Какая недвижимость окажется особенно обременительной
с точки зрения нового налогового законодательства | 7

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Д

Дом

Четверг 24 октября 2013 №46 **kommersant.ru**

3 | Почему банки вынуждают ипотечных заемщиков использовать аннуитетную схему платежей

4 | Акции и бонусы при продаже жилья: привлечение покупателя или реальное снижение цены?

11 | В каких странах может жить припеваючи владелец московской квартиры бизнес-класса

Сегодня эксплуатируемой кровлей в Европе или США никого не удивишь. Иностранцы давно привыкли к общественным пространствам под открытым небом. В нашей стране, как всегда, все с точностью до наоборот. Однако удачные примеры использования крыш в Москве уже есть, хотя пока это скорее исключения из правила.

Концептуальное «крышевание»

— пространство —

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Зеленый свет

Идея использования крыш во благо человека пришла на ум американцам в конце 20-х годов прошлого столетия. Речь идет о проектировщиках, разработавших Empire State Building. Авторы одного из самых известных небоскребов мира задумали превратить его крышу в причал для дирижаблей, которые в те годы были популярным транспортным средством, конкурировавшим с самолетами. К сожалению, архитекторам не удалось воплотить эту задумку в жизнь из-за сильных порывов ветра на вершине 381-метрового здания. Но первый шаг в сторону эксплуатируемых кровель был сделан.

Следом за США подтянулся и многомиллионный Китай. В небоскребе Гуанчжоу, построенном в одноименном городе, крышу здания использовали в качестве взлетно-посадочной полосы для вертолетов. А в бразильском городе Сан-Паулу, известном своей криминогенной обстановкой, вертолетными площадками оснащены почти все высотные строения: не только офисные, но и жилые. И дело вовсе не в статусности — просто по улицам опасно передвигаться на автомобилях. Чтобы не рисковать жизнью, состоятельные бизнесмены перемещаются преимущественно по воздуху, а не по земле.

Но настоящий прорыв в эксплуатации кровель совершили сингапурцы. В теперь уже всемирно известной и популярной гостинице Marina Bay Sands на высоте 200 м они возвели огромный открытый бассейн в форме корабля, соединяющий несколько отдельно стоящих зданий. На его строительство ушло $7 млрд, зато недостатка отдыхающих в отеле не наблюдается. Правда, сейчас есть бассейны и повыше. Один из них находится на крыше финансового центра «Наньцзин Гринлэнд» в китайском городе Нанкине на высоте 450 м.

Одним из наиболее распространенных способов благоустройства кровель считается озеленение. В Европе оно применяется с 70-х годов прошлого века и стимулируется городскими властями с помощью налоговых льгот и прочих преференций. За счет озеленения снижается количество углекислоты в воздухе, охлаждаются сами здания, уменьшается количество вредных выбросов в атмосферу. Кроме того, грамотно организованный сад продлевает срок эксплуатации кровли, защищая ее от эрозии и различных элементов, разрушающих поверхность.

с6

Бревенчатые изыски

— футурология —

В Европе и Америке настолько прониклись идеями энергосбережения и очищения атмосферы от углекислого газа, что начали строить 30-этажные небоскребы из дерева. Возможно, что лет через 15 что-то подобное появится и у нас.

Спасение — в дереве

«Строительство деревянных многоквартирных жилых домов и бизнес-центров сейчас стало одним из новых архитектурных трендов Запада, который идет по пути гуманизации городского пространства»,— комментирует директор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семчишин. В Европейском союзе, например, реализуется программа «Деревянная Европа», согласно которой доля жилья из дерева в общем объеме малоэтажного фонда к 2020 году должна достичь 80%.

Ряд стран ЕС, где наиболее сильны традиции массового деревянного строительства, уже сейчас находится на полпути к этой цифре. В Финляндии доля деревянных домов составляет 40%, в Германии здания из древесины занимают 20% строительного рынка, в Австрии около 30% домов построено с применением деревянных конструкций.

Однако решив возобновить производство зданий из древесины, европейцы постоянно разрабатывают различные технологии, которые позволят им пойти еще дальше — строить не только двух-трехэтажные здания, но и высотные дома.

Уже сейчас появляются потрясающие воображение проекты. Так, девятиэтажный Stadthaus, появившийся в 2008 году в Лондоне, скоро перестанет считаться самым высоким деревянным жилым домом в мире, поскольку архитекторы из шведской компании CF Moller Architects предложили к 2023 году возвести в Стокгольме деревянный небоскреб высотой 34 этажа, который будет получать энергию от солнечных батарей на крыше.

Согласно их расчетам, строительство небоскреба обойдется дешевле, чем аналогичное по высоте и функциональности здание из стали и бетона, при этом благодаря инновационному подходу дом из древесины будет более огнестойким, прочным и устойчивым. Еще два 30-этажных небоскреба планируется построить в канадском Ванкувере и городе Дорнбирне в Австрии.

с12

БУЛГАКОВ

КЛУБНЫЙ ДОМ НА ПАТРИАРШИХ

«...и в квартире у них тепло и уютно, в особенности замечательны кремовые шторы на всех окнах, благодаря чему чувствуешь себя оторванным от внешнего мира.»

М.А. Булгаков «Белая гвардия»

www.dombulgakov.ru | +7 (495) 287-77-99 | VESPER MOSCOW APARTMENTS |

Реклама. Застройщик – ТСЖ «Вектор».
Проектная декларация размещена по адресу www.dombulgakov.ru Веспер. Квартиры в Москве

ДОМ ЦЕНЫ

Осенние цены уперлись в потолок

Обычно девелоперы ждут сентября, чтобы начать выводить на рынок новые объекты. Риэлторы также предвкушают в начале осени повышение покупательской активности и количества быстро закрываемых сделок. Но после бурного лета на рынке московских новостроек взрывного роста спроса не наблюдалось. Похоже, дальше рынку расти попросту некуда.

— город —

Рост по инерции

По мнению Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, в настоящее время завершается очередной цикл рынка недвижимости, начавшийся летом 2009 года, когда наблюдался пик снижения цен. «С лета 2009 года рынок планомерно отыгрывал кризисное падение, и восстановление шло на уровне 15-процентного роста ежегодно. С 2013 года рост находится на уровне ниже 10%, что свидетельствует о том, что рынок немного „устал расти“»,— поясняет эксперт.

Регистраторы и вовсе зафиксировали в сентябре ощутимое снижение. После того как с начала года показатели по долевому строительству и ипотеке росли, причем впечатляющими темпами, в сентябре, по данным Росреестра Москвы, они упали соответственно на 11,2% и 16%.

Цены тем не менее выросли, но темпы их роста аналитики оценивают поразному. Так, в «Метриум Групп» утверждают, что средняя цена в экономклассе поднялась всего на 0,4%, со 130 220 до 130 800 рублей. А вот аналитики ГК МИЦ считают, что квадратный метр в этом сегменте подорожал за месяц на 6% и теперь стоит 125 000 рублей.

Но это усредненные данные, на которые влияет выход в продажу новых проектов. В сентябре реализация квартир и апартаментов началась в 11 объектах, если включить в этот список «ВТБ Арена парк», где идут предварительные ограниченные продажи. В тех жилых комплексах, которые расположены в пределах МКАД, начальная стоимость стартует от 6,5 млн рублей — по этой цене в ЖК «Большое Кусково» в Восточном округе столицы можно купить однокомнатную квартиру с внутренней отделкой общей площадью 42,6 кв. м. За Московской кольцевой цены ощутимо идут вниз: минимальная стоимость однокомнатной квартиры общей площадью 30,6 кв. м в ЖК «Эталон-Сити» в Южном Бутово — 4 млн рублей.

Самое дорогое из предложений сентября — в элитном поселке «Tweed Парк», строящемся в парке «Покровское-Стрешнево» на северо-западе Москвы. Здесь студию площадью 78,6 кв. м можно приобрести за 73 млн рублей.

Обгоняя классику

Среди новых московских объектов в 2013 году, похоже, будут превалировать те, в которых запланированы апартаменты. В «Метриум Групп» ожидают, что до конца года на рынок выйдет 21 апарт-проект. Самый масштабный из них собирается представить ИФК «Лираль» — это автономный квартал офисных и жилых зданий на Бережковской набережной. Общий объем жилых помещений здесь составит 1 246 000 кв. м.

Если ожидания экспертов сбудутся, то это будет означать рост рынка апартаментов почти вдвое: в настоящее время реализуется 48 подобных проектов. Правда, власти, по словам Дениса Бобкова, руководителя аналитического центра Est-a-tet, проявляют желание закрепить за застройщиками объектов апарт-недвижимости обязательства по возведению социальной инфраструктуры. «А это, в свою очередь, может привести к повышению цены в этом сегменте, и апартаменты перестанут привлекать покупателей своей доступностью»,— говорит эксперт.

Но пока этого не произошло, цены на апартаменты растут быстрее, чем на классическую жилую недвижимость. По данным Welhome, если на рынке элитных квартир существенного роста цен в сентябре зафиксировано не было, то апартаменты за тот же период подорожали на 3%. В ГК МИЦ говорят, что в сегменте комфорт-класса наблюдалось небольшое снижение средней стоимости квадратного метра — на 2,5% за месяц. А вот апартаменты этой же категории подросли в цене на 1,7%.

В пробках дешевле

Рост цен на квартиры в новостройках Подмосковья оценивается операторами рынка в пределах от 0% до 3,4%. Александр Дианов, руководитель департамента консалтинга и аналитики агентства недвижимости «Азбука жилья», называет среднюю стоимость 1 кв. м на уровне 71 800 рублей, Денис Бобков считает, что она немного выше — 75 000 рублей.

Наиболее заметные изменения произошли в городах Железнодорожном и Реутове. В первом, по свидетельству директора департамента маркетинга Tekta Group Вартана Погосяна, за прошедший квартал цены поднялись на 8% и достигли уровня 74,8 тыс. рублей за 1 кв. м, причем больше всего подорожал бизнес-класс, где цена метра ушла вверх сразу на 13% и теперь составляет 87,5 тыс. рублей.

В Реутове, о котором из-за удачного расположения и близости станции метро давно уже говорят «почти Москва», цены в сентябре снизились на 7,72% из-за вывода на рынок большого объема нового предложения. «Впервые за длительный период средняя цена в Реутове опустилась ниже психологической отметки в 100 000 рублей»,— отмечает Павел Лепиш, генеральный директор «Домус финанс». Тем не менее город продолжает возглавлять ценовой рейтинг Подмосковья со средней стоимостью метра 94 723 рубля — правда, сейчас к нему вплотную подбираются Московский, в котором жилье в среднем стоит 92 645 рублей за 1 кв. м, и Красногорск — 92 277 рублей за 1 кв. м.

Кстати, новый объект в Реутове вовсе не предполагает возможность купить квартиру дешево. Цены в нем начинаются от 90 000 рублей за 1 кв. м, а минимальная площадь однокомнатной квартиры составляет 57,9 кв. м. Отъехав 35 км от МКАД, можно купить жилье вдвое дешевле. В сентябре в Ногинске вышел в продажу малоэтажный ЖК «Киров-Парк» с разнообразной площадью квартир, где цены стартовали от 45 000 рублей за 1 кв. м. Стоимость самой небольшой однокомнатной квартиры (32 кв. м) составляет менее 1,5 млн рублей. Но, правда, по транспортной доступности, конечно, будут большие и пока неразрешимые вопросы: въехать в Москву, а затем выехать из нее по Горьковскому шоссе, которое проходит через разросшуюся Балашиху, становится все сложнее.

По той же цене в сентябре на противоположной стороне области, в Звенигороде, начали продавать новый микрорайон. Здесь минимальная стоимость и, соответственно, бюджет покупки несколько выше: 38 кв. м и 1,71 млн рублей. До окончания реконструкции Новой Риги транспортная ситуация на западе Подмосковья тоже остается плачевной, но здесь работы уже ведутся и к моменту вручения ключей новоселам, вполне вероятно, будут закончены.

Прогнозы на основании полученных в сентябре данных строить рано, считает руководитель департамента жилищного строительства компании «Гео Девелопмент» Марина Денискина. «Но вряд ли мы увидим дальнейший существенный рост стоимости квадратного метра»,— полагает эксперт. Скорее цены продолжат подрастать теми же темпами, что и инфляция, или чуть выше — если, конечно, макроэкономика не преподнесет новых удивительных сюрпризов.

Инвесторы, по всей видимости, этих самых сюрпризов все лето ждали со дня на день, поскольку продолжали вкладываться в новостройки. «Когда доллар стал заметно расти, у нас в полтора раза выросли продажи»,— констатирует председатель совета директоров «БЕСТ-Новостроя» Ирина Доброхотова. Но то дела майских минувших дней, а сентябрь ожидаемого всплеска платежеспособного спроса так и не принес, констатирует генеральный директор Galaxy Group Филипп Третьяков. А вот год назад спрос подрастал с каждым осенним месяцем и был совершенно нечувствителен к цене.

Марта Савенко

Смена формата

— загород —

Сентябрьские настроения экспертов по загородной недвижимости разделились. Одни оптимистично рапортуют о закономерном росте рынка и впечатляющем количестве сделок. Вторые сетуют на проливные дожди и стагнацию. Но все сходятся в одном: малоэтажный формат постепенно начинает вытеснять с рынка классические коттеджи.

Ушли в интернет

Значительного увеличения продаж в сентябре, ожидаемого ежегодно с открытием делового осеннего сезона, не произошло: резкое ухудшение погодных условий и проливные дожди на протяжении всех выходных дней не позволили потенциальным покупателям принять решение о массовом посещении коттеджных поселков. Однако это не значит, что они совсем не ищут загородные объекты, считает генеральный директор Vesco Group. Просто теперь поиск идет в интернете — и гораздо активнее, чем год назад.

Сервис Wordstat на «Яндексе» фиксирует 3,7 тыс. профильных запросов «участки без подряда» против 3,1 тыс. в сентябре 2012 года. А количество запросов «коттедж под ключ» и вовсе выросло за год в два с половиной раза и теперь составляет 11 тыс. единиц в месяц. Девелоперам, которые все еще стремятся распродать поселки с уже построенными особняками без внутренней отделки, имеет смысл задуматься над этой динамикой.

Тяга к компактному проживанию

Но фаворитами загородной гонки стали вовсе не земельные наделы и даже не набирающие популярность дома «с начинкой». Самый большой интерес у покупателей вызывают малоэтажные жилые проекты, говорят специалисты. И такая тенденция только набирает обороты. «В сентябре около 60% сделок было проведено с этим форматом недвижимости»,— говорит Алексей Сенчук, руководитель офиса «Новослободское» департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости».

То, что основной интерес в последние месяцы аккумулировался в сегментах малоэтажного жилья, стало неожиданностью, признает Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate. «В общей структуре спроса продажи таунхаусов выросли на 4,8 пункта, МЖД — на 17,6 пункта»,— подытоживает эксперт. А вот спрос на коттеджи остался на прежнем уровне.

Элита без подряда

Все меньше покупателей готовы покупать просто землевладения — большинство хочет приобрести готовый дом, говорят специалисты. Неудивительно, что из предложения постепенно уходят участки без подряда, в особенности те, где еще нет коммуникаций. Дмитрий Окороков, президент «Завидово Девелопмент», рассказывает, что продавцы таких наделов не стремятся переформатировать свое предложение. «Судя по всему, они возлагали большие надежды на прошедшее лето, а теперь руководствуются тактикой „подожду до лучших времен“»,— полагает эксперт.

Другие застройщики также констатируют: покупать землю стали меньше. «Количество заключенных сделок в сегменте земельных участков сократилось примерно на 10% по сравнению с сентябрем 2012 года»,— говорит генеральный директор Kaskad Family Борис Цыркин.

Но на рынке проекты без подряда все еще продолжают появляться, и не только в экономклассе. Поскольку новые элитные проекты, по данным Ольги Ясько, директора по исследованиям и аналитике Knight Frank Russia & CIS, не выходили на рынок уже в течение года, стартовавший в сентябре высокобюджетный поселок «Сколково-1» вполне может оказаться интересным для покупателей. Особенно для тех, кто, против нынешней тенденции покупать дом, готовый к въезду, собирается строить дом мечты. За $1,1 млн здесь можно приобрести 20 соток без подряда в 3 км к западу от МКАД.

Вперед на восток

И все же «просто участки» все еще намного популярнее, чем коттеджи, доля продажи которых за первый месяц осени, по данным Алексея Сенчука, составила не более 10%. Тем удивительнее, когда в таком сегменте появляются новые проекты, причем расположенные на не самом популярном направлении. В сентябре на 23-м км Носовихинского шоссе стартовала вторая очередь поселка экономкласса. По данным Константина Ковалева, управляющего партнера Blackwood, цена коттеджей площадью от 230 до 470 кв. м начинается от 12 млн рублей.

Может быть, и нет ничего удивительного в том, что загородные девелоперы продолжают активно осваивать те направления, где раньше практически ничего не продавалось. Запад весь уже поделен, север и юг в общем тоже. Настала очередь восточных и юго-восточных направлений, где кроме больших коттеджей есть предложения для экономных граждан. В прошедшем месяце открылись продажи в «Велино» на 41-м км Новорязанского шоссе. Здесь традиционные шесть соток без подряда, но с пакетом коммуникаций обойдутся в 700 тыс. рублей. Как говорится, почувствуйте разницу.

