С какими проблемами столкнутся те, кто взял или собирается взять ипотечный кредит на квартиру в пятиэтажке | 14

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 23 марта 2017 №49 (6043 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

16 | Действительно ли «тронулся лед» на рынке загородной недвижимости?

18 | Какой арендный доход приносят частные домовладения в горном кластере Сочи

20 | Что обсуждали инвесторы на выставке недвижимости в Канне

Москва планирует окончательно избавиться от пятиэтажек первого периода индустриального домостроения. Программу массовой реновации только разрабатывают, но жители хрущевок уже снимают квартиры с продажи, ожидая выгадать на сносе, застройщики примериваются к освобождающимся площадкам, а риэлторы готовятся к большим переменам на рынке.

Слом эпохи

— тренд —

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

В ожидании расселения

— За две недели после объявления о новой программе сноса пятиэтажек количество звонков в нашу компанию увеличилось примерно на 25% за счет жильцов таких домов. Однако говорить, что жители хрущевок массово «соскакивают» со сделок мы не можем. Это скорее кратковременная реакция потребителей, испытывающих нехватку информации,— полагает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости».— Имеют место попытки собственников поднять продажную стоимость такого рода объектов вплоть до 10%. Однако при нынешней конъюнктуре рынка эти попытки не приведут к реальным сделкам.

На момент подготовки этого материала квартиры в хрущевках составляли 11,1% объема предложений на вторичном рынке московского жилья — это каждое девятое предложение. Из них по статистике «Инком-Недвижимости» 1,6% объектов располагалось в блочных домах, 4,9% — в панельных, а 4,6% — в кирпичных. Всего же продавалось 4506 квартир в пятиэтажках.

— Изменение поведения собственников заметно по сайтам-агрегаторам: ЦИАН и «Авито»,— рассказывает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.— Динамика добавления новых предложений о продаже хрущевок снизилась на 25%. Одновременно часть продавцов, уже выставивших свои квартиры на рынок, поспешила их отозвать — по крайней мере до того времени, пока не будет ясности с домами, попадающими в новую программу сноса.

Снятие объектов с продаж фиксируют и другие участники рынка.

— Эти продавцы рассчитывают не на подорожание своей недвижимости, а просто на получение нового, современного жилья,— считает управляющий партнер «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости» Марина Толстик.— Некоторые отказываются от продажи и решают сдавать жилье до сноса, но это единичные случаи.

— Что касается покупателей, то на их поведение анонсирование программы сноса хрущевок повлияло в еще меньшей степени,— уверена Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп».— Даже если и найдется какое-то число инвесторов, которые решат приобрести хрущевку в надежде получить впоследствии качественную новостройку взамен, они не предпримут никаких активных действий до оглашения конкретных сроков реализации программы.

С15

Скандинавский синдром

— северная столица —

О квартире от скандинавских застройщиков мечтают многие петербуржцы. За полтора десятка лет работы на строительном рынке Петербурга северные соседи заработали себе репутацию, которой впору позавидовать большинству местных застройщиков. Их проекты, по сути, трансформировались в отдельный сегмент — сегмент скандинавской недвижимости.

Зов предков

Любовь петербуржцев к скандинавской недвижимости имеет глубокие корни и некий романтический флер. «Со времен Российской империи Финляндия славилась профессионализмом мастеров и качеством строительных материалов»,— говорит председатель правления концерна «REIM Group Oy Ltd» Тимо Мултанен. Шведским архитекторам Петербург обязан домами, выполненными в стиле «северный модерн».

Действительно, врастать в петербургскую почву скандинавы начали еще три века назад. Впервые как строители Петербурга они проявили себя в 1715 году, когда для возведения Невского проспекта был использован труд 3 тыс. шведских военнопленных. Впоследствии в Петербурге была образована шведская диаспора, во владение которой в 1733 году по указу императрицы Анны Иоанновны официально была отдана Малая Конюшенная улица. С середины XIX века на ней стали появляться дома, построенные по проектам приехавших из Швеции архитекторов Карла Андерсона и Федора Лидваля. Именно они, а также финский зодчий Карл Аллар Шульман стали проводниками идей популярного в то время в Северной Европе национального романтизма, который в Петербурге переродился в северный модерн.

Впрочем, и в Финляндии, которая до 1917 года входила в состав Российской империи, русские архитекторы построили немало зданий. Хельсинки, например, задумывался Александром I как уменьшенная модель Петербурга, поэтому многие набережные и дома дореволюционной постройки в финской столице являются практически точной копией некоторых зданий в историческом центре Петербурга.

Однако, как известно, история развивается по спирали. Спустя почти два века уже финны пытаются построить в Петербурге маленькую Финляндию, однако повторить то, что они строят у себя на родине, в полной мере им не удается. Здесь как финны, так и шведы следуют только базовым постулатам скандинавского домостроения.

Без претензий

Одним из основных является минималистический и функциональный подход: экологичные материалы, неброские фасады, смещение архитектурного фокуса с экстерьера на интерьер. «Особенностью скандинавских проектов является эргономичность квартир: очень хорошо оформляются даже самые небольшие пространства, нет бессмысленной площади»,— говорит директор по маркетингу компании «Лемминкяйнен Строй» Ольга Семенова-Тян-Шанская. Конфигурация зданий зависит только от таких вещей, как инсоляция и возможность внедрения планировочных и инженерных решений — никому и в голову не придет спроектировать какую-нибудь бессмысленную башенку просто для красоты.

С18

реклама

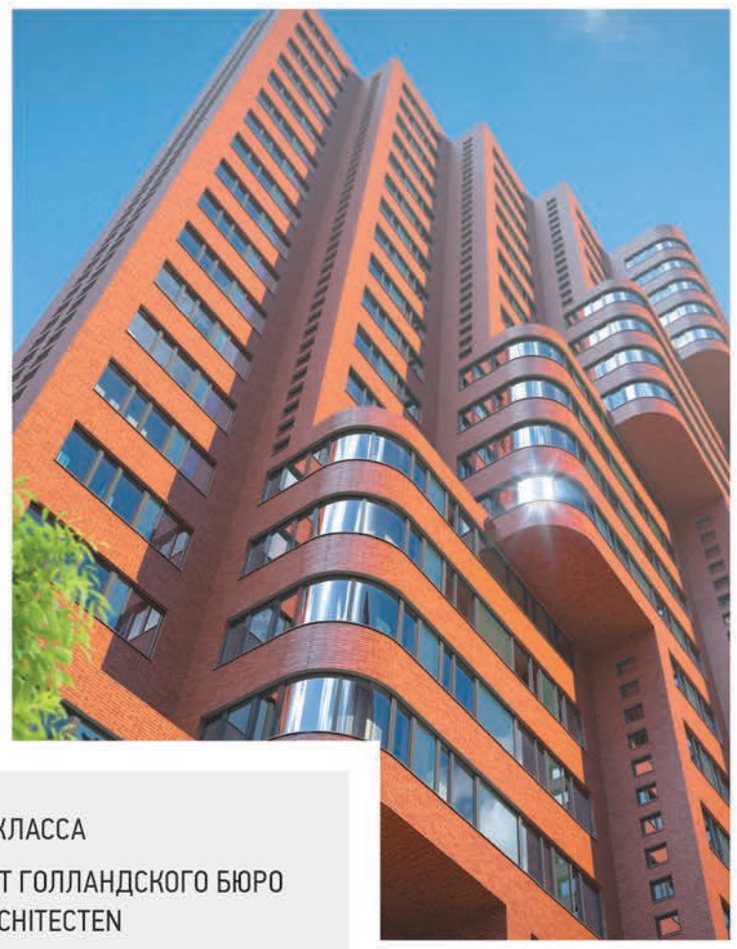
WELLTON PARK *

ГОЛЛАНДСКИЙ ДОМ

КВАРТИРЫ ОТ 5,4 МЛН РУБ.

ПОЛЕЖАЕВСКАЯ

Северо-Западный административный округ Москвы – один из самых динамично развивающихся районов столицы. Только в 2017 году здесь планируется возвести не менее одного миллиона квадратных метров жилья. Структура района постоянно улучшается, здесь формируется социальная инфраструктура, строятся дороги и проектируются станции метро. Новый этап развития округа начался в 2000 году, когда Концерн «КРОСТ» приступил к реализации крупнейшего проекта квартальной реконструкции в Европе – строительству жилого квартала Wellton Park.



- КВАРТАЛ БИЗНЕС-КЛАССА
- АВТОРСКИЙ ПРОЕКТ ГОЛЛАНДСКОГО БЮРО PAUL DE VROOM ARCHITECTEN
- ИННОВАЦИОННАЯ ХОРОШЕВСКАЯ ГИМНАЗИЯ
- ЗАКРЫТАЯ И ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ
- ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СПОРТ ВО ДВОРЕ

АРХИТЕКТУРА

Wellton Park – революционный проект столичной жилой застройки. В его проектировании принимали участие звезды архитектуры мировой величины. Сердцем квартала стал новый корпус «Голландский дом», представленный двумя зданиями переменной этажности (19 и 21 этаж) и построенный в лучших традициях амстердамской школы. Фасад дома удивляет разнообразием архитектурных решений. Так, еще одним проявлением наследия голландской школы стали окна или эркеры с двух сторон квартиры, а в облицовке использованы сочетания кирпича, стекла, дерева и камня.

ИНФРАСТРУКТУРА

В квартале представлен полный комплекс объектов торговли и услуг, культуры и досуга. Кроме того, в Wellton Park формируется спортивно-образовательный кластер, центром которого станет строящаяся инновационная Хорошевская гимназия. За уникальные архитектурные решения и внедрение в обучающую программу новаторской идеи развития у школьников IQ, EQ и VQ она претендует на звание лучшей школы России. Особое внимание в гимназии уделено спортивной составляющей. В здании оборудован 25-метровый бассейн и залы для занятий различными видами спорта: от гимнастики до единоборств.

КРОСТ концерн | узнайте больше на сайте: KROST.RU | 495 135 17 34

ООО «ПСФ «КРОСТ» Проектная декларация на сайте: www.krost.ru * Вэлтон Парк

дом градостроительство

Ипотека под снос

Перспектива сноса московских хрущевок ставит вопрос о привлекательности такого объекта в качестве инвестиционной недвижимости. Стоит ли сейчас покупать пятиэтажку, а уж тем более привлекать под нее кредит? Согласится ли банк дать такой кредит, и что делать, если хрущевка уже приобретена в ипотеку.

ОЛЕГ УАРСЕЕВ

— конфликты —

Дадут ли кредит?

Ипотека на покупку квартиры в хрущевке даже с перспективой сноса ничем не отличается от обычного кредита на вторичном рынке. Сейчас ставки по таким кредитам, по данным базы Банки.ру, находятся в пределах 10–12,5% годовых в зависимости от условий и срока кредитования. Однако теперь при покупке такой квартиры и банк, и покупатель будут учитывать планы по вхождению дома, в котором расположена квартира, в программу реновации. Причем какие именно дома в нее войдут, станет известно в лучшем случае осенью текущего года.

Именно эта размытость планов второй волны сноса хрущевок оставляет возможность для получения нового кредита на покупку таких квартир. В части жилищного кредитования в последние два года основной спрос, стимулируемый госпрограммой субсидируемой ипотеки, приходился на новостройки. «В 2016 году особым спросом пользовались кредиты на покупку недвижимости в новостройках, поэтому говорить о большой востребованности квартир в домах, подлежащих сносу, было бы неоправданно»,— отмечает руководитель по развитию сделок с недвижимостью Промсвязьбанка Елена Назаренко. «Ранее квартиры в хрущевках из-за их невысокой стоимости приобретали в основном молодые семьи,— говорит начальник управления по работе с партнерами Юникредит-банка Денис Алферов.— Но в связи с вводом программы госсубсидирования на новостройки в 2015–2016 годах они стали приобретать с помощью кредитных средств квартиры на первичном рынке жилья».

В стандартных условиях кредитования банки указывают, что приобретаемая недвижимость не должна располагаться в доме, предназначенном к сносу. «Банки закладывают в свои риск-модели возможность сноса жилья, и если клиент хочет купить квартиру в доме, который уже стоит в очереди на снос, вероятность того, что он получит кредит, существенно снижается»,— отметили в пресс-службе банка «Дельтакредит».

Однако теоретическая перспектива сноса не отменяет возможности получения кредита на покупку жилья в таком доме. «Если хрущевка будет соответствовать требованиям банка и не будет включена в план сноса, банк не вправе отказать в выдаче кредита»,— замечает Денис Алферов.

Поэтому как именно будут реагировать банки на запросы кредитов в домах, потенциально входящих в программу реновации, пока не ясно. «Можно предположить, что банки будут действовать исходя из изменений в ситуации,— говорит директор дирекции ипотечного кредитования банка ТКБ Вадим Пахаленко.— Мне неизвестно, чтобы другие игроки рынка как-то меняли свои ипотечные программы в связи с появлением информации о сносе хрущевок. Есть вероятность, что первые планы сноса появятся осенью, тогда же можно ожидать и реакции кредитных организаций. В общем случае банки, и наш в том числе, не дают ипотеку на квартиры, которые находятся в домах, стоящих в планах на снос».

Эта неопределенность планов сноса приобретаемой недвижимости в любом случае затруднит получение кредита. «С учетом того что нынешние московские власти действуют гораздо жестче — достаточно вспомнить снос ларьков, риски банков, выдающих ипотечные кредиты на покупку хрущевок, возрастают,— опасается председатель правления Риабанка Борис Липкин.— По метражу новые квартиры будут больше, и их стоимость, соответственно, будет выше, но надо понимать, что в соседнем доме квартиры предоставлять не будут. Соответственно, банки станут сильнее дисконтировать стоимость таких квартир, уменьшая суммы предоставляемых кредитов. И в первую очередь банки будут смотреть план сноса конкретных хрущевок и план переселения и уже от этого отталкиваться при принятии решения о выдаче кредита».

Альтернативный вариант покупки квартиры в реновируемом доме — предложить банку в залог другую недвижимость. «Приобрести в ипотеку квартиру в домах, подлежащих сносу, будет затруднительно, так как это один из стоп-факторов по предмету залога в большинстве банков,— предупреждает Елена Назаренко.— В то же время банки охотно предоставят ипотечный кредит на приобретение подобной квартиры под залог имеющейся недвижимости, тем самым исключив риски утраты предмета залога». Правда, стоить такой кредит для заемщика будет дороже. В Райффайзенбанке, например, такой кредит дадут под 11,5% годовых при первоначальном взносе от 15%.

Что взамен?

