



Дом

Четверг 24 марта 2016 №049 (5799 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



14 | Чем обусловлен рост количества сделок на городском рынке в первые два месяца года

14 | Что такое скрытые продажи на рынке загородной недвижимости

16 | Каковы преимущества проектов бизнес-класса в отдалении от центра

Скрытые резервы

Крупные застройщики еще в прошлом году заговорили о возрастании расходов на строительно-монтажные работы. Рост курсов валют, введение системы «Платон», новые правила страхования ответственности девелопера, неотвратимо приближающийся тренд на энергоэффективность — все это, по мнению профессионалов отрасли, пригибает планку маржинальности проектов к нулевой отметке. «Ъ-Дом» решил выяснить: что же входит в понятие себестоимости строительства и есть ли возможность у девелоперов оставаться на плаву, снижая цены не за счет прибыли, а за счет снижения этой самой себестоимости, оптимизации процессов и использования инновационных технологий.

— девелопмент —

Вот пусть у других и снижаются

На общем фоне закономерно снижающихся цен на жилье и откровенного демпинга со стороны новых проектов у девелоперов, казалось бы, нет другого выхода, кроме акций, скидок, подарков — словом, той же самой игры на понижение, только замаскированной под «аттракцион неслыханной щедрости». Однако возникает закономерный вопрос: за чей счет будет осуществляться такая ценовая политика и не придется ли девелоперам продавать квартиры по себестоимости, а то и ниже?

Девелопмент как бизнес тогда потерял бы всякий смысл. Кроме прочего в тех проектах, на строительство которых открыты кредитные линии в банках, существуют так называемые банковские ковенанты — обязательства застройщика продавать квартиры только в оговоренной ценовой вилке, опускаться ниже которой он не имеет права.

Конечно, любой договор может быть пересмотрен обеими сторонами, но когда речь идет о сотнях миллионов, а часто и о миллиардах рублей, решение о таком пере-

смотре взвешивается многократно и принимается отнюдь не быстро. А продажи тем временем стоят.

Один лишь профиль

Помимо того что рынок объективно снижается и приходится прибегать к многочисленным маркетинговым ухищрениям, вводить рассрочку и отсрочку платежа, субсидировать ставку по ипотеке и прочее, есть еще объективная реальность: вместе с курсами иностранных валют выросли цены на импортные стройматериалы. Уже одно это само по себе повысило себестоимость строительства.

По оценкам Александра Моторина, директора по развитию компании Glogax Development, основной рост себестоимости строительно-монтажных работ произошел еще в 2014 году, на фоне тогдашнего роста курса доллара и евро, что было обусловлено большой долей импортных материалов и комплектующих в структуре некоторых видов строительно-монтажных работ. «Это особенно видно по тем контрактам, которые заключались в течение 2014 года», — говорит эксперт. Эти данные подтверждают в Capital Group: в разговоре с корреспондентом «Ъ-Дома» коммерческий директор компании Алексей Белоусов приводит в пример алюминиевый профиль, подорожа-



Себестоимость подмосковного проекта «Микрорайон «В лесу» — 95000–100 000 рублей за кв. м

ние которого только с сентября 2014 года по февраль 2015 года в зависимости от производителя составило от 30% до 70%.

Затем последовал ценовой отскок, также вслед за курсом валют, но уже не такой бойкий, как рост, чем поспешили воспользоваться поставщики и подрядчики. Возможно, в связи с этим рост цен конца 2015 — начала 2016 годов тоже был не таким стремительным и действовал только на те позиции, где массовая доля импортных материалов была значительной.

Высокий сезон

Конечно, значительный объем строительных материалов — инертные материалы,

цемент, гипс, кирпич, арматуру, теплоизоляцию — поставляют отечественные производители, замечает Элеонора Шалбарова, генеральный директор компании «Мобил Строй XXI». «И это играло на руку строительным компаниям во время резкого скачка курса доллара: тогда рост закупочных цен на российские позиции в разы отставал от курсовых скачков и позволил выжить в условиях падения спроса и цен на жилье», — утверждает эксперт.

В то же время сегодня, по ее данным, несмотря на падение курса доллара, начавшееся 23 января, рост цен на отечественные строительные материалы продолжается. Так понемногу отыгрывается прошлогодний скачок курса, производители обновляют оборудование, закупает запчасти уже по новым ценам. «Такая ситуация будет про-

должаться до тех пор, пока стоимость стройматериалов не станет сопоставимой с уровнем 2014 года в долларовом исчислении», — уверена Элеонора Шалбарова.

В целом сейчас рынок стройматериалов довольно инертен, считает Сергей Коротченков, генеральный директор RDI. «Почувствовать влияние курсов валют на цены можно только в случае долговременного снижения стоимости евро: падение должно продолжаться как минимум полгода», — говорит он. Кроме того, близится весна, начинается строительный сезон, когда цены на соответствующие товары традиционно поднимаются. Таким образом, по мнению господина Коротченкова, в лучшем случае стоимость стройматериалов нынешней весной сохранится на уровне конца прошлого года.

с19

**жилой комплекс
«МАЯКОВСКИЙ»**

м. Водный стадион

**РАССРОЧКА 0%
НА ГОД**

- 7 минут до метро
- 400 метров до парка
- Свой детский сад
- Панорамные окна
- Удобные планировки
- Охраняемая территория

**+7 (495) 640 71 70
www.tekta.com**

Рассрочка предоставляется застройщиком ООО ДРСУ «Северное»
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте

ТЕКТА GROUP

Реклама

дом цены

Недемпинговые методы

Февраль для многих московских и подмосковных застройщиков выдался не менее продуктивным, чем январь. На волне ажиотажа, связанного со слухами о якобы грядущей кончине господдержки ипотечного кредитования, покупатели продолжали заключать договоры о долевом участии (ДДУ) в строительстве. На вторичном рынке столицы, где в конце прошлого года произошли знаковые покупки, а также на рынке аренды тоже зафиксирован рост числа сделок.

— город —

Со скидками и без

По числу заключенных ДДУ нынешний февраль побил все месяцы прошлого года, исключая только декабрь, но с ним и сравнивать было бы некорректно, ведь предновогодний период — это всегда самый «высокий сезон» для девелоперов. Управление Росреестра по Москве зарегистрировало за прошедший месяц 2135 договоров долевого участия — в последний раз похожие цифры регулярно фиксировали на рынке новостроек осенью 2014 года.

В целом это неудивительно, поскольку в начале 2015 года ипотечные ставки в 18–25% ограничили покупательскую активность, напоминает Евгения Акимова, генеральный директор IKON Development. И тем не менее в некоторых компаниях отмечают настоящий взлет числа звонков, показов и сделок.

В премиальном ЖК «Сколково Парк для жизни» за этот месяц по ценам от 320 тыс. до 480 тыс. руб. за 1 кв. м со скидками от 3% до 10% было продано 212 квартир. Это почти половина от всего объема, выставленного на продажу в начале февраля. В «ОЖК на Базовской» по ценам от 113,2 тыс. руб. за 1 кв. м сумели реализовать 220 готовых квартир с отделкой из 1521, причем в компании утверждают, что продажа шла только через электронные торги, так что скидок не было вообще.

Богатые тоже берут ипотеку

Высокие показатели февраля связаны прежде всего с активизацией отложенного спроса со стороны потенциальных ипотечных заемщиков ввиду возможного завершения программы субсидирования ипотечной ставки, считают эксперты. «Февральское заявление властей о пролонгации господдержки не снизило поток желающих заключить сделку, поскольку официально не было объявлено, на каких условиях программа будет продлена», — рассказывает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум групп». Более того, в последнюю неделю месяца ипотечный ажиотаж достиг пика, замечает Виктор Прокopenko, заместитель руководителя департамента продаж Sezar Group.

Рост доли ипотечных сделок замечен даже в премиальных проектах, где покупатели вообще-то предпочитают обходиться без помощи банков. «Средняя доля сделок с участием ипотеки в RedSide составляет 16%, но в феврале—марте 2016-го она увеличилась до 40%», — заявляет коммерческий директор группы компаний Insignia Екатерина Батынкова.

Кстати, в итоге опасения покупателей оказались небеспочвенными. Крупнейшие банки подняли ставку на 0,5–1%. В результате льготную ипотеку сегодня можно получить в среднем под 11,5–12% годовых. Но только если речь не идет о ставке, субсидированной самим девелопером — а таких прецедентов уже немало на рынке. В Rose Group внедрили совместную ипотечную программу с банком «Глобэкс», по которой процентная ставка на весь срок кредитования сейчас составляет 9,8% годовых. В результате доля ипотечных сделок за февраль в проекте «Микрородов „В лесу“» составила 73% от общего числа контрактов, хотя в прошлом году этот показатель колебался на уровне 45%, отмечает коммерческий директор компании Наталья Саакянц.

Подобные программы, и даже с меньшей ставкой, есть и в других проектах, правда, как правило, их действие распространяется на первые один-три года кредитования, а случаи, когда девелопер берет на себя уменьшать процент по кредиту на одно-два десятилетия вперед, все еще встречаются не так часто. Например, при покупке квартир и апартаментов в жилом квартале ГМ процентная ставка при выдаче кредита в феврале составляла 7% годовых. Однако действовать она будет только на первые три года выплат, а затем вырастет до 11%, которые, впрочем, в сегодняшней ситуации тоже нельзя назвать грабительскими.

