская, автомойка и т.п.). В шаговой доступности будут располагаться общеобразовательные и дошкольные учреждения. А цена жилья в «Красной горке» – от 53,5 тыс. руб. за м².

Не менее привлекательно выглядит и предложение о приобретении квартир в **жилом районе «Левобережный»**, расположенном в Химках, стоимость квартир в котором сегодня стартует от 54 тыс. руб. за м². Безусловным конкурентным преимуществом этого проекта является то, что он граничит с обширной лесопарковой зоной и крупным природным водоемом. Так, жители нового района смогут проводить свой досуг, гуляя по живописной дубовой роще и берегу канала им. Москвы.

Предложения с похожими прекрасными характеристиками можно сегодня найти и в пределах МКАД, однако стоить они будут априори несколько дороже. Это, например, **ЖК «Битцевский»**, который почти вплотную примыкает к Битцевскому лесопарку – прекрасному месту для прогулок и отдыха. К тому же, несмотря на близость крупных магистралей, «Битцевский» стоит на тихой зеленой улице, в районе с благоприятной экологией и прекрасно развитой инфраструктурой. Цена м² в ЖК «Битцевский» – от 88,5 тыс. руб.

Либо более северный, но не менее привлекательный и интересный объект – **жилой комплекс «Заповедный уголок»**, расположенный в Северо-Восточном округе Москвы, на ул. Заповедная, между станциями метро «Свиблово» и «Бабушкинская». Стоимость квартир в нем пока составляет от 85 тыс. руб. за м², но, думается, за счет своего выигрышного местоположения в течение ближайшего времени способен прибавить в цене. Все дело в том, что этот ЖК, представленный двумя 25-этажными корпусами башенного типа, созданными на основе серии КОПЭ, и двумя корпусами переменной этажности серии П-3М, стоит в тихом, уединенном месте мегаполиса, недалеко от поймы р. Яузы. Инфраструктура района отлично развита и включает множество разнообразных супермаркетов, боулинг-центр, спортивный комплекс с детско-юношеской спортивной школой. Стоит отметить, что в ЖК предусмотрено строительство двух паркингов с большим количеством машиномест.

Заметим, что это лишь часть объектов, интересных для современного покупателя как в качестве постоянного места жительства, так и в инвестиционных целях. Они полностью соответствуют двум главным параметрам, на основании которых делается выбор, – цена плюс качество. ■

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР



Корреспондент **ДН** исследовал **ПОДМОСКОВНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ ЭКОНОМКЛАССА** в поисках надежного девелопера.

Каким образом узнать, у кого сегодня можно безбоязненно покупать новостройку? Вопрос, который часто задают многим журналистам, пишущим о недвижимости, рассчитывая на их знание рынка. Задают, потому что слишком раскручена и все еще актуальна тема «обманутых дольщиков» и «замороженных» объектов в столице и области. Спрашивают, потому что хотят быть уверены, что смогут въехать и жить в своей квартире, в новом, достроенном доме.

Вот и меня спрашивают — и в последнее время все чаще о подмосковных микрорайонах. Я стараюсь отвечать без конкретики, чтобы не брать на себя ответственность, и до сих пор у меня это неплохо получалось. Говорил: «покупать лучше непосредственно у застройщика» или «у компании должна быть хорошая репутация». Но когда соседка стала задавать мне этот вопрос чуть ли не вместо приветствия, я решил разобраться в теме подробнее. Следующее утро начал с обзвона знакомых риэлторов и выяснения, кому же из сегодняшних девелоперов можно доверять? Кто смог пройти тяжелые кризисные времена и не просто не потерять лица, а, возможно, и вырасти, развиваться, увеличить количество проектов и объемы вводимых квадратных метров.

Уже из первых полученных данных начала складываться следующая картина. В столице объемы нового строительства, по сравнению с 2007 годом, упали почти в два раза. В Московской области все рисуется в более светлых тонах: регион по-прежнему удерживает первое место по годовым показателям ввода нового жилья, хотя и снизил эти цифры приблизительно на 10%.

Но что интересно — если в Москве главные действующие лица остались практически теми же, то в Подмосковье определились новые лидеры. На первые роли вышли компании, которые смогли быстрее других адаптироваться к новым условиям, предложив современным покупателям продукт с необходимым набором потребительских характеристик по актуальным ценам.

К примеру, уверенные лидирующие позиции занимает Группа ком-

паний «Мортон», которая большинством профессионалов рынка обязательно упоминается сегодня в числе наиболее известных девелоперов Московского региона. Эксперты портала Idom.ru сегодня называют ее крупнейшим по объемам строящегося и сдаваемого в эксплуатацию жилья подмосковным застройщиком. Такая характеристика основана на цифрах: с декабря прошлого года в городском округе Балашиха введены в эксплуатацию десять корпусов микрорайона «Щитниково», два дома в «Жемчужине Балашихи», новый корпус в микрорайоне «1 Мая», в г. Железнодорожном — три корпуса микрорайона «Южное Кузино». То есть ГК «Мортон» за семь ме-

Компания.....	ГК «МОРТОН»
Телефон.....	+7 (495) 921-22-21
Сайт.....	www.morton.ru
E-mail.....	info@morton.ru

Соотношение количества готовых домов и объектов в работе, кстати говоря, было одним из важнейших для меня показателей при выборе кандидата для рекомендации в отношении приобретения квартиры в новостройке. Вторым фактором являлось наличие в проектах социальной инфраструктуры. И в этом плане удалось найти своего лидера. Точнее говоря, он оказался тем же самым.

Абсолютно все опрошенные мною риэлторы, занимающиеся реализа-

Лидирующие позиции занимает Группа компаний «Мортон», которая большинством профессионалов обязательно упоминается сегодня в числе наиболее известных девелоперов Московского региона

щей новостроек в столице и области, в один голос заявляют: покупать нужно у того, кто реально строит. Сославшись на их компетентное мнение, которое полностью разделяю, я рекомендовал соседке обратить внимание на цифры, которые получились в результате моего исследования. Уверен, что она сделает правильный выбор. ■

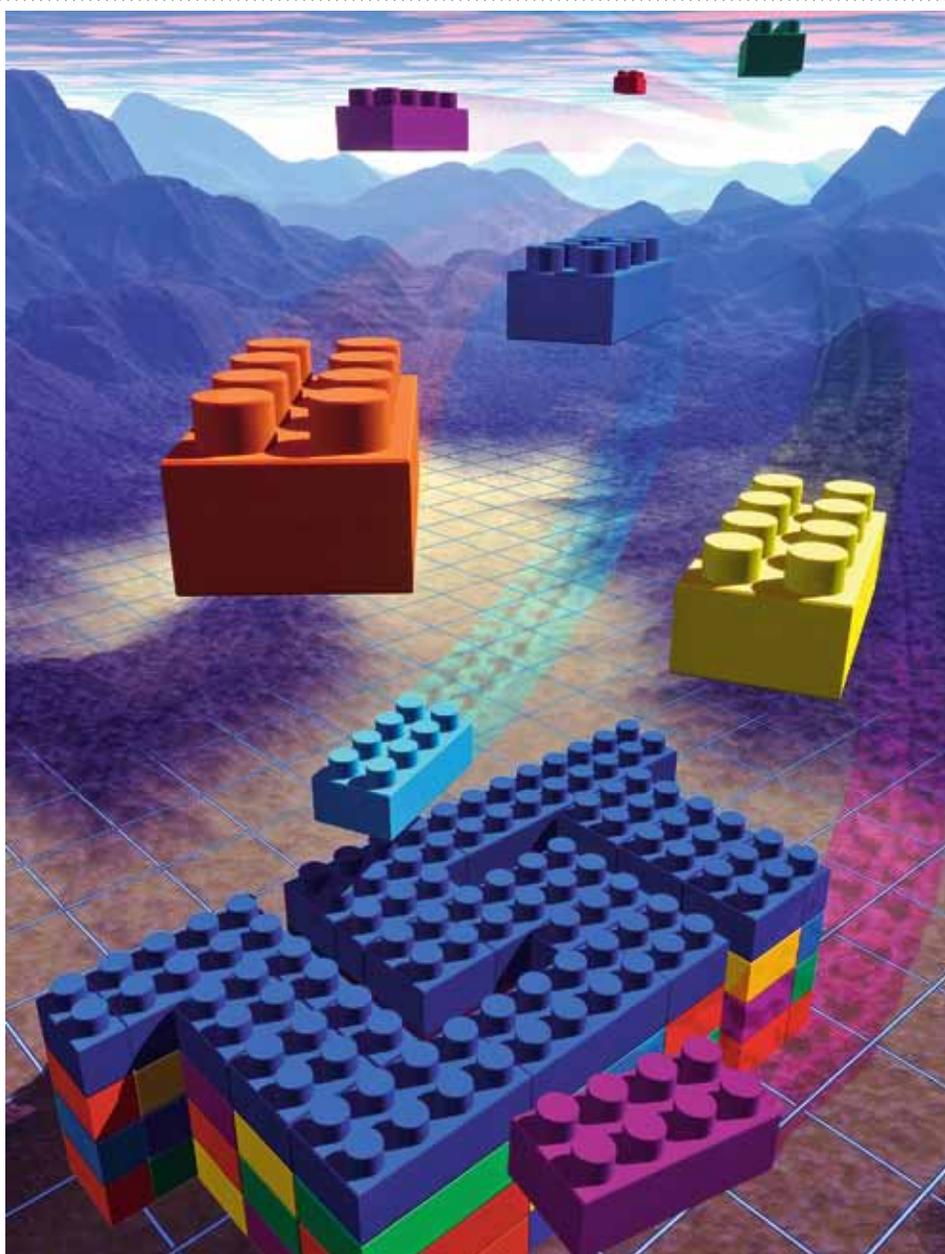
сцев сдала более 200 тыс. м² жилья. Объемы строящихся объектов тоже впечатляют: сегодня компания реализует 11 микрорайонов, два из них стартовали в этом году — это «Солнцево-Парк» в Ленинском районе и малоэтажный микрорайон «Сакраменто» в г.о. Балашиха, суммарная площадь жилья в этих проектах составляет около 600 тыс. м².



Автор: Наталья МАРТЫНОВА

Признаки выхода строительной отрасли из кризиса назывались экспертами не раз. Это положительная динамика продаж, выход на рынок новых объектов, активность тех девелоперов, которые вынуждены были заморозить проекты, находившиеся на бумажной стадии осенью 2008 года. Что представляет собой рынок городских новостроек сегодня? Что происходит на самом деле?

Кнопка «Реконцепция» СРАБОТАЛА



Сначала, впрочем, расскажем о том, в чем собственно выразился кризис. Как характеризуют ситуацию большинство экспертов, главный признак кризиса состоит в том, что произошел «разрыв» преемственности: бумажные проекты были отложены «в стол», а проекты высокой степени готовности, напротив, стали наиболее ликвидными. Далее произошло вымывание качественного предложения. С первыми признаками роста спроса, девелоперы, имевшие бумажные проекты, занялись их реконцепцией, как правило, в сторону удешевления, чтобы быстрее вывести на рынок.

» А БЫЛА ЛИ ЗАМОРОЗКА?

Приостановка проектов не была некоей «превентивной стратегией девелоперов. «Спрос на новостройки, находящиеся в высокой степени готовности, за время кризиса практически не снизился, продажи шли и идут вполне успешно, — поясняет директор по маркетингу группы компаний «КОНТИ» Юрий Синяев. — В наилучшем положении оказались проекты, где на момент кризиса уже велись отделочные работы. Что касается новостроек, находящихся на этапах далеких от завершения, то спрос на них и продажи серьезно упали. Самыми проблемными оказались проекты в стадии активной стройки. Отсутствие финансирования затрудняло процесс дальнейшего строительства, а законсервировать такой объект крайне дорого».

«Вообще, количество бумажных проектов всегда, то есть относительно к кризису, в четыре-шесть раз пре-

вышает количество тех, которые вышли на площадку, — говорит **генеральный директор Real Estate Consult Михаил Храмов**. — Недавно прозвучала экспертная оценка, согласно которой бумажных проектов сегодня в Москве примерно на 15 млн м². Когда мы говорим о «заморозке», то в первую очередь имеем в виду снижение динамики выхода проектов из одной стадии в другую и, главным образом, заявления застройщиков о приостановке ранее заявленных проектов».

Однако с середины 2009 года стоимость новостроек начала стабильно расти и, по данным компании Est-a-Tet, к середине этого года ситуация в значительной мере выровнялась: на сегодня остаются законсервированными около 10–15% общего количества заявленных ранее проектов.

Михаил Храмов считает неправильным переоценивать роль макроэкономического кризиса в сложившейся в столичном стройкомплексе ситуации. В обоснование своей позиции он приводит данные о сдаче жилья в Москве: «В 2007 году, когда о кризисе еще не было слышно, в столице было сдано 4,8 млн м² жилья — столько же, сколько в предыдущем, т.е. впервые с 1998 года имел место нулевой рост. Кризис начался осенью и никак не объясняет того, что по итогам 2008 года было сдано только 3,9 млн м². Дом строится не один год, то есть в действительности проблемы девелоперов в столице усугубились еще в первой половине нулевых. Кризис ударил по всей стране, но именно Москва скатилась с первого места по вводу жилья в конец десятки».

Эксперт считает, что выход из кризиса в Москве уже не будет возвращением к ситуации середины 2000-х: «Оценивая признаки позитивных макроэкономических и локальных изменений, следует иметь в виду, что 5 млн м² жилья в год уже не будет. По крайней мере без коренных структурных изменений в столичном стройкомплексе».

» ОСОБЕННОСТИ НИЗКОГО СЕЗОНА

Говорить о возвращении «рынка продавца» пока еще рано. По словам Юрия Синяева, несмотря на то, что «среднее предложение по Москве находится на уровне \$6 тыс. за м², реальные цены заключения сделок ниже примерно на 15%». Такая скидка свидетельствует о том, что до полного выздоровления рынка еще далеко. «Продажи квартир идут темпами, сравнимыми с ситуацией двух-трехлетней давности», — утверждает **директор по маркетингу и продажам компании «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин**, отмечая, однако, что наибольшим спросом пользуются квартиры с минимальной абсолютной стоимостью, т.е. квартиры в панельных домах и небольшие квартиры на «вторичке». Если брать жилье повышенной комфортности, то тут почти весь объем качественных квартир раскуплен». Несмотря на высокий темп продаж и постоянно сокращающееся предложение, динамика цен, по мнению эксперта, пока не повторяет ситуацию 2006–2008 годов, когда прайс-листы на новостройки пересматривались несколько раз в день. Основной причиной роста цен сегодня выступает малый объем предложения, а не высокий объем спроса, как несколько лет назад. Как только банки вернутся к уровню ипотечного кредитования новостроек, спрос значительно усилится.

Директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский отмечает, что если в прошлом году в аналогичный период спрос на квартиры бизнес-класса первичного рынка практически отсутствовал, то в мае-июне этого года его восстановление составило



около 10%. Однако сегодня доля покупок на первичном рынке составляет максимум 25–30% всего объема сделок с жилой недвижимостью бизнес-класса».

Руководитель отдела анализа инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Игорь Лебедев признает, что рост продаж, который происходил весной, сменился сезонным летним снижением спроса. Количество звонков, просмотров и сделок уменьшается в разной степени в зависимости от сегмента. «В докризисное время, — отмечает Игорь Лебедев еще одну особенность этого сезона, — чтобы поддержать уровень продаж, застройщики усиливали рекламную активность. Однако нынешним летом они более осторожны в проведении маркетинговых акций».

При этом в макроэкономическом плане эксперт считает ситуацию благоприятной для приобретения недвижимости: «В случае покупки жилья на этапе строительства у надежного застройщика клиент может рассчитывать на достаточную доходность. Например, если год назад в одном из жилых комплексов на северо-востоке Москвы квартиры продавались по цене от 70 тыс. руб. за м², то сейчас, через год, они стоят на вторичном рынке 160–180 тыс. руб. за м². Приближающийся неизбежный дефицит предложения на рынке новостроек будет увеличивать потенциальную доходность вложений в этом сегменте».

Наконец, **директор департамента новостроек компании «ИНКОМ-Недвижимость» Юлиан Гутман** считает, что на первичном рынке жилой недвижимости сохраняется стабильная ситуация, и в летние месяцы колебания стоимости квадратного метра вряд ли превысят 2%. Наблюдения коллег резюмирует Михаил Храмов: «Действительно, количество сделок летом уменьшилось. Но уменьшилось абсо-

лютное количество, а не относительное количество сделок к количеству имеющегося предложения. Последнее достаточно высоко, летом цены не падают, а скидки продолжают уменьшаться. Спрос уверенно восстанавливается, предложение за ним в Москве не успевает, и уже не успеет. Поэтому прогноз Росгосстраха о том, что рост цен на московское жилье в течение года может составить 30–40% и даже более, кажется вполне обоснованным».

» ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ: ВСЕ ПРОЩЕ, И ПРОЩЕ, И ПРОЩЕ

Так чем же занимались те девелоперы, которые не успели вывести объекты на рынок до осени 2008-го, чьи объекты были на бумажной стадии?

Им пришлось задуматься о реконцепции. Вообще, реконцепция проектов явление для рынка неэкстраординарное, оно имеет место и в периоды, когда рынок быстро растет, и в периоды падения. В первом случае проекты пересматриваются в сторону повышения классности и удорожания, во втором — наоборот. Причем реконцепция проводится на различных этапах, и когда проектная документация только разрабатывается, и даже после выхода проекта на площадку.

Людмила Потапова, руководитель офиса продаж проекта «Итальянский квартал» рассказала, что реконцепция была проведена еще в 2008 году. В первую очередь были уменьшены площади квартир. «Если раньше средняя площадь квартир класса «А» составляла 150 м², то сейчас она снизилась до 120–130 м². Это способствова-

ло реализации уже около 60% площадей с момента открытия продаж в октябре 2009 года. Хотя и сейчас популярностью пользуются небольшие метражи от 45 до 67 м²» пояснила эксперт.

Ведущий аналитик компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новикова рассказывает о подобных изменениях в части корпусов микрорайона «Царицыно»: «В основном изменения касаются переориентации на новых потребителей — уменьшаются площади квартир, иногда изменяется класс проекта и вносятся различные изменения с целью оптимизации затрат на строительство».

Юрий Синяев подчеркивает, что во время кризиса девелоперы по-разному решали возникшие проблемы. Появились, например, и такие схемы, как бартер с подрядчиками, т.е. оплата услуг подрядных организаций возводимыми квадратными метрами. «Разумеется, имело место и такое явление как смена классов объектов и, назovem вещи своими именами, изменение параметров, которое можно назвать снижением качества объекта, — говорит эксперт. — В качестве примера можно привести такой проект, как «Башня Россия» в составе «Москва-Сити», который вместо самого высокого здания в Европе, по последним данным, станет временной парковкой».

Игорь Лебедев считает, что практически все проекты, которые не были выведены в продажу до кризиса, были перепозиционированы: «В большинстве своем те, кто планировал стартовать с проектами в 2008 году, были

непрофильными игроками на рынке недвижимости. Сейчас они не рискуют выходить в новую отрасль и активно ищут покупателей на свои площадки и проекты. Их перепозиционированием занимаются уже опытные инвесторы». Что же касается «профильных», опытных застройщиков, то, по мнению Александра Зиминского, говорить о «массовой реконцепции» с их стороны не следует: «Те, кто до кризиса не успел вывести свой продукт на рынок, в настоящее время, как правило, оценивают имеющуюся ситуацию и делают прогнозы. Дело в том, что в ближайшие год–два будет наблюдаться явный дефицит новостроек, следовательно, их стоимость, в том числе и на начальной стадии строительства, резко возрастет. Именно в это время инвесторам будет выгодно вкладываться в строительство объектов, и внедрять новые проекты на рынок».

С коллегой солидарен Сергей Лушкин: «Действительно, некоторые проекты, старт продаж которых был задержан кризисом, все-таки поступили на рынок, однако реализация квартир в большинстве из них в кризис велась среди «своих» клиентов, и сейчас лучшие предложения уже раскуплены. Большинство девелоперов заняли выжидательную позицию и не торопятся приступить к строительству и продаже новых объектов».

» НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ СЕГОДНЯ

По словам Юлиана Гутмана, в настоящее время на городском рынке первичного жилья представлено 312 домов.



За месяц этот показатель увеличился на 1%. Ольга Новикова признает, что на рынок Москвы сегодня выходит незначительное количество новых объектов, однако они есть, и в качестве примеров приводит ЖК бизнес-класса «Виноградный» в Измайлово. Александр Зиминский уточняет, что сегодня активное строительство идет в сегментах «эконом» и «бизнес». В качестве примера экономсегмента эксперт приводит несколько объектов. В Северо-Восточном административном округе Москвы предлагается жилой комплекс «Марфино». Стоимость квадратного метра в предлагаемых однокомнатных квартирах варьируется от \$4,2 тыс. до 5,5 тыс. Помимо этого, на юго-западе Москвы строится жилой комплекс «Нахимово» с домами серии П-44Т. Срок сдачи — II квартал 2011 года. Цена однокомнатной квартиры варьируется от \$3,4 тыс. до 4 тыс. за м². Также на рынке Москвы представлен многофункциональный микрорайон «Царицыно» в Юго-Восточном АО. Предполагаемый срок получения разрешения на ввод в эксплуатацию объекта — IV квартал 2012 года. В данном жилом комплексе предусмотрены однокомнатные квартиры стоимостью около \$3 тыс. за м².

В целом же Александр Зиминский настроен осторожно относительно темпов восстановления рынка: «В этом году количество новых проектов, особенно в сегменте жилья высокого ценового сегмента, скорее всего, не превысит 50% от докризисного количества. Восстановления объема позапрошлых лет не предвидится, а дефицит качественных предложений только усилится. Завершение большинства проектов мы сможем увидеть только к 2012 году, но это при условии, если темпы восстановления экономики, и в частности рынка недвижимости, не изменятся. При менее оптимистичном варианте развития, времени для их восстановления понадобится гораздо больше».

Однако сама тенденция роста «вне подозрений». «Сегодня мы можем сказать, что рынок недвижимости, в том числе и новостроек, постепенно оживает. Тенденция роста стоимости квадратного метра закрепилась и уже не изменится. Именно сейчас покупателям наиболее выгодно инвестировать в недвижимость, поскольку есть предложение, а цены на жилье не на-

ЗАМОРОЖЕННЫЕ СТРОЙКИ, СТРОИТЕЛЬСТВО КОТОРЫХ ВОЗОБНОВИЛОСЬ В 2010 ГОДУ				
Название	Адрес	Девелопер	Объем, м ²	Заявленные сроки сдачи объекта
МОСКВА				
«Буденного, 26»	Буденного просп., вл. 26, к. 2	ПИК	—	Конец 2010 г.
Мкр. «Царицыно»	Царицыно, 6-я Радиальная ул., Липецкая ул.	НДВ, МОС-6	369,6 м ² (43,8 га, 15 корп.)	IV кв. 2010– II кв. 2011 г.
ЖК «Триколон»	Ростокинская ул., 2	Capital Group	275,6 тыс. м ² , 1249 кварт.	Конец 2010 г.
ЖК «Рублевские огни»	Рублевское ш., вл. 107	ПИК	332 кварт.	Конец 2010 г.
ЖК «Дирижабль» («Бастион»)	Профсоюзная ул., 64-66	Со 2.06.10 – ГК «Ташир»	100 тыс. м ²	2011 г.
ЖК «Московские окна»	Новогиреевская ул., вл. 5, к. 1, 2	НВМ-Стройсервис Инжиниринг	—	IV кв. 2010 г.
«Дом на Кастанаевской»	Кастанаевская ул., вл. 68	НДВ	70,7 тыс. м ²	IV кв. 2010 г.
«Велозаводская, 2»	Велозаводская ул., 2	S.Holding	258 кварт.	Конец 2005 г.
ПОДМОСКОВЬЕ				
Жилой район «Красная горка», к. 17, 18, 19	Люберцы, мкр. 7-8, кварт. 8а	ПИК	Более 630 тыс. м ² , 40 жилых корпусов	2010-2011 гг.
Жилой район «Красная горка»	Люберцы, мкр. 7-8, кварт. 7	СУ-155	140,4 тыс. м ²	2010-2011 гг.
ЖК в мкр. 2, к. 16	Одинцово, мкр. 2, к. 16	Рантект-МФД	292,3 тыс. м ² , 466 кварт.	II кв. 2013 г.
«Никольско-Трубецкое»	Балашиха, мкр. 22а	Римэка, СпецВысотСтрой, НДВ	360 тыс. м ² , 32 га	IV кв. 2010 г.
Мкр. 21а	Балашиха, мкр. 21А, Свердлова ул., к. 45а, б, в	Жилстрой-Инвест	—	IV кв. 2008– II кв. 2009 г.
Мкр. 27а, к. 9, 9а, 9б, «Южная звезда»	Балашиха, мкр. 27а, Твардовского ул.	МАН, СОК «Реутово»	3 дома по 216 кварт.	Конец 2010 г.
«Балашиха Сити» («Солнцеград»)	Балашиха	ФСК-Лидер	116 тыс. м ²	IV кв. 2011-2015 г.
Квартал Лукино	Мкр. Лукино, к. 1, 3	Мэнни	—	IV кв. 2010 г.
ЖК «Ренессанс»	Подольск, Красногвардейский бул., вл. 33	ИФК «Ренессанс»	126 кварт.	IV кв. 2010– IV кв. 2011 г.
Мкр. «Родники»	Подольск, Подольская ул.	Строитель-плюс	150,6 тыс. м ²	2013 г.
Голицыно	Голицыно, Ремизова Ген. бул., объект 10	Главмосстрой	30,1 тыс. м ² , 496 кварт.	IV кв. 2010 г.

