



Дом

Среда 25 мая 2016 №90 (5840 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



14 Стоит ли ждать дальнейшего снижения цен на землю и коттеджи

17 В чем особенности рынка готовых загородных домов

17 Каковы перспективы государственной программы субсидирования ипотеки

Петербург славен не только своими архитектурными ансамблями, украшающими историческую часть города, но и рекордным количеством градостроительных ошибок. В черном списке — более 70 объектов, построенных в первое десятилетие нового века. Для того чтобы и дальше не множить постройки, уродующие облик города, власти Петербурга запретили строительство в границах исторического центра и заявили о необходимости введения дизайн-кода в спальных районах.

Петербургский код

— стилистика —

Без права на ошибку

С января текущего года все новые жилищные проекты должны получать визу главного архитектора города на предмет соответствия архитектурному облику Петербурга, а в перспективе появится дизайн-код для петербургских новостроек в спальных районах — свод правил, регламентирующий высоту домов, тип их кровли, цвет фасада, а также материалы, из которых построено здание.

О разработке дизайн-кода для новых кварталов Петербурга впервые заговорили в 2013 году. Губернатор Георгий Полтавченко предложил комитету по градостроительству и архитектуре разработать единый «петербургский стиль» для спальных районов, который затронул бы не только физические характеристики, такие как габариты здания, высотность, площадь остекления фасадной части и прочие технические параметры, но и эстетическую составляющую возводимых зданий.

Дизайн-код для новостроек все еще находится в стадии разработки, однако мнения по поводу необходимости его введения высказали уже многие. Сама мысль о насаждении какого-либо общеобязательного стиля в новых районах, которые профессиональным сообществом воспринимаются как необъятное поле для архитектурных экспериментов, вызывает отторжение как у большинства петербургских архитекторов и архитектурных критиков, так и у девелоперов. «Даже в эпоху тотальной регламентации при Николае I, когда была ограничена высота частных зданий — не выше карниза Зимнего дворца, — стилиевые требования предъявлялись в



исключительных случаях при строительстве государственных сооружений, — возмущается руководитель архитектурного бюро «Студия 44» Никита Явейн. — Лично я добавил бы в список регламентируемых параметров габариты владельческих участков. Но никак не стиль».

С ним соглашается и руководитель архитектурно-дизайнерского отдела компании «ЛСР Недвижимость» Оксана Андросова, которая убеждена, что насаждение обязательного для всех стиля абсолютно недопустимо. «Это приводит к понижению качества и архитектуры и среды об-

итания в целом. Даже самые выверенные стили вызывают уныние при тотальном применении. А лишение стимула и возможности развиваться не лучшим образом скажется на профессиональном уровне архитекторов», — объясняет эксперт.

Невзаимные инвестиции

— за рубежами —

Несмотря на продолжающуюся рецессию, интерес иностранных инвесторов к российским недвижимым активам после двухлетнего провала начал расти в начале 2016 года. На рынок вышли представители тех стран, которые не появлялись на нем как минимум последние четыре года. Что же касается российских вложений в зарубежные объекты, то за прошедший год они откатились на уровень посткризисного 2009-го, и дело не только в ослаблении рубля.

Покупай у воюющих

С одной стороны, покупать недвижимость на падающем рынке в стране, далекой как от политической, так и от экономической стабильности, не очень резонно. Не слишком приятно наблюдать, как твой объект медленно, но верно снижается в цене, а заодно и в ставках доходности, не имея достоверных прогнозов относительно того времени, когда все это наконец прекратится и начнется долгожданный рост.

С другой стороны, как все хорошее, так и все плохое когда-нибудь заканчивается, в том числе и экономические кризисы. Да и политические тоже. А поскольку недвижимость — это почти всегда долгосрочная инвестиция, то именно в ней деньги любят пережидать трудные времена. Война имеет куда более тяжелые последствия, чем рецессия, — и тем не менее Джон Рокфеллер еще в XIX веке говорил: «Основной секрет зарабатывания денег состоит в том, чтобы покупать, когда на улицах льется кровь». Правда, купив в период войны, можно столкнуться с проблемой после ее окончания, напоминает президент группы Весаг Александр Шарапов: нередко права на такую собственность приходится доказывать заново. И все же такая игра стоит свеч, ведь рост стоимости объектов в послевоенный период нередко превышает даже самые оптимистичные ожидания.

На территории России войны нет, а экономические показатели постепенно начинают выравниваться. И хотя процесс этот пока в самом начале и может легко повернуть вспять, все же тонкий ручеек иностранных инвестиций в российскую недвижимость, который два года подряд грозил вообще пересохнуть, в 2016 году, похоже, собирается вернуться в прежнее русло.

РЕКЛАМА



НОВЫЙ ПАРКОВЫЙ ЦЕНТР СТОЛИЦЫ

Лучше жизни в центре может быть только жизнь в новом центре! Добро пожаловать в ЗИЛАРТ — новый культурный, архитектурный и парковый центр столицы!

Жить здесь значит жить одновременно вблизи природы и неподалеку от Кремля. Слушать плеск реки, когда гуляешь вдоль набережной, и пение птиц, когда бежишь по дорожкам парка. Жить здесь значит в одно мгновение оказаться в самом центре культурных событий. Премьеры, выставки, знаменитости и блестящая светская жизнь! Жить здесь значит наконец оценить стильные и современные здания, созданные знаменитыми архитекторами.

Жить здесь значит каждый миг своей повседневности наполнять эмоциями, событиями и впечатлениями. ЗИЛАРТ. Вы по адресу!

РАССРОЧКА **0%-18** МЕСЯЦЕВ

(495) **228 22 88**



ВЫ ПО АДРЕСУ

ЗИЛАРТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АРТ-КЛАССА

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.ZILART.RU ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» С 01 МАЯ ПО 31 МАЯ 2016Г.

ДОМ ЦЕНЫ

Столица не спит

Апрельские показатели рынка столичного городского жилья немного снизились по сравнению с мартом, однако продолжают впечатлять, если сравнивать их с теми, что наблюдались год назад. В эконом- и комфорт-классе ситуация в апреле стала напоминать ту, что складывалась осенью на загородном рынке: продавцы не могут, покупатели не хотят, отсюда и некоторый спад. А вот в высокобюджетных сегментах, где сделок традиционно немного, наметилось явное оживление, и на то есть свои дорогостоящие причины.

— город —

Рублевый эффект

Вторичный рынок Москвы в апреле немного скорректировался, уйдя по объему сделок вниз на 5%, до 12 714 транзакций. После мартовского взлета, когда количество заключенных договоров купли-продажи выросло сразу более чем в полтора раза, такой показатель падением не назовешь — скорее, все осталось на прежнем уровне. Тем более что нынешний второй месяц весны по отношению к аналогичному периоду 2015 года все еще выше на 12%.

Пожокая ситуация и на рынке новостроек, который в марте по сравнению с февралем рванул вверх на 26%, а в апреле откатился назад на 6% — и по-прежнему на 23% превышает прошлогодний показатель. А вот кто остался безусловным лидером по цифрам, так это ипотека, которая и за март прибавила 33%, и за апрель еще 10%. А по сравнению с прошлым годом ипотечных кредитов в Москве было выдано на 20% больше.

По ценовым сегментам, однако, данные разнятся. В эконом- и комфорт-классах апрель не оправдал ожиданий большинства участников рынка. «Относительно марта количество заключенных сделок снизилось на 10%, а звонков — на 20%», — рассказывает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп». И хотя на март, по ее словам, повлиял ажиотажный февраль, все же нашлись и другие причины.

Во-первых, из-за продолжительных майских праздников многие потенциальные клиенты решили взять в конце апреля отпуск и не занимались решением жилищного вопроса. Во-вторых, банковские вкладчики держат средства преимущественно в валюте. А укрепление курса рубля, которое, казалось бы, должно было поддержать рынок недвижимости, дало в итоге обратный эффект. «Вкладчики оказались не готовы менять доллары на рубли по невыгодному для них курсу и вкладываться в другой актив», — резюмирует эксперт.

Мы ждем, падайте!

