



15	В каких региональных центрах имеет смысл приобретать квартиры с целью инвестирования	19	Как открытие Московского центрального кольца скажется на ценах на первичном и вторичном рынках жилья
----	--	----	--

Лет десять назад полностью готовые для проживания коттеджи на первичном рынке недвижимости считались белыми воронами. Их появление казалось покупателям странным, а цены на них — неоправданно завышенными. В загородную недвижимость предпочитали вкладываться на ранних стадиях строительства, чтобы зарабатывать маржу на росте стоимости «квадратов». Однако в текущей экономической ситуации инвестиционный пыл поутих, вложения в строительство приравняли к риску, и готовые коттеджи-новостройки с отделкой или даже меблировкой наконец вышли из тени.

На все готовые

— сектор рынка —

Кризис жанра

Загородная недвижимость, созданная по принципу «заезжай и живи», на первичном рынке встречается в самых разных вариациях. Как минимум это шоу-румы, которые намеренно не включают в прайс-листы и продают на самом последнем этапе реализации проектов либо включают, но по заведомо высоким ценам, тем самым отбивая интерес у покупателей («Пестово» на Дмитровском шоссе, «Лион» на Новой Риге). «Бывает, что девелоперы снимают единичные предложения с продажи, делают в домах отделку, а потом продают по уже более высокой цене, — рассказал Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank. — Например, так поступил застройщик Gletcher в поселках „Барвиха XXI“ и „Успенка XXI“». Правда, такие предложения столь немногочисленны, что эксперты едва ли берутся давать оценку их доле, «отправляя» к каждому проекту в индивидуальном порядке.

Однако буквально год назад слабеющий кризисный рынок «как-то вдруг» пополнили пакетные предложения, состоящие из десятков готовых домов. В частности, на дальней Рублевке стартовали продажи в полностью готовом к проживанию поселке «Березки», который объединяет 151 резиденцию в современном стиле от известного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера.



Проект вышел на рынок с домами под отделку и с полноценной инфраструктурой — школой, детским садом, торговым центром, СПА-центром и проч. «Для Рублево-Успенского шоссе это один из самых крупных новых поселков, который в первую очередь заинтересовал самих жителей района, получивших возмож-

ность поменять старое жилье на более современное и перспективное в привычном месте», — считает Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости Tweed.

Тактику одномоментного вывода на рынок применили и на Новой Риге в поселке «Агаларов Эстейт», где покупателям предложили меблиро-

ванные квартиры. На продажу выставили 72 лота в трехэтажных домах с общими зонами в цоколе (тренажерный зал, сауна, бильярдная). У каждой квартиры есть машино-место во встроенном гараже, вместительные террасы и камины, у большинства — дополнительные кладовые.

Они выровнялись

— город —

Лето-2016 на рынке жилой недвижимости в Москве и Подмосковье выдалось нетипичным. Вместо того чтобы в отпускной сезон традиционно просесть, показатели продаж стали подниматься, а некоторые сегменты и вовсе рванули вверх. Призрак неизбежного затоваривания в границах «старой» Москвы отступил, а надвигающаяся угроза отмены субсидированной государством ипотеки обещает создать условия для дальнейшего роста спроса на жилье вплоть до Нового года. Впрочем, в Подмосковье дела обстоят совсем наоборот.

Стимуляция спроса

Осенний период покупательской активности в текущем году наступил на месяц раньше обычного: показатели августа практически по всем сегментам значительно превысили июльские. «Мы почувствовали окончание сезона отпусков еще в первой декаде августа, когда резко увеличилось количество обращений», — рассказывает Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой». Похожие ощущения испытали сотрудники отделов продаж и других застройщиков.

Возможно, одна из причин такого поведения покупателей, нетипичного для последнего месяца лета, — заявление главы государства, который на встрече с руководителем Сбербанка Германом Грефом напрямую посоветовал россиянам брать ипотеку. Господин Греф Владимира Путина поддержал, однако не удержался от замечания о том, что в 2017 году ставки вполне могут упасть ниже 11%. А месяцем ранее Сбербанк произвел понижение на 0,5% своих ставок по ипотеке. У некоторых игроков создалось впечатление, что все вместе похоже на страте-

гическую двухходовку, направленную на увеличение доли Сбербанка на ипотечном рынке, где он и без того является безусловным лидером: по итогам первого полугодия 2016 года объем выданных им кредитов на жилье составил 333 800 млн руб. и, таким образом, более чем вдвое обогнал следующий за ним ВТБ 24.

Другим импульсом, стимулировавшим спрос в августе, была очередная трехдневная онлайн-акция московских и подмосковных застройщиков «Черная пятница», где реальные скидки достигали 50%. В частности, такой дисконт предоставила ГК «Сибпромстрой», застраивающая два объекта на северо-западе Подмосковья. Оксана Сторожук, руководитель подразделения компании, сообщила, что до начала действия сезонных программ в ее компании было в среднем три-четыре бронирования в неделю, а за трое суток «Черной пятницы» покупатели забронировали и внесли авансы за 41 квартиру. Андрей Колочинский, управляющий партнер ГК «Векторстройфинанс», утверждает, что за те же три дня на объекте его компании было реализовано больше половины запланированного среднемесячного объема квартир.

Но как бы там ни было, в августе был побит абсолютный рекорд за последние девять лет по количеству заключенных договоров долевого участия (ДДУ). По данным управления Росреестра по Москве, в этом месяце было зарегистрировано 3356 долевого сделок — больше, чем даже в самые благополучные годы с момента вступления в силу 214-ФЗ, замечает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп». А в целом лето для рынка новостроек было результативнее, чем весна, на 16%: за три летних месяца было зарегистрировано 8900 ДДУ против 7692, которые Росреестр зафиксировал с марта по май.

РЕКЛАМА

ТОЛЬКО 30 КВАРТИР
СО СКИДКОЙ
ДО 2,1 МЛН ₽

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
«МАЯКОВСКИЙ»

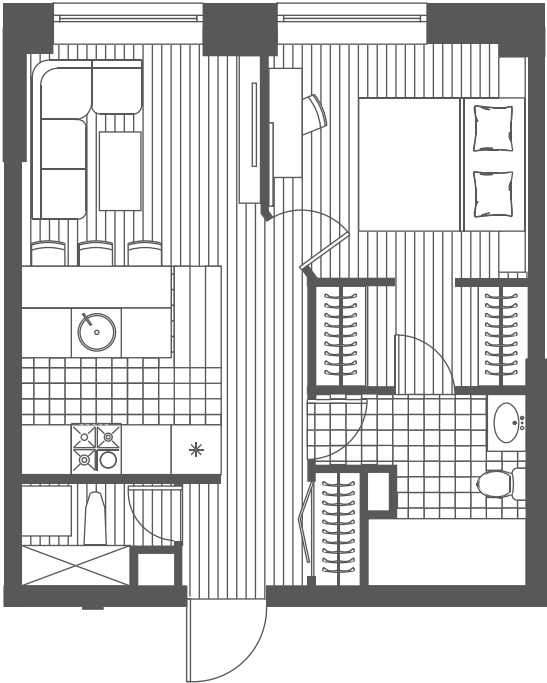
Водный стадион

Квартира 41,1 кв. м

7 439 100 р.

от 6 739 100 р.

Свободная планировка позволяет сделать просторную студию, классическую 1-к квартиру или даже удобную 2-к квартиру с кухней-столовой. При этом останется место для гардеробной и кладовой.

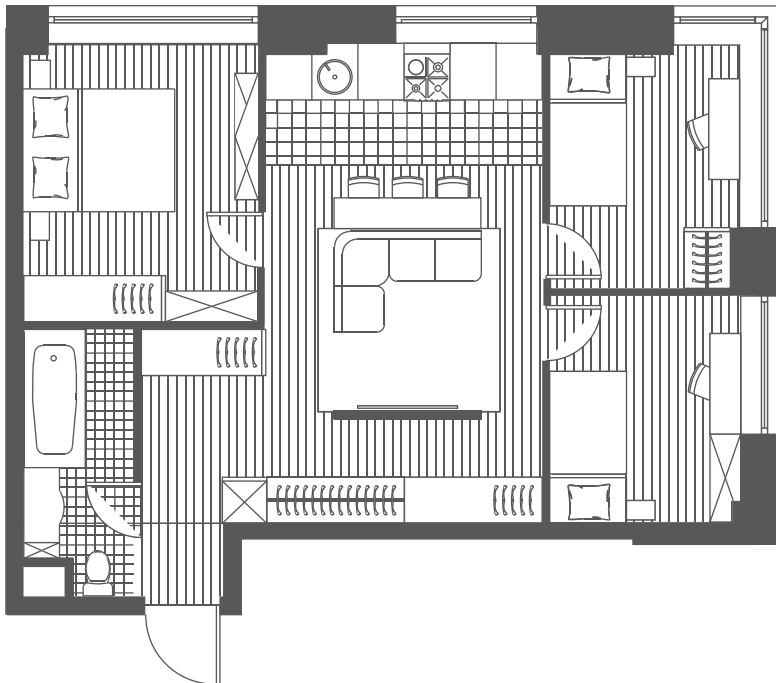


Квартира 63,6 кв. м

10 303 200 р.

от 9 303 200 р.

Светлая угловая квартира. Благодаря 4 панорамным окнам 2-ку можно превратить в 3-комнатную квартиру, с личным пространством для каждого члена семьи и просторной гостиной для совместного отдыха.



ООО ДРСУ «Северное». Срок акции – до 30.09.2016.
Подробности и проектная декларация на сайте tekta.com

+7 (495) 104 54 17 | www.tekta.com

дом цены

Они выровнялись

— город —

Есть кому покупать

Другую причину роста покупательского спроса участники рынка видят в том, что в Московский регион прибывает все больше мигрантов из российских регионов. По данным департамента экономической политики и развития Москвы, в первом полугодии 2016 года объем поступлений от налога на доходы физических лиц в бюджет Москвы от трудовых мигрантов в 2,3 раза превысил поступления налога на прибыль от столичных нефтяных компаний. А в Московскую область за тот же период прибыли 157 тыс. мигрантов, из которых только 10% — иностранцы, говорит Евгения Акимова, генеральный директор IKON Development. «С учетом того, что в регионах России рецессия ощущается острее, поток внутренней миграции в более благополучные Москву и Подмоскowie будет возрастать, создавая дополнительный спрос на жилье», — считает она.

Однако эта миграционная волна сама по себе пока не способна обеспечить платежеспособный спрос для 360 проектов новостроек, представленных сегодня в Московской области. У вновь прибывающих подолгу нет достаточных средств для оплаты даже небольшой квартиры и стабильного заработка для того, чтобы получить согласие банка на ипотечный кредит.

К тому же спрос на жилье в Подмоскowie за последнее время сильно сократился из-за того, что в Москве стали застраивать территории промзон, где предлагается жилье комфорт-класса. Цены на многих объектах, таким образом, вплотную приблизились к тем, которые областные девелоперы повсюду нахваливали как доступные. А резервов для сокращения маржи у них практически нет, так что рассчитывать на приток покупателей благодаря дальнейшему удешевлению квартир не приходится.

Лишь бы продать

И все-таки итогом этой карусели становится откровенный демпинг. Девелоперы, работающие на больших объемах, позволяют себе давать скидки в 20% как тем, кто вносит стопроцентную оплату, так и ипотечным покупателям. А те, кто начинает строительство новых жилых комплексов, на начальном этапе выводят в продажу небольшие студии по удивительным ценам. На северо-западном направлении Подмоскowie, куда смело можно включить столичный анклав Зеленоград, как минимум в двух проектах сейчас можно приобрести такую квартиру за 1,7 млн руб.

Ситуацию осложняет положение дел на вторичном рынке Подмоскowie. «В некоторых локациях, которые уже почувствовали на себе затоваривание, можно встретить ситуацию, когда квартиру у частного лица можно приобрести дешевле, чем она предлагается от застройщика», — рассказывает генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина. Инвестор вынужден снижать цену только для того, чтобы вообще иметь возможность ее продать — настолько велика конкуренция и настолько велико предложение, объясняет эксперт. Ее коллега Марина Толстик, управляющий партнер «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости», приводит пример: в Балашихе в новом уже сданном в эксплуатацию доме однокомнатную квартиру общей площадью 43 кв. м без отделки собственник продает за 3,2 млн руб. Тех же параметров квартира в этом доме от застройщика стоит 4,166 млн руб.

Можно говорить о затоваривании в Красногорске, Химках, Мытищах, Новой Москве в районе Коммунарки, считают в МИЭЛЬ. Высок риск затоваривания в Одинцово и Домодедово. Причем вторичный рынок активен: по данным компании, объем предложения на нем за лето практически не увеличился и составил в августе 45,1 тыс. квартир. А вот строящихся домов прибавилось, замечает Владимир Каширцев, генеральный директор компании «Азбука жилья». По его данным, за год в Московской области объем предложения в эконом-классе увеличился на 29%, а в комфорт-классе — на 37%.

Цены на вторичном рынке тоже демонстрируют полный штиль и близки к весенним показателям — в среднем 83,9 тыс. руб. за 1 кв. м, однако, подчеркивают эксперты, большая часть этих объектов реализуется с дисконтом. Та же картина и в новостройках, однако следует отметить, что под влиянием постоянно увеличивающегося объема предложения за год цены во



В августе в Москве было заключено рекордное количество договоров долевого участия

всех сегментах снизились — в частности, экономкласс потерял 10%, достигнув отметки 73 тыс. руб. за 1 кв. м.

Напрасные ожидания

«Старая» Москва пока выигрывает продажи жилья у области, но вспомним, что долгое время, пока столичные власти не начали раздвигать разрешения на строительство на относительно недорогих промышленных землях, все было наоборот. Сейчас в продажу выходят все новые и новые объекты — за лето, по данным московских консалтинговых компаний, к уже существующим на рынке прибавилось еще 22 жилых проекта, а в 16 жилых комплексах началось возведение новых очередей. Причем из этих 38 новых объектов на начальной стадии строительства больше половины позиционируются в низких ценовых сегментах.

Верхние ценовые сегменты, такие как элитный и премиум-классы, в последние месяцы испытывают все больший недостаток первичного предложения, говорят в Ordo Group. Здесь подсчитали, что с начала года объем предложения элитной недвижимости в суммарной площади сократился на 13%. Объем рынка в рублях за это время снизился еще больше, потеряв 16% — с 210,6 млрд до 177,3 млрд руб. «Все существующее элитное предложение может быть распродано за два с половиной года», — считает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.

На этом фоне, рассказывает глава Savills в России Дмитрий Халин, в конце лета многие застройщики, которые успешно реализуют проекты бизнес- и премиум-классов, перестали предоставлять ощутимые скидки, о которых постоянно шла речь весь прошлый год. «Сейчас могут уступить лишь несколько процентов», — уточняет он. По его мнению, в ближайшие недели цены в ключевых проектах — тех, которые определяют количество сделок на рынке, — начнут повышаться. «Те проекты, которые продаются сейчас, к концу года подорожают как минимум на 7–10%», — уверяет эксперт.

Кроме того, вместе с ключевой ставкой снижается и доходность по банковским вкладам. «Есть вероятность, что ее «зажмут» еще больше, и в дальнейшем лучшие предложения банков будут включать максимум 5–6% годовых по рублевому вкладу», — говорит Дмитрий Халин. А тогда в высокобюджетных сегментах вполне может начать активизироваться инвестиционный спрос как на новостройки, так и на объекты, которые можно сдавать в аренду с гарантированной доходностью.

А пока состоятельные клиенты ждут очередного роста валютных курсов, слухи о котором усердно распространялись незадолго до выборов и который якобы неизбежно должен последовать сразу после всеобщего голосования. В Ordo Group рассказывают, что некоторые клиенты, которые планировали купить квартиру в начале сентября и уже внесли задаток, попросили перенести сделки на 20-е числа сентября. Однако их, скорее всего, ждет разочарование: в банковском сообществе считают, что в краткосрочной перспективе никаких предпосылок для резкого снижения курса рубля нет и до конца первого осеннего месяца он удержится на отметке 65 руб. — максимум 66 руб. за доллар.