Основной смысл оценки перспективы покупки хрущевки в том, каким окажется предоставленное альтернативное жилье. Согласно внесенному в Госдуму законопроекту о реновации, собственники квартир в сносимых домах вправе рассчитывать на новую квартиру в том же районе или в другом районе в пределах административного округа. В других районах могут получить квартиру жители пятиэтажек в Центральном, Зеленоградском, Троицком или Новомосковском административных округах.

Как пообещал москвичам на своей странице «ВКонтакте» мэр столицы Сергей Собянин, компенсация будет производиться на тех же условиях, что и по первой программе. «Жилая площадь — метр в метр, с таким же количеством комнат,— уточнил градоначальник.— Прихожая, кухня и санузел по новым стандартам, как правило, больших размеров. Вместо квартиры в ветхом полуаварийном доме — добротная современная квартира». Как говорится в пояснительной записке к законопроекту, рыночная стоимость предоставляемых собственникам квартир в реновируемых хрущевках будет выше на 35% за счет увеличения метража по новым стандартам строительства.

«Если квартира в пятиэтажке приватизирована, то взамен власти должны предоставить жилье такого же метража,— разъясняет Денис Алферов.— Если квартира муниципальная, то из расчета социальной нормы на жилье. В Москве эта норма составляет 18 кв. м на человека. В соответствии с документами, регламентирующими снос пятиэтажек и обеспечение жильем их жителей, новые квартиры также должны иметь косметический ремонт. Выгода может заключаться в том, что квартира в хрущевке была без ремонта, соответственно, человек получает новую квартиру с ремонтом и в новом доме».

Впрочем, невозможно с точностью предугадать, окажется ли предложенная квартира равноценной в действительности, а не только на пунктире чиновничьих бланков. «Как сейчас происходит переселение: квартиры предоставляют в пределах одного и того же административного округа, но в самых неудобных районах,— рассуждает Борис Липкин.— Если хрущевка в Центральном округе, то переселяют, например, в дома на набережной Академика Туполева, ближайшее метро — „Бауманская“, „Курская“. Если в Юго-Западном округе — в Бутово. Люди, получая ордера, отказываются переезжать и обращаются в суды, а все эти судебные процессы занимают до двух лет».

Замена предмета залога

Основная сложность с кредитом у заемщика возникнет после официального включения дома в программу реновации. «Особых рисков для клиента нет, но стоит отметить, что, как правило, банки отражают в кредитном договоре или договоре ипотеки пункт о необходимости предоставления иного равноценного залога в случае утраты заложенного имущества,— говорит Елена Назаренко.— Таким образом, если дом, в котором расположена квартира, будет подлежать сносу, у банка остается право запросить иной равноценный предмет залога — например, это может быть квартира, предоставленная взамен утраченной, или потребовать досрочного исполнения обязательств по кредитному договору».

Согласно закону «Об ипотеке», в случае реальной угрозы утраты или повреждения заложенного имущества залогодатель обязан уведомить об этом залогодержателя, если он ему известен. Новая квартира также должна стать залогом по обслуживаемому кредиту. Кроме того, у банка возникает преимущественное право удовлетворения своих требований за счет нового имущества. Банк даже вправе потребовать досрочного погашения кредита, если компенсация не будет в полной мере обеспечивать исполнение его прав.

Причем значительная часть квартир в таких домах уже приобретена в ипотеку. «Квартиры в домах 1961–1970 годов постройки занимают в нашем активном портфеле 20,9%,— подсчитали в банке „Дельтакредит“.— Судя по тому, что оценочная стоимость таких квартир ниже, чем в среднем по портфелю, можно предположить, что существенную долю этих квартир составляют именно хрущевки. Средняя стоимость кредита на покупку квартиры 1961–1970 годов постройки в нашем портфеле — 2,26 млн руб.». Поэтому, если для будущих покупателей риски остаются потенциальными, то тем, кто уже выплачивает ипотечный кредит за хрущевку, в перспективе придется взаимодействовать с банком по поводу предмета залога.

И банки уже готовятся к решению вопроса о переоформлении залога по таким кредитам. ВТБ в ответ на запрос «Ъ-Дома» разместил официальный пост для своих заемщиков на странице ВТБ в Facebook. «Банки (группы ВТБ.— **„Ъ-Дом“**) готовы заменить предмет ипотеки на новый. Им может быть недвижимость, предоставляемая взамен жилья, подлежащего сносу, либо какая-то другая,— говорится в сообщении для клиентов.— При этом новая квартира должна соответствовать требованиям банка и быть не хуже изначальной по своим характеристикам». В течение десяти дней с момента получения уведомления о сносе дома, в котором расположена приобретенная в ипотеку квартира, клиент обязан проинформировать об этом банк. Одновременно клиент должен предоставить информацию о предполагаемом возмещении.

Как уточнили в ВТБ, «в рамках замены залога в ВТБ 24 и розничном бизнесе банка ВТБ меняется сам предмет обеспечения кредитного договора, новый кредит не выдается.

Расходы на эту процедуру незначительны: они связаны с оплатой государственной регистрации сделки и оформлением нотариальных заявлений».

Елена Пашутинская

Чистка по-британски

— мировой опыт —

История доступного жилья в Великобритании напоминает российскую, отличаясь отдельными деталями. Здесь тоже когда-то были построены свои «хрущевки», от которых со временем стали избавляться, а совсем недавно объявили о намерении снести «худшие из них». И в Британии обитатели квартир в таких домах и девелоперы со строителями имеют прямо противоположные точки зрения на снос морально и физически устаревшего доступного жилья.

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

В Англии тоже собрались сносить некомфортное жилье, хотя оно несколько отличается от наших хрущевок

Уродливое, но социальное

Английского «Хрущева» звали Клемент Ричард Эттли. Именно при нем, сменившем в 1945 году Черчилля на посту премьер-министра, началось массовое строительство доступного жилья для рабочего класса Великобритании. Впрочем, подобное строительство было продолжено при следующих правительствах, так что ничьего имени британское дешевое жилье не носит.

С 1946 по 1981 год в Великобритании было построено 5 млн домов, относящихся к категории социального арендного жилья (council housing). Многоэтажных, уродливых с точки зрения архитектуры. Но это были отдельные квартиры со всеми удобствами, а арендная плата была доступна малообеспеченным слоям населения. В подобных домах жили 42% жителей страны.

В 1980 году, при Маргарет Тэтчер, была проведена приватизация социального арендного жилья, но не бесплатная. По программе Right to Buy арендаторы получили возможность выкупить свои квартиры со скидкой 33–50% от полной рыночной стоимости. Платная приватизация пользовалась большой популярностью. К 1996 году программой воспользовались 30% жильцов, в частные руки перешло 2,2 млн домовладений. К настоящему времени 40% жилья, приватизированного по программе Right to Buy, сдается — по рыночным ценам, превышающим (как минимум на 20%, иногда намного больше) ту цену, которую платят за аренду обитатели неприватизированного жилья. В Лондоне с 1979 по 2015 год был выкуплен жильцами 41% квартир в социальном жилье, принадлежащем муниципальным органам власти.

В настоящее время в социальном жилье проживает 8% населения Великобритании. В то время как число квартир и домов, сдаваемых в социальную аренду, сокращалось за счет их выкупа, новое социальное жилье строилось слишком медленно. Местным органам власти не выделялось достаточно средств на эти цели. Жилищные ассоциации строили примерно вдвое меньше жилья, чем требовалось, зато имели превосходные финансовые показатели. В 2013–2014 годах было построено 30 тыс. единиц жилья, попадающего в категорию социального. Очередь на такое жилье из-за его дефицита достигла гигантских размеров. В 2015 году в ней числились 1,4 млн человек.

Стройка по плану

13 октября 2015 года правительство Великобритании внесло в парламент новый законопроект по жилищному строительству и планированию. Глава кабинета Дэвид Кэмерон охарактеризовал этот закон как «общенациональный крестовый поход с целью строительства жилья». Была поставлена цель — 1 млн новых единиц жилья к 2020 году, то есть 200 тыс. ежегодно.

В законопроекте были предусмотрены меры, направленные на борьбу с жилищным кризисом. Так, местные органы власти обязаны выделять часть домовладений для продажи как «первое жилье». Покупатели в возрасте не старше 40 лет, ранее не приобретавшие недвижимость, получат скидку 20% от рыночных цен. В случае продажи «первого жилья» в течение первых пяти лет продавец должен будет вернуть часть полученной скидки. Нынешние обитатели социального арендного жилья, имеющие высокий доход, должны будут вносить повышенную арендную плату, чтобы сохранить за собой право снимать это жилье. Правительство заверяло, что благодаря всем этим мерам поколение тех, кто снимает жилье, сменится поколением тех, кто покупает жилье. В планах правительства много места уделяется увеличению темпов строительства доступного жилья. Вопрос лишь в том, какое жилье считать доступным. Кандидат в мэры Лондона на выборах 2016 года Зак Голдсмит определял как «доступное» в британской столице жилье, цена которого не превышает £450 тыс. ($557 тыс.). По подсчетам организации Shelter, такое жилье доступно для тех, кто способен заплатить депозит в размере £98 тыс. и иметь заплату £77 тыс. в год. Таким критериям соответствуют всего 4% жителей Лондона. И это совсем не те люди, которые сейчас снимают муниципальное жилье. В провинции доступным жильем считается то, цена которого не превышает £250 тыс.

В январе 2016 года премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон объявил о программе реконструкции почти 100 «неблагополучных микрорайонов». Стоимость программы оценивается в £140 млн. В статье, опубликованной в газете The Sunday Times, господин Кэмерон писал, что в таких районах на голову может свалиться кусок бетонной плиты, а темные аллеи между многоэтажных домов — идеальная среда обитания преступников и наркоторговцев. По мнению Дэвида Кэмерона, подавляющее большинство участников лондонских беспорядков в августе 2011 года были обитателями подобных районов.

Протестанты и выгодополучатели

По оценке компании Savills, занимающейся инвестициями в недвижимость, благодаря сносу социального жилья в Лондоне можно будет добавить 360 тыс. новых единиц жилья и увеличить стоимость недвижимости в этих районах вчетверо. Дело в неэффективном использовании земли — больших незастроенных пространствах между домами. Дома средней этажности и дома ленточной застройки помогут использовать земельные участки более эффективно.

Противники правительственных планов сноса социального жилья утверждают, что «регенерация неблагополучных микрорайонов» выгодна лишь девелоперам, желающим построить дорогое жилье на месте доступного. А вместо слова «регенерация» недовольные сносом используют хлесткий термин «социальная чистка» (по аналогии с «этническими чистками»). Те, кто выкупил жилье в доме, принадлежащем муниципальному совету или жилищной ассоциации, получали при выселении денежную компенсацию. Но размер такой компенсации не позволял приобрести квартиру по рыночным ценам в том же районе, в котором находилось социальное арендное жилье. Тем, кто арендовал социальное жилье, предоставлялось другое социальное жилье. Но результат во всех случаях был один — переезд в районы с худшим качеством жизни, например на дальние окраины городов. В Лондоне, например, новое социальное жилье строится только на окраинах, а его качество оставляет желать лучшего.

Те немногие, кому удалось остаться в привычном старом районе, столкнулись с резким ростом арендной платы.

В последние годы отдельные микрорайоны социального арендного жилья в Великобритании, в том числе в Лондоне, были ликвидированы, хотя масштабов, какие предлагал господин Кэмерон, этот процесс не имел. Застройщиков обязывают отдавать определенный процент квартир в новостройках под социальную аренду, но они не торопятся выполнять эти требования. Так, в микрорайоне Хейгейт из 2535 запланированных к постройке домовладений на долю «социалки» приходится лишь 79.

Проекты сноса социального жилья неоднократно наталкивались на серьезное сопротивление жильцов. В Лондоне вопрос стоит особенно остро. В 2014 году группа молодых мам, которых должны были выселить из социального жилья в районе Ньюэм за пределы Лондона, решили не покидать столицу и самовольно заняли четыре квартиры в предназначенном под снос доме, принадлежащем муниципальному совету. Они развернули кампанию борьбы за свои права и одержали победу. 40 семьям удалось получить разрешение местных органов власти на то, чтобы остаться в социальном жилье. После этого несколько участниц кампании поставили спектакль «Страна трех многоэтажек», рассказывающий их историю, и стали показывать его в микрорайонах, где расположено предназначенное к сносу жилье, чтобы привлечь внимание к проблеме и вдохновить на борьбу товарищей по несчастью.

В марте 2016 года в Лондоне состоялась многотысячная демонстрация. Люди протестовали против того пункта законопроекта, по которому хорошо обеспеченные обитатели социального жилья должны будут платить за него по ценам свободного рынка. К хорошо обеспеченным законопроект относит тех, чей совокупный семейный годовой доход превышает £40 тыс. для Лондона, £30 тыс. для остальной Британии. По мнению протестующих, в случае вступления этого пункта в силу тысячам людей придется покинуть свои дома.

Жилищная политика стала предметом яростной межпартийной борьбы. Находящиеся в оппозиции лейбористы критикуют жилищный законопроект консерваторов. По их оценке, в случае его утверждения к 2020 году число домовладений, принадлежащих муниципальным органам власти, уменьшится на 190 тыс. (и эта оценка была сделана до того, как стало известно о планах снести 100 «худших» микрорайонов). В палате лордов британского парламента, где консерваторы в меньшинстве, в проект было внесено множество поправок, затрагивающих все его основные пункты. Например, время перепродажи без финансовых потерь было увеличено с 5 до 20 лет, совокупный семейный годовой доход, обладателей которого следует считать обеспеченными, поднят с £30 тыс. до £40 тыс. в Лондоне и до £30 тыс. за его пределами. При этом «обеспеченная» семья, зарабатывающая £40 тыс. в год, не сможет себе позволить покупку «доступного» жилья в британской столице.

Критики программы «регенерации» 100 «неблагополучных» микрорайонов в исторических центрах городов заявляют, что £140 млн, выделенных на это, не хватит даже на то, чтобы оплатить работу бульдозеров, сносящих здания. О том, чтобы это хоть в какой-то степени помогло решению проблемы доступности жилья, и речи нет.

Алексей Алексеев

дом градостроительство

Слом эпохи

— тренд —

с13

К тому же пока неизвестно, каким будет альтернативное жилье. Скорее всего, построят достойную замену хрущевкам.

В программе сноса пока и правда сплошные неопределенности. Московское правительство выдает информацию о ней малыми порциями. Известно только, что в программу планируется включить 8 тыс. пятиэтажек. По оценкам мэрии, это 25 млн кв. м жилья и 1,6 млн жителей

— Разработка программы только началась. Единственный человек, который комментирует эту тему,— сам мэр Москвы,— сообщили «Ъ-Дому» в пресс-службе столичного стройкомплекса.