Мария Литинецкая отмечает и еще одну тенденцию: многие покупатели все еще надеются на снижение цен, так что от первого звонка в офис продаж до подписания ДДУ в лучшем случае проходит месяц. «В апреле у нас было несколько сделок с такими клиентами, посетившими офис продаж еще в январе и феврале», — рассказывает глава «Метриум Групп». Увы, в ситуации, когда от месяца к месяцу растет объем сделок, цены падать не спешат. Более того, в апреле по многим проектам стоимость увеличилась на 3–5%. Но покупатели



На массовом рынке ситуация складывается волнообразно. Сейчас наметился небольшой спад

то все равно ждут падения. Все это напоминает застой, случившийся прошлой осенью на загородном рынке Подмосковья, когда покупатели, вдохновленные ростом курса доллара, пытались настоять на огромных скидках, а продавцы отказывались понимать, что их объекты настолько подешевели. Со временем этот сегмент пришел в равновесие — и покупатели умерили свои аппетиты, и продавцы, тяжело вздыхая, стали давать большие скидки. А вот на рынке городских новостроек «конфликт интересов» пока еще не преодолен. «И это одна из главных проблем первичного рынка недвижимости», — подводит итог Мария Литинецкая.

Что же касается высокобюджетных сегментов, то здесь, по наблюдениям Екатерины Румянцевой, председателя совета директоров Kalinka Group, клиенты просто устали от бесконечного информационного хаоса и решаются на покупку, так что спрос на премиальные новостройки заметно оживился,

и это заметно невооруженным глазом, стоит только взглянуть на цифры. «В апреле на первичном элитном рынке были закрыты 54 сделки, что на 15% больше аналогичного месяца 2015 года и на 10% больше, чем было закрыто в марте 2016 года», — отмечает эксперт. Средняя цена проданного лота составила порядка 583 тыс. руб. за 1 кв. м, превысив мартовский показатель на 10%. Средняя площадь проданного лота составила порядка 133,8 кв. м (+9% по сравнению с мартом 2016 года). Средняя стоимость экспонируемых лотов составила порядка 75,4 млн руб. (на 14% больше, чем в марте 2016 года).

Инвестируем во что-нибудь

Помимо «информационной усталости» у покупателей с большими бюджетами есть и другая причина для того, чтобы приобретать недвижимость именно сейчас, говорит Екатерина Румянцевая. Заканчивается «офшорная амнистия», ее срок истекает 30 июня, а это значит, что у «неопределившихся» осталось совсем немного времени, чтобы легализовать деньги, подав декларации. В противном слу-

чае проблемы с зарубежными финансовыми активами российского происхождения могут возникнуть уже в июле. Это стимулирует многих вкладывать деньги в недвижимость.

По данным Kalinka Group, этой весной состоятельные граждане инвестируют в самые разные объекты: и в новостройки класса бизнес и премиум, такие как «Воробьев дом», «Современник», и в сегмент de Luxe (Knightsbridge Private Park). «Мы также отмечаем повышенный интерес к инвестиционно привлекательным первичным предложениям в ММДЦ «Москва-Сити», — утверждают в компании. Здесь заметно смещение спроса в сторону коммерческих объектов: в основном клиенты интересуются офисами, арендным бизнесом, но высок и спрос на апартаменты.

Логично при этом, замечает Дмитрий Халин, управляющий партнер Savills в России, что запас ликвидного, качественного и объективно оцененного предложения постепенно сокращается и выбор у покупателей становится все меньше и меньше. Выход новых проектов на рынок ограничен, а стройки идут пол-

ным ходом и близятся к завершению, так что все труднее приобрести квартиру в домах, возведение которых будет завершено через 1–1,5 года — именно такой продукт сейчас интересует клиентов больше всего.

Джентльменский набор

Девелоперы, опрошенные корреспондентами апреля, в целом довольны результатами апреля. Светлана Шмакова, вице-президент ГК «Сапсан», говорит, что спрос на ее объекте был аналогичен мартовскому, но по-прежнему выше прошлогоднего: относительно апреля 2015 года рост покупательской активности составил порядка 20–30%. «Количество звонков, посещений объекта сохраняется на прежнем уровне даже несмотря на то, что мы продолжаем планомерно повышение цен, связанное с увеличением стадии строительной готовности проекта», — резюмирует эксперт.

В «ЮИТ СитиСтрой» отмечают, что количество обращений клиентов увеличилось по сравнению с мартом на 10%. «Самое главное, что интерес клиентов начал качественно меняться, смещаться из плоскости мониторинга цен к реальным покупкам», — замечает Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам компании. «Об этом говорит и возврат клиентов, обращавшихся в компанию еще в прошлом году». Сейчас на рынке присутствует полный набор положительных факторов для приобретения недвижимости, считает он: здесь и высокие скидки, и льготная ипотека, а также пусть короткая, но стабилизация в экономике. Ко всему этому в апреле добавилось еще и повышенное внимание к покупателю перед длинными майскими праздниками, говорит эксперт.

Важным итогом апреля стало снижение размера скидок на первичном рынке: дисконт свыше 5% все чаще свидетельствует о наличии проблем с ликвидностью проектов либо о том, что цены завышены к рынку. «Исключение составляют краткосрочные акции, стимулирующие спрос», — признает Екатерина Лобанова, руководитель отдела рыночной аналитики «РГ-Девелопмент». Она также делится своими наблюдениями о том, что повышение цен на подавляющее большинство проектов комфорт-класса в апреле 2016 года привело к оттоку части покупателей в более высокий качественный сегмент, где цены сохранились на уровне показателей марта. Но это временное явление, отмечает эксперт: вопреки обыкновению, в мае — июне ожидается рост цен на соответствующие ожидания рынка новостройки бизнес-класса, а за ним последует обратное перераспределение покупательских потоков.

Марта Савенко

Конкуренция демпингующих

— загород —

В апреле на элитном загородном рынке Подмосковья большинство покупателей взяли паузу в надежде на укрепление доллара, при этом не забывая активно мониторить рынок. Поэтому, как подсчитали аналитики, большая часть сделок прошла в массовом сегменте, а наименее ликвидные объекты снова снизились в цене, так и не найдя своего покупателя. Демпинг одних заставил засучить рукава других, так что к лету можно ожидать большого разнообразия проектов с высокой степенью готовности.

Злые шутки

Апрель — традиционно лучший месяц на рынке загородной недвижимости, последний перед длинными майскими праздниками, когда многие потенциальные покупатели предпочитают удалиться на отдых, а просмотр нового загородного жилья отложить на грядущие субботу и воскресенье. Число как просмотров, так и сделок по продаже домов и участков растет, цены в лучших проектах демонстрируют стабильность, скидки уже не поражают воображение бывалых. Но в этом году именно апрель сыграл с участниками рынка злую шутку, показав самую худшую динамику среди остальных месяцев, заявляет Владимир Яхонтов, управляющий партнер компании «Мизель» — Загородная недвижимость». По его данным, число звонков и показов осталось на прежнем уровне, а вот конверсия в сделки упала в два раза. «В среднем по рынку спад продаж составил 40% относительно марта, причем такое резкое сокращение числа сделок произошло как на первичном, так и на вторичном рынке», — уточняет эксперт. Объяснение такому резкому падению спроса может быть только одно — укрепление рубля. На фоне падения курса доллара и укрепления национальной валюты держатели валютных вкладов заняли выжидательную позицию в отношении приобретения недвижимости, предполагая, что доллар «отрастет» в ближайшее время. Однако, по мнению Тимура Сайфутдинова, генерального директора Point Estate, вряд ли это случится раньше середины лета.

Чем дороже — тем больше

Покупатели по-прежнему ждут больших скидок, но продавцы в большинстве своем заняли четкие позиции. «Размер дисконта напрямую зависит от ликвидности — и стоимости каждого конкретного объекта», — замечает Илья Менжунов, директор департамента



Чем дороже объект на загородном рынке, тем большую скидку может получить покупатель

элитной недвижимости «Метриум групп». По его данным, для домов стоимостью до 50 млн руб. можно было получить дисконт не более 9%. Объекты, стоившие 50–150 млн руб., дисконтировались на 17%, а на скидки в 24% можно было рассчитывать, только приобретая жилье по цене свыше 150 млн руб.

По данным Нины Резниченко, директора департамента продаж загородной недвижимости Savills в России, в течение года минимальная стоимость лота в загородном премиум-классе упала в полтора раза: если в апреле прошлого года это был участок с подрядом на строительство в 24 км от МКАД стоимостью 45 млн руб., то теперь за 30 млн руб. предлагается коттедж на том же расстоянии от столицы. Но и максимальная цена за тот же период возросла с 1,83 млрд до 2,28 млрд руб. — в обоих случаях речь идет о премиальном коттедже в 10 км от МКАД. Аналитики «Метриум групп» подсчитали, что средний уровень цен на элитном рынке загородной недвижимости снизился в рублях на 11,06% относительно декабря 2015 года. Однако это не свидетельствует о падении стоимости всех проектов, вносит коррективы Илья Менжунов. «Все дешевеющие проекты — это самые неостребованные предложения, — уверен он. — Ликвидные домовладения, напротив, показали рост».