Все торгуются

Элитных домов на вторичном рынке было выставлено в продажу не так уж много, особенно по сравнению с сентябрем прошлого года. Но несмотря на ограниченное предложение, уходили они все равно со значительным дисконтом. «К нынешнему моменту начали появляться собственники, которые отчаялись продать свои дома и поняли, что теряют деньги,— рассказывает генеральный директор Vesco Group Алексей Аверьянов.— Если первоначально стоимость дома составляла 55 млн рублей, теперь он продавался всего за 33 млн».

Приходится постараться, чтобы продать объект хотя бы за эти деньги, подтверждают риэлторы. «Сравнение объемов спроса по годам позволяет утверждать, что спрос, когда быстрее, когда медленнее, но неуклонно падает, и пока нет ничего, что позволяло бы сменить знак минус на плюс»,— констатирует генеральный директор компании «Сапсан-недвижимость» Валерий Хлебутин.

Кошелек или дом

Как ни крути, а платежеспособность потенциальных покупателей высокобюджетных домов еще далека от докризисного уровня. «Реальный спрос на загородные дома и участки премиум- и бизнес-классов очень невысок. Кроме этого существует проблема маленьких бюджетов: до 70% всех запросов приходится на объекты стоимостью до $1,5 млн»,— подсчитала руководитель загородного департамента Chesterton Елена Родина.

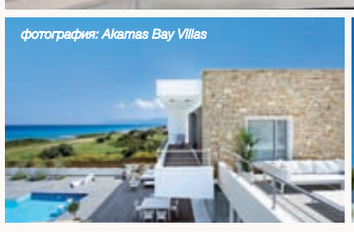
В противоположность коллеге руководитель аналитических проектов IntermarkSavills Владислав Коняев рассказывает о том, что за девять месяцев 2013 года сделки на элитном загородном рынке совершались не реже чем каждую неделю. Как, впрочем, и год назад, так что положение не улучшилось, но и не ухудшилось. А ведь опасения были. «В первом полугодии по количественному показателю уровень платежеспособного спроса был ниже, чем в это же время в прошлом году»,— говорит господин Коняев.

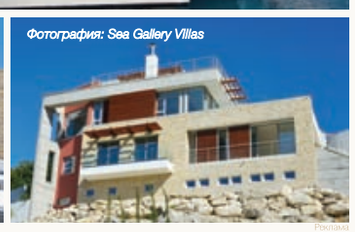
Возможно, свое дно рынок уже прошел и медленно, но верно начинает восстанавливаться? Хотелось бы верить. Вот только таунхаусы и прочие объекты компактной застройки, которых становится все больше даже на традиционно дорогих направлениях и которые так охотно покупают во всех сегментах, несколько портят картину. Ведь раньше жизнь за городом никогда не предполагала уплотнения.

Марта Савенко

живите Роскошно у моря. Cybarco

фотография: Limassol Marina


фотография: Akamas Bay Villas


Фотография: Sea Gallery Villas

Реклама

Откройте для себя уникальный стиль жизни на Средиземном море вместе с одной из ведущих строительных компаний Кипра.

От ведущей строительной компании Кипра, работающей на рынке элитной недвижимости с 1945 года. Широкий выбор недвижимости, полностью готовой для проживания.

Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура и получении гражданства ЕС/паспорта Республики Кипр можете получить по телефону +7 495 643 1901.

Cybarco.ru

Офисы Cybarco:
Москва / Санкт-Петербург / Киев / Кипр / Афины / Лондон

Cybarco

ВХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАНИТИС»

Без ажиотажа

— аренда —

Против ожидания сентябрь не принес на рынок городской аренды волну ажиотажного спроса и резкого сокращения объема предложения, хотя количество запросов от потенциальных нанимателей в риэлторских компаниях увеличилось. Появление новых форматов и объектов в самом дешевом и самом дорогом сегментах, по-видимому, оказало давление на остальных, так что цены на съемное жилье остались на уровне августа.

Объем диктует цену

В этом году первый осенний месяц на московском рынке аренды жилья прошел отнюдь не по традиционному сценарию, когда вернувшиеся из отпусков арендаторы готовы снять все, что угодно, и за любую цену, а хитрые арендодатели этим пользуются и непременно поднимают ставки. По наблюдениям Галины Киселевой, руководителя управления аренды квартир корпорации «Инком», цены на аренду квартир так и остались на уровне августа. Например, двухкомнатную квартиру экономкласса по-прежнему можно снять за 42,4 тыс. рублей в месяц. Аналогичный вариант, но в бизнес-классе обойдется всего на 1% дороже, чем месяц назад: в среднем 65,8 тыс. рублей в месяц.

Обычно в начале сентября с рынка быстро вымываются дешевые варианты, объем предложения сокращается и новые объекты, поступающие в базы данных в середине месяца, оцениваются уже на 10–15% дороже. Но в этот раз общий объем экспозиции жилья, сдающегося в аренду в пределах МКАД, сократился всего на 3% по сравнению с августом. Аналитики «Инкома» по итогам сентября насчитали 33 тыс. таких объектов.

Так что хозяева московских квартир, может, и рады бы регулярно поднимать цены все выше и выше, но этой осенью им сделать этого не удастся. Во всяком случае, если в последнее время жилье сдавалось по цене, адекватной рынку. Хотя наниматели найдутся всегда, их платежеспособность тем не менее ограниченна — и это побуждает участников рынка проявлять изобретательность.

Так, несколько лет назад на рынке появился формат flatmates — наем в складчину, весьма популярный сегодня в первую очередь среди студентов и молодых специалистов. Но многие собственники квартир довольно быстро приспособились к новым условиям и стали взимать плату «по головам». В квартирах с качественным ремонтом и мебелью, которые при удачном расположении сдаются с первого-второго просмотра, это оказалось несложно: уж очень высок спрос на такие объекты.

Гаражное хранение

Как обычно, рынок корректирует себя сам, и в Москве появились такие объекты жилой аренды, которые раньше даже представить было сложно. Например, гаражи. За 15 тыс. рублей в месяц предлагается снять двухэтажный гараж вблизи Третьего транспортного кольца. Если такой объект расположен ближе к МКАД, цена снижается до 10 тыс. рублей. Для сравнения: по данным «Инкома», средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры экономкласса в столице составляет 31 тыс. рублей в месяц.

В аренду предлагаются капитальные гаражи с душем и канализацией, а также современной мебелью, рассказывает генеральный директор портала «Мир квартир» Павел Луценко. Собственники понимают, что такое помещение обычно для жилья не используют, и стараются добавить псевдожилищу уюта. При этом на количество арендаторов владельцы гаражей смотрят сквозь пальцы — вот где собственников квартир, сдающихся по flatmates, поджидает настоящая конкуренция.

Конечно, стоит учитывать, что арендатору такого объекта придется платить за коммунальные услуги по повышенным тарифам. Но учитывая стоимость самой аренды, это все равно выгоднее, чем снимать классическую квартиру. Минусом может стать недовольство владельцев соседних гаражей, вызванное непрошеным соседством, а также утренний и вечерний шум отъезжающих автомобилей. И копоть, и гарь, конечно. Но некоторые наниматели готовы на такие жертвы, в особенности те, кто рано встает и мало бывает дома.

Неудивительно поэтому, что в последнее время «гаражная» аренда получила в Москве достаточно широкое распространение. «Количество таких объявлений в базе увеличилось даже по сравнению с прошлым сентябрем»,— говорит Павел Луценко.

Тестовая аренда

В противовес изобретателям супердешевых форматов на рынке загородной недвижимости аренду продвигают дорогостоящую. И надо сказать, на нее есть спрос, продиктованный несколькими обстоятельствами. Во-первых, законодатели намереваются ввести налог на роскошь. Даже обсуждение этого законопроекта привело к тому, что рынок стал меняться: владельцы продают большие загородные дома и параллельно обращают внимание на качественный арендный фонд. «Все ждут, что же решит Госдума,— замечает вице-президент ГК „Сапсан“ Светлана Шмакова.— Но уже сейчас можно сказать, что интерес к аренде растет на глазах».

Сама по себе тенденция не нова и ярче всего проявилась среди обитателей Рублево-Успенского шоссе. Владение загородным домом требует немалых расходов помимо растущего налога. В кризис это почувствовали даже очень состоятельные люди, замечает госпожа Шмакова. Но отказываться от привычного и желанного образа жизни — это слишком, поэтому те, кому удалось вовремя избавиться от дорогостоящего особняка, арендуют современные дома в поселках по соседству.

Те, кому налог не страшен, проявляют интерес к загородной аренде в тех поселках, где собираются купить недвижимость. Своеобразный тест-драйв: загородное жилье снимают, чтобы попробовать новый образ жизни, а заодно понять, нравится ли место. В итоге привыкают и решают купить. По данным Ирины Калининой, генерального директора Tweed, около 80% таких арендаторов, которые планировали присмотреться к поселку, затем принимают решение о покупке.

Но некоторые и к аренде попросту привыкают. Это тоже образ жизни. Захотел сменить дом — не нужно искать покупателя, организовывать просмотры, выходить на сделку. Достаточно найти новый вариант, договориться с собственником, внести аванс и перевезти вещи. Главное, чтобы их было не слишком много.

Марта Савенко

ДОМ ДЕНЬГИ

Неравные доли

Депутаты хотят обязать банки раскрывать перед заемщиками доступные схемы погашения кредитов — аннуитетными или дифференцированными платежами — в надежде расширить для клиентов возможности погашения кредита. Дифференцированный платеж, при котором идет быстрое погашение основного долга, выгоднее для клиента, но не для банка. Вместо этого банкиры предлагают погашать задолженность досрочно, однако не всегда готовы пересматривать срок кредитования, от которого и зависят расходы заемщика.

— ипотека —

Выбор схемы

Сегодня большинство ипотечных заемщиков в России погашают свои кредиты, внося ежемесячно аннуитетные, то есть равные на всем сроке кредитования, платежи. Аннуитет и дифференцированный график погашения кредита — две возможные схемы выплаты любой ссуды, в том числе ипотечной. При погашении кредита взнос добросовестного заемщика распределяется неравномерно на два направления — погашение основного долга и процентов за пользование кредитом. По аннуитетной схеме, когда заемщик ежемесячно вносит равные суммы, на первых этапах большая часть платежа идет на погашение начисленных банком за полный месяц пользования кредитом процентов. Постепенно эта пропорция меняется в пользу выплаты основного долга. При дифференцированной схеме погашения платежи заемщика с каждым месяцем уменьшаются.

Выбор между аннуитетом и дифференцированным графиком погашения кредита своим заемщикам сегодня предлагают разве что Газпромбанк, банк «Нордеа» и Россельхозбанк. По расчетам кредитного калькулятора на сайте Газпромбанка, по кредиту на сумму 2,95 млн руб. на покупку недвижимости на вторичном рынке под 13,75% годовых на 15 лет платеж по аннуитетной схеме составит 38,8 тыс. руб. Дифференцированный платеж на первых этапах выплаты кредита будет 47,5 тыс. руб., а уровня аннуитета достигнет примерно через 4,4 года. При этом, согласно данным системы, среднемесячный доход клиента, желающего выплачивать кредит по дифференцированному графику, должен быть не менее 110 тыс. руб.

Стоит отметить, что аннуитетный платеж не всегда был основной схемой погашения ипотечного кредита. Еще несколько лет назад значительно большее количество банков предоставляли заемщику выбор схемы погашения. «Предложения по кредитам с дифференцированными платежами начали постепенно исчезать в банках после кризиса 2008 года»,— напоминает руководитель офиса «Добрынинское» компании «Инком-Недвижимость» Анна Шушкова. Ключевым событием в этом отношении стал отказ Сбербанка в 2008 году от дифференцированного графика погашения ипотечных кредитов. Однако клиенты крупнейшего банка не оставили попыток вернуть более выгодную для себя схему. Так, в 2012 году УФАС по Ростовской области возбудило по факту отказа от дифференцированной схемы погашения дело о нарушении антимонопольного законодательства по жалобе одного из заемщиков. Действия банка, занимающего доминирующее положение на рынке, были квалифицированы как навязывание невыгодных условий заемщику. В итоге УФАС предписало Сбербанку устранить нарушение, то есть предоставить клиентам выбор между двумя схемами погашения кредита. Требования госоргана подтвердили две инстанции арбитражного суда.

После сообщения о вынесении постановления 15-го апелляционного суда по жалобе Сбербанка депутаты Госдумы решили обязать банки информировать заемщиков о наличии возможных схем погашения кредита по дифференцированному графику. В Госдуме уверены, что многие банки, фактически располагая возможностью принимать не только аннуитетные, но и дифференцированные платежи в счет погашения ипотеки, попросту скрывают этот факт.

Выгода аннуитетной схемы погашения кредита для банка очевидна: выплаты заемщика по такой схеме будут значительно превышать выплаты по аналогичной ссуде, но с дифференцированным графиком погашения. Итоговая разница в выплатах, по мнению УФАС, может составлять 15–20%. Разница обусловлена тем, что по этой схеме основной долг заемщика, на который банком начисляются проценты, сокращается быстрее, чем при аннуитетных выплатах. Так, по расчетам директора департамента инноваций, методологии и стандартизации Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) Марии Поляковой, по кредиту на сумму 1,6 млн руб., взятому на 15 лет под 12%, суммарные выплаты заемщика аннуитетными платежами составят 2 млн руб. дифференцированными — 1,5 млн руб. Суммарные выплаты заемщика дифференцированными платежами составят 3,1 млн руб., аннуитетными — 3,6 млн руб.

Впрочем, одной только жаждой дополнительной прибыли дело не ограничивается. «Аннуитетные платежи предпочтительны, если банк планирует секьюритизировать свой ипотечный портфель,— уверен зампред правления Транскапиталбанка Евгений Ивановский.— Секьюритизация, в свою очередь, обеспечивает дополнительное фондирование и позволяет предлагать более низкие ставки. Без секьюритизации конкурентоспособные ставки долго удерживать будет сложно. С операционной точки зрения аннуитетный вариант для банков также предпочтительнее: он дешевле в обслуживании, что также играет на снижение ставки. Во многом благодаря тому, что аннуитет допускает большую свободу в планировании и, как следствие, более низкую себестоимость продукта, в мировой банковской практике именно этот вариант устойчиво превалирует». Именно удобством работы с кредитом некоторые банки объясняют предложение преимущественно аннуитетной схемы платежа. «Условия кредитования СБ-банка предусматривают погашение кредитов только аннуитетными платежами, и это связано с настройками нашего программного обеспечения»,— констатирует директор департамента розничного бизнеса СБ-банка Герман Белоус.

Клиентоориентированный аннуитет

Большинство банков все-таки придерживаются аннуитетной схемы погашения кредита, апеллируя в первую очередь к ее удобству для заемщика. «Продукты с аннуитетным платежом позволяют клиенту планировать свой бюджет, в связи с чем аннуитетный график платежей более понятен потребителю»,— поясняет заместитель начальника управления развития залогового кредитования Райффайзенбанка Алексей Попович.

Помимо удобства планирования в пользу погашения кредита равными платежами говорит возможность получения большей суммы кредита при меньшем доходе заемщика. «Аннуитетная система позволяет получить больший размер кредита по сравнению с дифференцированной, когда за счет больших платежей в начале срока исходя из платежеспособности клиента банком рассчитывается меньшая сумма кредита»,— считает старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов.

Более строгая оценка платежеспособности заемщика, желающего погашать кредит по дифференцированному графику, объясняется структурой платежа. Дело в том, что на начальном этапе погашения по этой схеме ежемесячный платеж заемщика получается значительно больше, чем по аннуитетной. «Дифференцированный платеж в первые годы выплаты по кредиту в среднем на 30% выше аннуитетного по кредиту на аналогичных условиях, поэтому аннуитетный платеж не так обременителен для заемщика»,— говорит координатор работы ипотечного сектора ГК «Территория» Яна Грекова. Этим можно объяснить тот факт, что даже в условиях реального выбора между двумя схемами погашения многие заемщики все же предпочтут аннуитет.

«Чем больше сумма кредита, тем более ощущается разница между первыми выплатами, и для некоторых заемщиков это становится критичным»,— считает руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест» Луиза Улановская. «Дифференцированный платеж чаще выбирают клиенты с солидным доходом, у которых ежемесячные расходы по кредиту не превышают одной трети от семейного бюджета,— говорит руководитель департамента ипотеки и кредитов компании „НДВ-Недвижимость“ Андрей Владыкин.— Аннуитетный платеж предпочитают люди, заинтересованные в получении большей суммы кредита».

«Ежемесячный платеж по кредиту на сумму 2,1 млн руб., взятому на 15 лет под 12,5% годовых, по аннуитетной схеме составит 25,98 тыс. руб.,— подсчитывает начальник департамента розничного бизнеса банка „Возрождение“ Евгений Дмитриев.— Дифференцированный график платежей (максимальная сумма платежа) предусматривает максимальную сумму платежа на начальном этапе 34 тыс. руб.». Большая сумма платежа предполагает более строгий подход к оценке платежеспособности заемщика, иными словами, банк будет готов дать ему меньше денег. «При аннуитетной схеме погашения, исходя из требований банка к платежеспособности заемщика, величина кредитного лимита будет выше на 31% по сравнению с дифференцированной»,— заключает господин Дмитриев.