На момент сдачи номера запрос «Ъ-Дома» оставался без ответа.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Интерес с оговоркой

— 1,7 тыс. хрущевок по первой программе сносили 17 лет. Новая программа по сносу 8 тыс. пятиэтажек «второй волны» будет рассчитана по самым оптимистичным прогнозам на 20 лет,— прогнозирует генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина.— Общую программу сноса составят только к концу 2017 года, а детальная разработка может занять еще пару лет. Таким образом, непосредственно работы по сносу начнутся как минимум года через два-три.

— Привлечение девелоперов (а без их участия шансы реализовать проект практически равны нулю) приведет к увеличению общего объема строящегося жилья примерно в два-три раза. То есть вместо 25 млн кв. м жилья появится примерно 50–70 млн кв. м — столько ежегодно вводится во всей России,— считает Мария Литинецкая.

Главным источником информации о будущей программе можно считать законопроект, который вечером 10 марта внесла в Госдуму группа московских депутатов. Он должен стать юридической базой будущей программы реновации и, в частности, предлагает упрощенный порядок освобождения квартир от жильцов. Когда правительство Москвы включит дом в планы реновации, собственников и нанимателей можно будет выселить в двухмесячный срок. После того как городские власти направят им предложения о замене жилья на равнозначное у жильцов будет 60 дней на то, чтобы согласиться на переезд. Дальше власти смогут действовать в судебном порядке. Это как раз такая мера, которой ждут застройщики для участия в этом проекте.

— Проект станет максимально интересен девелоперам, если сложности, связанные с расселением граждан из хрущевок, возьмет на себя город. Кроме того, процесс реализации программы должен быть динамичным, а для этого необходимо, чтобы власти Москвы подготовили и приняли соответствующие законодательные акты,— говорит первый заместитель председателя правления корпорации «Баркли» Александр Красавин.

— Интересными такие проекты будут, если город возьмет на себя обязательство по переселению граждан из сносимых домов по согласованному с инвестором графику,— подтверждает Сергей Нотин, директор по инвестициям девелоперской компании «Сити-XXI век».— Также важно, чтобы уже в рамках первой очереди строительства инвестор мог построить площади в достаточном объеме как для переселения, так и для реализации на рынке.

В общем, освобождение от жильцов — условие важное, но недостаточное.

— Нашей компании было бы интересно участие в реновации хрущевок, если бы во вновь построенных домах городу необходимо было передать примерно 30% квартир и 20% машино-мест,— добавляет Сергей Ильясаев, генеральный директор Rezidential Group, девелопера ЖК «Пироговская ривьера».

Сергей Новиков, директор по стратегическому развитию ГК «Премьер», надеется на некоторые послабления в сфере регулирования:

— Интерес к проекту будет повышен, если город предложит девелоперам льготные технические условия по подключению к сетям или даст возможность немного повысить плотность застройки или этажность. Если разрешит отказаться от строительства затратных подземных паркингов при сносе хрущевок или позволит обеспечить жителей жилого комплекса не 100% машино-мест, а 50% в районах, где хорошо развита транспортная инфраструктура.

Восток и запад

Впрочем, едва ли не главный вопрос — где именно строить. Генеральный директор компании «Эталон-Инвест» Даниил Селедчик иллюстрирует это на примере прошлой программы сноса московских пятиэтажек:

— Интерес девелоперов к ней заметно снизился после того, как закончились наиболее привлекательные площадки в престижных районах, благоприятные в экологическом плане и имеющие хорошую транспортную доступность.

— Среди наиболее интересных районов, в которых планируется реализовать программу редевелопмента, стоит выделить Пресненский, Можайский, Очаково-Матвеевский, Хорошево-Мневники, Зюзино, Гагаринский и Академический. Все эти районы расположены на престижных центральном, западном и юго-западном направлениях, обеспечены транспортной, а также социальной инфраструктурой,— полагает президент ГК «Инград» Анатолий Францев.

Сергей Ильясаев считает перспективными Замоскворечье, Красносельский, Таганский и Пресненский районы, проспект Вернадского и Очаково. Менее интересными ему представляются Перово, Новогиреево, Кузьминки и Свиблово. Беда в том, что далеко не все пятиэтажки расположены в привлекательных для застройщиков ЦАО, ЗАО и ЮЗАО.

— Наибольшее количество таких домов находится в Восточном и Юго-Восточном округах — самых «непрестижных» районах столицы, в которых минимальное число новостроек и стоимость квадратного метра ниже средней по Москве,— констатирует коммерческий директор компании GLINCOM Иван Татаринов.

Конечно, девелоперы находят заманчивые районы и в других частях города. Сергей Ильясаев называет Северное Тушино и 41–45-й кварталы Измайлово. Генеральный директор INTEGRO Group Тимур Давыдов считает удачными для редевелопмента любые территории, расположенные недалеко от метро и одновременно рядом с зелеными зонами. Например, квартал пятиэтажек у метро Царицыно, ограниченный Луганской, Каспийской и Ереванской улицами.

— Там на месте снесенных пятиэтажек можно возвести жилье не ниже комфорт-класса со всей сопутствующей инфраструктурой,— убежден Тимур Давыдов.— Подобные кварталы есть у метро «Речной вокзал» и «Филевский парк». Впрочем, тут вероятны трудности переговоров с жильцами пятиэтажек: многие из них, зная преимущества проживания рядом с метро, пусть и не в самом комфортном доме, могут отказаться от переезда.

— В Москве в принципе отсутствуют районы, с которыми неинтересно работать,— считает директор по стратегии развития ГК А101 Леонард Блинов.— Уверен, что, строя дома экономкласса на юго-востоке города, девелопер может получить гораздо больший объем продаж, чем тот, кто осваивает земли в ЦАО, строя там бизнес-класс.

Тип строящегося жилья будет очень зависеть от района.

— Городская программа, возможно, охватит исторические части города — район Ленинградского и Ленинского проспектов, Рублевского шоссе и другие. В такой локации строить массовое жилье невыгодно, поэтому на месте снесенных пятиэтажек будут появляться объекты бизнес-класса,— полагает старший вице-президент «Галс-Девелопмент» Леонид Капров.

«Галс-Девелопмент» уже участвует в расселении хрущевок по предыдущей городской программе и строит на их месте жилье более высокой ценовой категории:

— Мы ведем строительство жилого квартала бизнес-класса «Достояние» в Кунцево общей площадью 66 тыс. кв. м на месте ветхих домов в квартале 20 по улице Ярцевской, снос которых мы завершили в феврале 2016 года. Для нашего проекта мы выбрали классический архитектурный стиль «сталинский ампир» как наиболее подходящий историческому району города. Именно такая архитектура должна в будущем формировать облик Москвы. Мы планируем развивать новые площадки в Кунцево, в стадии проектирования сегодня находится около 200 тыс. кв. м жилья.

В том же районе на месте хрущевок строятся и комплексы бизнес-класса: Vander Park, Wellton Park. А для менее престижных районов подойдет и застройка попроще.

— У «Баркли» в портфеле есть аналогичные проекты. Например, «Баркли Медовая долина» в Новой Москве. Мы смогли предложить то, чего хочет покупатель: квартиры-студии, где уже имеется качественный ремонт от застройщика, где на этапе проектирования девелоперы подумали о парковках, детсадах, школах,— рассказывает Александр Красавин.

Имеются у участников рынка и определенные опасения по поводу будущей застройки зон реновации.

— За пределами Третьего транспортного кольца, как правило, возводятся дома вплоть до 25 этажей, что приводит к росту нагрузки на локальную инфраструктуру и транспортной напряженности,— напоминает Иван Татаринов.— Если не решать эти проблемы, все столичные районы за ТТК рискуют повторить судьбу Выхино и Жулебино, которые не справляются с пассажирским потоком из новых построенных микрорайонов за МКАД. В идеале новые проекты должны представлять собой жилье с ограничениями этажности.

Гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Наталья Шаталина полагает, что дешевые объекты на месте бывших пятиэтажек окажутся в меньшинстве:

— Да, муниципальное жилье преимущественно будет возводиться экономкласса, но рыночные проекты в основной массе будут относиться к сегменту «комфорт». На тех территориях, которые будут отданы под реновацию девелоперам, класс жилья будет определяться исходя из локации и концепции проекта. Среди рыночных проектов в сегменте «эконом» будет построено не более 5–10%.

Спрос меньше, предложение больше

— Программа таит в себе большие риски. Строго говоря, даже сегодняшний объем первички рынок выдерживает с трудом, учитывая соотношение спроса и предложения. Причем наиболее динамично развивающимся становится именно массовый сегмент жилья,— предупреждает Мария Литинецкая.— Уже сейчас предложение превышает спрос на новостройки примерно в два с половиной раза. Общий объем строящегося сегодня жилья в столице достигает 16 млн кв. м, а предложения на рынке — примерно 3 млн кв. м. Даже если программа растянется на 25 лет, а общий объем нового жилья составит 65 млн кв. м, то каждый год в столице будет вводиться дополнительно 2,6 млн кв. м жилья. Сейчас ежегодный ввод составляет примерно 3,5 млн кв. м — не трудно догадаться, что даже в столь размеренном режиме реализации программы объем предложения на рынке новостроек возрастет критически. Он может погрузиться в долгую ценовую стагнацию. Выход может быть найден, если власти согласятся выкупить квартиры в уже существующих проектах и переселить туда часть жителей пятиэтажек.

Руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов думает иначе:

— В пределах МКАД на первичном рынке жилья сейчас практически нет квартир экономкласса, самые дешевые объекты относятся преимущественно к комфорт-классу, причем спрос на них превышает предложение. И рынок первички может выдержать весьма большой объем ввода жилья экономкласса, так как оно будет востребовано у покупателей.

— К глобальному изменению рынка новостроек эта программа вряд ли приведет,— рассуждает Ольга Широкова, директор департамента консалтинга Knight Frank.— В первую волну расселения пятиэтажек сносили около 300 тыс. кв. м в год. Сейчас же планируется снести 25 млн кв. м, так что даже если темпы расселения утроятся, выполнение программы займет более 25 лет. С другой стороны, с точки зрения рыночного предложения на месте сносимых 25 млн кв. м можно простроить примерно 100 млн кв. м. Тогда при использовании одной трети под расселение две трети, выходящие на свободный рынок, составят около 2 млн кв. м, что при ежегодных темпах поглощения на уровне 3 млн кв. м выберет практически всю емкость рынка.

Спрос при этом, наоборот, упадет.

— Инициатива властей приведет к снижению спроса на новостройки со стороны тех владельцев квартир в хрущевках, которые собирались улучшать жилищные условия самостоятельно. Пообещав им новое жилье взамен уже имеющегося, чиновники автоматически вычеркнули их из круга потенциальных покупателей квартир в новых домах,— говорит руководитель премии Urban Awards Ольга Хасанова.

Проекты за МКАД, особенно в Новой Москве, оказываются в зоне риска.

— В свое время Новая Москва мыслилась как альтернативная площадка для развития столицы, новый центр роста, где можно сосредоточить деловую и социальную активность жителей, которым стало тесно в прежних пределах Москвы,— говорит Мария Литинецкая.— Однако теперь новый очаг редевелопмента появляется в старой Москве, что, естественно, создает конкуренцию ТиНАО.

— Появление на первичном рынке новостроек по ценам, сопоставимым с подмосковными, приведет к перераспределению спроса в их сторону от новостроек ближнего Подмосковья и Новой Москвы,— уверен Александр Шибаев из Blackwood.— Этот тренд уже стал одним из определяющих на рынке экономжилья Москвы в 2016 году.

А вот Леонард Блинов полон оптимизма:

— Новая Москва развивается как территория с принципиально новой инфраструктурой и идеологией городской среды. Старая Москва, даже наполнившись новостройками, никак на рынок Новой Москвы не повлияет. Квартальная застройка преобразит жилую старую часть города, не поменяв окружение, а уже сегодня в Новой Москве вы можете купить жилье в концептуально новых жилых комплексах с достаточным объемом инфраструктуры, «дворами без машин», значительной рекреационной зоной.

Впрочем, реновация пятиэтажек может изменить нечто большее, чем относительную привлекательность разных районов застройки. Возможны серьезные изменения соотношения сил на рынке.

— В случае реализации программы исключительно силами города, например управлением гражданского строительства (УГС), программа реновации жилого фонда станет большим конкурентом для остальных участников рынка,— рассуждает Александр Шибаев.— По итогам 2016 года УГС уже стало крупнейшим застройщиком Москвы, обогнав по продажам всех частных застройщиков города (около 10% спроса). В дальнейшем с помощью этой программы город сможет еще больше нарастить свою долю на рынке жилья.

Такая возможность не исключена. Внесенный в Госдуму законопроект предполагает наличие единого заказчика. Но программа реновации пока только разрабатывается, и в ней еще хватает неопределенности. Так что все участники процесса могут надеяться на лучшее. Застройщики — на удобные условия участия в проекте, жители — на выгодное переселение, а риэлторы — на то, что масса новостроек на месте пятиэтажек не обрушит рынок.

Антон Никитин

РЕКЛАМА

ДОМ ЦЕНЫ

Пробуждение покупателя

Загородный рынок после новогодних праздников ожил, демонстрируя позитивную динамику во всех ценовых сегментах. Ажиотажный сброс объектов на вторичном рынке закончился, но эта часть рынка по объему настолько превышает «первичку», что реальные шансы продать дорогостоящий дом у большинства собственников по-прежнему невелики.

— загород —

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Загородные домовладения начали конкурировать с городскими квартирами в своем ценовом сегменте

И рост, и спад

Для некоторых загородных девелоперов итоги февраля стали поводом для гордости, другие отмечают снижение продаж по сравнению с январем, но все одинаково позитивно настроены в отношении предстоящей весны. «После спада в предыдущие месяцы сложилось ощущение, что рынок начал оживать,— делится наблюдениями Дмитрий Гордов, генеральный директор Landwerk (реализует поселки клубного формата в сегментах эконом-, комфорт- и бизнес-классов).— Практически в каждом нашем проекте выполнен план продаж, а за счет перевыполнения плана в части поселков „средняя по больнице“ получилась даже выше ожиданий». Застройщик отмечает, что 80% февральских сделок пришлись на относительно дорогие лоты со 100-процентной оплатой.