По данным компании Est-a-Tet

много превышают кризисные. В ближайшей перспективе — рост стоимости во всех сегментах», — резюмирует Зиминский.

Игорь Лебедев, не ставя под сомнение грядущий рост цен, указывает на общее нездоровье рынка: «Сейчас многие говорят о том, что если объем предложения жилья снизился в два раза, то объем спроса — в пять раз. Но дело в том, что даже при таком сокращении объем неудовлетворенного спроса значительно превышает объем предложения, особенно в сегменте экономкласса. Количество проектов на рынке увеличивается, но в большинстве своем это объекты, реализация которых приостанавливалась

в острую фазу кризиса. Есть надежда, что, когда начнется освоение заявленных ранее крупных площадок, это приведет к оживлению рынка».

«Однако, — предупреждает Игорь Лебедев, — вывод новых проектов на рынок недвижимости может быть усложнен в связи с принятием поправок в 214-й закон. До тех пор, пока девелоперы не адаптируются к ситуации, объем нового предложения жилья будет невысоким. Несомненно, законодательство должно защищать потребителя, но, к сожалению, условия текущей экономической ситуации при наложении этого закона могут привести лишь к новому витку роста цен на жилье». ■

Автор: Галина УЛЬЯНОВА

Баня – это вам не просто помыться. «Баня парит, баня правит», то есть расправляет косточки, способствует кровотоку, да и вообще – это был главный способ оздоровления населения, кстати, **известный в России с XI века** (упоминание о банях встречается у летописца Нестора). В парильне температура тела повышается до 38–39° С, что усиливает окислительные процессы, а затем вместе с потом выводит шлаки. Капилляры расширяются, кровеносная система начинает работать интенсивнее. А еще, как писал Гиляровский, в банях специальные «бабки» исправляли вывихи, заговаривали грыжу, правили животы, накладывая горшок.

ЗА КАКИЕ ДЕНЬГИ МОСКВА ПАРИЛАСЬ



Главное в русской бане — парная с влажным паром. Калильная печь в парной может быть с булыжником, и тогда она называется «каменка», с ядрами или чугунным боем, и тогда называется «чугунка», а то и в виде опрокинутого котла с завернутыми краями, и тогда называется «колодою». Веники для распарки тела, которыми охаживали себя сами или просили товарищей по парной, ценились березовые и дубовые, полезные для кожи. Да и сейчас они продаются, в красивой упаковке, в супермаркетах — я, к примеру, видела дубовые веники по три доллара штука в «Стокманне».

Не мудрено, что трепетное чувство русского человека к бане имело и имеет эквивалент в прозаической сфере рыночных связей. При хорошо поставленном деле, бани неизменно были предприятием со стабильным доходом, и в качестве коммерческой недвижимости были достойным вложением капитала.

О роли бань говорит и тот факт, что сто лет назад в Москве было девять Банных переулков и два Банных проезда. Разумеется, что название они получали по имеющимся там баням. Банный промысел был делом беспроектным. Здесь срабатывал принцип мелочной торговли — ведь известно, что на рынке торговцы на пучках зелени чаще зарабатывают больше, чем на мясе или рыбе. Даже после появления доходных домов с ваннами в квартирах, москвичи продолжали посещать бани. Да и сами бани были рассчитаны на разную публику — и на толстосумов, и на бедняков. Здание для бань должно было стоять рядом с водой, желательно на берегу реки, потому как на каждого клиента требовалось минимум семь ведер воды (а это была минимальная санитарная норма до 1917 года, кстати, в советское время увеличенная до 15 ведер). Так и располагались бани — вдоль Москва-реки, Яузы, а также мелких речек.

На рубеже XIX–XX веков вход в так называемые простонародные (самые дешевые) отделения бань стоил 5 и 10 копеек, в более дорогие — по 30 и 50 копеек. Были семейные отделения, также по 30 копеек. Между прочим, эти цены не менялись с 1895 по 1915 годы, хотя инфляция в это время была ощутимой.

По статистике, в 1895 году в Москве было 40 банных заведений, принадлежавших 34 владельцам, в 1905 году — 47 бань и 44 их хозяина, а в 1914 году —

64 заведения принадлежали 58 владельцам. Только треть банных заведений находилась в собственности у хозяев зданий, остальные же располагались в арендованных помещениях. Для владельцев недвижимости сдача помещения в аренду под бани была более выгодна, чем, к примеру, сдача того же дома под квартиры. Например, после смерти Павла Михайловича Третьякова, один из принадлежащих ему домов в Большом Голутвинском переулке унаследовали его дочери, сдававшие его как раз под Якиманские бани семье Соколовых. Доход был не очень большой — всего 7396 руб. в год. Чаще доходы от банной недвижимости были куда больше. К примеру, в 1900 году купец Иван Петрович Волков, арендовавший дом Кирикова на Всехсвятской, устроил свое дело с большим размахом, и его доход составлял 28488 руб. в год.

Банное дело было настолько удачным с точки зрения дохода, что с изменением структуры хозяйственной жизни и появлением паевых и акционерных компаний, устройством бань не пренебрегают коллективные предприниматели. На Большой Грузинской, 31, строит для бань чудесное здание в стиле модерн по проекту знаменитого архитектора Г. А. Гельриха «Московское торгово-строительное акционерное общество». Доход этих бань просто ве-

утайки средств не было, ведь «муниципалы» ничтоже сумняшеся забирали себе от 10 до 25% с суммы чистого дохода всех торговых предприятий — на содержание дворников и ночных сторожей, ремонт здания и очистку дымоходов, вывоз снега и мусора, содержание в исправности тротуара, на уплату страховки и т. д.).

Постепенно в Москве появились муниципальные бани — например, Зачатьевские на Пречистенской набережной. Бани находились напротив Бабьегородской плотины, а в этом месте вода считалась очень хорошей, и не случайно водопровод отсюда был проложен на Неглинный проезд, к Сандунам. В Зачатьевских банях цены были, как и в большинстве заведений, — 5, 10 и 30 копеек, однако доход шел в городской бюджет.

В городе было несколько настоящих лидеров в банном деле: династия Бирюковых (четыре заведения), Надежда Михайловна Бурова (два заведения), Иван Николаевич Малышев (три заведения), Сидор Корнеевич Кузнецов и Федор Федорович Стрельцов (по два заведения).

Петр Федорович Бирюков родился в 1825 году. Говорили, что выбился он в хозяева из простых банщиков — так это или нет, но в 1865 году подкопил он достаточно денег, чтобы посту-

Сто лет назад в Москве было **девять Банных переулков и два Банных проезда**. Разумеется, что название они получали по имеющимся там баням. **Банный промысел был делом беспроектным**

ликопный — почти 25 тыс. руб. в год (между прочим, в то время за 2500 руб. можно было купить автомобиль «Форд»). У «Общества» эти бани перекупает Сергей Семенович Прусаков. Вскоре он умирает, и дорогостоящее здание «Прусаковских бань» переходит к его наследникам. Но наследники не ведут сами дела, а считают вполне выгодным сдавать банный комбинат в аренду Николаю Владимировичу Наумову. К чему здесь приведен этот пример? А к тому, что и арендная плата была жирным куском для домовладельцев, составляя 30–50% чистого дохода (чистого от всяких отчислений в пользу городской казны, оценщики которой весьма ретиво следили за тем, чтобы

пить во вторую гильдию московского купечества, где его уважали и не раз выбирали заседать от купечества в Сиротском суде, в Совете детских приютов. Итогом его сорокалетней трудовой деятельности явились три собственных банных заведения — одно на Пресне, другое на Таганке и третье на Самотеке. В общей сложности три заведения имели доход до 25 тыс. руб. в год. После смерти П. Ф. Бирюкова дело продолжила вдова Клавдия Павловна. Банным хозяином был и сын Бирюкова, Алексей Петрович, который завел самостоятельное дело на Пресне, «у Пресненского моста». А старший Бирюков был не только «банщиком». Средства из прибыли он охотно вкла-



дывал в покупку недвижимости, а ту в свою очередь сдавал под бани известным ему людям. Поэтому в Москве имелось еще несколько бань в «бирюковских» домах — в Хамовниках, на Смоленской.

«Банных дел мастер» мог достаточно высоко подняться по социальной лестнице. Иван Николаевич Малышев, владелец двух банных заведений — на Третьей Мещанской и на углу Алексеевской и Красносельской, начал с выборной должности церковного старосты Старо-Екатерининской больницы, а потом пошел выше и избирался на престижный пост депутата Московской городской думы аж четыре раза — с 1893 по 1908 годы. Депутатом мог стать только общественно активный москвич, владеющий недвижимостью, а у Ивана Николаевича недвижимость была «неслабой» и оценивалась в 104 тыс. руб. Кроме бань в принадлежащих ему домах, он размах имел немалый и как арендатор — его бани на Неглинном проезде, в доме Пегова, приносили ему в год 42 тыс. руб. чистого дохода.

Неглинный проезд — священное место для патриотов русской бани: здесь находятся знаменитые Сандуны. Кстати, не парадокс ли это московской жизни — на коротком протяжении Неглинного в конце XIX века стояли целых три банных заведения (бани Малышева, Хлудовские и Сандуны), и все высокоприбыльные: Малышев клал в свой карман 42 тыс. руб., Хлудовы — 41 тыс. руб., а владелица Сандунов Фирсанова — 65,2 тыс. руб. ежегодно.

Но до того, как надолго погрузиться в негу Сандунов, завернем на Театральный проезд. Здесь, напротив отеля «Метрополь», почти столет проработали Центральные бани. Здание Центральных бань (до 1917 года — Хлудовских) принадлежало четырем московским сестрам-миллионершам — дочерям текстильного фабриканта Герасима Хлудова. Сестры сдавали бани в аренду двум предприимчивым управляющим, действовавшим под вывеской торгового дома «Виноградов И. Н. и Кузнецов Ф. П.»

Хлудовские бани предназначались для публики разного достатка, ценящей комфорт. Цены начинались с 5 копеек в «простонародных банях» и доходили до 10 рублей в «нумере» о трех комнатах. В «дорогом» женском от-

делении за 30 копеек комнаты отдыха были разделены высокими резными спинками диванов на уютные отсеки с туалетными столиками, зеркалами. Диваны эти дожили до закрытия бань в начале 1990-х годов. А вот «благородные» занавеси-драпери остались только на исторических фотографиях. В мужском отделении за 50 копеек имелся зал отдыха в мавританском стиле — диваны с бархатными подушками, ажурные медные светильники, восточные инкрустированные резные столики на восьми ножках. Хлудовские бани приносили 41 тыс. руб. дохода в год.

В Сандунах завсегдатаями были миллионеры, и сюда приглашали великих князей во время их визитов в первопрестольную — приобщали августейших особ к московской экзотике.

Сандуновские бани получили свое название по фамилии их первого владельца — знаменитого московского актера-комика, неподражаемого в роли слуг и приказчиков Силы Николаевича Сандунова (который утверждал, что происходит от грузинских аристократов Зандукели). Сандунов устроил бани в 1802 году, купив владения-маломерки в квартале, ограниченном Неглинным проездом и Звонарским переулком (размер их в результате составил почти 10 тыс. м²), и сдавал их в аренду.

В 1869 году бани приобрел торговец «деревянными» товаром Иван Григорьевич Фирсанов, человек состоятельный, предприимчивый и очень уверенный в себе. Еще до реформы 1861 года начал он скупать у оскудевающего дворянства поместья с хорошим лесом, а потом, на прибылях с «дровяного товара», развивался недвижимостью в Москве... В 1881 году Иван Григорьевич умер, оставив многомиллионное наследство своей девятнадцатилетней дочери Верочке. Верочка, хотя и вышла в 17 лет замуж за банкира Воронина, считалась по закону несовершеннолетней и для ведения ее дел был нанят знаменитый адвокат Плевако. Вот Вере Ивановне Фирсановой и обязаны Сандуновские бани своей, можно сказать, мировой славой.

Вера Ивановна была женщиной яркой и безудержной. Жизнь с банкиром, за которого она вышла под нажимом властного родителя, оказалась ей в тягость. Но развод до 1917 года по закону был возможен только в случае измены одного из супругов. Верочка предложила мужу отступного (говорили, что

астрономическую сумму в миллион рублей), чтобы он взял вину на себя. Развод состоялся, но покой Фирсанова не нашла. Ей хотелось бурной жизни, и за собственные деньги она ее устроила. Ходили слухи о вечеринках в стиле «афинских ночей» (на участниках минимум одежды), да что только не говорили, но, может быть, и от зависти придумывали, потому что в более зрелом возрасте Вера Ивановна имела репутацию высококультурной женщины, меценатки и меломанки, прятельствовала с Шаляпиным и поставила в своем имении Середниково памятник поэту Лермонтову, в напоминание о его юности, протекавшей в Середникове у родственников Столыпиных.

Наконец, Вера Ивановна нашла мужчину своей мечты. Это был петербургский красавец-корнет, сын начальника Петропавловской крепости Алексей Гонецкий. Дворянский род Гонецких был известен с XVI века, и надо думать, что для потомцы серпуховских купцов это обстоятельство затмевало все ее собственные миллионы. Так вот: по легенде, именно Алексис Гонецкий был инициатором постройки великолепного нового здания Сандуновских бань. Говорили, что молодая пара совершила несколько дорогостоящих путешествий по Европе, чтоб изучить постановку банного дела в разных странах.

Новое здание бань (а фактически — делового центра с банями) возводилось в течение двух лет по проекту архитектора Бориса Фрейденберга и было открыто в майский день 1896 года. Сандуновский комплекс включал восемь строений (девятое — гараж для автомобилей клиентов — появилось в 1910 году). Недвижимость была застрахована в Первом российском страховом обществе на 1 млн 215 тыс. руб.

Один корпус был жилым — с роскошными магазинами внизу (велосипеды, нотный Юргенсона, обувь, мебель, металлические венки) и с дорогими пятикомнатными «барскими» квартирами наверху. Самую дорогую квартиру в 11 комнат и платой 5 тыс. руб. в год после развода заняла сама Вера Ивановна. Остальные семь зданий относились к хозяйству бань.

В одном корпусе помещались мужские и женские бани по 6 копеек (на 300 и 125 чел.), по 12 копеек (140 и 110 чел.) и мужские бани по 50 копеек (на 100 чел.). В другом — «номер-



ные» бани. Каждый из 24 «номеров» представлял трехкомнатный блок с собственной парной, ванной, душем. Здесь цена посещения была от 40 коп. до 5 руб. Невесты из богатых семей ходили сюда перед свадебной церемонией, и говорили, что поливали их «на счастье» из серебряных шаек. В Сандунах имелись два бассейна — один к 50-копеечным баням, другой к простонародным баням. Еще в трех домах размещались технические службы — собственная электростанция, водораспределитель на новейшем оборудовании, кладовые и ремонтные мастерские.

Отделка бань выполнялась с особой

и, как писал Гиляровский: «Пользуясь постройкой бань,.. в какие-нибудь несколько месяцев обменял на банковские чеки, подписанные его женой, свои прежние долговые обязательства, которые исчезли в огне малахитового камня». Но ее жертвы не были правильно поняты бравым корнетом, он быстро «зарвался», и когда пелена спала у Веры Ивановны с глаз, она прогнала прочь возлюбленного супруга, к ногам которого было положено столько богатств. В процессе скандально громкого расставания Фирсанова откупила назад свои бани, а также пассаж «Петровские линии», и вернулась к девичьей фами-

Сандуновские бани получили свое название по фамилии их первого владельца — знаменитого московского актера-комика, неподражаемого в роли слуг и приказчиков **Силы Николаевича Сандунова**

тщательностью и из наилучших материалов: итальянского и норвежского мрамора, плитки и кафеля из Англии, Германии и Швейцарии. Стена бассейна 50-копеечного отделения была украшена мозаичным панно с видом Флоренции, по заказу Гонецких изготовленным в знаменитой петербургской мастерской Фроловых.

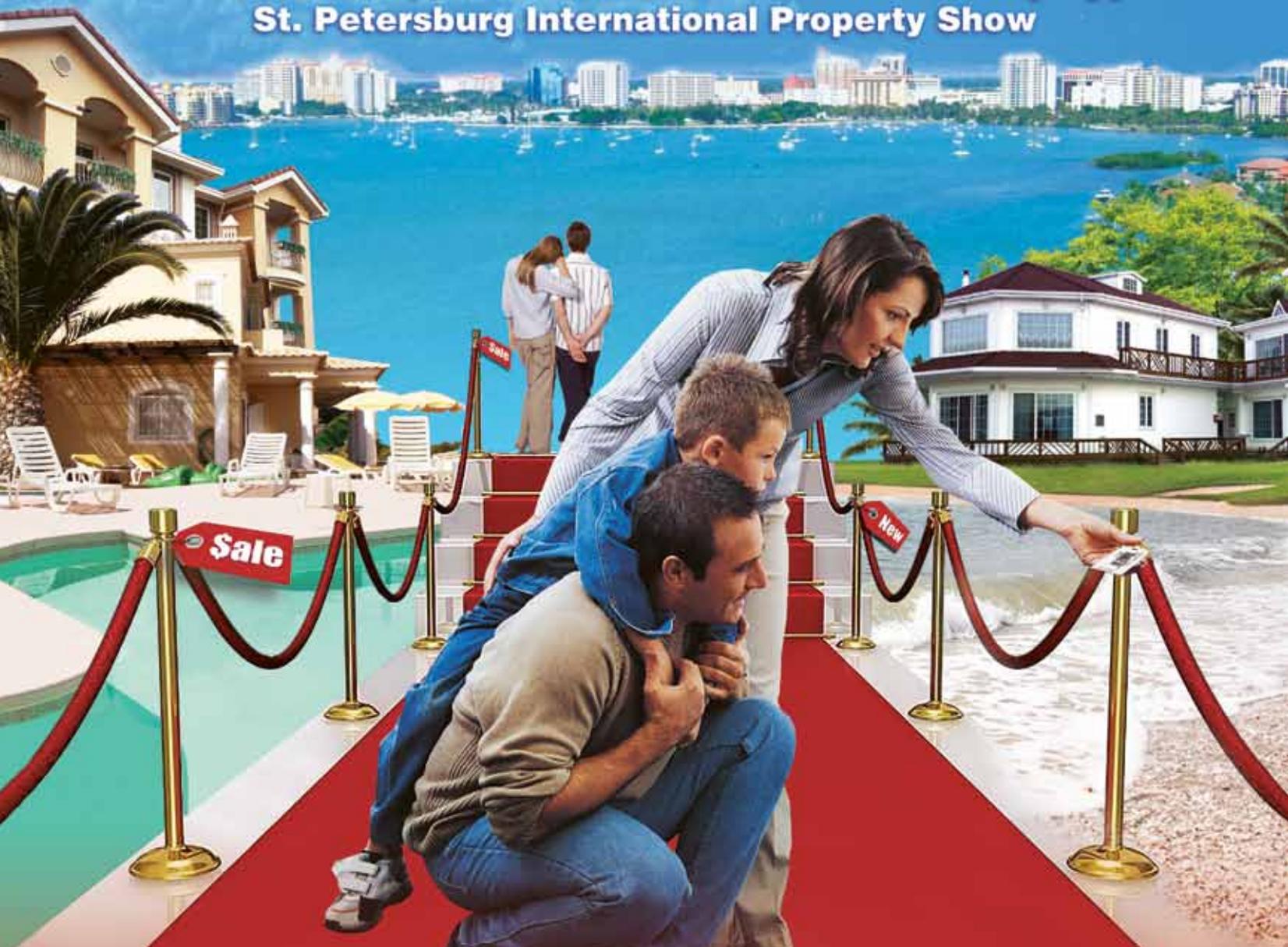
Любвеобильная Вера Ивановна перевела в 1898 году по дарственной недвижимости Сандунов на Гонецкого, который проворачивал немалые деньги

ли. Размер отступного и в этом случае был стандартным — один миллион рублей. (Гонецкому же радости тоже не было — от тоски он уехал в Южную Африку на англо-бурскую войну).

Доходы с Сандуновского комплекса с 1901 по 1913 годы выросли со 109 250 руб. до 112 385 руб. в год. Из этой суммы примерно 60% шло с банного заведения, а 40% со сдачи торговых площадей и квартир в трехэтажном доме с фасадом по Неглинному проезду. **Ш**



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



Выставка Недвижимости в Санкт-Петербурге

Организаторы Международной Выставки Недвижимости в Санкт-Петербурге пригласили более 170 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.

15-16 ОКТАБРЯ



САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ
БОЛГАРИИ

В рамках выставки также пройдет
Салон Недвижимости Болгарии.

Телефон организатора: +7 495 926 9695

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

www.Spb.PropertyShow.ru

INFOREAL

Форум по зарубежной недвижимости

23-26 сентября 2010 года, Санкт-Петербург

КОНГРЕСС ПО ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ

23-24 сентября 2010 года

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

отель «Парк Инн Пулковская»
(пл. Победы, 1, корпус 2)

В ПРОГРАММЕ КОНГРЕССА

- тематические секции по основным проблемам рынка зарубежной недвижимости
- бизнес-туры
- культурно-развлекательная программа

Регистрация участников на сайте www.realfor.ru
(раздел «Международный конгресс», рубрика «Регистрация на конгресс»)

ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ

25-26 сентября 2010 года

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

Ледовый Дворец
(ст. м. «Пр. Большевиков»)

В ПРОГРАММЕ ВЫСТАВКИ

- экспозиция компаний, работающих на рынке зарубежной недвижимости
- тематические семинары
- Консультационный центр по вопросам зарубежной недвижимости

Приглашаются все заинтересованные граждане
Вход и консультации – бесплатные

Подробная информация на сайте www.realfor.ru

Телефон для справок +7 (812) 346-57-98

 **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.

Жить за городом, в своем доме. Желательно **круглый год** и пользоваться при этом всеми благами **городской цивилизации** – так, чтобы до любого магазина или развлекательного центра можно было добраться пешком. Чтобы вокруг жили адекватные соседи. И чтобы квартиры были с нормальными, **удобными планировками**, в которых можно не ютиться, а жить. И чтобы купить его можно было за доступные деньги, заплатив **справедливую цену**.

«САЛТЫКОВКА-ПРЕСТИЖ» слагаемые интереса



Разве такое возможно? Разве может подобная мечта не только москвичей, за которых мы говорим с полной уверенностью, но и любого россиянина когда-нибудь исполниться? Еще пару лет назад, в период наиболее активного роста цен на недвижимость и серьезного дефицита предложения, казалось, что подобное желание невыполнимо. Но все меняется. Меняется время, люди, цены, меняются наши возможности. И сегодня подобная мечта осуществима.

И реализовать ее достаточно легко. Нужно просто заглянуть в жилой комплекс «Салтыковка-Престиж»,

входящий в состав застройки Салтыковки, расположенный всего в 5 км от МКАД. Несмотря на быстрые темпы областной урбанизации и постепенное «срастание» с Москвой, Балашихой и Реутовым, Салтыковка все еще сохраняет статус дачного места. А те 8 га, которые занимает комплекс, особо тщательно выбирались с учетом самых высоких требований к размещению современного загородного жилья — достаточно сказать, что «Салтыковка-Престиж» соседствует с реликтовым лесом, славящимся уникальным микроклиматом и целебным воздухом, дающим измененным оби-

тателям мегаполиса отличный заряд жизненной энергии. Именно поэтому «Салтыковка-Престиж», сочетающая современный комфорт с прелестями загородного существования, — привлекательная альтернатива городу: статистика гласит, что большая часть покупателей квартир в комплексе — именно москвичи и жители близлежащих городов.

Подобный набор потребительских характеристик позволяет сделать один немаловажный вывод и понять, почему риэлторы причисляют этот объект к разряду хороших комплексов бизнес-класса. Потому что

в нем действительно есть все, что должен включать в себя сегодня современный загородный жилой комплекс, жить в котором и престижно, и удобно, и комфортно. Это и расположение, и транспортная доступность, и архитектурные и планировочные решения, и набор необходимых инфраструктурных элементов. Плюс очень привлекательная, в том числе и в инвестиционном плане, цена.

Из 444 квартир, которыми располагает «Салтыковка-Престиж», на данный момент продано больше 75% от общего объема; риэлтор проекта, компания «КОНДР», считает это отличным показателем — и для рынка в его сегодняшнем состоянии, и для комплекса в его нынешней строительной стадии, и для продавцов с их ценовой политикой. На старте проекта, а это, напомним, было еще в докризисный период, цена м² составляла 62,5 тыс. руб. и являлась одной из наиболее инвестиционно привлекательных на рынке. Свидетельством этого утверждения может являться и тот факт, что к сентябрю, моменту официального начала кризиса на российском рынке недвижимости, стоимость м² успела возрасти до 90 тыс. руб., то есть более чем на 40%.

Да, за прошедшие уже почти два кризисных года цены в комплексе больше не росли. Но они и не упали на 30–50%, как подавляющем большинстве других загородных проектов. По мнению риэлторов, это связано с тем фактом, что объект изначально не был переоценен, стартовые цены вполне соответствовали реалиям дня и покупательским запросам и ожиданиям. Потому и продажи в нем не прекращались даже в самые «темные» для подмосковного рынка времена (осень 2008 — весна 2009 года).