И отдохнуть дома

Что же касается доступных ценовых сегментов первичного рынка столицы, то здесь основным драйвером продаж выступает ипотека, причем даже не сама по себе, а в связке с грядущей отменой ее субсидирования. Возможно, правительство готовится действовать по прошлогоднему сценарию, когда на фоне постоянно циркулировавших новостей о том, что господдержка закончится вместе с зимой, граждане в конце года поспешили раскупить все, что успели — и на что хватило средств. Затем в марте было торжественно объявлено, что по многочисленным просьбам программа продлевается. «Ипотека с господдержкой создаст 30–50% текущего спроса», — замечает Леонард Блинов, заместитель генерального директора Urban Group.

Действительно ли власти снова сыграют на руку строительному и банковскому секторам экономики или благодаря регулярно снижающейся ключевой

ставке все же решатся прекратить субсидирование жилищных кредитов, пока неизвестно. Но за лето доля ипотечных заемщиков в проектах массового сегмента, согласно подсчетам аналитиков «Метриум Групп», увеличилась на 5–10%. «Количество ипотечных сделок в Москве за три летних месяца выросло на 25,7% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года», — свидетельствует Владимир Богданюк, руководитель аналитического центра Est-a-Tet.

«С одной стороны, налицо снижение платежеспособности населения», — рассуждает Мария Литинецкая. С другой стороны, полагает она, покупатели стали увереннее в своих дальнейших финансовых возможностях и теперь готовы привлекать в кредит большую сумму для выбора более просторной квартиры.

Застройщики тем временем готовятся к новой волне ажиотажного спроса начиная с октября и, конечно, пытаются на нем дополнительно заработать. «Уже в ближайшее время во многих проектах может начаться увеличение цен», — предполагает Евгения Акимова. «В феврале на фоне инфляционного фона о возможной отмене программы рост сделок составил 30–50%», — напоминает Виктор Прокопенко, директор по продажам Sezar Group. Сейчас, когда, по его мнению, ждать очередного продления субсидий не стоит, ажиотаж, скорее всего, будет наблюдаться вновь.

Это поможет девелопменту в грядущие трудные времена, когда будут вводиться эскроу-счета для аккумуляирования денег дольщиков и пересматриваться нормативы уставного капитала строительных компаний. У властей постоянно возникают идеи насчет того, как ужесточить положение участников этого бизнеса, замечает генеральный директор компании Point Estate Тимур Сайфутдинов. «Могут, например, перестать выпускать девелоперов за границу до тех пор, пока они не выполнят все обязательства перед соинвесторами», — предполагает он. Возможно, таким путем удастся ликвидировать немало недостроев, а заодно обеспечить стабильную круглогодичную загрузку российских курортов.

Марта Савенко

Новые люди

— загород —

Летний взлет продаж в Московском регионе состоялся не только на городском, но и на загородном рынке недвижимости, причем на этот раз рост затронул как первичный, так и вторичный его сегменты. Эксперты премиального сегмента говорят, что устойчивый рубль заставил аудиторию поверить, что рынок нащупал ценовое дно, а также по традиции упоминают чиновников, которые продолжают перекачивать деньги из зарубежных активов в подмосковные. Однако этим летом к ним прибавилось немало новых покупателей — это молодые специалисты из IT-индустрии.

Август как история успеха

Нынешнее лето в отделах продаж загородных застройщиков, а также в ведущих консалтинговых компаниях выдалось продуктивным — об этом в один голос говорят все эксперты, опрошенные корреспондентом „Ъ-Дома“. Некоторые девелоперы, причем как в нижних, так и в верхних ценовых сегментах, проведя анализ статистики, фиксируют небывалый успех. «В начале сентября мы подвели итоги за год, с августа по август», — рассказывает управляющий партнер ДГ „Интегра“ Евгений Копылов. — Оказалось, что за этот период мы показали рекордную для нашей компании выручку. Таких показателей мы не достигали даже в хорошие 2012–2013 годы, а особенно удачным месяцем оказался август, когда летние продажи достигли максимума». Август удивил и Артура Григоряна, генерального директора «Kaskad Недвижимость»: приток сделок составил почти 30% в сравнении с динамикой предыдущих летних месяцев.

Коттеджи с июня по август продавались активнее, чем прошлой зимой и прошлым летом, соглашается директор по маркетин-

гу Villagio Estate Антон Гололобов. По его словам, динамика продаж составила +11%, а конверсия звонков в сделки выросла на 10%. В компании RDI, в свою очередь, замечают, что основной спрос на все загородные форматы — участки без подряда, коттеджи и таунхаусы — пришелся на летний период. Так, в природном парке «Каменка» и его конкурентном окружении (шесть поселков на Киевском направлении) в течение лета было реализовано столько же участков, сколько в течение первых пяти месяцев года. Но в отличие от коллег, RDI в качестве самого активного месяца называют июнь — тогда было реализовано 25% всего объема за 2016 год.

Интересную тенденцию отмечает Илья Терентьев, генеральный директор группы «Земер»: «В продаже у нашей управляющей компании „Русская сотка“ находится десять поселков разного уровня», — говорит он. — И как ни странно, летом существенно увеличился спрос на участки в дорогих проектах, в сегментах „бизнес“ и „бизнес плюс“. Прошлым летом, по его словам, в тех же проектах на экономкласс, представленный поселками с участками без подряда, приходилось до 90% от общей совокупности спроса, а в нынешнем году — только 65–70%.

Приходите в конце месяца

В консалтинговых компаниях отмечают снижение среднего бюджета покупки. Так, по данным Илья Менжунова, директора департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», в элитном сегменте относительно лета 2015 года он снизился более чем в два раза, с \$2,8 млн до \$1,2 млн. Одна из причин такого снижения в том, что этим летом были очень востребованы участки без подряда, которые приобретались «на будущее», с целью строительства на них домов уже после окончания кризиса. А по мнению председателя совета директоров Kalinka Group Екатерины Румянцевой, на-

ибольший рост, на 50%, показали вторичные продажи. Это связано с вымыванием наиболее ликвидных объектов на первичном рынке и перераспределением интереса покупателей в сторону готовых к проживанию домов на вторичном рынке.

Цены при этом остались на уровне весны, уточняет Олег Михайлик, заместитель директора департамента по городской и загородной недвижимости Knight Frank. «На вторичном рынке новые объекты на продажу выходят уже в рублях, в долларах держат цены те, кто начал продавать дома в 2014–2015 годах», — рассказывает он, добавляя, что в таких случаях потенциальные покупатели торгуются, и дисконт составляет около 20–30%, как и в целом по рынку готовых домов. «На первичном рынке застройщики изначально выставляют более реалистичные цены, поэтому торг не превышает 15–20%», — говорит эксперт.

С коллегой не согласен Тимур Сайфутдинов, генеральный директор компании Point Estate. «У девелоперов иногда в конце месяца можно получить и более существенную скидку, до 30%, в тех случаях, когда компания не выполняет план продаж», — заявляет он. — Долговую нагрузку на девелопера никто не отменял, ему необходимо выплачивать кредиты, зарплату сотрудникам и т. д., поэтому в конце месяца приходится активно «дособирать» недостающие средства».

И больше платят

Одна из интересных тенденций на рынке загородной элитной недвижимости — изменение портрета покупателя. Если год назад основную долю клиентов составляли сотрудники нефтегазодобывающих отраслей, а также банковского сектора, говорит Илья Менжунов, то сегодня их потеснили IT-специалисты — разработчики и издатели компьютерных игр, программ. «Что любопытно: средний бюджет совершенных ими сделок составляет до 150 млн руб., что в два раза выше

средней суммы сделок по рынку», — добавляет он. «Действительно, многие наши покупатели заняты в IT-сфере», — подтверждает Антон Гололобов. По его статистике, аудитория загородной «элитки» в прямом смысле молодее. Если раньше возраст покупателя в среднем начинался от 45 лет, то теперь все больше клиентов от 35 до 40 лет, а некоторым и около 30. Олег Михайлик добавляет, что в самых высокобюджетных сегментах все же основную массу покупок делают чиновники, которых вынуждают продать активы за границей, и им куда-то надо «пристроить» деньги. «Можно сказать, чиновники сейчас „делают“ этот рынок», — резюмирует он.

Другой тренд, намечившийся еще в апреле текущего года, замечает Мария Белова, заместитель руководителя департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест». «Этим летом 70% сделок проводилось с полной оплатой, без привлечения ипотечных средств», — говорит она, приводя для сравнения аналогичный период в прошлом году: тогда около 80% покупателей воспользовались кредитами, приобретая коттеджи в поселке. «Удивителен тот факт, что сейчас условия по кредитам еще более привлекательны, чем были год назад», — заключает эксперт.

Но это явление, по-видимому, характерно для верхних ценовых сегментов, а в комфорт- и экономклассе все наоборот, уточняет Евгений Копылов. В его компании более 70% сделок сейчас происходит с рассрочкой платежа. «Это неизбежная мера, которая позволяет компенсировать отсутствие ипотеки на рынке», — объясняет он. Однако вскоре этот пробел обещает быть восполненным. Так, в августе «Интегра» подписала партнерские программы с двумя крупными банками — и планирует запустить с ними же программы кредитования не только под покупку участка или готового дома, но и под строительство: «Сразу после запуска ипотечных программ в трех из наших поселков удалось

провести пять ипотечных сделок стоимостью от 1,5 млн до 3 млн руб. каждая».

Сначала 80 — потом 59

Практически все эксперты элитного рынка отмечают, что сентябрьские выборы никак не повлияли ни на покупательский интерес, ни на решения о приобретении загородных домов и участков. «Каких-то тревожных или чemoданных настроений среди состоятельных жителей престижных подмосковных направлений не зафиксировано, никто спешно не избавлялся от недвижимых активов на Рублевке или Новой Риге», — делится наблюдениями Екатерина Румянцева. Видимо, серьезных изменений в поведении на политической арене участники рынка не ожидают, поэтому никакой паники на элитном загородном рынке нет, добавляет она.

«В этом году это не самое захватывающее событие, поскольку результат всем очевиден заранее», — объясняет Тимур Сайфутдинов. Однако предстоящая президентская гонка, по его мнению, способна изменить многие расклады, в том числе и на рынке недвижимости. Например, вполне возможно, что в феврале-марте 2018 года курс доллара снизится, например, до 59 руб. «Правда, в декабре 2017 года он с высокой долей вероятности будет составлять около 80 руб. за доллар», — уточняет эксперт.

Тимур Сайфутдинов ожидает существенный подъем спроса на элитные загородные объекты летом 2018 года — этому также будет способствовать и выплата премий топ-менеджерам госмонополий, которая обычно происходит в июне. А в феврале и марте этого же года можно прогнозировать активность в более низких сегментах, например, в бизнес-классе, за счет выделения денег на предвыборную кампанию. «Очень дорогую недвижимость до выборов обычно не покупают, чтобы не рисковать большими деньгами», — объясняет он.

Владимир Абакумов

домцены

Не только жилые

Региональные рынки недвижимости, как и столичный, демонстрируют примерно одинаковые тенденции. Повсюду наблюдается снижение платежеспособного спроса, клиенты медленно принимают решение о покупке. Однако затоваривание случилось не везде, и в городах России до сих пор есть объекты, интересные для инвесторов.

— регионы —

Петербург: аккуратный девелопмент

Северная столица — единственный город России, кроме Москвы, куда до ввода санкций соглашались вкладываться иностранцы. Застройщики здесь действуют осторожнее, чем в Москве, и в 2016 году темп вывода на рынок новых объектов замедлился, а цены впервые с декабря 2014 года показали положительную динамику, отмечает Петр Буслов, руководитель аналитического центра «Ивстрой-СПб». «За год стоимость квартир сегмента массмаркет в традиционной части Петербурга выросла на 3,2% и составила 94 тыс. руб. за 1 кв. м. Новостройки в локациях за КАД подорожали на 2,7%, до 64 тыс. руб. за 1 кв. м», — приводит данные эксперт. Выросли не только цены, но и продажи: с января по август текущего года питейские девелоперы реализовали более 2,3 млн кв. м жилья, на 24% больше, чем за аналогичный период 2015 года.

Однако на фоне всех этих хороших новостей инвесторы, зарабатывающие на спекулятивных сделках, оказались на распутье, замечает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg. «Раньше они входили в проекты на начальных стадиях реализации», — рассказывает она. — Но теперь уже на старте цены в интересных проектах высоки, и вложения могут не сработать либо выдать неинтересный результат».

Годовая доходность в этом виде инвестиций составляет не более 16–18%, делится наблюдениями Анастасия Тузова, президент ГК ЕЗ Group. При этом вторичный рынок, в особенности в районах крупномасштабной застройки, огорчает обилием предложения в уже построенных домах. Сергей Бобашев, руководитель проекта Zakadom.ru, приводит в пример недавно «прославившийся» в соцсетях район «Северная долина». «Это один из старейших и лучших проектов КОТ», — говорит эксперт. — Сегодня там в продаже 520 квартир, из них 280 однокомнатных».

Даже меньше инфляции

Петербург в 2015 году посетили 6,5 млн туристов, а по итогам 2016-го этот поток, по данным комитета по развитию туризма города, возрастет до 6,8 млн человек. Казалось бы,

имеет смысл развивать долгосрочную аренду. Однако, продолжает Екатерина Немченко, этот бизнес постепенно укрупняется: появляются апарт-отели, доходные дома: «Конкуренция растет, это отразится на арендных ставках и сроках поиска арендатора, а значит, скажется на результатах инвестиций».

Что же касается длительной аренды, то этот рынок затоварен новыми студиями с отделкой во всех спальных районах города, и особенно в зонах КОТ, сообщает Николай Лавров, руководитель межрегиональной программы «Переезжаем в Петербург». «Цены на рынке аренды снизились в этом году на 15–20% — сократились и вложения в такую недвижимость», — резюмирует он. Доходность от сдачи квартиры в аренду сегодня составляет примерно 6% годовых, это ниже уровня инфляции, добавляет Анастасия Тузова.

Объекты, которые стоит купить, чтобы заработать, в Петербурге есть, но не обязательно искать их там же, где и раньше. Все больше людей с деньгами переходят в сегмент инвестиций в стрит-ритейл, замечает Анастасия Тузова. «В первую очередь перебежчики из жилого сегмента выбирают встроенные коммерческие помещения в строящихся жилых комплексах», — рассказывает она. — Порог входа — около 6–7 млн руб., и такие объекты способны приносить стабильный доход в размере 11–12% годовых».

Как ни странно, самую большую рентабельность арендодателю принесет покупка комнаты в коммуналке, уверен Николай Лавров: «Во-первых, их больше не строят, а во-вторых, у них низкая цена — 1–1,2 млн руб. Поэтому доходность от сдачи в аренду будет много выше, чем в случае с отдельными квартирами, тем более что зачастую они расположены близко к метро». Другой выгодный проект — вложиться на нулевом цикле в две-три студии с отделкой в Приморском районе, пять лет сдавать их в аренду, а потом продать. «На выход можно получить прибыль от 10% до 20% годовых», — считает Николай Лавров.

Тверь: новостройки могут, вторичка не хочет

Тверская недвижимость всегда стоила дороже, чем, например, владимирская или смоленская — из всех городов именно этот, расположенный на пути из одной столицы в другую, ценится выше других областных



На сочинском рынке жилья цены «отдыхают» после роста прошлых лет

центров, окружающих Москву. Этот тренд сыграл нехорошую шутку с местным рынком: с момента начала последнего кризиса спрос на квартиры в новостройках существенно сократился.

В течение последних лет стоимость готового жилья была неоправданно высока. «Снижение стоимости за год составило не менее 20%, если учитывать цену реализации, а не цену предложения», — делится наблюдениями Мария Белова, заместитель руководителя департамента маркетинга и продаж «Газпромбанк-Инвест», застраивающего в Твери ЖК «Атлант». По ее данным, у потенциальных покупателей квартир в новостройке от 50% до 70% ее стоимости находится в объекте вторичного рынка. Сейчас около 40 клиентов с отложенным спросом не могут заключить договор на покупку квартиры в «Атланте» из-за отсутствия спроса на их вторичную недвижимость. «Одновременно с этим дисконтировать ее они тоже не торопятся», — замечает эксперт.