Новые люди

Тренд этого года на загородном рынке Подмосковья — увеличение числа покупателей из регионов России, в один голос утвержда-

ют Илья Менжунов и Владимир Яхонтов. По данным «Мизель-Недвижимости», в общей структуре сделок с загородной недвижимостью Московской области доля региональных покупателей увеличилась до 13% по итогам четырех месяцев этого года.

Таким образом, прирост доли приобретателей коттеджей и таунхаусов в Подмосковье, прибывающих из российских регионов, составил 8%. Владимир Яхонтов связывает этот факт с более благоприятным инвестиционным климатом в Московском регионе и относительно низким уровнем безработицы, которая составляет 5%, а Илья Менжунов — с переездом покупателей, ведущих бизнес в Москве.

Он уточняет, что речь идет не только о других областях страны, но даже о государствах. «В апреле у нас были клиенты из Ямало-Ненецкого автономного округа», — рассказывает эксперт, — а кроме того, из ближнего зарубежья, например Казахстана и Молдовы. По всей видимости, бизнес стал требовать куда больше времени и сил, чем раньше, и больше не позволяет управлять им удаленно.

Куда они перемещаются

Другое дело, что этих самых ликвидных проектов на рынке остается все меньше, рассказывает Мария Белова, начальник управления маркетинга «Газпромбанк-Инвеста». В поселке «Эскайр Парк», который застраивает ее компания, из 27 лотов, находившихся в продаже в начале месяца, за апрель было продано пять — для поселка бизнес-класса, да еще в условиях, когда покупатели переходят в режим ожидания, что свидетельствует о высокой актив-

ности. Мария Белова связывает это с тем, что готовые дома в обустроенных и заселенных поселках сегодня предпочтительнее строящихся объектов.

«В периоды затишья девелопер старается минимизировать затраты и не строить масштабными темпами», — объясняет эксперт. — Условно говоря, если поселок рассчитан на 30 коттеджей, то девелопер старается построить пять и реализовать три, а на вырученные деньги построить еще два и продать снова три». Понятно, что при такой динамике стройка может затянуться, а отдавать деньги сейчас и ждать долгие годы — не самая радостная перспектива для того, кто решил приобрести новое загородное жилье.

Поэтому те, кто мониторил не только общее состояние рынка, но и отдельные понравившиеся поселки в течение полугода в поисках выгодного для себя предложения, в итоге столкнулись с ситуацией искусственного дефицита. Часть тех предложений, которые они присмотрели для себя осенью, оказались раскуплены за зиму и раннюю весну, а оставшиеся демонстрировали отрицательную динамику строительства, вплоть до заморозки объектов.

Пожокая ситуация сложилась и в проекте «Клязьминский парк», реализуемом компанией «Оазис», где в апреле было продано 11 участков. «Это примерно на 30% выше среднемесячных показателей», — отмечает Эдуард Бобровский, председатель правления компании. Причину такого взлета продаж он усматривает в том, что в этом году поздняя весна привела к отложенному спросу, и в апреле на покупку решились люди, думавшие о ней еще зимой. С другой стороны, продолжает эксперт, на рынке произошло перераспределение покупателей, которые от тех застройщиков, которые не смогли выполнить свои обещания, ушли в успешно развивающиеся проекты.

Самым продуктивным месяцем с начала года стал апрель и для Villagio Estate, утверждает Валентин Зувев, руководитель отдела продаж компании. Динамику эту он, впрочем, называет плавной: по сравнению с мартом — плюс пять сделок, по сравнению с прошлым годом апрелем — ровно столько же. «Тем не менее весенняя активность покупателей потихоньку спадает: звонков по сравнению с мартом стало меньше на 8%, показов — на 13%, так как перед маем наступило традиционное затишье», — замечает эксперт.

Кому в кризис жить хорошо

Другие девелоперы констатируют заметное снижение покупательской активности — но

вовсе не из-за срыва обязательств. Дмитрий Гордов, генеральный директор Landwerk, отмечает спад по количеству звонков и востребованности дальних поселков. «Очевидно, что общая политика ценообразования в наших объектах будет пересмотрена на время затишья в сторону уменьшения для сохранения денежного потока», — заявляет он. Но с началом роста, который неизбежно, по его мнению, должен начаться летом, средний чек будет возвращаться к нормальным показателям — и даже с возможностью его увеличения.

Интерес покупателей сильно ниже прогнозируемого, практически нет сезонного весеннего роста, вторит коллеге Алексей Шкоров, управляющий строительством коттеджного поселка «Берег Песочной» от «Мобил Строй XXI». Он видит основной фактор такого низкого спроса в падении покупательной способности населения, и единственный продукт, сохраняющий, по его мнению, стабильные продажи, — это наиболее дешевые земельные участки без подряда в диапазоне 10–25 тыс. руб. за сотку.

Директор по продажам ГК «Сапсан» Иван Потапов утверждает, что в сравнении с объемами первого квартала в апреле количество обращений снизилось на 20–25%. Однако, оптимистично уточняет он, спрос по-прежнему остается выше среднего уровня прошлого года. И соглашается с Владимиром Яхонтовым в том, что основная причина — это укрепление рубля, именно на загородном рынке случившееся не во времени.

В сегменте деревянного домостроения премиум-класса наблюдается продолжение снижения спроса на дома и материалы, говорит Константин Блинов, директор по развитию московского представительства «НЛК Домостроения». При этом, отмечает он, сейчас покупатели хотят получить лучшее за меньшие деньги и уделяют особое внимание высокому качеству и архитектуре. «Также мы видим повышение количества запросов на разработку индивидуальных проектов домов», — добавляет эксперт.

Дмитрий Гордов также отмечает демпинговые тенденции со стороны конкурентов с более высокой готовностью объектов. «И поскольку они пошли на серьезное понижение цен, мы не видим иных возможностей поддержать темп продаж, кроме как активно строить коммуникации и благоустраивать территории поселков», — замечает Дмитрий Гордов. Что ж, выходит, что конкуренция и кризис заставляют всех лучше работать, а в итоге в выигрыше остается покупатель.

Марта Савенко

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Невзаимные инвестиции

— за рубежом —

С13 По данным Colliers International, за I квартал текущего года объем таких вложений составил \$137,8 млн, и если такой темп сохранится в дальнейшем, то годовой показатель может перекрыть прошлогодний, который равнялся \$545,5 млн. Правда, даже до цифр 2014 года, \$928,6 млн, еще далеко, однако интерес зарубежных инвесторов налицо, говорят эксперты.

Но еще более важным обстоятельством является то, что общий объем инвестиций в недвижимость, включая сделанные россиянами, составил в I квартале 2016 года \$1880,4 млн. При виде этих цифр сразу вспоминается прогноз, сделанный в конце прошлого года специалистами Cushman & Wakefield: в своем исследовании Marketbeat Q4 2015 они предположили, что инвестиционная активность останется низкой — на уровне \$2 млрд в год. Как видим, действительность оказалась не такой мрачной, как ожидалось, и для надежды на дальнейший рост есть вполне реальные основания.

Москва как Сан-Паулу

Тем, кто инвестирует в недвижимость в валюте, безусловно, подфартило: ослабление рубля повлекло за собой существенное снижение стоимости российских активов в валютном эквиваленте. О том, насколько выгодными стали вложения в валюту, косвенно можно судить по совокупной площади объектов, купленных в I квартале 2016 года, — по данным S.A. Ricci, этот показатель составляет 247,5 тыс. кв. м. Это на 13% больше, чем было приобретено за весь 2015 год.

Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank, говорит, что за год стоимость элитного жилья в долларах снизилась в среднем на 20%. А конкуренция среди отечественных девелоперов, которая сейчас высокая как никогда раньше, вынуждает их идти на уступки покупателям. Так что в ходе переговоров инвесторы получают роскошные скидки, о которых два-три года назад они даже не мечтали. И хотя таких крупных сделок, как покупка в прошлом году 19 апартаментов японской корпорацией «Юника» в «Театральном доме», больше на рынке пока нет, все же переговоры с инвесторами ведутся, заявляет эксперт. Он приводит пример: «Иностранный покупатель приобрел квартиры в жилом комплексе Level Barvikha Residence для последующей сдачи в аренду».