Другая картина в «Kaskad Недвижимость» (застраивает поселки таунхаусов), где по итогам последнего месяца зимы отмечают как уменьшение количества входящих звонков, так и снижение числа сделок — в среднем на 9% по всему портфелю проектов в сравнении с весьма успешным январем. «В целом это умеренно негативные показатели, которые не вселяют в нас серьезных опасений, особенно на фоне того роста звонков и входящего трафика на наших сайтах, который мы видим уже сейчас, по итогам первой декады марта»,— считает Артур Григорян, генеральный директор компании.

Февраль был хуже января и для Optiland (застраивает коттеджные поселки бизнес-класса), однако намеченный план продаж здесь все-таки удалось выполнить на 95%, рассказывает Максим Сухопаров, бизнес-директор компании. Основную причину январского превосходства он видит в том, что часть сделок, которые здесь не успели закрыть в декабре, была перенесена на начало года. А вот в Villagio Estate в феврале было очень много показов — почти на 30% больше, чем в январе, однако большинство сделок отодвинулось на март, замечает Валентин Зуев, ведущий эксперт компании.

Но есть и такие девелоперы, у которых в феврале динамика по одним проектам положительная, а по другим все наоборот. Управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» (застраивает малоэтажные поселки в Новой Москве) Владимир Яхонтов утверждает, что в поселке «Андерсен» спад продаж составил 30% относительно января и декабря 2016 года, а в «Острове Эрин», напротив, был зафиксирован рост на 20% по сравнению с предыдущим месяцем.

Что касается классической загородной недвижимости, продолжает эксперт, то декабрь и январь были традиционно провальными месяцами по сделкам, а вот февраль оказался активным. «Были получены авансы по сделкам, которые предположительно должны закрыться через один-полтора месяца,— рассказывает он.— По сравнению с предыдущим месяцем их число увеличилось на 120%, относительно февраля прошлого года отмечается рост на 10%».

И тут ипотека

Загородные застройщики эконом- и комфорт-классов, как и городские, уповают на ипотечные предложения банков, которые постепенно становятся все доступнее их покупателям. «Удельный вес ипотеки в общей структуре сделок увеличился, доля таких сделок выросла на 5% по сравнению с предыдущим годом»,— замечает Владимир Яхонтов. По его словам, все большей популярностью пользуются комплексные программы, включающие помимо ипотечного кредит на отделку дома или квартиры, при условии что его ставка будет сопоставима с ипотечной.

Например, совместный продукт банка «Возрождение» и компании «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» предусматривает, что заемщик получает ипотечный кредит на покупку дома или квартиры, а в дальнейшем имеет возможность взять еще один кредит — на отделку. «Ставка по нему будет равняться 13,5% годовых, в то время как минимальная ставка по потребительским кредитам сегодня составляет 16% годовых»,— подчеркивает эксперт.

Артур Григорян знает о том, что крупнейшие ипотечные банки приступили к разработке новых решений по базовым ипотечным программам. «Несомненно, весной этот процесс подойдет к своему логическому завершению и мы увидим новые интересные программы, которые также повлияют на потребительский спрос»,— надеется застройщик.

В майке лидера

Наконец, встречаются и такие застройщики, от которых веет безудержным оптимизмом — и все благодаря ценовой политике. «Мы начали реализацию коттеджного поселка бизнес-класса „Акиньшино“ в 18 км от МКАД по Киевскому шоссе, и проект буквально «рвет рынок,— делится впечатлениями Максим Лещев, генеральный директор ГК „Гео Девелопмент“.— За первую неделю мы заключили десять сделок, а обычно это считается очень успешным показателем для целого месяца».

Главная причина такой впечатляющей динамики заключается в том, что домовладения в поселке конкурируют с городскими квартирами — и в первую очередь по цене. «Если изучить рынок вокруг, то мы увидим типичный формат — это участки 12–15 соток по цене 700–800 тыс. руб. за сотку,— продолжает застройщик.— В нашем поселке сотка обойдется в 250 тыс. руб., а нарезку мы предлагаем по 7 соток. Таким образом, за дом с участком владелец заплатит чуть более 3 млн руб.».

В элитном сегменте тоже появились свои «желтые майки». Юрий Назаров, управляющий партнер «Артэко» (застраивает одноименный клубный поселок на Новорижском шоссе в 30 км от МКАД), рассказывает, что проект его компании находится на стадии завершения строительства первой очереди. «И хотя продажи мы официально начинаем только с апреля, фактически они начались уже с середины февраля без каких-либо объявлений с нашей стороны,— заявляет он.— 2 дома из 12 уже проданы».

Интересно, что, по сведениям Knight Frank, в этом поселке предлагаются 32 уже возведенных коттеджа площадью от 300 до 412 кв. м, которые расположены на земельных участках от 11 до 43 соток. А как утверждают в «Метриум групп», «Артэко» состоит из 60 домовладений.

И у забора тоже

В российском представительстве Savills подсчитали, что совокупный объем предложения по всем проектам, представленным на высокобюджетном рынке Подмосковья, составляет порядка 1 тыс. лотов, включая коттеджи, таунхаусы и участки. «В настоящее время мы отмечаем незначительное изменение объема предложения в этом сегменте по сравнению с концом прошлого года: снижение составило около 2%»,— добавляет Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости компании.

Олег Михайлик, заместитель директора по городской и загородной недвижимости Knight Frank, вспоминает о том, что происходило в прошлом году: «На протяжении всего 2016 года на первичном загородном рынке в элитном сегменте происходило вымывание ликвидного предложения. За это время число коттеджей, выставленных на продажу, сократилось на 20%, что связано как с изменением структуры предложения, так и отсутствием новых проектов в данном сегменте».

Объем предложения на элитной «первичке» постоянно снижается, поскольку продажи медленно, но идут, подтверждает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate: «С рынка постепенно уходят даже не самые ликвидные объекты: участки у забора, вдоль дорог, рядом со стройкой и так далее». Новые же поселки выходят крайне редко, и число домовладений в них невелико, сетует он. Из новых проектов он приводит в пример коттеджный поселок с готовыми домами около деревни Борки. «Но первый дом „под ключ“ там будет готов только в сентябре,— уточняет эксперт.— И один этот проект, включающий 60 домовладений, не в состоянии что-то изменить на рынке, где только на „вторичке“ продается 2 тыс. объектов».

Поскольку объем предложения на первичном рынке сокращается, цена постепенно растет, продолжает Тимур Сайфутдинов. По его данным, например, прошлым летом минимальная стоимость участка в КП «Миллениум Парк» составляла 1 млн руб. за сотку. Сегодня она равна 1,1 млн руб. за сотку, а на «вторичке» самые интересные ликвидные участки стоят сегодня 1,3 млн руб. за сотку.

Торг приветствуется

Логично, что при таком раскладе сил покупатели начинают проявлять больше интереса к вторичному рынку, на котором, как говорят эксперты, практически прекратился массовый ажиотажный сброс недвижимых активов. «Сейчас ситуация спокойная как с точки зрения спроса, так и предложения,— отмечает Олег Михайлик.— Вторичная загородная недвижимость быстро продается при хорошем дисконте, в среднем он достигает 20–30% от стартовой стоимости, но может доходить и до 50%».

Несмотря на все проблемы вторичного рынка — засилье неликвида, завышенный ценник, в феврале число просмотров выросло на 24% по сравнению с аналогичным месяцем 2016 года, говорит Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум групп». «Тем не менее снижение цен продолжается, и это основная тенденция,— утверждает он.— С начала года объекты, номинированные в рублях, подешевели на 2,4%».

Тимур Сайфутдинов считает вторичный рынок драйвером загородного спроса. «Однако сделки там заключаются, только если появляется дисконтное предложение,— говорит он.— Так что бюджеты реальных сделок снижаются». Эксперт полагает, что за год при участии агентств недвижимости во вторичном элитном сегменте закрывается около 200–300 сделок. «Это примерно десятая часть рынка. Таким образом, срок экспозиции объекта вырос в среднем до десяти лет».

Разумеется, если предложение ликвидное, а собственник готов торговаться, то весь процесс продажи может уложиться в полгода, а иногда и быстрее. Правда, замечает он далее, примеров, когда дом, которому красная цена 50 млн руб., упорно пытаются продать за 100 млн руб., рынок насчитывает около 70–80%, так что шансы большинства продавцов невелики.

Марта Савенко

Ажиотаж закончился

— город —

Февральские цифры московского Росреестра по новостройкам откатились на уровень августа—сентября прошлого года, а в Подмосковье в прошедшем месяце и вовсе зарегистрировано наименьшее количество сделок по ДДУ за последние полгода. И все это на фоне растущего объема предложения, который демонстрирует исторические максимумы во всех ценовых сегментах. Эксперты тем не менее придерживаются осторожного оптимизма, объясняя происходящее самыми разными причинами, главные из которых — ожидание снижения ставок по ипотеке и падение курса доллара.

«Вторичка» помолодела

В феврале управление Росреестра по Москве зарегистрировало 3253 сделки по договорам долевого участия. И хотя этот показатель на 83% превышает традиционно низкий январский, все же по сравнению, например, с ноябрем прошлого года он ниже на 15% (тогда было зафиксировано 3844 ДДУ). Еще хуже в феврале обстояли дела у ипотеки: 2745 сделок, таких цифр не было с июня 2016 года — и минус 22% от ноябрьского уровня (3539 сделок).

В Подмосковье падение спроса на новостройки наблюдалось всю осень, исключением стал лишь декабрь, когда было зарегистрировано 8909 ДДУ и 20 169 ипотечных сделок. В январе произошло ожидаемое падение на 23% и 28,4% соответственно, но тревожным сигналом стал тот факт, что февральские цифры по новостройкам против обыкновения не только не превысили январские, но и продолжили снижаться. На первичном рынке было совершено на 41% меньше сделок, чем годом ранее,— всего 6090, а кроме того, это минимальный показатель за последние полгода. Число ипотечных договоров выросло к январю всего на 5%, составив 15 151, и надо отметить, что с сентября по декабрь все ежемесячные показатели были выше.

Причин у «плохого февраля» сразу три, считает Дмитрий Котровский, управляющий партнер «Химки Групп»: это зависимость первичного рынка от вторичного, растущая конкуренция и ожидания покупателей. Спрос, «запаянный» в имеющихся у граждан метрах, которые многие из них более полутора лет не могли продать, соответственно, не мог реализовываться в покупке нового жилья.

Перетягивание спроса между Москвой и областью, наблюдавшееся весь прошлый год, теперь отходит на второй план, продолжает эксперт. Куда важнее конкуренция строящегося жилья с только что построенным. «Многие объекты, которые начинали строиться в „жирные“ 2013–2014 годы, еще в середине 2016-го были лотами на первичном рынке, а уже в конце года их ввели в эксплуатацию,— поясняет он.— Теперь квартиры в них относятся к вторичному рынку, и так их учитывает Росреестр». При этом цены в таких домах могли не подниматься год и более даже ввиду повышения стадии строительства, добавляет Дмитрий Котровский. По его мнению, объем этой «молодой вторички» на рынке в ближайший год будет нарастать.

В ожидании потепления

Покупатели, в свою очередь, после отпускного января ждали разного: резкого падения цен на рынке недвижимости, снижения ставок по ипотеке, очередного валютного скачка, потепления в геополитической обстановке. На сезонное снижение покупательской активности наложилось множество факторов: и отмена господдержки ипотечного кредитования, и укрепление рубля, которое повлияло на спрос в высокобюджетном сегменте, и вымывание спроса за счет активных предновогодних скидок, считает Елена Коханова, руководитель отдела аналитики ГК Insigma.

В Glincom в феврале зафиксировали снижение обращений на 10%, а сделок — на 14%. «Однако говорить о каком-либо тренде пока преждевременно: мы видим скорее нормальную сезонность, свойственную нашему сегменту»,— оговаривается Иван Татаринов, коммерческий директор компании, и добавляет, что весной ожидает роста продаж.

Некоторые девелоперы, впрочем, рапортуют о февральских успехах. «Мы видим постепенное восстановление спроса на жилье после традиционного сезонного спада в январе,— заявляет Яна Максимова, директор по информационной политике и PR Urban Group.— По нашим локациям он вырос на 20–25%». Она утверждает, что количество броней в ее компании в феврале приблизилось к рекордному уровню декабря, а текущие показатели сопоставимы с ноябрем прошлого года.

«Дон-Строй Инвест», в свою очередь, не скупится на точные цифры. «За февраль этого года в наших объектах было продано 8590 кв. м жилья на общую сумму 2,435 млрд руб., в то время как в ноябре 2016-го — 10 805 кв. м на сумму 2,679 млрд руб.»,— говорит Ирина Прачева, первый заместитель генерального директора компании. По ее мнению, разница не столь существенна, тем более что в ноябре на рынке традиционно начинается предновогодний ажиотаж, а в феврале еще ощущается «постпраздничная спячка».

Несостоявшийся обвал

Объемы предложения в московских новостройках продолжают расти, и их суммарный объем, по данным «Метриум групп», превысил 40 тыс. лотов во всех классах. «Это беспрецедентный уровень предложения на первичном рынке»,— считает Мария Литинецкая, управляющий партнер компании. В массовом сегменте, по ее сведениям, общее число представленных в продаже квартир с начала 2017 года возросло на 17% и достигло 20,75 тыс. объектов, а по итогам декабря прошлого года этот показатель равнялся 17,76 тыс. Причем у Владимира Каширцева, генерального директора компании «Азбука жилья», еще более впечатляющие цифры: «На первичном рынке жилой недвижимости эконом- и комфорт-классов в „старых“ границах Москвы в конце февраля на продажу было выставлено порядка 26,9 тыс. квартир, или около 1,58 млн кв. м».

Предложение опережает спрос, и это оказывает негативное влияние на цены, говорит Мария Литинецкая. С начала года, по данным ее компании, стартовали продажи уже в 16 проектах во всех ценовых сегментах, исключая только эконом, а средняя стоимость квадратного метра в массовом сегменте столицы снизилась на 1,4%: если в декабре 2016 года «квадрат» стоил 146 830 руб., то по итогам февраля он подешевел до 144 740 руб. «На данный момент средневзвешенная цена в сегменте „эконом“ составляет 112,9 тыс. руб. за 1 кв. м,— уточняет Наталья Шаталина, генеральный директор „МИЭЛЬ-Новостроек“.— В комфорт-классе этот показатель сейчас равен 151,7 тыс. руб. за 1 кв. м, а новостройки бизнес-класса предлагаются по цене 249,7 тыс. руб. за 1 кв. м».

Снизился в феврале и средний чек сделки в московских новостройках. Как утверждает генеральный директор Est-a-Tet Кайдо Каарма, он составил 10,95 млн руб.— это на 0,5% ниже, чем в январе. В Подмосковье, по его данным, все еще хуже: показатель среднего чека в последний месяц зимы составил 3,98 млн руб.— на 8,3% ниже, чем в январе.