Тверские застройщики откладывают выход новых проектов, а по тем, которые уже находятся в продаже, предоставляют беспрецедентные скидки и рассрочки. Здесь в ходу ипотека без первоначального взноса, оплата аренды или процентов по ипотеке до сдачи дома в эксплуатацию. Но приобрести новостройку можно, а вот кому ее потом продать?

В 100 км от Твери и 110 км от Москвы, вблизи Волги и Ивановского водохранилища, расположился проект «Завидово», включающий объекты недвижимости раз-

ных сегментов и природные парки. Эта территория уже стала популярной среди туристов из Москвы и Твери: их притягивает не только местная природа, но также разнообразие инфраструктуры для спорта и отдыха. Якорный объект, отель Radisson Zavidovo, в праздничные и выходные дни, а также в летнее время загружен на 80–100%.

Сейчас неподалеку от отеля компания «Завидово девелопмент» строит малоэтажный ЖК комфорт-класса, все квартиры в котором предлагаются с отделкой, застекленной лоджией и встроенной кухней. Первая очередь уже сдана, вторая сдается в нынешнем году, третья — в 2017-м. Площадь квартир — от 37 кв. м до 90 кв. м, стоимость — от 2,4 млн до 5,7 млн руб. Дополнительных вложений — мебель и техника — потребует минимум, а сдавать такой объект можно как в краткосрочную, так и в долгосрочную аренду по ставкам от 1 тыс. руб. в день и 20 тыс. руб. в месяц и загрузке 50% и 90% в год с доходностью 7,5% и 9% соответственно. В среднесрочной перспективе расценки еще немного вырастут, поскольку рядом пройдет участок трассы М-11, который сократит время в пути от Москвы до Завидово с 75 до 40 минут, так что желающих провести здесь время еще прибавится.

Сочи: на вершине очередного холма

Ситуация с инвестиционной привлекательностью объектов первичного рынка в Сочи развивается циклично. В 2006–2007 годах цены на первичном рынке многоквартирной недвижимости быстро росли, рассказывает Анна Придущенко, генеральный директор «Консент КОГ». Купив квартиру в новострой-

ке, можно было продать ее через год с премией 30–40%. Но уже покупатели 2007 года инвестиционной премии не имели вплоть до 2011-го. Во второй половине 2007 года рост цен остановился, рынок был затоварен, и динамика продаж просела. Повышение цен произошло лишь в 2011 году, но с учетом срока ожидания рентабельность инвестиций оказалась крайне низкой.

Сейчас на рынке новостроек Сочи — вершина очередного цикла, считает эксперт. Цены на квартиры в строящихся домах близки к ценам аналогичных по уровню объектов вторичного рынка, и пока инвестиционный «зазор» остается небольшим. На вторичном рынке квартир цены «отдыхают» после роста в 2013–2015 годах, когда спрусувеличился за счет переселения людей из других регионов.

Интересная тенденция на рынке коттеджных поселков: в премиальном сегменте у старых объектов минимальная цена домовладения за пять лет выросла с 42 млн до 75 млн руб. Доходность такой инвестиции составила бы около 13–15% годовых.

Специфика рынка аренды квартир в Сочи — в четком зонировании. Есть курортная зона, в которой жилье сдается преимущественно посуточно, и городская зона, в которой превалирует традиционная аренда жилья. В первую зону входит весь Adler, а также ближайшие к Курортному проспекту жилые дома. Здесь доходность инвестиций существенно упала, так как к олимпийскому 2014 году в городе удвоился номерной фонд отелей, что привело к ужесточению конкуренции и снижению цен. Однако если ориентироваться на цены гостиниц «вне категорий», то хорошую квартиру можно сдавать за 2000–2300 руб. в сутки. Таковы, например, расценки в мини-гостинице «Ред хаус», которая, по сути, обычный многоквартирный дом.

Купив однокомнатную квартиру площадью 37 кв. м в строящемся ЖК «Солнечный город» в Адлере за 4,8 млн руб. и вложив в ремонт и обстановку еще около 500 тыс. руб., можно зарабатывать на посуточной аренде около 450 тыс. руб. в год при показателе заполнения около 50% по году. Вне курортной зоны можно купить однокомнатную квартиру значительно дешевле — за 2 млн руб. (и еще до 500 тыс. на ремонт и обстановку). Но длительная аренда принесет только 240 тыс. руб. в год. Следовательно, срок окупаемости в обоих случаях — на уровне 10 лет, что примерно равно 10% годовых по вкладу.

Несколько больше и быстрее можно заработать на спекулятивной сделке, купив, например, за 3 млн руб. однокомнатную квартиру в ЖК «На Волжской». Через два года ее цена составит около 3,8 млн руб., таким образом, доходность составит 13–14% годовых.

Сона Авхледиани

ЗИМА БУДЕТ ТЕПЛОЙ

Отопительный сезон в России длится в среднем восемь месяцев в году. Соответственно, большую часть своей жизни мы проводим в обогреваемых помещениях. Наиболее популярным способом обогрева как частных коттеджей, так и многоквартирных домов в силу своей относительно невысокой стоимости является водяное отопление. Важным звеном в этой системе выступает радиатор отопления, который отвечает за комфортную температуру воздуха.

В последние годы на смену чугунным и стальным панельным батареям пришли современные энергоэффективные алюминиевые и биметаллические радиаторы. Сегодня на российском рынке они представлены как отечественными, так и зарубежными производителями.

Российский рынок радиаторов отопления за последние 10 лет вырос в 5 раз. По данным Ассоциации производителей радиаторов отопления (АПРО), в первом полугодии 2016 года российские производители алюминиевых и биметаллических радиаторов продемонстрировали рост объемов производства на 20%. При этом ряд отечественных компаний выделились на этом фоне с очень высокими показателями. Так, промышленная группа Royal Thermo в первом полугодии 2016 года увеличила производство более чем на 50%. Это свидетельствует о том, что продукция отечественных производителей стала пользоваться спросом на рынке. Причина тому — качественная продукция. В период кризиса потребители стали более обдуманно подходить к выбору покупок и более взвешенно принимать решения. Теперь прежде всего они обращают внимание на качественную продукцию. Для них крайне важно, чтобы средства, потраченные на покупку, окупились долгой и надежной работой отопительного прибора.

Разберемся, как правильно выбрать надежный радиатор отопления и на что в первую очередь обратить внимание. При выборе качественного отопительного прибора следует учитывать следующие характеристики: вес и толщину секции, используемый сплав алюминия и стали, технологию производства, покрасочный материал, внешний вид, сертификаты качества и гарантию производителя.

Алюминиевые радиаторы производятся полностью из алюминия и обладают максимальной теплоотдачей. Около 50–60% тепла они отдают посредством лучистого обогрева, остальную часть — при помощи конвекции. Более всего эти отопительные приборы подходят для установки в частных домах и коттеджах, где можно контролировать качество горячей воды (теплоносителя). В системах центрального отопления, где используется жесткий теплоноситель и уровень кислотности часто превышает 8,5 pH, алюминиевые радиаторы устанавливать не рекомендуется.

Биметаллические радиаторы — самое передовое поколение современных отопительных приборов, которые сочетают в себе лучшие свойства секционных алюминиевых радиаторов. Основными их преимуществами являются повышенная стойкость к коррозии и высокое рабочее давление. Внутри каждой секции находится стальной коллектор. Благодаря такой конструкции теплоноситель не соприкасается с алюминием, что надежно защищает прибор от образования коррозии и гарантирует безопасное использование в течение длительного срока эксплуатации. В отличие от алюминиевых радиаторов они могут устанавливаться в

любую систему отопления — как в частных домах, так и в многоквартирных жилых комплексах.

Один из важнейших критериев при выборе радиатора — вес секции. Чем он больше, тем выше теплоотдача прибора. Это напрямую связано с лучистым теплом, на которое приходится 50–60% от всей теплоотдачи радиатора. Меньший вес говорит о том, что производитель сэкономил на металле и, соответственно, на качестве отопительного оборудования. Согласно исследованию, проведенному АПРО, вес и тепловая мощность, указанные на коробках и в паспортах многих секционных радиаторов из стран Восточной Азии, часто завышены от реальных на 30–50%. Секция качественного алюминиевого радиатора должна весить от 1 кг. Для сравнения, вес алюминиевой секции радиатора Royal Thermo составляет 1,25 кг, в то время как секции радиаторов из стран Восточной Азии не дотягивают до 700 г.

Следующим важным показателем качества радиатора является металлический сплав. В отличие от азиатских аналогов, в отечественной практике секции радиаторов отливаются, согласно требованиям ГОСТ 1583-93, из сплава алюминия АК12М2. Так, при производстве радиаторов Royal Thermo используется алюминиевый сплав высшего качества с высоким содержанием кремния и магния, который обеспечивает высочайшую прочность изделий.

Алюминиевые секции радиатора формируются методом литья под давлением. В каждой секции отопительного прибора создается **вертикальный коллектор** с технологическим отверстием. На него приходится основная нагрузка при гидроударах. Большинство производителей создают коллекторы по старой технологии, с сечением, стремящимся к овальной форме. При таком сечении давление на стенки коллектора распределяется неравномерно, что в некоторых ситуациях может привести к разрыву изделия. Отечественные радиаторы Royal Thermo имеют округлое сечение коллектора, которое обеспечивает максимальную прочность и гарантирует длительное и безопасное использование прибора. В алюминиевых секциях радиатора образуется отверстие в нижней части коллектора. Его многие производители закрывают, приваривая алюминиевую крышку. Такая технология снижает надежность изделия, поскольку при сварке алюминий выгорает, становится хрупким, увеличиваются риски разрушения под высоким давлением. Промышленная группа Royal Thermo использует по-настоящему инновационные технологии. Стальная заглушка с защитной усиленной нанополимерной мембраной закрывает отверстие коллектора методом вальцевания, что обеспечивает абсолютную надежность даже при работе в экстремальных условиях. Говоря о технических особенностях биметаллического радиатора, следует упомянуть о его «сердце» — стальном коллекторе. Некоторые производители изготавливают из стали только минимальную часть изделия, выдавая его за полностью биметалличес-

На правах рекламы. 16+

Подробнее о радиаторах Royal Thermo:
<http://www.royal-thermo.ru/>

ДОМ проекты

Между парком и набережной

На рынке недвижимости сейчас время мегапроектов и освоения промышленных зон. Из них, безусловно, территория номер один — бывший завод имени Лихачева (ЗИЛ). Она самая большая, самая близкая к историческому центру города и, кроме того, расположена прямо на берегу Москвы-реки. Все это вместе взятое и определило логику развития центрального зилковского проекта ЗИЛАРТ.



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРЕСС-СЛУЖБЫ «ГРУППЫ ЛСР»



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРЕСС-СЛУЖБЫ «ГРУППЫ ЛСР»



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРЕСС-СЛУЖБЫ «ГРУППЫ ЛСР»



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРЕСС-СЛУЖБЫ «ГРУППЫ ЛСР»

— территории —

Представление о будущем

Надо иметь очень развитое воображение, чтобы, оказавшись на стройплощадке, представить себе жилой комплекс ЗИЛАРТ от «Группы ЛСР» таким, каким он будет через шесть лет, к моменту окончания строительства: с художественными фасадами, благоустроенными дворами «без машин», бульварами и скверами, а также театрами и выставочными пространствами. Сейчас мы видим шесть строящихся корпусов первой очереди, возведенных более чем наполовину, и бескрайнее поле за ними — место будущего строительства.

Впрочем, еще большим воображением надо обладать, чтобы представить себе чистое поле на месте нынешней стройки — а именно так и было всего год назад. И за это время уже появились очертания первого квартала. Первый дом будет введен в эксплуатацию в 2018 году. А если так пойдет и дальше, то через шесть лет здесь действительно будет «город в городе», выполненный по последнему слову техники, инженерии и дизайна. Более того, ЗИЛАРТ станет еще одним центром городской культурной жизни: два театра, концертный зал, филиал Эрмитажа — все это будет предназначено не только для покупателей квартир в комплексе, но и для всех москвичей и гостей столицы.

Кстати, покупатели оценили предложение застройщика: в двух корпусах все квартиры уже проданы. Впрочем, в остальных еще есть выбор.

Все близко

Начнем рассказ о проекте с главного — местоположения. Известно, что ЗИЛАРТ — на ЗИЛе, однако это весьма приблизительная характеристика: территория бывшего автозавода огромна, на ней возводятся еще несколько жилых комплексов. Так вот ЗИЛАРТ находится на полуострове, образованном излучиной Москвы-реки, граничит с железнодорожной линией МЦК на юге и почти подходит к Третьему транспортному кольцу на севере. Это «почти» очень важно. От ТТК первый ряд жилых домов отделяют 300 м и несколько оставшихся зданий, где размещалось заводоуправление. Снести их город не планирует: со временем они будут реконструированы, там разместятся бизнес-центры, а для ЗИЛАРТа они будут служить ограждением от шума и пыли автомагистрали. Зато Третье кольцо обеспечивает отличную транспортную доступность комплекса для автомобилистов. Чтобы выехать на кольцо и в одну, и в другую сторону, понадобится считанные минуты, а далее 10–15 минут до центра даже в часы пик. Дорога до «Москвасити», к примеру, займет 20 минут.

МЦК же обеспечит доступность для тех, кто предпочитает общест-

венный транспорт. Станция ЗИЛ находится прямо рядом с комплексом, а от нее несколько минут до ближайшей станции метро. Кроме того, от северо-западной части комплекса не более четверти часа пешком до станции метро «Тульская»: надо просто перейти по мосту через Москву-реку.

Когда будет выполнена программа правительства Москвы по реконструкции прибрежных территорий, жителей ЗИЛАРТа появится еще одна транспортная артерия: набережная Москвы-реки. По ней можно будет доехать на автомобиле до Кремля и дальше на запад — чуть ли не до Кольцевой автодороги.

Арт-пространство

ЗИЛАРТ — это настоящий мегапроект, расположенный на 65 га. На территории ЗИЛа мало кто бывал, зато все посетили Московский Кремль. Так вот ЗИЛАРТ по площади в два с половиной раза больше Кремля.

Здесь будет построено 760 тыс. кв. м жилья, в которых поселятся больше 50 тыс. человек. В иных областях центр жителей меньше, а в самом маленьком российском населенном пункте, имеющем статус города, проживает всего 1 тыс. человек. Так что «город в городе» — это не художественный образ, а точное определение.

Поэтому и застройщику — «Группе ЛСР» — пришлось решать не архитектурную даже, а градостроительную задачу. В результате территория была поделена на четыре зоны: набережная, жилая часть, арт-пространство и парк.

Набережная — это природная ценность ЗИЛАРТа. Впрочем, как и многих исторических промзон в центре города, которые строились на берегах реки — главной в прошлые времена транспортной артерии. Набережной пока нет, есть только поросший кустарником берег, но вместе с вводом жилых домов она появится: с ландшафтным дизайном, высаженными крупномерами, газонами и цветниками и, конечно, открытыми и крытыми заведениями общепита с видом на воду. Кстати, о видах. Еще пять лет назад привередливый посетитель прибрежного кафе, появившись в этом месте, проворчал бы недовольно: «Ну и на что здесь смотреть? На убитые корпуса бывшей промзоны на другом берегу?» А сейчас отсюда можно любоваться не только водной гладью и прогулочными теплоходами, но и стильно реконструированными корпусами Даниловской мануфактуры, где расположились современные офисы и лофты. Набережную Марка Шагала (именно так она названа) уже можно найти на «Яндекс.Картах».