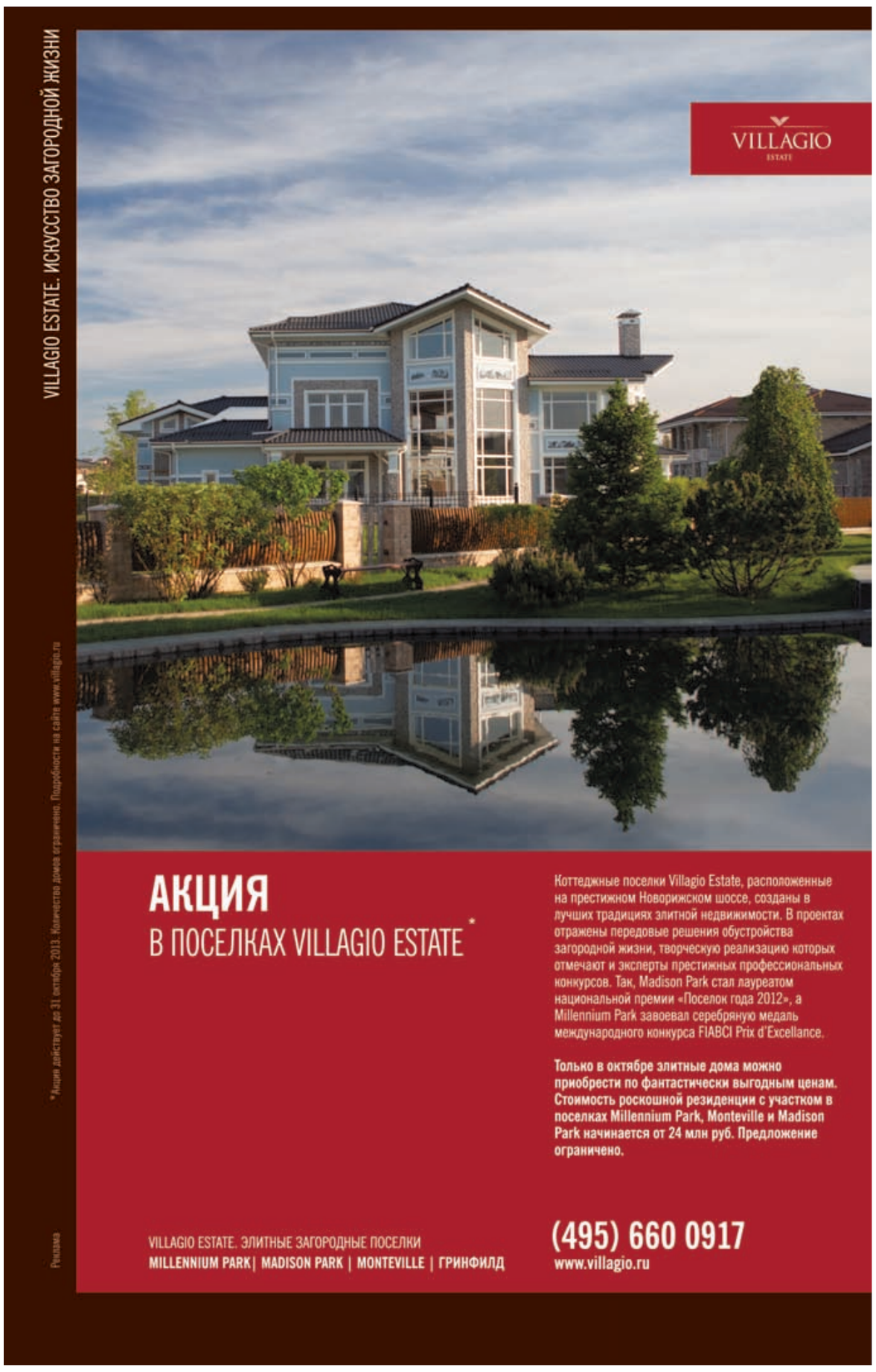
Сэкономить на досрочном погашении

Банкиры настаивают, что аннуитетную схему можно сделать менее обременительной для заемщика, приблизив ее к дифференцированному графику погашения за счет регулярного внесения досрочных платежей. «Досрочные платежи заемщик может производить свободно, без каких-либо ограничений и штрафов,— говорит Мария Полякова.— В результате основной долг погашается гораздо быстрее и, соответственно, уменьшается размер процентных платежей, начисленных на уменьшенный основной долг. Это дает возможность быстрее погасить кредит и снизить суммарные выплаты по кредиту за счет снижения выплат процентов. Банк обязан уведомить клиента обо всех возможных схемах погашения платежа — это в интересах и банка, и заемщика». Эксперт подсчитала, что если, взяв кредит на сумму 1,6 млн руб. на 15 лет под 12% годовых при аннуитетном платеже 19 тыс. руб., доплачивать ежемесячно еще 6 тыс. руб., то суммарные выплаты процентов составят 1 млн руб. против 1,5 млн руб. по дифференцированному графику платежей, платеж по которому составляет как раз 25 тыс. руб.

«Преимущества дифференцированных графиков были ощутимы в прошлом, когда некоторыми банками применялись моратории и штрафы за досрочное погашение кредитов. В настоящее время досрочное погашение возможно осуществлять без ограничений, и, зная это, заемщики, как правило, стремятся установить комфортный для себя минимальный размер платежа»,— добавляет начальник департамента розничного бизнеса банка «Возрождение» Евгений Дмитриев.

Однако вариант с досрочным погашением будет работать в полной мере, только если заемщик за счет досрочного погашения сократит срок выплаты кредита. «Аннуитет на большие сроки дает меньшую нагрузку на бюджет, позволяя систематически совершать досрочные погашения, при этом лучше всего выбирать вариант с сокращением срока кредита (если позволяют условия банков),— уверен руководитель департамента ипотеки и кредитов компании „НДВ-Недвижимость“ Андрей Владыкин.— Следует учитывать, что не все банки сокращают срок при досрочном погашении (например, Сбербанк России), и тогда изменяется в кредитном договоре только размер платежа». В Сбербанке действительно сумма частичного досрочного платежа направляется в счет погашения процентов, начисленных банком на дату поступления средств и основного долга в соответствии с порядком направления платежей. Изменить срок кредитования по итогам внесения досрочного платежа нельзя, уменьшится только сумма ежемесячных платежей заемщика. Подобная система действует и в Райффайзенбанке, который, как пояснили сотрудники call-центра, также спишет из суммы досрочного платежа начисленные за период проценты по кредиту, а остальное направит на снижение суммы основного долга, но изменять срок не станет. В банке «Возрождение» по умолчанию при внесении досрочного платежа сокращается срок кредитования, а вся сумма досрочного платежа идет в счет погашения основного долга. При добросовестном досрочном погашении кредита, выданного по программам АИЖК, также будет изменен срок кредитования, а платеж пойдет на возврат остатка суммы кредита и начисленных, но еще не уплаченных процентов по ссуде.

Елена Молостова



ДОМ ДЕНЬГИ

Финальная распродажа

В попытке привлечь покупателей девелоперы идут на разные хитрости, самыми популярными из которых являются, конечно, всевозможные скидки и бонусы покупателям квартир. Впрочем, зачастую за скидками и бонусами скрывается всего лишь завуалированное снижение цен, которого уже давно ждет рынок недвижимости.

— акции —

СЕРГЕЙ ТЮНИН

Деньги решают все

Московский рынок недвижимости находится в состоянии стагнации уже несколько лет. Предложение нового жилья на рынке постоянно увеличивается, а спрос растет не так быстро. В результате девелоперам приходится бороться за каждого клиента и предоставлять ему максимально лояльные условия покупки квартиры, чтобы избежать его ухода к более проворному конкуренту. «То, что продавцы жилья в новостройках активно проводят различные акции, неудивительно: конкуренция на рынке жилья за покупателей огромная — необходимо выделиться, обратить внимание именно на свой проект, бренд и побудить потенциального покупателя вступить в контакт с отделом продаж»,— считает директор аналитического центра Gdeetotdom.ru Александр Пыпин. Скидка — это серьезный шаг для девелопера, который не проходит для бизнеса бесследно, ведь, давая скидку, в подавляющем большинстве случаев девелопер дает возможность покупателю заранее откусить кусочек от собственной прибыли, сетует вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский. «Но деваться некуда: если не дашь откусить ты, то конкурент может оказаться проворнее»,— признает он. Впрочем, иногда этот «пирог» может оказаться несвежим или иметь вовсе не тот вкус, о котором мечтает покупатель.

Первое место в рейтинге покупательских предпочтений по-прежнему твердо занимает то, что поддается подсчету лучше всего,— деньги. «Большинство покупателей квартир все-таки предпочитают скидки. Куда приятнее сэкономить на покупке жилья, а не получить подарок, который может быть абсолютно бесполезен»,— уверена генеральный директор «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

При этом следует разделять постоянные скидки, которые напрямую зависят от условий сделки (например, при стопроцентной оплате покупатель в большинстве случаев может рассчитывать на скидку 2–5%), и дополнительные, продолжает госпожа Литинецкая. Дополнительные скидки застройщик чаще всего использует для того, чтобы активизировать продажи в сезоны, которые отличаются низким уровнем спроса со стороны покупателей, в том числе летом или в период новогодних праздников. «Обычно застройщики за несколько дней до начала акции обзванивают тех клиентов, которые раньше обращались в компанию, и предлагают им особые условия приобретения квартиры»,— рассказывает генеральный директор ООО «Новые Ватутинки» Александр Зубец. «В период действия акции каждый покупатель получает денежную скидку, составляющую определенный процент от стоимости — обычно он находится в диапазоне от 2% до 7%, но в отдельных случаях может доходить и до 15–20%»,— добавляет коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Но поскольку всем известно, где же бывает бесплатный сыр, оценивать скидку надо очень тщательно. «Если размер дисконта превышает 10% или скидка более 3–5% действует длительное время, то это может говорить о неликвиде, изначально завышенной цене квартир или трудностях у застройщика»,— напоминает руководитель отдела маркетинга и аналитики Pioneer Group Александра Кржевова. А вот покупать жилье накануне или сразу после праздников — как общечеловеческих, так и важных для компании — можно и нужно, потому что предоставление разовых весомых скидок по этим поводам является стандартной практикой на московском рынке новостроек, добавляет эксперт. Так, в ГК ПИК помимо периодических акций, приуроченных к дню рождению компании, Новому году либо другим значимым событиям, действует программа по повышению лояльности «Пикомания», позволяющая владельцам специальных дисконтных карт получать не только скидки на недвижимость компании, но и на целый ряд товаров и услуг ее партнеров, рассказывает директор департамента по связям с общественностью Наталья Иванова. На рынке дешевого жилья могут быть и оригинальные ценовые акции, говорит Александр Пыпин, вроде такой, которую устроила одна из компаний рынка: за каждого ребенка в семье покупателей им давалась дополнительная скидка.

Используются на рынке и непрямые скидки. Например, девелоперская компания Rose Group предлагает акцию «Приведи друга», по которой скидку получает клиент, обратившийся по рекомендации владельца квартиры в проекте компании. Похожую акцию, но ориентированную скорее на инвесторов, чем на рядовых покупателей, проводит и KR Properties. «Мы предоставляем скидку в 5% на вторую покупку во всех объектах компании, поэтому клиенты, заключив сделку в одном из наших проектов, часто приходят снова, чтобы купить площади уже в другом»,— рассказывает директор по продажам компании Александр Подусков.

Действительно, в сегменте экономкласса именно скидки являются основным катализатором решения о покупке среди более или менее равнозначных предложений, считает коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. А вот уже в более высоких сегментах рынка надеяться только на скидки гораздо рискованнее, так как при принятии решения о покупке дорогостоящего жилья значение имеет не только цена, но и множество эмоциональных факторов. Интерес со стороны покупателей также хорошо стимулирует и такой инструмент, как грядущее повышение цен, когда застройщик заранее сообщает клиентам о запланированном подорожании жилья. «Практика показывает, что это эффективный инструмент, поскольку он хорошо стимулирует тех, кто уже забронировал квартиру, но еще раздумывает о покупке»,— комментирует господин Зубовец.

Скидки разные нужны

Но одними скидками дело не ограничивается. Креатив девелоперов немного поутих вместе с кризисом, и пока больше никто из застройщиков не решался предлагать в качестве подарка что-то вроде бейсболки. Нынешние бонусы обычно менее замысловатые, но более традиционные. «История с подарком от застройщика создает дополнительный долгоиграющий повод для обсуждения и привлекает внимание не только к объекту, но и к бренду компании»,— говорит директор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семчишин. Согласно опросу, проведенному компанией «НДВ-Недвижимость», такие подарки популярны у 29% респондентов. При этом 19% посчитали лучшим бонус, не связанный с недвижимостью, а 10% выбрали подарок, включенный в стоимость (отделка, машиноместо в подземном паркинге).

По сути, бонус, выдаваемый застройщиком,— это неденежная замена скидки, отмечают участники рынка. Иногда машиноместо или отделка идут в подарок, иногда они предлагаются в качестве приза в беспроигрышной лотерее, в которой автоматически участвуют покупатели определенной группы квартир, рассказывает директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов. Однако чаще предлагаются более дешевые призы: бытовая техника, возможность приобретения мебели с большой скидкой и т. д.

По словам Романа Семчишина, очень важно угадать потребности потенциального покупателя определенного сегмента рынка и красиво преподнести даже самый недорогой бонус. «Например, в сегменте экономкласса привлекать покупателей, предлагая в подарок машиноместо или хрустальную дизайнерскую люстру, нелогично, а вот в бизнес-классе это уже может сработать»,— считает он. Машиноместо в подарок действительно одна из самых эффективных нефинансовых акций в жилье бизнес- и элит-классов, поскольку стоимость парковочных мест в элитных комплексах отнюдь не дешева и может достигать $100 –150 тыс., подтверждает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов.

В то же время покупатели этого сегмента могут обратить внимание и на другие подарки, так как они готовы платить, а иной раз даже переплачивать за эмоциональные характеристики своего будущего жилья и получать скидки в индивидуальном порядке. «Эксклюзивные подарки, ориентированные на конкретного покупателя, могут простимулировать клиентов на совершение покупки»,— считает директор по маркетингу и рекламе проекта «Меркурий Сити» Ирина Красненкова.

В сегменте «эконом» обычно и запросы более экономичные: чаще всего спросом пользуются квартиры с частичной меблировкой. «Квартиры со встроенным кухонным гарнитуром вызывают высокий интерес у покупателей жилья экономкласса, поскольку приобретение кухни является одной из самых затратных частей бюджета, закладываемых на ремонт и обустройство жилья»,— комментирует Наталья Иванова из ГК ПИК, предлагающей такие услуги в некоторых своих проектах.

Отличительные черты есть и у подарков, получаемых при приобретении загородных домов. Это может быть ландшафтный дизайн или бесплатное озеленение участка, говорит управляющий партнер Tweed Ирина Могилатова, приводя в пример акцию, прошедшую в поселке «Резиденции Бенилюкс», когда при покупке коттеджа в подарок будущие жители получали восемь елей на своем участке в подарок. При продаже такого жилья популярностью также пользуется опция «дизайн-проект в подарок», чтобы покупатель мог увидеть проект, сравнить его с пустым домом и оценить возможные изменения.

Внимание бесценно

При этом стоимость подарка или размер скидки не всегда играют главную роль для покупателя. Так, в сегменте экономкласса решающими могут быть скидки и на 30 тыс. рублей — именно столько составляет стоимость услуги оформления квартиры, которую застройщики часто предоставляют бесплатно, отмечает Леонард Блинов. «Иногда красиво преподнесенный даже 1% скидки может быть эффективнее 10%»,— подтверждает господин Семчишин. К тому же не слишком дорогостоящие вещи демонстрируют внимание застройщиков к своим клиентам, добавляет Мария Литинецкая.

К таким подаркам можно отнести iPad-mini, который «НДВ-Недвижимость» дарила при покупке квартир в ЖК «Мосфильмовский», или кошка породы ашера, которая вручалась при покупке коттеджа в одном из загородных поселков. «В числе прочих подарков были: белый рояль, беседка или летняя кухня-барбекю, сертификат на покупку мебели от ведущих мебельных производителей, вечеринка на новоселье, детская площадка, живая изгородь, мини-внедорожник и большая живая новогодняя ель с украшениями»,— рассказывает руководитель пресс-службы компании «НДВ-Недвижимость» Мария Елова.

Внимание к клиентам может обходиться для компании и совсем недорого. «В числе креативных фишек, которые успешно работают, у нас есть маршрутки от метро „Бульвар Дмитрия Донского“, которые бесплатно возят клиентов до их будущего подъезда дома в ЖК „Бутово Парк“»,— говорит генеральный директор Galaxy Realty Филипп Третьяков. «То, что дается покупателю, должно быть ценностью для него, но при этом обходиться компании недорого»,— резюмирует Александр Пыпин. К примеру, отделка квартиры, которую компания проводит по стоимости оптовых закупок, может обойтись ей в два раза дешевле, чем покупателю. В этом плане вещные методы стимулирования финансово выгоднее компании, чем скидочные, так как они меньше влияют на приток денежных средств, да к тому же позволяют налаживать взаимовыгодные отношения с партнерами, которые предоставляют вещные стимулы.

Условная скидка

Компаниям может быть выгодно устраивать разнообразные акции и раздавать бонусы, но делать это следует осторожно и очень вдумчиво, говорят эксперты. «Правильные скидки и акции способны привлечь дополнительное внимание к объекту, повысить лояльность покупателей и, конечно, увеличить продажи в среднем на 10–30%»,— уверена Мария Литинецкая. В принципе любые акции и скидки эффективны, даже несмотря на то что размер сэкономленных средств для покупателей абсолютно несопоставим со стоимостью квартиры, согласен Александр Зубец. Однако следует понимать, что универсального инструмента в этом вопросе нет и девелоперу, прежде чем проводить очередную акцию, необходимо понять, насколько она нужна его целевым клиентам. «Беспроигрышного варианта для привлечения внимания клиентов не существует, так как все объекты, как и люди, индивидуальны. Представьте, что вы ждете в гости друзей на вечеринку и вам нужно составить меню и винную карту так, чтобы каждый мог пить тот напиток, который предпочитает. Вы можете, конечно, купить ящик пива и сказать: все пьем пиво! Возможно, его будут пить все, но многие — без удовольствия»,— наглядно объясняет Дмитрий Котровский.