Ценовые войны: эпизод первый

Когда слышнута волна слухов о том, что господдержку ипотеки вот-вот отменят, ставки вырастут — и тогда все: «типс снимают, клиент уезжает», продавцам пришлось задуматься о том, какие стратегии поддержки покупательского спроса применять в дальнейшем. Ведь данные угрожающие. В «Метриум групп», например, утверждают, что в конце 2015 года на первичном рынке массового сегмен-

та Москвы экспонировалось 38 проектов, или 14 тыс. квартир, и это на 80% больше, чем годом ранее. А в целом по рынку, говорит Наталья Шалина, глава «МИЭЛЬ-Новостроек», только за минувший год на рынок Москвы вышло около 80 проектов.

Цифры эти вызывают обоснованную тревогу как у застройщиков, так и у консалтинговых компаний. «Уже сейчас мы можем говорить о перенасыщении рынка недвижимости, в дальнейшем эта ситуация будет ухудшаться из-за запланированного на 2016 год ввода жилья», — считает старший вице-президент банка ВТБ, руководитель проекта МФК Match Point Владислав Мельников.

Надежда Коркка, генеральный директор «Бон Тон», также категорична: «Таких объемов выведенного жилья рынок еще не видел. Учитывая сложившуюся экономическую ситуацию в стране и избыточный объем предложения, нам грозит затоваривание рынка и увеличение сроков реализации проектов». Более чем в 50% текущих проектов завершение продаж наступит в течение 6–12 месяцев после ввода в эксплуатацию, добавляет она. А если говорить прищельно о Новой Москве, то прогнозы Элеоноры Шалбаровой, генерального директора «Мобил Строй XXI», еще менее оптимистичны: «При существующем спросе даже уже сданные объекты, скорее всего, будут продаваться не менее двух-трех лет, а там на подходе жилые комплексы, строительство которых началось в 2014–2015 годах».

Говоря о высокобюджетных сегментах московского рынка, Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate, замечает, что основная конкуренция и избыток предложений сосредоточены сегодня в бизнес-классе. «Как следствие, мы видим начало ценовых войн: на рынок выходят недорогие проекты, такие как „АФИ Резиденс Павелецкая“ в ЦАО, где цены начинаются от 145 тыс. руб. за 1 кв. м», — резюмирует эксперт.

Подобные цены на начальной стадии строительства актуальны для объектов комфорт-класса в более отдаленных районах. Для сравнения: с той же отметки начинается стоимость «квадрата» в жилом комплексе «Родной город. Октябрьское поле» в СЗАО, стартовавшем полгода назад.

Игра на повышении

Демпинг, полагает большинство экспертов, — отнюдь не лучший способ стимулирования спроса. Тем более что есть и другие. Например, в ЖК «Новый Зеленоград» решили пойти по европейскому пути: при заключении договора дольщик платит 10% от стоимости квартиры, а остальную сумму вносит после получения ключей. Такая отсрочка особенно популярна среди тех, кто хочет обменять вторичное жилье на новостройку: сроки экспозиции таких объектов увеличились, по данным «МИЭЛЬ — Сети офисов недвижимости», до 165 дней, и оперативно продать старую квартиру удается далеко не всем.

На другую сторону проблемы стимулирования спроса обращает внимание коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов: «Сегодня между девелопером, зависящим от себестоимости строительства, и покупателем, зависящим от возможностей своего кошелька, образовалась огромная пропасть». По его мнению, девелоперы стараются уменьшить этот разрыв за счет оптимизации стоимости контракта и самый действенный инструмент — уменьшение площадей квартир. «Это позволяет существенно снизить итоговую цену покупки, — замечает эксперт, — ведь сегодня рынок отталкивается от конечной стоимости контракта, а не от стоимости квадратного метра». Следующий шаг на пути к покупателю — оптимизация себестоимости строительства, говорит господин Белоусов, но это скользкий путь, на котором главное — не зайти за грань комфорта и качества при строительстве объекта.

Но самый нетривиальный совет дает застройщикам высокобюджетных сегментов председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева: «Стимулом для активизации спроса может послужить переоценка проектов в рублях в сторону повышения». Застройщики накопили некоторые «жиро» за счет активных продаж и могут пойти на повышение цен, считает она. В 2015 году уже были отдельные проекты, где цены в рублях выросли, и если это станет трендом, то может сложиться, что девелоперы будут мириться с меньшим объемом продаж в пользу повышения цен. А это, в свою очередь, повлияет на решение покупателей, ждущих сейчас кризиса. «Как только они поймут, что рынок достиг дна, спрос начнет реализовываться», — заключает Екатерина Румянцева.

Павел Трейвас, приводя примеры ценовой политики в строящихся проектах, косвенно подтверждает правоту коллеги: «В „Современнике“, объекте премиум-класса на Чистых прудах, в феврале было прода-

но шесть апартаментов, несмотря на то что цены выросли на 6%». А с момента старта продаж в ноябре прошлого года здесь продано 19 апартаментов — более 20% от всего объема предложения, свидетельствует он.

Тот же метод пробуют и в менее дорогих сегментах. В двух из трех проектов бизнес-класса Capital Group в феврале подняли цены на 5%. В частности, речь идет о ЖК «Штат 18» в Новокосино, где стоимость квартир выросла именно в связи с активным спросом, и никаких скидок покупателям не предоставляется.

Метр как кумир

И все же основным драйвером рынка в целом, как первичного, так и вторичного, была и остается макроэкономика. С одной стороны, когда из месяца в месяц доходы населения тают, число рабочих мест сокращается, трудно рассчитывать даже на постоянный приток ипотечных покупателей. С другой стороны, покупка недвижимости в стране, которая находится в состоянии шока после обрушения цен на нефть и к тому же в затяжной конфронтации с Западом, не лучшая идея для инвестора. А те, кто уже приобрел здесь объекты, оказались перед довольно сложным выбором: продавать их уже сейчас, чтобы не пришлось фиксировать еще большие убытки в будущем, или придержать до того момента, пока кризис не закончится, и тогда иметь возможность выйти в кэш с прибылью или хотя бы без потерь.

Обе эти стратегии имеют своих сторонников. По сути, это борьба мировоззрений: одни верят в то, что в ближайшие год-два «новая холодная война» закончится, санкции снимут и тогда рост цен неминуем. «Ведь любой кризис рано или поздно заканчивается: рынок в принципе цикличен», — говорит Александр Ошурко, заместитель генерального директора Praedium.

Другие в этот сценарий не верят и исходят из пессимистических предположений, которые в долгосрочной перспективе делают рост цен на недвижимость невозможным, а инвестиции в нее практически бессмысленными. «Сейчас происходит крушение религии московского квадратного метра: он впервые за сравнительно небольшую историю рынка взял курс на длительное удешевление», — полагает Сергей Хестанов, советник по макроэкономике генерального директора «Открытие Брокер».

Оптимисты к тому же верят в то, что ценовое дно уже достигнуто. Директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома приводит в качестве аргумента резкий — 20-процентный — всплеск числа свободных (не альтернативных) покупок в высоких цено-

вых сегментах вторичного рынка в декабре прошлого года, а также общие результаты февраля: сделок на вторичном рынке стало на 15% больше, чем год назад.

Другие эксперты думают, что цены будут снижаться и дальше. Сергей Хестанов сравнивает российский рынок недвижимости с японским, который в 90-е годы XX века обрушился вместе с остальными отраслями экономики и до сих пор не оправился от этого.

Продать что-нибудь ненужное

Но как бы там ни было, продавать, конечно, лучше не на дне, а на пике, и в особенности это относится к так называемым плохим активам, считает директор по продажам ГК «Пионер» Диана Нилиповская. «Когда цены падают, то „плохие“ квартиры и дома дешевеют существенно, чем в среднем по рынку, — объясняет она, — а вот на растущем рынке появляется смысл вкладывать даже в такие объекты, вырастает спрос, а вместе с ним и цена».

Условно «плохими» в кризис становятся, например, квартиры больших площадей — они дешевеют быстрее, чем студии, замечает Надежда Телеш, управляющий партнер Dream Realty. Поэтому именно сейчас, на падающем рынке, лучшее время для того, чтобы продавать маленькое и сразу покупать большое.

Тем же, кто уверенно выбирает тактику придерживания объектов до лучших времен, имеет смысл подумать о сдаче их в аренду, тем более что на этом рынке, по свидетельству экспертов, уже найден оптимальный ценовой баланс. Собственники согласились снизить цены, арендаторы перестали требовать громадных скидок. По данным «Инком-Недвижимости», в сегментах «комфорт» и «бизнес» дисконт сократился до 10%, это вдвое меньше, чем год назад.

Все это напрямую связано с тем, что арендаторов постепенно становится больше, чем в провальном 2015-м. «Февраль — один из слабых месяцев в аренде, но нынешний был точно лучше предыдущего: звонков с запросами стало больше на 6%, а количество реализованных сделок выросло на 3%», — подтверждает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate. «На фоне увеличения числа запросов от арендаторов весенние месяцы могут стать наиболее удачными для сдачи квартир в аренду в этом году», — говорят в «Savills Россия».

Ко всему прочему, аренда — своеобразный термометр для оценки общего состояния экономики: если она растет хотя бы небольшими темпами, значит, дела не так плохи, как кажется экспертам-пессимистам.

Марта Савенко

Воля к победе

— загород —

Самый короткий месяц года отметился на загородном рынке довольно явными продажами, тенденцией внезапного и иррационального срыва сделок и смещением продаж к вторичным объектам, которые составляют куда более внушительную конкуренцию предложениям от девелоперов, чем в городе. Валюта неохотно, но все же спланировала вниз, огорчив тех, кто уже присмотрел себе прекрасный дом с прекрасной же скидкой и потирал руки в ожидании сделки. На этом фоне проявился и еще один тренд — так называемые скрытые продажи.