Сейчас интерес иностранных инвесторов нередко носит «пристрелочный» характер, добавляет Дмитрий Халин, управляющий партнер Savills в России. Однако, по его словам, иностранные компании и фонды все чаще обращаются с запросами на поиск интересных предложений на рынке элитного жилья с тем, чтобы совершить пакетные сделки по приобретению значительного пула квартир в каком-либо проекте.

Доля иностранных инвесторов и покупателей элитного жилья могла бы быть несоизмеримо большей, говорит эксперт, и дело здесь не столько в неопределенности политической обстановки, сколько в налогодобложении. По данным исследования Global Tax Report 2015, проведенного специалистами Knight Frank (были проанализированы 15 крупнейших городов мира), в Москве зафиксированы максимальные налоговые платежи при продаже жилой недвижимости нерезидентами 43,5% для объектов стоимостью от \$1 млн и 32,8% для жилья, оцененного в сумму от \$10 млн. На втором месте в этом рейтинге — самый населенный город Южного полушария Сан-Паулу, здесь налог составляет для обоих видов дорогого жилья 31,5%.

Фактически налог при продаже недвижимости в Москве является заградительным для иностранцев, резюмируют в компании. «В 2006–2007 годах, когда рынок рос очень бурно, и за год цены на дорогое жилье чуть ли не удваивались, налоговое обложение играло сдерживающую, но не такую критичную роль», — вспоминает Дмитрий Халин. Сейчас, на фоне замедления темпов роста даже в рублях, подоходный налог, который взимается с нерезидентов при продаже жилья, стал главным препятствием, останавливающим многих инвесторов, которые хотели бы «поиграть» на московском рынке. Ведь по другим параметрам он выгоднее рынков многих других крупных городов: скажем, расходы на покупку, содержание и продажу элитной недвижимости стоимостью от \$1 млн в Париже составляют 15,3% от ее стоимости, в Берлине — 13,3%, а в Женеве — 12,6%. «В Москве этот показатель держится на уровне 6,9%», — уточняют в Knight Frank.

В другие города

Поскольку рынок жилья для инвестирования не слишком доступен, то среди российских активов, в которые предпочитают вкладываться иностранные инвесторы, лидируют коммерческие объекты, в частности торговые и офисные центры. Как подсчитали в S.A. Ricci, доля зарубежных вложений в эти сегменты в 2012–2015 годах, а также в I квартале текущего года составила 36% и 32% соответственно. «Сейчас наиболее интересны качественные высококлассные объекты, удачно расположенные и управляемые профессиональной компанией: бизнес-центры класса А в ЦАО, профессиональные торговые центры рядом с метро, склады класса А в ближайшем Подмосковье, гостиница 4–5 звезд с международным оператором в центре города», — уверен Александр Морозов, директор департамента консалтинга, исследований и оценки S.A. Ricci.

Надеясь продать что-либо иностранцу и тем более зарубежному фонду дороже, чем соотечественникам, бессмысленно, предупреждает эксперт. «Присутствие иностранного инвестора в числе заинтересованных скорее будет снижать цену, поскольку международные инвесторы гораздо более тщательно и щепетильно взвешивают риски и ищут слабые места, что является основанием для скидок и уступок со стороны продавца», — объясняет он. Но еще важнее, пожалуй, тот момент, что обладатели иностранных капиталов гораздо искуснее россиян в переговорах и умении выбирать.

География покупок при этом всегда была не слишком разнообразна. Все эксперты, опрошенные корреспондентом «Б-Дома», сходятся во мнении, что в приоритете у иностранцев Москва, на долю которой приходилось в разные годы от 83% до 100% всех приобретений. «Также некоторый интерес представляет Санкт-Петербург», — добавляет Александр Морозов. — Другие города, с их сочетанием умеренной доходности и высоких рисков, в том числе связанных с качеством и стабильностью спроса, к сожалению, неинтересны международному рынку капитала».

Тем не менее, по данным его компании, и в этом отношении наметился положительный сдвиг: в прошлом квартале, впервые с 2012 года, в структуре зарубежных инвестиций появились региональные сделки, а Петербург отвоювал себе рекордные 15%, чего за последние четыре года не случалось вообще. Пример крупных региональных вложений приводит Александр Шибяев, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований Blackwood: «В прошлом году турецкая компания Agsep приобрела у шведской сельхозкомпании Volga Farming 60 тыс. га в Пензенской области».

Выгода под контролем

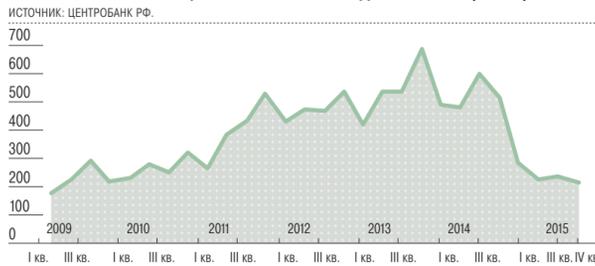
Несмотря на сравнительно небольшое число транзакций, закрывающихся сейчас с участием иностранного капитала, география инвесторов довольно обширна: США, Германия, Чехия, Франция, рассказывает Станислав Бибики, партнер Colliers International в России. «В последнее время высокую активность проявляют арабские и ближневосточные инвесторы, которые заинтересованы в том числе во вложении средств и в жилую недвижимость», — говорит эксперт.

Кроме того, в последнее время значительно вырос объем инвестиционных сделок, совершенных на развитых и развивающихся рынках по всему миру китайскими инвесторами. В отношении России они сохраняют активность, изучая различные сектора экономики. Однако чрезмерно рисковать китайцы не любят, и хотя российский рынок рассматривается ими как развивающийся, а значит, обладающий потенциалом повышенной доходности, все же предпочитают подстраховаться. «По этой причине игроки из Китая рассматривают возможность дополнительного участия в сопутствующих потенциальной сделке направлениях», — утверждает Станислав Бибики. — Речь может идти об участии в сделке китайских банков или строительных компаний. С одной стороны, это помогает повысить доходность, а с другой — увеличить контроль над процессом в целом».

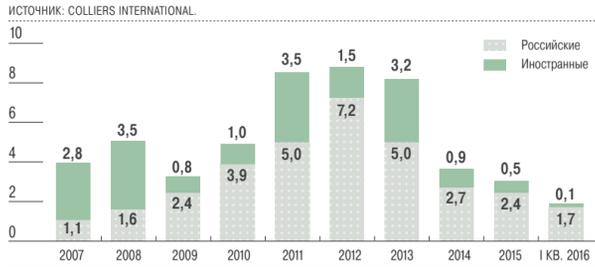
По наблюдениям аналитиков S.A. Ricci, за последние три года с российского рынка ушли канадские, британские, финские, австрийские инвесторы. Зато впервые за четыре года инвестициями в наш рынок заинтересовались Катар, Франция и Объединенные Арабские Эмираты. Последние за три первых месяца года успели сделать вложения на общую сумму \$100 млн, и пока это самый крупный иностранный вклад в российские активы в 2016 году.

Те, кто инвестирует в Россию из-за рубежа, приходят сюда всерьез и на-

РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ (\$ МЛН)



ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ (\$ МЛРД)



долго. В среднем, по мнению Александра Шибяева, инвестиционный объект находится в собственности иностранного гражданина от 8 до 10 лет. Серьезные финансовые институты, как правило, приобретают объекты недвижимости, руководствуясь как минимум среднесрочной стратегией, а она подразумевает горизонт владения от 3 до 5 лет, дополняет коллегу Александр Морозов. Правда, если в политике страны происходят существенные изменения, иностранцы могут принять решение выйти из проекта, даже с убытками, замечает он.

Дождаться доллара

Российские вложения в объекты зарубежной недвижимости далеко не так прозрачны. Данные, которые публикует Центробанк РФ, отражают лишь объем денежных переводов за рубеж с целью покупки таких объектов, однако, как замечают аналитики Trianio, помимо переводов из России, покупая жилье и коммерческие площади за границей, россияне также используют средства с уже открытых счетов, а кроме того, пользуются ипотечными кредитами. Наконец, аналитики ЦБ учитывают только транзакции, совершенные физическими лицами, поэтому значительная часть сделок с коммерческой недвижимостью остается за рамками этой статистики. «Многие российские клиенты приобретают такие объекты на средства со своих зарубежных счетов и в большинстве случаев оформляют их на юридическое лицо», — поясняют в Trianio.

