Коммерсантъ®
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Четверг 23 мая 2013 №23
kommersant.ru
4 601865 000295 10023

ДОМ

Как закон об изъятии земли уже сказался и еще скажется на загородном рынке **2** | На каких условиях стоит брать ипотеку в период экономической нестабильности **3** | Чем интересны для покупателя и инвестора студии в престижных жилых комплексах европейских столиц **7** | Как долго будет дешеветь недвижимость на Кипре и когда ее можно будет покупать с инвестиционными целями **8** |

Джентльменский забор

инфраструктура

Реликтовое озеро и вековые сосны рядом с домом — все это впечатляет до тех пор, пока не настает момент ехать в супермаркет или везти ребенка в детский сад. Современные покупатели загородного жилья о наличии инфраструктурных объектов спрашивают в первую очередь. Застройщики в свою очередь стремятся либо сэкономить на таком строительстве, либо удивить потребителя нестандартным подходом, впрочем не всегда выполняя свои же обещания.

Детские места

Поскольку загородный образ жизни в большей степени характерен для семейных пар с детьми, то в первую очередь клиенты спрашивают о наличии поблизости детских садов и школ, причем покупатели с маленькими детьми предпочитают, чтобы поблизости было два-три детских сада на выбор, замечает руководитель отдела загородной недвижимости компании Knight Frank Андрей Соловьев.

Потребность жителей в детских садах еще не означает, что девелопер должен строить для них отдельные здания, считает Анастасия Мороз, руководитель департамента коммерческой недвижимости группы предприятий МОСТ. В качестве простого решения вопроса она предлагает организовывать мини-сады и центры детского развития и размещать их на первых этажах жилых домов. «Эти операторы более мобильны, нежели классические детские сады, и в случае демографического спада могут быстрее перепрофилироваться»,— говорит эксперт. В малоэтажных и мультиформатных поселках такой подход вполне оправдан, а вот для коттеджной застройки придется, по всей видимости, придумывать что-то иное.

Подмосковные многоквартирные комплексы — это фактически маленькие городки, для которых необходим полный набор инфраструктуры ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Девелоперы подчас просто не справляются с поставленными задачами или стремятся увеличить прибыль. Детская железная дорога, домик рыбака, чайный домик в лесу, студия театрального мастерства, детское кафе — такие объекты были заявлены в одном из подмосковных проектов. Через два года после начала реализации проекта застройщик передумал и решил ограничиться детскими и спортивными площадками, благоустроенной территорией и детским садом. Кроме того, изначально анонсированные школа, медицинский центр и фитнес-клуб перенесены из поселка в следующий проект, который будет строиться неподалеку через несколько лет. «Логично предположить, что высвободившиеся площади были застроены жилыми домами и таунхаусами»,— считает Екатерина Лобанова, руководитель аналитического центра ОАО ОПИН.

Что касается школ, то замечено, что с возрастанием транспортного потока родители все менее охотно возят детей в Москву и постепенно начинают присматриваться к образовательным центрам, расположенным поблизости от места проживания.

(Окончание на стр. 5)