Примите меры

Февраль — самая горячая пора на рынке загородной недвижимости, начало делового сезона. В пору стабильно растущего рынка именно в этом месяце после сонного января покупатели, основательно загоревшие на морских курортах, возвращались в Москву и немедленно принимались думать о лете, которое, как известно, у многих ассоциируется с дачей.

Кризис внес свои коррективы в деловое расписание во многих сферах, но продавцы домов и участков февраля по-прежнему ждут, на него надеются — и если он разочаровывает, то надо что-то делать. Нельзя же допустить, чтобы и март прошел точно так же.

Нельзя сказать, чтобы нынешний февраль совершенно не оправдал надежд — вот, например, в «Метриум групп» бодро raportуют об активизации потенциального спроса, оговариваясь, впрочем, что в реальный он переходит куда реже, чем хотелось бы. «За прошедший месяц было зарегистрировано на 30–35% больше обращений, чем за аналогичный период годом ранее», — рассказывает Мария Литинецкая, управляющий партнер компании. — Однако кон-



В некоторых коттеджных поселках, например, «Князем озеро», начали продавать дома с отделкой

версия обращений в сделки снизилась с 12% в докризисный период до 5–7% в феврале». С ней согласна Алсу Хамидуллина, руководитель загородного департамента Contact Real Estate: «Очень много клиентов мониторят сейчас рынок, примеряют объекты на себя».

Доллар, так и не достигнув знаковой отметки 85 руб., пообалтанировал немного на 80 руб., а потом устремился в пике и пока что не думает отступать возвращаться. «И тут самые прозорливые покупатели поняли, что ждать момента, когда доллар будет стоить 120 руб. и они смогут на свои

валютные сбережения купить объекты лучшего качества и большей площади, уже не имеет смысла», — замечает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate.

Тех скидок больше нет

Застройщики тем временем стали отказываться от некоторых предложений, которые делают им не самые щедрые клиенты. «Скидки 30% на действительно достойные годовые дома с отделкой в этом году не работают», — делится наблюдениями Нина Резниченко, руководитель департамента продаж загородной недвижимости «Savills Россия». И все это несмотря на то, что, по данным Welhome, текущий объем первичного элитного предложения составля-

ет 1040 объектов и будет раскуплен в срок не менее восьми-десяти лет.

В целом же отличие первых двух месяцев текущего года от аналогичного периода прошлого года заключается в том, что застройщики стали повышать рублевые цены, продолжает Нина Резниченко. «Это касается и лучших пригородных квартирных проектов, как „Сколково Парк“, и проектов с таунхаусами — „Нагорное-2“, и некоторых проектов с коттеджами», — уточняет она.

В противоположность уверенному спокойствию продавцов покупатели заметно нервничают. «По сравнению с февралем 2015 года на треть выросло число первичных обращений, очень много показов и просмотров», — рассказывает Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. Но при этом, по ее словам, клиенты долго и активно торгуются, а затем могут отказаться от сделки прямо накануне подписания договора, без каких-либо явных рациональных мотивов — и такие случаи отнюдь не редкость.

У забора не хочу

Еще одна характерная особенность сегодняшнего первичного загородного рынка — в разы возросшая конкуренция со стороны вторичных объектов. Очарование от обещаний девелоперов «жить как в Европе» прошло, и теперь, в особенности в массовом сегменте, большинство покупателей ищут в первую очередь предложения домов не в коттеджных поселках, а от частных продавцов, рассказывает Алексей Бернадский, директор сети офисов недвижимости Est-a-Tet. Пугает будущих загородных жителей необходимость коммунальных платежей, предусмотренных в поселках, и дополнительные издержки на содержание дома.

Но и в элитном секторе дела обстоят не лучше: по данным

Welhome, только каждый пятый покупатель приобретает объект от застройщика. В «Метриум групп» соотношение первичного и вторичного жилья оценивают как 30% к 70%, а в Vesco Realty говорят, что оба сегмента делят спрос примерно пополам.

Дом на вторичном рынке часто выбирают из-за удачного расположения в поселке, ведь первыми, как правило, распродают самые интересные и выгодные лоты: вдалеке от дороги, у леса, у озера, у парка. «Именно такие ликвидные объекты выходят на вторичную продажу, когда у застройщика уже остались крупный неликвид вдоль забора или у въезда», — добавляет Евгения Панова.

Затем именно на вторичном рынке можно встретить выгодное горячее предложение существование ниже рынка, поскольку финансовая ситуация частного продавца менее стабильна, иногда требует «сбор актива» с демпингом до 40–50% — лишь бы получить деньги с продажи. Фактически из-за сложившейся ситуации на рынке дом «под ключ» сейчас стоит ниже себестоимости, рассуждает Надежда Митюшева, эксперт «БЕСТ-Недвижимости». «Построить его обойдется гораздо дороже, чем купить, ведь цены на недвижимость упали, а на строительные, отделочные материалы, сантехнику, мебель — существенно выросли», — объясняет она.

Наконец осознали

Застройщики во всех сегментах такой конкуренцией обеспокоены, но оценивают происходящее по-разному. «Да, вторичный рынок сегодня действительно влияет на первичный», — соглашается Артур Григорян, генеральный директор «KASKAD Недвижимости», застройщика малоэтажных проектов. — В некоторых наших проектах мы чувствуем конкуренцию с собственными объекта-

ми, находящимися на более высоких стадиях готовности». И добавляет, что в работе над проектами в его компании пришли к необходимости сокращать шаг повышения стоимости на старте проекта — другими словами, на котловане должно быть очень дешево, чтобы увести внимание покупателя от готовых объектов.

Еще немного — и загородные девелоперы, ведущие индивидуальное строительство, по примеру своих городских коллег начнут в массовом порядке переходить на строительство домов с отделкой, готовых к въезду. Примеры все еще немногочисленны, но они есть.

«В феврале мы расширили линейку предложения в „Князем озеро“, предложив рынку ряд домов с отделкой. Это нашло хороший отклик среди покупателей», — говорит директор по продажам ГК «Сапсан» Иван Потапов. Готовые дома с участками предлагаются и в проекте SmartVille от девелоперской группы «Интегра».

Ненадежный предпочтительнее

Еще один способ преодолеть вялые темпы продаж и побыстрее выйти в кэш на загородном рынке описывает Тимур Сайфутдинов: «Одна из ярких тенденций кризисного времени — так называемые скрытые продажи. Механизм следующий: дом, земельный участок, часть коттеджного поселка или даже весь поселок целиком передают в залог банку, привлекая финансирование под этот актив». При этом, по словам эксперта, нередки случаи, когда выбирается такой банк, у которого в скором времени отзывается лицензия.

Итак, налицо трудно идущие продажи, высокая конкуренция со всех сторон — и настроение все это любым способом изменить. Невольно поверишь в скорое преодоление кризиса.

Марта Савенко



Группа ВТБ



Реклама ЗАО «УК «Динамо». Проектная декларация на www.vtb-arena.com



56

Жилой квартал на «Динамо»
по соседству с Hyatt Regency Moscow

апартаментов

с отделкой от итальянских
дизайнеров и сервисом уровня
пятизвёздочного отеля

Гарантированное новоселье к 2017 году!

+7 (499) **755 42 42**

www.arena-park.ru



ВТБ Арена парк



ДОМ проекты

«Наследие» Преображенки

Тем, что новые жилые комплексы появляются на месте бывших промзон, москвичей не удивит: такая практика уже стала повсеместной. Удивляет другое: под дорогу и по ценнику, и по сути застройку все чаще выбирают площадки, расположенные вовсе не в центре города. Вот и жилой квартал бизнес-класса «Наследие», который по ряду характеристик можно отнести к премиум-сегменту, возводится в Восточном округе в районе Преображенское.



— Москва —

Район театра и флота

У каждого района Москвы свои традиции, свои истории. Причем самые завлекательные и загадочные совсем не обязательно связаны с центром столицы. Возьмем, например, район Преображенское на востоке столицы. На его западной границе протекает река Яуза, в центре по соседству со стадионом «Локомотив» расположен Большой Черкизовский пруд. С северо-западной стороны находится парк «Сокольники», с северной — национальный парк «Лосинный остров», с юго-восточной — парк «Измайлово». Однако местные легенды — а у Преображенского их столько, что позавидует даже ЦАО, — связаны вовсе не с его природными особенностями: они более захватывающие.

Преображенская площадь и первые улицы Преображенской слободы появились еще в конце XVII века, в эпоху Петра I. Рассказывают, что однажды государь, прогуливаясь по окрестностям, забрел на Льянной двор и обнаружил в амбаре местного боярина английский ботик, непонятно как туда попавший. Его отставрировали, перевезли в Преображенское и в 1688 году спустили в воды Яузы. Преображенское с тех пор называют родной русской флоты.

В Преображенском зародилась и русская армия, о чем напоминают Преображенский полк и названия некоторых местных улиц. Возьмем, например, улицы 1-ю и 3-ю Бухвостова, вдоль которых сейчас возводится жилой квартал «Наследие». Названы они в честь царского конюха Сергея Бухвостова. Когда Петр I объявил набор в потешные войска, тот первым вызвался записываться и был принят пушкарем в бомбардирскую роту Преображенского полка. Героически проявившему себя пушкарю еще при жизни отлили бронзовый бюст, назвав его «памятником первому русскому солдату». К сожалению, он не сохранился, но десятилетие назад памятник воссоздали в первоначальном виде и установили на Преображенской площади.

И таких историй у района много. Например, его называют родной русской театры в честь первого отечественного спектакля «Артакерсово действо», премьера которого состоялась 17 октября 1672 года в «Комединой хранине» — постройке, возведенной при Преображенском дворце. Преображенское считается и первым столичным районом, который начал застраиваться по принципу регулярной планировки кварталов, причем еще в XVIII веке. Все это многообразное культурное и историческое наследие района нашло отражение и в жилом квартале «Наследие», возводимом неподалеку от станции метро «Преображенская площадь».