Однако график, составленный в Центробанке, вполне отражает текущий инвестиционный тренд: за прошедший год спрос со стороны россиян в этом секторе откатился на уровень конца 2009 года, сократившись более чем вдвое по сравнению с 2014 годом — до \$962 млн. Особенно пессимистично выглядит то, что в IV квартале не произошло обычно довышения объема трансграничных операций, связанного с выплатой годовых бонусов в крупных компаниях — и даже напротив, он снизился на 6% по сравнению с предыдущим кварталом.

Возможно, конечно, что часть потенциальных инвесторов придерживает рублевую массу в ожидании того счастливого момента, когда курсы иностранных валют вернуться к приемлемым показателям. Анализируя динамику курса доллара к рублю, можно заметить, что большую часть квартала американская валюта балансировала на уровне 65 руб., причем в октябре несколько раз опускалась ниже 62, а в декабре начала существенно расти, достигнув к концу года 72,88, а в январе — 83,59 руб. за доллар. Сколько-нибудь заметное снижение началось только в марте, поэтому вряд ли можно рассчитывать на то, что показатели I квартала нынешнего года будут лучше, чем последнего квартала предыдущего года.

Меню курорт на мегаполис

Помимо ослабления рубля, которое является основной причиной снижения спроса на зарубежную недвижимость, есть и другие факторы, влияющие на поток российских инвестиций туда, где рубль к оплате не принимают. Александр Шарапов замечает, что объем этих вложений сократился из-за нестабильной экономической ситуации, а также вследствие возможного усиления санкций в отношении наших граждан со стороны иностранных государств. «Три года назад популярным регионом инвестиций были Соединенные Штаты. Однако в последнее время отношения между нашими странами стали напряженными. Мой партнер в США говорит, что на бизнес-отношения это не влияет, поэтому русских инвесторов ждут на американском

рынке. Но психологический фактор все равно присутствует, люди с меньшей охотой рассматривают это направление для инвестиций», — рассказывает эксперт.

Надо сказать, что угроза потерять свои вложения подрывала уверенность в успешных инвестициях за рубежом не только среди именитых и чиновных россиян. «Вот так купил там домик, а через год он раз — и уже не твой» — такие рассуждения корреспонденту «Б-Дома» неоднократно приходилось слышать и в 2014-м, и в 2015 году. Опасения граждан заключаются прежде всего в том, что напряженность между Россией и Западом может усилиться, и тогда неизвестно, кому удастся сохранить собственность в Европе и США, а кому нет. А ведь россияне предпочитают вкладываться именно в эти регионы, подчеркивает Александр Морозов, добавляя, что Латинская Америка, Азия и Африка россияне не интересуют вообще.

Единственным исключением на фоне остальных западных стран стала Великобритания. В 2014 году наблюдался всплеск российских инвестиций в недвижимость столицы этого государства, которое во всем мире по праву считается тихой и самой надежной гаванью для инвестиций.

По данным Александра Шарапова, в первом полугодии 2015 года этот тренд еще продолжался: за этот период россияне сделали 2,9% от общего числа покупок недвижимости в британской столице, а доля элитного имущества, приобретенного россиянами, составила 5%. «Банкиры, менеджеры, владельцы бизнеса и юристы вкладывали средства в Лондон, считающийся безопасным благодаря понятному ценообразованию и относительно стабильной денежной единице, во всяком случае, по сравнению с рублем», — вспоминает эксперт.

Кроме того, здесь богатый выбор объектов для вложений: апартаменты, номера в студенческих общежитиях, склады самообслуживания. Это обстоятельство немаловажно для россиян, которые, по словам Александра Самодурова, руководителя NAI Besag Apartments, сейчас все больше внимания обращают на доходы от сдачи в аренду своей недвижимости, а не на перспективы роста ее стоимости. «Спрос сместился в сторону приобретения арендной недвижимости в крупных городах, где сдавать можно круглый год», — рассказывает эксперт.

Его слова подтверждает Юлия Коженикова, ведущий эксперт Trianio: «В I квартале 2016 года, по нашим данным, в список самых популярных стран вошли Австрия и Венгрия: в этих странах покупатели часто приобретают доходную недвижимость, а во время кризиса наибольший интерес вызывают надежные рынки коммерческой недвижимости, нежели недорогие курортные страны, в которых покупают преимущественно для себя». Кстати, по словам Александра Самодурова, россияне теперь стараются избавиться от апартаментов в курортных зонах, где арендный сезон короток и доходы от аренды не перекрывают затрат на круглогодичное содержание недвижимости.

Навстречу выборам

На любом рынке существуют свои трендовые возможности, более или менее ликвидные форматы. Скажем, с точки зрения доходности наиболее выгодная недвижимость в британской столице расположена отнюдь не в центральной ее части. «Там рынок раздут и цены завышены», — делится наблюдениями Александр Шарапов, — но уже в часе езды от цент-

ра Лондона можно приобрести доходную недвижимость по доступной цене». Причины кроются в том, что в этих районах устойчиво высокий спрос на аренду, а цены на недвижимость выросли незначительно.

Тем не менее, продолжает эксперт, для сохранения денег на долгосрочной дистанции центр Лондона может быть интересен, только не стоит ожидать доходности больше 2–3% годовых. Такие же консервативные инвестиции имеет смысл совершать в Париже и Нью-Йорке, добавляет он, а также присмотреться к Брюсселю, Мюнхену, Гамбургу, Мадриду и Дублину.

Конечно, общепризнанными хорошими сигналами для вложений являются рост населения в регионе, снижение безработицы и развитие экономики — следом за ними обязательно последует и рост цен на недвижимость, и увеличение доходности. Что же касается падающих рынков, то на них важно вовремя угадать момент, когда ценовое дно уже достигнуто и одновременно появляются первые признаки оздоровления экономики. Именно такой процесс сейчас идет, например, в Испании, где во время кризиса цены на недвижимость упали в два раза, а сейчас постепенно восстанавливаются, говорит Александр Шарапов. Объекты в Мадриде и Барселоне уже стали привлекательными для инвестиций.

Возможно, иностранные инвесторы именно сейчас поверили в то, что такие перемены уже произошли и в России. Но им также стоит помнить и о приближающихся думских, а затем и президентских выборах: по традиции, чем ближе к ним, тем больше заметных улучшений в статистике общеэкономических показателей. Кстати, они тоже влияют на стоимость недвижимости положительно, хотя и не так мощно, как могли бы сказаться на ней реальные сдвиги в национальной экономике. Так что в ближайшие два года открываются широкие возможности для краткосрочных спекуляций, которые совсем не характерны для развитых рынков. Кроме того, предвыборный рост цен может оказаться временным, а вот как поведет себя рынок российской недвижимости после 2018 года, сейчас вряд ли кто-нибудь возьмется предсказать. Мы ведь не в Англии.

Марта Савенко

НОВОСТИ

прочтение **Коммерсанта**

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсант», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Автопилот», Weekend и «Наука»

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямую эфир радиостанции «Коммерсант FM»

Используйте наш сервис интеграции с социальными сетями

ДОМ архитектура

Петербургский код



Дом в стиле модерн на Малой Посадской удачно перекликается с уже сложившейся застройкой



Жилой дом на Фонтанке, 1, построенный в 2003 году, остается одним из самых стилистически выдержанных современных зданий Петербурга

— стилистика —

Затем с введением дресс-кода для Петербурга не вызывает позитивных эмоций и у представителей девелоперских компаний. Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что абсолютно нормально, когда повышенный контроль распространяется на исторические районы города, но на окраинах регулирование, напротив, надо последовательно ослаблять. «Пусть там появляются смелые, необычные, интересные, выпадающие из привычного контекста проекты», — говорит эксперт. У молодого поколения архитекторов есть право на самовыражение и на ошибку, которое может реализовываться в новых районах. Зарегулировать все подряд неправильно, прописать и детализировать все невозможно.

Историк и петербургский краевед Лев Лурье также убежден, что выдерживать традиционный петербургский стиль в кварталах, которые возводятся на периферии, совсем не обязательно. «Новые районы вполне можно застраивать смелой европейской архитектурой. Там можно экспериментировать как угодно», — полагает господин Лурье.