От набережной начинается жилое пространство: корпуса высотой до 14 этажей, многие из квартир видовые. Между жилыми кварталами — улицы с автомобильным движением (а как иначе добраться до подземной автостоянки?), но сами дворы, образованные корпусами, закрыты для въезда: здесь только детские и спортивные площадки, прогулочные зоны.

Далее центральный бульвар, получивший имя братьев Весниных, знаменитых русских архитекторов. По бульвару можно прогуляться уже сейчас: липовая аллея длиной в километр осталась здесь еще с заводских времен. Между прочим, все советские промпредприятия имели на территории зеленые насаждения, иногда настоящие парки, и это одно из достоинств осваиваемых промзон. Вдоль бульвара расположатся арт-объекты: два театра, концертный зал и, пожалуй, самое главное — филиал Эрмитажа в Москве, в котором будут представлены произведения современного искусства.

Ну а за бульваром — парк площадью 14 га, в котором можно будет гулять, заниматься спортом, кататься на велосипеде или на лыжах. Под озеленение в ЗИЛАРТе будет отведено 20 га — почти треть его территории. Такое соотношение редко мож-

но встретить даже в загородных поселках, не говоря уж о городских проектах.

Градостроительная логика ясна. Жилая зона находится в тихой части территории, ближе к набережной и реке. Поток посетителей театров и выставок пройдет в стороне от жилья, шум оживленного арт-бульвара не нарушит покоя жителей. Ну а парк — это общественная зона, открытая для всех желающих и к тому же отделяющая квартал от МЦК.

Все для жизни

Искусство, театр и музыка — это замечательно, но, как и любой город, ЗИЛАРТ должен иметь все необходимое для жизни. Причем в шаговой доступности.

Разумеется, проектировщики это предусмотрели. Главный элемент любой инфраструктуры — образовательные учреждения. Только в первой очереди предусмотрено строительство двух школ и шести детских садов, причем в эксплуатацию они будут введены одновременно со сдачей жилых домов. В ЗИЛАРТе откроются 11 детских садов, школа на 875 мест, единый образовательный комплекс на 2,5 тыс. мест для организации непрерывного и безопасного образовательного процесса для детей и подростков.

Первые этажи жилых корпусов будут отданы под магазины, отде-

ления банков, салоны красоты, туристическое бюро и т. д. Практически любой товар или услугу, необходимые в повседневной жизни, можно будет получить не выезжая за пределы квартала. А если понадобится совершить крупные закупки — в нескольких минутах езды находятся «Ашан», крупные торговые комплексы.

Ну и, наконец, город — это не только место для сна и отдыха, он должен работать. Поэтому здесь предусмотрено 217 тыс. кв. м торгово-офисных помещений. Кроме того, в самом конце бульвара вдали от жилых кварталов будет построен отель. Можно предположить, что от желающих пожить в таком окружении отбоя не будет.

Музей как среда обитания

ЗИЛАРТ назван жилым комплексом арт-класса не только благодаря расположенным здесь культурным центрам.

Сама архитектура — это часть арта. Все здания будут выполнены по индивидуальным проектам лучших российских архитекторов. Над проектированием пространства работают самые известные в России и мире архитектурные бюро: Asymptote Architects в главе с всемирно известным архитектором Хани Рашидом, Neutelings Riedijk Architects, которое возглавляет всемирно известный архитектор Михил Ридайк, Джерри ван Эйк, «Проект Меганом», «Сергей Скуратов Architects», «Евгений Герасимов и партнеры», «Мезон проект», «Цимайло, Ляшенко и партнеры», Speech, «Урбис».

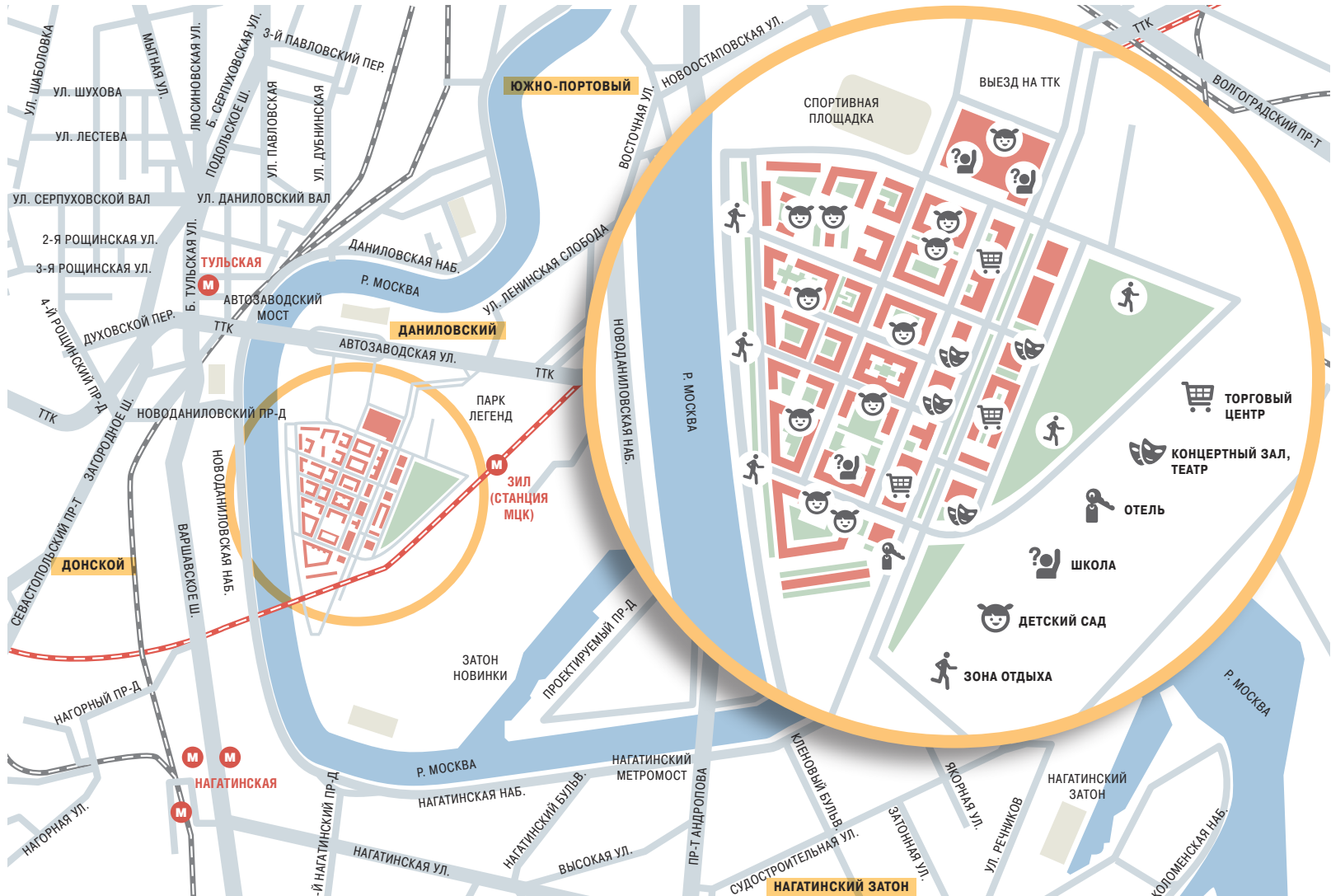
Ни один фасад не будет повторять другой, красочная палитра облицовки создаст праздничное настроение, а конфигурация плоскостей и вытянутые окна будут напоминать о прежнем назначении территории. «Индустриальная» архитектура на пике моды и стала разнообразностью классического стиля. А в некоторых зданиях сохраняются части фасадов заводских корпусов — памятников индустриальной (уже без кавычек) архитектуры 30-х годов прошлого века.

В результате ЗИЛАРТ станет настоящим музеем авторской архитектуры. Неслучайно улицы в нем названы в честь знаменитых зодчих: Щусева, Мельникова, Весниных.

Внутреннее содержание не менее важно, чем внешний облик. Варианты квартир и апартаментов в ЗИЛАРТе так же разнообразны, как и фасады зданий. Здесь можно приобрести недвижимость любого размера: от небольшой квартиры площадью 34,3 кв. м и ценой от 8,3 млн руб. (со скидкой при полной оплате) до трехуровневой резиденции площадью 221,84 кв. м за 70,9 млн руб.

Но и обитатель студии, и владелец резиденции получают в собственность всю инфраструктуру и все арт-пространство нового жилого квартала.

Михаил Полинин



Review

Кровельные технологии



Есть чем крыть

Протекающая крыша может подмочить репутацию даже самого красивого здания. Чтобы этого не случилось, можно ежедневно тщательно следить за ее состоянием, а можно зайти с другой стороны и еще при строительстве сразу применить на ней грамотное решение из правильных кровельных материалов. Благо такие есть, в том числе от российских производителей.

— инновации —

Плоская штука

Существует мнение, что плоские кровли не самое подходящее решение для большинства регионов России. Хотя бы из-за климатических условий. Зимой на них скапливается много снега, а снеговая нагрузка — весомая для здания, поскольку может превышать любую другую. Поэтому повышаются требования к несущим конструкциям. Дождевые и снеговые осадки на плоской кровле могут создавать застойные зоны. Отсюда необходимость в более качественной гидроизоляции. Плюс еще масса тонкостей, которые приводят к тому, что бюджет строительства здания существенно возрастает.

Но вот парадокс: львиная доля крыш в нашей стране делается именно плоскими, причем это касается и жилой, и коммерческой недвижимости, и различных специальных сооружений. Причины самые разные. Одна из них — возможность эффективно использовать весь объем здания. Потеря площадей в такой постройке меньше, а кроме того, появляется дополнительное пространство, если кровлю превратить в эксплуатируемую (со скатной кровлей подобного не получится). Еще одна причина: на плоской кровле удобнее монтировать и эксплуатировать разнообразное техническое оборудование, а такая необходимость возникает часто. Обилию плоских кровель способствует, наконец, и архитектурная мода, которая в последнее десятилетие все активнее влияет даже на рынок загородных домовладений, хотя уж частные дома в России плоскими крышами никогда не отличались.

Возникает вопрос: можно ли, сохранив все преимущества плоских кровель, минимизировать, а еще лучше — полностью снять их недостатки? Оказывается, не только можно, а нужно. Более того, такие решения существуют уже не первое десятилетие и связаны с использованием особых кровельных материалов — современных и практичных. Одно из них — так называемые мембранные материалы, рынок которых в России составляет 20 млн кв. м в год, 13 млн из которых приходится на продукцию компании «ТехноНИКОЛЬ». Конкретно современными кровлями из полимерных мембран под брендами Logicroof и Escoplast уже 12 лет занимается подразделение компании «Полимерные мембраны и PIR» (предприятие «Лоджикруф»). Выпущенной здесь продукцией покрыты ТЦ «Европейский», что у Киевского вокзала, почти все имеющиеся в России ТЦ «Мега» и IKEA, «Леруа Мерлен» и «Ашан», крупные современные автосалоны, екатеринбургский завод Coca Cola, расположенное в Нижнем Новгороде предприятие Liebherr, калужский завод Peugeot, терминал «Шереметьево С», йохкар-олинский дворец водных видов спорта, клубный дом «Тихвин» в Екатеринбурге и масса других объектов в России, а также странах ближнего и дальнего зарубежья с площадью плоских крыш 4–200 тыс. кв. м. Чем же привлекают именно эти материалы и почему выбрали их?

Полная изоляция

Главное требование к любой крыше — хорошая гидроизоляция. В принципе ее могут обеспечить любые кровельные материалы, хоть и за счет разных особенностей. В ПВХ-мембранах (одно из современных кровельных решений компании «ТехноНИКОЛЬ») функцию защиты здания от осадков несет сама мембрана. Делают ее, как, впрочем, и вообще любые кровельные материалы, из нефтепродуктов. Но в отличие, скажем, от прочих кровельных материалов, чьи характеристики напрямую зависят от качества исходного сырья и могут отличаться от партии к партии, с ПВХ-мембранами такого не случается. Они при любых условиях получают однородные, со стабильными характеристиками.

Однако для качественной гидроизоляции препятствовать воде лишь самому кровельному материалу мало. Нужно, чтобы протечки не возникали в местах соединений и примыканий. Стандартная ширина рулонов мембранной кровли — 2–2,1 м. Полотна мембраны на кровле свариваются с помощью особого оборудования, обеспечивающего высокое качество швов и высокую скорость монтажа. А это важно. Большинство коммерческих зданий (а чаще всего ПВХ-мембраны используются именно на них) — это большие площади и быстровозводимые сооружения. Оперативно возвести их каркас и стены и надолго зависнуть на крыше было бы странно, да и экономически это невыгодно, ведь для таких объектов время



Эксплуатируемая «зеленая» кровля многофункционального комплекса



Кровля загородной резиденции, предназначенная для прогулок и барбекю

— деньги. Так вот за одну смену одна бригада может без потери качества смонтировать не менее 500 кв. м ПВХ-мембраны — работы над всей кровлей 10 тыс. кв. м, как правило, укладываются в месячный срок.

Что касается осадков, то эта проблема решается довольно просто. Сама по себе ПВХ-мембрана довольно гладкая, медленно нагревается и медленно остывает, поэтому снег к ней прилипает несильно и сдувается с крыши сам по себе, ветром. Что касается водоотведения, то это решается небольшим уклоном кровельной системы (специально для этого плоские крыши делают не параллельно земле, а под маленьким градусом) и правильно рассчитанными водостоками. Если все этапы соблюдены корректно, то никаких проблем не возникает годами: среди объектов компании «ТехноНИКОЛЬ» есть такие, которые эксплуатируются уже более десяти лет, а в Европе возраст аналогичных кровель на некоторых зданиях превышает 30 лет.

Перекрыть кислород

Качественные гидроизоляционные свойства — самое важное, но далеко не единственное полезное качество материалов из ПВХ-мембран. Одна из их дополнительных особенностей — пожаробезопасность, что для крыш очень актуально. Как правило, огонь в здании распространяется следующим образом. Его очаг находится в какой-то части строения, далее через окна и выходы на крышу он перекидывается на кровлю, с нее попадает в другие отсеки постройки или на соседние дома, особенно если речь идет о плотной городской застройке. В итоге ущерб от пожара может оказаться весьма значительным. ПВХ-мембраны, используемые в качестве кровельного материала, препятствуют распространению огня уже на втором шаге этого процесса.

Интересно при этом, что сам поливинилхлорид — материал горючий, однако его кислородный индекс составляет 26%. Кислородный индекс — это показатель, который демонстрирует ту концентрацию кислорода

в воздухе, при которой данный материал может загореться. А в нижних слоях атмосферы кислорода лишь около 16%. Фактически это означает, что в обычных земных условиях, в которых существуют и люди, и вся недвижимость, ПВХ не сможет поддерживать огонь ни при каких обстоятельствах.

В этом одно из ключевых отличий ПВХ-мембран от другого мембранного материала, который также используется в качестве гидроизоляции. Речь о так называемых ТПО-мембранах, выполненных на основе термопластичного полиэфира. Этот материал по свойствам очень близок к резине, то есть абсолютно не пропускает воду, однако хорошо горит и медленно загустеет. Чтобы повысить пожаробезопасность, в него добавляют различные антипирены — особые вещества, препятствующие горению. К слову, в кровельных ПВХ-мембранах их добавляют тоже, на всякий случай. Хотя сильной необходимости в этом нет, что подтверждают и сертификаты, полученные на все ПВХ-мембраны компании «ТехноНИКОЛЬ». В зависимости от толщины мембраны и конкретной марки они соответствуют классам горючести Г1 или Г2 (у класса Г1 горючесть ниже, чем у Г2), при этом ни в одном СНИПе, о каком бы типе здания или его конструктивной особенности ни шла речь, уровень выше Г2 даже не требуется. Иными словами, пожаробезопасность кровель из ПВХ-мембран с большим запасом.