Фасад в цветочек

Строится «Наследие» на месте бывшего завода «Изолит», где с 1930 года выпускали электроизоляционные материалы. Последние 15 лет предприятие не функционировало, помещения в нем сдавались под офисы, и район оно не украшало. Три года назад площадку начали готовить к жилой застройке, старые заводские корпуса разбирать (частично их снос



продолжается и сейчас, хотя основные работы уже завершены). Интересный момент: грунты, которые вынимались при формировании котлована под первый этап строительства, и те, что уже выкопаны сейчас под второй этап (а котлованы большие, поскольку под зданиями размещается огромный двухуровневый паркинг почти на 2 тыс. машино-мест), вторично не используют: их полностью вывозят, а при озеленении двора завезут новую землю. Подобная практика при строительстве жилья на месте предприятий, даже тех, что не относились к вредным, должна быть повсеместной, однако застройщики на этом экономят. В «Наследии» не так: все строительные процессы ведутся по правилам. Кстати, сами дворы будут без машин: места для парковки с избытком хватит и под землей.

В «Наследии» уже закончились монолитные работы на первом из двух этапов строительства комплекса, и на некоторых корпусах уже от-

крываются эффектные фасады. Разноуровневые корпуса — 1–7–13–16 этажей — спроектированы так, чтобы получился внутренний полузакрытый двор, изолированный от внешнего окружения — а возводится комплекс в пределах улиц Краснобогатая, а также 1-й и 3-й Бухвостова. Нынешний этап работ самый зрелищный: идет навеска вентилируемых фасадов. Довольно сдержанного вида, но с намеком на сталинский ампиризм, фасады дополнены легкими лепными орнаментами с растительными мотивами. Еще одна особенность фасадов — большие площади остекления, так что с освещенностью квартир здесь все в порядке, на какую бы сторону света ни выходили окна.

Палисадник или камин?

На этаже каждой секции корпуса по три-шесть квартир, причем встречаются довольно любопытные. Например, в некоторые, что на первом этаже, войти можно минуя подъезд:

у них индивидуальный вход. Причем это именно квартиры, а не коммерческие помещения, да и расположены они внутри комплекса на закрытой территории двора, а не по внешнему периметру, вдоль которого появятся торговые галереи. При них же есть небольшие собственные палисадники, где можно организовать зону барбекю или разбить цветник. Таких вариантов, правда, немного — всего семь, причем шесть из них уже проданы.

Необычны и квартиры верхних этажей: в них имеются камин, вернее, пока лишь главная составляющая каминов — дымоходы, а достроить остальное в желаемом дизайне не составит труда. Было бы неплохо, имей владельцы этих квартир и возможность использовать пространство на крыше для летних посиделок и в качестве солярия. Но такая опция не предусмотрена: кровля «Наследия» неэксплуатируемая, используется лишь для технических нужд, хотя основная часть инженер-

ного оборудования установлена не на крыше, а в подвальных этажах.

К слову, об инженерии. Из всех систем, что в принципе могут быть в жилом доме, в «Наследии» отсутствует лишь одна — центральное кондиционирование. Однако этот недостаток восполнили тем, что предусмотрели возможность установки индивидуальных климатических систем в каждой квартире. Причем для внешних блоков решили использовать не поверхности фасадов (даже если сделать специальные корзины для кондиционеров в едином стиле, дом они не украсят, зато жильцов сильно ограничат при выборе оборудования для климат-контроля, поскольку вынудят подстраиваться под габариты емкости для крепления), а специальные балконы. Балконы эти общие, в состав квартир не входят, кондиционеры навешиваются на их внутренние стены. Отверстия, через которые пойдет разводка воздуховодов, уже продлены, а снаружи балконы прикрывают коваными решетками. То есть и отводу горячего воздуха ничто не препятствует, и фасад не уродует.

Для тех, кто понимает

Квартиры продаются в состоянии, которое называется «планировка в проектом решении», то есть межкомнатные стены выложены слоем в один блок, при необходимости их легко демонтировать и переоборудовать жилье на свой лад. Но плани-

ровки, предложенные застройщиком, вполне разумны. Например, в каждой квартире предусмотрена большая гардеробная. Кстати, своеобразные гардеробные, вернее, отсеки для хранения авторезины и всего того, что в квартире держать не хочется, имеются и в подземном паркинге. Такие комнатки-отсеки тут называют «велосипедными», и неслучайно: двухколесным транспортом, скорее всего, обзаведутся почти все жильцы, поскольку в районе, к которому примыкает несколько парков, велосипеды не будут лишними.

Большинство покупателей об этом хорошо знают, ведь многие из них — жители этого района, которые его любят и переезжать отсюда не собираются. Но хотят улучшить жилищные условия. До недавнего времени сделать это внутри района не представлялось возможным: нового жилищного строительства здесь почти не велось. С появлением «Наследия» ситуация изменилась, а доказательством, что покупатели именно улучшают свои условия проживания, может являться тот факт, что самые востребованные квартиры комплекса — трехкомнатные, удобные для больших семей. А это и есть самое настоящее наследие, которое новый жилой квартал дарит обитателям района Преображенского.

Наталья Павлова-Каткова



ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «НАСЛЕДИЕ»	
Расположение	Москва, ВАО, район Преображенское, ул. 1-я Бухвостова
Площадь участка под застройку	5,5 га
Количество этажей	7–13–16
Количество квартир	1050
Габариты квартир	49–148 кв. м
Высота потолков	3–4,5 м
Цены	от 10,1 млн руб.
Паркинг	подземный, двухуровневый
Количество машино-мест	1850
Внутренняя инфраструктура	закрытый обустроенный двор, детский сад с бассейном, торговые галереи по внешнему периметру комплекса
Срок сдачи первой очереди	четвертый квартал 2016 года
Срок сдачи второй и третьей очередей	четвертый квартал 2017 года
Девелопер	«Галс-Девелопмент»
Архитектор	ТПО «Резерв»

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: высокая степень готовности первой очереди; увеличенная площадь остекления в квартирах; разнообразие вариантов квартир в первой очереди строительства, в том числе квартиры с отдельным входом и личным палисадником, а также квартиры с камином; эффектно обустроенный двор.

Отрицательные: единственный въезд и выезд в подземный паркинг; не столь разнообразны варианты квартир во второй очереди строительства.

Review среда обитания

Центр притяжения

Небоскребы во всем мире — одна из самых востребованных площадок для съемок фильмов. Режиссеры любят в своих лентах показывать узкие улочки между высокими зданиями, где так высока концентрация деловой активности. Шикарные пентхаусы, престижные офисы, модные бутики — все в одном месте. В одном из голливудских фильмов даже гора Олимп оказалась расположена над небоскребом. А само здание превратилось в штаб-квартиру олимпийских богов. Но кино снимается все же на земле...

— небоскреб —

Сегодня каждый современный мегаполис имеет собственный Сити — бизнес-квартал, застроенный небоскребами, один выше другого. Чтобы в этом убедиться, достаточно просто приехать в Нью-Йорк, Лондон, Чикаго, Шанхай или Сингапур. Российская столица не исключение из этого правила: здесь активно достраивается квартал «Москва-Сити», в центре которого расположено самое высокое здание в Европе — «Башня Федерация».

О скором завершении, пожалуй, одного из крупнейших градостроительных проектов за последние десятилетия не только в Москве, но и во всей Европе сказано уже много раз. О стадиях и этапах возведения столбчатых высоток регулярно отчитываются городские власти и сами девелоперы. Однако официальная хроника не в силах передать ту атмосферу, что наполняет деловой квартал «Москва-Сити».

Неповторимый рассвет на высоте сотни или сотен метров от земли. Город заливается солнечным светом, разрезая лучами облака. Так начинается обычное утро владельцев sky-лофтов в «Башне Федерация», которую все чаще называют главной современной башней страны. В начале дня — завтрак в одном из кафе с друзьями в «Сити». На встречу добираются на лифте, в то время как весь город задушили утренние пробки. До офиса еще пара минут пешком по подземному переходу из одной башни в другую. Все встречи, переговоры и даже свидания удобно и комфортно планировать без оглядки на автомобильный трафик и работу светофоров. Опоздания исключены. Зато по пути можно заглянуть к врачу, обновить гардероб в галерее бутиков, поправить маникюр. В «Сити» представлено множество услуг, сложнее, наверное, перечислить, чего тут нет. Формат работы — 24/7/365.

На финишной прямой

В корпорации AEON, которая отвечает за строительство самого вы-

сокого здания в Европе, говорят о «Башне Федерация» как об «улице, спроектированной вертикально» — здесь есть все, что необходимо для комфортной жизни и работы: офисы, лофты, элитный фитнес-центр и даже ресторан Sixty, где яппи любят созерцать вечерние закаты. В одном из залов на 62-м этаже открывают окна, и все желающие могут посмотреть на Москву с высоты и без преград, как лыжники на Альпы. Этот момент в шутку называют «эпохой массового селфи».

Однако в ближайшее время «улицу» ждет настоящая перезарузка: башня будет полностью сдана в эксплуатацию до конца года, появятся полноценные входные группы и подземная торговая галерея. Еще в начале года был демонтирован первый строительный кран с крыши «Башни Федерация. Востока», или, как говорят строители башни, «с горизонта». Сейчас в здании идут инженерные работы. Суммы, потраченные на строительство башни, впечатляют не меньше, чем скорость ее строительства. Общая стоимость проекта превысила \$1,2 млрд, только стеклянное навершие для «Востока» обойдется в 1 млрд руб.