Также необходимо понимать, что акции и скидки — это все же некая условность. «Объективного измерителя конкретной стоимости квартиры нет: каждый объект уникален, поэтому простому обывателю достаточно трудно понять, почему в обычное время эта квартира стоит 5 млн рублей, а сейчас — 4,5 млн рублей. Застройщики этим пользуются и часто делают дутые скидки, то есть отыгранные либо курсом валют, либо предварительным повышением цены»,— поясняет Александр Зубец.

К тому же иногда компания может обойтись и своими силами, без раздачи специальных бонусов, ведь если квартира и цена подходят покупателю, то покупатель поспешит совершить покупку, не дожидаясь специальных скидок, считает Филипп Третьяков. Такая политика может иметь свои преимущества как для покупателей, особенно в премиум-классе, так и для девелопера, который при правильном позиционировании объекта получает прибыль в полном объеме, поясняет эксперт. «В противном случае девелоперы начинают соревноваться друг с другом, кто больше скинет, покупатель начинает ждать скидок ото всех, а жилье — это не тот продукт, который выдерживает бесконечный демпинг: рано или поздно это скажется на качестве»,— заключает господин Третьяков.

Впрочем, в текущих реалиях, когда на рынке одновременно в продаже находятся десятки почти одинаковых проектов, а покупателей становится все меньше, обойтись без специальных акций и скидок достаточно сложно. По сути, все акции застройщиков — это попытка завуалировать происходящее снижение цен на квартиры и сохранить средние цены на стабильном уровне. И, следует признать, пока у столичных девелоперов это неплохо получается.

Виктория Михайлова

Жизнь складывается!

Городской ансамбль на «Динамо»

Центральный стадион и Академия спорта «Динамо»: возрожденная легенда.

27 000 мест, заполненных переживаниями, яркими эмоциями, радостью спортивных побед. Площадки и тренировочные залы для 20 видов спорта – как для начинающих, так и для мастеров.

Парк физкультуры и спорта: территория здорового образа жизни.

Восемь гектаров для спокойного отдыха, развивающих игр и активного времяпровождения. Километры велосипедных и беговых дорожек для поддержания хорошей формы и настроения.

Городской квартал: центр притяжения.

Гармоничные архитектурные решения для шести корпусов с апартаментами, четырех офисных зданий класса А, гостиницы Hayatt. Все это в обрамлении великолепного парка и вблизи ключевых транспортных артерий города.

Это то, из чего складывается будущий городской ансамбль на «Динамо». Из чего складывается жизнь.

Узнайте о проекте подробнее на www.vtb-arena.com или по телефону +7 (499) 755 42 42.

Реклама ЗАО «УК «Динамо»

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Концептуальное «крышевание»

REUTERS

Общественный бассейн на 200-метровой высоте в Сингапуре

— пространство —

с1 Власти Чикаго так прониклись идеей выращивания растений «на высоте», что личным примером продемонстрировали эффективность использования зеленых технологий. Сегодня на плоской крыше здания мэрии разбит самый настоящий сад. А за семь лет в городе вырастили более 370 тыс. кв. м садов и деревьев на крышах различных общественных и частных зданий. А в Торонто озеленение кровли — обязательное условие для всех застройщиков.

В настоящий момент сады на крышах есть практически в каждом мегаполисе. К примеру, в универсальном магазине на Kensington High Street в Кенсингтоне разбит крупнейший в Европе сад общей площадью 0,5 га. В центре Милана возводится проект, состоящий из двух жилых башен под названием «Вертикальная роща» (Bosco Verticale). Главной особенностью комплекса станут навесные многоярусные балконы, на которых высадят 900 деревьев, а также многочисленные кустарники и цветы. «Озеленить можно любую кровлю. Но в каждом конкретном случае нужно подбирать свой „пирог“ и учитывать допустимые нагрузки. Ведь озеленение бывает самым разным: это может быть и газон, и ковер, и деревья»,— говорит генеральный директор «ЦинКо Рус» Алексей Веинский.

Насаждения под облаками

Москва тоже старается не отставать от Запада в вопросе кровельного озеленения. Так, в районе Арбат в 2014 году планируется озеленение 20 крыш. По словам руководителя столичного департамента природопользования и защиты окружающей среды Антона Кульбачевского, «в городе нет возможностей для новых зеленых насаждений и для этих целей предполагается использовать крыши домов». «Если речь идет о двух-трех невысоких деревьях в кадках, которые легко убрать осенью и снова вынести весной, то это несложно. Но если департамент планирует озеленение по полной программе — с ландшафтным дизайном, деревьями и кустарниками, то это совсем другая история. Необходимо положить несколько слоев песка и грунта, слой гидроизоляции. При посадке небольших деревьев и кустарников глубина почвенного слоя составляет около 40 см, что создает нагрузку на перекрытия порядка 700 кг/кв. м и более, и далеко не каждая крыша готова такую нагрузку выдержать»,— предупреждает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Real Estate Consulting Group.

По мнению девелоперов, инициатива московских властей позволит существенно улучшить облик города и комфорт пребывания в зданиях. «Такая практика очень распространена в Европе, причем озеленяются крыши не только коммерческих зданий, но и частных домов. Более того, по исследованиям, это намного улучшает экологическое состояние города, что крайне важно для Москвы. Но, к сожалению, большинство кровель изначально не предполагались как эксплуатируемые, поэтому они не смогут выдержать достаточную нагрузку, да и, как правило, на них выведено много внешних инженерных систем, что существенным образом загружает пространство кровли»,— сетует Татьяна Тикова, директор департамента управления активами группы ПСН.

В целом непригодность для обустройства эксплуатируемых кровель многих зданий — особенно советских времен постройки — объясняется несколькими причинами. «Во-первых, сильная изношенность старых строений будет препятствовать широкому распространению благоустройства крыш. Во-вторых, отечественный рынок испытывает дефицит профессиональных проектировщиков в общем и в сфере кровельного обустройства в частности»,— разводит руками Анна Цирульская, заместитель начальника ФГУП «ЦПО при Спецстрое России».

Таким образом, получается, что озеленить удастся лишь часть кровельного пространства столицы, так как озеленение кровли должно изначально входить в проект здания. «Эксплуатируемые крыши более характерны для современных домов — именно там они плоские и на них можно что-то оборудовать по техническим нормам безопасности. В домах старого фонда крыши скошенные, в результате сделать кровлю не представляется возможным. Однако современные дома в центре — это преимущественно элитный сегмент, в котором застройщики предпочитают из последних этажей делать самые дорогие объекты — пентхаусы»,— говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate.

Новый облик города

Но все не так плохо, как кажется на первый взгляд. Многие девелоперы давно используют крыши не по их прямому назначению, а для размещения на них террас, ресторанов, прогулочных зон, мини-садов и пр. «В Москве, где дворы в спальных районах давно стали сплошными парковками, где негде гулять и играть детям, крыши могли бы стать прекрасными площадками для организации рекреационных зон, спортивной и развлекательной инфраструктуры. В том же Нью-Йорке на крышах домов устраивают бассейны, террасы, спортивные залы, площадки для волейбола, баскетбола, тенниса, детские площадки, в Европе кровли модно стало использовать под огороды»,— рассуждает вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский.

И все-таки эксплуатируемые крыши скорее прерогатива дорогостоящей жилплощади, поскольку они рассчитаны на ту категорию граждан, которые хотят получить дополнительный комфорт и улучшить качество жизни. «Для элитного жилья, где практически всегда верхние уровни занимают пентхаусы, эксплуатируемые кровли являются одним из обязательных требований. В объектах бизнес-класса использование кровель также востребовано рынком, и спрос на такие помещения высок. Для проектов эконом-класса кровля может стать дополнительным денежным обременением для покупателя, что может негативно сказаться на спросе»,— уверен Александр Лагутов, партнер, директор департамента оценки Sminex.

Но судя по растущему количеству проектов, спрос на полезную площадь под открытым небом есть как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей. Так, на юго-западе Москвы в жилом доме, который строился для одного из медицинских институтов, есть баскетбольная площадка. В ЖК «Алые паруса» дорогие квартиры имеют террасы с видом на Москву с высоты птичьего полета. В «Олимпийской деревне Новогорск» на крыше строящегося образовательно-спортивного центра разместится детская спортивно-игровая площадка. В клубном доме Golden Mile private residences на террасах пентхаусов предполагается установить бассейны. А в Crystal House есть небольшой сад с камнями.

«Эксплуатируемая кровля — это дополнительные расходы, причем если для застройщика затраты на проектирование и обустройство будут разовыми, то для владельца такой квартиры расходы на поддержание гидро- и теплоизоляции, дополнительное отопление, сезонную уборку листвы и снега будут постоянны. В квартирах премиум-класса наличие открытой террасы увеличивает стоимость жилплощади минимум на 10–15%, а во многих случаях и больше, поскольку такие проекты, как правило, единичны»,— комментирует Андрей Нестеренко, исполнительный директор Rose Group.

Среди завершенных жилых проектов также можно назвать «Золотые ключи» с бассейном фитнес-клуба SkyClub, «Новопесковский» с зоной барбекю, «Новую звезду» с беседками и зоной отдыха и другие. Кстати, эксплуатируемые кровли встречаются не только в столице и не только в жилье. Например, на крыше ТРЦ «Планета» в Уфе предполагается организовать паркинг. Кроме того, в последние годы девелоперы все чаще в своих новостройках реализуют вертолетные площадки. На данный момент в Москве возведено более двух десятков подобных проектов. И хотя летать над столицей запрещено, наличие вертолетной площадки является обязательным требованием безопасности к высотным жилым комплексам, чья этажность больше 25 этажей.

«Частные перелеты с крыш жилых комплексов за последние три-пять лет можно пересчитать по пальцам. Однако девелоперы продолжают оборудовать вертолетные площадки с прицелом на их реальное использование в будущем. При этом если на крыше дома оборудована вертолетная площадка, то по требованиям безопасности на ней уже нельзя размещать деревья, спортивные площадки и любые другие объекты, которые могут создать помехи при посадке»,— поясняет Екатерина Румянцева.

Молодо-зелено

Еще один интересный пример — пентхаус The Residence, занимающий верхние (50-й и 51-й) этажи «Дома на Мосфильмовской», это двухуровневый особняк площадью почти 2 тыс. кв. м на высоте 200 м над землей. На 300-метровой эксплуатируемой кровле находится бассейн. Причем бассейн устроен в зоне крытой галереи, проходящей по периметру крыши, так что пользоваться им можно круглый год и в любую погоду. Также в галерее предполагается организация большой территории отдыха с зоной SPA, массажной комнатой, тренажерным залом, джакузи и диванными группами для релаксации. Центральная, открытая часть крыши The Residence может быть использована под устройство личного мини-парка или проведения светских приемов или вечеринок под открытым небом.

Если говорить об озелененных кровлях, то наглядными примерами могут служить жилые комплексы «Утесов» и «Сады Пекина». «Название ЖК „Сады Пекина“ говорит само за себя: на крышах двух корпусов расположатся живые сады с зонами отдыха. К работе над фасадами и внутренними пространствами проекта привлечена команда ландшафтных дизайнеров и флористов, чтобы цветение растений было всесезонным. Выбираются невысокие и устойчивые к капризам погоды виды растений, хорошо уживающихся друг с другом»,— объясняет Владимир Стригин, вице-президент «Галс-Девелопмент».

А на кровле «Утесова» запроектированы зеленые газоны, терраса с кустарниками и растениями, летнее кафе, зоны для игр и отдыха. Зимой здесь планируется заливать каток. Стоимость установки 1 тыс. кв. м зеленой крыши в «Утесове» составила 15 млн рублей. «Но затраты на организацию кровли оправданны значительной экономией на теплоснабжении и эксплуатации. Зеленая кровля спасает здание от температурных перепадов и снижает расходы на отопление и кондиционирование до 19%. Озеленение продлевает срок службы крыши в разы: природный слой защищает ее от воздействия погодных условий и ультрафиолета»,— уточняет Петр Кирилловский, руководитель управления маркетинга ГК ГРАС. С ним соглашается Алексей Веинский. «Озеленение — это целая система, каждый элемент которой выполняет определенную функцию. Разделить эти элементы невозможно, и если состав такого „пирога“ прошел все испытания и имеет сертификацию, а специалисты, выполняющие такие работы, имеют высшую квалификацию, то денежные вложения будут оправданны. При грамотном озеленении кровли о ремонте крыши можно не думать»,— уверен эксперт.

ПРЕСС-СЛУЖБА «ДОН-СТРОЙ»

В пентхаусе «Дома на Мосфильмовской» тоже есть бассейн на 200-метровой высоте, правда, в частном пользовании

Дополнительная польза

Минимальная стоимость благоустройства крыш начинается от 9 тыс. рублей за 1 кв. м. Но дальновидные девелоперы стараются на кровлях не экономить. «Здания с зеленой и эксплуатируемой крышей становятся мировым трендом: они выглядят гораздо привлекательнее и повышают уровень комфорта жизни, вместе с которым растет и класс объекта, его стоимость и оценка не только на городском, но и мировом уровне»,— полагает Татьяна Шмелева, ведущий архитектор архитектурной мастерской «СКМ Инжиниринг». И хотя зеленые кровли повышают инвестиционную привлекательность объекта, пока данная тенденция не получила широкого распространения в России. Застройщики отмахиваются: мол, не те в нашей стране климатические условия. А между тем, скажем, в Норвегии климат гораздо более суровый, чем в Московском регионе, но частных домов с зелеными крышами там в разы больше. Вообще, следует учесть, что для кровельного озеленения оптимален набор растений, которые в природе обитают в горах и приспособлены к сильным ветрам, засухам, ливням и прочей непогоде. Такие деревья и кустарники спокойно перенесут суровые морозы.

Конечно, озеленение крыш — это продолжение дизайна помещений. И если данное озеленение подразумевает общественное использование, то за него, как и за все другие инфраструктурные объекты в доме, придется платить жильцам. По подсчетам Дениса Попова, в среднем эксплуатация крыши/кровли/террасы площадью порядка 100 кв. м через управляющую компанию обойдется в сумму от 5 тыс. до 10 тыс. рублей в месяц в зависимости от сезона. Соответственно, чем больше площадь крыши, тем выше расходы.

«Многофункциональная кровля позволяет значительно увеличить инфраструктурную составляющую объекта без расширения территории застройки. Кроме того, организация общественной зоны на крыше делает концепцию проекта более интересной, и цена квартир может быть увеличена на 8–10%. И во всем мире подобное благоустройство эксплуатируемой кровли уже давно стало популярным приемом в жилой архитектуре»,— резюмирует Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп».

Объясняется это тем, что девелоперы стремятся максимально эффективно использовать полезную площадь и сделать основной упор при застройке новых жилых кварталов или загородной недвижимости на близость к природе и отсутствие вредных экологических факторов. Причем экология ставится во главу угла не только в жилых, но и коммерческих объектах. И растущее количество проектов с озелененными и эксплуатируемыми крышами свидетельствует о перспективности данного направления.

Георгий Береговой

СДЕЛАТЬ ЖИЛЬЕ ДОСТУПНЫМ

Сбербанк предлагает ипотечные программы по сниженным ставкам

ПРИОБРЕТЕНИЕ СОБСТВЕННОГО ЖИЛЬЯ – ВОПРОС, КОТОРЫЙ ВОЛНУЕТ МНОГИХ. СЕГОДНЯ В РОССИИ КАЖДАЯ ТРЕТЬЯ СЕМЬЯ ИМЕЕТ ДВУХ И БОЛЕЕ ДЕТЕЙ, И ДЛЯ НИХ ЖИЛИЩНЫЙ ВОПРОС ОСОБЕННО АКТУАЛЕН. НАКОПИТЬ НУЖНУЮ СУММУ НА ПОКУПКУ ДОМА ИЛИ КВАРТИРЫ НЕПРОСТО, И ЭТО ТРЕБУЕТ БОЛЬШИХ ВРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ. БОЛЕЕ БЫСТРЫЙ СПОСОБ ПРИОБРЕСТИ ЖИЛЬЕ – ОФОРМИТЬ ИПОТЕКУ.

СБЕРБАНК ДО КОНЦА ГОДА ПРОВОДИТ АКЦИИ – ИПОТЕКА ДЛЯ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ И «12.12.12». ОБА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТЛИЧАЮТ ПРИЕМЛЕМЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ (ОТ 10,5% ГОДОВЫХ В РУБЛЯХ), ОТСУТСТВИЕ КОМИССИЙ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЗАРПЛАТНЫХ КАРТ, ВОЗМОЖНОСТЬ ОТСРОЧКИ И МАССА ДРУГИХ ПРЕИМУЩЕСТВ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ ИПОТЕКУ БОЛЕЕ ДОСТУПНОЙ.

Останавливая выбор на ипотечных программах Сбербанка, можно подобрать подходящие для вас варианты: удобный ежемесячный платеж за счет различных сроков кредитования – от нескольких месяцев до 30 лет, минимальный первоначальный взнос, возможность использовать материнский капитал, специальные условия ипотеки на новостройки и даже возможность отсрочки платежей.

Безусловно, важным критерием при выборе ипотечного продукта является ежемесячный платеж (на который влияет процентная ставка), особенно если ваша семья молодая.