На сегодняшний день в «Салтыковке-Престиж» минимальная стоимость м² — 88 тыс. руб. за м², что вполне соответствует рыночным показателям и стадии строительной готовности проекта. И позволяет утверждать, что к окончанию строительства стоимость м² будет составлять не менее 120 тыс. руб. — именно такой ценовой уровень и предполагался изначально. Так что покупка квартиры в комплексе — это возможность не только сегодня улучшить жилищные условия, но и сделать на завтра грамотные вложения в актив, обладающий высокой ликвидностью

и очевидной инвестиционной привлекательностью.

Причем многие опрошенные риэлторы утверждают, что в ближайшие полгода рыночный рост цен на «Салтыковку-Престиж» может даже превысить озвученные показатели. Все дело в том, что сегодня на рынке практически нет объектов, полностью готовых к сдаче и заселению. А современный покупатель выбирает именно готовые объекты. «Салтыковка-Престиж» — как раз один из немногих, в которых новоселье можно с полной уверенностью планировать уже на 2011 год. Действительно, строительство ЖК «Салтыковка-Престиж» началось в апреле 2008 года. За прошедшие с нача-

Покупка квартиры в «Салтыковке-Престиж» — это возможность не только улучшить жилищные условия, но и сделать на завтра грамотные вложения в актив, обладающий высокой ликвидностью и очевидно растущей стоимостью

Жилой комплекс «Салтыковка-Престиж»

Риэлтор КОНДР

Телефоны +7 (495) 956-48-46, +7 (495) 231-37-37

E-mail cond@condr.ru

Сайты www.saltikovka.ru, www.condr.ru



дают, что такой возможностью не может похвастаться ни один другой проект на рынке со средней стоимостью м² на уровне \$3 тыс.

К слову, на официальном сайте комплекса застройщик организовал прямое общение с покупателями квар-



Сергей КУШМЕНЮК
генеральный директор
инвестиционного агентства
недвижимости «КОНДР»

ла строительства два года девелоперу удалось вывести проект примерно на 95-процентную стадию готовности. Сегодня полностью возведены все дома I очереди комплекса, которая будет полностью сдана в конце года. Современные планировки квартир, качественная внешняя отделка, инженерия последнего поколения — во всем этом уже можно убедиться воочию. То есть реальное заселение можно планировать уже летом следующего года. Риэлторы утверж-

тир в «Салтыковке-Престиж». Не дает ли сбоев строительство? Чем богата социальная инфраструктура микрорайона? На каких принципах будет построена работа собственной эксплуатационной службы комплекса? Интернет позволяет задать любой возникающий вопрос и получить на него четкий и быстрый ответ, что называется, из первых уст. Ведь, чтобы в сумме стоял покупательский интерес, в слагаемых, помимо всего прочего, должно значиться еще одно — открытость. ■



Автор: **Константин АНОХИН**

Летом 2008 года возможность превратить в реальность **мечту о своем домике** в деревне была достаточно высокой: зарплаты росли, ипотечные **ставки снижались**. В 2010 году, после практически мертвого сезона на рынке загородной ипотеки, банки вновь начали заявлять о своих намерениях **кредитовать покупку** загородной недвижимости. Однако сегодня желающих влезть в долги за загородный домик пока не наблюдается — **ставки по кредитам высоки**, а зарплаты продолжают снижаться.

Загородная ипотека. ЛЕТНЕЕ ОБОСТРЕНИЕ



Начало июля ознаменовалось сообщением президента России Дмитрия Медведева на одной из встреч с российскими бизнесменами о том, что ипотечная ставка непременно снизится. Но не сразу. По его словам, неплохая динамика в этом направлении наметилась до кризиса: ипотечная ставка несколько лет подряд ощутимо и неуклонно снижалась, пока это движение не остановил кризис.

» ГАДАНИЯ НА СТАВКАХ

Правда, даже сегодня, когда ставка рефинансирования достигла рекордно-го минимума, это пока очень слабо коррелируется с размером ипотечных ставок, которые предлагают банки. Российский президент это объяснил так: «Конечно, банки — это жирные коты, зарабатывающие больше, чем малые и средние предприятия, но они тоже не изолированы от мировой ситуации. Они смотрят, что происходит в мире, что происходит в Америке, и начинают гадать на кофейной гуще, в какой момент может произойти финансовый коллапс». В заключение своего пассажа по поводу развития ипотеки Дмитрий Медведев утешительно заверил свой потенциальный электорат в том, что государство непременно будет пытаться и дальше влиять на банки в смысле снижения ипотечных ставок, но делать это будет

владельцем хоть небольшого земельного участка с домиком, но за пределами Кольцевой дороги, в последние годы достаточно активно двигало развитие загородного строительства. А благодаря ипотечным программам по загородной недвижимости, которые были выведены на рынок многими банками, статус латифундиста стал доступен не только владельцам крупных компаний и чиновникам высокого ранга, но и гражданам с гораздо меньшим достатком и менее высоким социальным статусом.

Правда, получить ипотечный кредит на покупку земельного участка или загородного дома было сложнее, чем на приобретение квартиры. Число банков, предлагающих такой кредит, было гораздо меньше тех, кто развивал «квартирную» ипотеку. Это объяснялось меньшей ликвидностью объекта кредитования на рынке загородного объекта по сравнению с городской квартирой.

» ЗАГОРОДНОЕ ОБОСТРЕНИЕ

Многие банки выдвигали для заемщиков условия, по которым загородный дом должен был находиться в собственности заемщика, быть законченным строением в удовлетворительном состоянии и не иметь существенных дефектов конструктивных элементов и инженерного оборудования, которые могли бы привести к аварийности

Банки — это **жирные коты**, зарабатывающие больше, чем предприятия, но они тоже **не изолированы** от мировой ситуации. Они смотрят, что происходит в мире, в Америке, и начинают **гадать** на кофейной гуще

«не вступую», поскольку невозможно в директивном порядке Сбербанк или какой-либо региональный банк заставить снизить ипотечную ставку.

Заявления о том, что ставки по ипотеке непременно будут снижаться, продолжают регулярно звучать в выступлениях как президента, так и премьера. Надо сказать, что внимание первых персон государства к этой теме воспринимается с оптимизмом не только строительными бизнесменами, для которых ипотека играет на развитие строительного рынка, но и россиянами, мечтающими о смене арендованного жилья на свой угол или покупке загородного домика. Кстати, желание стать

дома. Некоторые банки устанавливали возрастной ценз не только для потенциальных заемщиков, но и самого строения. Кроме того, дом должен был находиться в населенном пункте, будь то коттеджный поселок, деревня, садоводческое товарищество или дачный кооператив; иметь постоянное электроснабжение от внешнего источника, водоснабжение и отопление, а также в этом населенном пункте должна быть дорога, по которой можно было бы проехать на легковом автомобиле в любое время года.

Очевидно, что если уж к кредитованию покупки загородного дома предъявлялись такие условия, то условия



кредитования покупки земельного участка без построек были еще более суровыми. В целом ипотечное кредитование загородной недвижимости для банков было второстепенным, по сравнению с предоставлением ипотечных кредитов на покупку квартир. Дело в том, что к вопросу о более низкой ликвидности загородного рынка, а, следовательно, и длительному сроку экспозиции объекта добавлялись сложности оценки объектов загородной недвижимости. Зачастую доходило до того, что из-за необъективной оценки стоимости загородной недвижимости банки вынуждены были про-

дачи» год от года становился все популярнее на рынке загородного жилья и спрос на них постоянно увеличивался. Кроме того, стала заметной тенденция, когда загородный дом все чаще стал рассматриваться как альтернатива городской квартире. А минимальный процент по ипотеке перед самым кризисом, в расцвет кредитования заемщиков, опускался до 10% при первоначальном взносе в 30%. Ипотечными кредитами пользовались даже покупатели элитной загородной недвижимости, чего поначалу не ожидали риэлторы. По словам **гендиректора компании «Загородъ»**

в ипотеку, примерно одинаковы и достаточно жесткие. Как и прежде, дом, на покупку которого банки согласны рассмотреть заявку потенциального заемщика, должен быть подключен к системам электро-, тепло- и водоснабжения. Право собственности на дом, в том числе и на незавершенное строение, должно быть зарегистрировано в Федеральной регистрационной службе, а право собственности на земельный участок, на котором расположен дом, должно быть зарегистрировано в ЕГРП (Единый государственный реестр прав — **Прим.ред.**). Помимо требований к расположению дома, наличию подъездных путей к нему, на решение банка может повлиять то, из каких материалов он построен. Например, участники рынка довольно осторожно относятся к деревянным домам. Понятно, что, декларируя такие требования для заемщиков, банк стремится обезопасить свои риски по кредитованию и обеспечить объекту максимально возможную ликвидность на рынке, чтобы в случае невозврата кредита можно было продать дом или участок.

Ставки по кредитам заявляют от 12 до 16% годовых в рублях и от 10 до 15% в валюте, в зависимости от суммы кредита и срока кредитования. Срок кредитования в среднем от 15 до 30 лет. При этом они готовы рассматривать предоставление кредита под залог либо имеющейся недвижимости (например, квартиры), либо приобретаемого дома или земельного участка.

Однако при выполнении всех требований со стороны банков и предоставлении всех перечисленных условий сегодня претендент на кредит должен быть готов к тому, что в лучшем случае ему придется помимо кредита заплатить также немалые суммы по страховке и проценты за оформление сделки. В худшем случае он может получить от банка отрицательных ответ на свой запрос без объяснений причин отказа.

Впрочем, сегодня нельзя забывать и о другой стороне, без которой невозможно развитие рынка загородного ипотечного кредитования. А именно, о платежеспособном заемщике. По статистике, до кризиса, когда финансовых средств было в достатке как у кредитора, так и у дебитора, развитие рынка как раз и основыва-

Ставки по кредитам заявляются от 12 до 16 % годовых в рублях и от 10 до 15 % в валюте, в зависимости от суммы кредита и срока кредитования. Срок кредитования в среднем от 15 до 30 лет

водить свою, индивидуальную оценку объектов кредитования, стоимость которой иногда доходила до пары десятков тысяч долларов.

Тем не менее, сумасшедший спрос на земельные участки и дома, который был к тому же обусловлен высокой инвестиционной привлекательностью загородной земли, способствовал развитию загородной ипотеки. И, соответственно, постепенному снижению ставок.

В итоге рынок загородной недвижимости рос удивительными темпами — 20–40% в год. По данным аналитических отчетов, в 2006 году земельные участки по некоторым подмосковным направлениям всего за несколько месяцев дорожали на 30–40%. Правда, речь идет о Рублево-Успенском и Новорижском направлениях, на расстоянии до 25 км от МКАД. Но с не меньшей динамикой цена на участки и дома росла и на других направлениях, которые по престижности нельзя сравнить с вышеупомянутыми, — Горьковском, Щелковском, Новорязанском. В том же 2006 году резко начали дорожать загородные дома и участки, расположенные в дальнем Подмосковье. Так, стоимость объектов, расположенных на расстоянии 80 км от МКАД, в 2006 году увеличилась на 15–20%, а на удалении свыше 150 км — на 7–10%. Рост цен объяснялся тем, что концепция «дальней

Евгения Иванова, в 2003–2004 годах считалось, что рынка элитной недвижимости ипотечные схемы не коснутся. Однако начиная с 2005 года ситуация изменилась — покупатели попробовали ипотечное кредитование, и вплоть до кризисного 2008 года доля «элитных» покупателей, обратившихся в банк за ипотечным кредитом, достигла примерно 15% от всех сделок.

Разумеется, с наступлением кризиса развитие рынка услуг по предоставлению ипотечных кредитов на покупку загородной недвижимости и земельных участков практически прекратилось — в 2009 году процентные ставки по кредитам увеличились вдвое и достигли цифры в 21%. Ряд банков снова возобновил свои ипотечные программы только в начале 2010 года.

» ВРЕМЯ «Ч» — 2012-й

Сегодня об услуге кредитования покупки загородного дома или земельного участка заявляют не так много банков, которые и до кризиса являлись активными игроками на рынке загородной недвижимости. Среди них Абсолют банк, Сбербанк, ВТБ 24, Москоммерцбанк, Городской ипотечный банк, ДельтаКредит, Сосьете Женераль Восток, Банк Москвы, Промсвязьбанк, Международный Московский Банк, Росбанк, Славинвестбанк, СМП-банк. Условия, на которых они согласны играть

лось на том, что при всех сложностях и неудобствах по кредитованию ипотечных сделок (оценка объекта, недостаточная ликвидность) риск невыплат заемщиком платежей по кредиту был невысоким и уменьшался с каждым годом. Схема рынка, при которой платежеспособность населения росла, а ипотечные ставки снижались, обрела все большую устойчивость.

Если посмотреть статистику предкризисного периода, самый большой спрос (более 50%) на рынке загородной недвижимости приходился, по оценкам риэлторов, на «дешевые» объекты — земельные участки со строительством стоимостью до \$200 тыс. На втором месте (около 20%) по объему предложений оказались объекты экономкласса с ценой \$200–400 тыс. Третье место (около 15%) занимал бизнескласс с ценниками \$400–800 тыс. за объект. И около 13% спроса приходилось на элитную недвижимость — с ценниками свыше \$800 тыс.

По подсчетам экспертов, при покупке загородной недвижимости наименьшую заинтересованность в ипотечных кредитах проявляли именно покупатели элитной недвижимости. А наибольший интерес к ипотеке был среди покупателей объектов в сегменте «дешевых» и «экономкласса». То есть именно на этом сегменте покупателей сильнее всего отразился кризис. Например, по официальным данным, в 2008 году уровень безработицы экономически активного населения (предположительно именно к этой категории относятся потенциальные клиенты банков) составлял 0,8%, в 2009 году он подскочил до 1,6%, а в 2010 году, по предварительным данным, ожидается в пределах 1,4%.

Можно предположить, что представители экономически активного населения, которые ранее планировали покупку загородной недвижимости с помощью ипотеки и являются основной целевой аудиторией для банковских ипотечных программ, избежали увольнения или сокращения. Вполне возможно, но совсем уж маловероятно, что их зарплаты остались на докризисном уровне.

По данным Росстата, в прошлом году падение реальной зарплаты рос-

сиян (за вычетом инфляции) составило около 4%. Для сравнения: в 2008 году реальная зарплата выросла почти на 12%. По предварительным прогнозам Минэкономразвития, в 2010 году падение зарплаты продолжится, но замедлится, и по итогам года составит чуть меньше 1%. Начало же роста реальной зарплаты прогнозируется на следующий, 2011 год, — на 2,4%. В 2012 году ее рост ожидается еще более динамичным — на 3,1%. Как следует из официального макроэкономического прогноза Минэкономразвития на 2010–2012 годы, лишь в 2012 году реальная зарплата россиян приблизится к уровню 2008 года.

Несомненно, регулярные высказывания президента и правительства по поводу восстановления ипотечного рынка хотя бы до уровня 2008 года и дальнейшего снижения ипотечных ставок внушают оптимизм всем сторонам рынка. Однако не стоит переоценивать влияние высших фигур на основных игроков рынка — банки: командам из Кремля ипотечные ставки не подчиняются. Следовательно, мечтающим о домике в деревне ждать в ближайшее время ощутимого снижения ставок по ипотеке вряд ли стоит. Как минимум, до 2012 года. ■



Автор: **Михаил МОРОЗОВ**

Сколково — наша Силиконовая долина. Или Кремниевая долина Skolkovo. Кому как больше нравится. Пожалуй, не появись в головах государственных мужей в последние два месяца идея о создании **современного наукограда** под Москвой, и рассказывать о рынке новостроек Минско-Рублевского направления было бы по сути нечего. Теперь же **ситуация** кардинально **поменялась**.

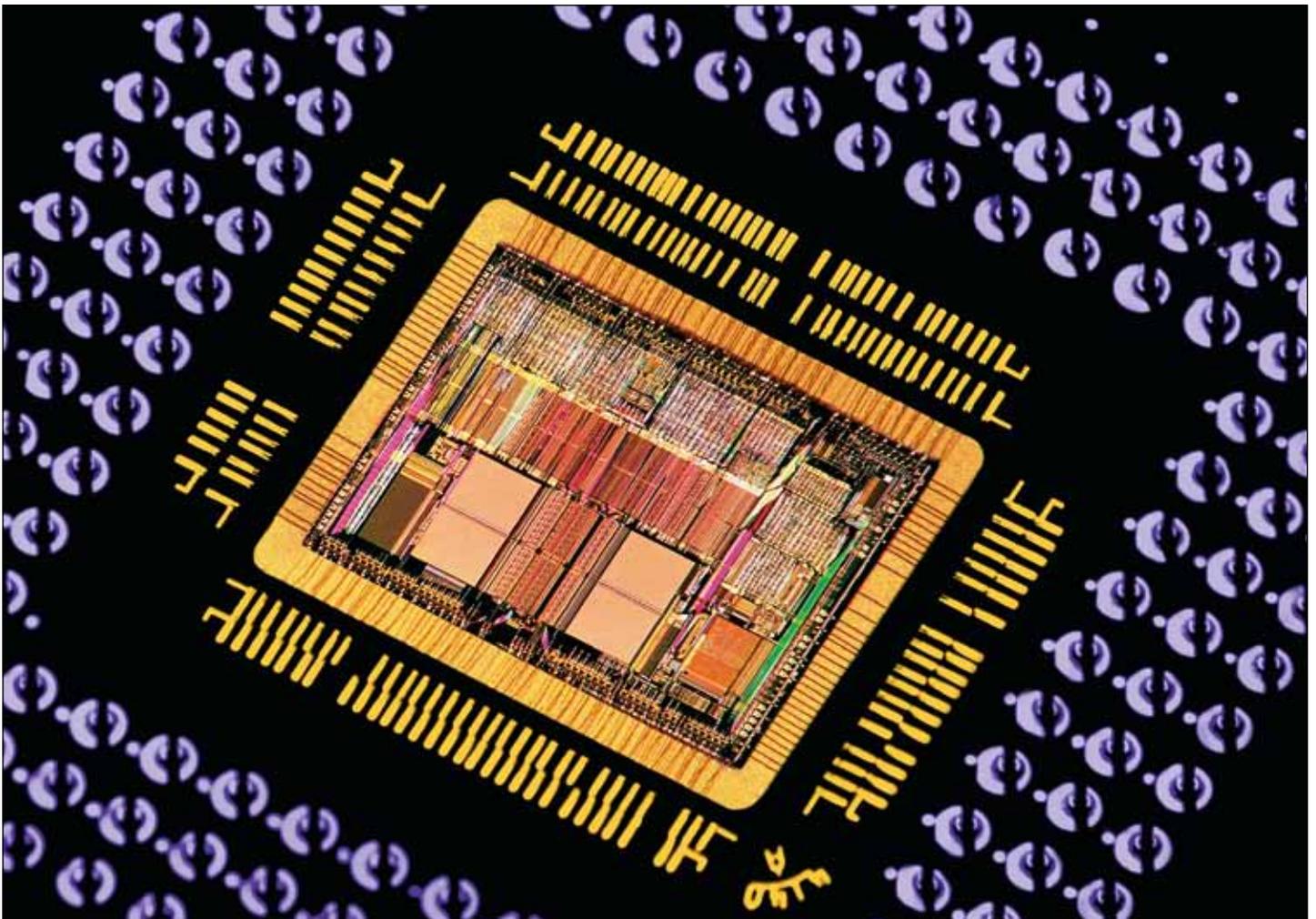
СКОЛКОВСКИЕ НОВОСТРОЙКИ. РЕКОМЕНДАЦИЯ – ЖДАТЬ

Риэлторы и девелоперы в срочном порядке перетряхивают свои портфели в поисках завалявшихся инвестконтрактов на право возведения жилья на западе Московской области. Пошли слухи даже о том, что освоение ряда крупных землеотводов по Минскому шоссе может быть переориентировано с коттеджной застройки на малоэтаж-

ное и панельное жилье. Естественно, множатся и рассуждения о том, насколько подорожают квартиры в близлежащих к «Сколково» подмосковных городах, в первую очередь Одинцове. Причина всех этих рассуждений кроется в том факте, что, если очередной проект администрации президента удастся и его реализация действитель-

но начнется в ближайшее время, то за столбить за собой место и обозначить проекты жилой застройки нужно уже сегодня — спрос будет обеспечен.

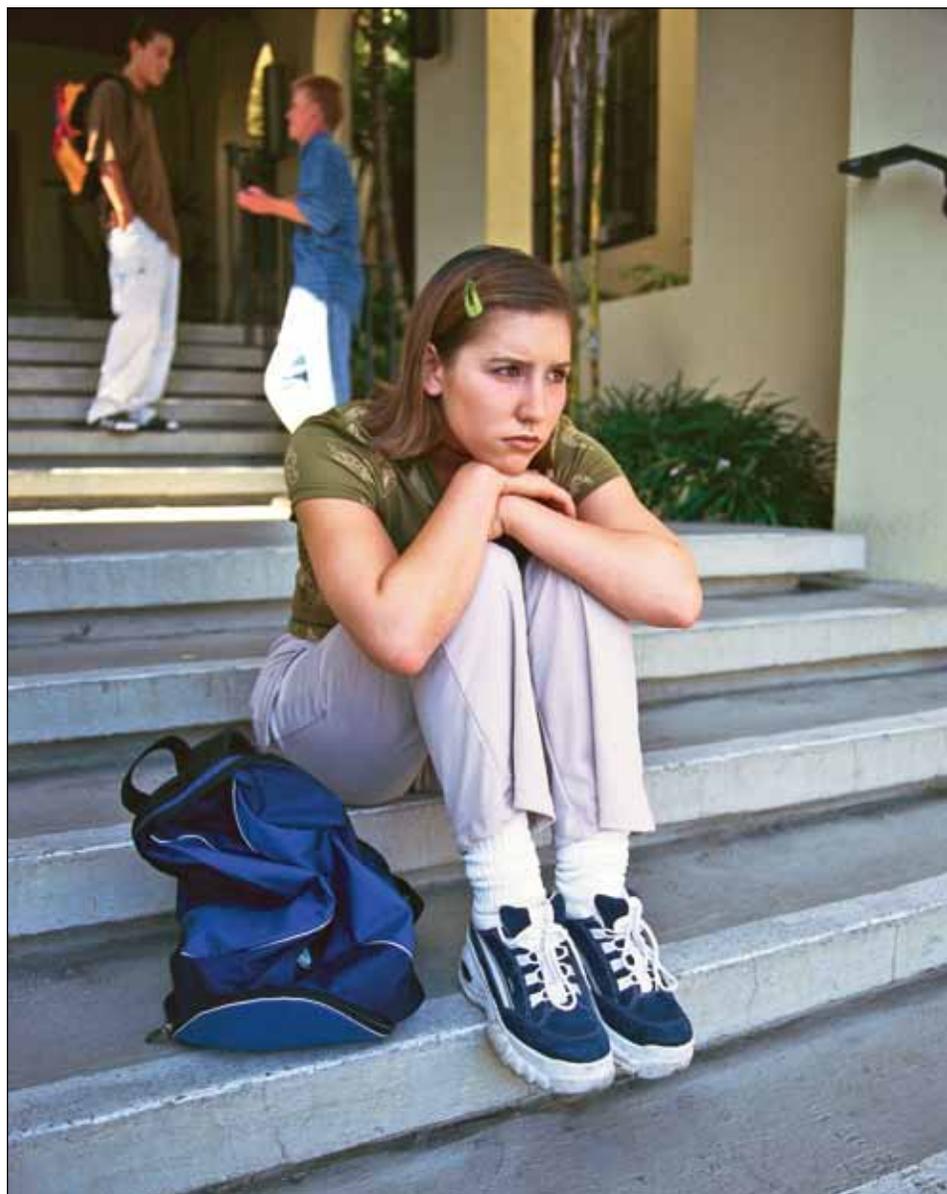
А как утверждает главный куратор проекта — первый замглавы администрации Кремля **Владислав Сурков**, сроки с запуском «Сколково» поджимают. Глава недавно специального соз-



данного фонда для реализации проекта строительства инновационного центра «Сколково» **Виктор Вексельберг** готов начать финансирование. Двух этих имен уже достаточно для того, чтобы поверить в его осуществимость. А если добавить к этому прямое и искреннее внимание к проекту двух первых лиц государства, то и вовсе возникает непреодолимое желание принять в нем самое активное участие. Логика здесь проста — по словам В. Суркова, проект нужен стране, «чтобы перейти в другую лигу» и «поменять нашу ментальность» (в логике которой осталась привычка перераспределять сырьевые активы, оставшаяся с 90-х). Как отметил куратор проекта, люди в России пока не верят в то, что, сидя в лаборатории, можно заработать миллион. «Только в очередной рудник верят», — расстроился за державу первый замглавы президентской администрации. По этой причине, по его словам, людей в проект придется рекрутировать в буквальном смысле «поштучно». «Такие люди в основном водятся за границей», — отметил Сурков, добавив, что придется организаторам заняться «импортом мозгов».