Наполнение проекта

Комплекс «Башня Федерация» состоит из двух частей: башен «Запад» (243 м, 62 этажа) и «Восток» (374 м, 101 этаж), между которыми изначально должна была размещаться мачта панорамных лифтов. От мачты было решено отказаться: вместо нее в межбашенном пространстве появится гигантский атриум высотой 11 этажей. Остальные элементы проекта остались неизменными, как их задумал архитектор Сергей Чобан, работающий над проектом с самого начала. Он же занимается всеми интерьерами в проекте, дизайном холлов, лобби и входных групп.

В настоящий момент в эксплуатацию уже полностью введена башня «Запад». Именно на послед-



РИС. СЕРГЕЙ КАЛИН

них этажах этой башни расположены хорошо известные москвичам ресторан Sixty под управлением Ginza Project, а под ним фитнес-клуб Nebo. Клуб знаменит прежде бани — их здесь несколько: финская, русская, турецкая и инфраструктурная. Количество членских билетов строго лимитировано, поэтому в спортзале не бываетлюдно даже после окончания рабочего дня. Хотя в офисной части здания площадью 165 тыс. кв. м работает около 10 тыс. сотрудников, количество жильцов сильно меньше: в 62 апартаментах проживает около 150 человек. Соседи знают друг друга не только в лицо, но и по имени. В основном здесь обитают банкиры, юристы, спортсмены, адвокаты и политики. Сообщество в башне чем-то похоже на закрытый клуб.

Башня «Восток», которую планируют сдать в эксплуатацию в четвертом квартале 2016 года, способна будет затмить своего соседа. С 63-го по 68-й этаж здесь разместятся самые высокие бизнес-пространства в России — sky-офисы. Их можно будет легко объединить с жилой зоной апартаментов, в итоге получится формат «живи и работай». От гостиной до приемной офиса лишь одна дверь.

На каждом этаже много «мокрых зон», в итоге площадь sky-офиса может варьироваться от 80 до 2300 кв. м, то есть достигать целого этажа. Инженерные коммуникации позволяют даже в небольших

по площади блоках разместить все необходимое для жизни и работы — кухню, душ и др. Помимо sky-офисов в башне «Восток» будут sky-лофты — жилые апартаменты с панорамными видами на Москву, а на 89-м этаже разместится ресторан «Сахалин». Оператор нового ресторана — российский ресторанный холдинг WRF (White Rabbit Family), а меню нового заведения в основном будет состоять из российских морепродуктов. Слово дополняя образ закрытого клуба, в ресторане будет предусмотрен свой, отдельный зал только для жителей башни «Башни Федерация». Наконец, на последних этажах башни «Восток» будут расположены два больших трехуровневых пентхауса площадью 750 кв. м. каждый.

Техника на грани фантастики

Несмотря на заявленную рекордную высоту в 374 м, главная гордость инженеров «Башни Федерация» отнюдь не виды на Москву, а техническая начинка. Для сравнения: в самом высоком здании мира небоскребе «Бурдж-Халифа» в ОАЭ высотой 828 м работает 57 лифтов, а в «Башне Федерация» их 67. Еще один повод для строительной гордости — это система остекления. Для нее использовались стеклопакеты, заполненные специальным газом аргоном — этот газ не дает летом перегреваться воздуху в помещении, а зимой защищает от холода.

Всего на фасаде «Башни Федерация. Восток» можно увидеть более 9 тыс. таких стеклопакетов, каждый из которых имеет свой уникальный размер. «Башню Федера-

ция» можно считать одним из самых современных зданий в мире.

Высокие стремления

Когда-то Россия только начинала свое стремление вверх. Были построены колокольня Ивана Великого, Петропавловская крепость со шпилем, сталинские высотки. Все эти объекты признавались самыми высокими в свое время. Сегодня всех затмила «Башня Федерация» — флагманский проект делового квартала «Москва-Сити».

Яркая архитектурная концепция, совершенные технологии и системы безопасности, уникальные планировочные решения sky-лофтов и sky-офисов по праву делают «Башню Федерация» ярким, привлекательным объектом современной Москвы, ставят ее в один ряд со знаковыми архитектурными и историческими строениями столицы.

Пространство самого высокого здания в Европе вдохновляет на необыкновенные свершения. Здесь все пронизано атмосферой успеха и комфорта.

«Башня Федерация» — это символ нового времени, яркой и стремительной Москвы. «Башня Федерация» — Главная Башня Страны.

Весь мир — кино

Сегодня к «Башне Федерация» снова приковано внимание кинематографа. В комплексе часто снимают полнометражные картины с участием российских и голливудских актеров. Музыканты записывают клипы на фоне высотки или на ее верхних этажах. Каждый старается прикоснуться к истории, которая создается на наших глазах.

Леонид Максимов



Вы «Башню Федерация» замечаете?

Николай Валуев, депутат Госдумы:
— А как ее не заметишь, когда живешь в том, что я называю «общезитие Госдумы». Так что каждое утро и вечер наблюдаю эту башню и прочие впечатляющие сооружения прямо из своих окон. Мне они нравятся, это хорошее приобретение Москвы, подчеркивающее величие и своеобразность столицы российского государства.

Марат Хуснуллин, заместитель мэра Москвы:
— «Москва-Сити» — это один из крупнейших градостроительных проектов за последние десятилетия не только в Москве, но и во всей Европе. Здесь в одном месте будут совмещены и бизнес, и возможность отдыхать и делать покупки. Важно, что мы пересмотрели этот проект и теперь «Москва-Сити» будет иметь необходимую удобную транспортную инфраструктуру. Самым высоким в Европе станет комплекс «Башня „Федерация“».

Николай Кошман, президент Ассоциации строителей России:
— Башня «Федерация» — проект, который много новшеств принес в сферу строительства в России. Здесь впервые применено огромное количество технологий, которые пришли к нам в страну за последние годы. О башне не знают, наверное, только тот, кто и о Москве не слышал. Не замечать проект, олицетворяющий прорыв в строительных технологиях, непрофессионально. И это физически невозможно: это же самое высокое здание в Европе.

Игорь Гурович, дизайнер:
— Мне нравится, что в Москве есть «Сити». Мне нравится, что в московском «Сити» есть самая высокая башня в Европе. Мне нравится, что построено это было при мне. Были пятиэтажки, а вдруг раз — и «Сити». Как в Нью-Йорке, Шангае или Лондоне. И вроде, кажется мне, Москва — важная часть большого мира и в мир этот встроена. А значит, может быть, когда-нибудь все будет хорошо.

Игорь Бриль, пианист, композитор, народный артист России:
— Можно сказать, я каждый день просто люблюю его из своего окна. Вообще, весь этот комплекс производит сильное впечатление. Думаю, что все эти сооружения совсем не портят внешний вид столицы. Лично у меня к этому комплексу никаких претензий нет. Место выбрано весьма удачно: башни видны издалека, из самых разных мест города.

Игорь Богачев, вице-президент фонда «Сколково»:
— Как москвичу — не очень. Но сильного раздражения нет. Я урбанист и понимаю, что высотки — необходимы. Все хотят иметь офисы в центре, а строить невысокие здания при дефиците земли — непозволительная роскошь. Посмотрите на Сингапур и Гонконг. Я достаточно часто бываю там на встречах, и мне комфортно.

«Во-первых, она самая высокая в Европе»

— от первого лица —

ММДЦ «Москва-Сити» — один из самых масштабных и амбициозных проектов в российской столице. О том, что собой представляет жизнь в деловом центре и какое место в ней занимает башня «Федерация», рассказал в интервью «Б-Дому» МИХАИЛ СМЕРНОВ, генеральный директор ЗАО «Башня Федерация».



РИС. СЕРГЕЙ КАЛИН

— «Башня Федерация» пережила два экономических кризиса. Какие изменения за это время пришлось ввести в проект, в том числе в связи с удешевлением рубля и связанным с этим удорожанием импортных стройматериалов?
— С архитектурной стороны проект мало отличается от того варианта, который был задуман. С инженерной — изменений больше. В процессе возведения небоскреба, который сегодня называют главной башней страны, понадобилось более современное оборудование, чем предполагалось первоначальным проектом. Когда мы заказывали оборудование, то выбирали самое современное на рынке и заказывали более новые модели. Однако нам не пришлось отказываться от чего-то из-за падения рубля. Дело в том, что у нас рублевый кредит и, хотя достаточно много валютных затрат, мы их в основном проплатили авансовыми платежами. Более того, основные этапы проектирования также были закончены еще до того, как изменился курс. В итоге почти все в проекте осталось таким, как задумывалось изначально.
— В какой стадии находится сейчас проект? Когда планируется сдать башню в эксплуатацию?
— Все монолитные работы мы закончили достаточно давно и в на-

стоящий момент завершаем монтаж инженерных систем и лифтов. Сейчас мы ведем отделку входных групп и остекление навершия (купол башни «Восток») и уже в начале четвертого квартала 2016 года планируем выйти на эксплуатацию. В ближайшее время мы будем сдавать в эксплуатацию стилобат и минусовые этажи. В этих помещениях разместятся прежде всего объекты инфраструктуры: кафе и рестораны, туристические бюро, нотариальные конторы и т. д. Между башнями «Восток» и «Запад» мы оборудуем единое пространство с куполом, где будет расположено 11 эскалаторов. Фактически это будет один большой атриум высотой до 11-го этажа.
— В чем, по вашему мнению, сейчас заключается уникальность «Башни Федерация»?
— Во-первых, она самая высокая в Европе — 374 м, во-вторых, самая большая по площади в «Сити», а в-третьих, просто красивая. Общая площадь проекта составляет 442 тыс. кв. м — по этому параметру «Башня Федерация» — одно из самых больших зданий в мире. В общей сложности башня представляет собой 101 этаж: 97 этажей вверх и еще 4 вниз.
— В свое время после смены мэра московские власти неоднократно называли проект «Москва-Си-