Эксперты также отметили, что каждый отдельный фрагмент города диктует свои правила игры и это тоже надо учитывать. «Если следовать логике, то петербургский дизайн-код должен описывать все возможные архитектурные формы, приемлемые для того или иного района. Но все районы разные, часть из них на 90% застроена типовыми блочными зданиями советской эпохи. Прописывать архитектурные каноны, чтобы новостройки гармонично вписывались в этот ландшафт, просто бессмысленно, облик таких территорий нужно менять в корне, он морально устарел», — предупреждает исполнительный директор СК «Красная стрела» Николай Урусов.

В тех странах, где власти обязывают застройщиков придерживаться установленного общегородского стиля при застройке городов, властным структурам приходится предварительно проделывать гигантскую работу. По словам основателя финского проектного бюро RUMPU Евгения Богданова, на Западе комитеты по архитектуре разрабатывают отдельные архитектурные дизайн-коды для всех участков города. «В этих странах архитектурный облик городов определяет правительство, которое участвует в разработке дизайн-кода для каждого района. В нашем городе у властей нет технической возможности для того, чтобы заниматься подобной работой», — убежден эксперт.

Не с того начали

Между тем идея создания дизайн-кода возникла не на пустом месте. Застройка по принципу «кто во что горазд», которая длилась почти два десятилетия, привела к появлению огромного количества зданий-монстров в спальных районах и стилистическому несоответствию стоящих рядом построек. «В спальных районах Петербурга по большей части сформировалась совершенно безликая, агрессивная и недружелюбная к человеку просторность, которое заполнено не архитектурой, а какими-то многоэтажными шкафами. В них нет ни единой мысли, за исключением той, что нужно преодолеть инвестиционные ограничения и извлечь как можно больше прибыли с гектара», — сокрушается архитектор Максим Атаянц. Документ, декларирующий некий общеобязательный стиль, вполне мог



Дом на Кализюнской, 7 органично вписан в общий ансамбль исторических зданий и пропитан духом старого Петербурга

бы исправить сложившуюся ситуацию. Опыт других стран доказывает полезность внедрения подобных решений. По словам Евгения Богданова, примером масштабного проекта с применением дизайн-кода является Таллин. В этом городе введены жесткие архитектурные ограничения на строительство и определены все параметры будущих зданий — вплоть до типа дверей и цвета кровли.

После объединения Германии также было введено регламентирование застройки Восточного Берлина. «Например, при строительстве в районе Потсдаммерплац и Бранденбургских ворот нормировались не только габариты зданий, но и процент остекления стен и даже цвет фасадной плитки», — рассказывает Никита Явейн.

Примерно по тому же пути пошли и законодатели петербургской градостроительной моды, которые, в частности, хотят ввести ограничения на использование ярких цветов при оформлении жилой застройки. Цветовое решение новых кварталов должно быть приближено к колористике исторических районов, в которых фасады старых домов имеют приглушенный, пастельный оттенок. «Учитывая большое количество новостроек, появляющихся в спальных районах, выставление архитектором более жестких рамок, чем они имеют сейчас, действительно целесообразно», — убежден генеральный директор группы «Ярд» Андрей Кошкин. Однако, по его мнению, начинать надо все же не с запрета на использование ярких цветов в проектах новостроек. «Мне кажется, такие параметры, как высотность зданий, функциональное назначение первых этажей, глянецовость или матовость фасадных поверхностей, соотношение остекленности с глухими участками, намного важнее», — замечает господин Кошкин. Кроме того, по мнению большинства опрошенных экспер-

тов, в Петербурге с его пасмурной погодой и минимальным количеством солнечных дней, напротив, должны преобладать насыщенные краски. «Думаю, что в северных городах обязательно должны быть только пастельные тона, тем более если речь идет об отдаленных районах города, которые оплачиваются довольно одной типовой архитектурой. В Финляндии и Канаде примерно такой же климат, как у нас, и там преобладают фасады ярких цветов», — говорит Лев Лурье.

Архитектурный критик Людмила Лихачева также считает, что стиливое единообразие новой застройки, ради которого и затевается дизайн-код, не зависит от интенсивности цвета. «Пастельные тона могут просто привести к тому, что у нас будет скучный микрорайон цвета исподнего белья. Особенно, если проект будет реализовывать не очень талантливый архитектор», — предупреждает Людмила Лихачева.

Целостность, которая является отличительной особенностью старой петербургской архитектуры, скорее достигается ансамблевыми, соблюдением определенных пропорций и хорошим вкусом. «Петербургский стиль для каждого хоть немного, но свой. В то же время сформировавшаяся в значительной степени во второй половине XIX — начале XX века рядовая застройка исторических районов города вполне может быть основой такого понятия: она включает дома разных стилей с разнообразным набором декоративных решений. Но дома этого периода хорошо сочетаются между собой, объединены рядом общими признаками: этажность, пропорциями оконных проемов, высоким качеством исполнения декоративного убранства фасадов. Также застройка этого периода органично сочетается и с выдающимися образцами архитектуры более ранней постройки», — комментирует руководитель отдела стратегического консалтинга Knight



Комплекс на Мичуринской улице, 4-6 получил Гран-при в престижном профессиональном конкурсе эскизов «Архитектрон 2004»

Frank St Petersburg Игорь Кокорев. Оксана Андреева добавляет, что определение «петербургский стиль» больше относится к идеологии, а не к тем или иным внешним элементам. «Прежде всего это хороший вкус и чувство пропорций, понимание уместности и изобретательность в решении архитектурной задачи, а также умение создать особую атмосферу здания. При этом конкретный стиль выделить невозможно — город очень разнообразен и за три с лишним века пережил много архитектурных увлечений и революций. Здесь плотно переплетены разные стили: барокко, классицизм, эклектика, авангард и конструктивизм, и без модерна Санкт-Петербург не представить. На окраинах города можно обнаружить очень неплохие образцы модернизма и брутализма. Но один из этих стилей в нашем городе не преобладает», — говорит эксперт.

Вписались без кода

По мнению Максима Атаянца, дизайн-код нужен только в уже сложившейся среде исторической застройки для того, чтобы не нарушить ее целостности. «Необходимость следования установленному коду позволяет спрогнозировать результат проектирования и последующего строительства и в конечном счете избежать ошибок. Для центра города действительно уместны фасады нейтральных тонов, а также минимальное количество металла и отсутствие полированного камня и витражного остекления», — подтверждает Николай Урусов.

Впрочем, добросовестные застройщики и без дизайн-кода уже на протяжении многих лет стараются создавать новые объекты в гармонии с историческим окружением. Например, несколько не выбивается из окружающей застройки одно из самых красивых и стилистически выдержанных современных жилых зданий Петербурга — на Фонтанке, 1, получившее в 2004 году серебряный диплом XII международного фестиваля «Зодчество-2004» в номинации «За лучшее архитектурное решение». Удачно переключается со сложившейся застройкой и дом в стиле модерн на Малой Посадской, 18, построенный в 1999 году по проекту архитекторов В. Г. Бедник и И. Б. Ноах. Идеально вписались в исторический облик и не портят городскую панораму ЖК «Венеция» на Крестовском острове, выполненный в стиле венецианско-

го палатца, жилой дом «Северный модерн» архитектора Евгения Подгорнова на улице Подрезова, 18 и комплекс на Большой Морской улице, 4, выдержанный в традициях русского модерна (проект ЗАО «Институт „Липростроймост“ СПб»).

При этом, по словам Игоря Кокорева, многие ведущие архитекторы Санкт-Петербурга даже в зданиях, облик которых не имеет явных отсылок к «исторической архитектуре», используют принципы, характерные для «петербургского стиля». Это и умеренная этажность объектов, во многом определяется градостроительными ограничениями, и выдержанные пропорции оконных проемов, и выделение архитектурными средствами нижних и верхних этажей. К таким объектам, в частности, можно отнести жилой комплекс на Мичуринской улице, 4-6, созданный в 2003 году по проекту архитектурной мастерской «Рейнберг & Шаров», который помимо полностью воссозданного дома, построенного в XIX веке архитектором Красовским, включает еще и три совершенно новых корпуса.

Достойные образцы встречаются и за пределами исторического центра. К таковым эксперты относят дом на Кализюнской, 7, в Приморском районе, который также создан с уважением к истории Санкт-Петербурга и архитектурному облику окрестностей бывшего дачного пригорода Санкт-Петербурга Коломяги.