И все же эксперты не теряют оптимизма относительно темпов продаж даже на откровенно затоваренном рынке. «Если бы кто-то в начале 2014 года сказал, что в ближайшее время будет выведен такой объем нового предложения, который мы наблюдаем сегодня,— любой эксперт и аналитик спрогнозировал в ответ обвал рынка,— полагает Игорь Быченок, директор департамента продаж KR Properties.— Но даже с учетом острых кризисных явлений московские покупатели стабильно поглощают предложение в новых проектах».

Должен был расти — но упал

Не только массовый сегмент столицы, но и высокобюджетное предложение в очередной раз выросло в объемах и теперь представляет собой обширное поле для деятельности продавцов и маркетологов. В феврале на премиальный рынок столицы вышли новые корпуса во втором квартале ЖК «Садовые кварталы», а также новый проект — клубный дом Barkli Gallery, расположенный в Замоскворечье. Таким образом, по сравнению с январем объем предложения увеличился на 12%, а по сравнению с прошлогодним февралем — на 41%,— подытоживает Дмитрий Халин, управляющий партнер Savills в России.— А на первичном рынке жилья премиум-класса Москвы в феврале этого года был зафиксирован абсолютный рекорд по количеству квартир, которые одновременно находятся в продаже: 2 тыс. лотов в 44 проектах». Это 264 тыс. кв. м жилой площади, уточняет эксперт. Еще более впечатляющие данные у Ольги Широковой, директора департамента консалтинга Knight Frank: «В конце февраля на первичном рынке элитной жилой недвижимости на продажу была выставлена 2371 квартира и апартамент, или 311 тыс. кв. м».

А темпы продаж новостроек в некоторых верхних ценовых сегментах между тем снижаются. В феврале текущего года было зафиксировано 33 сделки в элитном сегменте на первичном рынке, сообщает Ольга Кузина, руководитель службы консалтинга и исследований рынка Welhome. Это на 21% меньше, чем год назад, когда таких сделок было 42. Правда, по ее данным, в премиальном сегменте, напротив, за счет выхода новых интересных проектов по стартовым ценам, в феврале наблюдался рост продаж на 23,6% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года: 89 сделок против 72 сделок в феврале 2016 года.

Но в целом высокобюджетные сегменты в начале текущего года просели, следует из цифр, которые приводит Ольга Широкова: «За первые два месяца было продано 95 квартир и апартаментов, что на 20% меньше, чем годом ранее». Она считает, что сокращение числа сделок связано не с осложнением ситуации на рынке, а ввиду отсутствия топовых новинок, которые могли бы показать высокие темпы продаж благодаря привлекательным стартовым ценам. «Выход дорогих объектов значительного влияния на объем сделок не оказал — и не должен был»,— уверяет эксперт.

Многих потенциальных покупателей элитной недвижимости остановило падение курса доллара, начавшееся еще осенью. Те, кто держит сбережения в долларах, в конце года ждали другого развития событий, замечает Павел Трейвас, управляющий партнер компании Point Estate. «За несколько лет все привыкли к тому, что в конце года курс доллара растет,— рассказывает он.— Вместо этого с 65 руб. он снизился почти до 57 руб. А при таком падении покупатель, имеющий долларовый бюджет, теряет при покупке более 12% от площади квартиры». Поэтому многие отложили покупку и стали ждать лучших условий, и это ожидание продолжилось и в феврале, делится наблюдениями эксперт.

Банкир как драйвер

Цены в этих сегментах, как и в масс-маркете, снижаются. «Средневзвешенная цена в элитном сегменте на текущий момент составляет 852,4 тыс. руб. за 1 кв. м,— рассказывает Ольга Кузина,— по отношению к показателю на конец 2016 года снижение составило 5%». В премиальном сегменте этот показатель составил 432,1 тыс. руб., продемонстрировав снижение на 0,8% по отношению к декабрю. По данным Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, средняя цена метра на рынке первичного элитного жилья составила 751 220 руб., по сравнению с началом года снижение составило 4%.

Теперь, говорит Дмитрий Халин, чтобы при существующем уровне спроса на новостройки премиум-класса распродать даже то, что уже предлагается на рынке, потребовалось бы не менее трех с половиной-четырех лет: «Однако застройщики активно готовятся к выводу на рынок новых проектов, поэтому при благоприятном стечении обстоятельств мы ожидаем, что до конца года объем предложения может увеличиться до 2,5 тыс. квартир, которые будут находиться одновременно в продаже».

Ждать меньшей активности от девелоперов, по всей видимости, не стоит: кредиты для наиболее устойчивых из них благодаря снизившейся ключевой ставке подешевели. «В крупнейших банках на сегодняшний день ставки кредитования могут составлять 13,5–14%, если мы говорим о проектном финансировании,— рассказывает Александр Красавин, первый заместитель председателя правления корпорации „Баркли“.— В прошлом году они были на пару процентов выше».

И хотя после закрытия западных рынков заемного капитала привлечь деньги от банка в проект стало сложнее, а мегарегулятор в лице Центробанка считает девелопмент крайне высокорисковым направлением, все же банкиры продолжают открывать кредитные линии, в то время как высокая степень закредитованности и текущие нераспроданные проекты гонят застройщиков на новые стройки.

Марта Савенко

Review

Высотное домостроение

GORN
РЕКЛАМА

Дом, где скучать не придется

Высотных новостроек в Москве появляется все больше, однако далеко не всем везет с окрестностями. Новый проект премиум-класса «НЕСКУЧНЫЙ HOME & SPA», который ведет компания Максима Блажко GORN Development, в этом смысле среди счастливчиков. Располагаясь на границе Центрального округа, вблизи исторической застройки и крупных парков, он не только станет высотной доминантой района с отличными видами на окрестности, но и предоставит своим обитателям необычные инфраструктурные опции.

ПРЕДОСТАВЛЕНО GORN DEVELOPMENT

ПРЕДОСТАВЛЕНО GORN DEVELOPMENT

— сектор рынка —

ПРЕДОСТАВЛЕНО GORN DEVELOPMENT

Загород в 10 км от Кремля

Территория, расположенная вокруг площади Гагарина, где Ленинский проспект пересекается с Третьим транспортным кольцом, интересна сразу по нескольким причинам. Начнем с того, что здесь сходятся сразу три столичных округа — Южный, Юго-Западный и Центральный (он начинается Нескучным садом). Поэтому добрая треть Москвы в старых границах города оказывается транспортно удобной. Скажем, до Кремля около 10 минут езды, отсюда же ведут кратчайшие наземные пути сразу к двум столичным аэропортам — Внуково и Домодедово. Комфортно перемещаться и на общественном транспорте. Здесь находятся стация метро «Ленинский проспект» и расположенная рядом станция Московского центрального кольца «Площадь Гагарина».

К транспортной специфике добавляется экологическая составляющая, которая в значительной мере связана с траекторией движения воздуха. Ветра в Москве преимущественно юго-западные, на их пути с окраины города до площади Гагарина серьезных промышленных зон не встречается, зато имеются зеленые массивы, самые крупные из которых Тропаревский и Битцевский лесопарки. Более того, тот же Ленинский проспект, который, как и все крупные городские трассы, в свое время проектировался и как коридор для поддержания чистоты столичного воздуха, в отличие от центральных улиц Москвы, никогда не сужался и не перекраивался, а деревья вдоль дублеров не вырубались. Поэтому, даже несмотря на нынешний активный автотрафик, дышится тут довольно легко. Но не только роза ветров создает благоприятную атмосферу. Достаточно вспомнить, что еще полвека назад район, расположенный в этой локации, носил название Загородный. Тогда здесь еще сохранялось несколько дачных частных домов дореволюционной постройки. Теперь их уже нет, зато осталось обилие зелени и напоминающий о тех временах топоним Загородное шоссе.

Имя с подсказками

Именно в таком окружении компания GORN Development, возглавляемая Максимом Блажко, возводит новый комплекс, получивший название «НЕСКУЧНЫЙ HOME & SPA». И это не просто эффектно звучащее словосочетание, как это обычно бывает с именами новостроек. Каждый присутствующий в нем термин несет смысловую нагрузку и довольно полно описывает суть проекта. Так, «НЕСКУЧНЫЙ» отсылает к самому большому и популярному в окрестностях зеленому массиву — вытянувшемуся вдоль Москвы-реки и Пушкинской набережной пейзажному парку площадью 60 га, сформированному во времена Николая I. Сначала в нем были только плодовые деревья, потом добавились кустарники, цветники, из Англии и Голландии завозили редких водоплавающих птиц. В середине XIX века на территории парка открыли летний театр, и он превратился в излюбленное место отдыха горожан. Таким он остается и поныне. Причем прогулочная зона Нескучным садом не ограничивается. С одной стороны она перетекает в Воробьевы горы, с другой — в Парк культуры и отдыха имени Горького, а за Садовым кольцом продолжается парком «Музеон», образуя масштабную парковую зону в 500 га. Подобным соседством со знаковыми рекреационными объектами не может похвастаться ни одна столичная высотка, и это делает ее похожей на небоскребы Манхэттена, соседствующие с Центральным парком Нью-Йорка.

Присутствующий в названии комплекса термин SPA говорит еще об одной особенности новостройки. И дело даже не в том, что в ее составе будет собственная зона водного релакса (этим сейчас никого не удивишь), а в месте, где она расположена. Она появится в 130 м над землей, причем это не этаж одной из башен, а стеклянный мост-перемычка, который соединит два корпуса на уровне 37-го этажа. В нем обустроят панорамный бассейн, зимний сад и другую инфраструктуру для отдыха. Подобного объекта нет ни в одной столичной высотке, поэтому для разработки инженерного решения конструкции обратились за помощью к проектировщикам из компании «М.К.З Инжиниринг», возглавляемой французом Робером Мальдонадо, специализирующейся на нетиповых узлах. А вот архитектурную концепцию проекта выполнило известное российское бюро «Атриум» Антона Надточия и Веры Бутко. Комплекс задуман как футуристическая скульптурная композиция пяти башен в 40–69 этажей с максимально отметкой высоты 262 м, необычная внешне, но комфортная внутри. Причем комфорт достигается не только планировками, но и видами из окон. Для того чтобы из любой точки можно было любоваться хотя бы одной из главных столичных достопримечательностей, башни расположены друг относительно друга таким образом, чтобы не закрывать виды на ближние и дальние окрестности комплекса: Кремль, храм Христа Спасителя, Донской монастырь, Пушкинский мост и проч.

И, наконец, фигурирующее в названии комплекса слово HOME говорит о том, что здесь будут представлены именно квартиры, а не апартаменты, как это обычно встречается в ныне возводимых зданиях от 40 этажей и выше. Хотя построить здесь апартаменты было бы гораздо проще и дешевле (строительные нормативы для них намного мягче), GORN Development Максима Блажко намеренно пошла на усложнение проекта, приняв во внимание потребности покупателей. А это и более широкие возможности для пользования окрестной социальной инфраструктурой, более низкие коммунальные платежи и налоги, а также более прозрачные и понятые правила проживания.

По этой же причине, кстати, сдаваться квартиры будут не в виде пустых бетонных коробок. В них уже будут и межкомнатные перегородки, и полная предчистовая отделка (ее называют white box). Такой подход снижает затраты на ремонт почти на 50% и втрое сокращает время его выполнения. Интересно, что некоторые квартиры имеют опции, которые не свойственны высоткам, а встречаются лишь в среднеэтажных домах. Например, открытые террасы и всесезонные балконы. Последние, к слову, будут сдаваться с финишной отделкой. Их выложат декоративным камнем, установят систему «теплый пол» и осветительные приборы. Еще одна небольшая по сути, но важная по функциональности особенность комплекса: кладовые помещения в нем будут располагаться не только в подземном паркинге, но и на этажах. А для дома такой высоты это очень актуально: за каждой мелочью, которую не хочется держать в квартире, вниз ездить неудобно, даже если лифты скоростные. К слову, лифты здесь собираются использовать марки Schindler.

Доходы свысока

Квартиры в «НЕСКУЧНОМ HOME & SPA» продаются по договору участия в долевом строительстве, соответствующему федеральном закону №214 и являющемуся самой распространенной и безопасной для покупателей формой сделок с новостройками. Пока в продаже имеется лишь один корпус, сделки в остальных начнутся чуть позже. Покупателям предлагаются разнообразные финансовые программы, например ипотека от банков ВТБ 24, «Дельтакредит», «Глобэкс», АИЖК. Кроме того, в комплексе действует несколько вариантов рассрочки, в том числе беспроцентных. Один из таких вариантов — с минимальным первоначальным взносом 5% и выплатой всей суммы до конца 2018 года. На таких условиях можно приобрести жилье, расположенное от 20-го этажа и выше. Для тех вариантов, что ниже 20-го этажа, максимальный период беспроцентной рассрочки сейчас составляет девять месяцев (то есть до конца нынешнего года), а в качестве первого платежа нужно внести не менее 10% от текущей стоимости квартиры.

Что касается инвестиционной привлекательности комплекса для покупателей, то первые результаты он уже продемонстрировал. Продажи в нем окрылись сразу после новогодних праздников, а уже месяц спустя цены на ряд квартир, расположенных на 3–20-м этажах (их тут называют «бронзовыми»), существенно выросли. Самая дешевая квартира (54 кв. м), стоившая вначале 9,9 млн руб., теперь продается на 1 млн руб. дороже. То есть всего за месяц потенциальный прирост капитала оказался таким же, на какой можно рассчитывать при годовом размещении той же суммы на банковском депозите. В будущем такими же темпами недвижимость в ЖК «НЕСКУЧНЫЙ HOME & SPA», конечно, вряд ли будет дорожать, однако потенциал роста цен у комплекса значительный. Этому будут способствовать как динамика работ (сейчас строительство находится в «нулевом» цикле, то есть строится подземная часть здания, первую из башен обещают ввести в эксплуатацию во втором квартале 2019 года, а полностью достроить объект — в 2021 году), так и его уникальные характеристики. Впрочем, именно благодаря характеристикам новая высотка, скорее всего, заинтересует не столько инвесторов, сколько финальных покупателей, потому что других объектов, сочетающих в себе все достоинства комплекса «НЕСКУЧНЫЙ HOME & SPA» от Максима Блажко и соответствующих уровню премиум-класса, в окрестностях практически нет. А потенциальный прирост капитала станет лишь приятным бонусом, но не более, как и должно быть в качественном и интересном жилье.