ти» градостроительной ошибкой. По вашему мнению, состоялся ли в итоге проект «Сити» и сложился ли здесь свой стиль жизни?
— В «Москва-Сити» сегодня стремятся все известные арендаторы с мировыми именами. На сегодняшний день здесь около 1,5 тыс. собственников и арендаторов. Общая капитализация только публичных компаний, разместившихся в деловом центре, составляет \$980 млрд. Стиль жизни здесь исторически сложился исходя из того, что у каждой башни есть свой стилобат и общее с остальными подземное пространство, которое соединяется с ТРЦ «Афимолл Сити», представляющим собой ядро ММДЦ. В «Башне Федерация», к слову, предусмотрено два подземных перехода, связывающих ее с ТРЦ «Афимолл Сити». Еще один ведет в «Евразию», позднее будет переход и в «Меркурий». В итоге получился настоящий «город в городе», в котором люди могут находиться не выходя никуда за его пределы. Здесь уже можно получить любую услугу: в «Сити» есть банки, страховые компании, аренда сейфовых ячеек, кинотеатр, бассейн — что угодно. Более того, в этом пространстве «Башня Федерация» очень удачно расположена: рядом с нами находятся три станции метро («Деловой центр», «Выставочная» и «Международная») и платформа Тестовская Московской кольцевой железной дороги, движение по которой начнется уже в следующем году.
В целом отмечу, что каждый современный мегаполис имеет собственный Сити — квартал деловой жизни, застроенный небоскребами. Чтобы в этом убедиться, достаточно просто приехать в Нью-Йорк, Лондон, Чикаго, Шанхай или Сингапур. Офис в Сити сегодня must have успешного бизнеса в любом городе мира.

— В «Москва-Сити» все достаточно хорошо с общественным транспортом, однако при этом наблюдается серьезная нехватка машино-мест. Изменилась ли как-то ситуация с этой точки зрения?
— Изначально концепция «Москва-Сити» заключается в том, что невозможно сделать так, чтобы каждый офисный работник приезжал сюда на личном автомобиле. Ежедневно в деловой центр прибывает 150 тыс. человек — на всех в любом случае не хватит парковок. Хотя постепенно ситуация с парковками тоже улучшается. Так, рядом с нами в комплексе ОКО строится около 4 тыс. парковочных мест. В целом с точки зрения парковки мы не видим в «Москва-Сити» вообще никаких проблем. В «Башню Федерация» многие сотрудники ездят на общественном транспорте, и в ближайшее время в деловой центр будет протянута еще одна ветка — из Солнцево. Я бы сказал, что в «Москва-Сити» сегодня вообще не существует никаких транспортных проблем. Единственное исключение — дни, когда проходит крупная выставка в «Экспоцентре».
— В одном из интервью вы сказали, что «Башня Федерация» — это улица, спроектированная вертикально. Что скрывается за этой метафорой?
— Небоскреб — это действительно, по сути, улица. Если мне, к примеру, необходимо попасть к нотариусу, то я знаю, что для этого надо просто подняться на 27-й этаж, если нужно в аптеку — на минус первый. Самые разные виды услуг и товаров можно получить в одном здании, добравшись до нужного места на скоростном лифте. Отмечу еще, что в нашей башне для разных групп этажей — торговых, офисных и жилых — существуют свои группы лифтов и вход-

ные группы. Те, кто живет в «Башне Федерация», не пересекаются с теми, кто здесь работает. При этом если вы живете в башне, вы можете воспользоваться всей необходимой инфраструктурой.
— Предусмотрена ли для жильцов «Башни Федерация» какая-то своя клиентская служба?
— Да, у нас есть такая служба, которая работает непосредственно с собственниками и арендаторами помещений. Клиентская служба решает все вопросы с парковкой, заказывает по необходимости продукты, она может оказать консерж-услуги. В целом мы сознательно оберегаем покой наших жильцов: в зону апартаментов не может никто попасть, кроме них самих.
Более того, на самом верху «Башни Федерация» «Восток» будут два трехуровневых пентхауса площадью около 750 кв. м.
— Известно уже, сколько будут стоить эти пентхаусы?
— Мы их еще не продавали. Когда сдадим объект в эксплуатацию, планируем провести по их продаже открытый аукцион. Такие апартаменты, как редкие автомобили или дорогие картины, должны продаваться на аукционах — это общепринятая практика. Поэтому мы через иностранные риэлторские агентства планируем провести полноценный аукцион — в качестве оператора аукциона, возможно, выступит компания Christie's. Мы уже вели с организаторами переговоры, вернемся к реализации проекта после сдачи в эксплуатацию.
— Можно ли сказать, что сложилось какое-то уникальное сообщество тех, кто живет в «Башне Федерация»? Например, долгое время считалось, что «Москва-Сити» — это место для одиноких яппи, людей без семьи. Это по-прежнему так?

— Такое сообщество совершенно точно сложилось в «Москва-Сити»: люди, которые живут здесь, понимают, что это уникальное место, и уже никуда не готовы переезжать. В других местах, говорят, нет такой энергетика. К тому же обитатели «Сити» быстро привыкают к тому, что у них все, что нужно, буквально под рукой. При этом действительно семьям в «Сити» во многом трудно: человеку с детской коляской здесь просто некуда податься. Но я думаю, что через пару лет ситуация изменится. Рядом с «Экспоцентром» появится новый благоустроенный парк, уже сейчас много объектов инфраструктуры для детей работает в «Афимолл Сити», а в башне Imperia Tower появится свой детский центр развития. Сегодня все девелоперы понимают, что не создавая для детей элементов инфраструктуры, нельзя построить действительно привлекательный, полноценный объект недвижимости. Поэтому именно над этим сейчас работает управляющая компания ОАО «Сити».
— Существует ли в «Москва-Сити» закрытый клуб владельцев зданий, который помогает решать общие проблемы?
— Да, управляющая компания ОАО «Сити» организовала такой орган, и его заседания проходят раз в квартал. Например, сейчас мы пытаемся решить вопрос благоустройства территории и установкой указателей.
— В свое время «Башня Федерация» перед началом работ была заявлена как очень громкий проект. Станет ли окончание строительства в 2016 году таким же громким событием для рынка?
— Конечно, станет, потому что это, как я сказал, как минимум, самое высокое здание в Европе. Мы будем торжественно отмечать окончание строительства.
Беседовал Юрий Савельев

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Вторичные угрозы

В кризис проще найти квартиру с дисконтом, но сложнее удостовериться в ее чистоте. Какие опасности подстерегают покупателей на кризисном рынке и как их избежать, рассказывают риэлторы и юристы.

— проверочная работа —

Криминальные задатки

Раньше было простое правило: если квартира продается заметно ниже рынка — жди подвоха. Но в кризис оно почти перестало работать, потому что не всегда ясно, что считать рынком. Зачастую одинаковые квартиры в одном и том же доме могут различаться в цене на четверть и даже на треть. Один продавец не торопится и пытается продать недвижимость за столько же миллионов рублей, за сколько купил ее пять лет назад. Другой, наоборот, сбрасывает побольше, чтобы поскорее закрыть сделку.

Вполне приличные объекты нынче экспонируются годами, и уставшие от этого хозяева покорно скидывают миллион за миллионом. Особенно если речь идет о дорогой и не очень ликвидной недвижимости. В общем, налицо рынок покупателя, когда можно торговаться и спокойно выбирать самые дешевые варианты. Но как избежать мошенничества?

— Согласие банка на ипотеку фактически перестало быть гарантией чистоты квартиры, — предупреждает главный операционный юрист компании «Бергер и партнеры» Максим Бородиня. — Для банков сейчас главное — выдать побольше кредитов, и юридические департаменты работают спустя рукава. В моей недавней практике был случай, когда один уважаемый банк механически принял два документа на одну квартиру, противоречащих один другому. Если же недвижимость оказывается проблемной, то банковские юристы отходят в сторону и покупатель оказывается один в ситуации, когда и кредит отдавать надо, и с продавцом судиться.

Мошенники на фоне кризиса, напротив, активизировались.

— В трудные для экономики и населения времена увеличивается количество недобросовестных риэлторов, набирающих авансы за одну и ту же квартиру с нескольких покупателей, констатирует директор отделения компании «МИЦ-Недвижимость» на Пресне Инна Игнаткина. — Естественно, авансы эти не возвращаются, человек просто пропадает со связи, и так как речь в большинстве случаев идет о незначительных суммах, его редко кто разыскивает. Покупатели больше озабочены процессом приобретения жилья, чем поиском недобросовестного агента.

Другие участники рынка подтверждают: таких преступлений последнее время стало заметно больше. Конечно, клиент рискует только авансом, а они в нынешнее кризисное время стали совсем небольшими. В эконо-мклассе речь уже не о процентах от стоимости квартиры, а о стандартной сумме порядка 50 тыс. руб. Но тем удобнее мошеннику — далеко не каждый решит судиться за такие деньги.

— Схемы использования самые разные. Иногда бывает, например, что собственников несколько: муж и жена или брат и сестра. На аванс приходит только жена, а муж потом якобы отказывается от сделки. В полиции заявление не принимают, предлагают идти в суд. Многие решают не судиться, — рассказывает Максим Бородиня. — Еще покупателю могут подsunуть устаревшие документы на квартиру. Уже больше десяти лет при регистрации сделок на старое свидетельство о собственности не ставят отметку о погашении. Поэтому прошлый хозяин квартиры может воспользоваться старыми документами в мошеннических целях.