Из этого напрашивается вывод, что всем этим импортным мозгам нужно будет где-то жить. И, скорее всего, не в Москве, а как раз в Подмосковье, неподалеку от своего места работы. А это означает, что девелоперы новых проектов вполне обоснованно могут рассчитывать на выкуп большей части квартир в строящихся комплексах различными государственными структурами и инвестиционными фондами. По нынешним кризисным временам вариант более чем привлекательный. К тому же, по убеждению В. Вексельберга, «Сколково» должно будет стать «городом, удобным для работы, городом, удобным для отдыха, и поэтому сделан он должен быть по последнему слову проектирования и технического обеспечения». Как очень убедительно отметил глава фонда «Сколково», «это будет прообраз города будущего!».

То есть государство реально готово вкладываться в строительство необходимых производственных и научных площадей, задумывается оно и об инфраструктурных элементах. К примеру, как явствует из результатов исследования потенциальных сколковских жителей, многие из них ждут появле-



ния на территории города джаз-бара, а зарубежные участники в основном мечтают «о русских девочках».

В итоге риэлторы на 200% уверены, что фактически несуществующий на сегодняшний день рынок новостроек Минского и Рублевского направления, представленный по сути в одном лишь Одинцове, в ближайшие годы должен пережить период расцвета, покупательского и инвестиционного бума и роста. Кстати говоря, в этой связи вспоминаются результаты одного из первых аукционов, проведенных в этом году фондом содействия развития жилищного строительства (РЖС). На торги выставялось право застройки хорошего земельного участка как раз в Одинцове. Результаты были для многих неожиданными из-за большего числа участников, их активности

в ходе торгов и итоговой, казавшейся многими искусственно завышенной, цены. Судя по всему, сегодня все скептики посрамлены, а владельцы участка и нужной информации полностью удовлетворены. Если все пойдет по нужным рельсам, то, выйдя на рынок с готовыми квартирами года через два, они окажутся на самом гребне спроса и интереса к новостройкам на западе Московской области.

На сегодняшний день средняя стоимость квартир в возводимых на территории Одинцовского района объектов составляет около \$2 тыс. за м². И, судя по заверениям риэлторов, особого интереса со стороны покупателей они не вызывали. Вплоть до начала лета 2010 года. Теперь же ситуация начинает меняться. Рынок стали активно мониторить инвесторы всех

ЭТО ЛЮБОПИТНО

Генерал Дорохов умер от последствий ранения в 1815 году. Перед смертью он обратился к жителям Вереи с просьбой похоронить его в городском соборе. Горожане выполнили просьбу героя, а к 100-летней годовщине Отечественной войны 1812 года в Верее был установлен и памятник Дорохову. В 1918 г. большевики разорили могилу и сломали памятник. В 1957 г. памятник генералу И. Дорохову восстановили.

Наполеон с остатками войска при отступлении от Москвы останавливается в Верее. В конце нынешней Большой улицы есть холм, с которого, по предположению историков, Наполеон наблюдал за выходом из города своих войск, которым оставался только один путь к отступлению – по разоренной старой Смоленской дороге (нынешнее Можайское ш., А100).

Шесть церквей, 838 домов, 114 лавок насчитывалось в 1856 г. в уездном городе Верея. К концу XIX века Верея, оставшись в стороне от железных дорог, превращается в небольшой уездный город. Жители занимались торговлей, садоводством и огородничеством. К 1917 г. в Верее функционировало 28 церквей.

Деревня Петрищево Верейского района (ныне в составе Рузского района) печально известна тем, что в ноябре 1941 г. здесь совершила свой подвиг и была казнена Зоя Космодемьянская.

Выпуск джинсов в СССР впервые был налажен на ткацкой фабрике г. Верея в начале 1970-х. Стоили они от 8 до 30 руб. (зарубежные фирменные – 100 руб.). Как отмечали тогдашние ценители моды, после двух стирок продукция с брендом VEREYA мало чем отличалась от потертых фирменных джинсов. В 1985 году экземпляр джинсов из Вереи попал в коллекцию известного рок-музыканта Дэвида Боуи, который был рад такому экзотическому подарку. Верейские джинсы пользовались спросом вплоть до середины 1990-х, впоследствии фабрика перепрофилировалась на выпуск флагов, в 2000-х годах обанкротилась, в настоящее время организовано новое производство по выпуску головных уборов.

Привоеение Голицыну-2 статуса поселка закрытого типа в 1977 г. совпало по времени с награждением его орденом Трудового Красного Знамени, таким образом, возникла идея назвать населенный пункт Краснознаменском. Статус города он получил в 1981 г. Нынешнее название долгое время было засекречено.

Законодательное собрание города Краснознаменск состоит из 20 депутатов, из которых лишь 1 (!) – от политической партии («Справедливая Россия»), остальные – самовыдвиженцы. ■

уровней, просчитывая возможную доходность от приобретения квартир в жилых комплексах со сроками сдачи в 2011–2012 годах. Единственное, что пока удерживает их от принятия окончательного положительного решения о покупке — отсутствие на этом сегменте рынка крупных застройщиков с хорошими именами. Поэтому слишком велик риск недостроя и невыполнения обязательств, что может быть критично для большинства частных некрупных инвесторов. Однако доходность операции — а многие специалисты ожидают, что в 2012 году средняя стоимость новостроек на западе Подмоскovie легко достигнет отметки в \$3,5 тыс. за м² — сможет нивелировать для многих высокие риски недостроя.

Хотя пока понять и оценить все возможные риски от долгосрочных вложений в новостройки западного направления все же крайне проблематично. Ведь приходится заглядывать как минимум на три года вперед, а это, в условиях и реалиях российской экономики и политической системы, срок очень большой. К тому же у всех перед глазами «сочинский сценарий», когда

на фоне эйфории и сообщений и проведении в 2014 году зимней Олимпиады в этом южном российском городе цены практически одновременно подскочили в три–четыре раза. Однако те, кто приобретал объекты в Сочи после этих сообщений, не могут сегодня продать их даже с 70% дисконтом. И это притом, что Олимпиада в Сочи пройдет при любых условиях. А вот что получится из проекта под названием «Сколково» еще не совсем понятно.

Впрочем, одно дело инвестиции, другое — сегодняшние реалии. А они таковы, что покупатели, заинтересованные в приобретении квартиры на этом направлении «под себя», имеют сегодня хоть и немногочисленную, но очень разновариантную возможность выбора. Здесь и панельные многоэтажки до 22 этажей, и монолитные, практически «клубные» 7-этажные дома, и новомодные 3-этажные новостройки с мансардой и небольшим собственным земельным участком, некие аналоги таунхаусов. Что интересно, стоимость квадратного метра во всех типах строящихся объектов фактически идентична. Поэтому по сути покупатель выбирает объект



по его потребительским характеристикам, удаленности от Москвы, наличию поблизости необходимых инфраструктурных элементов и транспортной доступности. Последние два фактора, по мнению представителей риэлторских агентств, наиболее проблематичны. Все дело в том, что новостройки запада области позиционируются в сегменте среднего и высшего экономкласса. А вот стоимость пользования существующей инфраструктурой и цена на обычные продукты питания, вследствие близости Рублевки, явно элитная. Возникает диссонанс, который отталкивает потенциальных покупателей, заставляя их сместиться налево или направо от Минки, в сторону Калужского либо Волоколамского шоссе, стоимость жизни на которых значительно меньше, а цена жилья практически та же. На эти выводы накладывається и фактор ужасающей транспортной доступности этого направления: забитые и постоянно перекрываемые для проезда колонн со спецсигналами автомагистрали, неразвитая система железнодорожного сообщения. По мнению местных жителей, не хва-

тает даже обычных маршруток, курсирующих от подмосковных населенных пунктов до близлежащих станций столичного метрополитена.

И для изменения сложившейся ситуации необходимо... построить новое «Сколково». Поскольку уже сегодня слышны разговоры и о необходимости протянуть до будущего центра нано- и иных технологий ветку легкого метро, и о настоятельной необходимости проложить вылетную магистраль к гнезду российских программистов. Однако пока все это слова. Ведь одни из главных фигурантов будущего далее под названием «Сколково» — московское и подмосковное правительство — еще не выказали собственной заинтересованности и не обозначали границы своего участия в нем. А без этого любые планы и замыслы федеральных властей могут оказаться замками на песке. Этот вывод напрашивается и из действий девелоперов — они, по сути, пока что только столбят за собой участки, но активного их освоения не начинают, заняв выжидательную позицию. Поэтому совет частным инвесторам звучит пока что просто — ждать. ■

ЭТО ЛЮБОПИТНО

Верея входит в десятку древнейших городов Подмосковья. Первые точные упоминания в летописи о Верее датируются 1371 годом (приход литовского князя Ольгерда в Москву). Некоторые историки полагают, что поселение Вереисча, упомянутое в летописи 1159 г., могло быть Вереей.

Существует две версии происхождения слова «Верея»: 1) «небольшой клин, полоса луга, поля, леса», которое в некоторых диалектах обозначала «возвышенное сухое место на берегу» (рязанский вариант «веретья» — «незаливаемая в половодье гряда, природный вал на луговой стороне рек в несколько рядов»). Город расположен на крутом взгорье, окруженном с трех сторон рекой, двумя глубокими оврагами и 30-метровым обрывом; 2) «столб, на который навешивают створки ворот». Историки полагают, что со временем обе формы совместились и название «Верея» стало иносказательным: этот город был воротами в Московское княжество, закрывающими дорогу на Москву.

Верея охраняла западные подступы к Московскому княжеству, а также торговый путь от Оки по Протве в Можайские и смоленские земли. В средние века Верею осаждали еще дважды: монголо-татары в 1408 году и польско-литовские отряды в 1600-х годах. Верея, стоявшая как щит на подступах к Москве, дала им отпор.

Верея в XV веке была центром удельного княжества, велась чеканка собственной серебряной монеты. К концу XVII века, когда границы Русского государства продвинулись на запад, Верея утратила свое оборонное значение. С 1782 года Верея стала уездным городом Московской губернии.

Почти все губернные города в России во второй половине XVIII в. были перепланированы на основе принципов классицизма (дома не посередине участков, а вдоль «красных линий» улиц). Древнерусская планировка и пространственно-видовая система почти полностью исчезли. Однако в Верее некоторые черты «видовой системы» сохранились.

После Бородинского сражения город оказался в тылу французских войск. Французы создали в Верее опорный пункт для защиты своих обозов. Кутузов поставил перед армейским партизанским отрядом генерала Дорохова задачу занять город и разрушить укрепления. Ночью, без единого выстрела, отряд Дорохова из 600 человек овладел Вереей, потеряв 7 человек убитыми и 20 ранеными. Потери французской армии составили 320 человек. Хотя позже Верею пришлось снова оставить, операция стала первой освободительной победой русской армии после захвата французами Москвы и, по мнению историков, одним из лучших штыковых боев всей Отечественной войны 1812 года. ■



НОВОСТРОЙКИ РУБЛЕВСКОГО И МИНСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, 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	3.530	34.4
Коммунистический просп., 20А	М-К	3+мансарда	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	34-61	1.457	2.645	43
Мира просп, 11, ЖК «Жилой дом «Голицыно»	К-К	3+мансарда	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4, 5	25-125	1.650	7.875	63
Молодежный мкр., Банный пер., 32	М-К	8-17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	43-91	2.855	5.849	64.9
Молодежный мкр., Ремизова Генерала бул., 10	П-К	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	51-96	3.123	6.320	63.4
г. КРАСНОЗНАМЕНСК								
Победы ул., 28 (мкр. 4), ЖК «Космос»	М-К	15-17	Сдан	1, 2, 3	50-109	3.320	7.065	65.5
Победы ул., мкр. 4, ЖК «Молодая семья»	М-К	12-19	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	46-100	2.790	6.000	60
г. МОЖАЙСК								
Мира ул. / Мира пр-д, ЖК «Бородино»	М	8-9-17	Сдан	2, 3	60-90	2.700	4.068	45
Пожарского Дм. ул., 8, 10 (мкр. 2)	М-К	9	Сдан	1, 2, 3	52-83	1.872	2.905	36
г. ОДИНЦОВО								
Баковка мкр., Мамоново дер., Вокзальный туп., 17, ЖК «Проект «Мамоново»	М-К	4	I кв. 2011 г.	1, 2, 3	46-75	2.950	3.750	50
Баковка мкр., Мамоново дер., участок 118	М-К	3+мансарда	III кв. 2010 г.	1, 2, 3	32-75	1.808	4.238	56.5
Баковка мкр., Некрасова ул., 19	К	3+мансарда	2010 г.	1, 2, 3	44-132	2.640	7.502	58
Верхнее Отрадное ул., 20	К	3	Сдан	2	55-62	2.675	2.990	48.6
Мкр. 1-1Б, Пионерская ул., вл. 27	М-К	22	2012-2013 гг.	1, 2, 3	48-118	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	II кв. 2013 г.	1, 2, 3	39-87	2.515	5.549	64
Мкр. 2, ЖК «Единый стандарт», Садовая ул., 22А (строит. адрес: корп.17)	М-К	22	2010 г.	1, 2, 3	47-108	3.525	8.100	75
Мкр. 2, ЖК «Единый стандарт», Садовая ул., 28 (строит. адрес: корп. 18/1 и 18/2)	М-К	24	Сдан	1, 2, 3	50-105	4.040	8.229	79.5
Мкр. 5А, Говорова ул., 50 (строит. адрес: мкр. 5А, корп. 30)	П	17	Сдан	1, 2, 3	39-84	3.519	6.690	84
Мкр. 5А, Говорова ул., корп. 22	М-К	22	IV кв. 2010 г.	1, 2	59-80	5.643	7.209	94
Мкр. 5А, корп. 32 (Баковка, Говорова ул. / Можайское ш.)	П	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	39-64	3.120	6.804	83
Мкр. 6-6А (Баковка)	М-К	11-20-24	2012-2013 гг.	1, 2, 3	48-118	Скоро в продаже!	–	–
Мкр. 7, Вокзальная ул. / Можайское ш., ЖК «Гармония», корп. 10	М-К	24	2011 г.	1, 2, 3, 4	50-158	2.827	6.395	63
Мкр. 7, Вокзальная ул. / Можайское ш., ЖК «Гармония», корп. 19	М-К	17	Сдан	1, 2	43-63	3.500	5.088	79
Мкр. 8, Маковского ул., корп.14	М-К	24	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	44-88	Скоро в продаже!	–	–
Новая Трехгорка мкр., корп. 26, 33, 34, 44, 47, 48, 61	П	17-20	2010 г.	1, 2, 3, 4	42-103	3.256	6.603	70.6
Отрадное мкр., офисно-жилой комплекс	М-К	8-25	2012-2013 гг.	1, 2, 3	38-98	Скоро в продаже!	–	–
ОДИНЦОВСКИЙ район								
Акулово дер., Центральная ул., 59/1	М-К	3+мансарда	II кв. 2010 г.	1, 2, 3	41-125	1.320	5.500	42

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

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

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м ²	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м ² (тыс. руб.)
ВНИССОК (Дубки) пос., д. 15, 17, 18, 21, 23, 25, 27, ЖК «Дубки»	П, М-К	9-17	Сданы	1, 2, 3	49-109	3.019	5.445	60.2
ВНИССОК (Дубки) пос., д. 20, 22, 26, 28, ЖК «Дубки»	М-К	9-17	II кв. 2010 г.	1, 2, 3	46-109	2.778	5.326	55.8
ВНИССОК (Дубки) пос., Кутузова ул., ЖК «Гусарская баллада», корп. 5 (2-я очередь)	М-К	17	2011 г.	1, 2, 3	42-84	2.960	5.500	68.3
Гигирево дер., ЖК «Жемчужина»	М-К	3-10	Сдан	1, 2, 3, 4, 5	75-139	3.750	6.950	50
Горки-10 пос., д. 2, 2А, 2Б, ЖК «Горки-Фаворит»	М-К	14-16	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	48-249	3.097	15.724	68
Горки-2 пос.	М-К	9	Сдан	1, 2, 3	45-121	4.400	10.500	87.5
Жуковка пос., д. 58, ЖК «Шале Жуковка»	М-К	6	Сдан	3, 4, 5	115-249	21.965	38.590	174
Жуковка пос., д. 61, ЖК «Дом у дачи»	М-К	4-5	Сдан	3, 4, 5	100-316	21.700	30.300	217
Заречье пос., ЖК «Русский Авангард», корп. 1-5	М-К	4+мансарда	2010 г.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	197-306	44.300	68.800	225
Заречье пос., Сколковское ш., ЖК «Skolkovo» («Сколково»)	М-К	7-17	2012-2015 гг.	1, 2, 3, 4	36-124	Скоро в продаже!	—	—
Заречье пос., Сколковское ш., ЖК «Грюнвальд»	М-К	6	II кв. 2010 г.	2, 3, 4, 5, 6	108-190	17.480	38.000	190
Заречье пос., Сколковское ш., Университетская ул., 3, ЖК «Заречье» («Сколково Бор»)	М-К	7-9-10	Сдан	1, 2, 3, 6, 7	55-281	5.225	26.000	89
Лапино пос. (Рублево-Успенское ш.), ЖК «Новое Лапино», корп. 1, 2, 3	М-К	5-6	Сдан	2, 3, 4, 5	81-253	13.330	54.000	192
Лесной Городок пос., мкр. Восточный, ЖК «Лесной Город'Ок», кв-л 3, корп. 1, 2, 3	К	10-15	IV кв. 2010 г., II кв. 2011 г.	1, 2, 3	38-111	2.500	8.000	61
Малые Вяземы пос., Петровское ш., 5 (строит. адрес: мкр.15, корп. 14), ЖК «Подкова»	М-К	12	Сдан, за-селение	2, 3	64-95	3.500	4.300	51
Немчиновка пос., Советская ул., 108, ЖК «Верхний парк», 2-я очередь	М-К	7-12, 15	2010 г.	1, 2, 3	38-77	2.909	5.672	79
Николина Гора пос., ЖК «Сосны Николина Гора»	М-К	8	Сдан	2, 3, 4	118-177	21.712	32.500	187
Новоивановское пос. – Марфино дер. (Минское ш./ Сколковское ш.), ЖК «Славянка» («Западные ворота столицы»)	М-К	10-17-20-22-25	2010 г.	1, 2, 3	43-100	3.640	8.135	91.5
Перхушково с., д. 4Б	М	5-6-7	Сдан	1, 2, 3	48-132	3.696	4.800	69
Ромашково пос., Железнодорожная ул., 34, ЖК «Светлый»	М-К	3, 5	Сдан	1, 2, 3	60-120	6.600	13.320	111
Успенское с.	М-К	8	II кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	59-211	3.669	13.231	62.5
Ямищево с., ЖК «Зайцево-2»	Т	2-3	Сдан	5, 6	210-300	13.500	19.500	65
РУЗСКИЙ район								
Белая Гора пос. (Ивановское сельское поселение)	М-К	2-3-4	2012 г.	1, 2, 3	62-136	Скоро в продаже!	—	—
Дорохово пос., Вискне ул., 14	К	5	2010 г.	1, 2, 3	35-94	1.384	3.760	40
Дорохово пос., Заводская ул., 1	К	5+мансарда	Сдан	1, 2	31-57	1.386	2.526	44.5
Космодемьянский пос. (Дороховское сельское поселение)	М-К	7	2012 г.	1, 2	32-56	Скоро в продаже!	—	—
Тучково пос., Комсомольская ул., 14, ЖК «Березки», корп. 1-8	М-К	2-3	IV кв. 2010 г., 2011 г.	1, 2, 3, 4	25-150	1.125	5.250	39

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

ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор новостроек Горьковского и Щелковского направлений

Автор: Элина ПЛАХТИНА

Рублевка – пожалуй, самое **знаменитое место** не только Подмосковья, но и всей России. Надо постараться, чтобы встретить в нашей стране и за ее пределами человека, который ни разу не слышал о Рублевке. Это не просто географическая точка, определяемая широтой и долготой, – своеобразный анклав **богатых и знаменитых**, самый яркий символ красивой и сытой жизни, **мечта миллионов**. И если несколько лет назад желание поселиться в российском Эдеме нуворишей было практически утопией, то сегодня стать рублевским, говорят, **стало проще**.

«ЗОЛОТОЕ ГЕТТО» СДАДУТ В ЛОМБАРД



Рублевка может вызывать зависть и восхищение, являться объектом насмешек или сарказма. Но она мало кого оставляет равнодушным. На вопрос, что такое Рублевка, ее обитатель, бывший глава администрации президента России **Алексей Волин** в одном из интервью ответил так: «Симпатичный кусок территории с чрезмерно уплотненной застройкой. И при этом крайне мифологизированный. По одним мифам, жизнь здесь — это символ успеха, по другим — пример дурновкусия». Истина, видимо, как всегда, где-то между.

Смешав различные мнения и факты об этом месте, получаем следующее: Рублевка сегодня — это самое престижное направление загородного рынка Подмосковья, с самой высокой концентрацией политической, бизнес- и культурной элиты, с самой развитой инфраструктурой (особенно это касается Жуковки), самыми высокими ценами на землю и одной из самых загруженных дорог. Выходит, что Рублевка пока остается самой-самой.

Так было издревле, но не всегда. Точная дата освоения мест рублевских — вопрос довольно спорный и неоднозначный. Историки не могут прийти к однозначному мнению до сих пор. Единственное, с чем соглашается большинство из них — дорога Москва-Звенигород, Царская дорога, была широко известна уже в XV веке. В то время эти места были вотчиной Ивана Грозного, где царь любил охотиться. Позднее земли перешли во владение Михаила Романова, первого царя из великой династии. Именно от него пошла традиция, прижившаяся у коронованных особ (Петра I, Екатерины II), совершать по Рублевке пешие паломничества в Саввино-Сторожевский монастырь.

К концу XIX века в окрестностях Рублевки насчитывалось 16 княжеских, четыре графских имения и две императорских усадьбы. Однако в те времена это было не самое престижное и привлекательное место. Знатные дворяне западу предпочитали северо-восток (Сокольники) и восток (Малаховку). По-настоящему распробовали вкус Рублевки высшие партийные чины, получившие власть после октябрьского переворота.

В 1918 году на Рублево-Успенском шоссе появляется дача Иосифа Сталина. В 1930-е годы здесь были по-

строены государственные дачи высших чиновников, а также представители советской научной и культурной элиты, пансионаты для их отдыха и санатории для лечения. В послевоенное время район был местом проживания зарубежных дипломатов. До конца 50-х годов прошлого века въезд на Рублево-Успенское шоссе был закрыт — путь любознательным преграждал шлагбаум.

» МЕЧТА МИЛЛИОНОВ И МИЛЛИОНЕРОВ

Сумасшедший ажиотаж вокруг Рублевки вновь проснулся уже в самом конце века. В 1992 году была разрешена продажа земли под индивидуальную жилищную застройку. Вкус свободы, чистейший воздух и красивейшие пейзажи вскружили голову многим. Вот и первый президент России под давлением традиции и обаянием здешних мест обзавелся дачей в Барвихе.

Здесь же селится Павел Бородин, тогдашний управделами президента. Он стал собирать под свое ведомство рублевские земли, доставшиеся от прошлой эпохи (в советские времена чиновникам не разрешалось приватизировать свои угодья. Вышел в отставку — сдай дачу) и раздавать их кому надо. От желающих не было отбоя. За сотни велись настоящие сражения.

В то время места эти вновь становятся центром политической жизни, однако, уже не закрытой, как в начале века, а вполне доступной и демократичной — дух свободного времени надлежало поддерживать во всем. Вот, политики, бизнесмены, артисты, изголовавшиеся по свободе, стали всеми этими благами пользоваться — наперегонки скупать здесь землю и строить замки, кто во что горазд. Безумный спрос и статусность подстегнули цены, и они послушно взмыли до заоблачных, а точнее, звездных во всех смыслах высот. На свободном рынке цена земли под жилую застройку в конце 1990-х достигла \$3–5 тыс. за сотку, а в Жуковке и Барвихе — в несколько раз выше. Однако ни запредельно высокие цены, ни отсутствие должной инфраструктуры, ни многочасовые пробки на Рублево-Успенском шоссе не отпугивали покупателей. Желание стать частью новой элиты затмевало разум и сердце. Окрепшие провинциальные бизнесмены, молодые топ-менеджеры

ЭТО ЛЮБОПЫТНО

Деревня Раздоры по легенде получила свое название благодаря тому, что была единственной из деревень в составе огромного имения Архангельского, расположенной на противоположном берегу реки. Вследствие этого у владельцев Архангельского, князей Голицыных, а впоследствии Юсуповых, постоянно возникали споры о том, кому же она принадлежит.

Усадьба «Евразия», расположенная на Рублево-Успенском шоссе, признана самой дорогой из продающихся усадьбой в России, осенью 2008 года она вошла в пятерку самых дорогих домов мира по версии журнала Forbes. До кризиса усадьба «Евразия» оценивалась в \$100 млн. В настоящее время объект снят с продажи.

Загородный дом министра культуры СССР Екатерины Фурцевой в Жуковке стал предметом разбирательства на заседании комитета партийного контроля ЦК КПСС в 1973 году. По мнению членов комитета, новый дом на участке в 12 соток, в который министр еще не успела заселиться, получился «слишком шикарным». Фурцева получила выговор, а дом было решено отобрать.