Добавочная стоимость

Большинство экспертов утверждают, что сегодня у общества нет запроса на красивый внешний вид здания. По словам руководителя аналитического центра «Лавстрой-СПб» Петра Буслова, несмотря на то что архитектура является «лицом» любого здания, ее значение для покупателей не так важно как локация и стоимость квадратного метра жилой площади. «При прочих равных стиль в архитектуре и оформление фасадов дома влияет на решение покупателя в лучшем случае на 10%», — подтверждает генеральный директор компании «Недвижимость в Петербурге» Николай Лавров. Особенно это касается массовой застройки. «В массовом сегменте архитектурный состав проекта уделяют незначительное внимание, поскольку здесь главным критерием для покупателя является низкая стоимость квадратного метра, наличие объектов инфраструктуры в доме или рядом с

ним, а также доступность. Для тех кто приобретает квартиры в массмаркете, эстетика стоит на последнем месте», — утверждает генеральный директор девелоперской компании «Лентьевский мыс» Игорь Оноков.

Однако, по словам владельца компании MegaAgent Руслана Соешева, в кризисный период высокая конкурентность в строительном бизнесе в совокупности с низкой покупательной способностью все же вынуждают застройщиков больше внимания уделять внешнему виду зданий, невзирая на класс объекта. «Как показывает практика, качественные проекты более ликвидны. Кроме того, стоимость квадратного метра в жилых комплексах с красивой архитектурой в среднем выше на 7–10%, чем в безликих или безвкусных зданиях», — уверен эксперт.

С ним соглашается и директор по маркетингу компании RbI Михаил Гущин. По его словам, качественная и оригинальная архитектура повышает привлекательность объекта недвижимости и увеличивает стоимость жилья в среднем на 3–6%, хотя есть проекты эксклюзивных элитных домов, где разница составляет 10–15% и выше. Впрочем, как уверяет Игорь Оноков, элитные дома всегда подразумевают оригинальную архитектуру и дизайн, которые выделяют проект из ряда ему подобных. Люди с высоким доходом часто бьются за границей, они знакомы с западными тенденциями и хотят видеть то же у себя дома. «Покупатель вырос и стал диктовать рынок свои условия. Новое время принесло новые ценности, стиль жизни и подходы к строительству. Именно поэтому девелоперы стали уделять внешнему облику дома большее внимание. Жить в доме, построенном знаменитым эским, стало престижно. И участие в проекте именитого архитектора или дизайнера не только повышает статус покупки, но и становится визитной карточкой владельца квартиры», — утверждает эксперт.

Так что все идет своим чередом. Строительный рынок развивается и постепенно становится более цивилизованным, а девелоперам с каждым годом становится все менее выгодно реализовывать плохие проекты. Что касается дизайн-кода, то, по мнению Людмилы Лихачевой, этот документ гарантирует хорошее качество жилой среды в лучшем случае на 15–20%. «Вряд ли можно ожидать после введения новых правил каких-то фантастических результатов, хотя на самом деле, дизайн-код — это совсем не плохо. Но параллельно должны развиваться воспитание вкуса заказчика проекта вкупе с художественно-эстетическими и моральными установками архитекторов», — говорит архитектурный критик.

По ее словам, архитектор, создавая свое произведение, должен постоянно оглядываться на то, что его окружает, наблюдать за тем, какие проекты возводятся по соседству. И если архитектор талантлив и порядочен, то он приложит все силы к тому, чтобы совместно с коллегами создать ансамбль. Если же он не обладает необходимой культурой, то для него будет важнее всего выделиться и сделать свой проект как можно более заметным, и в результате получится не ансамбль, а какофония.

Конечно, регламент написать проще, чем заниматься воспитанием вкуса, тем более что это дело не быстрое. И все же городским властям стоит осознать, что развитие цивилизационных институтов не менее важно, чем внедрение регламентных.

Татьяна Елекова

ДОМ проекты

Жилье для современных эсквайров

Сейчас самое время покупать готовое жилье на загородном рынке. Три-четыре года назад, на волне экономического подъема, девелоперы начали строительство коттеджных поселков на собственные средства, и благодаря этому теперь есть предложение уже построенных домов. Вряд ли такое повторится даже в среднесрочной перспективе.

— Подмосковье —

Английский стиль

Эсквайр — это что-то вроде мелкопоместного дворянина в переводе на русский. Не в лингвистическом, а, скажем так, социальном переводе. Если же пойти дальше и перевести реалии позапрошлого века в день сегодняшний, то получится «средний класс». Надо отдать должное маркетологам поселка «Эсквайр Парк» — они попали в точку с названием. Это действительно поселок для среднего класса — того самого, который является основой экономической благополучия страны.

Английский стиль проявляется не только в названии, но и в облике «Эсквайр Парка». Над въездной группой возвышается копия «Биг Бена», и, въехав на территорию поселка, вы сохраните то настроение, которое создает знаменитая часовая башня. Двухэтажные дома с фасадами, отделанными клинкерным кирпичом, черепичные крыши с каминными трубами, аккуратно подстриженные газоны — все это действительно напоминает коттеджный поселок в лондонских предместьях.

Вблизи наукограда

Давайте, впрочем, вернемся в московские предместья и не будем забывать, что местоположение — главная характеристика любой недвижимости. «Эсквайр Парк» расположен в 45 километрах от Москвы по Волоколамскому шоссе, но лучше добираться до него по скоростному Новорижскому — получится на 9 километров дальше, зато значительно быстрее. Два километра от Ново-Иерусалимского монастыря — и вы на месте. Кстати, его знаменитый шатровый купол хорошо виден с территории поселка.

«Эсквайр Парк» стоит на берегу речки Малая Истра. Увы, купание в ней привлечет разве что экстремалов: даже в жаркие летние дни температура воды не превышает 5 градусов. Благодаря многочисленным ключам вода в Малой Истре холодная, но при этом чистейшая. Кстати, именно из этой речки поступает вода в центральный водопровод города Истры, а заодно и в поселок «Эсквайр Парк». Спустившись по деревянной лестнице к берегу, можно легко разглядеть дно, и, любясь быстрым течением, слушать пение птиц. Здесь, в рекреационной зоне поселка, найдется место и для любителей рыбной ловли, и для барбекю. По соседству лесной массив, куда можно сходить за грибами.

Ну а если захотелось не экстремального, а обычного купания — в четверти часа езды Истринское водохранилище с благоустроенными общественными пляжами.

Природное окружение сочетается с близостью «цивилизации» — до центра Истры всего десять минут езды. Это, пожалуй, один из самых инфраструктурно насыщенных городов Подмосковья — наукоград с отличными школами, а также торгово-развлекательными центрами, фитнес-центрами, медицинскими учреждениями. В общем, вся не-



обходимая социальная инфраструктура у жителей «Эсквайр Парка» буквально под боком. Кстати, за повседневными покупками необязательно даже ехать в город: в нескольких минутах ходьбы расположены магазины «Магнит» и «Дикси» и рестораны «Джанго» и «Пиццерия».

А на территории поселка открыт детский клуб Stay & Play, работающий фактически в режиме детского сада — полный день с питанием и сном. Группы будут рассчитаны на детей от двух с половиной до семи лет, а студийные занятия могут посещать малыши начиная от одного года — с родителями, естественно.

Дома для среднего класса

А теперь давайте заглянем в дома. Как мы уже сказали, все дома первой очереди построены. В «Эсквайр Парке» четыре базовых проекта домов — от 150 до 250 кв. м. Это как раз тот размер, который оптимально подходит для представителя среднего класса: без излишеств (вроде домашнего кинотеатра или винотеки в подвале), но при разумной планировке вполне достаточный даже для большого семейства.

Обратим внимание на конструктив. Стены выполнены из кирпича, с железобетонными перекрытиями, снаружи утеплены

пенополистиролом и облицованы клинкерной плиткой немецкого производства. Дома имеют два фасада: нарядный уличный и уютный дворовый. Крыша — металлочерепица с парозоляцией и утеплением. Окна с двойными стеклопакетами — цельные, от пола, поэтому дома наполнены светом, а пространства получают дополнительный визуальный объем.

Во всех проектах присутствует крытая терраса на первом этаже, при желании ее можно остеклить и превратить в классическую веранду или зимний сад. Встроенных гаражей нет, домовладельцы сами делают навесы для автомобилей или пристраивают гаражи.

На первых этажах предусмотрено большое открытое пространство: гостиная, совмещенная со столовой и кухней, а также небольшая комната — гостиная или хозяйский кабинет. Можно оборудовать здесь и домашний офис, что очень удобно для человека, работающего в удаленном доступе. Здесь можно и принять посетителя, не нарушив границы приватного семейного пространства.