Уровень процентной ставки для такой категории граждан рассчитывается в зависимости от количества детей в семье. Самые низкие ставки от 10,5% до 12,5% доступны семьям с двумя или более детьми.

Но и для тех, у кого еще нет ребенка или растет первенец, ставки снижены и составляют от 11,25% до 13,25% годовых в рублях. Дополнительно действуют условия по льготному первоначальному взносу: для семей, у которых уже есть ребенок, он составит от 10% стоимости жилья. Плюс ко всему, в качестве первого взноса можно использовать средства материнского капитала.

Подать заявку на ипотеку для молодой семьи со сниженными процентными ставками можно до конца 2013 года. Этот вариант подойдет семьям, где один из супругов не достиг 35-летнего возраста. Иными словами, если каждому из вас, к примеру, по 28 лет или возраст одного из супругов – 35 лет, а другого – 40, это предложение для вас. Кроме того, ипотека для молодых семей распространяется на неполные семьи и семьи, где на иждивении одного из супругов содержатся дети от предыдущих браков. Если же в вашей семье малыш появился недавно – есть возможность отсрочки на погашение основного долга. Хотя время проведения акции ограничено, заявку важно подать до 31 декабря, приобрести жилье можно в течение 120 дней после рассмотрения заявки, то есть даже в будущем году.

Что касается процедуры оформления жилищного кредита, то она достаточно простая и быстрая: в большинстве случаев заявка на его выдачу рассматривается два-три рабочих дня. Для подачи нужно минимальное количество документов, а если вы получаете зарплату на карту Сбербанка, то вам достаточно лишь паспорта РФ, чтобы обратиться за получением кредита. Эта особенность касается всех ипотечных программ банка.

Еще одним важным преимуществом акции для молодых семей становится и то, что сумму кредита можно увеличить за счет созаемщиков, которыми могут быть не только супруги, но и их родители или даже третьи лица. Всего их может быть шесть человек.

Ипотека обычно подразумевает длительное сотрудничество с банком. Именно поэтому нужно выбрать наиболее подходящую программу жилищного кредитования и надежный банк в качестве партнера на несколько лет. Кстати, в действительности средний срок ипотечного кредитования зачастую меньше, чем прописано в вашем договоре. Как правило, доходы молодых семей со временем растут. Супруги делают карьеру, растет их благосостояние, и, как следствие, ипотека становится легче и появляется возможность погасить ее досрочно. В Сбербанке сделать это очень удобно, поскольку при досрочном погашении кредита комиссия не взимается, нет и ограничения минимальной части досрочно возвращаемого кредита.

Одним из самых популярных предложений ипотечного кредитования Сбербанка стала акция для покупки первичного жилья – «12.12.12». Первоначальный взнос при оформлении кредита составляет 12%, срок – до 12 лет, а процентная ставка – 12% годовых.

Это предложение действует до конца года, то есть до 31 декабря нужно подать заявление в банк. Ключевым преимуществом акции стала не только фиксированная ставка на весь период строительства жилого дома, но и широкая доступность предложения. Сбербанк уже проверил и аккредитовал около 9000 тысяч новостроек по всей России.

Ипотечные программы Сбербанка – это не только простые и понятные условия кредитования, приемлемые процентные ставки и льготные условия погашения кредита, но и возможность позволить себе собственное жилье уже в этом году. Выбор за вами.

СБЕРБАНК
Всегда рядом

К дополнительным расходам по кредиту относится страхование объекта недвижимости. Страхование жизни и здоровья заемщика – добровольно и не влияет на ставку по кредиту.

Подробную информацию по программам жилищного кредитования Сбербанка можно получить по телефону контактного центра 8 800 555 5550 (звонки по России бесплатно) или на сайте банка www.sberbank.ru. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой.

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 08.08.2012 г. Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Кадастр с приключениями

С 2014 года в России частным владельцам недвижимости назначили налог из расчета не инвентаризационной, а кадастровой, то есть близкой к рыночной, стоимости жилья. Определять налогооблагаемую базу планируют исходя из цен на всю жилую недвижимость по соседству. Так что кроме роста налоговой нагрузки для домовладельцев эксперты прогнозируют вал судебных исков с целью оспорить завышенную оценку объектов.

— налоги —

Реестр как бы есть

Введение налога должно было совпасть с завершением госкадастра недвижимости, необходимого для налогообложения земли, объектов недвижимости и прав на них. Однако к 1 января 2013 года, как было обещано, кадастр не был готов. Начавшиеся проверки выявили, что на реализацию программы незаконно потратили 2,5 млрд рублей. Попутно выяснилось, что о 40% владельцев недвижимости в стране нет никакой информации, потому что эти люди ни разу не отмечались в официальных сделках купли-продажи.

Скандальная проверка Росреестра может повлиять на пересмотр сроков введения налога: колоссальные финансовые нарушения зафиксировали в том числе в рамках создания госкадастра. Эксперты утверждают, что введение новой системы налогообложения подвинется к верхней планке ранее анонсированного срока. «Вероятнее всего, что налог будет вводиться постепенно до 2018 года, по мере готовности кадастровой оценки»,— говорит генеральный директор SOHO Estate Андрей Кузнецов.

Вообще, налог никогда не был предметом активного обсуждения в сделках с недвижимостью, особенно в сегменте эконом. Спрос на рынке определяют совершенно иные факторы. Прежде всего покупателей интересуют цена, транспортная доступность и коммунальные платежи. «В зависимости от класса недвижимости стоимость коммунальных услуг может сильно отличаться, так что людям уже не до налогов»,— говорит руководитель управления вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость» Сергей Шлома. Однако теперь ситуация может измениться. По словам экспертов, если не обеспокоиться, то призадуматься о новом налоге стоит всем без исключения домовладельцам и покупателям жилья.

Для жилых зданий и помещений новый налог должен составить не более 0,1% от кадастровой стоимости объекта, а для нежилых — не выше 0,5%. Для земель под жилье, дачи и сельское хозяйство ставка не должна быть выше 0,3% от кадастровой стоимости конкретного участка (для земель под иные цели — 1,5%). По оценкам ФНС, без учета возможных послаблений по налогу со стороны местных властей нагрузка на граждан может вырасти почти втрое — с нынешних 686 рублей годового налога до 1,9 тыс. рублей.

Сейчас ставки налога такие же, но рассчитывают их от инвентаризационной стоимости (себестоимость недвижимости с учетом ее износа), которая существенно ниже рыночной стоимости. Под кадастровой же стоимостью понимается рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки, или рыночная стоимость, определенная индивидуально для конкретного объекта недвижимости. «При наличии достаточной и достоверной информации о ценах сделок и предложений по купле-продаже объектов оценки расчет кадастровой стоимости объекта оценки осуществляется преимущественно на основании сравнительного подхода»,— говорит партнер юридической фирмы «Авелан» Сергей Казинец. Другими словами, кадастровая оценка жилья в большинстве случаев будет определяться исходя из цен на недвижимость по соседству.

Подводный камень

Итог будущей реформы — рост налоговой нагрузки для владельцев жилья, земельных участков и апартаментов — укладывается в мировой тренд. Введение новых гражданских сборов, пожалуй, одна из самых популярных нынешних государственных антикризисных мер — достаточно вспомнить инициативы Греции, Франции или, например, Украины, где с начала года введен новый закон о налогообложении недвижимости. Причем чем дороже жилье, тем больше налог. Так что с точки зрения налогообложения самое выгодное приобретение — это покупка жилья экономкласса в спальном районе. Именно для собственников подобных квартир налоговое бремя возрастет несущественно. Кроме того, законом предусмотрено определенное послабление для каждого владельца недвижимости — из всех объектов, находящихся у него в собственности, он не будет платить налог на 20 кв. м (возможно, это не будет применяться к владельцам недвижимости площадью более 100–150 кв. м). Например, семья из трех человек, у которых в общей долевой собственности находится только одна квартира площадью менее 60 кв. м, вообще будет освобождена от уплаты налога.

Логично предположить, что новый налог особенно ударит по владельцам популярных в Москве апартаментов: они подпадают по категорию нежилых, и платить за них придется больше. Однако эксперты говорят, что, несмотря на увеличенные ставки, налогообложение апартаментов будет более лояльным. Кадастровая стоимость нежилой недвижимости (а именно она используется в качестве расчетной базы) в любом случае ниже кадастровой стоимости жилья. Соответственно, и налогооблагаемая база в апартаментах будет ниже. Но как быть с апартаментами и квартирами, расположенными в одном доме? «Если посчитать разницу в стоимости однокомнатных апартаментов и квартиры, например, в ЖК „Фили Град“, то она составит довольно существенную сумму — 1 845 000 руб. При этом сумма переплаты налога равна 11 978 руб. Таким образом, проживая в апартаментах, собственник будет переплачивать 11 978 руб., но при этом сэкономит почти 2 млн рублей на покупке. Если разделить 1,8 млн руб. на величину переплаты за налог, то мы увидим, что данная сумма покрывает переплату клиента на 154 года. Другими словами, этой экономии хватит для компенсации переплаты как минимум на два поколения собственников»,— рассказывает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Но массовой продажи апартаментов не будет и по другой причине. «Пока не было массовых покупок апартаментов в городе в том сегменте, где наиболее чувствительная в финансовом отношении публика, то есть в бизнес- и экономклассах, в проектах, расположенных за ТТК. Будут ли их активно покупать в связи с налоговыми нововведениями — это вопрос, на который в данный момент сложно дать однозначный ответ»,— говорит руководитель отдела городских продаж департамента жилой недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова.

В кадастровой оценке жилых и нежилых помещений есть один важный нюанс: потенциальная опасность того, что стоимость некоторых объектов может оказаться выше рыночной, так как будет напрямую зависеть от применяемых стандартов и методов оценки. «Несколько лет назад ведущие аналитики нашей компании пытались выработать какую-то универсальную формулу оценки жилья (по районам, округам, типам жилья и т. д.) и поняли, что, как ни считай, при любой модели расчета погрешность будет велика, качественного продукта не выйдет»,— рассуждает господин Шлома. Кроме того, нужно понимать, что оценка кадастровой стоимости производится с использованием методик массовой оценки, а они по понятным причинам могут давать сбои и ошибки. По словам директора департамента управления активами группы ПСН Татьяны Тиковой, именно поэтому даже сегодня по кадастровой стоимости земли видно, что зачастую кадастровая стоимость существенно выше рыночной, причем в тех локациях, где земля должна стоить дешево. Завышение кадастровой стоимости жилья может быть напрямую связано с желанием того или иного муниципалитета увеличить налоговые поступления в местный бюджет. «Кроме того, расхождения кадастровой стоимости и рыночной могут быть из-за того, что предложения рынка могут падать, а кадастровая оценка проводится раз в пять лет и ориентируется на цены конкретного периода. Таким образом, цены могут просесть, а кадастровая стоимость будет висеть на уровне прежнего ценового потолка. Эту тенденцию можно будет наблюдать и в Москве, и в столичном регионе»,— говорит директор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семчишин.

Заценили по полной

В Москве налог может ударить по владельцам ветхого жилья в центре, ведь оценивать его будут по элитным соседям. По словам коммерческого директора компании Villagio Estate Павла Трейваса, к таким категориям можно отнести пенсионеров, владеющих квартирой в ЦАО Москвы, или граждан, кому роскошное жилье досталось по наследству. На загородке таких примеров меньше и по объективным историческим причинам, и потому, что подмосковный коттедж требует дополнительного обслуживания и транспортных расходов. Но не исключено, что некоторые граждане с ограниченным уровнем доходов решат продать недвижимость из-за увеличения налогового бремени. По этой же причине возможно увеличение предложения участков в стародачных местах, например в Барвихинском сельском округе. На участок 40 соток стоимостью $100 тыс. за сотку налог в год составит $12 тыс. (0,3% для земельных участков) — критичная сумма для некоторых владельцев такой недвижимости. Однако такие случаи будут единичными. Чаще всего собственники такого жилья — люди с высоким уровнем достатка и соответствующим социальным положением.

Проблема неадекватной оценки, когда кадастровая стоимость участка выше рыночной, скорее затронет дальнее Подмосковья, на удалении 100 км от МКАД и больше, где рыночная стоимость земли может составлять 3 тыс. руб. за сотку, а кадастровая — 15 тыс. руб. «Рыночная цена на землю в зависимости от отдаления от Москвы падает быстрее, чем кадастровая. Вблизи столицы она выше, затем на каком-то расстоянии они сравниваются, а на отдаленных территориях во многих случаях кадастровая стоимость обгоняет рыночную, однако это все индивидуально и зависит от района и направления»,— говорит руководитель офиса «Сретенское» департамента загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимость» Антон Архипов.

Если будет оцениваться средняя стоимость сотки в определенном районе, то в проигрыше могут оказаться владельцы более дешевой земли. К примеру, рыночная стоимость 1 сотки земли в Барвихинском сельском округе Одинцовского района Московской области даже в элитном сегменте на одной территории и на равном удалении от Москвы может значительно отличаться. Так, лесной участок с центральными коммуникациями на расстоянии 8 км от МКАД в поселке без охраны, по данным SOHO Estate, стоит $ 107 тыс. за сотку, в поселке с охраной — $150 тыс. за сотку, а в другом охраняемом поселке, который находится рядом, уже $250 тыс. за сотку.

Однако в первую очередь стоит ждать активизации продаж пустующих земельных участков: новый налог подстегнет их владельцев вводить такие земли в оборот. Это коснется в большей степени престижных направлений ближнего Подмосковья — Ильинское, Минское, Рублево-Успенское шоссе, северо-западное направление — Ленинградское, Пятницкое, Новорижское шоссе, юго-западное — Калужское и Киевское шоссе.

В целом такую непонятную ситуацию с кадастровой оценкой многие участники рынка считают неправильной. В «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости» высоко оценивают вероятность риска ухода части сделок в тень. Во избежание повышенного налогообложения собственности можно попытаться оспорить кадастровую стоимость в суде. Судебную практику как способ повлиять на завышенную кадастровую оценку упоминают все опрошенные „Ъ“ эксперты. И впоследствии количество таких исков будет только расти. «Дело в том, что многие объекты можно оценить лишь по фактическим сделкам, все остальное оспоримо. Собственник, который не захочет платить такой налог, может оспорить оценку недвижимости, которая сама по себе — вещь довольно творческая,— рассказывает управляющий партнер „МИЭЛЬ—Загородной недвижимости“ Владимир Яхонтов.— Кстати, в большинстве случаев, которые я помню, суд вставал на сторону истца— физического лица».

Ольга Говердовская

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Спортивная конкуренция

Спортивная инфраструктура определенно входит в моду. На рынке становится все больше новых жилых комплексов с бассейнами и фитнес-центрами. Затраты на это могут достигать одной пятой стоимости проекта. Но далеко не всегда физкультурные объекты — лучший способ привлечь покупателей.

— инфраструктура —

ИЛЬЯ ЩЕРБАКОВ/ИНТЕРПРЕСС/ИТАР-ТАСС

Даже очень большие объемы вложений в спортивную инфраструктуру повлияют не на цену недвижимости, а лишь на ликвидность

Языком статистики

Опрос ВЦИОМа, проведенный в марте, показал, что россияне стали гораздо спортивнее, чем семь лет назад. Больше половины респондентов ответили, что занимаются спортом, причем 33% делают это действительно регулярно, то есть не реже раза в неделю. Для сравнения: аналогичный опрос 2006 года показал, что спортом занимаются только 39% респондентов. Причем у москвичей и петербуржцев пристрастие к спортивным занятиям еще сильнее, чем у остальных опрошенных. Насколько сильнее, социологи, правда, не сообщили.

Еще одно исследование ВЦИОМа, состоявшееся в мае, продемонстрировало, что спортом наши соотечественники занимаются по большей части дома. Так делает 47% респондентов. А в фитнес-центры ходит только 12%. Но это все-таки общероссийский опрос, проводившийся в 130 населенных пунктах. Предпочтения покупателей квартир в Москве и ближнем Подмосковье могут отличаться в большую сторону.

И тут приходит на помощь свежее исследование группы компаний ГРАС. Ее представители опросили 1,5 тыс. звонивших в отдел продаж потенциальных покупателей. У этого застройщика имеются объекты разных ценовых категорий. Так что выборка среди платежеспособных жителей Московского региона должна была получиться более или менее объективной. И тут уже клиентов фитнес-клубов оказалось 30%, гораздо больше, чем у ВЦИОМа. Еще 7% ходят в разные секции, а 10% предпочитают спортплощадку или стадион. При этом 70% опрошенных хотели бы иметь все необходимое для занятий рядом с домом. Казалось бы, месседж для застройщиков понятен.

Тренажеры вместо бассейнов

Если говорить о конкретных пожеланиях, то 95% потенциальных покупателей хотят, чтобы в их жилом комплексе были спортплощадки, 90% испытывают потребность в бассейне, а 86% — в фитнес-центре.

— Бассейнов по Москве меньше, чем фитнес-центров, поэтому наличие данного инфраструктурного объекта на территории жилого комплекса или вблизи него станет дополнительном преимуществом,— считает директор департамента продаж агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Елена Лашко.

В рамках того же исследования представители ГК ГРАС изучили 34 комплекса со спортивной составляющей: в Москве, в Новой Москве, в Подмосковье, как новых, так и давно построенных. Из них в 73% обнаружились залы для фитнеса, а в 67% — бассейн. В общем, картина немного не соответствует покупательским запросам. Если же смотреть все строящееся жилье в целом, то диспропорция будет еще сильнее.