Вероника Поспелова

ВЫСОТЫ МАКСИМА БЛАЖКО

1 ПРЕДОСТАВЛЕНО GORN DEVELOPMENT

Если для GORN Development «НЕСКУЧНЫЙ HOME & SPA» — первый опыт возведения высотного комплекса премиум-класса, то у основателя компании Максима Блажко за плечами большое количество реализованных объектов подобного статуса. Расположены они в разных частях Москвы и представлены как жилыми комплексами, так и многофункциональными центрами. В четверку самых крупных из них входят здания высотой 165–264,1 м.

1. 264,1 м, Хорошевский район, САО

Самый большой небоскреб находится в Чапаевском переулке между Ленинградским проспектом и Ходынским полем, обликом напоминает сталинскую высотку и украшен узнаваемым шпилем. Собственно, именно наличие шпиля позволило ему превысить отметку в 264 м и около 15 лет назад попасть в «Книгу рекордов Гиннесса» как самое высокое жилое здание в Европе. В центральной части дома 57 этажей, 9 из которых приходится на стилобат; под зданием располагается пятиуровневый паркинг. Помимо привлекательного облика комплекс интересен эффектно обустроенной прилегающей территорией, на которой имеется даже свой собственный яблоневый сад.

2 СТАНИСЛАВ КРАСИЛЬНИКОВ/ТАСС

2. 213 м, р-н Раменки, ЗАО

Этот объект находится в начале Мосфильмовской улицы между двумя природными заказниками — «Долиной реки Сетунь» и «Воробьевыми горами». Спроектированный Сергеем Скуратовым, он представляет собой объединенные малоэтажной секцией две башни, в самой высокой их которых 54 этажа. Благодаря внушительным габаритам и особенностям окрестностей комплекс заметен издалека, однако вблизи парадоксальным образом превращается почти в невидимку, растворяясь на фоне неба. Такой эффект достигнут за счет грамотно продуманных фасадов, в которых плоскости остекления перемежаются со светлым натуральным камнем. Проект получил несколько международных и отечественных наград, а пять лет назад был признан домом года в России.

3 МИХАИЛ МЕТЦЕЛЬ/ТАСС

3. 179 м, район Щукино, ЗАО

Находящийся на 15 га у самой воды в том месте, где от Москвы-реки отходит канал имени Москвы, этот комплекс привлекает к себе внимание не только ярким внешним обликом, разработанным Сергеем Скуратовым, но и обилием внутренней инфраструктуры: есть даже собственный маяк, а также яхт-клуб и аквапарк. Сам объект — это несколько разноэтажных корпусов с просторными входными группами и вертолетной площадкой на крыше. В самом высоком доме 48 этажей (179 м); среди полученных им наград есть звание «Лучший жилой комплекс премиум-класса».

4 МАРИНА ЛЫСЦЕВА/ТАСС

4. 165 м, Тверской район, ЦАО

Это одна из немногих высоток, расположенных в центре Москвы — в Оружейном переулке. В отличие от предыдущих, это здание не жилое, а офисное. Здание венчает 35-метровый шпиль, а его общая высота составляет 165 м. При этом этажей в нем не так уж много — по 13 в двух боковых частях и 28 в центральной секции. Однако этого достаточно, чтобы в своей локации стать самым большим строением и иметь наиболее притягательные виды из окон.

ИСТОРИЯ ПОД НЕБЕСАМИ

Как известно, в России существовало правило: жилые дома по высоте не должны превышать храмы. Поэтому в Москве долгие годы самым высоким заданием (81 м) оставалась колокольня Ивана Великого, возведенная на Соборной площади в начале XVI века и достроенная дополнительным ярусом столетие спустя. Но не только действующие ограничения по высоте заставляли москвичей жить пониже, они и сами не особо стремились поближе к облакам, ограничиваясь постройками высотой в три-четыре этажа. Неудивительно, что 35-метровой высоты дома Афремова, построенного на Садово-Спасской в начале XX века и названного по≈имени его владельца-виноторговца, горожане откровенно побаивались. Впрочем, страх вскоре прошел, и десятилетие спустя в Большом Гнездниковском переулке появился 40-метровый 9-этажный дом Нирнзее, а чуть позже — 11-этажный дом Моссельпрома, что на углу Калашного и Нижнего Кисловского переулков.

Москва существенно выросла в сталинский период, превысив отметку, заданную колокольней, а квинтэссенцией высотного строительства стали семь знаменитых высоток. Жилые из них две — на Кудринской площади (ранее — площади Восстания) и на Котельнической набережной. Высота первой с учетом шпиля — 156 м, в центральной части дома 24 этажа, во второй — 26 (или 32, если считать вместе с техническими этажами), а максимальная точка находится в 176 м от земли. Во времена Хрущева, когда в чести были простые архитектурные формы, пришедшие на смену ампиру, тоже появлялись высотные здания. Самые известные из них — 25-этажные дома-книжки на Новом Арбате. Современный этап высотного домостроения принято отсчитывать с 1992 года, когда зародилась идея «Москва-Сити». Чуть позже была принята программа «Новое кольцо Москвы», предусматривающая возведение 60 35–40-этажных зданий, 25 из которых должны были стать жилыми. Но, в отличие от «Москва-Сити», на территории которого сейчас достраиваются последние здания, идея кольцевого размещения небоскребов так и не была полностью реализована. Вместо этого дома подобных габаритов и даже превышающие их продолжают появляться в разных частях города. Среди них и новый комплекс «НЕСКУЧНЫЙ HOME & SPA», которым занимается команда Максима Блажко. Так что высотная эпоха в Москве еще только начинается.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Сочи: отели vs частники

За последние три года Сочи превратился в курорт с круглогодичной возможностью рекреации, что привлекло сюда солидный объем частных инвестиций. Насколько успешны эти инвестиции в зимний период, в состоянии ли частники конкурировать с отелями и на что готовы владельцы квартир в поиске съемщика?

— курортная столица —

ДМИТРИЙ НОРОВ

Частному инвестору в горном кластере Сочи мало что светит

Отельная доля

Сегодняшний Сочи — это все классы отельного отдыха в их разнообразии. «Средняя годовая цена отеля категории „пять звезд“ начинается от 12,5 тыс. руб. Средняя годовая цена отеля категории „четыре звезды“ составляет 7 тыс. руб. Средняя годовая цена отеля категории „три звезды“ составляет 4,5 тыс. руб.»,— утверждает Владимир Стригин, вице-президент «Галс Девелопмент», чей отель «Swissotel Resort Сочи Камелия» многократно был признан одним из лучших в категории «пять звезд» в центре города. Примерно о тех же цифрах говорят и другие эксперты из компаний JLL, «Главстрой», агентства Kalinka Realty.

Однако покупательский спрос зимой все же ниже, чем в летний период. Чтобы подогревать интерес, многие отели даже класса «люкс» предлагают различные акции (например, 2,7 тыс. руб. «все включено» за ночь на двоих в одном из лучших отелей Красной Поляны). И все же только в пики популярности — на Новый год, 23 Февраля и 8 Марта — заполняемость отелей может достигать 95–100%, в остальное время она держится на уровне 70–80% в горах и до 45% в прибрежной зоне. А в текущем году наметился еще больший спад в связи с незначительным курсом стабилизации рубля, «эффектом привыкания» россиян к ситуации экономических санкций и, как следствие, постепенным возвращением на любимые европейские курорты. «По нашим данным, загрузка отелей Красной Поляны в этом сезоне не превышает 60% в среднем за зимние месяцы»,— отмечает Наталья Розенблюм, представитель Top Hotel Experts. Владельцы отелей, впрочем, не унывают и возлагают серьезные надежды на международные и правительственные мероприятия нынешней зимы, традиционно проходящие в Сочи (Международный инвестиционный форум, Всемирные военные игры, Матч всех звезд Единой лиги ВТБ, мероприятия F1 и другие). Ведь участники их делегаций, особенно зарубежных, традиционно останавливаются в отелях, а не у частных владельцев.

Кстати, про иностранцев. Имеет ли смысл делать на них ставку? Эксперты подчеркивают, что, несмотря на многомиллионный PR и статус олимпийской столицы, наплыв иностранных туристов в Сочи по-прежнему невелик и исключением можно назвать только зимний период. «Иностранцы если и приезжают, то ради краткосрочного отдыха в горах в зимний период. Число их незначительно, поскольку Красная Поляна представляет интерес для зарубежных гостей только благодаря своему внетрассовому катанию, которое является экстремальным и практикуется всего 4–5% активных горнолыжников»,— отмечает госпожа Розенблюм.

И все же цена аренды в Сочи непрерывно растет: «Начиная с 2014 года средний прирост цен в Сочи по показателю RevPar составляет 20% в год»,— замечает Владимир Стригин.

С ним солидарна и Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, приводящая цифры по элитной недвижимости: «В среднем, по нашей оценке, стоимость аренды на горное жилье верхнего ценового сегмента в Сочи выросли с 2014 года на 30–35%».

Но если отелям удается держаться зимой на плаву благодаря пулу официальных мероприятий и гибкой ценовой политике, рассчитанной на многочисленного клиента, то как выживать частникам?

Рантье на все готовы

На момент написания этого текста популярный сервис бронирования Airbnb предлагал более 150 вариантов размещения в городе и в Красной Поляне прямо на день обращения. Живи — не хочу! Стоимость съема у частников варьировалась от 600 руб. до 55 тыс. руб. на двоих в сутки уже с комиссией портала: от маленькой студии до шикарной виллы на 10–14 человек, а все варианты были дополнены набором фотографий, как выглядит предложенное жилье.

Под видом «тайного покупателя» я опросила примерно 10% арендодателей и почти от всех получила ответы, причем весьма оперативно — сочинские домовладельцы на «ты» с современными технологиями, всегда на связи и все как один прикрепляют к аккаунту объекта услугу моментального бронирования. Среди основных требований, которые я предъявляла к владельцам жилья, были: просьба о скидке, возможность приехать с маленькими детьми, место для хранения горнолыжного оборудования (услуга, которую часто бесплатно включают европейские апарт-отели), возможность приехать с домашними животными, разрешение на курение.

Самым гибким в плане условий оказался экономсегмент (от 1,5 тыс. до 4 тыс. руб. в сутки на двоих): почти все были готовы и на детей, и на животных под личную ответственность владельца, абсолютно все отводили какое-то место для хранения лыж (балкон, просторная гардеробная), и ни у кого не возникало претензий к курильщикам. А вот со скидкой или бронированием вне системы возникали проблемы: никто из владельцев на данные условия не соглашался. Оно и понятно: прибыль и так небольшая. В то же время Airbnb мгновенно холдирует средства при бронировании, мотивируя тем самым покупателя остановиться именно у этого хозяина. У владельцев данного сегмента, кстати, больше всего отзывов, что также отражает динамику спроса на рынке частного съема.

Самыми лояльными оказались владельцы вилл и элитных домовладений, точнее, их управляющие: те легко переходили к переговорам с личных номеров, охотно отказывались от комиссии сервиса (которая за неделю проживания могла составлять 20–25 тыс. руб.), готовы были терпеть детей, животных, вечеринки. Что характерно, жилье этого сегмента сдается с проживающим там персоналом — садовниками, горничной, по всей вероятности выполняющим одновременно функции местной охраны и контроля. Здесь тоже можно проследить закономерность: покупателей, снимающих виллы, в разы меньше (хотя формат может быть успешно освоен корпоративными выездами), поэтому хозяева борются за каждого владельца. Для сравнения: двухместный номер на даче Сталина в Хосте, вилле с 14 жилыми комнатами, бассейном, сосновой рощей и полностью сохраненным интерьером, до недавней реставрации можно было снять за 8,5 тыс. руб. на двоих в сутки.

Самыми же негибкими оказались представители комфорт- и бизнес-классов. Например, предложение в ЖК «Версаль» — студия с одной спальней и видом на Морской вокзал стоимостью 10,5 тыс. руб. на двоих в сутки. Агентство, представлявшее интересы собственника, отказало и в размещении детей, и хранении оборудования. При этом апартаменты можно найти на сайте и сейчас свободными на любую дату вплоть до конца месяца.

Несмотря на все заверения хозяев в overbooking круглый год, большинство апартов по-прежнему свободно и доступно для бронирования. Складывается впечатление, что в зимний период большинство домовладельцев даже горных районов отчаянно демпингуют и открыты к компромиссам в попытке привлечь клиента.

Имеет ли смысл покупать жилье в Сочи сегодня как объект вложения средств для инвестиций и получения долгосрочного капитала? С одной стороны, город действительно предлагает все необходимые возможности для отдыха и бизнеса круглый год. С другой — перенасыщение рынка предложений отельного и частного размещения налицо. Так что, постоянно проживая, например, в Москве и рассчитывая исключительно на трудолюбие местного агентства, стать успешным рантье в Сочи сегодня вряд ли получится.

Дина Назарова

Скандинавский синдром

— северная столица —

с13

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Скандинавская эстетика аскетизма пришлась по душе петербуржцам

Именно поэтому в России, склонной к византийской роскоши, скандинавская архитектура ассоциируется с эстетикой аскетизма.

Отсутствие излишеств и амбициозности во внешних проявлениях в наибольшей степени присуще финской архитектуре, которая совсем не будоражит воображение и не отличается оригинальностью форм. Как у себя на родине, так и в Петербурге финны стараются избегать сложных, перегруженных деталями фасадов и с осторожностью относятся ко всем модным архитектурным тенденциям. Шведский архитектурный стиль менее аскетичен, хотя, по словам директора по развитию Bonava в России Александра Свинолобова, это тоже в первую очередь проявление рационализма. Однако шведское зодчество все же больше склонно к роскоши и смелым экспериментам. «Во многом это связано с разным уровнем жизни в этих странах и, соответственно, с разными представлениями о качественном жилье»,— объясняет основатель бюро RUMPU Евгений Богданов. Однако, по словам эксперта, проекты, реализуемые шведскими компаниями в Петербурге, «проще и бюджетнее».

Впрочем, на стоимости жилья это никак не отражается. Недвижимость от скандинавских застройщиков традиционно одна из самых дорогих в Петербурге. «Стоимость квартир в объектах финских и шведских застройщиков всегда выше,— подтверждает ведущий брокер корпорации „Адвекс. Недвижимость“ Александр Жулин.— Но клиенты готовы переплачивать за качество застройки и социальное окружение, в котором им предстоит жить, а также за безопасность и надежность, которые в проектах финских и шведских строительных компаний всегда выступают на первый план. Зачастую они одновременно выполняют функции заказчика, инвестора и застройщика объектов жилищного строительства. Это означает, что, в отличие от многих своих российских конкурентов, они контролируют качество строительства на всех его стадиях и отвечают за это. Кроме того, обслуживание построенных жилых комплексов, как правило, осуществляется „своей“ управляющей компанией, которая оперативно решает все вопросы, возникающие у покупателей квартир. То есть клиенты не остаются брошенными, когда вселяются в новые „скандинавские“ квартиры».