Говоря о пожаробезопасности, стоит упомянуть и об особенностях монтажа таких кровель. Как уже говорилось, ПВХ-мембраны выпускают в рулонах, а стыки между соседними полотнами свариваются прямо на крыше. Причем сварка идет без применения открытого огня: для этого процесса используется горячий воздух. Ну а раз нет огня, то и пожара быть не может. Кстати, для сварки используется автоматизированное оборудование — по сути, робот, который по заданной программе обходит все места пересечений и соединяет. При этом швы получаются более качественными, поскольку человеческий фактор исключен.

Ветер без перемен

Кровля на основе ПВХ-мембран очень легкая. Чтобы понять насколько, достаточно сказать, что для транспортировки кровли площадью 20 тыс. кв. м достаточно одной-единственной фуры. В принципе это существенный плюс: упрощается и удешевляется логистика, а для монтажа требуется куда меньше специалистов. Однако у малого веса, как правило, есть и обратная сторона медали. Любой порыв ветра может стать критичным, и легкую кровлю столь же легко может сорвать с крыши. В принципе это может произойти с любой кровлей, из чего бы та ни была сделана. Причина в том, что ветер дует не равномерно, а порывами, образуя области пониженного давления. Если такая область возникает на кровле, выстилающий ее материал может оторваться и улечься. К слову, на этой же природной особенности базируется вся аэродинамика, и такой эффект есть не что иное, как подъемная сила крыла.

В случае с крышей, от которой, в отличие от самолетов, полетов мало кто ожидает, эта проблема должна встречаться тем чаще, чем легче сам материал. Однако у ПВХ-мембран возможность подобных ситуаций сведена к минимуму. Секрет кроется как в особенностях самого материала, так и в специфике его крепления. Что касается материала, в него интегрирована специальная армирующая сетка. Делают ее, как правило, из полиэстера, хотя могут применять и другие материалы. Главное ее назначение — повышение сопротивления при ветровых нагрузках. При этом сама ПВХ-мембрана становится прочной, малочувствительной к растяжению.

Но главное — это система крепления. К основанию крыши ПВХ-мембрана крепится механическим образом с помощью специальных саморезов с особой верхней шайбой, а плотно удерживаться на поверхности мембраны им помогает армирующая сетка. Чтобы узнать, насколько такой способ надежный, «ТехноНИКОЛЬ» пять лет назад проводила испытания в Голландии — стране,

славящейся ветряными мельницами, а значит, и сильными ветрами. Измерения вели на одном из местных объектов, которым тогда как раз и занималась компания. Оказалось, что каждое крепление выдерживает ветровую нагрузку 67 кг/кв. м. Причем это значение, согласно европейской методике, рассчитано с учетом разнообразных понижающих коэффициентов (долговечности и пр.). В реальности же разрыв кровельного материала произошел при ветровой нагрузке 130 кг/кв. м. А в большинстве регионов России подобных ветров не случилось никогда. К слову, за последние пять лет «ТехноНИКОЛЬ» разработала еще несколько вариантов крепежа, в том числе таких, которые соответствуют специфике различных европейских стран. Недавно одно из них было протестировано и сертифицировано в Швеции, причем результаты теста тоже оказались вполне достойными.

Сюрпризы для Камчатки

Что касается нашей страны, вся ее территория, согласно СНИПам, поделена на несколько участков в зависимости от уровня ветровых нагрузок. Скажем, в Московской области они одни, в Сочи — иные. Значения этих нагрузок ни для кого не составляют секрета, и они активно применяются при проектировании любых конструкций, в том числе кровли. При этом в случае с материалами из ПВХ-мембран отличия проектов будут в основном касаться лишь количества требуемого крепежа.

Исключение составляют лишь некоторые регионы с особыми климатическими условиями. Например, Камчатка, где сейчас начинается очень активное строительство: она вошла в число регионов, развитие которых признано приоритетным и на которые в федеральном бюджете запланированы особые статьи расходов. Одна из особенностей Камчатки в том, что ветра там дуют почти постоянно, затихая почти не бывает, поэтому сложно не то что удержать уже положенную кровлю, но и смонтировать ее. А к ветрам добавляются низкие температуры, которые здесь держатся основную часть года. Поэтому специально для Камчатки и других территорий с похожими условиями «ТехноНИКОЛЬ» проработала особое решение для кровель.

Во-первых, ПВХ-мембраны для них выпускают более узкими — по 1,6 м (вместо стандартных 2,0–2,1 м). По этой причине сварных швов становится больше и можно использовать больше крепежа (а он фиксируется как раз по месту швов). Во-вторых, изменили само крепление, предложив использовать индукционное. Подобное широко распространено, например, в США. Суть его в том, что индукционные элементы крепятся не на мембрану, а под нее, пока та еще не раскатана по кровле, а к мембране они впоследствии привариваются с помощью специального автомата, работающего по принципу СВЧ-печки. Благодаря такому приему крепежи можно монтировать не только по линии сварных швов мембран, но и в какой угодно другой точке. То есть количество крепежа на ту же единицу площади возрастает. Что же касается низких температур, то ничего дополнительного придумывать не пришлось. ПВХ-мембраны можно монтировать вплоть до –25°C — они по-прежнему останутся гибкими и эластичными. Вернее, таковыми они будут и при температурах на десять градусов ниже, вот только монтажников, способных работать при большом минусе, найдется немного.

Добавить цвета

В базовом варианте ПВХ-мембраны изготавливают в сером цвете, однако их могут сделать любыми, используя различные красящие пигменты и их сочетания. Модная тема — это крыши в корпоративных цветах. Например, желто-черные для компании «Билайн» или красные для «Юлмарта» и пр. Такие архитектурные решения особо любят те заказчики, чьи объекты располагаются рядом с аэропортами: с самолета их фирменные расцветки выглядят очень привлекательно. При этом мембранные материалы почти единственные, которые позволяют реализовать такой архитектурный замысел, подобрать любой оттенок или выполнить на кровле логотип из цветной мембраны.

Можно пойти еще дальше и посадить на крыше сад или разбить газон. У компании «ТехноНИКОЛЬ» есть и такие решения, базирующиеся на основе все тех же ПВХ-мембран. Тот же материал можно использовать и на эксплуатируемых кровлях — правда, все же не в качестве финишного покрытия, а именно как гидроизоляцию, поверх которой настилается террасная доска, укладывается плитка и пр. А вот по самой мембране лучше не ходить (поэтому для технических целей на неэксплуатируемых кровлях делают специальные дорожки, передвигаться можно лишь по ним) и тем более не царапать ее лопатами и ломом: можно повредить.

Еще одно интересное решение — белые кровли, которые также возможно сделать из ПВХ-мембраны. Этот цвет несет не только декоративную нагрузку, но и функциональную. Такая кровля хорошо отражает солнечный свет и мало нагревается, повышая тем самым энергоэффективность здания и снижая затраты на кондиционирование. А сейчас требования к энергоэффективности любых строений становятся все выше.

Наталья Павлова-Каткова

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

На все готовые



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

— сектор рынка —

13 При чем это предложение появилось на рынке даже в более готовом виде, чем рублевские резиденции, где инфраструктуру еще нужно доводить до ума.

«Тренд возник, что называется, еще вчера, — объясняет девелоперскую логику Ольга Бахметьева. — Похожим образом строились „Промонад“ на Киевском шоссе, „Довиль“ и „Трувилл“ на Минском направлении и многие другие коттеджные поселки в высоком сегменте. Если хотят продать дороже — будут ориентироваться на максимально готовый вариант. Девелоперы не хотят торговаться, выжидают и выставляют продукт по неинвестиционным, интересным для себя ценам, чтобы заработать максимум».

Впрочем, есть одно неременное условие: проект, в котором отказались от предпродаж в принципе, должен иметь крепкий бэкграунд, позволяющий не зависеть от влияния частных инвесторов, что в тяже-

лые экономические времена обычно характерно для банковской собственности. Не секрет, что основными непрофильными инвесторами на рынке недвижимости сегодня являются финансовые структуры вроде ВТБ и Сбербанк, им же достались активы в собственность от заемщиков, не способных расплатиться по кредитам. Только в высоком сегменте банкам принадлежит до трети нового предложения на рынке загородной недвижимости. А это означает, что в кризис у готового формата определенно есть будущее.

Заезжайте с тапками

«Сегодня покупатели стремятся приобрести объект, полностью готовый к проживанию, — говорит Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости Savills в России. — Мы наблюдаем, что у клиентов остается все меньше возможностей и желаний тратить время и деньги на отделку с мебелью. Они предпочитают иметь все и сразу, но при этом не готовы переплачивать».

Психологически приобрести уже построенный дом в сложившемся проекте гораздо проще, чем заключить инвестиционную сделку. Это практически безрисковый вариант: опасность, что остановится строительство или возникнут проблемы с коммуникациями, исключена. К тому же результат строительства понятен. Ничто не мешает переезду — заезжай и живи. Особенно если недвижимость продается еще и с отделкой и мебелью: тогда, по выражению Алсу Хамидуллиной, руководителя загородного департамента Contact Real Estate, можно купить дом и «заехать с тапками». При этом нужно быть готовым к тому, что дом «под ключ» с мебелью будет стоить примерно в два раза больше обычной коробки. К сведению: цена качественной дизайнерской отделки в среднем на рынке составляет от \$1,5 тыс. до \$3 тыс. за квадратный метр.

Впрочем, для определенных групп покупателей экономия времени и возможность справиться новоселы окупает расходы. «В противном случае стройка может отнять от полу-

тора до трех и даже пяти лет жизни, — напоминает Артем Пронякин, руководитель отдела загородной недвижимости Ordo Realty. — К тому же у профессиональных строителей есть скидки на строительные материалы и мебель, и это может уменьшить финальную стоимость объекта».

В Welhome основными покупателями готовой недвижимости называли топ-менеджеров российских компаний и собственников бизнеса в возрасте 35–50 лет. «Это, скорее всего, не первая покупка, такие клиенты, как минимум, имеют квартиру в Москве и хотят переехать за город. Либо это та группа потребителей, которые уже там живут, но хотят поменять дом и тем самым улучшить свои жилищные условия», — рассказывает Георгий Бельский, руководитель направления загородной недвижимости компании Welhome. В Savills заметили интерес к готовой недвижимости со стороны семейных покупателей — супругов в возрасте 40–45 лет с двумя-тремя детьми, для которых важна привязка к инфраструктуре и школе. А по наблюдениям брокеров Contact Real Estate, готовые коттеджи притягивают клиентов из регионов, переезжающих в Москву.

«Покупатели таких домов — люди, занятые работой, и их главная отличительная черта — отсутствие свободного времени, — резюмирует Ксения Соловьева, руководитель направления компании Nonka Realty. — У них зачастую нет ни желания, ни сил, ни времени на строительство и благоустройство, поэтому наиболее подходящая для них стратегия „пришел, увидел и купил“».

Ценовые качели

Разброс цен на рынке готовых домов-новостроек в Подмосковье достаточно большой. В частности, в рублевском проекте «Березки» минимальная стоимость предложений составляет чуть больше \$1,3 млн, а максимальная — \$5,3 млн. Рекордсменом по стоимости в этом проекте брокеры назвали особняк площадью 1,5 тыс. кв. м, построенный по проекту Papillon.

В поселке «Агаларов Эстейт» минимальный бюджет покупки может уложиться в \$1 млн. Это цена квартиры площадью 140 кв. м на первом этаже. Дороже варианты на третьих уровнях, в частности площадью 189 кв. м за \$1,2 млн.

В поселке «Барвиха XXI» готовый особняк площадью 700 кв. м продается вместе с эксклюзивной отделкой и мебелью



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

По данным Welhome, в поселке «Довиль» минимальное готовое предложение — дом площадью 679 кв. м и стоимостью \$6,9 млн, максимальное — коттедж площадью 812 кв. м за \$7,4 млн. В «Жуковке XXI» готовый особняк площадью 990 кв. м продается за \$11,5 млн. В «Азарово» в формате коттеджей минимальное предложение составляет \$2,5 млн (485 кв. м), максимальное — \$4 млн (577 кв. м).

Один из наиболее рациональных лотов в готовом формате — дом площадью 180 кв. м за \$400 тыс. — предлагается на Новой Риге в поселке «Княжье озеро», где покупателям представлен большой выбор коттеджей с отделкой.

В агентстве эксклюзивной недвижимости «Усадьба» заметили: дома под чистовую отделку, выставленные по адекватной цене, находят покупателей в течение трех-шести месяцев. Коттеджи с отделкой более специфичны, поэтому, если объект предлагается по цене чуть ниже рыночной, сроки экспозиции также составят три-шесть месяцев, а если цена на уровне рынка, он может экспонироваться от полугода до года.

«Сроки всегда индивидуальны, но если продавец выходит на рынок с адекватной рыночной стоимостью, то объект достаточно быстро находит покупателя. Если цена завышена, дом может продаваться годами», — заключает Ксения Соловьева.

Пан или пропал

Что эффективнее — выводить на рынок готовые предложения точно, по мере реализации проекта, или все-таки целым поселком? Универсального ответа на этот вопрос нет.

Безусловно, полностью готовый поселок с дорогами и объектами инфраструктуры на рынке выглядит очень выигрышно. Брокерам по-

В загородном комплексе Nonka Club можно купить дом не только с отделкой, но и мебелью, так что поселиться здесь можно прямо сейчас

казывать такие резиденции одно удовольствие: нет шума и пыли от стройки, можно преподнести товар в максимально презентабельном виде. Однако, как говорится, пан или пропал, поэтому если такой объект выходит на рынок, назад хода нет: он должен стопроцентно соответствовать ожиданиям покупателей.

По словам Ольги Бахметьевой, в этом как раз может заключаться сложность, поскольку предварительные продажи позволяют девелоперу лучше прочувствовать рынок и по мере реализации проекта приспособиться к текущей ситуации. С ней согласна Алсу Хамидуллина: «При наличии финансовых возможностей у застройщика, а также профессиональных ресурсов (толковых архитекторов-дизайнеров, хорошей строительной бригады) мы рекомендуем диверсифицировать свой продукт, потому что в наше время сложно сказать, с каким запросом завтра придет на рынок клиент».

К тому же формула «заезжай и живи» не всегда работает. Как показывает практика, в поселках без предварительных продаж заселение неравномерное и, в частности, после первого года экспозиции жителей немного. Так, в проекте «Березки», согласно данным брокеров, за год продано 30 домов из 151, что соответствует общему темпу продаж в проектах высокого сегмента. Нетрудно подсчитать, что при отсутствии форс-мажора продажа всех домов может занять как минимум лет пять. Так что новоселы ждут. Желающих стать первыми находится немного...

Наталья Денисова



ПЕТЯ КАСИМ

БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ

УНИКАЛЬНЫЙ СЕРВИС БАНКА «ОТКРЫТИЕ»* ПОЗВОЛЯЕТ КУПИТЬ КВАРТИРУ В ДРУГОМ ГОРОДЕ, НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА И БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ

Сегодня многие люди из регионов хотят переехать в мегаполис и обзавестись собственным жильем в Москве или Санкт-Петербурге. Столичные жители, напротив, поглядывают в сторону регионов, мечтая иметь квартиру неподалеку от Черного моря, например в Краснодарском крае или Геленджике. Однако в повседневных заботах не у каждого найдется время и возможность вылететь в другой город, чтобы искать там недвижимость и возиться с оформлением необходимых документов. Впрочем, теперь все это и не нужно: новый сервис банка «Открытие» — «Открытие. Недвижимость» — позволяет выбрать, приобрести и оформить новую квартиру у ведущих застройщиков страны, не выезжая из своего города и не прибегая к дорогостоящим услугам риелторов.

Чтобы воспользоваться новым уникальным сервисом банка «Открытие» — «Открытие. Недвижимость», необходимо зайти на сайт regetena.open.ru. Там по заданным пользователем параметрам (город, в котором хочется иметь жилье, количество комнат, бюджет, сроки строительства дома, дата переезда и т.д.) можно подобрать себе квартиру на первичном рынке недвижимости у лучших застройщиков страны. Проект только развивается, но уже охватывает 16 ведущих городов России**. По мере развития проекта будет расширяться география присутствия.