— Содержание бассейна сложно и технически, и финансово, такие объекты в случае их коммерческого использования имеют длительный срок окупаемости, поэтому их строительство целесообразно лишь в домах высшей планки бизнес-класса и в элитном секторе,— объясняет коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Вот в этом и коренятся, по-видимому, причины диспропорции. Программа-минимум — это, конечно, спортивные площадки. И ее выполняют почти все застройщики. Но серьезные вложения в бассейны и фитнес обычно начинаются уже с более высоких ценовых категорий жилья.

— Застройщиков элитного и бизнес-классов сейчас как раз объединяет стремление создать наилучшие условия для поддержания физической активности будущих жильцов,— констатирует Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп».— В сегменте бизнес-класса у каждого второго комплекса предусмотрен либо фитнес-клуб, либо ФОК, либо бассейн, а у трех «счастливчиков» — SPA/wellness-центр. В элитном сегменте у 24% (восемь комплексов) проектом запланировано строительство фитнес-клуба. В 9% (три комплекса) появится тренажерный зал. SPA/wellness-центр предусмотрен уже у 31% (десять комплексов).

Добровольно и принудительно

Естественно, увлечение физкультурой влетает застройщикам в копеечку.

— Затраты на возведение спортивного комплекса сопоставимы со стоимостью строительства офисного центра,— рассказывает Григорий Ваулин, руководитель службы генерального заказчика проекта экономкласса «Спортивный квартал» в поселке Марьино в Новой Москве.— Сама «коробка» будет стоить дешевле, а вот инженерные системы, наоборот, дороже, так как проектом предусмотрена установка вентиляции, холодильного оборудования и сложной системы пожаротушения. Кроме того, не стоит забывать и о внешних инженерных сетях, за которые необходимо заплатить еще около $300 за 1 кв. м. В итоге получается, что полная себестоимость строительства составляет порядка $1,5 тыс. за 1 кв. м. А общая стоимость школы олимпийского резерва, которую мы строим в ЖК «Спортивный квартал», составляет $70 млн.

Похожую сумму — 2,1 млрд рублей — ГК ГРАС собирается потратить на спортивную инфраструктуру ЖК «Флотилия». Если учесть, что общие инвестиции в этот объект составляют $9,8 млрд, то, получается, на спорт пошло больше одной пятой. Тут, правда, ситуация особая. Мэрия с самого начала давала площадку под строительство жилищно-спортивного комплекса. А участок был выделен обществу «Динамо». В готовом объекте оно получит свою долю. Так что большая физкультурная составляющая была, судя по всему, необходимым условием получения этой площадки.

— Как правило, наиболее крупные спортивные объекты появляются в тех проектах, где есть определенная нагрузка от города, возложенная на девелопера с целью обеспечения района в целом подобными объектами,— считает Наталья Соломонова, генеральный директор «МИЦ-Недвижимости» (ГК МИЦ).

Если покопаться в распоряжениях московской мэрии, то во многих документах речь изначально идет о «проектировании и строительстве жилых домов с физкультурно-оздоровительным комплексом». Так, например, появился на свет ЖК «Искры радости».

ФОК — это, конечно, не одна пятая от цены проекта. Но потратить на него могут больше, чем на всю остальную инфраструктуру вместе взятую.

— Рост издержек при строительстве дополнительной, в том числе спортивной, инфраструктуры в рамках концепции составляет до 15%,— рассказывает Сергей Лядов, пресс-секретарь девелоперской компании «Сити-XXI век».— По проекту «Самоцветы» в г. Люберцы доля ФОКа с бассейном в общей стоимости проекта составляет около 10%.

Наконец, при комплексной застройке существуют еще и градостроительные нормативы по объему строительства спортивной инфраструктуры. И их тоже приходится соблюдать.

— Например, при комплексном благоустройстве объекта предполагается отвести порядка 1,6 кв. м площади под спортивную инфраструктуру из расчета на одного человека,— говорит Гасан Архулаев, заместитель генерального директора ООО «Сезар-Строй» (входит в холдинг Sezar Group).— Если речь идет о нормативах обеспеченности социально значимыми объектами, то это должен быть спортивно-тренажерный зал минимальной площадью 50 кв. м на 1 тыс. жителей.

Спрос на спорт

Напрямую повысить стоимость объекта вложения в спорт не способны. Это признают и сами застройщики. Выгода скорее касается повышения ликвидности. Петр Кирилловский из ГК ГРАС считает, что «спорт привлекает интерес и может ускорить реализацию объекта на 25% и выше».

Сергей Лядов, пресс-секретарь девелоперской компании «Сити-XXI век», убежден, что объекты со спортивной составляющей надежнее и меньше теряют в цене в кризис.

— В 2008–2009 годах такая недвижимость если и опускалась по стоимости, то значительно меньше, чем другие объекты в городе,— утверждает он.— Например, в эти сложные для национальной экономики годы жилые комплексы в Строгино продолжали пользоваться спросом.

Риэлторы занимают еще более осторожные позиции.

— Первостепенными все же являются другие факторы: местоположение объекта, его характеристики, цена, а уж если говорить об объектах инфраструктуры, то наиболее важными, которыми покупатели интересуются в первую очередь, являются наличие вблизи ЖК детского сада и школы,— констатирует Наталья Соломонова.

Ради спортивных объектов покупатель вряд ли пожертвует расположением, качеством ЖК и площадью самой квартиры. Их наличие вблизи или в составе ЖК является, безусловно, плюсом, но небольшим.

Некоторые риэлторы даже составляли рейтинг клиентских предпочтений. И спортивный фактор оказывался примерно на одном и том же месте — пятом. Такой результат дало, например, исследование целевой аудитории ЖК «Правый берег». Только для 10,5% покупателей вопрос о наличии спортивной инфраструктуры является одним из важных при выборе ЖК.

— Мы проводили опрос 500 респондентов, намеривающихся либо уже купивших квартиру или таунхаус в ближайшем Подмосковье,— вспоминает Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood.— Так вот в обоих сегментах наиболее приоритетными (по степени важности занявшие со второго по четвертое места) объектами инфраструктуры были: поликлиника, детский сад, супермаркет, общеобразовательная и музыкальная школы, стоматология, торгово-развлекательный комплекс. Спортивные объекты в лидеры этого рейтинга не вошли.

Пожертвовать чем-то ради спорта или существенно переплатить клиенты готовы крайне редко. Обычно если надо отдать ребенка в специальную секцию. Хотя бывают и другие причины.

— Если объект спортивной инфраструктуры уникален, то покупатель готов приобрести более дорогое жилье или меньшее по размеру,— рассказывает Ольга Гусева, коммерческий директор ГК «МИГ-Недвижимость».— Например, в ЖК «Отрада», рядом с которым находится конно-спортивный центр «Отрада», было продано большое количество апартаментов именно любителям конного спорта.

Дома и в окрестностях

— Есть три основные причины, по которым спортивной инфраструктурой интересуются в последующую очередь,— объясняет Юлия Кравчук, руководитель отдела агентских услуг департамента жилой недвижимости S.A. Ricc.— Существующая спортивная инфраструктура может не соответствовать пожеланиям и запросам клиентов по уровню обслуживания. Кроме того, многие клиенты выбирают спортивные объекты ближе к месту работы, так как целесообразнее провести час пик, занимаясь спортом, а не стоя в пробках.

Наконец, ряд покупателей посещает фитнес-клубы и спортзалы уже не первый год и не готов менять свои привычки.

Наконец, спорт рядом с домом необязательно предполагает наличие спортивного объекта прямо в составе жилого комплекса. Зачастую достаточно, чтобы он был поблизости. Большинство экспертов считают, что принципиального значения для клиентов этот вопрос не имеет, если до места занятий не больше 15 минут пешей ходьбы. А иногда фитнес в доме может даже повредить.

— В жилье высокого класса, где покупатели ориентированы на более высокий уровень приватности, расположение спортивного объекта на территории комплекса будет предпочтительно только в том случае, если жителям будет обеспечен высокий уровень безопасности,— считает Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood.— Например, в фитнес-клуб в ЖК «Коперник» для жильцов предусмотрен отдельный вход.

Директор департамента продаж агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Елена Лашко занимает еще более жесткую позицию:

— Если спортивный объект находится на территории комплекса, он должен быть строго для его жителей, как в ЖК «Монолит».

Естественно, содержание таких спортивных объектов целиком ложится на плечи жильцов. И их это не всегда устраивает.

— К примеру, ЖК «Торис Хаус» в 1-м Спасоналивковском переулке — единственный построенный в Москве дом с теннисным кортом на крыше. Если изначально покупатели, приобретая квартиры в данном доме, были счастливы иметь теннисный корт, то впоследствии корт стал нужен лишь четверти жителей, остальным приходилось платить за его эксплуатацию,— рассказывает Ольга Богородицкая, директор по работе с ключевыми клиентами департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank.— Аудитория достаточно четко делится на желающих купить дом с бассейном или купить дом без спортивной инфраструктуры.

Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills, еще более категоричен.

— В премиум-классе наличие спортивных комплексов, как и другой внутренней инфраструктуры, отмирает,— считает он.

Получается, что в домах высшей ценовой категории пожелания девелоперов и покупателей кардинально расходятся. Первые уделяют спорту все больше места, а последние, если верить риэлторам, не особенно стремятся иметь дома спортивный клуб.

Деньги, вложенные в спортивную инфраструктуру, в любом случае не пропадают навсегда. Но возвращаются они непривычно долго.

— Срок окупаемости инвестиций в спортивную инфраструктуру, такую, как спортзалы и фитнес-центры, составляет более 12 лет,— констатирует директор департамента управления активами группы ПСН Татьяна Тикова.

Так или иначе, на волне кризиса и новой моды застройщики втянулись в спортивную гонку вооружений. А вот польза от этой гонки неочевидна. В верхнем ценовом сегменте конкурентные преимущества спортивных ЖК под большим вопросом. Среди домов экономкласса примеров серьезных вложений в спорт единицы. Можно, пожалуй, назвать тот же «Спортивный квартал» и ЖК «Царицыно», так что говорить тут особо и не о чем. Вот в бизнес-классе спортивная составляющая, похоже, действительно работает на рост продаж. Хотя исследования покупательских предпочтений показывают, что детский сад или хороший супермаркет могли бы стать более мощной приманкой.

Никита Аронов

ДОМ ПРОЕКТЫ

Всегда готов

Почти год назад мы посетили коттеджный поселок ParkVille на Ильинском шоссе, который тогда уже выглядел почти готовым (см. «Ъ-Дом» №44 (175) от 22 ноября 2012 года). Сейчас он готов полностью — по крайней мере, та его часть, где дома строились по единому мастер-плану.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

— ГОСКОМИССИЯ —

Тихая Рублевка

Поселок Жуковка на Рублево-Успенском шоссе давно уже напоминает не загородное поселение, а скорее малоэтажный город. Бутики, рестораны, автосалоны и даже офисные здания вплотную примыкают к коттеджной застройке. Но стоит отъехать на пару километров — и вы попадете в настоящий загород. Вот как раз в паре километров по Ильинскому шоссе от центра Жуковки и находится поселок «ParkVille Жуковка». Это если ехать на машине, а пешком, напрямую — еще ближе. Правда, если обитателю поселка захочется прогуляться пешком, лучше направиться в другую сторону: в сотне метров от границы коттеджного поселка — живописный берег Москвы-реки.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Впору назвать его тихой Рублевкой по аналогии с тихим центром, как называют риэлторы элитные дома в московских переулках. Кстати, если уж говорить о тишине, за прошедший год застройщик закончил установку шумозащитного ограждения, которое отделяет первую линию домов от Ильинского шоссе.

Такое местоположение — по соседству с «цивилизацией», но все-таки не в центре оживленного поселения — безусловное и довольно редкое в наше время преимущество объекта.

Впрочем, гораздо важнее другое соседство: поселок граничит с впечатляющим зданием, выполненным в классическом стиле: это школа «Президент», спроектированная архитектором Михаилом Беловым, одна из самых лучших и престижных в этой части Подмосковья. Собственно, со строительства школы и начался проект ParkVille. Школа работает на этом месте уже три года, и дети покупателей домов в поселке придут на учебу в уже сложившийся коллектив с прочными традициями. Конечно, школа работала и во время нашего прошлогоднего посещения, но с тех пор кое-что изменилось: застройщик принял решение передать отдельно стоящее здание на территории поселка под детский сад, который пока что располагается в школе. Это значит, что просторнее станет и дошкольникам, и учащимся.

Дома под отделку

Год назад все дома в ParkVille были выведены под крышу, но многие стояли еще в строительных лесах, продолжалась внешняя отделка. Сейчас никаких лесов уже нет, можно оценить и цветовую гамму фасадов, и облик поселка в целом. Полностью закончено и проведение коммуникаций. Сейчас заканчивается укладка газонов на участках (понятно, что настоящий ландшафтный дизайн будут делать уже будущие хозяева по своему вкусу).

То есть более полутора десятков еще не проданных домов полностью готовы к отделке. Конечно, отделка выполненного в монолите дома площадью от 700 до 1000 кв. м (именно такие метражи в поселке ParkVille) — это что-то вроде капитального строительства. Но сами планировки домов уже подсказывают решения дизайнерам. Каждый коттедж разделен (условно, конечно) на две зоны с отдельными входами — для хозяев и обслуживающего персонала. Во многих есть второй свет в гостиной или входной группе. Некоторые дома имеют помещения для бассейна, которые, впрочем, можно использовать и по иному назначению, например как домашние кинотеатры.

В этом смысле «ParkVille Жуковка» — редкий случай на нашем загородном рынке: здесь можно не просто приобрести готовый дом, но и выбрать различные по размерам и компоновке жилого пространства объекты.

Если же не устроит ни один из предложенных готовых вариантов, можно купить участок земли в «бесподрядной» части поселка и построить дом по собственному вкусу. Кстати, мы обнаружили, что не все, кто решил строиться самостоятельно, соблюдают заявленный классический стиль фасадов. Правда, готовая часть поселка и пока не застроенная до конца «бесподрядная» территория визуально разделены посадками и прогулочными зонами. И застройщики уверяют, что будущие проекты подвергнутся серьезному архитектурному контролю.

Место для прогулок

Еще одно изменение за прошедший год: полностью закончен ландшафтный дизайн общественных зон. Уже можно с удовольствием прогуляться по берегу декоративного пруда, полюбоваться на осеннюю природу, пошуршать листьями. Конечно, это не тенистые аллеи — скорее сквер, обозначающий границу между территориями поселка.

И наконец, за год построена центральная въездная группа — внушительная арка, соответствующая общему архитектурному стилю поселка (она, кстати, выполнена по эскизу Михаила Белова). Как правило, девелоперы элитных поселков начинают свои проекты с внушительных арок, хотя внутри строительство может длиться еще долгие годы. Здесь, наоборот, возведением арки поставлена точка: строительная техника с территории поселка уже выведена.

Однако с окончанием строительства выросла и цена: если год назад минимальный «входной билет» стоил $4,1 млн (такой была цена домовладения на первой линии), то сейчас — $4,7 млн.

Михаил Полинин

ИТОГИ ГОСКОМИССИИ ПОСЕЛКА «PARKVILLE ЖУКОВКА»

Обещали и сделали: строительство полностью закончено к октябрю 2013 года
Не обещали, но сделали: отдельно стоящее здание передается школе «Президент» для размещения детского сада
Обещали, но не сделали: не все объекты в «бесподрядной» части поселка соответствуют единому архитектурному стилю

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

дом зарубежная недвижимость

Жизнь в стиле СПА

Испокон веку российские аристократы ездили в Швейцарию на воды — лечиться на целительных термальных источниках. С тех пор целебная сила местной воды не иссякла, однако рынок недвижимости шагнул далеко вперед: теперь каждый желающий может приобрести здесь жилье и наслаждаться современными СПА-услугами круглый год.

PRCO RUSSIA

PRCO RUSSIA

— курорты —

В горной тиши

Швейцарские термальные ванны были открыты еще древними римлянами, а их благотворное влияние на организм человека было доказано несколько столетий назад: терапевтические свойства снимают усталость, освежают тело и разум. Одним из таких мест считается городок Лейкербад, знаменитый своими термальными источниками и захватывающими горными пейзажами. Лейкербад даже по меркам не слишком шумной Швейцарии считается спокойным местом: он расположен самом центре швейцарского кантона Вале в окружении гор в долине реки Роны между Женевским озером и Ронским ледником. По сути, это даже не город, а традиционная швейцарская деревня. Однако на сегодняшний день именно здесь находится самый большой в Альпах СПА-центр, который объединяет несколько велнес-клубов и термальных комплексов. При этом возле этих источников можно отдыхать и заряжаться энергией 365 дней в году. Ежедневно источники дают 3,9 млн л минеральной воды, или 3 тыс. л в минуту, и эта вода наполняет 30 бассейнов разной формы. Впрочем, любителям бурного отдыха в Лейкербаде будет не по душе: курорт считается излюбленным местом отдыха семейных пар и компаний друзей, ищущих спокойствие и безопасность. С точки зрения транспортной доступности город расположен как нельзя лучше. Отсюда можно легко добраться на автомобиле до крупнейших городов Швейцарии и многих европейских достопримечательностей. Кроме того, дорога до аэропорта Сиона занимает всего 40 минут.