В элитном сегменте такие случаи редки, но тоже бывают.

— Была ситуация, когда продавец взял много задатков по 10% от стоимости квартиры, — вспоминает генеральный директор агентства недвижимости Tweed Ирина Могилатова.

Поэтому первичную проверку квартиры имеет смысл начать еще до внесения аванса, каким бы небольшим он ни был. Первое, что должен сделать потенциальный покупатель, — заказать выписку из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП). В этом документе будет написано, кто и в каких долях владеет жильем и какие на нем лежат ограничения, скажем, ипотека.

Чтобы получить выписку, собственника спрашивать не надо. Многочисленные юридические и риэлторские конторы предлагают заказать выписку онлайн за 1–2 тыс. руб., но на сайте Росреестра можно сделать то же самое всего за 200 руб. Правда, знающие люди рекомендуют не пользоваться электронными сервисами, поскольку выписку могут прислать не в полном виде. Лучше сходить за бумажкой самостоятельно. Тем более что процесс последнее время заметно упростили. Раньше надо было час стоять в очереди в отделении Росреестра. Теперь все можно сделать в любом московском МФЦ с короткой электронной очередью. Через девять рабочих дней бумажку привезут туда, откуда вы ее заказали. Правда, сейчас, по словам работников МФЦ, запросов много и иногда документ не успевают отдать в срок. Но в условиях нынешнего рынка покупатель вполне может позволить себе подождать. Чай не 2007 год на дворе. Теперь можно и аванс вносить.



Убедиться в юридической чистоте квартиры невозможно без помощи профессионалов

— Мы рекомендуем требовать от продавцов, чтобы уже на авансе присутствовали все собственники квартиры, в крайнем случае — их представители с нотариально заверенными доверенностями, — отмечает Максим Бородиня.

Сделка отменяется

Самой распространенной схемой мошенничества остается, как и до кризиса, продажа квартиры по поддельным документам, — рассказывает директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимость» Сергей Шлома. — Зачастую это просто паспорт с переклеенной фотографией. Но был в нашей практике и случай, когда жулики вступили в спор с работниками паспортного стола и получили полноценный поддельный паспорт.

Такие мошенники получают доступ к квартире, взяв ее в аренду. Поэтому единственный более или менее надежный способ проверить, тот ли это человек, — спросить соседей. Многие риэлторы этого, как ни странно, не делают. Есть, впрочем, случаи, которые даже самый опытный юрист и риэлтор не проверит.

— Сравнительно недавний пример — массовое мошенничество с квартирами Министерства обороны, — продолжает Сергей Шлома. — Такие ведомственные квартиры проще всего приватизировать по решению суда. Мошенники шли в суд с поддельными договорами социального найма, получали право собственности и немедленно продавали жилье. Потом эти решения расторгались судом и квартиры возвращались государству. Был даже случай, когда один и тот же судья сперва принял решение о приватизации, а потом вернул эту квартиру государству. По такой схеме продавали порядка 150 московских квартир — покупатели в итоге оказались на улице. У нас в компании даже действовал запрет на работу с домами Минобороны, если собственность на квартиры была оформлена в судебном порядке. Благо, конкретные адреса в Северном Бутово, Щербинке и Подольске были известны.

Критически важно узнать, как квартира попала в собственность. Лучше всего, конечно, если она была куплена достаточно давно и по полной стоимости. Если покупка недавняя, а стоимость неполная — стоит задуматься.

— Недавно у нас был случай с предпринимателем, который обратился в банк за кредитом, а ему предложили взять деньги по не совсем законной схеме — у физического лица под залог квартиры. Причем вместо договора залога оформлялась притворная сделка купли-продажи. Сейчас кредиторы его выселяют, а он пытается доказать в суде, что сделка купли-продажи недействительна. Если кто-нибудь сейчас купит квартиру у его кредитора, то может оказаться в очень сложном положении, — рассказывает гендиректор компании «Легал Константин» Нина Заварзина.

Впрочем, множество квартир продавалось и продается по неполной стоимости. И одно это еще не повод для паники. Для каждой истории возникновения права собственности характерны свои подводные камни.

— Дарение, например, очень редко преследует благородные цели, — объясняет Нина Заварзина. — Одна из возможных причин: у супруга есть деньги, но он не хочет, чтобы квартира считалась совместно нажитым имуществом. Он дает деньги своей маме, которая покупает квартиру и тут же ему дарит. В принципе жена может оспорить такую сделку, если сумеет доказать, что своих денег у свекрови не было, а деньги из семейного бюджета передавались свекрови для покупки квартиры для семьи. Хотя это достаточно сложная категория дел.

В случае если квартира унаследована, может быть два варианта: наследование по завещанию и по закону. Какой вариант надежнее, юристы спорят.

— Лучше всего, если квартиру наследовали по закону вполне могут всплыть неожиданные новые претенденты на жилье, — уверен Максим Бородиня.

— Наследование по завещанию должно вызвать большое сомнение, если наследник не родственник, — возражает Нина Заварзина.

Главное, о чем следует помнить, в наследственных делах есть срок давности: три года. Пока он не прошел, покупать квартиру не рекомендуется. Но это еще не значит, что по прошествии трех лет беспокоиться не о чем.

— Буквально в сентябре было постановление пленума Верховного суда, расширяющее для некоторых категорий физических лиц срок исковой давности. Например, малолетние дети, права которых нарушены, могут обратиться в суд в течение трех лет после наступления совершеннолетия. Это новое постановление, и как оно будет работать, пока непонятно, — рассуждает Нина Заварзина.

— Я знаю случаи, когда человеку удалось оспорить наследство семь лет спустя. Примеры с более поздними сроками мне неизвестны, — говорит Максим Бородиня.

В общем, если семь лет прошло, проблем, связанных с наследованием квартиры, скорее всего, уже не возникнет. Однако в любом случае стоит поинтересоваться, кто жил в квартире перед тем, как она была унаследована. Может быть, кого-то из ближайших родственников обделили.

Еще важнее знать, кто был прописан в квартире на момент приватизации. Ведь человека, отказавшегося участвовать в приватизации жилья, никаким способом нельзя оттуда выселить против его воли.

Ответы на оба вопроса может дать выписка из домовой книги. Но надо помнить, что бывает она в двух вариантах. Обычная выписка, которую предоставит любой продавец, отражает только текущую ситуацию с пропиской. Интересна архивная выписка, демонстрирующая историю изменения прописки. Проблема в том, что даже собственнику ее зачастую не дают.

— Дело в том, что в этом документе содержатся персональные данные граждан, которые раньше жили в квартире, — объясняет Максим Бородиня.

Но что не позволено собственнику, позволено коррупционеру. Юристы и риэлторы часто получают эти данные благодаря связям в правоохранительных органах. Стоит такая справка 4–5 тыс. руб. и делается за пару дней. Правда, некоторые фирмы обманывают клиента и тут, предлагая вместо свежей справки выписки из ворованных адресных баз. А там информация может быть устаревшей.

Получить архивную выписку имеет смысл еще и потому, что прописка в нашей стране по-прежнему ограничивает собственника. Тут постепенно происходят некоторые подвижки. Становится легче выписать ребенка. Недавно исчез еще один фактор, способный стать неприятным сюрпризом для покупателей: раньше военнослужащие и заключенные снимались с учета, а по возвращении имели право вписаться обратно в оставленное жилье. Даже если хозяин с тех пор сменился.

— Многочисленные неприятные случаи повлекли законодательные изменения, и теперь УФМС не снимает с регистрации граждан, проходящих военную службу или отсуживающих небольшие сроки, до трех лет, — рассказывает Максим Бородиня.

Но остаются те, кто отсуживает более долгий срок. Впрочем, по нынешним временам проблемы могут возникнуть и у квартиры с вполне приличной историей.

— На рынке появилась одна неприятная новинка, связанная не с кризисом, а с банкротством физических лиц, — предупреждает Нина Заварзина. — При банкротстве назначается управляющий, который может развернуть сделку, если она была проведена ниже рыночной стоимости. Ведь банкрот зачастую спешит избавиться от имущества, а в договорах купли-продажи заведомо указывает заниженную цену. В этой ситуации покупатель останется без квартиры, а при попытке получить назад свои деньги окажется в длинной очереди других кредиторов.

Так что если жилье продается ниже рыночной стоимости (а в кризис не всегда просто понять, какая стоимость рыночная), стоит проверить, нет ли за продавцом серьезных долгов. Косвенных способов тут два. Во-

первых, есть сайт Федеральной службы судебных приставов, где можно изучить все имеющиеся исполнительные производства, причем действует поиск по фамилии, имени и отчеству. Во-вторых, дела о персональных банкротствах рассматриваются в арбитражных судах, а там все решения открыты, хранятся в электронных архивах и тоже ищутся по имени и фамилии. Кстати, если речь зашла о судах, всегда стоит посмотреть, нет ли процессов в отношении гражданина в его районном суде. Вдруг его уже и так подозревают в махинациях с недвижимостью?

Сумасшедшие продажи

По-прежнему актуальная опасность — собственник, скрывающий наркологический или психиатрический диагноз. Потом он может заявить, что во время сделки был невменяем, и квартиру придется вернуть. А денег к этому моменту у невменяемого продавца может уже не остаться. Надеться на то, что потенциальный псих чем-то себя выдаст, не стоит.