Проект «Открытие. Недвижимость» дает возможность, не выходя из дома, ознакомиться с планировками своего будущего жилья, фотографиями дома и предоставляет всю самую актуальную информацию о застройщике и доме, в котором клиент планирует приобрести квартиру. Более того, по мере наполнения портала к объектам будут добавляться «дизайн-проекты», реализованные в формате панорамы, которые позволят покупателю ощутить настоящий «тест-драйв» приобретаемого жилья. Далее всю работу делает банк «Открытие». Удобно, что за каждым клиентом закрепляется персональный менеджер банка, у которого в любое время можно узнать ответы на вопросы относительно будущей покупки. Получив заявку, менеджер банка связывается с клиентом, уточняет его требования и пожелания к будущему дому и квартире. Банк также взаимодействует с застройщиком, не привлекая к этому процессу покупателя жилья.

Если клиента все устраивает, банк оформляет договор бронирования. «С помощью портала можно забронировать квартиру совершенно бесплатно. Хотя на рынке недвижимости бронирование, как правило, стоит определенную сумму», — отмечает начальник управления развития ипотечного бизнеса банка «Открытие» Дмитрий Вагабов.

В офис банка «Открытие» клиента приглашают только для совершения сделки купли-продажи и подписания необходимых документов. Разветвленная сеть офисов банка позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов.

К слову, подобную услугу по быстрому и удобному подбору квартиры в другом регионе можно получить, также обратившись в центр ипотечного кредитования банка «Открытие» в своем городе. Сотрудники банка помогут с выбором объекта и забронировать квартиру в понравившемся доме, а также проконсультируют по условиям ипотечного кредитования. Примечательно, что воспользоваться данным сервисом по при-

обретению квартиры возможно как с использованием ипотечного кредита банка «Открытие», так и за наличный расчет. Помимо удобства удаленного выбора и бронирования объекта, простоты оформления сделки программа «Открытие. Недвижимость» дает клиенту и другие существенные преимущества. Например, отсутствие расходов на перелеты в город, где расположена приобретаемая квартира и самые привлекательные условия от ведущих застройщиков.

«Часто застройщики, которые строят и реализуют жилье, скажем, в Москве, не имеют собственных представительств или отделов продаж в отдаленных регионах страны. Поэтому они продают там квартиры при помощи контрагентов. Работая с нами, они используют ресурс банка, экономят на контрагентах, маркетинговых компаниях и продвижении своего бренда в регионах. Поэтому клиентам, приобретающим жилье с помощью нашего портала, при межрегиональных сделках предоставляются существенные скидки на объекты недвижимости и специальные предложения», — поясняет Дмитрий Вагабов.

Кроме того, самому покупателю жилья также не нужно тратить на посредников — риелторов — и оформление документов на недвижимость. Эту роль совершенно бесплатно выполняет банк «Открытие».

По словам г-на Вагабова, проект создан «в первую очередь для повышения удовлетворенности клиентов».

Начальник управления развития ипотечного бизнеса банка «Открытие» Дмитрий Вагабов:



— При создании портала мы изучали, что важно клиенту, желающему приобрести квартиру на первичном рынке. После цены недвижимости люди обращали внимание на надежность застройщика. Им было важно, чтобы объект был сдан в установленные сроки и соответствовал всем заявленным характеристикам. Сегодня люди, покупая строящееся жилье, не уверены в этих вопросах, потому что многие застройщики не раскрывают информацию о задержках сроков сдачи своих предыдущих объектов. Мы же честно предоставляем всю информацию о каждом застройщике, с которым работаем, на нашем портале regetena.open.ru.

Все они проходят процедуру аккредитации банка. Мы работаем только с крупнейшими застройщиками, которые давно и успешно работают на рынке. Мы гарантируем клиенту чистоту совершаемой сделки, так как тщательно проверяем деятельность всех застройщиков, изучаем все объекты недвижимости, которые представлены на сайте. Наша главная задача — упростить процесс выбора и покупки квартиры и предоставить клиенту действительно наилучшее предложение.

* ПАО Банк «ФК Открытие», работает под брендом банк «Открытие».
** Со списком городов и адресами офисов можно ознакомиться на сайте www.open.ru

ПАО Банк «ФК Открытие»

115114, г. Москва, ул. Летниковская, д. 2, стр. 4
Генеральная лицензия Банка России № 2209

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

По второму кругу

С запуском в столице Московского центрального кольца (МЦК) у жилых комплексов эконом- и комфорт-классов автоматически улучшились транспортная и пешеходная доступность. Но на ценах это пока несильно отразилось: прошло слишком мало времени. При этом ЖК бизнес- и элитного сегментов с открытием МЦК ничего не выиграли, а скорее проиграли, так как покупатели дорогой недвижимости предпочитают передвигаться на личных автомобилях.

— транспортная доступность —

Окольцованная Москва

В Москве 10 сентября, в День города, когда столица отмечала свою 869-ю годовщину, открылось движение поездов по Московскому центральному кольцу, ранее известному как Московская кольцевая железная дорога. На торжественной церемонии открытия помимо Сергея Собянина и главы РЖД присутствовал Владимир Путин, который стал первым пассажиром нового вида общественного транспорта. Президент России проехался от «Лужников» до «Площади Гагарина», после чего вернулся и пересел в кортеж. В тот же день вслед за главой государства станция распахнула двери для всех желающих.

Длина всего кольца составляет порядка 54 км. Его маршрут пролегал вблизи исторической части города, окружая Садовое кольцо на расстоянии от 2,5 до 9 км, а на юго-западе оно вплотную приближался к ТТК. В сутки по МЦК курсируют 134 пары современных поездов, состоящих из пяти вагонов. Вместимость каждого электропоезда — 1,2 тыс. пассажиров.

Всего железнодорожное кольцо включает в себя 31 станцию, 17 из них соединяются с метрополитеном, а еще на 9 москвичи и гости столицы могут пересеть на пригородные электрички. В настоящий момент для пассажиров работают 26 пересадочных узлов, остальные («Соколиная гора», «Зорге», «Дубровка», «Коптево» и «Панфиловская») планируется открыть до конца октября. Оплатить проезд на ж/д линиях нового формата можно теми же билетами, что и в метро. А пересадка на поезда подземки абсолютно бесплатная. Предполагается, что в первый год эксплуатации МЦК перевезет порядка 75 млн человек, а к 2015 году пассажиропоток вырастет до 300 млн.

Для удобства граждан

Ни для кого не секрет, что сегодня столичные власти принимают целый ряд мер, направленных на разгрузку центра Москвы от личного автотранспорта: появляются платные машино-места в пределах ТТК, строятся перехватывающие парковки, вводится услуга по аренде машин, а также развивается сеть маршрутных такси и общественного транспорта. В результате многие автомобилисты, уставшие от вечных пробок, пересякаются на другие средства передвижения. В том числе на МЦК.

Например, вы живете на «Планерной», а работаете на «Речном вокзале». Это конечные станции соседних линий метрополитена. И географически они находятся недалеко друг от друга. Но на метро на дорогу туда и обратно уйдет около 100 минут, так как нужно ехать до «Пушкинской» и пересаживаться на «Тверскую». А если добираться от пункта «А» до пункта «Б» на личном автомобиле (при условии, что таковой имеется в наличии), велика вероятность потерять неопределенное количество времени в дорожных заторах. То есть дорога может занять уже более двух часов.

При этом запуск транспортно-пересадочных узлов в рамках МЦК позволит сократить время в пути до ра-

боты и обратно, а также сделать маршрут более удобным. «Больше всего выиграли жители районов Хорошево-Мневники, Метрогородок, Коптево, Нижегородский и др. Эти районы удалены от существующих станций метро, а сети наземного общественного транспорта в них перегружены, поэтому МЦК станет для жителей альтернативой подземке», — уверена Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп».

«Близость действующей станции метро для жителя мегаполиса — неоспоримое преимущество, которое позволяет более четко выстраивать планы на день и прогнозировать время своих поездок», — отмечает директор по инвестициям ФСК «Лидер» Антон Ладатко. — В Москве с ее дорожным трафиком, расстояниями и списком ежедневных дел и встреч, возможность минимизировать время от дома до той или иной точки на карте города становится важнейшим критерием при выборе места жительства, и уже давно стало нормой, когда жители сдают собственное жилье в неудачной локации и арендуют жилье в шаговой доступности от той или иной станции метрополитена».

Где МЦК, там и метро

Кроме того, появление нового вида наземного общественного транспорта положительно сказалось на ликвидности жилой недвижимости из-за улучшившейся транспортной и пешеходной доступности. Так, по данным компании МИЭЛЬ, спрос на вторичные квартиры в районе станции «Крымская» вырос примерно на 30%. Однако такие случаи скорее исключение из правила, так как рынок жилья достаточно инертный и пока еще не успел отреагировать в полной мере на открытие МЦК. Чтобы произошли какие-то серьезные изменения необходимо определенное время.

«Практически все платформы МЦК так или иначе увязаны со станциями метро, так что сейчас проанализировать цены на жилье вблизи станций метро или МЦК практически одно и то же. Если бы подобный объект был запущен где-нибудь в Новой Москве, то, возможно, это имело бы более весомое значение. А в Москве люди пользуются и метро, и многочисленными маршрутами наземного транспорта, связывающими между собой разные районы города», — рассуждает руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов.

«В целом даже для новостроек массового сегмента наличие МЦК существенным образом не отразится ни на темпах и объемах продаж, ни на ценообразовании, поскольку если в пешей доступности от комплекса уже действует станция метро, для большинства потребителей этого вполне достаточно», — соглашается Владимир Богданюк, руководитель аналитического и консалтингового центра Est-a-Tet. — А для проектов премиум- и бизнес-классов наличие дополнительного вида общественного транспорта в принципе не играет никакой роли».

Таким образом, если станция расположена слишком близко к комплексу или имеет вид на станцию и/или пути, это может отрицательно сказаться на привлекательности проекта. Для покупателей жилья

бизнес-класса и выше строительство платформ МЦК и ТПУ вблизи домов скорее станетотячающим обстоятельством из-за шума и возросшего потока людей.

Ближе к ж/д

Как правило, улучшение транспортной доступности увеличивает привлекательность жилья и его стоимость. Строительство новых станций метро способствует росту цен на квартиры и апартаменты в среднем на 5–10%, потому что близость к столичной подземке является конкурентным преимуществом для жилых объектов. «Например, в Царицыно средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке составляет 143 тыс. руб. за 1 кв. м, а в соседнем Бирюлево, отличающемся плохой транспортной доступностью, метр стоит в среднем 117 тыс. руб. Правда, нужно учитывать, что обычно районы без метро в принципе являются менее благополучными не только по транспортной доступности. Часто в них расположены промзоны, выше преступность и ниже качество жизни», — отмечает руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калужнова.

Однако в центральных районах Москвы близость к метро уже не играет такой ключевой роли. «Чем ближе к центру города, тем ниже разница в цене. В окрестностях центра зоны обслуживания станций метрополитена накладываются друг на друга, а цена квадратного метра больше зависит от конструктивных особенностей жилых домов, видовых характеристик, положения относительно локальных объектов», — считает Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.

По его словам, на текущий момент в Москве более четверти всего предложения на первичном рынке находится в жилых комплексах, расположенных в шаговой доступности от станций Московского центрального кольца. В радиусе 1,5 км от станций МЦК (1,5 км можно преодолеть пешком примерно за 20 минут) ведется реализация квартир и апартаментов в 39 проектах. При этом расположены они только у половины станций кольца — 16 из 31. В общей сложности в этих объектах предлагается 12,5 тыс. лотов, что составляет 28% от всего объема предложения на первичном рынке Москвы.

Лидерами по количеству жилых проектов в пешей доступности являются станции «Деловой центр» и «Шелепиха». Рядом с «Деловым центром» располагаются небоскребы «Москва-Сити», а у «Шелепихи» сегодня ведутся продажи в таких проектах, как RedSide, «Сердце столицы», Only, «Фили Град» и «Новая Пресня». По четыре проекта строятся рядом со станциями «Зорге» (жилые комплексы «Хорошевский» и «Прайм-тайм»), апартаментные «Лайнер» и «Клубный дом „Октябрь“») и «Площадь Гагарина» (ЖК «Вавилова 4», «Байконур», Barkli Residence и «Донской олимп»). По три новостройки возводятся рядом со станциями МЦК «Балтийская», «Ботанический сад» и «ЗИЛ».

Вокруг метро да около

Что касается цен, то безусловным лидером по стоимости квадратного метра в объектах, расположен-

ных рядом с МЦК, является станция «Лужники». В шаговой доступности от нее предлагаются квартиры в элитном жилом комплексе Knightbridge Private Park и самый дорогой лот здесь — квартира площадью 400 кв. м с видовой террасой и эксклюзивной отделкой — обойдется в 667,11 млн руб. На втором месте «Деловой центр», где за 481,21 млн руб. можно приобрести апартаменты площадью 523 кв. м на 62-м этаже комплекса «Меркурий Сити». А на станции «Шелепиха» самая дорогая квартира стоит всего 141,78 млн руб. Это двухуровневый пентхаус площадью 358 кв. м в ЖК RedSide.

«Если говорить про рынок новостроек, то пока ни один из девело-

перов не ориентируется на МЦК. В качестве исключения можно упомянуть только ЗИЛАРТ, который находится на территории промзоны, находящейся достаточно далеко от ближайших станций метро. Открытие неподалеку станции „ЗИЛ“ — большой плюс для этого проекта. Но это единственный подобный пример», — констатирует Дмитрий Таганов.

Тем не менее, как отмечают аналитики, в ближайшей перспективе рядом со станциями МЦК продолжат выходить на рынок новые жилые и апартаментные комплексы. Причем продажи в некоторых из них стартуют уже в текущем году. А в будущем, согласно заявлению заместителя мэра столицы по вопросам градостроительной политики и строительства Марата Хуснулина, вдоль Московского центрального кольца на неиспользуемых сейчас площадках бывших промзон будут построены еще 2 млн кв. м жилой недвижимости.

И хотя в ближайшее время новая железная дорога вряд ли окажет существенное влияние на стоимость квадратных метров, она, скорее всего, будет использоваться застройщиками как инструмент продаж жилплощади экономкласса. «Автомобилисты чаще покупают квартиры в Москве, чем те, кто не пользуется личным транспортом, однако с учетом роста цен на парковку и цен на машино-места в Москве многие начинают пользоваться автомобилями только по выходным или пересаживаются на метро, кому-то нужны перехватывающие стоянки. Станции МЦК и ТПУ станут не только „вокзалом с парковкой и пересадкой на метро“, но и комплексом зданий, где предусмотрены торговые и офисные площади, гостиницы и развлекательные центры», — резюмирует Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».

Георгий Береговой

ТОЛЬКО В СЕНТЯБРЕ

ПОДПИСКА

НА СКОРОСТЬ

УСПЕЙТЕ ПОДПИСАТЬСЯ

НА 2017 ГОД

СО СКИДКОЙ 25%

Оформите подписку прямо сейчас

→ по промо-коду **17S25** на сайте **kommersant.ru**

→ по телефону **8 800 200 2556** (бесплатно по РФ)

Доставка осуществляется силами ФГУП «Почта России». В Москве и Санкт-Петербурге возможна курьерская доставка.

Возможность оформления подписки на газету в вашем регионе уточняйте в отделе подписки по телефону **8 800 200 2556** (бесплатно по РФ).

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»

Главные события в бизнесе, политике и обществе

Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»

Власть в России и других странах: секреты и технологии

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»

Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»

Любимое чтение многих поколений

Коммерсантъ

РЕКЛАМА

Наша набережная такая длинная, что, прогуливаясь по ней, можно сделать 8 деловых звонков.

ЗИЛАРТ — жилой комплекс арт-класса, который по-настоящему впечатляет масштабом, богатой инфраструктурой, стильной архитектурой и большим количеством культурно-развлекательных объектов.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЗИЛАРТ

НОВЫЙ ЦЕНТР СТОЛИЦЫ

РАССРОЧКА НА

КВАРТИРЫ 0%-24

МЕСЯЦА | **(495) 228 22 88**

ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ZILART.RU РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» С 5 ПО 30 СЕНТЯБРЯ 2016 Г.