На втором этаже — три или четыре спальни (в зависимости от площади дома) с одним или двумя санузлами. При этом планировка зависит от пожеланий хозяина. Например, в 250-метровом

проекте на первом этаже предусмотрено помещение для сауны, но ничто не мешает устроить вместо нее винотеку. Кстати, в домах нет фиксированных «мокрых зон», так что кухню или санузел можно разместить там, где хозяева сочтут нужным. Кстати, об излишествах: многие обитатели поселка строят во дворах бани, сауны, зоны барбекю, оранжереи и вообще все, что душа пожелает. Проекты, конечно, надо согласовывать с застройщиком, чтобы внешний вид строений соответствовал общему архитектурному облику поселка.

Кстати, часть жильцов поселка как раз приняли решение поменять не слишком просторное московское жилье на полноценный дом в экологически благополучном Истринском районе Подмосковья.

Между прочим, для покупки дома в «Эсквайр Парке» необязательно продавать соответствующую по стоимости квартиру. Компания-застройщик является дочерней компанией Газпромбанка, который разработал специальную ипотечную программу для покупателей домов в поселке (от 12,75% годовых при первоначальном взносе от 20%).

Поселок будет развиваться и достраиваться. Часть его территории выделена под участки с обязательным подрядом. Покупатели таких участков смогут сразу выбрать тот проект из предложенной линейки, который им больше подходит (не выходя из общего архитектурного стиля), и сэкономить в сравнении с покупкой готового дома. Время — деньги, как известно.

Кроме того, планируется постройка duplexов с участками до 8 соток. Это менее просторное жилье, зато с видом на Малую Истру. Как раз то, что подойдет эсквайрам нового поколения.

Михаил Полинин

Доступная ипотека: все еще миф или уже реальность?

Валерий Серегин,
первый вице-президент
Газпромбанка



Второй год в нашей стране действует утвержденная правительством программа субсидирования процентной ставки по ипотеке. Каково ее основное преимущество для населения? Ответ прост: по всей стране можно купить квартиру в новостройке на хороших условиях. Самое время подвести промежуточный итог, разобраться, основываясь на позитивном опыте Газпромбанка, чем эта программа так хороша и каковы ее дальнейшие перспективы.

Почему же эта программа так востребована среди населения? Прежде всего она дает возможность приобрести в ипотеку недвижимость на первичном рынке по сниженной процентной ставке — около 12% годовых. Более того, процентные ставки, предлагаемые Газпромбанком в рамках программы государственного субсидирования, являются одними из лучших на рынке, находясь в диапазоне от 11,35% до 11,75%.

Первоначальный взнос должен будет составить не менее 20% от стоимости жилья, а максимальная сумма кредита — не более 8 млн руб. для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области и 3 млн руб. для остальных регионов. Снижение процентных ставок банкам — участникам программы, одним из которых, разумеется, является и Газпромбанк, компенсирует государство. В 2015 году компенсировали 3,5%, в этом году сумма компенсации снижена до 2,5%, поэтому ставки для клиентов немного поднялись, хотя все равно остаются очень интересными. Основное отличие от других ипотечных продуктов — недвижимость на вторичном рынке в программе не участвует, так как в первую очередь программа призвана поддержать наш строительный комплекс.

Стратегическая программа государственного субсидирования ипотечной ставки уже оказала существенную поддержку всему строительному комплексу страны и связанным с ним смежным отраслям в условиях довольно непростой экономической ситуации, сказавшейся на всех отраслях, в том числе и строительной. Программа же стала локомотивом ипотечного рынка и оказалась весьма востребованной населением, поддержав продажи недвижимости девелоперами и выдачу ипотечных кредитов банками. Важно отметить, что в данном случае речь идет именно об «умной» модели поддержки отрасли: россияне получают возможность приобрести собственное жилье на более выгодных условиях при одновременном стимулировании рынка жилищного строительства и помощи застройщикам в завершении уже начатых проектов.

Чем дольше программа действует, тем более очевидной становится ее популярность среди заемщиков. Вот сухие цифры: в 2015 году выдачи кредитов по программе составили более 30% от совокупного объема выданных Газпромбанком ипотечных кредитов, как в количественном, так и в стоимостном выражении. Уже в январе — апреле 2016 года таких клиентов было около 40%. Мы ожидаем, что их число будет увеличиваться, ведь все это позволяет заемщикам экономить десятки, а зачастую и сотни тысяч рублей. Безусловно также и то, что продление программы до конца 2016 года дополнительно поддержит строительный комплекс и позволит еще большему числу россиян приобрести собственное жилье на выгодных условиях. Что может быть лучше?

Именно поэтому мы уделяем этому виду кредитования столько внимания и готовы идти навстречу клиентам по целому ряду пунктов. Например, мы не увеличиваем ставку при отсутствии обязательного страхования жизни и здоровья заемщика. Это позволяет нашим клиентам существенно экономить и самостоятельно принимать решение о целесообразности страхования. Мы также предлагаем этот продукт во всех 66 регионах нашего присутствия и стараемся максимально облегчить заемщику процесс приобретения недвижимости: одобрение кредита наш клиент может получить в «домашнем» регионе, дистанционно выбрать объект, а приехать в другой регион только на сделку! Разумеется, необходим минимальный пакет документов для получения решения и возможность предоставлять справку по форме банка без повышения процентной ставки. Наконец, мы реализуем программу «Военная ипотека с госсубсидированием», ставка по которой сейчас составляет 11%. Это отдельная серьезная программа, позволяющая военнослужащим приобретать недвижимость по льготной ставке, в кратчайшие сроки и с минимальным пакетом документов.

Как видите, речь идет не столько о том, что мы добились успеха по этому направлению. Описанное выше в совокупности представляет собой большой шаг в сторону повышения доступности ипотеки, что является мощным двигателем жилищного строительства, развитие которого может стать одним из важных факторов роста экономики России.

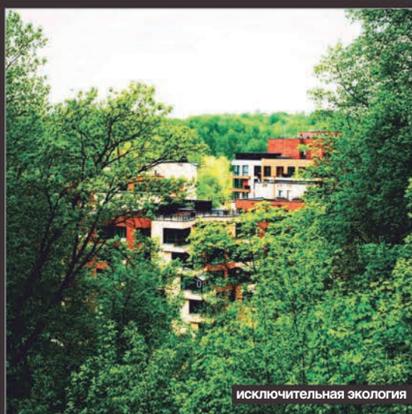


КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ЭСКВАЙР ПАРК»

Местоположение:	Истринский район, 54 км по Новорижскому шоссе, 45 км по Волоколамскому шоссе
Общая площадь (га):	22
Количество домовладений:	134
Площади готовых домов (кв. м):	150, 180, 200, 250
Площади участков (соток):	11,5–33,6
Минимальная цена домовладения:	от 10,96 млн руб., ипотека Газпромбанка
Инженерная инфраструктура:	центральное газоснабжение, водопровод, канализация, электричество
Инфраструктура поселка:	благоустроенная рекреационная зона у р. Малая Истра, охрана, КПП, детский клуб Stay & Play, детская игровая площадка
Степень готовности:	дома первой очереди построены, действующие инженерные коммуникации, поселок заселен
Застройщик и продавец:	ООО «Северный» (дочерняя структура ООО «Газпромбанк-Инвест»)



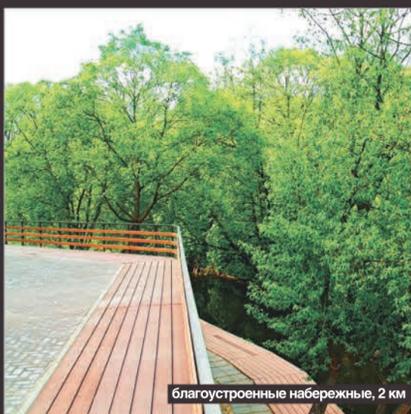
национальный парк 248 га



исключительная экология



террасные дома на берегу реки



благоустроенные набережные, 2 км



премии за концепцию благоустройства и инфраструктуры



открытый бассейн на свежем воздухе, вода всегда +26 С°



5 крытых и 5 открытых кортов



собственная спортивно-образовательная инфраструктура

Живут же люди!



собственный выход на гольф-поле 27 га



дизайнерские входные группы



спортивные и детские площадки для разных возрастов



подземный паркинг с подъемом сразу на этаж

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ
НОВОГОРСК
КВАРТИРЫ
215 23 43
ХИМКИГРУПП.РФ