Ольга Семенова-Тян-Шанская считает, что стоимость жилья в скандинавских проектах выше также из-за использования европейских строительных материалов и энергоэффективных технологий строительства. Из-за сходства климатических условий — суровой зимы и высокой влажности — эти технологии идеально подходят для Петербурга, что только повышает ценность их применения. «Скандинавы действительно преуспели в вопросах инновационных решений для нового строительства,— подтверждает Александр Жулин.— Как правило, в квартирах финских застройщиков стояки систем отопления, водоснабжения и канализации расположены в местах общего пользования, например на лестничных площадках, а разводка этих систем в квартирах скрыта в толще перекрытий. Поэтому внутри помещений отличная шумоизоляция. Еще один важный момент — наличие сливного трапа в полу ванной комнаты, который в сочетании с качественной гидроизоляцией обеспечивает 100-процентную защиту от протечек».

Обязательные элементы каждого дома — водосберегающая сантехника, многоуровневая система очистки воды, окна с энергосберегающими стеклопакетами. Однако, по словам директора по маркетингу и продажам компании ЕКЕ Ирины Зеренковой, российские реалии усложняют скандинавским строительным компаниям жизнь, и им зачастую приходится отказываться от интересных идей, которые успешно воплощаются на территории Финляндии и Швеции.

Много проблем скандинавским застройщикам доставляет и российское законодательство. «Наши нормативы в сфере строительства значительно отличаются от шведских или финских,— поясняет Евгений Богданов.— Европа уже давно ориентируется на Еврокоды, а мы работаем в рамках СНиПов, разработанных еще в советское время». Как объяснили эксперты, за давностью лет российские строительные нормы не могут охватить новые направления и технологии строительства, а также применяемые при их использовании современные материалы, у которых другие технические характеристики и показатели. «Из-за того что в каждой стране свои нормы строительства, мы не можем под кальку скопировать проект, который, к примеру, Bonava (NCC) строит в Швеции. Но специалисты Bonava перенимают логику шведских проектов, их эргономику, рациональность и функциональность и в итоге создают оригинальный проект, который отвечает требованиям российского градостроительного законодательства»,— говорит Александр Свинолобов.

Не в красоте дело

В любом случае законодательные ограничения и трудности с согласованием проектов не могут заставить скандинавов уйти с петербургского рынка. И не только из-за высокого спроса на их объекты, но и из-за очень ограниченных возможностей строить у себя на родине. В Финляндии, например, уже достаточно давно ощущается острый дефицит жилья, но, несмотря на это, строительного бума там не наблюдается и объемы нового строительства составляют не более 2% от существующего жилищного фонда.

В итоге, начав с отдельных домов, сегодня финские и шведские застройщики застраивают Петербург уже целыми кварталами. Так, ЖК Skandi Klubb на Аптекарском проспекте от шведского девелопера Bonava занимает земельный участок площадью 3,8 га и состоит из семи корпусов. При этом в комплексе всего 1213 квартир, то есть в среднем менее 200 квартир в каждом корпусе.

Однако для скандинавского проекта это уже довольно большой объем. «Финны и шведы стараются строить небольшие клубные комплексы, в которых не больше 400 квартир, что, как показывает практика, практически всегда в два-три раза меньше, чем в соседних объектах,— рассказывает Ирина Зеренкова.— Это, в частности, объясняется тем, что подавляющее большинство комплексов от скандинавских компаний относится к сегментам комфорт- и бизнес-классов и, соответственно, покупателей, приобретающих квартиру у таких компаний, привлекают качество строительства и используемых материалов, интересные планировочные решения».

Кроме того, культурные традиции Северной Европы не предполагают высотной застройки. «Например, в Финляндии типичная застройка — это малоэтажные здания, максимально три-четыре этажа»,— говорит Евгений Богданов.

Правда, в Петербурге в связи с высокой плотностью населения повсеместная застройка домами низкой этажности практически невозможна, поэтому в сегодняшних скандинавских проектах даже пятиэтажки — редкость. Тем не менее, как уверяет Ирина Зеренкова, финские и шведские компании не стремятся строить «муравейники», «запихнув» в проект как можно больше квартир. Бывают и исключения. В рамках проекта «Ново-Орловский» в Каменке (застройщик — финский концерн YIT), реализуемого на территории 46 га, появится шесть 25-этажных домов-башен и четыре 7-этажных жилых здания.

Увеличение высотности до таких в буквальном смысле заоблачных масштабов, безусловно, способствует получению сверхприбылей, однако при этом прелесть скандинавской архитектуры безвозвратно теряется. Тем не менее подавляющее большинство петербуржцев, если позволяют средства, все равно предпочитают недвижимость, построенную застройщиками из Северной Европы. «По множеству причин лояльность всему скандинавскому в Петербурге очень велика, поэтому объекты финских и шведских застройщиков всегда будут здесь востребованы»,— говорит Ольга Семенова-Тян-Шанская.

Татьяна Елекоева

Коммерсантъ
будет вам наука
новости и история науки
Издательский дом «Коммерсантъ» при поддержке Министерства образования и науки представляет просветительский интернет-ресурс, регулярно публикующий материалы о последних достижениях российской науки, об инновациях и технологических идеях. Ежедневно – иллюстрированные рассказы об истории открытий, о великих ученых, технологических прорывах и идеях, сделавших нашу жизнь лучше и удобней,
на сайте → http://www.kommersant.ru/nauka
→ минобрнауки.рф/проекты/научно-просветительский-проект-наука
16+ реклама

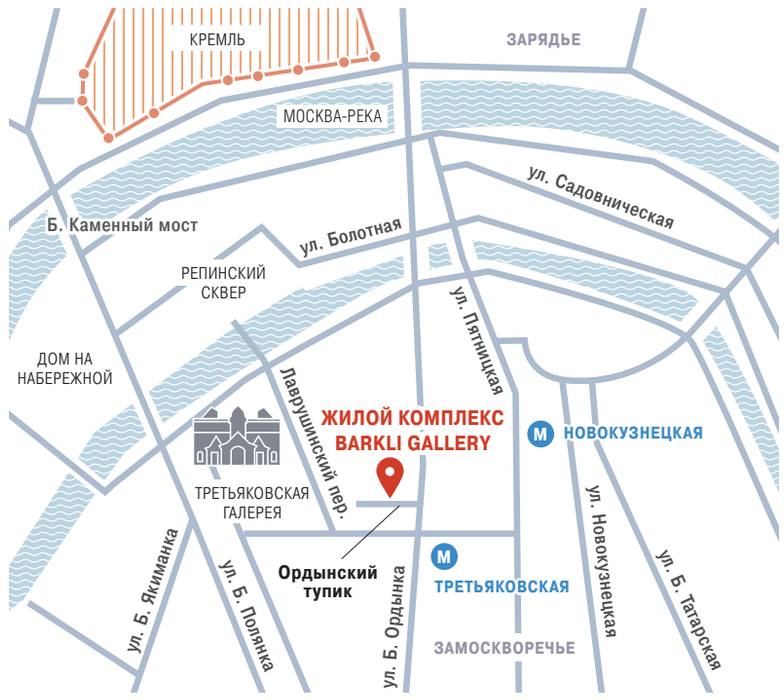
дом проекты

Картинный девелопмент

Новый проект компании Barkli носит говорящее название Barkli Gallery. Дом класса de luxe с частично сохраненным фасадом начала XX века находится по соседству с Третьяковской галереей. И своим внешним обликом, наполнением и даже внутренней отделкой продолжает заданную местоположением «галерейную» тему.

— de luxe —

КОРПОРАЦИЯ «БАРКЛИ»



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС BARKLI GALLERY

Местоположение	ЦАО, район Якиманка, Ордынский тупик, 6
Этажность	4–7
Количество квартир	42
Количество пентхаусов	4
Площади квартир (кв. м)	75–270
Количество машино-мест	74
Цена (руб./кв. м)	700 000–1 360 000
Способ продажи	договор долевого участия в соответствии с ФЗ №214
Застройщик и продавец	ЗАО «Мосинвестстрой»

Гений места

Застройщики дорогого жилья любят указывать в рекламных проспектах расстояние от своего объекта до Кремля. Не совсем понятно, в чем потребительский смысл этой характеристики. Ну действительно, часто ли среднестатистический гражданин, даже хорошо обеспеченный, посещает Кремль? А для тех, кто действительно посещает его часто, расстояние, как правило, не имеет особого значения.

А вот такой параметр, как «одна минута пешком до Третьяковской галереи», действительно имеет практическое и даже, можно сказать, потребительское значение. Дело не только в том, что собрание художественных шедевров стоит посещать хотя бы раз-другой в месяц. Есть еще и вполне осязаемое понятие ауры, среды, гения места. Крупнейший культурный центр страны распространяет свое влияние на окружающую территорию, создает определенную социальную среду. В конце концов, большинство людей, проходящих мимо Barkli Gallery или отдыхающих на скамейках в сквере рядом с ним, направляются в Третьяковскую галерею или из нее. Далеко не худший социальный портрет случайного прохожего получается, не правда ли?

Впрочем, до Кремля, если это кому-то важно, отсюда тоже недалеко — не далее пары километров.

Вообще, Замоскворечье, в сердце которого находится Barkli Gallery, в последнее время приобретает все большую популярность и сравнивается по этому показателю с традиционно престижными районами Остоженки и Патриарших прудов. Да и не превосходит ли уже? Патриаршие — слишком шумное место, центр тусовочной жизни столицы (по этому поводу год назад не меньший шум поднялся в соцсетях). Остоженка, напротив, производит впечатление «мертвого города» с темными окнами нежилых инвестиционных квартир в супердорогих особняках.

Замоскворечье в XIX веке считалось местом расселения предпринимательского класса. Впрочем, барских усадеб здесь не меньше, чем купеческих особняков. Но, между прочим, не один Павел Третьяков, основатель галереи, был богатым человеком с изысканным художественным вкусом, потратившим свое состояние и жизнь на создание уникальной коллекции. Представители российского торгово-промышленного сословия тянулись к образованию и искусству, потому многие из них становились меценатами. Это и определило облик района, который сохранился до наших дней: здесь много культурно-образовательных учреждений (хотя с лихвой хватило бы одной Третьяковки, чтобы считать Замоскворечье художественным центром столицы). В ближайшем окружении — Музей-усадьба А. Н. Островского, Музей В. А. Тропинина, Музей Бахрушина, филиал Малого театра…

Ну а что касается социальной инфраструктуры, это один из самых благополучных районов даже по сравнению с остальным центром. Школы и гимназии, фитнес-клубы, торговые центры и небольшие специализированные магазинчики, уютные кафе и рестораны — все это в шаговой доступности от Barkli Gallery.

Современный модерн

Новый жилой комплекс представляет собой небольшой квартал, ограниченный Ордынским тупиком, Лаврушинским переулком и небольшим живописным сквером со стороны Ордынки. Часть фасада, которая выходит на Ордынский тупик, сохранила свой исторический облик: в начале XX века здесь был доходный дом, принадлежавший почетному гражданину Москвы Федору Кузнецову.

А современная часть здания продолжает идеи прошлого в актуальном контексте. Растительные мотивы модерна и геометричные формы неоклассицизма уверенно взаимодействуют и друг с другом, и с эстетикой наших дней. Эта непростая задача воплощена с применением сложного декора и дорогих материалов.

Для выполнения архитектурного проекта девелопер выбрал основанное в Англии международное архитектурное бюро Aedas, которое существует уже более полувека. Компания входит в пятерку наиболее значимых и востребованных в мире. Эти титулованные архитекторы получили известность благодаря своему умению сочетать традиции и технологии. Они успешно справляются с проектами любой сложности: от строительства современных высокотехнологичных зданий до тонкой работы с историческими постройками. Barkli Gallery — первый проект жилого дома в России, реализуемый с участием Aedas.

Кстати, что касается технологий — этот дом выполнен по последнему слову техники. Централизованная приточно-вытяжная вентиляция с механическим побуждением, системы очистки до уровня горного воздуха, фильтрация воды до уровня родниковой, интеллектуальное управление квартирами — все это будет воплощено в проекте. И сама технология строительства, получившая название up-down, также инновационная. Если не вдаваться в подробности: после заложения монолитной плиты фундамента на нулевом уровне строительство ведется одновременно и вниз (там будут два уровня паркинга), и вверх — до седьмого этажа в самой высокой части здания. Конечно, для покупателя совершенно все равно, по какой технологии выстроен дом. Зато имеет значение другое: благодаря этой технологии монолитный дом общей площадью более 10 тыс. кв. м будет завершен строительством через год, а в конце 2018 года жильцы получат ключи от квартир с полностью готовой отделкой.

Пространство стиля

Когда-то в наших домах были подъезды. По крайней мере — в московских: петербуржцы предпочитают их называть парадными, даже в панельных многоэтажках. Позже с развитием технологий строительства и проектирования застройщики начали называть их входными группами. Это звучало технологично, но малопонятно и отчасти пугающе: как будто какая-то специально обученная группа людей контролирует наше проникновение в собственную квартиру. В современных домах класса de luxe принято называть это лобби. Действительно, такое название больше подходит наполненным светом, со вкусом отделанным пространствам с потолками высотой 5,3 м, с выходом в кафе с открытой террасой, с зонами для деловых переговоров и встречи гостей, с предупредительной консьерж-службой.

Как это уже принято в компании Barkli, в новом проекте все квартиры будут сдаваться с финишной отделкой и всем оборудованием от мировых брендов. Здесь предлагаются два варианта отделки: традиционный нестареющий classic bliss и осовремененный amber deco. Впрочем, эти два варианта бесконечно множатся благодаря многообразию планировок и особенностей квартир. Здесь есть резиденции с дровяными каминами (дома с такой опцией в центре Москвы можно пересчитать по пальцам), панорамные окна с французскими балконами, собственные террасы, просторные пентхаусы. В этом доме клубного формата всего 42 квартиры и 4 пентхауса (на которые, кстати, приходится 74 машино-места в подземном паркинге), однако выбор между ними именно той, которая соответствует вашему вкусу, чем-то напоминает неспешный поход по залам художественной галереи.

Кстати, вернемся еще раз к художественной теме. Каждый покупатель квартиры в Barkli Gallery станет обладателем «золотой карты» Третьяковской галереи. Что ж, местоположение обязывает.