PRCO RUSSIA

PRCO RUSSIA

При этом Лейкербад считается всесезонным курортом. В горном массиве Торрент, находящемся на высоте почти 3 тыс. м над уровнем моря, зимой можно кататься на горных лыжах и сноуборде на трассах любого уровня: от голубого для новичков до черного для тех, кому нужен адреналин. В свою очередь, летом можно наслаждаться прогулками по местным горным тропам. Горы Торрента и долина Роны располагают огромной сетью пешеходных и велосипедных маршрутов, включая 925-метровый спуск с горы в сам городок или самый протяженный в Швейцарии подъем по закрепленной на скалах веревке на пик Дауберхорн. А после целого дня, проведенного на трассах или пешеходных прогулках, лучшим способом расслабиться станет терапевтическая процедура в одном из СПА-комплексов городка. Всего здесь насчитывается более 200 км туристических пешеходных троп, 52 км горнолыжных и сноубордических трасс, 30 км трасс по пересеченной местности и 40 км зимних пешеходных маршрутов. Помимо всего прочего есть крытый спортивный комплекс с ледовой площадкой, кортами для большого тенниса и сквоша и другой инфраструктурой. Неслучайно в разное время здесь жили Пабло Пикассо, Марк Твен и Чарли Чаплин.

Камень, дерево, вода

Инфраструктура местных курортов включает в себя как крытые, так и открытые термальные бассейны, лежа в которых можно любоваться на горы. При этом делать это можно в любую погоду: температура воды достигает 51 градуса. Этот фактор решили использовать создатели одного из самых интересных местных проектов — жилого комплекса 51 Degrees.

Жилой комплекс располагает собственным термальным СПА-центром площадью 860 кв. м, в котором соединены две древние традиции: русская баня и альпийские термы. К услугам обитателей жилого комплекса предлагается закрытый бассейн с минеральной водой, расположенный в саду термальный бассейн и широкий выбор установок для гидромассажа. Кроме того, здесь имеется современный фитнес-клуб, где каждый найдет себе занятие по вкусу: кардио- или силовые нагрузки, расслабляющие процедуры, тренировки по индивидуальной программе с местным тренером.

Комплекс представляет собой многообразие архитектурных форм. «Мы очень быстро осознали перспективность выбранного места: ему суждено было стать центром социальной жизни города. Такие элементы здания, как сланцевые кровли, стены из грубого камня и бревенчатые фасады являются современной интерпретацией архитектурного наследия региона»,— объясняет главный архитектор проекта Гари Лапера. В частности, жилой комплекс состоит из двух связанных между собой зданий, в которых расположены 28 частных апартаментов. По сути, речь идет об уникальном элитном проекте с полным сервисом.

Весь комплекс будет представлять собой пример уникального проекта деревянной архитектуры. В частности, дощатый пол с широкими половицами и высокие балочные потолки будут гармонировать с декоративными элементами из ценных материалов: белого кварца, гранита, реставрированного дуба и сланцевой плитки. В каждом апартаменте будет массивный камин, изготовленный из местного камня. Более того, как в наружном оформлении здания, так и в интерьере предпочтение будет отдано в основном натуральным материалам — камню и древесине.

Второе рождение

Жилой комплекс 51° разместится в старинной части города на самом верху пологого склона в окружении горных пейзажей. В результате из окон его апартаментов открываются виды на красоты местной природы. В итоге в комплексе царит атмосфера альпийского курорта, где велнес становится частью жизни — таким образом, получились уникальная даже для Европы концепция, а также инновационный подход к обустройству здоровой жилой среды.

На сегодняшний день город переживает второе рождение. В частности, центром Лейкербада должна стать строящаяся в рамках проекта 51° площадь 51° Plaza, где будет организована современная водно-световая инсталляция. Как предполагают организаторы, художественная инсталляция будет постоянно меняться, но в целом она должна символизировать воды Лейкербада и величие окружающих гор. При этом каждый вечер на площади будет организовано светомузыкальное шоу, рассчитанное на посетителей всех возрастов. С расположенными рядом бутиками, гастрономическими ресторанами, винным баром и детскими площадками это уникальное место может стать центром притяжения как для владельцев апартаментов комплекса 51°, так и для гостей курорта.

Алексей Лоссан

PRCO RUSSIA

PRCO RUSSIA

реклама

FITZROY PLACE
LONDON W1

КРАСОТА
НАЧИНАЕТСЯ ВНУТРИ

Роскошные квартиры и пентхаусы
всего в пяти минутах пешком от Oxford Circus
в центре лондонского Вест-Энда.
Стоимость апартаментов до 780,000,000 руб.
(£15,000,000).

www.fitzroyplace.com

Контакты

Юлия Овчинникова
IntermarkSavills, Москва
Тел.: +7 (495) 775 22 40
j.ovchinnikova@intermarksavills.ru

Сафина Ахмад
CBRE
Тел: +44 (0) 20 7182 2280
safina.ahmad@cbre.com

Торговые представители

intermark savills
CBRE

Информация о расстоянии предоставлена веб-сервисом walkit.com. Цены указаны на момент сдачи в печать.

дом зарубежная недвижимость

В обмен на Москву

Жить в Москве — дорогое удовольствие. Владельцы собственного налаженного бизнеса, не требующего присутствия в офисе, а также те, кто работает удаленно по найму, все чаще приходят к мысли о том, что неплохо было бы покинуть слишком шумный, вечно стоящий в пробках огромный город и переехать куда-нибудь, где поспокойнее. За те же деньги, которые можно выручить от продажи или сдачи в аренду собственной квартиры.

— переезд —

ВИКТОР КУЛИКОВ

Французское законодательство благожелательно к иностранцам, приобретающим недвижимость, зато налоги очень высоки

ВИКТОР КУЛИКОВ

Покупка квартиры в Германии даст небольшой, но стабильный доход

Куда едем

Опрос экспертов по зарубежной недвижимости, проведенный корреспондентом «Ъ-Дома», показал, что чаще всего для переезда москвичи выбирают пять европейских стран: Испанию, Германию, Великобританию, Францию и Болгарию. «Если сдавать квартиру в Москве, то на эти деньги вполне реально жить в Европе какое-то время»,— считает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. По мнению эксперта, нормальный прожиточный минимум без изысков, включая аренду жилья, составляет от €1,5 тыс. до €2,5 тыс.

Московская недвижимость хоть и не самая дорогая в мире, все же дает возможность размышлять у глобуса, выбирая страны и города для переезда из весьма немаленького списка. Не принимая во внимание элитные квартиры и суперэкономкласс, возьмем для примера нечто среднее. Например, двухкомнатную квартиру в сталинском доме на Кутузовском проспекте. Или такую же на Ленинском в новом жилом комплексе бизнес-класса. Или трехкомнатную в Крылатском в обычной 17-этажке.

Примерная стоимость такого жилья составит около 16 млн рублей, что равно €365 тыс. или $500 тыс. Если сдавать подобную квартиру в аренду, то ежемесячно за нее можно получать от 50 тыс. до 70 тыс. рублей в зависимости от общего состояния, качества мебели и технологической оснастки. «За эти деньги вы гарантированно арендуете недвижимость среднего уровня в любой из указанных стран»,— считает Татьяна Бурлаковская, генеральный директор Golden Brown real estate.

Посмотрим, во что же выльется обмен московской сутолоки на спокойную, размеренную жизнь среди европейцев. Сколько стоит жилье в тех самых популярных странах, что выгоднее — сдавать здесь и снимать там или сразу продавать и на новом месте покупать? Какие налоги придется платить и сколько, например, стоит подстричь газон перед домом? Обо всем этом мы попросили рассказать наших экспертов.

Испания: сплошные налоги

Испанский рынок жилья по-прежнему в депрессии, однако коррекция цен теперь не отпугивает, как два-три года назад, а скорее притягивает покупателей. Например, в Валенсии, лидирующей среди других регионов по падению цен на жилье, одни только россияне за последние два года вложили в покупку домов и квартир более €1 млрд. И это немаловажно, поскольку такие инвестиции поддерживают рынок на плаву, считают аналитики «Сфера Групп».

И тем не менее, прежде чем решиться на покупку дома или квартиры в Испании, удостоверьтесь в том, что через год-два вам не надо будет их продавать. «Снижение цен в этой стране будет продолжаться, как минимум, еще полтора года»,— уверен управляющий инвестициями в недвижимость Игорь Индриксонс.

Однако не покупать жилье значит не иметь вида на жительство. Вернее, его можно получить и другими путями, только значительно дороже: суммы вложений начинаются от €1 млн. «Покупка дома или квартиры гарантирует выдачу вида на жительство сроком на два года с последующим продлением, если вы ничего не нарушали и все еще являетесь собственником жилья»,— рассказывает Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS. А если вы уже получили такой документ, то обязаны находиться на территории Испании более шести месяцев в году, иначе вид на жительство утрачивается, добавляет эксперт.

Другое дело, что на полмиллиона евро можно купить не одну квартиру, а несколько, особенно если знать, где покупать. Игорь Индриксонс приводит примеры: на Коста-дель-Соль квартира с двумя спальнями выставлена за €120 тыс., в Коста-Бланке есть предложения за €55 тыс. и даже ниже. Новую виллу с бассейном и тремя спальнями предлагают за €220 тыс. А если уйти метров на 200–400 от побережья, то точно такая же выставлена за €170 тыс.

От нескольких объектов вполне можно получать неплохой арендный доход. Но стоит учесть, что сдавать в аренду купленный объект получается не сразу и не всегда. Кроме того, если вы сами не живете, например, в квартире, то, значит, теоретически можете быть арендодателем. Местные власти, по всей видимости, хорошо ориентируются в ценах на рынке найма жилья, поскольку обязали иностранцев вносить 2% от потенциальной арендной платы, даже если они не сдают недвижимость. А если потенциальный доход превратится в реальный, то в городскую казну придется платить уже 25% от него.

При покупке дома или квартиры кроме комиссии риэлтора покупатель оплачивает услуги нотариуса и регистрационный сбор в размере 0,5–2,0% от стоимости объекта, а также НДС, причем последний варьирует от 10% (при заключении сделок с новостройками) до 21% (в случае покупки земли под строительство или коммерческого объекта). При покупке вторичного жилья оплачивается налог на передачу прав собственности, который составляет от 6% до 7%.

Став собственником, надо будет платить муниципальный налог на недвижимость, который в зависимости от региона, составляет от 0,4% до 1,166% от кадастровой стоимости. «Типичная сумма, которую платят владельцы недвижимости в Испании, варьируется от €200 до €800 в год, говорит Юлия Кожевникова, эксперт портала Tranio.Ru.

Немало в Испании и других налогов кроме тех, которые платят собственники жилой недвижимости. Достаточно провести в стране суммарно более 183 дней в году, как вы становитесь налоговым резидентом независимо от того, есть ли у вас ВНЖ, и с этого момента обязаны платить подоходный налог. Его ставки варьируются от 15% до 45% по принципу: чем больше доход — тем выше процент.

Если говорить об аренде, то доход от московской квартиры позволяет снимать довольно просторные апартаменты либо ограничиться небольшой студией, чтобы иметь дополнительные деньги на расходы. Средние ставки по аренде жилой недвижимости на испанском побережье, по данным портала fotocasa.es, могут составлять от €4,8/кв. м в месяц в Артеихо до €12,3/кв. м в Сан-Себастьяне.

Германия: страна арендаторов

Разговор практически с любым экспертом о покупке жилья в Германии начинается с фразы: «Большинство немцев не владеют квартирами и домами, в которых живут, а арендуют их». По разным оценкам, к арендаторам относятся от 60% до 80% жителей страны. Именно поэтому приобретать здесь жилую недвижимость можно не только для себя, но и для долгосрочных инвестиций. Ориентировочная доходность, правда, невысока — около 4% годовых. Но зато спрос стабилен, арендаторы есть всегда.

Правда, приходится иметь в виду, что такие покупки, сколько бы денег в них ни было вложено, не являются основанием для получения вида на жительство в соответствии с законом «О пребывании иностранцев», говорит Елена Юргенева. ВНЖ можно получить, открыв в стране собственный бизнес, создавая рабочие места или инвестируя капитал с целью получения прибыли именно в Германии.

Если проблем с ВНЖ нет, можно решиться на переезд и покупку квартиры или дома. Однокомнатная квартира в Берлине обойдется в сумму от €60 тыс. А за €500 тыс. можно приобрести в собственность отличную квартиру 100 кв. м в Шарлоттенбурге — центральном районе немецкой столицы — или небольшую квартиру в самом престижном районе Грюневальде. В более отдаленных от центра районах можно приобрести дом с тремя спальными комнатами.

Покупка недвижимости облагается налогом на приобретение недвижимости. За его уплату несут ответственность оба участника договора купли-продажи, но, как правило, платит его покупатель. Налоговая ставка составляет 3,5% от цены объекта. Услуги нотариуса обойдутся в 1,5–2% от стоимости, комиссия агентства — от 3,5% до 7%.

Кстати, покупая недвижимость, приготовьтесь владеть ею подольше. Если продавать объект раньше, чем через десять лет, необходимо уплачивать спекулятивный налог, ставки которого доходят в некоторых случаях до 45% от стоимости объекта. А вот если объект находился в собственности десять лет и более, налог вообще не взимается.

Собственники недвижимости ежегодно оплачивают поземельный налог, размер которого составляет в среднем от 2,6% до 3,5% от оценочной стоимости земельного участка, на котором расположено жилище. «Например, для двухкомнатной квартиры данный налог составит от €70 до €100 в год»,— подсчитала Татьяна Бурлаковская.

Аренда двух- или трехкомнатной квартиры в Мюнхене, одном из самых дорогих городов Германии, обойдется от €1,2 тыс. до €1,6 тыс. в месяц. Берлин дешевле — €1–1,5 тыс. в месяц, говорит Екатерина Тейн. В небольших городках можно найти неплохие предложения еще дешевле.

Великобритания: не только Лондон

Чаще всего, говоря о недвижимости Великобритании, упоминают элитные особняки, расположенные в престижных районах столицы, стоимость которых исчисляется миллионами фунтов стерлингов. И это притом, что 70% всех покупок приходится на относительно недорогие объекты, замечает Авалиани Варден, руководитель направления зарубежной недвижимости Welhome.

Например, если минимальная стоимость квартиры с одной спальней на подступах к центру начинается от £500 тыс., или $750 тыс., то на окраинах Лондона такая же недвижимость обойдется уже в £200–400 тыс., или $450–600 тыс. А в Оксфорде можно купить квартиру на 11–15% дешевле, чем в Лондоне. Еще один студенческий центр, Кембридж, порадует еще более низкими ценами: здесь квартира площадью 86 кв. м с личным садом в престижном жилом комплексе обойдется в £235 тыс., или $372 тыс.

Надо сказать, что владение недвижимостью в Великобритании не предоставляет каких-либо визовых льгот и право на постоянное проживание. Однако для владельцев жилья в этой стране и членов их семей упрощено получение многократных британских виз на срок от двух и более лет, говорит Елена Юргенева.

Традиционный гербовый сбор при покупке жилья не взимается, если объект стоит менее £125 тыс. Для более дорогих объектов он составляет от 1% до 3%. Регистрация покупки в реестре — приблизительно 0,1%.

Месячная стоимость аренды квартиры с одной спальней в Лондоне начинается от £2,5 тыс., или $3 тыс., если она расположена близко к центру города. На окраинах столицы аналогичная недвижимость обходится уже в £1 тыс., или $1,5 тыс. в месяц.

Франция: попасть легко — владеть дорого

Французское визовое законодательство — одно из самых благожелательных по отношению к покупателям недвижимости. Приобретая недвижимость в этой стране, собственник получает постоянную въездную визу, рассказывает госпожа Юргенева. А если обладатель квартиры будет находиться на территории Франции более шести месяцев в год, то он может получить вид на жительство. Можно получить и ПМЖ: для этого необходимо инвестировать во французскую экономику от €150 тыс. Если инвестиции составят более €1 млн, процесс получения постоянного вида на жительство сократится до полугода.

Стоимость квартиры в Париже в одном из самых дешевых округов, как, например, 10-м, 19-м и 20-м, на сегодняшний день составляет примерно €600 тыс., а в престижных районах, таких, как 5-й, 6-й или 7-й округа, отсчет начинается от €1 млн, говорит Авалиани Варден. Заметим, что маленькую квартирку в одном из условно «плохих» районов города можно приобрести и за €100 тыс. При этом расходы по сделке обойдутся в 6–7% от стоимости объекта, если он относится к вторичному рынку, и 2–3% — если к первичному.

Французские налоги, которые относятся к владению недвижимостью, многочисленны, причем многие из них в текущем году были пересмотрены в сторону повышения. «Правительство хочет, чтобы иностранцы платили такие же налоги, как и местные жители»,— говорит Елена Юргенева. Поэтому решено распространить социальные сборы CSG и CRDS, взимаемые с прибыли резидентов, также на выходцев из других стран. Ставка этих налогов составляет 15,5% — именно настолько вырастут расходы иностранцев на операции с недвижимостью в стране.

Помимо основного налога на недвижимость, ставка которого составляет €6–13 за 1 кв. м в год, есть также налог на проживание, который, кстати, платят не только собственники, но и арендаторы жилья. Например, за право проживать в Париже платят от €5 до €25 за 1 кв. м в год. А если в квартире никто не живет больше года, то собственнику придется платить налог на пустующую недвижимость — это 12,5% от кадастровой стоимости, причем начиная со второго года —25%. Не облагается им только меблированная курортная недвижимость — аналог наших дач. Покупателям новостроек, правда, гарантирован приятный бонус: в первые пять лет владения своей недвижимостью они освобождаются от всех налогов, утверждает Юлия Кожевникова.

Что касается аренды, то разброс цен даже в Париже весьма существенный. Студию на окраине можно снять и за €400, а вот на подступах к центру города квартира с одной спальней стоит уже от €800 в месяц.