Известные жители Рублевки:
 президент России Дмитрий Медведев — госрезиденция «Горки-9»;
 председатель правительства Владимир Путин — госрезиденция «Ново-Огарево»;
 мэр Москвы Юрий Лужков — госрезиденция «Молоденово»;
 первый президент СССР Михаил Горбачев и президент РФ Борис Ельцин — госдача Барвиха-4;
 Генеральный Секретарь ЦК КПСС Леонид Брежнев и члены его семьи, певец Борис Моисеев — поселок Барвиха;
 актер Леонид Ярмольник, певица Лада Дэнс — деревня Подушкино;
 президент ассоциации каскадеров России, актер Александр Иншаков, художник Илья Глазунов — деревня Жуковка;
 политик Владимир Жириновский — поселок Дарьино и др.

Там, где сейчас стоит поселок Барвиха, в XVI веке находился древний сосновый бор, и место именовалось Оборихой (Оборвихой), позже — Борихой. Нынешнее название закрепилось за Барвихой в 1920-х гг.

Большой валун с надписью «Л. Ю. Б.» есть в поле, на окраине села Бушарино. За аббревиатурой скрываются инициалы Лили Юрьевны Брик. В 86 лет она сломала шейку бедра и, чтобы не мучиться самой и не быть в тягость окружающим, покончила жизнь самоубийством, приняв смертельную дозу снотворного. Прах любимой женщины Владимира Маяковского, согласно ее воле, развеяли в этом месте. ■

крупных корпораций и все, кто имел мало-мальски приличную по рублевским меркам сумму, стремились в «золотое гетто». А так как денег или связей на истинное дворянское гнездо подчас не хватало, жаждущие Рублевки селились подле нее, тем самым расширяя ее и удлиняя. Однако поселиться рядом и называть себя рублевским вовсе не означает стать таким. Рублевка Рублевке рознь.

» НЕ ВСЕ ТО ЭЛИТА, ЧТО НА РУБЛЕВКЕ

Так сложилось, что рынок Рублево-Успенского направления — это в основном рынок «вторички», ры-

В итоге, неоднородность различных районов по потребительским качествам (инфраструктура, транспортная доступность, уровень окружающей застройки) трансформировалась в неоднородность различных районов по престижности.

По мнению **Евгения Иванова, управляющего партнера компании «Загородъ»**, сегодня районы Рублево-Успенского направления можно распределить по классам:

Класс А: Архангельское, Раздоры, Барвиха, Жуковка, Горки-2, Николина Гора, Успенские Дачи с примыкающими поселками по 1-му Успенскому шоссе, «Николино» на 2-м Успенском шос-

В 2005 году рублевские участки в поле можно было купить по \$20–70 тыс. за сотку, лесная сотка стоила от \$50 до 180 тыс. В более отдаленных районах, например, в 15–20-километровой зоне, участки можно было приобрести по \$20–65 тыс. за сотку. Земельные наделы, которые удалены от МКАД более чем на 25 км, предлагались по цене в среднем \$15–25 тыс. за сотку. Однако в такие дали истинные обитатели Рублевки редко когда забирались. Пиковых показателей цены достигли в 2007–2008 году. Тогда, по данным компании Penny Lane Realty, земля на Рублево-Успенском шоссе в среднем стоила \$107 тыс. за сотку, готовые коттеджи в среднем уходили по \$6 тыс. за м².

Но, сколько веревочке не виться, все равно концу быть, гласит народная мудрость. Кризис, пронесшийся по рынку недвижимости, не обделил своим вниманием и Рублевку. По одним оценкам, недвижимость этого направления в кризис подешевела вдвое, по другим — средний уровень цен остался прежним.

«В среднем, вне зависимости от ценового сегмента, снижение стоимости за период с января 2009 года по январь 2010-го не превысило 20%. Основное падение цен случилось в конце 2008 года. Тем не менее, на ряде объектов было зафиксировано уменьшение их стоимости до 40%, а на объекты первичного рынка в период проведения различных акций девелоперы снижали цены на 50%. При этом после проведения ряда сделок цены в таких поселках поднимали на 15–20%», — рассказывает Евгений Иванов.

В конце 2009 — начале 2010 года, по мнению эксперта, можно было говорить о некоторой стабилизации цен и даже их росте на некоторые объекты (не более 10% от всего объема предложения). На сегодняшний день, по данным **Валерия Лукинова, руководителя офиса «Преображенский» департамента загородной недвижимости компании «ИНКОМ-Недвижимость»**, средняя стоимость объекта на Рублево-Успенском шоссе находится на уровне 34 млн руб. или \$1,133 млн.

Но это абсолютные показатели, реальные цены на конкретные объекты выглядят несколько иначе. В одном из поселков в районе



нок мелких застройщиков. Основной объем предложения (до 80%) на этом направлении вплоть до 2006 года формировался за счет новых построенных на продажу объектов от частных застройщиков и объектов вторичного рынка от собственников. Первичный рынок коттеджных поселков был долгое время представлен только «Николино» (поселок с 1996 г. прирастающий новыми территориями). В 2005 году на рынок стали выходить новые проекты в формате поселков с единой концепцией застройки, но большая часть из них строилась на периферии Рублево-Успенского шоссе, либо это были очень небольшие камерные поселки.

се, территория рядом с пансионатами «Поляны» и «Лесные Дали»;

Класс В: Шульгино, Рождествено, Усово, Петрово-Дальнее, Глухово — ДСК «Ветеран», Сареево, Бузаево, Лызово, Лайково, Лапино, Таганьково, Чигасово, Иславское;

Класс С: Подушкино, Ильинское, Александровка, Калчуга, Борки, Николо-Урюпино, Новодарьино, Молоденово, Горышкино, Дмитровское, Аксиньино, Палицы, Липки, Синьково, Ларюшино и прочие.

» ПОЧЕМ ЗОЛОТАЯ СОТКА?

Разный уровень, соответственно, и разные цены, в случае с Рублевкой — высокие и очень высокие.

15 км Рублево-Успенского шоссе, дом под ключ площадью 420 м² на участке в 20 соток предлагается за \$2,4 млн. На таком же расстоянии от МКАД дом площадью 442 м² со свободной планировкой с участком в 20 соток можно найти и за \$1,88 млн.

«В период кризиса этот рынок активно работал, поскольку дома продавались в основном готовые, то есть именно такие, какие и искал покупатель», — рассказывает **Александр Рыков**, директор по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.

«Как ни странно, рынок здесь быстрее реагирует на все происходящее в экономике в целом. Здесь адекватнее реагировали на кризис, а сейчас оперативнее реагируют на некоторое оживление спроса», — добавляет эксперт.

» РУБЛЕВСКАЯ ДИЕТА

Не очень активно, но и в кризис Рублевка продавалась и покупалась. Только вот, не стоит забывать, что расходовала она накопленный в докризисное время «жирок» и не делала себе никаких запасов на будущее. Проще говоря, в настоящее время с рынка вымываются самые ликвидные предложения, а так как новые поселки на рублевский рынок за последнюю пару лет практически не выходили (по данным Penny Lane Realty, в 2008 году на рынок вышло шесть новых проектов, в 2009 году — всего два), а самое главное, не строились, видится, что в скором времени рублевские покупатели сядут на диету — тут уж либо кушать неликвид, либо покупать вторпродукт за баснословные деньги. Дефицит качественного предложения на Рублевке неминуем.

По мнению **Тимура Сайфутдинова**, управляющего директора департамента жилой недвижимости компании Blackwood, сокращение объемов предложения ликвидных объектов в элитном сегменте загородной недвижимости, а также замедление темпов выхода новых проектов данной ценовой категории, могут привести к изменению структуры предложения рынка в целом: качественные объекты загородной недвижимости будут занимать все меньшую долю рынка. «В связи с дефицитом наиболее ликвидного предложения цены на такие объекты будут расти более высокими темпами. Однако за счет существенного со-

кращения доли данного предложения в общем объеме рынка, средний показатель цены по рынку будет повышаться гораздо медленнее, чем в докризисный период», — поясняет эксперт.

На сегодняшний день Рублевка, как уже было сказано, остается рынком «вторички». По оценкам Евгения Иванова, суммарная емкость рынка загородной недвижимости Рублево-Успенского шоссе (без учета таунхаусов и квартир) на июнь 2010 года составляет около \$3 млрд, из которых \$2–2,15 млрд — емкость вторичного рынка, и \$800–900 млн — первичного. Рынку Рублево-Успенского направления, чтобы развиваться, обязательно нужна новая кровь. Однако, по прогнозам Тимура Сайфутдинова, увеличение объемов предложения в элитном сегменте возможно лишь к концу 2010 — началу 2011 года.

» СКУПАЙ, ПОКА НЕ ПОДОРОЖАЛО

Дефицит качественного предложения и растущий спрос (по оценкам компании «ИНКОМ-Недвижимость», потенциальный спрос на объекты Рублево-Успенского шоссе в июне вырос на 22%) приведут к росту цен. По прогнозам Евгения Иванова,

«Наиболее популярный продукт — дом стоимостью до \$2 млн, с отдельной по проекту известной дизайнерской и изысканной мебелью, в поселках с максимальным объемом социальной инфраструктуры, как вариант — широкий выбор инфраструктуры в шаговой доступности от поселка», — считает Валерий Лукинов.

В целом, по его оценке, в общем объеме спроса класс de luxe занимает только 4%, а само Рублево-Успенское шоссе в общем объеме предложения занимает всего 3%.

» ЗВЕЗДЫ ГАСНУТ НАД РУБЛЕВКОЙ

Удивительно, что столь громкое направление имеет такой маленький объем. То ли дело в исключительности Рублевки — эксклюзивное априори не может быть массовым. То ли правду говорят злопыхатели, что Рублевка стала в последнее время совсем не та, что ее обитателям надоело жить за высокими «колючими» заборами, как на зоне, что устали они от бесконечных пробок, образующихся то и дело из-за того, что властьпридержащему соседу нужно срочно проехать со всей своей свитой, а потому

В среднем снижение стоимости в 2009 году не превысило 20%. Основное падение цен случилось в конце 2008 года, когда на ряде объектов было зафиксировано уменьшение их стоимости до 40%

в элитных поселках на первичном рынке цены к осени могут вырасти на 5–10%, примерно также подорожают и участки на вторичном рынке, особенно на недооцененные на данный момент лесные участки.

Эксперт советует воспользоваться тем, что просевшие в кризис цены пока не поднялись до прежнего уровня: «В Жуковке сейчас сложилась благоприятная ситуация не только для конечных покупателей, но и для инвесторов, которые, казалось, совсем покинули этот рынок, поскольку можно купить землю со всеми коммуникациями по \$60 тыс. за сотку, тогда как обычно цены здесь не опускаются ниже \$150 тыс. за сотку».

Несмотря на вкусные цены на землю, покупатели, как уже было сказано, предпочитают готовые дома.

стали все чаще заглядываться на другие направления и подыскивать себе там жилье. Так, в 2008 году балерина Анастасия Волочкова, певец Андрей Макаревич, некоторое бизнесмены и политики покинули Рублевку и, говорят, не жалеют. Тем не менее, сколько бы не ругали Рублевку за бесконечные пробки, архитектурную безвкусицу, сверхплотную застройку и заоблачные цены, она пока по-прежнему в умах обывателей остается самой-самой, звездой пленительного счастья. А на слухи о том, что Новая Рига постепенно отвоевывает у нее звездное первенство, не обращает внимания. Или делает вид, что не замечает — идет с высоко поднятой головой, как истинная королева, и не важно, что этот путь ведет на эшафот. ■

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ РУБЛЕВСКОГО И МИНСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Название	Расстояние от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м ²	Площадь участков, сот.	Мин. цена, млн руб.	Объект продажи	Дополнительная информация
МИНСКОЕ ШОССЕ							
Стрелец	3	42	240–250	12–24	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Баковка	5	50	400–600	20–100	35	коттеджи	Живописные пейзажи, наполненные атмосферой стародачных мест
Ромашково	5	125	350–600	14–20	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Ромашково-3	5	220	220–330	2–5	–	таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Довилль	11	92	500–1000	5–5	45	коттеджи	Красота, стиль, фешенебельность – основное отличие этого поселка
Внуково	12	38	200–500	15–50	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Грибово	12	26	568–1673	20–75	40	коттеджи	Благоустроенный элитный поселок
Лебединое озеро	12	27	450	30	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Лесной	12	41	–	18–27	152	участки без подряда	Расположен в сосновом лесу. Все дома построены. Сдан в эксплуатацию
Лесной ручей	12	52	300–525	30–55	39	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Лесной ручей 3	12	12	300–740	20–60	–	участки с подрядом и без подряда	Продажи только на вторичном рынке
Хвойное-2	12	12	389–594	24	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Усадьба Лесной городок	14	128	300–420	2–4	–	таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Резиденция Лесной городок	15	180	183–236	2,3–4,6	10,9	таунхаусы	Пешеходные дорожки, клумбы, газоны, детские площадки
Зайцево-2	18	210	200–420	2–30	6	участки без подряда, коттеджи, таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Усадьба Зайцево	18	110	150–450	15	–	коттеджи, таунхаусы, квартиры	Продажи только на вторичном рынке
Добрыня	20	65	252–400	2–5	11,7	таунхаусы, коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Клуб 20/71	20	71	353–622	20–36	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Крекшино	21	300	308–344	11–16	7,2	коттеджи, участки без подряда	Продажи только на вторичном рынке
Крекшино парк	21	352	–	11–20	–	участки без подряда	Продажи только на вторичном рынке
Брехово	22	75	178–260	10–20	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Литовская деревня	22	34	200–230	10–12	20	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
ПриЛЕСный	25	18	210–430	12–16	–	коттеджи	Уютный коттеджный поселок у самой кромки леса
Жаворонок	25	44	150–450	12	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Сириус	29	90	190–350	16	15	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Дорога домой	30	10	170–350	15–30	–	коттеджи	Коттеджи из оцилиндрованного бревна сдаются «под ключ» с отделкой
Западный парк	34	26	180–340	12–36	–	коттеджи	Земельные участки отдельно не продаются, централизованная застройка
Княжий лес	34	12	–	11–15	18	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Forest Lake Club	57	35	210–340	11–20	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Борисево	85	70	–	7–10	0,3–0,8	земля без подряда	Поселок ограничен с севера землями Государственного лесного фонда
Русские просторы	100	150	150–200	20–45	4,3	коттеджи	Единственный поселок на берегах Рузского водохранилища
Золотые пески	118	269	130–365	6–50	6,5	коттеджи	Деревянные, комбинированные или каменные дома в альпийском стиле
Гагаринлэнд	145	70	68–200	15–26	2,8	коттеджи, участки без подряда	Продажи только на вторичном рынке
МОЖАЙСКОЕ ШОССЕ							
Малевица/Немчиновка	4	5	280–570	11–18	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке

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

Название	Расстояние от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м ²	Площадь участков, сот.	Мин. цена, млн руб.	Объект продажи	Дополнительная информация
Княжичи	6	180	100–180	2–3	–	таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Родники	6	48	255–399	2–4	–	таунхаусы	Новое строительство на территории существующего охраняемого коттеджного поселка "Родники", расположенного по ул. Говорова в микрорайоне 5 "Б" г. Одинцово
Грибово Де Люкс	12	15	300–700	8–30	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Западная резиденция	19	71	314–550	2–20	15,1	коттеджи, таунхаусы	В пределах 15-минутной доступности на автомобиле от поселка находятся популярные культурно-развлекательные центры Рублево-Успенского направления
Жаворонки-2	20	112	170	2–25	10,5	коттеджи, таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Ромашки	20	48	220–310	7–16	26	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Таун Парк	20	74	157–479	2–25	–	коттеджи, таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Астра – Лесные усадьбы	34	9	308–660	11–15	15,5	коттеджи	Проложенное параллельно руслу Москвы-реки Минское шоссе удачно расположено для размещения элитных загородных коттеджей
Михалково	35	40	250–310	13–15	12,4	коттеджи	Добраться до поселка можно по Можайскому, Рублево-Успенскому или Минскому шоссе
Родовое гнездо	105	6	400	200	60	земельные участки	Экологически чистая местность, природоохранная зона
Сосновые берега	110	185	210–350	15–53	5,7	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Маяк	120	243	95–168	7–29	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
РУБЛЕВСКОЕ ШОССЕ							
Десять ярдов	5	10	700–1000	17–35	352	коттеджи	Все проекты домов трехуровневые, в каждом коттедже предусмотрен бассейн
Флоранс	5	53	1200	30–45	15	коттеджи, таунхаусы	Двухэтажные таунхаусы с мансардой. Просторные, площадью от 260 до 375 м ² , квартиры в этих домах предназначены для аренды
Барвиха-2	8	88	320–370	1–5	1,3	таунхаусы	Проект застройки Барвихи-2 разрабатывала команда архитекторов под руководством Александра Асадова, за что получила премию «Золотое сечение»
Подушкино-2	9	24	303–730	12–30	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Barvikha Hills	10	13	275–400	2–15	45	таунхаусы	Эксклюзивный проект, разработанный голландским архитектором Эриком ван Эгераатом. Дома составляют единый комплекс
Zhukovka Hills	10	60	–	38–500	114	участки с подрядом и без подряда	Собственная инфраструктура: детский сад, кафе, рестораны, фитнес-клуб, супер-маркет, спортивные площадки, теннисный корт, бильярд и т. д.
Барвиха Club	10	–	300–420	1–4	1,2–7,5	таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Барвиха Village	10	100	353–444	2,3–6,8	32	таунхаусы	На территории запроектированы многофункциональный комплекс с подземным паркингом, офисными помещениями и квартирами
Жуковка	10	89	500–760	22–25	10	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Подушкино таун	10	7	450–550	1–4	–	таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Петровский	11	50	200 – 400	15 – 30	–	коттеджи	Расположен на Ильинском шоссе между Рублево-Успенским и Новорижским шоссе
Новорублево	12	12	450 – 500	15 – 21	33	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Горки-2	14	16	250	11 – 20	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Екатерининские горки	15	12	460 и 620	11–26	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Романово-2	15	26	620–1600	20–97	108	коттеджи, участки без подряда	Продажи только на вторичном рынке
Time-2	17	16	от 400	52,8	174	коттеджи	Большие земельные участки (более 50 соток) у каждого собственника
X-Park	16	7	1200	35–50	–	коттеджи	Общая площадь – 4 га, еще 1 га леса взят в аренду под прогулочную зону. В поселке предусмотрено общее освещение территории и дорог
Бузланово	16	11	380–500	17–20	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Горки-21	16	21	538–639	20–40	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Загорье	16	160	300–800	10–12	37	коттеджи	Расположен в непосредственной близости от населенного пункта Горки-2
Сареево	16	12	354–530	13–21	48	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке

Название	Расстояние от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м ²	Площадь участков, сот.	Мин. цена, млн руб.	Объект продажи	Дополнительная информация
Аламея-кантри	17	100	135–290	8–15	11,8	коттеджи	Дома полностью готовы для проживания, даже частично меблированы
Дрофа	17	20	350–2000	30–50	–	коттеджи	Спортивный комплекс, бассейны, бани с купелью, тренажерный зал
Кедр	17	12	700–900	25	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Лайково	17	9	200–250	15–16	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Успенские дачи	17	107	500	40	145	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Березовая роща	18	12	600–657	15–25	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Дипломат	18	20	280–280	30–40	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Лапино-град	18	24	420–1200	20–37	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Лесные просторы	18	20	170	13–18	65	коттеджи	Магазины, фитнес-центры, теннисные корты, футбольные поля, SPA-центр
Новое Лапино	18	63	87–770	4–14	13	таунхаусы, коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Рублевский	18	60	240–460	12–24	83	коттеджи	Развитая инфраструктура находящегося поблизости населенного пункта Горки-2
Горки 8	19	120	309–765	3–35	23	таунхаусы, коттеджи	Комфортабельный коттеджный поселок
Новодарьино	19	200	100	20	–	коттеджи	Старый дачный поселок, когда-то был заселен московской профессурой
Полесье	19	98	150–293	10–17	7	коттеджи	Детская площадка, лесном массиве, водоем, зона отдыха
Лесной Простор	21	12	200	15–25	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Рублевские березки	21	51	320–370	12–15	16	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Корабельные сосны	22	34	550–600	30	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Николина Поляна	22	202	–	9–43	3,1 за сот.	участки без подряда	Центральные коммуникации подведены к каждому участку
Сосны	22	7	640–730	30	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Азарово	23	96	500–2000	25–100	120	коттеджи	Поселок окружен живописным смешанным лесом
Грин Таун	23	5	350–540	22	60	коттеджи	Поселок корпоративного типа расположен в сосновом бору на участке в 1,37 га
Европа	23	105	250–800	16–48	17,5	коттеджи, участки без подряда	Участки и коттеджи в поселке могут быть приобретены с использованием Ипотечной программы Сбербанка
Маэстро	23	18	320–450	14–22	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Паншер	23	14	215–250	25–70	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Рублевские горки	23	38	290–440	12–19	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Успенский лес	23	34	400–750	30–40	83	коттеджи, участки без подряда	Продажи только на вторичном рынке
Николина гора/ Сосновый бор	24	20	500–710	30–105	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Папушево	24	32	350–750	18–40	13	коттеджи, дуплексы, таунхаусы	Все коттеджи объединены общим архитектурным стилем темой, давшей всей архитектурной концепции название «новый русский романтизм»
Успенские поляны	24	243	380–550	15	42	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Николино	24	36	300–2000	7–50	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Горки 10	25	11	442	13–47	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Коттон-Вей	25	220	500–1431	30–105	145	коттеджи, участки без подряда	Продажи только на вторичном рынке
Ричмонд	25	40	454–700	20–30	–	коттеджи	Реликтовый лес, каскад водоемов
Ирбис	26	6	410–1070	17–60	60	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Радуга в Лапино	26	19	337–1086	2–67	–	коттеджи, таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Парк Шале	27	19	303–453	16–24	–	коттеджи	Весь поселок окружен забором. КПП. круглосуточная охрана
Лион	31	50	450–580	13–30	46	коттеджи	Прогулки на лошадях, летние базары, спортивные турниры, катание на коньках
Натали-Москва	32	7	250–376	14–18	–	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке

ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор коттеджных поселков Горьковского и Щелковского направлений



Санкт-Петербург

5-7 ноября 2010

Петербургский СКК

пр. Юрия Гагарина, 8

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Y-EXPO.RU

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

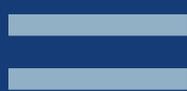
Официальное издание
выставки

ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПО РЫНКУ ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

Кипр + Rafilia

страна №1 для инвестиций,
ведения бизнеса, отдыха и жизни

компания №1 для покупок
недвижимости на Кипре



предложение для умных

ANASSA – ЛИДЕР СРЕДИ КИПРСКИХ ОТЕЛЕЙ



Популярный греческий сайт о туризме www.trivago.gr провел любопытное исследование предпочтений туристов, выбирающих тот или иной отель на Кипре. Первое место получил отель Anassa, расположенный на полуострове Акамас. Также высшие места в рейтинге завоевали гостиницы Aphrodite Hills (Пафос), Almyra (Пафос), Columbia Beach Resort (Писсури), Aldiana Zypern (Ларнака), Nara Mermaid (Айя-Напа) и Four Seasons (Лимассол). ■

ФРУКТЫ ТЕПЕРЬ МОЖНО КУПИТЬ ПО ВОСКРЕСЕНИЯМ



Кипрские магазины, продающие овощи и фрукты (фрутари), отныне будут работать по графику, более удобному для жителей и гостей острова. Им разрешено работать и по воскресеньям, с 6:00 до 21:00. В выходные, посвященные Троице, большинство кипрских фрутарий уже работало по новому графику. ■



Пляжам Кипра – «голубые флаги»!

О тличная новость для любителей пляжного отдыха: небольшой Кипр обогнал все другие государства Европы по количеству «голубых флагов», присужденных пляжам этого острова. Рекордсменами стали пляжи Айя-Напы – целых 14 пляжей курорта были оценены независимой оценочной комиссией как идеальные. Семь пляжей Протараса также получили на свои территории заветное голубое полотно. Кроме того, большинство популярных пляжей Ларнаки, Пафоса и Лимассола лишним раз подтвердили исключительную экологию своей территории. Целых 54 «голубых флага», полученные Кипром в этом году, – невероятный результат

для небольшого государства и пример для подражания остальным странам Европы. «Голубой флаг» – это сертификат качества пляжей, учрежденный Европейской Комиссией по окружающей среде и ежегодно присуждаемый на основе результатов тестирования чистоты воды и песка, а также выполнения ряда других критериев. Вот лишь некоторые из требований к пляжам, необходимые для получения «голубого флага»: свободный доступ, чистая вода (еженедельное тестирование), очистка песка и сбор мусора, служба наблюдения и спасения, неотложная помощь, душевые на пляже, запрет на движение автотранспорта, запрет на присутствие домашних животных. ■

Женщины Кипра живут дольше других

Сотрудники статистического подразделения Университета Вашингтона, расположенного в американском городе Сиэтл, провели очередное ежегодное исследование удельного показателя возраста для 187 стран. Смысл исследования заключался в том, чтобы просчитать вероятность того, что человек, достигший

15 лет, доживет до 60 лет. Выяснилось, что больше всего шансов перешагнуть 60-летний порог имеют киприотки! Исключительный климат и гармоничный образ жизни острова позволили прекрасной половине Кипра возглавить рейтинг так называемой живучести. ■

Компания Pafilia: услуги высочайшего класса

Квартиры на Кипре давно пользуются заслуженной популярностью у покупателей со всего мира. Экологичные технологии строительства, современные строительные материалы, необычные архитектурные объекты и наличие всех необходимых удобств делают дома на Кипре идеальным местом для красивой жизни. Специалисты готовы создать эксклюзивный проект, полностью отвечающий вашим требованиям.