ДОМ ДЕНЬГИ

Поглотить нельзя объединить

Новость о том, что группа «Мортон», крупнейший российский застройщик жилья, продана совладельцу другого крупнейшего застройщика, группы ПИК, взбудоражила как профессионалов рынка недвижимости, так и их клиентов. В недавнем прошлом другой не менее значительный участник рынка новостроек — ГК СУ-155 — подвергся санации из-за угрозы банкротства. Теперь многие задаются вопросом: если шатаются и падают такие гиганты, то что происходит? Ведь если даже самые крупные компании попадают в неприятные истории и переходят из рук в руки, то встает вопрос о доверии ко всему девелоперскому сообществу.

— поглощения —

Город на селе

Слухи о неустойчивом положении группы компаний «Мортон» ходили уже давно, и одной из причин этого стал скандальный проект в Ильинском—Усово, не так давно получивший новое название «Новорижские кварталы». Против его реализации выступали как местные жители, сплотившиеся по этому случаю в мощное движение «Мортон-граду нет», так и профессиональные участники рынка.

Причины просты: на удалении 20 км от МКАД в классической загородной местности в окружении коттеджных поселков классов «премиум» и «элит» компания намеревалась построить 1,73 млн кв. м жилья переменной этажности — от 4 до 14 этажей, а также 793 тыс. кв. м социальной инфраструктуры. Расчетная численность населения должна была составить 40 тыс. человек. Для сравнения: подмосковные райцентры Дедовск и Истра насчитывают 29 тыс. и 34 тыс. человек соответственно.

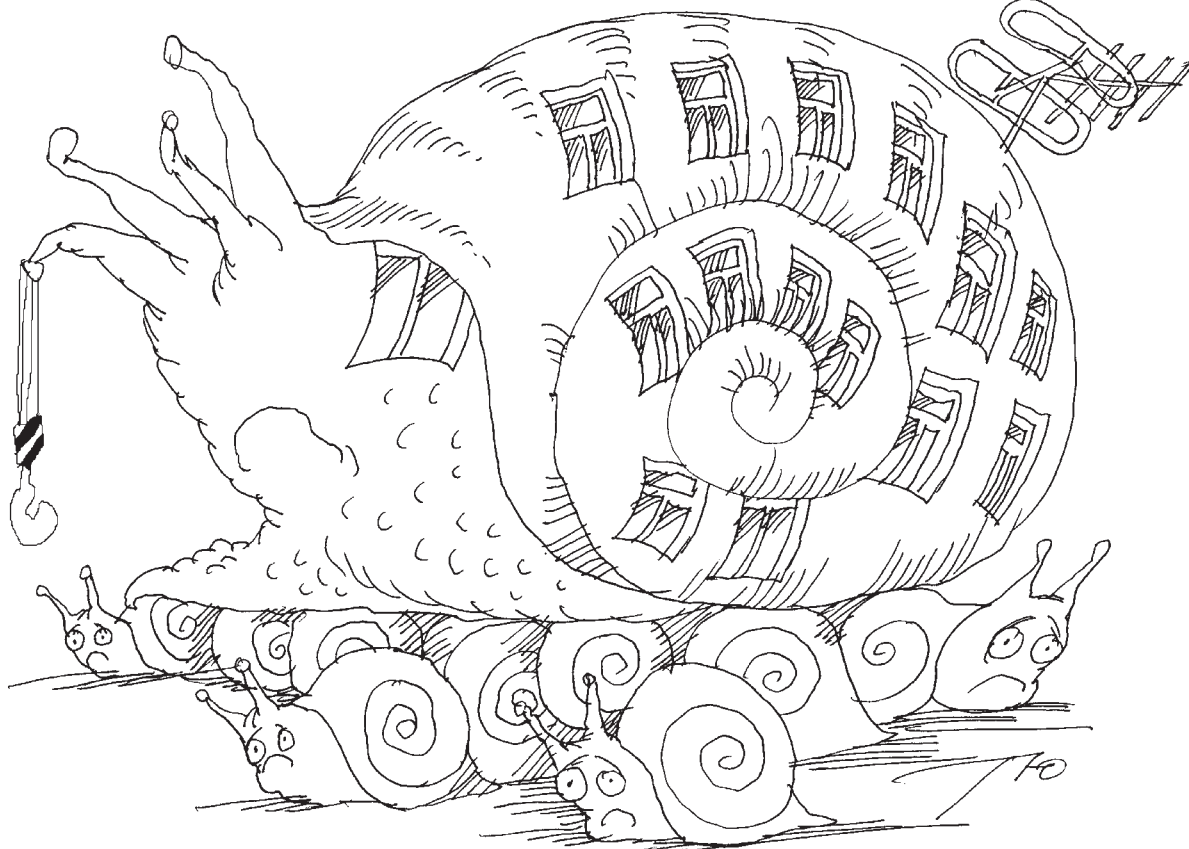
Выходило, что «Мортон» возвел бы фактически небольшой город среди сел. И это притом, что уже к моменту выхода на рынок этого проекта в Подмосковье, и особенно в Красногорском районе, возникли

риски затоваривания, которые с того времени только усиливались — следовательно, продажи можно было бы вести исключительно по демпинговым ценам, фактически ниже себестоимости. А как известно, регулярный демпинг — первый шаг к банкротству.

План «Б»

Комментируя выход на рынок этого проекта еще в начале 2015 года, генеральный директор Point Estate Тимур Сайфутдинов заявил: «На самом деле компания „Мортон“ не собирается его строить». А далее пояснил, что закредиванность группы настолько высока, что для того, чтобы открыть новую кредитную линию, необходимо произвести впечатление на банки, объявив о мегапроекте.

Эту версию о сложном финансовом положении группы на условиях анонимности подтвердил неделю назад другой участник рынка, близкий к «Мортону»: «По условиям договора проектного финансирования группа должна была рассчитывать по кредитам с банком ВТБ еще в прошлом году, чего не случилось. Реакция ВТБ была предсказуема: в мае текущего года они запустили в „Мортон“ команду проверяющих, которые изучили ситуацию и резю-



СЕРГЕЙ ТОННИН

мировали: «Бизнес-модель „Мортон“ — скупка земель под строительство и дальнейший поиск подрядчиков и субподрядчиков на стройку — при текущем рынке неприменима». Обрисовав перед ВТБ крайне туманные перспективы возврата долга, аудиторы резюмировали: «Мортон» вел бизнес некомпетентно и довел ситуацию практически до краха — и порекомендовали объединить «Мортон» с подконтрольной ВТБ группой ПИК.

Однако от этого плана в ВТБ отказались: слишком велики шансы, что «Мортон» спасти не удастся, а репутация и финансовые показатели ПИК будут испорчены. Вместо этого решили сначала поменять состав директоров, рассмотрели вопрос о возможном банкротстве группы — и сочли его крайне невыгодным со всех сторон, а затем приняли решение о так называемой «покупке» — на самом же деле компания банально ушла за долги.

Доверие и поглощение

Хотя совладелец ПИК Сергей Гордеев, который приобрел у акционеров «Мортон» все 100% долей, и заявил в понедельник, что собирается развивать купленную им группу компаний как отдельный самостоятельный бизнес, все же нельзя оставить без внимания тот факт, что теперь две крупнейшие девелоперские компании фактически объединены внутри одной структуры. Накануне сделки корреспондент «Ъ-Дома» попросил участников рынка прокомментировать такое объединение либо слияние (в тот момент о сделке еще не было объявлено официально).

«На мой взгляд, в крупных слияниях девелоперов есть как положительные, так и отрицательные моменты», — говорит Павел Телушкин, исполнительный директор ФЦСР. — Они могут быть восприняты рынком и как новый шаг в развитии, и как проявление несостоятельности игроков, которые вынуждены объ-

единиться, чтобы преодолеть текущие трудности». Сегодня укрупнение девелопера, продолжает он, — это рискованный путь развития, так как чем больше компания, тем выше накладные расходы и ниже эффективность взаимодействия структурных единиц. Чем меньше управляющая структура компании, тем адекватнее такая фирма реагирует на изменение рыночной конъюнктуры.

Монополизация рынка выгодна как части застройщиков, так и власти — это позволит сделать рынок более управляемым и прозрачным, замечает Виталий Разуваев, коммерческий директор «Сити-XXI век». А для потребителя, продолжает эту мысль управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая, слияние крупнейших и известных игроков приведет к увеличению доверия к новому «супергиганту». «На рынке недвижимости на протяжении последних полутора лет наблюдается тенденция поглощения крупными

девелоперами мелких застройщиков, которым непросто работать в текущих экономических условиях», — отмечает она и добавляет, что при этом слиянии крупнейших игроков на рынке еще не происходило.

С коллегой согласна председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева: «В краткосрочной перспективе будет выгодно приобретать жилье в новостройках компании, которая будет создана путем слияния двух крупных игроков рынка. Безусловно, она станет монополистом в своем сегменте». Для небольших строительных компаний это грозит катастрофой, продолжает она, вероятно появление информации о новой череде банкротств.

Москва лидирует

Новая крупная компания, которая объединит активы и финансы и будет иметь возможность демпинговать, чтобы конкуренты потеряли динамику продаж, вытеснит их с рынка, особенно если речь идет о проектах в одной локации. Уже сейчас сделка позволит Сергею Гордееву контролировать около 14% рынка индустриального жилья в столичном регионе.

Между тем, по данным Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК), за год количество застройщиков-банкротов в России выросло втрое. «61 компания, имеющая хотя бы один недостроенный объект, находится в одной из стадий банкротства и имеет рейтинг „Д“», — говорят в РАСК. У этих компаний на данный момент 385 недостроенных объектов, включающих 50 947 квартир. При этом лидером по количеству банкротств-застройщиков, как и ранее, остается Москва: здесь таких компаний семь, а в Московской области — пять.

Волна разорений нарастает, и введение запрета на продажу недостроенного жилья, о котором власти заговаривали уже не раз, теперь не кажется такой уж фантастикой. Впрочем, все еще есть шанс, что кризис менеджмента все-таки будет преодолен и отрасль вернется в спокойное состояние.

Марта Савенко

Просроченный платеж

— реструктуризация —

Проблемная задолженность в ипотеке истощила потенциал роста — с начала года темпы роста объемов кредитов с просрочкой от 90 дней снизились в два раза. Основная зона риска — суды в иностранной валюте, которые завысят от курсовых колебаний. В любом случае участники рынка уверены, что в 2017 году просрочка в ипотеке расти уже не будет.

Кризисный рост

По состоянию на начало августа текущего года объем ипотечных кредитов с платежами, просроченными на 90 дней и более, увеличился на 28,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до почти 130 млрд руб. Это самые проблемные кредиты в портфеле, согласно закону «Об ипотеке», при таком сроке просрочки кредитор может обратиться взыскание на предмет залога. Всего, по оценке Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), количество заемщиков по этим судам составляет 100–120 тыс. человек.

Рост проблемной задолженности в ипотеке — кризисная тенденция последних двух лет, на начало 2014 года доля проблемных кредитов составляла 2% всей задолженности. На платежеспособность граждан во многом повлияла экономическая нестабильность, характерная для этого времени. «При-

чины увеличения просроченной задолженности во многом связаны с ухудшением общеэкономической ситуации, потерей работы, снижением дохода заемщиков», — отмечает зампред правления банка «ДельтаКредит» Денис Ковалев.

Вместе с тем ипотека — по-прежнему самый надежный вид кредитования. Доля непросроченных ссуд стабильно превышает 93%, в то время как уровень задолженности 90+ по остальным видам розничных кредитов, особенно по необеспеченным, зачастую превышает 10–15%. «Итоги за семь месяцев 2016 года свидетельствуют о том, что в случае сохранения набранных темпов роста ипотечного кредитного портфеля потенциал роста просроченной задолженности в ипотечном сегменте в значительной степени исчерпан», — уверены в АИЖК. В июле 2016 года годовые темпы роста ипотечной просроченной задолженности 90+ снизились более чем вдвое по отношению к началу 2016 года.

Валютная реструктуризация

В наибольшем объеме рост просрочки обусловлен возросшими расходами на обслуживание кредитов в иностранной валюте, которые пользовались спросом в 2006–2007 годах, считают в АИЖК. Основные проблемы у заемщиков по ипотеке в иностранной валюте начались в конце 2014 года, когда курс рубля резко упал. По данным Банка России, по итогам 2015 года доля просро-

ченных платежей по ипотечным кредитам в иностранной валюте составляла 20,1% всего объема валютной ипотеки. При этом по судам в рублях этот показатель составлял чуть больше 1%.

Причем ряд проблем связан с расхождением позиций банков и заемщиков на обособность размера задолженности и причину ее возникновения. «Среди валютных ипотечных заемщиков наблюдаем ряд клиентов, которые принципиально перестали обслуживать свой кредит с 2014–2015 годов, объясняя это тем, что рост курса доллара по отношению к рублю РФ был вызван форс-мажорными обстоятельствами и обстоятельствами непреодолимой силы, хотя на практике такие клиенты не всегда испытывают материальные трудности», — констатирует директор департамента по работе с просроченной задолженностью Росбанка Игорь Шкляр.

О размере задолженности по ипотеке в иностранной валюте банки и заемщики так и не смогли договориться с самого начала проблем в этом отношении. В начале 2015 года ЦБ предложил банкам конвертировать такую задолженность по льготному курсу 39,4 руб. Однако банки на эту меру не пошли. В основном они предлагают иные компромиссные варианты, которые предполагают в первую очередь перевод задолженности в рубли. Например, в банке «ДельтаКредит» действует специальная программа рефинансирования валютных кредитов в ру-

бли. Банк прощает до 20% задолженности и устанавливает льготную ставку 10% годовых по новому рефинансированному рублевому кредиту. Программа рефинансирования валютных кредитов совместима с другими программами реструктуризации банка и государственной программой помощи заемщикам. В Росбанке при рефинансировании валютных ипотечных кредитов банк предлагает ставку 11% годовых на весь срок кредита или ставку 9% годовых на первые два года с применением потом плавающей процентной ставки, а также льготный курс конвертации кредита при соответствии семьи заемщика критериям программы АИЖК.

Хуже быть не должно

За время кризиса банки отработали механизмы реструктуризации ипотечных кредитов, и, считают участники рынка, стабилизация роста просроченной задолженности свидетельствует об эффективности этих методов. Чаше всего банки сейчас применяют реструктуризацию задолженности по закладным, помощь в продаже заложенного имущества, а также корректировку (уменьшение) суммы начисленной неустойки (пеней).

В 2015 году государство запустило программу помощи проблемным заемщикам, оператором которой является АИЖК. В декабре 2015 года программа была расширена и в пользу заемщиков, и в пользу банков. «Фактически основной поток заявлений

банки начали передавать в АИЖК с марта, поскольку кредиторам понадобилось время на изменение бизнес-процессов, регламентов, обучение персонала и доработку информационных систем», — отмечают в АИЖК. По состоянию на конец сентября по программе было реструктурировано уже более 4,15 тыс. ссуд, из которых 3,99 тыс. в рублях и 252 в долларах США.

«По мере стабилизации ситуации в экономике с переходом к фазе роста с сопутствующим увеличением доходов населения будет меняться и просроченная задолженность», — рассчитывает Денис Ковалев. — Возможное повышение объемов новой выдачи и смена тенденции в изменении цен на рынке недвижимости также могут положительно сказаться на поведении ипотечных заемщиков. Мы не ожидаем дальнейшего роста просрочки и прогнозируем улучшение ситуации в 2017 году».

Сегодня банки тщательно подходят к анализу клиентов, выдают ипотеку только тем, кто действительно сможет обслуживать ее. Выдача валютной ипотеки, которая составляла самый рискованный сегмент, практически прекращена, так что и с этой стороны угроз больше не наблюдается. Определенную работу провел Банк России, сделав выдачу валютной ипотеки достаточно обременительной для банков. В АИЖК констатируют, что и государство, и банки извлекли уроки из той ситуации и больше она не повторится.