Михаил Полинин

КОРПОРАЦИЯ «БАРКЛИ»

КОРПОРАЦИЯ «БАРКЛИ»

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Понаехавшие на MIPIM

На прошлой неделе во французском Канне прошла ежегодная выставка MIPIM — ключевое событие на мировом рынке недвижимости. Россия участвует в ней уже более десяти лет, причем с переменным успехом. О том, что представили в Канне россияне на этот раз и каков инвестиционный потенциал отечественного девелопмента, рассуждает обозреватель «Ъ-Дома» **Халиль Аминов**.

S.O'HALLOY/IMAGE & CO

Российские участники выставки предпочитали обсуждать внутренние, а не мировые проблемы

— выставки —

Как это бывает

«MIPIM уже не тот»,— каждый год твердят участники этой международной выставки недвижимости. Но всякий раз на Лазурный берег приезжают участники российского рынка девелопмента.

Все репортажи моих коллег из Канна на этот раз оказались ожидаемо скучны и однотипны. Одни скрупулезно — как это только возможно — подсчитывали количество участников из России, другие — количество съеденных московскими девелоперами и консультантами устриц и выпитого вина, вкрапляя в свои репортажи комментарии участников мероприятия. Только какое это имеет отношение к самой выставке? Статистика прибывающих на MIPIM должна волновать оператора выставки Reed Midem и каннских ресторатеров: это им надо подсчитывать вполне явные бенефиты. Для самих же участников скрытая выгода от выставки всегда состояла в налаживании связей с потенциальными инвесторами и партнерами из-за рубежа. В конце концов, московские власти в бытность мэра Юрия Лужкова и главы городского стройкомплекса Владимира Ресина приняли решение открыть дорогу на MIPIM девелоперам, строящим в российской столице, ради новых контактов и инвестиций.

Какая в этом польза

Если рассматривать каннскую выставку с этой точки зрения, то прошедший недавно MIPIM действительно уже не тот: из деловой программы российской делегации запомнилось всего несколько моментов, имеющих практическое значение. Первое — подписание соглашения о партнерстве между группой компаний «Пионер» и британской Brookes Education Group, развивающей сеть частных школ в различных странах, включая Англию, Канаду и Южную Корею. Эта компания будет управлять частной школой, которую «Пионер» за $35 млн строит в рамках проекта жилого квартала «LIFE-Ботанический сад» на северо-востоке Москвы. Подписание проходило на стенде столичного правительства и при поддержке городских властей. Это неслучайно: чиновники, все время заявляя, что ни одно крупное строительство в Москве невозможно без создания социальной инфраструктуры, отдают себе отчет в том, что затраты на такие объекты практически не окупаются. Поэтому любая попытка девелопера капитализировать «социалку» воспринимается теми же чиновниками, как возможность продемонстрировать коллаборацию между властью и бизнесом в допустимых дозах.

Но как выяснилось на круглом столе, который прошел там же, на стенде московского правительства, сразу после подписания соглашения, девелоперы и инвесторы широкого профиля, напротив, ищут бизнес-модели, позволяющие оптимально зарабатывать на социальной инфраструктуре. «Сейчас есть спрос со стороны инвесторов не только на дошкольные учреждения и школы, но и объекты здравоохранения и дома престарелых»,— отметила партнер EY Ольга Архангельская. «Еще пару лет назад во время выставки мы говорили о том, как девелоперский рынок переживет очередной кризис,— вспоминает старший вице-президент ВТБ, руководитель проекта „ВТБ Арена Парк“ Андрей Перегудов,— а сейчас мы уже говорим об инвестициях в социальные проекты». Выходит, MIPIM действительно уже не тот, соглашается он. По крайней мере для российских участников.

Без трофеев

Но MIPIM уже не тот еще и потому, что российская делегация больше не заключает с иностранными партнерами меморандумы о намерениях совместно инвестировать миллиарды долларов в девелоперские проекты в России. И уже никто: ни журналисты, ни сами девелоперы — не подсчитывает трофеи MIPIM, как это было раньше. Не исключено, что в «тучные» времена российского девелопера владельцы и менеджеры компаний могли заниматься приписками, сообщая прессе о намерениях заключить партнерства с крупными инвестиционными фондами или институциональными инвесторами. По крайней мере большинство этих планов так и не было реализовано. Возможно, помешал кризис образца 2008–2009 годов, а затем всевозможные политические коллизии, помешавшие западным инвесторам вкладывать средства в ту же московскую недвижимость, которая сулила баснословную доходность.

«Надо понимать, что, когда были введены санкции, инвесторы к Москве относились настороженно, и мы сократили свое присутствие (на MIPIM.— **„Ъ“**). Но в этом году мы совершенно четко видим, что интерес к России, к Москве снова усилился»,— заявил журналистам в этот раз на стенде московского правительства вице-мэр столицы и глава городского стройкомплекса Марат Хуснуллин.

Но опять-таки практический момент: в текущем году в рамках MIPIM кроме уже упомянутого соглашения между «Пионером» и Brookes Education Group было анонсировано еще одно партнерство российской компании с западным контрагентом. Речь идет о компании «Регионы-Энтертейнмент» (входит в ГК «Регионы»), объявившей в Канне о подписании лицензионного соглашения об открытии первой в России бренд-зоны Hello Kitty. Она откроется в строящемся в Нагатинской пойме на юге Москвы тематическом парке «Остров мечты». Негусто. «Увы, пока большинство иностранцев, приходящих в московский павильон,— это те, кто занимается предоставлением услуг, то есть архитекторы, консультанты, представители инжиниринговых компаний. Реальных инвесторов не очень много»,— поделилась с «РИА Новости» своими наблюдениями гендиректор Blackwood Мария Котова.

Свой космос

Большинство западных инвестфондов еще пару лет назад начали пересматривать свое отношение к России ввиду сложившейся политической конъюнктуры, объясняет исполнительный директор Morgan Stanley Андрей Колокольников. Это очевидный тезис: за полтора года многие зарубежные инвесторы предпочли распродать свои активы в недвижимости в Москве и Санкт-Петербурге. Но есть и неочевидное: крупные институциональные фонды не только не собираются покидать российский рынок, но и не исключают новые приобретения. Эта мысль прозвучала во время своеобразного роуд-шоу почти достроенного отеля уровня «пять звезд» во Владивостоке (гостиницу планировалось запустить к саммиту АТЭС, проходившему осенью 2012 года; сейчас владелец объекта краевая администрация намерена продать недвижимость посредством Российского аукционного дома).

Постепенное возвращение российских девелоперов на международный рынок могло бы стать одной из важных тем прошедшего MIPIM. Но участники выставки из Москвы предпочли сосредоточиться на обсуждении внутренних проблем, например на формировании комфортной городской среды. Эта тема активно эксплуатируется на всевозможных конференциях, проходящих в Москве, но почему-то Reed Midem одобрил эту повестку для открывающей конференции московской делегации MIPIM. Безусловно, вопрос создания комфортной среды в российских городах требует обсуждения на международных площадках и каннская выставка — один из способов изучить лучшие практики европейских городов. Но в этот раз на той же самой открывающей конференции те же самые спикеры, что и на московских конференциях, в очередной раз высказались в пользу создания той самой комфортной среды, в которой нуждается каждый российский город. Зачем ради этого следовало ехать в Канн? И почему статус международной выставки усилиями московской стороны был снижен до уровня местечковых мероприятий. И в самом деле MIPIM уже не тот. Но эта выставка переживала разные времена, и она как та пелевинская бабочка: пока она может летать, совершенно не важно, насколько изношены ее крылья.

Пространство с роскошным флёром

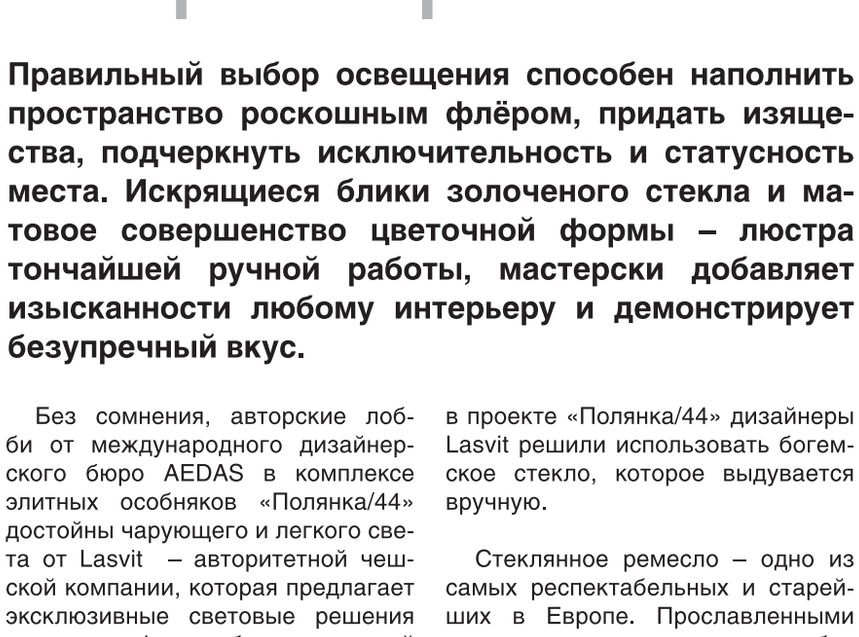
Правильный выбор освещения способен наполнить пространство роскошным флёром, придать изящества, подчеркнуть исключительность и статусность места. Искрящиеся блики золоченого стекла и матовое совершенство цветочной формы – люстра тончайшей ручной работы, мастерски добавляет изысканности любому интерьеру и демонстрирует безупречный вкус.

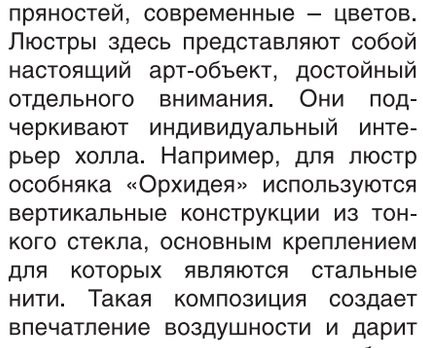
Без сомнения, авторские лобби от международного дизайнерского бюро AEDAS в комплексе элитных особняков «Полянка/44» достойны чарующего и легкого света от Lasvit – авторитетной чешской компании, которая предлагает эксклюзивные световые решения для самых фешенебельных зданий в мире. Работы мастеров компании можно увидеть в главном небоскребе Нью-Йорка Sky New York, в одном из самых дорогих отелей мира The Peninsula Paris в Париже, а также в частных резиденциях Laoximen Residences Shanghai и Wealine Clubhouse Shanghai. Для создания эксклюзивных световых решений в проекте «Полянка/44» дизайнеры Lasvit решили использовать богемское стекло, которое выдувается вручную.

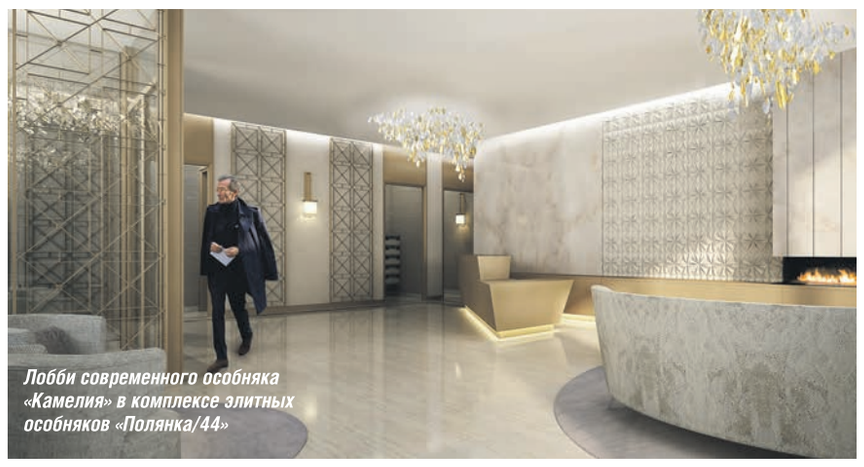
Стеклянное ремесло – одно из самых респектабельных и старейших в Европе. Прославленными мастерами, выдувавшими необычайно прозрачное, искрящееся и переливающееся на свету стекло, являлись ремесленники из чешской области Богемии. Технология была столь необычна, что и по сей день, спустя восемь веков, она хранится под строгим секретом, а производств, равных по качеству и изяществу, в мире нет. Богемское стекло считается роскошью и показателем хорошего вкуса владельца.

Лейтмотивом для создания оригинальных световых инсталляций послужили названия особняков. Каждое строение «Полянки/44» имеет собственное наименование: исторические особняки носят названия пряностей, современные – цветов. Люстры здесь представляют собой настоящий арт-объект, достойный отдельного внимания. Они подчеркивают индивидуальный интерьер холла. Например, для люстр особняка «Орхидея» используются вертикальные конструкции из тонкого стекла, основным креплением для которых являются стальные нити. Такая композиция создает впечатление воздушности и дарит посетителям ощущение свободы и легкости.

В историческом особняке «Мускат» люстры получили название «чайный сад». Здесь дизайнеры решили использовать концепцию «танцующие листья», которая применялась для освещения лобби фешенебельного отеля в Париже The Peninsula Paris. В «Мускате» люстры исполнены в виде изящной ветки чайного дерева, усыпанной разноцветными листьями из тонкого стекла. Авторы световой инсталляции считают, что название композиции вызовет у посетителей приятные и спокойные эмоции, которые помогут им наполниться энергией и вдохновением для нового дня.


Лобби исторического особняка «Мускат» в комплексе элитных особняков «Полянка/44»




Лобби современного особняка «Камелия» в комплексе элитных особняков «Полянка/44»

Лобби современного особняка «Лотос» в комплексе элитных особняков «Полянка/44»

Входную зону особняка «Мускат» освещает люстра дизайнера Маурицио Галанте. Мастер использовал интересный прием – трансформацию элегантной ткани плиссе в стекло. Инсталляция представляет собой настоящий световой лабиринт, где свет играет и переливается.

Для особняков «Гортензия», «Камелия», «Магнолия» и «Лотос» команда Lasvit создала роскошные цветочные композиции из стекла. Основным элементом в каждой люстре стали лепестки цветов, именами которых названы особняки. Изящные изгибы каждой детали создают единую, лаконичную и завершенную композицию, которая создает впечатление совершенства.

polyanka44.com

PSN group

ТОП-5 ДЕВЕЛОПЕРОВ МОСКВЫ

Реклама. Застройщик АО «Телеком». Проектная декларация размещена на сайте www.polyanka44.com

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов, Наталия Коновалова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301