Если вас интересует недвижимость в Пафосе, компания Pafilia предложит большой выбор вариантов в этом культурно-историческом центре. Рекомендуем также обратить внимание на недвижимость в Лимассоле и Полисе, которая привлекает ценителей хорошего жилья.

Мы предлагаем широкий выбор объектов недвижимости: частные апартаменты, таунхаусы, бунгало, виллы и земельные участки с домами, построенными по индивидуальным проектам, в самых лучших районах и по самым низким ценам, с предоставлением полного права собственности на все виды недвижимости. За свои деньги вы получите максимальный результат. Наша компания,

основанная в 1977 г., предлагает клиентам свой 30-летний опыт. Действительно, за эти годы более 10 000 клиентов воспользовались нашими услугами и стали счастливыми домовладельцами. Мы очень гордимся нашим послепродажным сервисом, и не без оснований. В настоящее время мы занимаемся 36 проектами для более 1200 владельцев недвижимости, обещая уделить особое внимание деталям и применить индивидуальный подход при оказании широкого спектра услуг, подобранных специально для наших клиентов.

◆ Широкий выбор частных апартаментов, таунхаусов, бунгало, вилл и земельных участков с домами, построенными по индивидуальным проектам, с предоставлением полного права собственности на все виды недвижимости.

◆ Самые лучшие районы и самые низкие цены — за свои деньги вы получите максимальный результат.

◆ Осознание того, что вы находитесь в надежных руках. Pafilia является членом Ассоциации профессионалов международной недвижимости (AIPP) и Федерации иностранных девелоперов, агентов и консультантов.

◆ Мы строим дома, завоевывающие награды. С 1996 г. Pafilia получила 21 награду в сфере недвижимости. Со всем недавно, в 2008 г., жилой комплекс «Пафилия Гарденс» был признан лучшим объектом недвижимости на Кипре, обойдя других сильных соперников за золотую медаль, а жилой комплекс «Минфис-Хилз» стал победителем в рейтинге 20 лучших строящихся объектов. В 2007 г. мы получили серебряные награды в номинации «Лучшие апартаменты» и «Лучшая вилла» в Международной церемонии награждения недвижимости строящейся за границей.

◆ Простые схемы оплаты в сочетании с юридической и финансовой поддержкой помогают совершить покупку без каких-либо затруднений.

◆ Тщательно продуманный послепродажный сервис помогает обустроить дом и с легкостью окунуться в жизнь острова.

◆ Хорошо развитый отдел вторичного жилья учитывает любые будущие пожелания связанные с объектом недвижимости. ■

Роскошная гольф-резиденция Minthis Hills, Цада

Роскошная гольф-резиденция
с частными виллами
на высоте 650 м
над уровнем моря
от €1,380,000



Компания Pafilia добилась впечатляющего прогресса в создании грандиозного проекта Minthis Hills. Завершаются работы по строительству клуб-хауса, в самом скором времени будут готовы несколько шоу-вилл, которые будут служить образцами для покупателей. Также вскоре будут заасфальтированы дороги на первой фазе строительства, под которыми проложены километры коммуникаций. Уже высажено множество оливковых деревьев, многим из которых исполнилось более 100 лет. Следующим после клуб-хауса объектом инфраструктуры станет Академия гольфа, которая будет построена рядом. Продолжают работать и проектировщики — дизайн вилл претерпел некоторые изменения: теперь спальные комнаты станут просторнее! ■

Вблизи от Пафоса, на холмах с видами на горы Троодос строится комплекс Minthis Hills — уникальный проект компании Pafilia, занимающий площадь около 500 га! Представьте себе дом в самом утонченном стиле, вдохновленный средиземноморской архитектурой, роскошный и удобный, рас-

полагающий индивидуальным сервисом на уровне 5-звездочного отеля.

Minthis Hills привнес новое измерение в средиземноморскую жизнь. Каждая резиденция — это серия плавно переходящих одно в другое внутренних и внешних пространств. Этот дизайн был специально разработан, чтобы круглый год наслаж-

даться божественным климатом Кипра. Помимо высококлассных элитных резиденций с бассейнами и внутренними двориками, Minthis Hills привлекает и развитой инфраструктурой: большой выбор ресторанов, развлекательный центр, магазины, бизнес-центр, SPA-салон, теннисные корты, прогулочные зоны и пре-

красное гольф-поле с изумительными видами на горы.

Minthis Hills строится с большим уважением к окружающей среде. Генеральный план застройки разработан таким образом, чтобы сохранить и обогатить бесценный природный ландшафт. Только 2% всей территории комплекса будет застроено. ■

PAFILIA В ЛИЦАХ



Памбос Хараламбус
менеджер
по недвижимости

Pafilea дала мне возможность сделать ту карьеру, которая была для меня идеальной. Работа в Pafilea приносит мне ощущение

того, что я часть команды. Я чувствую себя частью коллектива Pafilea, где командная работа является основой, а новые идеи поощряются и поддерживаются. Эта гибкость и способность к сотрудничеству, которые позволят мне расширять горизонты моих возможностей каждый день. ■



Джоанна Иоанну
директор кадровой
службы

В Pafilea работают творческие люди из разных областей – проектирование, строительство, техническое обслуживание,

маркетинг и клиентская поддержка, – что позволяет предоставлять нашим сотрудникам и клиентам широкий спектр возможностей и услуг. Наш обширный опыт делает нас профессионалами в своей области. Обширные возможности делают Pafilea прекрасным местом для работы. ■

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ КОМПАНИИ PAFILIA

НА ВЫСОТЕ 380 М
НАД УРОВНЕМ МОРЯ
В ТРАДИЦИОННОЙ КИПРСКОЙ
ДЕРЕВНЕ ЛЕТИМБУ,
ГДЕ ИЗ КАЖДОГО ДОМА
ПАХНЕТ СВЕЖЕИСПЕЧЕННЫМ
ХЛЕБОМ, А В ПОГРЕБЕ ЖДЕТ
СВОЕГО ЧАСА ЖИВИТЕЛЬНОЕ
МОЛОДОЕ ВИНО,
РАСПОЛОЖЕН ПРОЕКТ
LETYMBOU OASIS
ОТ КОМПАНИИ PAFILIA.



LETYMBOU OASIS

Все чаще происходит так, что человек делает свой выбор не в пользу урбанизации, а наоборот – устал от суеты большого города, стремится убежать куда-нибудь подальше. Неудивительно, что прибежищем для «городских беглецов» нередко становятся горы и деревни, расположившиеся на их склонах.

В рамках небольшого проекта Pafilea Traditional Homes в Летимбу строятся четыре просторные виллы Letymvou Oasis. Все здания будут построены из камня в деревенском стиле и отделаны деревом таким образом, чтобы со-



хранить гармонию всей деревни и слиться с живописной сельской местностью. Но, несмотря на традиционную внешность, виллы будут построены с использованием самых современных

технологий. Устойчивое к ультрафиолетовому излучению покрытие на всех внешних деревянных изделиях, окна с двойным остеклением, полная конструкция всех внешних стен для обеспечения максимальной теплоизоляции – все это не бросается в глаза. Все виллы строятся в тихом переулке на возвышении.

Каждое владение расположено на большом участке и имеет свой бассейн. Многоуровневые сады позволят ценителям садоводства использовать множество вариантов ландшафтного дизайна. Вся инфраструктура, которой

располагает Летимбу, в шаговой доступности. Хотя Летимбу расположена в сельской местности, из нее легко и быстро можно добраться до Пафоса и его гавани, которые находятся всего в 15 мин езды. Казалось бы, так сложно совместить технический прогресс и очарование сельской природы, но, оказывается, все возможно, если очень захотеть.

А в 5 мин езды – Minthis Hills Golf Club, современное гольф-поле, оборудованное по последнему слову техники. Здесь же – клуб-хаус с ресторанами и магазинами. ■

РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: 2-спальные апартаменты площадью от 88 м². Цена – от €338 000

Elysia Park. Цена – от €338 000

Elysia Park, Пафос » В центре Пафоса заканчивается строительство нового района под названием Elysia Park. Это один из самых больших проектов жилой недвижимости на Кипре, включающий в себя 350 единиц недвижимости – как апартаменты, так и таунхаусы. Стильный и комфортный комплекс предлагает новую философию жизни на Кипре. По уровню обслуживания, позиционирования и качеству отделочных материалов Elysia Park будет соответствовать уровню лучших 5-звездочных отелей. Расположение комплекса исключительно удобно. Всего в 15 мин ходьбы – живописная бухта Пафоса и многочисленные достопримечательности. На территории самого комплекса – прекрасно развитая инфраструктура: бассейны, SPA-центр, коммерческий центр, детские площадки, рестораны. Но самое главное – это качество самого жилья. Будь то апартаменты, пентхаусы или таунхаусы – везде выполнена роскошная отделка, призванная подчеркнуть изысканный стиль и престижность. Мраморные полы, солнечные батареи, регулируемая водонапорная система, скрытая подсветка на кухне, электрический подогрев пола, безупречная система безопасности – и это далеко не все возможности, которые предоставляет проект Elysia Park от компании Pafilea. ■

PAFILIA: СТАТИСТИКА УСПЕХА

- ◆ Более чем 30-летний опыт работы
- ◆ Более 350 сотрудников
- ◆ Более 20 офисов на Кипре и в других странах Европы
- ◆ Более 10 000 счастливых обладателей недвижимости
- ◆ Более 1 000 объектов недвижимости, которые в любое время года можно приобрести в частную собственность
- ◆ Более 20 профессиональных наград в сфере Real Estate
- ◆ Более 600 выставок недвижимости

PAFILIA В ЛИЦАХ



Элиас ЭЛИАДЕС
владелец
и управляющий
директор Pafilia

Мы гордимся тем, что в Pafilia работают лучшие сотрудники со всего мира, которые являются мастерами своего дела и демон-

стрируют свой непревзойденный профессионализм. Это позволяет компании постоянно поддерживать настоящий и будущий рост. Молодой и динамичный коллектив Pafilia, состоящий из высококвалифицированных специалистов, стремится превзойти ожидания владельцев недвижимости. ■

РЕАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ – РЕАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ от PAFILIA

HESPERIDES GARDENS (PEYIA)

Ваучер на меблировку апартаментов на €8 000, гарантированная аренда – 5% на 3 года

Проект Hesperides Gardens, название которого произошло от имени знаменитого фруктового сада, смело можно назвать маленьким средиземноморским раем. Преимуществом данного проекта являются огромные веранды – идеальное место для отдыха или обеда на свежем воздухе с друзьями или с семьей. В некоторых домах есть садик с бассейном на крыше, откуда открываются потрясающие виды на море. Дома располагаются вокруг двух бассейнов с просторными площадками для отдыха, оборудованными лежаками и зонтами. Живописная зеленая территория проекта примыкает к городскому парку.

Комплекс Hesperides Gardens расположен всего в нескольких минутах езды от песчаных пляжей Корал Бей и международного аэропорта Пафоса.



Hesperides Gardens. Цена – от €205 000

РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: 2-спальные апартаменты площадью от 105 м². Цена – от €205 000.

POLIS GARDENS (POLIS)

Ваучер на меблировку апартаментов на €8 000, гарантированная аренда — 5% на 3 года

Polis Gardens находится в исторической части города Полис, на краю национального парка Akamas, в непосредственной близости от Средиземного моря. Дома расположены вокруг большого бассейна, предназначенного для жителей комплекса. Архитектурные детали – такие как кладка и арки из натурального камня, а также каминные – придают строениям национальный колорит. Особого внимания заслуживают большие солнечные веранды и зеленые патио с собственными беседками, которые есть в некоторых таунхаусах. Жителям комплекса предоставляются превосходные возможности для проведения досуга. В окрестностях Polis Gardens можно совершать прогулки по тропинкам живописных холмов заповедника, купаться в кристально чистом море и наслаждаться всеми традиционными развлечениями, которые широко предлагают рестораны и ночные клубы Полиса.



Polis Gardens. Цена – от €226 000



РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: 2-спальные апартаменты площадью от 80 м². Цена – от €226 600.

» **ПОЛНУЮ ИНФОРМАЦИЮ** об условиях и актуальных предложениях по гарантированной аренде Вы сможете узнать у наших консультантов в представительствах компании

КОМПАНИЯ PAFILIA :

МОСКВА (495) 258 1970 | www.pafilia.ru

МОСКОВСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД
123610 | Россия | Москва
Центр Международной Торговли
Краснопресненская наб., д. 12 | подъезд 6 | офис 1032
Тел.: +7 495 258 1970 | Факс: +7 495 258 1971
E-mail: russian@pafilia.com | www.pafilia.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД
197022 | Россия | Санкт-Петербург
ул. Аптекарская Набережная, д. 20 | литер А | офис 225-227
Тел.: +7 812 680 2 888 | Факс: +7 812 680 2 889
E-mail: n.semenova@pafilia.com | www.pafilia.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КИЕВЕ
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД
01030 | Украина | Киев
Деловой центр "Леонардо"
ул. Б. Хмельницкого, 17/52 | офис 135-136
Тел.: +38 044 390 7272 | Факс: +38 044 390 7273
E-mail: info@pafilia.com.ua | www.pafilia.com.ua

ГОЛОВНОЙ ОФИС НА КИПРЕ
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД
8101 (а/я 60159) | Кипр | Пафос
Пафилия Хаус
ул. Никодему Милона, д. 33
Тел.: +357 26 848 800 | Факс: +357 26 934 910
E-mail: info@pafilia.com | www.pafilia.com



ВЫРАСТИТЬ СОСТОЯНИЕ

русские «фермеры» за рубежом

Автор: **Ольга КАЛАНТАРОВА**

Еще свежа память о том, как в начале 1990-х россияне нанимались в Европу собирать апельсины. Двадцать лет спустя многие граждане РФ сами стали землевладельцами и, параллельно делам на родине, увлеклись агробизнесом за рубежом.

Известный факт: немалая часть бананов, продающихся в московских магазинах, выращена на собственных плантациях крупнейшего российского импортера фруктов, владельца бренда Bonanza. Столь масштабные корпоративные приобретения иногда имеют место, но вряд ли являются темой нашего журнала. А вот когда «хождением в фермеры» начали заниматься физические лица — в том числе личные друзья и знакомые — мы поняли, что обратить внимание на зарубежную сельскую местность пора и **ДН**.

»» РОЩА НА ВОСТОКЕ

Три года назад, еще до кризиса, Олег с женой решили вложить куда-нибудь нажитые трудом в московских офисах деньги. В отличие от многих, они выбрали не монолитную новостройку на родине, а оливковую рощу и пресс для масла в Тунисе. (Масштабы своих инвестиций они по понятным причинам не раскрывают).

Этой весной их небольшое предприятие произвело первый продукт. Говорят, тунисское масло приобретают итальянские скупщики, чтобы после купажирования поставлять его на международный рынок по значительно более высокой цене с пометкой «made in Italy». Олег решил, что сырьевая специализация с грошовой прибылью не его путь. Сейчас, сидя в Москве, он контролирует разработку собственного бренда, дизайн этикетки, фирменной бутылки — все это параллельно со своей основной работой менеджера высшего звена в одной из столичных фирм. По его словам, тунисские власти поощряют агропроизводителей, вкладывающихся в создание готового продукта с честным клеймом «made in Tunisia». Первые десять лет работы его маслодавальня освобождена от уплаты НДС, компенсируется более 20% инвестиций в оборудование. Правда, есть важная деталь: у Олега имеются партнеры — его близкие друзья, граждане Туниса. Иностранцы приобретать на свое имя сельхозугодья здесь не имеют права, разрешена только долгосроч-



ная аренда. «Собственно, идея исходила от них, поэтому была возможность оформить покупку на местных граждан, а я уже арендовал у них землю по символической цене, допустим, \$1/м² в год, — говорит он. — Причем, если бы я не был на 100% уверен в этих людях, вкладывать деньги в бизнес на Востоке никогда бы не рискнул (а уж в России фермером не стал бы тем более)». Партнеры управляют производством, нанимают персонал, общаются с властями, Олег занимается маркетингом, ищет покупателей — его регулярное присутствие в стране не требуется.

Теперь семья Олега отдыхает в основном в Тунисе. Зимой жена с детьми прилетают на несколько месяцев, арендуя виллу на побережье поближе к семейному предприятию. Собственников недвижимости из РФ в Тунисе пока немного: в основном они приобретают курортное жилье под сдачу в аренду. С семьей Олега соседствует много французов, итальянцев, проживающих в Тунисе постоянно. Он не скрывает, что со временем тоже хотел бы уехать из России, желательно в Западную Европу. Пока

его дети осваивают в Тунисе французский язык, а дальше многое зависит от успеха предприятия.

»» ВИНОГРАДНИК НА ЗАПАДЕ

Фермерство и обработка сельхозпродукции в Европе не самый прибыльный вид бизнеса, а во многих сегментах и дотационный. Смысла впрягаться в крестьянскую лямку — пусть и в качестве работодателя — состоятельному российскому бизнесмену, который не планирует уезжать из страны, зачастую смысла нет. Однако на этом рынке тоже есть свои товары класса «люкс», позволяющие зарабатывать гораздо больше 15% (привычная норма прибыли для бизнесменов в Европе).

Виноделие — одна из таких ниш. Не случайно в 80-х годах прошлого века во Франции и Италии отмечался настоящий бум на скупку винных хозяйств. Конечно, это достаточно крупные инвестиции, и даже с €2–3 млн делать в этом высококонкурентном бизнесе нечего. Можно просто потешить тщеславие, купив виллу с виноградником, чтобы угощать своим вином гостей. А вот если бюджет не ограничен, то можно взять любые профессиональные высоты.

Мы, конечно, можем только догадываться, сколько зарабатывают виноделы ведущих регионов. Считается, что себестоимость даже самых дорогих вин мира, выходящих с виноделен,

В среднем производители качественного вина получают 4–5 тыс. бутылок вина с гектара, максимум — до 10 тыс. бутылок. Конечно, в винопроизводстве присутствуют традиционные сель-

дываются в цену и быстро окупаются. Обычно, приобретая хорошее хозяйство и ничего не меняя в производственном процессе, собственник может рассчитывать на сохранение контрактов со старыми покупателями из стран ЕС (главные нетто-потребители вина — Германия и Швейцария, а за пределами союза — Великобритания).

Для состоятельных россиян, стремящихся войти в европейскую бизнес-элиту, собственная винодельня является еще и нематериальным активом. Производить хорошее вино в Западной Европе столь же престижно, как иметь дворянский титул. Это старые деньги, благородный бизнес, что, несомненно, придает иностранцу более высокий статус в местных деловых кругах.

» ЗЕМЛЯ В БУДУЩЕЙ ЖИТНИЦЕ ЕС

Еще одно направление, которое считается перспективным в Европе, — это производство так называемых биопро-

Себестоимость даже самых дорогих вин мира, выходящих с виноделен, не превышает €20/бутылка. При этом продукция уровня Шато-Марго и Шато-Петрюс покидает пределы хозяйств по цене €150–500 за бутылку

оснащенных по последнему слову техники, не превышает €20/бутылка. При этом продукция уровня Шато-Марго и Шато-Петрюс покидает пределы хозяйств по цене €150–500 за бутылку. Если сделать скидку на имя, то получается, что хотя бы четыре «конца» обычных виноделы могут делать гарантированно, а ведущие — намного больше. Возможные доходы легко подсчитать.

скохозяйственные риски. Выдался дождливый год, 70% потенциального урожая погибло, и выручки может не хватить даже на покрытие издержек. Бывает необходимо сделать дополнительные инвестиции. Одна высококачественная дубовая бочка на 250 л стоит от €600 до €1 тыс., а их нужны десятки, если не сотни. Впрочем, если у вина есть репутация, все издержки закла-

Лев ПЕРМИНОВ, ведущий специалист виноторговой компании VinoNobile

ДН: Как можно описать потенциального отечественного покупателя виноградики и виноделен?

— В основном это продвинутые любители вина, имеющие сверхдоходы: олигархи, мини-олигархи, топ-менеджеры компаний-флагманов российского и украинского бизнеса. Сложно сказать, сколько таких приобретений совершается в целом: вино бывает разного качества, включая «для собственного употребления». Но если говорить о действительно стоящих (не обязательно сверхдорогих) хозяйствах во Франции и Италии — таких собственников среди россиян немного, думаю, максимум 20 человек. А уж приобретений того уровня, чтоб у виноторговцев захватило дух — «Купил так купил!» — пока еще не было. Думаю, все впереди, наши топ-олигархи должны до этого дозреть.

ДН: О каких минимальных инвестициях идет речь, если планируется не «присадебный виноградник», а действительно престижная винодельня, производящая вино, которое оценят знатоки?

— От €10 млн. Этой суммы уже достаточно, чтобы искать хоть и небольшое, но топ-уровня хозяйство «под ключ», производящее около 20 тыс. бутылок очень качественного вина в год. Можно, конечно, за эти же деньги найти и винзавод на 100 га, но это не та сфера, где важен масштаб. Даже объект за €30 млн, особенно если он выставлен на публичные торги, вовсе не обязательно будет хозяйством более высокого класса. Есть большая вероятность приобрести дорогой неликвид.

ДН: И все-таки покупатель и продавец как-то находят друг друга.

— Этот сегмент рынка очень закрыт, и по-настоящему стоящие предложения никогда не попадают в базы агентств недвижимости. Выйти на них можно только по узкопрофессиональным каналам. Информация о наличии покупателя с определенным бюджетом распространяется через наиболее авторитетных местных виноделов, затем следуют многочисленные консультации. При этом очень важны репутационные моменты: кто вас рекомендовал, каков ваш основной бизнес. Чтобы не получилась такая история: купил человек себе игрушку, проходит год — у него материальные проблемы, и он снова к посреднику: «Пацаны, продавайте!». Все. Для посредника это конец репутации. С русскими после этого уже никто здесь серьезно разговаривать не станет.

ДН: В каких винодельческих регионах есть смысл вкладывать деньги?

— Имею личную точку зрения (и готов ее отстаивать), что виноделие существует только во Франции и Италии. Но купить хорошую винодельню в той же Франции очень сложно. Большинство предложений в открытой продаже — это юг, Лангедок-Руссильон. Однако, например, в России вина этого региона у оптовиков практически не востребованы, возят одна-две компании. В Шампани приобрести винодельню нереально даже за астрономические деньги. Бордо теоретически возможно, но бюджет нужен огромный. Более реальный вариант Бургундия, в Италии — Тоскана и Пьемонт. Но я говорю именно о топ-винодельнях, производящих высокого класса вино с большой нормой прибыли, а не массовый продукт для супермаркетов по €5/бутылка.

ДН: Можно ли расценивать участок с виноградником просто как объект для инвестирования с учетом роста цен на землю?

— Виноградник живой организм, и требует ежедневного ухода. Вы не сможете его купить и забыть о нем: придется через пять лет, продаж. За такое отношение местное население вас возненавидит, а сам виноградник придет в упадок и обесценится. Надо любить вино. Там психология абсолютно другая, хозяйства заложены несколько столетий назад, передаются из поколения в поколение. Есть винодельни стоимостью €100 млн, а хозяин встречает тебя в резиновых сапогах и кепочке, и не боится сам работать на земле.

ДН: Нужно ли держать «на хозяйстве» доверенного работника из России?

— Как и любой бизнес, винодельня может процветать или прийти в упадок в зависимости от таланта управляющего им человека. В идеале собственник вмешивается минимально, особенно если не занят самообразованием по винной теме. Русского менеджера во Франции держать тоже не обязательно, разве что иногда присылать для контроля за бухгалтерией. Вообще, сложившийся коллектив лучше не трогать: люди работают в команде давно и обеспечили предприятию определенный статус. А вот искать рынки сбыта вина, скорее всего, придется. Был случай, к нам обратился человек, русский, купивший виноградник в Кьянти, — хотел продать нам свое первое вино. Озвучивает название хозяйства, мы смотрим по своим профессиональным базам данных (кьянти производится на 700 винодельнях) — оно вообще нигде не упомянуто. Так что, произвести вино мало, надо его еще и продать. Конкуренция очень жесткая. ■

дуктов, рынок которых расширяется на 10–15% в год, даже несмотря на кризис. Фрукты и овощи, помеченные соответствующей наклейкой, в европейских супермаркетах стоят порой в несколько раз дороже обычных, выращенных на удобрениях и пестицидах. Для потенциального агробизнесмена вопрос лишь в том, чтобы сертифицировать свое предприятие в соответствующих «зеленых» организациях и наладить логистическую цепочку.

Экофилософия предполагает, что продукт должен быть выращен не просто в чистой местности по определенной технологии, но и желательно не слишком далеко от потребителя. Это дает карты в руки тем аграрным странам, которые вступили в ЕС совсем недавно. Например, Болгарии. Труд там недорог, таможенные барьеры на пути в ЕС пали, а сельскохозяйственная земля самая дешевая в границах Евросоюза — от €15 за сотку.