Елена Мелованова

ЖИЗНЬ В ИДЕАЛЬНОМ БАЛАНСЕ

Рублево-Успенское шоссе, 7 км от МКАД, БАРВИХА
+7 495 785 05 30 | www.level-barvika.ru

LEVEL
BARVIKHA RESIDENCE

Реклама. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте level-barvika.ru

Новый эталон премиум-класса

Станьте обладателем собственной курортной резиденции в Сочи. Своих владельцев ждут 22 коттеджа, выполненных в альпийском стиле, которые размещены на земельных участках площадью от 12 до 16 соток. Современная архитектура, развитое общественное пространство поселка и уникальная природа субтропического курорта делают «Горное озеро» настоящим эталоном премиум-класса.

Отдел продаж: 8 800 234 71 27

Горное озеро
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Review

Городская среда

Если башня, то «Федерация»

До окончательного ввода в эксплуатацию «Башни Федерация» осталось несколько месяцев. Уже во время строительства этот проект стал новым символом столицы и олицетворением успеха. Самое высокое здание в Европе все чаще называют главной современной башней страны. Автор «Ъ-Дома» проверил, что сейчас происходит во флагманском небоскребе ММДЦ «Москва-Сити».

— вертикаль —

Высотные мотивы

«Башня Федерация» — это два небоскреба на едином стилобате. В башне «Запад» 62 этажа и 243 метра, в башне «Восток» — 97 этажей и 374 метра. Всего в комплексе 101 этаж. На четырех минусовых расположится торговая галерея. Внутри — апартаменты, офисы, скай-офисы, пентхаус, рестораны, велнес-клуб и еще великое множество компаний и услуг, которые делают повседневную жизнь жителей «Башни Федерация» комфортнее.

Символ нового времени

В XVIII веке над Москвой возвышался символ веры — колокольня Ивана Великого, в основании которой располагалась церковь Иоанна Лествичника. В середине прошлого века самым высоким в столице было главное здание МГУ. Ломоносовский университет тоже можно считать символом своего времени. Сегодня первенство за «Башней Федерация» — олицетворением новой деловой Москвы, яркой и стремительной. Недаром «Башня Федерация» стала финалистом специального юбилейного конкурса Proestate Awards «Лучшие за 10 лет» в номинации «Лучший архитектурный проект».

«Башня Федерация» — это самый высокий небоскреб не только в России, но и в Европе. Стоит заметить, что башни ММДЦ «Москва-Сити» плотно оккупировали европейский рейтинг высочайших зданий. На втором месте небоскреб «Око» высотой 351 метр, на третьем — «Меркурий» (338 метров). А на четвертом и шестом — башни «Евразия» и «Город столиц» высотой 308 и 301 метр соответственно. Все перечисленные проекты построены на территории делового центра столицы. В топ-7 самых высоких зданий Европы попали лишь два немосковских проекта — лондонский небоскреб The Shard (306 метров) и Skyland в Стамбуле (284 метра).

Свой визит в «Башню Федерацию» начинаю с «Запада». Вхожу в лобби и случайно вспоминаю анекдот: «Джекпот — это когда на первом этаже небоскреба останавливаются десятки лифтов и из всех разом выходят участники списка Forbes». Почти так... За пару минут в лобби, пока жду встречи с пресс-секретарем башни Светланой Бардиной, которая проведет для меня обзорную экскурсию по объекту, встречаю несколько персон известных, но не особенно публичных.

Западный мир

Холл «Башни Федерация. Запад» отделан в стиле ар-деко. Можно предположить, что дизайн лобби — это отсылка к интерьерам лучших небоскребов, построенных в Нью-Йорке. Интересное решение, от которого появляется ощущение уюта и камерности, как в небольших клубных домах, расположенных в тихих переулках центра Москвы.

«Башня Федерация. Запад» была достроена еще в середине 2008 года. И апартаменты, и офисные площади заселены жильцами и арендаторами. Часть здания занимает штаб-квартира ВТБ. На последних этажах этой башни расположен ресторан Sixty под управлением Ginza Project, а подним — велнес-клуб «Небо». Стоит отметить, что для тех, кто здесь живет, и для тех, кто здесь работает, предусмотрены отдельные входы. Владельцы апартаментов и их гости попадают в здание через собственное лобби», — рассказывает мне по пути Светлана Бардина.

Лифт доставляет нас на 60-й этаж со скоростью 8 м/сек. Быстро, даже уши немного заложило, как в самолете при наборе высоты. Поднимаемся еще немного — в Sixty. Из той части ресторана, где садимся выпить кофе, вид на Поклонную гору и Кутовский проспект. Если перейти в другую часть зала, будет видно Дом правительства, Арбат и Кремль. Меняя столик, переходя из зала в зал, можно неспешно рассмотреть весь город. Светлана предлагает продолжить экскурсию, сказав, что полюбоваться видами можно, к примеру, и на сайте небоскреба. Застройщик для всех клиентов выложил в открытом доступе фотографии панорам города, открывающихся с разных этажей «Башни Федерация» в разные стороны. И если в действительности, как на 55-м этаже, вид в основном на другую башню, а город виден лишь немного по бокам, то на сайте это и будет видно. Отмечу, что это честный и достойный уважения подход к работе с клиентом. Интересно, кстати, наблюдать на сайте, как все шире раскрывается панорама при переходе на более высокие этажи. Или сравнивать дневные и ночные панорамы.

Спускаемся в «Небо». Клуб знаменит прежде всего своим самым высоко расположенным в мире бассейном с панорамными видами. Здесь занимаются спортом с обзором на Москву с высоты 61-го этажа. Любоваться видом можно даже из парилки бани — их здесь несколько: финская, русская, турецкая и инфракрасная. Количество членских билетов строго лимитировано, поэтому в спортзале не бываетлюдно даже после окончания рабочего дня. Во время своего визита мне удалось встретить лишь трех человек в тренажерном зале и двух — в бассейне.



На верхних этажах «Башни Федерация. Запад», как и в большинстве лучших небоскребов мира с классической структурой зонирования, расположились жилые пространства. В 62 апартаментах проживает около 150 человек. Соседи знают друг друга не только в лицо, но и по имени. В основном здесь обитают телезвезды, финансисты, юристы, спортсмены и политики. Сообщество в башне чем-то похоже на закрытый клуб.

Выше, безопаснее, престижнее

«Башня Федерация. Восток», которая готовится к сдаче в эксплуатацию, будет способна затмить своего соседа. Пока мы поднимаемся на вершину главной современной башни страны, к нам присоединился Антон Герцен, директор по продажам. Он рассказывает о ключевых отличиях проекта: «Во-первых, она почти в полтора раза выше. Во-вторых, в ней еще больше апартаментов, еще более высокий ресторан (на 89-м этаже разместится проект „Сахалин“ российского ресторанного холдинга White Rabbit Family.— „Ъ“), а венчает здание семизатяжный пентхаус. В третьих, дополнително представлен уникальный формат: с 63-го по 68-й этаж располагаются скай-офисы. Их привлекаетелная особенность в том, что они могут быть обустроены и в виде жилья, и в качестве офиса. А еще их можно легко объединить — в итоге получится формат „живи и работай“. От гостиной до приемной офиса лишь одна дверь. Но все же основной и самый востребованный продукт в „Башне Федерация. Восток“ — это, конечно, жилые апартаменты с панорамными видами на Москву».

Однако по мнению некоторых экспертов рынка, одним из главных факторов выбора апартаментов в «Башне Федерация» является даже не вид из окна, а в первую очередь надежность будущего дома. «Устойчивость монолитной конструкции, продуманный до мелочей инженерный проект небоскреба, электронная система доступа на этажи и в апартаменты — гарант безопасности его жителей. Например, даже на случай блэкута во всем квартале в „Башне Федерация»

есть семь дизель-генераторных установок, которых хватило бы для обеспечения электричеством небольшого городка», — рассказал нам Михаил Смирнов, генеральный директор ЗАО «Башня Федерация».

Кто-кто в этой башне живет?

Многие владельцы апартаментов «Башни Федерация» основное время живут не в Москве: это и региональные, и иностранные бизнесмены, и предприниматели, которые уже отладили свой бизнес в России и уехали жить в Европу. Но и для первых, и для вторых важно, вернувшись на короткий срок в Москву, оказаться в эпицентре деловой жизни столицы.

Один из таких «немосквичей» — бизнесмен и экс-банкир Василий Ключкин. В 2003 году он приобрел долю в Совкомбанке, который через несколько лет вошел в сотню крупнейших банков России. Василий продал свою долю в этом бизнесе и переехал жить в Монако. Там господин Ключкин разрабатывает архитектурные концепции, пишет книги, оттуда путешествует на Северный полюс. Однако несколько раз в год бизнесмен с семьей приезжает в Москву. В такие моменты население «Башни Федерация» увеличивается сразу на шесть человек — Василий с женой и четверо детей. По словам предпринимателя, после того, как он поселился в вертикальном мире делового центра «Москва-Сити», ему удается проводить в день сразу пять-шесть деловых встреч, а не одну-две, как раньше в горизонтальной Москве.

Другие же владельцы апартаментов буквально живут на работе. И возможность перемещаться от дома до работы со скоростью лифта для них принципиальный вопрос. Один из них — Владимир Ем, успешный юрист в сфере гражданского права и действующий преподаватель МГУ им. Ломоносова. «Плюсы жизни и работы в таком небоскребе, как „Башня Федерация“, заключаются в том, что тут все рядом, под рукой», — говорит он. — Здесь есть все, что нужно для комфортной работы и жизни: офисы клиентов и бизнес-партнеров, банки, туристиче-

ские агентства и нотариальные бюро, кафе, рестораны. Это большой вертикальный город, удобный и современный».

Апартаменты в небоскребе, по мнению обоих спикеров, подходят всем: и бизнесменам, и продвинутой молодежи, иностранцам, даже семейным людям с детьми: «До Парка Победы, Филевской поймы, Новодевичьего монастыря — главных прогулочных зон — всего 10–15 минут на машине. А комфорт, безопасность и приватность обеспечены на высочайшем уровне».

«Восток» — дело тонкое

«Башня Федерация. Восток» еще не полностью сдана в эксплуатацию (сегодня здание эксплуатируется до 34-го этажа). Завершение всех строительных работ намечено на конец года. На текущий момент ведутся отделочные работы в торговой галерее на минусовых этажах, а также в лифтовых холлах этажей апартаментов. Из завершенных ключевых этапов стройки сегодня: застеклен купол атриума, демонтированы краны, запущены грузовые лифты. К декабрю будет разработан внешний строительный подъемник, а также заработают все пассажирские лифты (пока они ходят только до 49-го этажа).

Отделка общественных зон в небоскребе уже близка к завершению. Почти готовы атриум и южная входная группа в межбашенном пространстве.

В лобби апартаментов «Башни Федерация. Восток», как и в «Западе», тоже чувствуется отсылка к ар-деко и Нью-Йорку 30-х годов прошлого века. Светлые каменные колонны, темный мраморный пол. Предпочтение в отделочных материалах отдано натуральному камню. Дизайн лобби восточной башни мне понравился даже больше: он полностью соответствует духу «Москва-Сити»: узоры и орнаменты здесь гораздо скромнее, с элементами футуристического стиля, благодаря чему прекрасно вписываются в суперсовременное пространство делового центра.

В этой части «Башни Федерация» 127 апартаментов, но более половины из них уже проданы. Цены, по данным управля-

ющего партнера агентства недвижимости ZIP Realty Евгения Скоморовского, варьируются в диапазоне от 500 тыс. до 1,65 млн руб. за 1 кв. м в зависимости от площади и этажности. Самое доступное предложение — апартаменты площадью 79 кв. м на 69-м этаже небоскреба — обойдется покупателю в 43,3 млн руб. «Но до конца октября есть возможность приобрести апартаменты более выгодно: только десять лотов предлагаются по 460 тыс. руб. за 1 кв. м — специальное предложение от застройщика в связи с получением награды в престижном конкурсе Proestate Awards „Лучшие за 10 лет“ в номинации „Лучший архитектурный проект“, — дополняет Антон Герцен.

Апартаменты в «Башне Федерация» по-прежнему покупают в основном для собственного проживания. Сегодня, по мнению госпожи Литинецкой, количество инвесторов среди покупателей апартаментов в «Башне Федерация» не превышает 5%. «Причем инвестируют уже не для дальнейшей перепродажи, а для сдачи в аренду», — замечает она. — Например, апартамент площадью порядка 100 кв. м можно сдать за 250–300 тыс. руб. в месяц».

Выбирая лучшее из лучшего

Палитра апартаментов, представленных в деловом центре «Москва-Сити», сегодня крайне разнообразна. Только на первичном рынке у «Башни Федерация» пять конкурентов, где можно приобрести этот вид недвижимости: башни «Империя», «IQ Квартал», «Око», «Меркурий» и новый проект Neva Towers, строительство которого началось летом. А есть еще и «Город столиц», в котором не осталось первичных предложений, но на вторичный рынок апартаменты этого небоскреба выходят регулярно.

«Тем не менее в условном рейтинге небоскребов „Москва-Сити“, „Башня Федерация“ и „Город столиц“ считаются лучшими объектами комплекса, — уверяет управляющий агентством элитной недвижимости Point Estate Павел Трейвас. — При проектировании этих небоскребов застройщики очень серьезно продумали вопросы, касающиеся качества проживания: здесь лучше проектные и планировочные решения, высокие потолки». Директор департамента жилой недвижимости S.A. Ricci Сергей Егоров замечает, что в «Городе столиц» минимальная площадь апартаментов начинается от 106–108 кв. м, а в «Башне Федерация», которая выходила на рынок позже и у девелоперов была возможность проанализировать спрос на данном рынке, — от 70–80 кв. м, что делает проект более ликвидным.

«Кроме того, остекление в „Башне Федерация“ полностью панорамное — от пола до потолка, без малейших отступов, которые есть в некоторых других башнях, — продолжает господин Егоров. — И самое главное, в этом небоскребе установлено самое современное инженерное оборудование».

Технологии на высоте

В «Башне Федерация» использованы последние разработки в области энергосберегающих технологий, которые впервые применены для высотных зданий. Например, здесь установлено 67 скоростных лифтов (скорость движения кабины — до 8 м/сек.), многие из которых работают по системе «Твин».

Через каждые 20–30 этажей «Башни Федерация» расположены аутигерные этажи, основная функция которых — дополнительная устойчивость здания. Но в данном проекте эти этажи являются также и техническими, где установлено вентиляционное и другое инженерное оборудование.

Также в башне применяется система рекуперации тепла. Эта энергосберегающая технология основана на принципе повторного использования тепла удаляемого отработанного воздуха здания для подогрева свежего приточного воздуха, что позволяет управляющей компании сэкономить значительное количество энергии. Еще одна технологическая новинка — атермические стекла, которые летом фильтруют вредное солнечное излучение, а зимой минимизируют потери тепла.

Основной несущей конструкцией в «Башне Федерация» сделана центральная часть сооружения, где расположены лифтовые шахты. За счет этого конструкторам удалось снизить нагрузку по периметру, а также избавиться от большого количества несущих элементов. Конечно, в первую очередь это безопасность. Ярусы здания не опираются друг на друга, и даже если вдруг конструкция здания будет нарушена на каком-то конкретном этаже, то здание не разрушится. Но кроме того, это увеличивает жилое пространство и дает больше возможностей для планировочных решений. И как результат этого несущих колон в «Башне Федерации» немного и они сравнительно небольшие, а ширина между рамами остекления составляет 1,65 м. Это тоже своеобразный мировой рекорд.

Денис Тыкулов, главный редактор Элитное.РУ, специально для «Дома»



Группа ВТБ



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



ФОТО
СЕНТЯБРЬ
2016

ЖИВИ РЯДОМ С ПАРКОМ

Апартаменты с отделкой от итальянских дизайнеров
и сервисом уровня пятизвёздочного отеля

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

www.arena-park.ru

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



ВТБ Арена парк