Болгария: дешево и сезонно

Одна из самых небогатых стран Евросоюза, Болгария (по данным национального Института социальных исследований, около четверти всех семей живут здесь за чертой бедности), в то же время и самая дешевая. Кроме того, здесь практически отсутствует языковой барьер: многие болгары до сих пор неплохо говорят по-русски.

По свидетельству эксперта «Сфера Групп» Натальи Снегиревой, местный рынок недвижимости выходит из стагнации: в 2013 году объемы сделок с жильем выросли на 20–25%, причем большинство из них опять совершают именно наши соотечественники. Несмотря на то что ликвидным болгарское жилье станет еще нескоро, такие инвестиции легко объяснимы: апартаменты на побережье здесь стоят от €40 тыс., а есть объекты и дешевле. Причем покупка недвижимости независимо от стоимости дает право оформить временный вид на жительство сроком на пять лет, а затем и ПМЖ. Правда, до его получения необходимо платить €1 тыс. в год за нахождение в стране.

Пенсионеры могут получить ВНЖ по упрощенной процедуре, если купят или арендуют жилье на длительный срок, а также документально докажут, что их пенсия превышает болгарский прожиточный минимум. В этом году он равняется €108.

Налоги в Болгарии невысоки, говорит Елена Юргенева. Даже в элитном комплексе ставка составляет около €200 в год. А вот стоимость аренды зависит от местности. На побережье в курортный сезон, который длится с мая по октябрь, апартаменты сдаются в основном на короткие сроки и цены могут доходить до €100 в сутки, свидетельствует Авалиани Варден. Те собственники, которые соглашаются сдать надолго, запрашивают за качественное жилье в курортных зонах от €500 в месяц. А вот если отказаться от мысли жить в доме с окнами на море, то квартиру можно снять и за €100 в месяц.

Эксперты сходятся в одном: прежде чем продавать московскую недвижимость и переезжать в другую страну, стоит присмотреться к ней. Сделать это проще всего, если получить визу на достаточно долгий срок и арендовать квартиру. Тогда перестаешь чувствовать себя туристом и начинаешь вживаться в роль эмигранта.

Марта Савенко

Бревенчатые изыски

— футурология —

с1 Экспертов рынка подобные замыслы уже давно не шокируют. «Как 5-, так и 40-этажные здания обладают одинаковыми характеристиками. И по большому счету не важно, 5 или 40 этажей коробок поставлены друг на друга, объясняет профессор кафедры дизайна пространственной среды Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна Борис Устинов.— Кроме того, в течение многих веков ярусное жилое строительство из стволов и веток деревьев успешно применяется туземными племенами».

Сегодня же ученые предлагают миру технологии, которые делают дерево огнеупорным, позволяют сократить основной строительный цикл и уменьшить расходы на возведение здания. Кроме того, в сравнении с камнем древесина имеет целый ряд преимуществ. «За счет своей гибкости и эластичности дерево является более сейсмоустойчивым, чем бетон. Оно при каких-то ударных нагрузках прогибается и возвращается на исходную позицию, в отличие от железобетона, который обрушается»,— рассказывает учредитель компании Good Wood Александр Дубовенко.

По словам совладельца архитектурной мастерской Nussmuller Architekten (Австрия) Стефана Нюсмюллера, дома из древесины также отличаются низким потреблением энергии: в ходе их жизненного цикла — строительства, эксплуатации и утилизации — используется минимальное количество ресурсов.

«За последние 30 лет мировое энергопотребление выросло почти в два раза, а среднегодовые темпы его прироста составили 2,7%. В связи с этим с конца 1990-х годов страны европейского сообщества обеспокоены использованием энергии, которая поступает из невозобновляемых источников,— говорит Стефан Нюсмюллер.— Если мы будем использовать энергию из этих источников в том объеме, в котором мы ее используем сейчас, то со временем ее не станет. Ученые подсчитали, что из общего объема потребляемой энергии более 45% приходится на здания, поэтому именно дома являются отправной точкой, с которой следует начинать снижение потребления энергии».

Политика энергосбережения в Европе реализуется в соответствии с принятой Европарламентом и Советом ЕС в 2002 году директивой Energy Performance of Building, которая включает минимизацию норм использования энергии не только для новых, но и для реконструируемых зданий. «В директиве Евросоюза выставлено четкое требование о том, чтобы к 2020 году все новые жилые здания были энергетически нейтральны. Между тем в Европе сохранилось множество старых зданий, которые потребляют до 230 кВт на 1 кв. м в год, в то время как современные здания используют всего 30 кВт»,— рассказывает господин Нюсмюллер.

По словам эксперта, ученые и инженеры провели обширную работу для того, чтобы увеличить энергоэффективность таких зданий, не прибегая при этом к их сносу и уничтожению. В итоге было принято решение устанавливать на старые дома легковесные плоские конструкции из дерева, позволяющие располагать на крышах таких домов солнечные панели. «Ряд таких проектов субсидируется из бюджетов Австрии и Европейского союза»,— сообщил Стефан Нюсмюллер.

Существует еще один важный фактор, говорящий в пользу массового строительства деревянных домов. Эксперты утверждают, что долгосрочное использование древесины в строительстве напрямую влияет на количество углекислого газа в атмосфере, которое уже более века неуклонно растет во всем мире. По данным Nature Climate Change, если в 1980-х выбросы CO2 в среднем увеличивались на 1,9% в год, то в 2000-е этот показатель составляет уже 3,1%. «Дерево же поглощает до 60% углекислого газа, что может предотвратить парниковый эффект»,— рассказывает господин Нюсмюллер.

По данным ряда исследований, деревянный дом среднего размера впитывает в себя примерно 40 тонн CO_2, что соответствует выбросам автомобиля, используемого одной семьей в течение 20 лет. А вот когда дерево погибает своей собственной смертью, в естественных условиях — от старости, например, то древесина начинает разлагаться, выделяя углекислый газ и поглощая кислород. Так что вырубать лесные массивы полезно, при условии что на их месте будут посажены новые деревья.

Экологично, быстро, дешево

Эксперты также отмечают, что, живя в деревянном доме, люди чувствуют себя более комфортно благодаря естественному происхождению этого материала. «В деревянных домах поддерживается лучший микроклимат, чем в каменных,— подтверждает Александр Дубовенко.— Бетон ведь не регулирует влажность в помещении, воздух становится сухим, и, соответственно, в нем хуже живется».

Противники деревянного домостроения, апеллируя к неизбежному использованию современных технологий в многоэтажном строительстве, не соглашаются с подобным утверждением. «С точки зрения экологичности, на мой взгляд, деревянная высотка — сомнительный проект. Материалы, используемые при обработке древесины, могут оказаться вредными для здоровья, в то время как качественный бетон, стекло и сталь не оказывают на организм человека негативного воздействия»,— настаивает Роман Семчишин. Однако это не так, хотя действительно дерево в чистом виде, если речь идет не о строительстве одноэтажной избушки, а о многоквартирном доме, используется редко.

Как правило, применяется соединение элементов из разных материалов. Например, такой прием очень распространен в Северной Америке, где около 90% всех домов высотой до пяти этажей имеют деревянный каркас. Приветствуют постройки-гибриды и в Европе.

«Комбинация материалов дает существенное преимущество в строительстве,— объясняет Стефан Нюсмюллер.— Например, колонну иногда удобнее выполнить из бетона, потому что если делать ее из дерева, то она будет гораздо больше и массивнее. Из бетона также часто отливаются балконы, полы в ванной и лестницы». Слова коллеги дополняет Борис Устинов. «Те конструкции, которые имеют непосредственное соприкосновение с грунтом, лучше делать металлическими»,— говорит эксперт.

АССОЦИАЦИЯ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

Luukku House – деревянный дом с нулевым энергопотреблением, созданный студентами образовательной программы Wood Programme финского университета Аалто

Кроме того, в последние годы появилось новое поколение высокотехнологичных строительных материалов, объединенных в группу Engineering Wood Products,— конструкционная, или инженерная, древесина. Так, для обеспечения большей долговечности, устойчивости к гниению и уменьшения восприимчивости к грибковому распаду древесина подвергается термообработке. Очень популярно при создании конструктивных элементов, балок, ферм, стропил и рам использовать клееный брус, который обеспечивает высокую огнестойкость, отсутствие сквозного растрескивания, высокую теплоизоляцию в сравнении с цельной древесиной, а также прочность и долговечность зданию. На Западе также активно применяются панели из перекрестно клееной древесины, массивные деревянные панели МНМ, которые являются альтернативой дорогостоящему клееному брусу. Однако содержание вредных веществ в таких изделиях практически сведено к нулю. По крайней мере, в древесине, прошедшей обработку в странах Евросоюза: в 2004 году ЕС наложил запрет на применение химически обработанной древесины на своей территории.

По словам архитектора из финского города Лахти Паули Линдстрема, новые индустриальные технологии домостроения с использованием древесины все более востребованы, поскольку положительно влияют на скорость строительства. «Мы строим дома по системе „Платформа“, когда на строительную площадку свозятся уже готовые материалы и рабочие на стройплощадке занимаются только сборкой. Это позволяет добиться максимальной производительности при низких непроизводственных расходах. В ближайшее время в Финляндии по этой системе планируется начать строить восьмиэтажные здания»,— сообщил Паули Линдстрем.

Руководитель проекта от губернии Finmark (Норвегия) Неджад Ждралович поддержал коллегу, заявив, что использование клееных деревянных конструкций не только уменьшает сроки строительного цикла, но и значительно снижает стоимость проектов. Он рассказал о возведении в Норвегии двух пассивных Баренц-ферм — животноводческого комплекса для коз на 800 голов и трехэтажного купольного коровника на 120 голов общей площадью 220 кв. м, особенностью которого является то, что в коровник встроен жилой дом для хозяев — двух молодых фермеров. Оценив стоимость купольного коровника, эксперты пришли к заключению, что в процессе реализации проекта было потрачено в пять раз меньше средств по сравнению с первоначальными расчетами. По словам Неджада Ждраловича, подобный результат, в частности, достигнут за счет правильного выбора деревянных конструкций.

Многоэтажки по комбисхеме

В России, которая по общему показателю использования древесины в жилищном строительстве занимает одно из последних мест среди европейских стран, многоэтажные дома из дерева запрещены законодательством: максимальная высота деревянных домов ограничена тремя этажами. «У нас немного другие условия. Помимо устаревших требований к пожарной безопасности мы продолжаем пользоваться допотопными системами предупреждения и автоматического пожаротушения»,— комментирует Александр Дубовенко.

Тем не менее желающие рискнуть собственным здоровьем и здоровьем своих близких в нашей стране всегда находятся. Например, еще в 1990-х годах в исторической части Архангельска был построен 13-этажный небоскреб, который был признан самым высоким деревянным строением в мире. В 2008 году суд вынес решение о сносе здания, поскольку в Архангельске запрещено строить частные деревянные здания выше двух этажей без предварительного согласования с властями. Несмотря на сопротивление хозяина, дом был разобран до уровня четвертого этажа, однако в мае 2012 года на соседнем участке загорелась баня и здание, в свое время чуть было не попавшее в Книгу рекордов Гиннесса, было полностью уничтожено огнем.

«Вопрос о безопасности эксплуатации, наверное, является наиболее важным. Несмотря на то что сейчас существуют технологии, позволяющие сделать дерево пожароустойчивым, строительство с использованием камня и бетона по-прежнему остается более надежным»,— признает Роман Семчишин.

В связи с этим сегодня в России закон разрешает строить многоэтажные дома только по комбинированной технологии строительства, когда в качестве перекрытий, колонн и других элементов, обеспечивающих жесткость конструкции здания, используется железобетон. На них крепятся и опираются деревянные панели с деревянным каркасом, которые являются самонесущими, навесными и ненесущими стенами. Они обязательно покрываются либо штукатуркой, либо применяются в составе многослойной ограждающей конструкции, например с вентилируемым фасадом, облицовкой из керамогранита или кирпичной кладкой.

Если же говорить о перспективах, то большинство опрошенных экспертов убеждены, что в России массовая многоэтажная деревянная застройка, равно как и строительство по гибридным технологиям, в ближайшее время вряд ли станет популярной. «На мой взгляд, потенциал развития такого формата недвижимости в нашей стране достаточно низкий,— выражает общее мнение Роман Семчишин.— Для создания подобных проектов требуются специалисты определенного уровня, которых в России сложно найти. Еще одним плюсом в пользу привычного формата застройки является „срок жизни“ современных домов, который измеряется столетиями. Деревянные конструкции не обладают таким свойством. Более того, многоэтажные дома из дерева — нетипичные проекты как для Московского региона, так и для России в целом, поэтому при их согласовании могут возникнуть сложности. Для того чтобы такой формат прижился в России, потребуются определенные условия и новые поправки в градостроительной политике».

Пока не видит перспектив развития индустриального деревянного строительства в российских городах и Александр Дубовенко. «Прямой выгоды по себестоимости нет, а доказывать, что эти дома достаточно пожаробезопасны и соответствуют СНИПам, для девелопера слишком большая головная боль. Поэтому те плюсы, которые видят в Европе, для наших строителей не имеют значения. Не исключено, что лет через 15 ситуация изменится, но в ближайшие годы — 5–7 лет — мы точно не увидим этих домов в массовом масштабе»,— заключил эксперт.

Татьяна Елекоева

Время чудес – во дворец переезжаем

Дом из волшебной сказки

Кто из нас не мечтал в детстве о собственном замке? Компания «ДОНСТРОЙ» представляет Вашему вниманию «Соколиный форт» – великолепный дом бизнес-класса. Изящный «готический» стиль архитектуры, дизайнерская отделка интерьеров... «Соколиный форт» – это уникальная возможность пользоваться преимуществами городской инфраструктуры, одновременно наслаждаясь прелестями загородной жизни: свежим воздухом, близостью леса и великолепными видами из окон.

- Квартиры от 44 до 130 кв. м
- На границе лесопарка «Лосиный остров»
- Охраняемая благоустроенная территория
- Двухуровневый подземный паркинг
- Оформление договоров по 214-ФЗ
- Выгодная ипотека от ВТБ24 (ЗАО)

В этом доме Ваша жизнь действительно превратится в сказку

Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест». Проектная декларация на сайте www.donstroy.com

жилой комплекс Соколиный форт

ДОНСТРОЙ
(495) 925·47·47
www.donstroy.com

Здесь и Сейчас

В этом году яхт-курорт Limassol Marina поприветствовал своих первых жителей, принял первые яхты в своей гавани и завершил строительство первых элитных вилл.

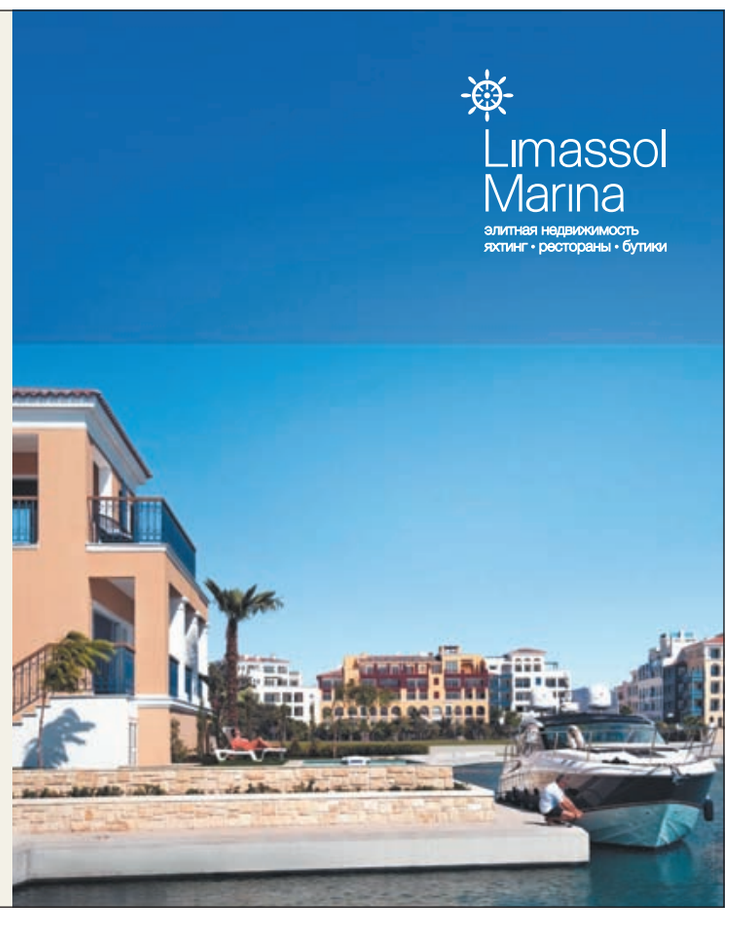
Позвоните нам сегодня, чтобы почувствовать стиль жизни на море.

Москва **+7 495 643 1901**
Санкт-Петербург **+7 812 332 7118**
limassolmarina.ru

Camper & Nicholsons Marinas · Cybarco · J&P group · F&S Marinas

Разработка проекта – Limassol Marina Ltd. Управление проектом – Cybarco Ltd. Эксплуатирующая организация гавани – Camper & Nicholsons Marinas в сотрудничестве с F&S Marinas. Построено компанией Joannou & Paraskevaides Ltd., J&P Avax S.A, Athena S.A и Cybarco Ltd

Реклама



«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Дмитрий Сергеев** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Ольга Боровягина** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198 | **Типография:** «Сканвеб Аб». Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия | **Тираж:** 75 000 | Цена свободная