В процессе перехода к капитализму Болгария избавилась практически от всех вредных промышленных производств, поэтому считается, что у нее большое будущее как у общеевропейского сада-огорода. Помидоры, арбузы, сладкий перец, сливы, вишня — список основных культур и продуктов их переработки здесь не изменился с социалистических времен (все мы помним кетчуп и сливовый сок с мякотью, которые в СССР поставляло ВТО «Булгарпродекспорт»). Правда, в процессе «перестройки» многие сельхозпроизводства пришли в упадок. Во-первых, по закону о реституции все национализированные в 1944 году земли, участки и строения были возвращены прежним собственникам. Во-вторых, главным потребителями свежей и переработанной болгарской зелени долгие годы был СССР, а этот рынок у болгар давно отняли. Наконец, на цене болгарских помидор на мировом рынке непосредственным образом сказывается геополитика. Себестоимость помидора зависит от цены топлива, а солярка в Болгарии дорогая (€1/л).

«Я не скажу, что граждане России кинулись скупать землю после нашего вступления в Евросоюз. Но тем, кто погрузился в эту среду, приобретя жилье для отдыха, часто приходят в голову бизнес-идеи, — говорит **Ангел Радославов, глава московского офиса болгарского агентства недвижимости «Мирела»**. — Порог, с которо-

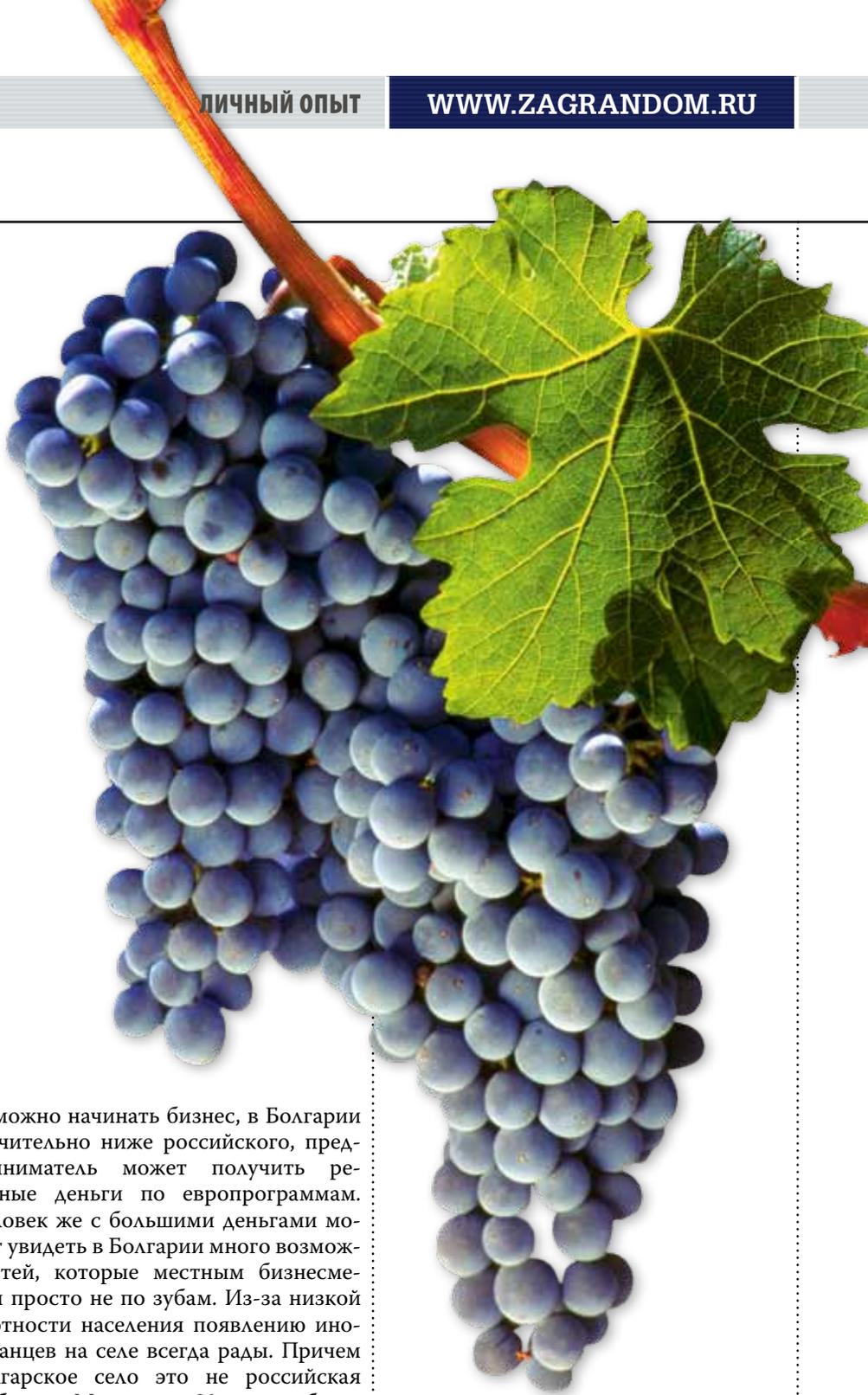
го можно начинать бизнес, в Болгарии значительно ниже российского, предприниматель может получить реальные деньги по европрограммам. Человек же с большими деньгами может увидеть в Болгарии много возможностей, которые местным бизнесменам просто не по зубам. Из-за низкой плотности населения появлению иностранцев на селе всегда рады. Причем болгарское село это не российская глубинка. Максимум 30 км от большого города, почти везде асфальтовые дороги, водопровод, электричество, Интернет». Налоги в Болгарии минимальны: 10% с прибыли юридических лиц, 10% — подоходный налог с лиц физических. Землю иностранцам не продают, но, зарегистрировав здесь предприятие (например, единоличное ООО с уставным капиталом в €1), эту проблему легко решить.

Еще пять-шесть лет назад болгарские агентства недвижимости рекламировали в российской прессе расположенные в сельской местности колбасные заводы, маслобойни и другие небольшие обрабатывающие

предприятия. Достоверно известно, что нацеленные на эмиграцию люди из российских аграрных регионов (например, Краснодарского края), их покупали. Вполне возможно, что сейчас они производят колбасы с этикеткой «made in EU».

» МАЛИННИК ЗА ПРЕДЕЛАМИ ЕДИНОЙ ЕВРОПЫ

Сербия к центру Европы территориально еще ближе. Но, в отличие от Болгарии, торговыми и таможенными барьерами от ЕС отделена. В последние годы здесь часто происходит та же история, что и в Тунисе: скупщи-



ками вывозятся дешевые свежие фрукты и ягоды, а готовый замороженный продукт имеет совсем другую страну происхождения, к примеру, Польшу. Плодоносящие сербские земли активно скупаются инвесторами из соседних стран. Например, в пограничной с Венгрией области Воеводина почти все предприятия, сады и пашни уже куплены венграми.

Впрочем, иногда иностранцы вкладываются и в переработку на месте: за-

цветки перспективный рынок. Кроме бизнесменов из экс-югославских стран, активность в этом смысле замечена за структурами из Голландии, Германии, Италии, Скандинавских стран.

Реальные приобретения есть и со стороны россиян. По словам **Галины Смирновой, директора сербского агентства недвижимости Home Properties**, в основном Сербией интересуются не жители столиц, а опять же близкие к земле регионалы. В Арилье,

поставляется для нужд одной из российских фармацевтических компаний. Известен случай покупки 45 га плодоносящих яблоневых садов в Воеводине. Ну, и банальный инвестиционный вариант: человек приобрел по смешной цене (менее €2 тыс./га) 110 га сельхозгодной и «заморозил» с целью перепродажи.

Чтобы стать небольшим фермером в Сербии, россиянину достаточно скромных средств. Недавно несколько соотечественников приобрели сельские дома с участками: один выращивает овец и коз (небольшое домашнее производство сыра); второй выкопал пруд и разводит карпов и сазанов. Масштаб таких покупок — от €25–30 тыс. до 100 тыс. (35–1200 соток земли).

Итог нашего небольшого исследования: деятельность с приставкой «агро» за рубежом может быть занятием весьма выгодным и перспективным. Последователи у Германа Стерлигова реально есть, только смотрят они чаще на Запад, да и работать на селе в основном предпочитают дистанционно. ■

Еще одно перспективное направление — производство **биопродуктов**, рынок которых расширяется **на 10–15% в год**. Фрукты, помеченные соответствующей наклейкой, стоят в несколько раз **дороже** обычных

купают холодильники шоковой заморозки, сушильные камеры, консервные линии. Востребованы и артели по сбору дикорастущего сырья: ягод, грибов, лекарственных трав — сырье для фарма-

являющейся одним из основных европейских регионов выращивания садовой малины (до 180 тыс. т ежегодно), соотечественникам принадлежит участок земли площадью 13,5 га. Ягода



Международная выставка недвижимости

19-21 ноября
2010 ГОДА

МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО

- Российская недвижимость
- Зарубежная недвижимость
- Инвестиционные проекты
- Архитектура и дизайн



ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА

PW
PROPERTYWORLDWIDE

communication advertising agency

MAKINGBRAND

Организатор

+7 (495) 660 06 84

www.pw-expo.ru



» Джеймс Бонд живет в пентхаусе

Актёр Дэниел Крейг, сыгравший роль агента 007 в двух последних фильмах бондианы, стал владельцем апартаментов стоимостью \$1,9 млн. Апартаменты, расположенные в районе Tribeca, довольно скромны по голливудским меркам. Они состоят из спальни, двух ванных комнат, кухни-столовой и открытой террасы. Квартира имеет два уровня, а ее общая площадь составляет 104 м². Как сообщает Real Estalker, в 2008 году Крейг приобрел апартаменты в центре Лондона за £4 млн, поэтому его переезд в Нью-Йорк на постоянное жительство маловероятен. Дэниел Крейг — британский актер, ставший всемирно известным благодаря роли Джеймса Бонда в фильмах «Казино «Рояль» и «Квант милосердия». Также сыграл в триллере «Мюнхен» Стивена Спилберга и ряде других фильмов. ■

» Мадонна расстраивается

Знаменитая певица решила пристроить еще один этаж к своему таунхаусу в Нью-Йорке. Согласно проектной документации, большая его часть будет отдана под спортзал. Общая площадь таунхауса будет составлять около 1,3 тыс. м² — и это без учета подвала. Кроме того, на прилегающей территории находится сад площадью 278 м², пишет New York Post. Также певица делает перестройку на третьем этаже — там появится будуар с гигантским шкафом для одежды и главной ванной комнатой. Напротив будуара расположится парикмахерская и отдельный чулан для багажа Мадонны. После перепланировки в таунхаусе певицы будет насчитываться десять спален и 13 ванных комнат, а также винный погреб и комната для игр. Стоимость ремонта оценивается в \$1,7 млн. Напомним, таунхаус был приобретен Мадонной в апреле 2009 года за \$40 млн. ■

» Уме Турман не понравилось в деревне

Американская актриса Ума Турман продает свой особняк в престижном районе Нью-Йорка Greenwich Village за \$14,2 млн. Площадь пятиэтажного дома составляет более 450 м², он включает семь спален, шесть ванных комнат, гостиную и кухню-столовую, а также небольшой сад и террасу на крыше. Турман приобрела этот объект в октябре 2006 года за \$9,5 млн. ■

» Эдди Мерфи играет на понижение

Американский комик Эдди Мерфи продолжает избавляться от целого ряда принадлежащих ему объектов недвижимости. Теперь пришла очередь особняка, расположенного в городке Энглеууд. Дом построен в колониальном стиле, включает в себя восемь спален, 11 ванных комнат, большой зал для приемов, кинотеатр, звукозаписывающую студию, зал для боулинга, зал для ракетбола и бассейн. Общая площадь дома составляет 2,3 тыс. м². Впервые дом был выставлен на продажу в 2005 году за \$30 млн, с тех пор его стоимость неоднократно снижалась. ■

» Пять уровней от «пятого элемента»

Знаменитая актриса Милла Йовович выставила на продажу таунхаус в Нью-Йорке за \$7,5 млн. Впервые объект был выставлен в мае 2008 года за \$8,75 млн, но покупателя на дом не нашлось. В июле 2009 года Йовович пришлось снизить стоимость до \$7 млн. Объект площадью 288 м² насчитывает пять уровней, включая террасу на крыше. В доме четыре спальни, три ванные, гостиная и столовая. ■



» Как стать соседом Тома Круза

Всего лишь в \$1,2 млн оценивается лофт площадью 110 м² в одном из жилых домов Нью-Йорка, расположенном на углу 13-й улицы и Четвертой авеню, выставленный на продажу известным актером Томом Крузом. По слухам, еще несколько квартир в этом здании, построенном в 1909 году, принадлежат Крузу и его жене, актрисе Кэти Холмс.

Квартира включает в себя гостиную с камином, столовую, кухню, «напичканную» современной бытовой техникой, спальню, из которой можно попасть в ванную комнату с ванной внушительных размеров, и отдельный туалет. Кроме того, лофт может похвастаться окнами во всю стену, из которых открывается красивый вид на город, полами из дуба, потолками высотой четыре метра и внушительных размеров шкафом для одежды, сообщает портал EV Grieve. ■



Ascent TravelTM

Member of  Hotelplan^{GROUP}

ИТАЛИЯ

Откройте для себя Лигурию!

*Прямой перелёт в Геную - еженедельно
Отдых в отелях и апартаментах на морском побережье
Экскурсионные и комбинированные туры*

www.ascent-travel.ru

ПРОДАЖА ТУРОВ
(495) 981-8855
единый call-центр



Туристические
Бренды



Сейчас, когда почти все лакомые кусочки земли в самой Хургаде освоены, застройщики жилой недвижимости все активнее развивают прибрежные районы пригородов. Интенсивное строительство выплескивается именно туда — все дальше от города. Впрочем, жить за несколько километров от местного центра цивилизации готовы далеко не все потенциальные покупатели жилья. Ведь жизнь в центре курортного города — наряду с общеизвестными минусами — обладает массой плюсов. Особенно, если жить в районе Нового туристического центра Хургады.

DIAMOND RESORT:

бриллиант за умеренные деньги

Здесь рукой подать до множества продуктовых магазинов, торговых центров, закусочных, аптек. Это очень удобно и для пожилых людей, и для семей с маленькими детьми — не нужно куда-то ехать на перекладных, не нужна собственная машина.

Для молодых людей тут тоже раздолье: полюбившие курорт западноевропейские дайверы привлекли за собой в город первоклассную ночную жизнь. Знаменитый лондонский лейбл Ministry of Sound, владеющий одним из пяти лучших ночных клубов мира, еще пять лет назад открыл в Хургаде свой первый (и пока единственный) зарубежный филиал. Затем неподалеку появился бар под не менее известным брендом Hed Kandi. Именно здесь, на Променаде, находятся и знаменитые на весь мир Hard Rock Cafe и коктейль-бар Little Buddha.

Но самое главное, что эта удобная, безопасная и веселая жизнь в новом туристическом центре Хургады дополняется великолепными чистыми пляжами — они находятся прямо здесь же, и до них тоже куда-то не надо ехать. Именно это уникальное сочетание комфорта и первоклассного пляжного отдыха поддерживает постоянно растущий спрос на жилье в Новом туристическом центре и, таким образом, обуславливает еще одну мотивацию к покупке — приобретение недвижимости здесь представляется целесообразным еще и с инвестиционной точки зрения: это просто выгодно.

Что касается вторичного рынка, то сейчас он предлагает достаточно большой выбор вариантов в этой престижной зоне. А вот новостроек, которые в целом по качеству лучше построенного 4–5 лет назад жилья, не так много. Одним из самых интересных предложений, на наш взгляд, сей-



Diamond Resort расположен прямо напротив лучших пляжей Хургады

Квартиры в Diamond Resort будут приносить доход круглый год



В Diamond Resort все квартиры сдаются только «под ключ»

час является проект Diamond Resort, который расположен рядом с отелем Marriott 5*.

Местоположение у этой площадки исключительное. Формально это вторая линия от моря, а значит, стоимость на стадии строительства относительно невысока (от €24,8 за студию общей площадью 55 м²). При этом кромка воды находится всего в 100 м от территории. Редко где встретишь объект на второй линии столь близко к берегу, да еще непосредственно рядом с оборудованным пляжем. Жильцам менее удачно стоящих комплексов похожего класса до места купания часто приходится ехать на такси или автобусе, поскольку побережье занято отелями. Diamond Resort же соседствует сразу с двумя коммерческими пляжами, каждый из которых считается лучшим в Хургаде в своем жанре. Более молодежный Elysees Dream Beach подходит для любителей музыки, тусовки и общения; широкий песчаный Old Vic хорош для спокойного семейного отдыха. Оба отличаются прекрасным входом в море, без кораллов в прибрежной полосе, с достаточной глубиной.

Район Южная Хадаба удобен для постоянного проживания, поскольку не требует наличия автомобиля для решения повседневных бытовых проблем. В 800 м от Diamond Resort расположен торговый центр крупнейшей местной сети супермаркетов Abu Ashara — расстояние вполне преодолимое пешком. Магазины, кафе, места вечерних прогулок и инфраструктура лучших отелей, как уже говорилось, тоже в шаговой доступности. До аэропорта на такси добираться не более 5 мин. Самолеты жильцам никак не мешают, поскольку маршруты

взлета и посадки пролегают над другими участками побережья.

Следствием удачной привязки Diamond Resort к местности являются и прекрасные видовые характеристики большинства квартир. Картинка из окон обещает быть не хуже, чем в иных проектах первой линии. Помимо упомянутого бюджетного варианта, планировкой предусмотрены еще два вида чуть более просторных студий, а также 1- и 2-спальные апар-

На российском рынке жилой комплекс представляет компания CHEDA, которая работает со всеми крупными застройщиками побережья и имеет в своем портфолио десятки предложений по элитным новостройкам. Однако рассказать мы решили именно о Diamond Resort, поскольку площадок с подобными характеристиками в Хургаде остается все меньше. Как любой проект с удачным месторасположением, комплекс обещает стать лик-

Diamond Resort – комплекс относительно небольшой, с зеленой зоной и местами отдыха, занимающими 30 % площади участка. На территории будет собственный бассейн, спортивный зал, SPA-центр

таменты общей площадью до 115 м². Все квартиры сдаются с полной отделкой, установленной сантехникой и столешницами из натурального гранита на кухне.

Сам комплекс относительно небольшой, с зеленой зоной и местами отдыха. На территории будет собственный бассейн, спортивный зал, SPA-центр. При этом стоимость обслуживания удастся выдержать на минимальном уровне — около €6/м² в год.

Первая очередь жилого комплекса будет завершена до конца 2010 года, вторая очередь — к маю 2011 года. На данный момент полностью готов монолитный каркас и почти закончена обкладка кирпичом. На весь срок строительства предоставляется беспроцентная рассрочка: €1 тыс. при резервировании, 40 % стоимости в течение первого месяца, остаток — равными долями до момента получения ключей от квартиры.

видным адресом, в том числе и на рынке курортной аренды. Квартиры небольшие, близ пляжа, рядом с главной пешеходной зоной Хургады — такие варианты востребованы у туристов больше всего. Приносящую круглый год доход недвижимость со столь малыми начальными инвестициями сегодня трудно найти на каком-либо другом благоустроенном курорте. Египет в этом смысле вне конкуренции. Главное, не ошибиться с конкретным адресом. ■

Компания..... CHEDA Real Estate & Investment

Офис в Египте..... Хургада, торговый центр «Коттас»,
..... 2 этаж, офис 133 (напротив отеля Марлин Инн)
Тел.:.....+2 (012) 366-31-39, +2 (012) 734-83-89
Офис в Москве..... ул. Б. Серпуховская, д. 44, офис 38
Тел.:.....+7 (495) 761-88-70, +7 (495) 233-23-42
Офис в Санкт-Петербурге..... 2-я Советская ул., д. 7,
..... бизнес-центр «Сенатор», офис 015
Тел.:..... 8 (812) 913-96-53, +7-965-031-89-15

Автор: Элина ПЛАХТИНА

Лето — пора отпусков и отдыха — в самом разгаре. Россияне пакут чемоданы и колониями штурмуют **заморские страны**, такие далекие, экзотические и манящие. Некоторые в приглянувшемся местечке присматривают недвижимость. Благо **возможностей** мировые рынки **предоставляют сегодня массу**. Хочешь — отдыхай, а хочешь — деньги зарабатывай. Главное — разобраться, что к чему. В помощь неутомимому туристу и предприимчивому инвестору **ДН** подготовил **мини-обзор рынков недвижимости** некоторых экзотических государств, далеких от России по расстоянию, менталитету, климату и природе.

НЕДВИЖИМОСТЬ В СТИЛЕ ЭКЗО



Начнем со страны, которая хоть и является нашей соседкой, но, чтобы добраться до нее, потребуются определенное время, силы и средства. Речь идет о самой крупной азиатской стране, третьей по величине в мире и самой густонаселенной, давшей миру бумагу, компас, порох и, говорят, даже колесо, — о Китае. Москву от Пекина отделяют 8 часов лета или

8 дней на поезде. Билет экономкласса на самолет в один конец обойдется в €600, поездка в вагоне-купе будет стоить немногим дешевле.

» ГИГАНТСКИЙ КИТАЙСКИЙ ПУЗЫРЬ

Китайский рынок недвижимости в последнее время не сходит со страниц мировой прессы. Китайцы надули са-

мый большой пузырь на рынке недвижимости за всю его историю, уверяют эксперты. По данным компании Knight Frank, в 2009 году в стране было продано 8,5 млн новых жилых объектов, по сравнению с 500 тыс. в США. В прошлом году средние цены на городское жилье в Шанхае, Пекине и Шеньжэне выросли на 87, 63 и 66 %, соответственно. Это самые высокие показатели

по всему миру. Рост был вызван мягкой кредитной политикой и массивным стимулирующим госпакетом. В настоящее время в самом крупном городе страны Шанхае цена типичной квартиры площадью 93 м², с двумя спальнями и одной ванной комнатой, составляет около \$274 тыс. Стоимость первичного жилья в этом же городе составляет в среднем \$3,1 тыс. за м².

В настоящее время власти КНР кинулись остужать рынок недвижимости, накалившийся до предела, запустив целую программу по борьбе с растущим пузырем. К числу таких мер относятся: увеличение предложения земли под застройку, ограничение максимальной суммы ипотечного кредита 60% стоимости дома, запрет на выдачу ипотечных кредитов покупателям, которые уже владеют двумя или более объектами, а также обязательное требование к девелоперам в отношении выставления на продажу как минимум 30% от общего объема предложения на первоначальном этапе строительства с целью прекращения искусственного замедления выхода объектов на рынок, которое «разгоняет» цены в течение всего процесса строительства. Власти также намерены ввести налоги на жилье.

Меры, видимо, подействовали — по данным статистического бюро Шанхая, в мае продажи нового жилья в городе сократились на 32,5%, до 7,19 млн м², — но ненадолго. По результатам июня объемы продаж снова пошли вверх. Возможно, этому способствовали скидки, которые девелоперы щедро начали раздавать, испугавшись шума заведенной административной машины. Так, девелоперу одного из проектов удалось продать 125 объектов только за воскресенье после предоставления 20-процентной скидки. Однако, как отмечают местные риэлторы, активные продажи идут только в сегменте элитного жилья, в то время как в среднем ценовом сегменте наблюдался спад объемов продаж.

«Самый объемный рынок премиальной недвижимости в Китае находится в Шанхае, где 8,4 тыс. новых объ-

ектов средней стоимостью \$750 тыс. было продано в 2009 году, на втором месте Пекин (8 тыс.) и на третьем — Шеньжень (2,3 тыс.), — рассказывает Елена Юргенева, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank. — С точки зрения соотношения этих цифр ко всему рынку, в Шанхае на элитный сегмент пришлось 5,5% от всех сделок с жилой недвижимостью, в Пекине — 4,6% и 3,6% в Шеньжэне».

»» ОДИНОКИЕ БЕСПРИДАННИКИ

По словам Е. Юргеновой, до половины элитных объектов недвижимости в Шанхае были приобретены иностранными покупателями, включая покупателей Гонконга, Тайваня и Макао. Кстати, по закону, приобрести объект недвижимости в Китае могут только иностранцы, которые прожили в стране более года.

Статистика национального соотношения продаж не удивляет. Рядовые китайцы практически никакой силы на рынке не имеют, они если сюда и заходят, то только как в музей: посмотреть, полюбоваться и выйти. Да что там элитная недвижимость... Согласно исследованию китайской Академии общественных наук, 85% семей в Поднебесной вообще не могут купить жилье. По мнению специалистов, если стоимость жилого объекта в 3–6 раз выше, чем годовой доход гражданина, покупка такого объекта является затруднительной. Между тем на сегодняшний день цены жилье в среднем в 8,3 раза выше по сравнению с доходами китайцев. А среди отдельных категорий граждан разница между этими двумя показателями еще более значительна. Так, для иммигрантов соотношение составляет 22:1, а для жителей сельской местности — 29:1, говорится в исследовании.

Более того, диспропорции в ценах на недвижимость и доходах рядовых китайцев породили в стране новое социальное явление — класс фрустрированных холостяков, пишет The Los Angeles Times. Дело в том, что боль-

ЭТО ЛЮБОПЫТНО

При подготовке объединения английских колоний в Австралийский Союз долго не могли решить, какой город станет столицей. Самые большие города Сидней и Мельбурн претендовали на это звание и не хотели уступать друг другу. Поэтому было принято решение построить в качестве столицы совершенно новый город — Канберру — на значительном расстоянии как от Сиднея, так и от Мельбурна.

Самым большим поголовьем диких верблюдов обладает Австралия, куда их завезли в XIX веке. Она даже экспортирует их на Ближний Восток.