— В одном наследственном деле была очень воспитанная, интеллигентная тетушка. Стихи по памяти читала. Вела себя предельно адекватно. А впоследствии выяснилось, что ее даже принудительно лечили. Нашли старую лечебную карту. Кстати, это она с нами была адекватная, а своим родственникам рассказывала, что Путин — ее поклонник и каждый день приносит ей цветы. Но это уже потом выяснилось, — вспоминает Нина Заварзина.

Автомобильные права, которые охотно предъявляют при продаже, служить гарантией не могут: справки для их получения могли быть куплены.

— Недобросовестный продавец может представить и фальшивые справки из диспансера, — констатирует Максим Бородиня. — Единственная гарантия — вместе ехать на прием к врачу. Впрочем, если человек состоит на учете, это еще не значит, что покупать квартиру не стоит. Можно пригласить специалиста из Института Сербского, чтобы он освидетельствовал продавца. Доктор будет говорить с бабушкой минут 45, задавать разные каверзные вопросы, а потом выдаст заключение. Обойдется услуга в несколько тысяч рублей.

Некоторые риэлторы даже сделали освидетельствование обязательной процедурой. — У нас разработан совершенно четкий стандарт. Там написано, в каких случаях в обязательном порядке необходимо проводить освидетельствования. Например, если продавец старше определенного возраста независимо от того, как он себя держит, — признается Сергей Шлома.

Забота о психическом здоровье продавцов пришла и на рынок элитной недвижимости.

— Раньше в нашем сегменте никогда не просили представить справку из диспансера. Теперь просят в 80% случаев. Некоторые продавцы сопротивляются, мол, никогда такого не было. Но мы уговариваем их отнестись к этому с пониманием, — рассказывает Ирина Могилатова.

Скрытая угроза

Если дело касается дорогой недвижимости, чисто юридических рисков там значительно меньше.

— Наших клиентов сопровождают юридические службы, которые тщательно все проверяют. А поскольку у них это не последние деньги, они просто не будут покупать подозрительную квартиру с дисконтом. Есть ситуации, когда сниженная цена имеет понятное объяснение. Например, продавцу надо срочно погасить кредитный договор. В других случаях лучше не рисковать. Если квартира много перепродавалась или если в истории квартиры была продажа без согласия супруги, юрист посоветует отказаться от сделки, — рассказывает Ирина Могилатова.

Поэтому чаще всего продавцы дорогих квартир скрывают не юридические проблемы (их все равно от хорошего юриста не утаишь), а технические.

— Есть дом, не буду говорить какой, стер-расами. Жилец одной из квартир разбил сад и постоянно заливал соседа снизу. Тот, продавая квартиру, не афишировал этот факт, — приводит пример Ирина Могилатова. — Был

недавно случай с одной клиенткой, купившей квартиру на Остоженке. Через две недели она нам позвонила просто в истерику. Оказалось, что там проходит метро и дом постоянно трясет. Жить невозможно. Ей пришлось перепродавать квартиру.

В некоторых элитных домах бывают проблемы с централизованным кондиционированием и вентиляцией. О плохой работе инженерных систем потенциальным покупателям, конечно, не сообщают.

Не застрахованы от таких рисков и покупатели недорогих квартир. Узнать больше о состоянии дома можно в районном ГБУ «Жилищник». Обычно достаточно просто позвонить и объяснить ситуацию, чтобы вам рассказали о перекрытиях и намечающихся ремонтах. Кроме того, есть сайт департамента капитального ремонта. Там о любом доме можно узнать, когда и что у него будут менять: когда крышу, когда водопровод, когда газ. Возможно, квартира с прекрасным ремонтом потому и продается сравнительно недорого, что уже в этом году во всем доме будут менять батареи и ремонт сильно пострадает.

Стоит разузнать (хотя бы в том же «Жилищнике») и об эксплуатирующей организации дома. А там проверить, не числится ли за квартирой серьезных долгов.

— В условиях кризиса продается много квартир с долгами за коммунальные услуги. Надо не лениться и все проверять, — предупреждает Сергей Шлома.

Как ни странно, задолженности по квартплате бывают и у продавцов очень дорогих квартир. А если дом клубный, то и ежемесячная квитанция может быть впечатляющей.

— Представьте, если там платеж 50 тыс. руб., а он два года не платит? Некоторые не платят годами, — констатирует Ирина Могилатова.

Если продавец принесет квитанции об оплате всех долгов, это еще не повод ему верить.

— В нашей практике был случай, когда человек оплатил долги, принес квитанцию, а потом отозвал платеж, — вспоминает Максим Бородиня. — Стоит проверить прохождение средств в эксплуатирующей организации.

Контрольная закупка

Вооружившись полученными знаниями, проведем небольшой эксперимент. Поищем дорогие квартиры, продающиеся ниже рыночной цены, и попытаемся понять, в чем причина дисконта. В базе ЦИАН находим две примерно одинаковые квартиры в дореволюционных домах на окраинах московского центра. Одна — 96 кв. м за 16,9 млн руб., другая — 94 кв. м за 16,4 млн руб.

Первая квартира выглядит пугающе. Длинный и унылый коммунальный коридор с натуральным портретом Ленина посередине, закопченный потолок, одна комната целиком занята под банки с огурцами и прочие припасы. Две семьи собственников. Коммуналки — это всегда риск и понятная причина для скидки. Тем более что у одного из собственников недавняя приватизация — год назад.

Риэлтор Татьяна охотно присылает все документы. Судя по выписке из домовой книги, живет этот недавний собственник там с рождения. Ни в базе судебных приставов, ни в арбитражных делах ни один из жильцов не фигурирует.

Скрытый дефект обнаруживается благодаря сайту департамента капремонта. Оказывается, через год тут намечена полная замена всех коммуникаций, кроме отопления. А значит, въехать сюда и что-то более или менее отремонтировать ближайшее время не удастся.

— Да, впереди ремонт. Но вы же понимаете, что потом эта квартира только вырастет в цене, — отмечает риэлтор Татьяна.

Сней не поспоришь. Эта коммуналка может оказаться неплохой инвестицией. Хотя, конечно, ее еще проверять и проверять.

Вторая квартира с первого взгляда впечатляет гораздо больше. Большой доходный дом недалеко от сада Баумана. Четыре комнаты, высокие потолки, старинный паркет. Хочется сфотографировать сохранившуюся лепнину, но риэлтор Игорь останавливает.

— Снимать внутри собственник запретил, — предупреждает он.

Так закрадываются первые подозрения. То, что они могут иметь основания, становится ясно на следующий день, когда Игорь заявляет, что все документы будет собирать только после внесения аванса: «После того как вы подтвердите серьезность своих намерений».

— А можно ли пригласить на внесение аванса всех собственников? — спрашиваю я его.

— Нет, они для того и заключили со мной договор, чтобы не заниматься этим, — отвечает риэлтор.

Через десять минут Игорь перезванивает: — Кстати, знаете, у нас есть другой клиент, который готов во вторник купить нашу квартиру дороже. Так что поспешите.

Стоит ли говорить, что через неделю объявление по-прежнему висело. И даже обновилось. Кажется, это тот случай, когда дальше можно не проверять.

В общем, минимальные знания и внимание помогут избежать совсем уж откровенного мошенничества на первом этапе подбора жилья. Но система устроена так, что без коррупционных связей всю информацию о квартире получить не удастся. Так что на помощь в любом случае придется привлечь юриста по недвижимости или риэлтора. С другой стороны, недостатков квартиры, не связанных с правовой сферой, они вполне могут не заметить. Тут уж остается полагаться только на себя.

Антон Морозкин

БУДЬТЕ СЧАСТЛИВЫ ЭТОЙ ВЕСНОЙ!



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

**НОВОГОРСК
КУРОРТ**

(495)

215 23 43

химкигрупп.рф

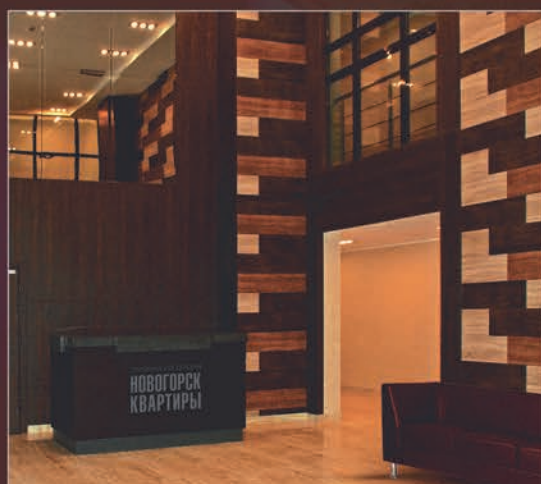
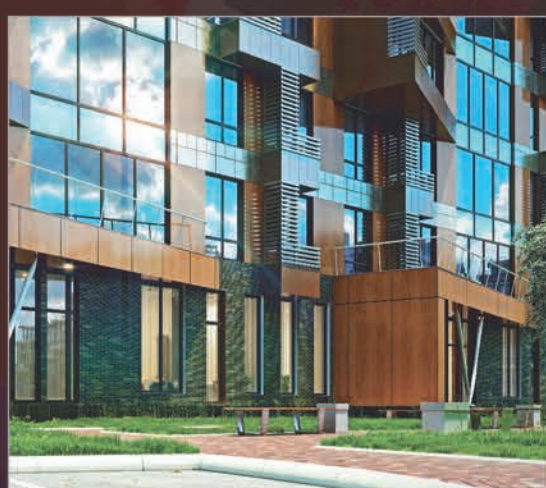


ОЛИМПИЙСКАЯ
**РИВЬЕРА
НОВОГОРСК**

(495)

215 23 43

химкигрупп.рф



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

**НОВОГОРСК
КВАРТИРЫ**

(495)

215 23 43

химкигрупп.рф