Граф Потемкин предлагал Екатерине II выпустить у английского правительства каторжников для освоения причерноморских степей. Царица всерьез увлеклась этой идеей, но сбыться ей было не суждено, а английских каторжников стали отправлять в Австралию. ■

шинство современных китайских женщин отказываются выходить замуж, если у их избранников нет собственного жилья. Однако из-за предельно высоких цен на жилье далеко не многие китайские мужчины могут выполнить требования невест. Вот и страдают китайские мужи и без жилья, и без жены. Страдают и власти КНР — как уже говорилось, их усилия в регулировании рынка пока малоэффективны. Вообще, эксперты мировых рынков не верят в то, что китайские власти теперь смогут что-либо изменить — слишком поздно опомнились. И хором пророчат, что китайский пузырь вот-вот лопнет. Вывод напрашивается сам собой: пора бежать с китайского рынка, пока не накрыло взрывной волной.

»» НЕ ЗАБЫВАЙТЕ, ЧТО В ГОСТЯХ

Однако, возможно, бежать далеко не придется. В азиатском регионе есть еще немало привлекательных стран — например, Вьетнам. Страна очень полюбившаяся в последнее время российским туристам, как истинная восточная женщина, всегда мила и приветлива, однако никогда не от-

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Страна	Годовое изменение цен на недвижимость, %		Изменение цен на недвижимость за 1 кв. 2010 г., %
	1 кв. 2009 г.	1 кв. 2010 г.	
Австралия (8 городов)	-5,50	19,97	0,63
Китай, Шанхай	1,12	10,58	2,14

По данным компании Global Property Guide

ТИПИЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ПРЕМИАЛЬНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ВО ВЬЕТНАМЕ

Район	Цена, \$/м ²
Апартаменты класса А в округе Хо Ши Мин Сити	3,800
Виллы Manor, My Dinh, Ханой	2,500
Виллы Hyatt Residence, Дананг	3,000-4,000

По данным компании Knight Frank



крывается до конца. Вот, например, в сфере недвижимости — Вьетнам с распростертыми объятиями ждет иностранных инвесторов, тем не менее, пока зарубежные покупатели не могут приобретать недвижимость в собственность — объекты предлагаются на условиях аренды сро-

Хойан, Вунгтау, Нячанг. Виллы на побережье стоят в среднем от \$420 тыс. до 1,84 млн. Средняя цена апартаментов составляет \$170–582 тыс.

Прикупить виллу для собственного пользования на одном из прекрасных пляжей, возможно, и имеет смысл, а вот вкладывать деньги с целью полу-

реализуются около 300 проектов на общую сумму \$34 млрд. Однако эти показатели могут значительно вырасти, поскольку страна насчитывает 125 пляжей общей протяженностью более 3 тыс. км, многие из которых имеют нереализованный девелоперский потенциал, уверен вьетнамский чиновник.

»» ПАТРИОТЫ ПОНЕВОЛЕ

Похоже, сами вьетнамцы действительно верят в свой рынок недвижимости. По словам Елены Юргеновой, недвижимость является популярным инвестиционным инструментом среди местных жителей, которым запрещено инвестировать за рубежом и которые предпочитают иметь «реальные» активы в своем портфеле.

Эксперт рассказывает, что во Вьетнаме хорошо развит рынок премиальных апартаментов в столице страны Ханое и в ее основном коммерческом центре Хо Ши Мин Сити. Несколько новых курортных проектов класса люкс активно развиваются вдоль China Beach в Дананге.

«Ограниченность предложения обусловила относительную устойчивость премиального рынка недвижимости во время вьетнамской рецессии и в период быстрого роста инфляции в 2008 году. Цены начали восстанавливаться во втором полугодии 2009 года, однако все еще на 5–10% ниже своих пиковых значений, — поясняет Юргенева. — Цены в Хо Ши Мин Сити более волатильны в связи с избыточностью предложения. В Дананге запрашиваемые цены на элитные виллы могут достигать и \$2 млн. Это пока еще небольшой, но растущий рынок».

На руку рынку недвижимости сыграло и правительственное заявление о закрытии в стране, ежегодно скупающей несколько десятков тонн золота, всех площадок по торговле вечно-го драгметалла — капитал в размере нескольких триллионов донгов подался на рынки акций и недвижимости. Кроме того, другим позитивным фактором для рынка недвижимости станет приток правительственных инвестиций в развитие инфраструктурных проектов.

»» НЕУМЕЮЩИЕ ПЯТИТЬСЯ

Пожалуй, пора покинуть Азию и отправиться дальше, за океан — к примеру, в Австралию. Зеленый континент открыл миру доселе невиданных живот-

Большинство китайских женщин **отказываются выходить замуж**, если у их избранников нет собственного **жилья**, но из-за **высоких цен на жилье** немногие китайские мужчины могут выполнить требования невест

ком до 70 лет. Хотя и из этого правила есть исключения. В прошлом году вступил в силу закон, согласно которому иностранцы, сделавшие прямые инвестиции в экономику страны, владельцы вьетнамских компаний, иностранцы, имеющие какие-либо особые заслуги перед Вьетнамом или заключившие брак с гражданами страны, получили право на покупку жилья. Но!.. Через 50 лет объект недвижимости следует перепродать или подарить. Землю гражданам других государств разрешено брать в аренду на неограниченный срок.

Россиян, по словам риэлторов, в первую очередь интересуют курортные направления — Дананг, Муйне,

чения выгоды эксперты пока не советуют. По словам **Игоря Индриксона, директора департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills**, курортная недвижимость Вьетнама, Таиланда и других похожих стран не представляет никакого инвестиционного интереса, так как анонсируемый рост цен в этих регионах «существует только на бумаге».

Тем не менее, вьетнамские власти ждут и надеются на зарубежных инвесторов. По словам **главы инвестиционного департамента Фан Ху Тханга**, объем иностранных инвестиций в недвижимость уже сейчас довольно велик: в настоящее время во Вьетнаме

ных, таких как ехидна, утконос, кенгуру, страус эму и т. д. Кстати, два последних представителя австралийской фауны попали на герб этой страны не только потому, что они нигде больше не водятся, а потому, что они не умеют пятиться. «Только вперед!» — девиз настоящих австралийцев. Страна, образованная Британией несколько веков назад как тюрьма для опасных преступников, сегодня является одним из крупнейших развитых государств с высоким уровнем жизни, стабильной экономикой, низкой инфляцией, надежной правовой системой, высокообразованной инфраструктурой.

Неудивительно, что рынок недвижимости Австралии показывает одни из самых высоких показателей роста. Согласно данным Глобального индекса цен на жилье Knight Frank, австралийская жилая недвижимость подорожала в прошлом году в среднем на 20%. Рост цен в I квартале нынешнего года составил 4,8%. И, по прогнозам компании, будут расти дальше. Вообще, растущие цены на недвижимость в Австралии уже сейчас нельзя назвать низкими. Цены на апартаменты в крупных городах стартуют от €200 тыс. Если это новый современный жилой комплекс на берегу океана, то цены будут начинаться от €370–400 тыс. Односпальная квартира площадью 90–105 м² будет стоить €195–230 тыс. Цена двухспальной квартиры начинается от €305 тыс. Квартира-студия площадью 20 м² обойдется в €120 тыс.

«Средней ценой на австралийское жилье можно назвать сумму €300–350 тыс., — считает **Станислав Зингель, президент международного агентства недвижимости Gordon Rock**, — однако есть объекты недвижимости стоимостью от €1 млн — просторные пентхаусы и виллы».

» НА ИНОСТРАННЫХ РОГАХ

Как отмечает С. Зингель, особенность рынка в том, что иностранцы могут покупать только первичное жилье. «Это дает возможность и преимущество строить именно столько, сколько необходимо, и избежать перенасыщения рынка, — поясняет эксперт. — Что еще не маловажно — иностранец может взять ипотечный кредит в австралийском банке, до 60% стоимость жилья. Ставки по кредиту около 6–7%».

И, надо отметить, иностранцы любят австралийский рынок недви-

мости. По данным Наблюдательного совета по иностранным инвестициям Австралии (FIRB), в прошлом году иностранцы потратили \$14,9 млрд на жилые объекты и земельные участки в Австралии. Советом было выдано почти 5 тыс. разрешений, примерно половина из них — иностранцам с временным видом на жительство. 988 разрешений было выдано на покупку вакантных земельных участков под жилую застройку. Наибольшим спросом среди иностранцев пользовалась недвижимость в штатах Виктория, Квинсленд и Новый Южный Уэльс.

По словам Елены Юргеновой, в начале 2009 года до трети всех покупок осуществлялось азиатскими инвесторами, спешащими воспользоваться низкими ценами и слабостью ав-

стралийского доллара, который подешевел на 40%. Однако не отстают от азиатов и россияне. Как пишет издание The Australian, в 2009 году жители Китая приобрели в австралийском курортном регионе Золотой берег дома и квартиры общей стоимостью \$20,4 млн. Наши соотечественники за тот же период потратили \$20,3 млн. При этом в прошлом году россияне тратили больше на частные дома, чем китайцы. Средняя цена покупки одного дома россиянином составляла \$463 тыс., гражданином Китая — \$400 тыс. За 2006–2007 финансовый год россияне купили 64 объекта недвижимости на Золотом берегу, заплатив за них в общей сложности \$31,4 млн.

По данным Gordon Rock, основными причинами приобретения недви-

CORALLI SPA RESIDENCE

Страна/Регион	Кипр/Протарас
Объект продажи	квартиры
Общая площадь	40-116 м ²
Цена	от €205 000



Информация: жилой комплекс, состоящий из 103 роскошных квартир, большинство из которых с видом на море. Место для парковки. Кладовая комната. Лифт. Кипрская современная архитектура. Комплекс расположен на пляже Протараса, в 500 м от центра курорта, в 40 мин от аэропорта Ларнаки, в 3 км от стоянки для яхты и поля для гольфа. Спортивно-оздоровительный центр на основе высоких технологий, ресторан, бар, два бассейна, детские площадки, сад, мини-рынок, SPA-зона, деловой центр. По желанию полное обслуживание квартир, как в отеле: консьерж, уборка и обслуживание номеров, доставка завтраков, обедов, ужинов, служба заботы о детях и т. д.

Телефоны нашего представительства в Москве:
+7 (495) 542-15-41 +7(926) 226-25-19

www.giovani.com.cy

www.tecoma.ru



KYMA BEACHSIDE RESIDENCES

Страна/Регион	Кипр/Айя-Напа
Объект продажи	виллы и бунгало
Общая площадь	389-528 м ²
Цена	от €450 000



Информация: комплекс вилл и бунгало (всего 41 объект) расположен на морском побережье, рядом с бухтой Потамос. В каждой вилле есть большая веранда, камин и бассейн. Комплекс расположен в 20 мин от Ларнаки и международного аэропорта. В шаговой доступности магазины, автобусная остановка, туристическая зона. Подходит для постоянного проживания, каникул и аренды.

Телефоны нашего представительства в Москве:
+7 (495) 542-15-41 +7(926) 226-25-19

www.giovani.com.cy

www.tecoma.ru



ЭТО ЛЮБОПЫТНО

Туристам в Австралии предлагают новую услугу — охоту на ростниковых жаб. Таким образом местные власти пытаются сократить популяцию этих ядовитых лягушек, достигшую «эпидемических пропорций».

Архитектор Руван Фернандо предложил построить в Австралии «ферму-небоскреб» на воде. По задумке автора, в здании, оснащённом солнечными панелями, приливной электростанцией и ветряными турбинами, смогут разместиться как жилые и коммерческие объекты, так и фермы для выращивания сельхозпродукции.

Житель Сиднея в начале этого года купил четыре лотерейных билета, один из которых принес ему крупный выигрыш — особняк на Солнечном берегу Австралии ценой более \$1 млн и на выбор автомобиль или золотой слиток стоимостью \$65 тыс. Свое везение мужчина объяснил тем, что в прошлом году после прочтения заметки о фэн-шуй прикрепил к порогу своего дома золотую монету. Именно после этого, по его словам, ему начало «фартиль».

Курорт для любителей лошадей планируют построить в Китае. Стоимость проекта Tianjin Horse City, включающего школу верховой езды, коннозаводческий комплекс, завод по производству кормов и госпиталь для лошадей, а также элитные отели, жилье и инфраструктуру, оценивается в \$1,5 млрд.

Испанец Христофор Колумб, потомок первооткрывателя Америки, планирует реализовать в Панаме туристический проект по воссозданию в панамских поселениях испанской колониальной эпохи и ее культурных и религиозных традиций.

Шляпы-панамы впервые появились и до сих пор производятся в Эквадоре, а не в Панаме.

Число 4 в Китае, Корее и Японии считается несчастливой, так как созвучно слову «смерть». В этих странах этажи с номерами, оканчивающимися на четыре, почти всегда отсутствуют.

Знаменитый китайский суп «ласточины гнезда» на самом деле готовится из гнезд стрижей.

Китайцы издавна любили лакомиться крокодилим мясом. На берегах Янцзы ловили маленьких крокодилов и откармливали их, пока хвост не достигал нужной длины. Таким образом, рептилия становилась домашним животным, притом выполнявшим и функции сторожевого пса. Дело в том, что крокодила держали у входа во двор в ящике, где он был прикован за заднюю ногу длинной цепочкой. ■

жимости в Австралии у российских покупателей являются: 44% — дом для отдыха на океане, 37% — инвестиции для получения дохода, 10% — по семейным причинам (бизнес, обучение детей, воссоединения семьи, переезд на ПМЖ), 9% — другие причины.

Именно активных иностранцев австралийские власти обвинили в росте цен на жилую недвижимость. И, не дожидаясь, пока их рынок достигнет участь рынка недвижимости Китая, начали ужесточать требования, предъявляемые зарубежным покупателям. В частности, теперь иностранцы с временным видом на жительство в Австралии, имеющие недвижимость в стране, должны будут ее продавать после своего отъезда.

И пока австралийские власти закручивают гайки иностранным покупателям жилья, другие выбирают иной подход к недвижимости в стране, а именно, смотрят на другой сегмент — коммерческую недвижимость. К слову сказать, рынок коммерческой недвижимости Австралии, согласно исследованию компаний Jones Lang LaSalle и LaSalle Investment Management, в 2010 году признан самым прозрачным

мосты страны так же, как и в Дубае, был основан исключительно на перепродаже опционов и контрактов. И лопнет он, как и Дубай. Причем произойти это может довольно скоро».

Мировой финансовый кризис оставил строительный бум в столице Панамы. Из-за низкого спроса было приостановлено строительство многих небоскребов. Кроме того, многие экономисты считают, что реализация крупных инфраструктурных проектов будет дополнительной нагрузкой для бюджета Панамы. Правительство Панамы объявило, что бюджетные расходы Панамы в ближайшие четыре года составят около \$20 млрд. И это, по мнению экспертов, достаточно много для развивающейся страны с населением в 3,4 млн человек, \$5,25 млрд планируется направить на расширение Панамского канала, еще \$2 млрд — на развитие транспортной системы в столице, включая строительство метро.

» БОГАТИТЬСЯ НА ТРУЩОБАХ

Несколько лучше обстоят дела у другой американской страны — Бразилии. Напомним, совсем недавно, с июня

Доходность по непрямым инвестициям в бразильскую недвижимость экономкласса в прошлом году составила 450%. Тренд роста, по мнению экспертов, сохранится в последующие два-три года

в мире. По мнению Игоря Индриксонса, в настоящее время этот сегмент австралийской недвижимости очень интересен и выгоден с инвестиционной точки зрения. В последнее время австралийские офисы и гостиницы показывают ежегодный рост в пределах 10–15%. И если билет на этот рынок посредством прямых инвестиций будет стоить инвестору минимум \$20 млн, то не прямые инвестиции можно начинать делать, имея \$10 тыс.

» ЦЕНТРАЛЬНОАМЕРИКАНСКИЙ ДУБАЙ

Рассказал эксперт и куда сейчас вкладываться точно не стоит, а если уже вложился — быстрее уноси ноги. Страной, попавшей в немилость к аналитикам, оказалась Панама. «Сейчас Панама — это второй Дубай, — остергегает Индриксонс. — Рынок недвижимо-

нынешнего года, эта страна стала нам ближе — между Россией и Бразилией начал действовать режим безвизовых поездок. Кроме того, президенты обоих государств пообещали в скором будущем сделать все возможное, чтобы возобновить прямое авиасообщение между странами, которое было прекращено в 1990-х гг.

Страна эта, помимо большого числа природных мировых рекордов, как то: самая полноводная река, самая большая лагуна и самый длинный пляж, может похвастаться и стабильным ростом экономики, который позволяет реализовывать в стране различные масштабные инвестиционные проекты, в том числе и в сфере недвижимости. Так, в прошлом году бразильские власти объявили о начале реализации программы «Мой дом — моя жизнь», цель которой заключается в полном



расселении печально знаменитых бразильских трущоб, фавел.

В рамках данной инициативы государство оплачивает 100% стоимости жилья семьям, максимальная заработная плата которых составляет 1,5 тыс. реалов (\$870) в месяц. Жилье возводится частными строительными компаниями на средства, предоставленные федеральным и муниципальными бюджетами. «В феврале текущего года было подано 670 тыс. заявок на строительство нового жилья. Ожидается, что к концу этого года будут подписаны контракты на строительство 1 млн жилых объектов. Вторая очередь проекта стартует в 2011 году. В том случае, если реализация программы продолжится текущими темпами, Бразилия сможет избавиться от дефицита жилья, составляющего 7 млн домов, за 10 лет», пишет Associated Press.

Не намерены упускать такой шанс и многие инвесторы. Так, компания Equity International, которая принадлежит американскому миллиардеру Сэму Зеллу (его окрестили «гуру недвижимости») за ряд удачных инвестиций, объявила о намерении приобрести долю в нескольких бразильских фирмах, занимающихся коммерческой и жилой недвижимостью.

Весьма позитивные прогнозы развития и характеристики нынешнего состояния дают бразильской недвижимо-

сти и российские аналитики. «Бразилия сейчас с инвестиционной точки зрения довольно привлекательная страна, — рассказывает Игорь Индриксонс. — Однако это касается далеко не всех сегментов. В настоящее время, чтобы зафиксировать максимальную доходность, следует вкладываться только путем не прямых инвестиций в недвижимость экономкласса».

Доходность по непрямым инвестициям в бразильскую недвижимость экономкласса в прошлом году, по его словам, составила 450%. Тренд роста сохранится в следующие два-три года, уверен эксперт. На сегодняшний день двухспальная квартира площадью 100 м² в крупных бразильских городах, таких как Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро, обойдется покупателю в среднем в \$60 тыс. Дом экономкласса в спальнях районах можно приобрести за \$30 тыс.

»» ТЕМНОКОЖИЙ МУНДИАЛЬ

Кстати, одним из стимулов, заставивших зашевелиться бразильские власти, стала победа города-мечты Остапа Бендера Рио-де-Жанейро в борьбе за право проведения летней Олимпиады 2016 года. Так что страна кофе и карнавалов ждет спортсменов и инвесторов.

И уж если речь зашла о спорте, самое время поговорить о дру-

гой, не менее экзотической и далекой стране — Южно-Африканской Республике, где только что завершился Чемпионат мира по футболу. К слову сказать, по мнению экспертов, Мундиаль не оправдал надежд жителей ЮАР, ожидающих, что чемпионат привлечет в страну не только поток туристов, но и покупателей недвижимости.

В Кейптауне, где прошло несколько матчей, падение спроса на недвижимость аналитики частично объясняют 430-процентным ростом цен на недвижимость, произошедшем за последние десять лет в центральных районах города.

В некоторых районах недвижимость подешевела на 10–20%. Однако на побережье Атлантики, где традиционно продается самое дорогое жилье Кейптауна, цены снова растут, и основная причина этого — отсутствие свободных земель под застройку, объясняют эксперты Global Property Guide.

Что ж, пожалуй, пора собираться домой. Напоследок совет: помните, не всегда место идеальное для отдыха будет инвестиционно привлекательным и наоборот. Все же бизнес и отдых — это разные вещи, и смешивать их не стоит, дабы не болела потом голова. Дом для себя выбирайте сердцем, для инвестиций — головой, и тогда точно останетесь в выигрыше. ■

КОМФОРТНАЯ КВАРТИРА НА БЕРЕГУ МОРЯ



ворят по-русски и очень дружелюбно относятся к гостям из России. Климат Золотых Песков идеально подходит для комфортного отдыха: летом средняя температура воздуха +28–30 °С, воды — +22–24 °С. Здесь есть все необходимое для занятия водными видами спорта, гольф-клуб и конная база, детский парк развлечений и аквапарк. Время на курорте проходит разнообразно и динамично.

Благоустроенный комплекс

Семизэтажный жилой комплекс Golden Line находится в 150 м от берега моря, в окружении многолетних деревьев. На охраняемой территории комплекса будут расположены магазин, ресторан, бассейны, SPA-центр и подземный паркинг. Апартаменты сдаются с полной отделкой высокого качества. Именно таким должен быть настоящий дом у моря: оригинальное решение внутреннего пространства, просторный интерьер, удобная мебель известных фирм. Golden Line практически построен: комплекс возведен под крышу, установлены стеклопакеты. Отделка апартаментов начнется в сентябре, а уже следующим летом Golden Line будет готов принять своих жителей.

Выгодные предложения

В июне состоялась ознакомительная поездка в Болгарию, организованная «ЛенСпецСМУ». Клиенты смогли убедиться в высоком качестве курортной инфраструктуры Золотых Песков, увидели Golden Line своими глазами и поближе узнали Болгарию. Все лето в Болгарии будут работать менеджеры компании. Вы можете приехать в Золотые Пески на отдых и в один из дней познакомиться с Golden Line – вас ждет подробный рассказ о комплексе, показ шоу-рума, где представлена отделка апартаментов. А в случае заключения договора на покупку компания вернет вам €450 (по курсу ЦБ РФ на момент заключения договора). Если вы хотите приобрести собственный дом у моря, то сейчас самое время, и уже следующим летом ваша семья будет отдыхать в собственной комфортной квартире с видом на Черное море. ■

Представляем вам жилой комплекс Golden Line от петербургского холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» – благоустроенное жилье на болгарском побережье Черного моря. Ваши дети смогут проводить здесь все лето, родители поправят свое здоровье, а вы будете отдыхать, не завися от срока действия визы или туристической путевки.

Холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» имеет большой опыт строительства благоустроенного жилья. Специалисты компании всегда стремились, чтобы клиенты не просто переезжали из старой квартиры в новую, а оказывались в атмосфере подлинного комфорта и уюта. Жилой комплекс Golden Line — это яркий пример такого подхода к строительству.

Лучший курорт Болгарии

Комплекс Golden Line расположен недалеко от Варны, на болгарском курорте Золотые Пески. Варна связана прямым авиасообщением со многими российскими городами, а от аэропорта до Золотых Песков — полчаса езды. По болгарским законам собственники недвижимости и члены их семей имеют право получить мультивизу на льготных условиях. По уровню инфраструктуры и качеству отдыха Золотые Пески считаются лучшим болгарским курортом. Вы не будете чувствовать здесь культурного барьера: болгары хорошо го-

Компания.....	ЛенСпецСМУ
Телефон.....	+7 (495) 665-88-28
Сайт.....	www.lenspecsmu.ru



ЛенСпецСМУ



Выгодная покупка на Кипре и в Греции

Всего за
10%
получите ключи
от Вашего дома

- 50 лет успешной работы
- Выбор из более, чем 300 проектов
- Цены от €99,500
- Рассрочка платежа на 20 лет
- Возмещаемые ознакомительные поездки



Leptos Estates
the leading property developers

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ: Кутузовский пр., д.9/1, офис 7, 121248, Москва, Россия
Тел.: +7 (495) 974 1453 | email: sales@Leptos-Estates.ru | www.LeptosEstates.ru

ГОЛОВНОЙ ОФИС: 111, Авеню Апостолос Павлос, CY – 8046, Пафос, Кипр
Тел: (+357) 26 880 120 | e-mail: info@LeptosEstates.com | www.LeptosEstates.ru

ВСЁ УСТРОИТСЯ!

ПИК
ГРУППА

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



МОСКВА

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



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



М «ТЕПЛЫЙ СТАН»,
ул. Академика Виноградова,
мкр. 8В, вл. 7, корп. 7, 12 (индив. проект)



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



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 «КОЛОМЕНСКАЯ»,
Нагатинская наб., вл. 56А



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



Квартыры Нежилые Паркинг Рассрочка Ипотека Ипотека под залог собственности Новый адрес Построено

ПОДМОСКОВЬЕ

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



г. МЫТИЦЫ,
жилой район «Ярославский»,
к. 5 (индив. проект), к. 9 (П-ЗМ)



г. ХИМКИ,
жилой район «Левобережный»,
ул. Совхозная, к. 4 (индив. проект),
к. 11 (КОПЭ-М-ПАРУС), к. 17 (111-М)



жилой район «Новокуркино»,
мкр. 7, к. 21, 21А (П-ЗМ)



жилой район «Юбилейный»



г. ДОЛГОПРУДНЫЙ,
мкр. «Центральный»
поселок «Береговой». Таунхаусы



г. ДМИТРОВ, ул. Махалина,
к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М)



РЕГИОНЫ

г. ОБНИНСК,
мкр. «Северный-2»,
мкр. 38 (индив. проект)