Препоны по купонам

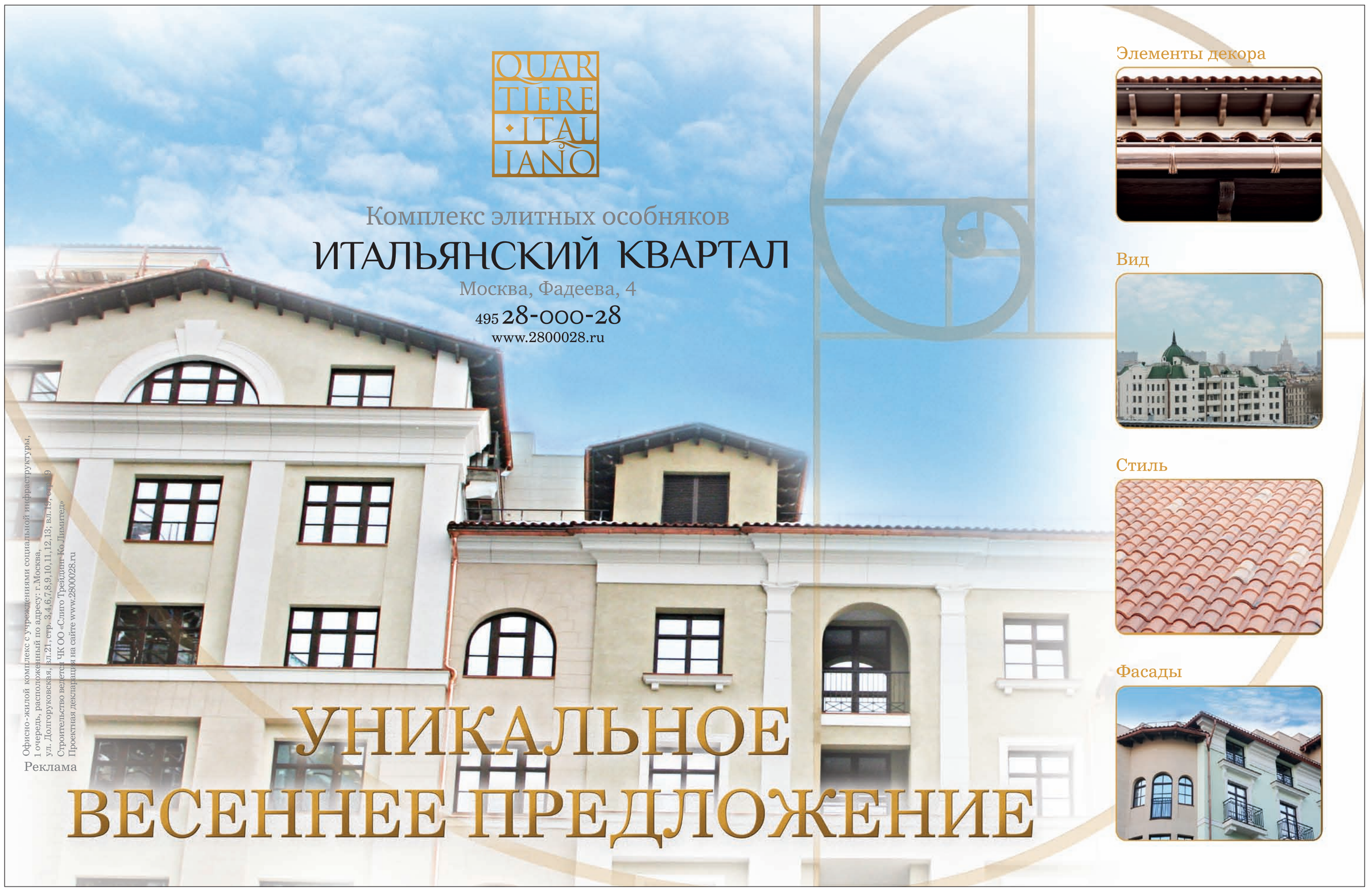
акции

Получить скидку приятно каждому покупателю, особенно если речь идет о таком дорогостоящем товаре, как недвижимость. А уж если обещают цену сбавить на 40%, 50%, а то и все 60%, счастью вообще нет предела. Ничего страшного, что для доступа к дисконту придется выложить немного наличности: в общей цене покупки эта сумма растворится. Страшно совсем другое: вместо скидки можно получить сплошные убытки. Причем чем выше заявленный размер скидки, тем больше шансов нарваться на лохотрон.

Скидки вверх тормашками

Недвижимость не частая гостья на купонных сайтах и агрегаторах, собирающих информацию о скидках по всему интернету. Неудивительно, что из всех многочисленных сайтов, торгующих купонами, раздел «Недвижимость» есть лишь на одном — BigBizzy. На остальных предложения о продаже жилья могут скрываться в самых неожиданных местах. Скажем, на «Групоне» вместе с матрасами и отпаривателями они попадают в рубрику «Для дома», а на «Биглионе» прячутся в «Разном» среди услуг имиджмейкеров и курсов по развитию вокальных данных. Искать их там догадается далеко не каждый. Ну а раз найти предложения затруднительно, то и размещать их там представители рынка недвижимости не торопятся. Исключение составляют только некоторые загородные застройщики, причем чем дальше от МКАД находятся предлагаемые ими поселки, тем выше шансы обнаружить их на купонаторах. Второе условие: в поселке должны торговать исключительно участками без подряда: шансы наткнуться на варианты с подрядом, а также готовые дома близки к нулю.

(Окончание на стр. 4)



ДОМ ЦЕНЫ

Оживление перед изъятием

загород

Загородный рынок вышел из стагнации и преодолел последствия кризиса, утверждают эксперты. Они отмечают рост спроса при стабильности цен. Однако принятие закона об изъятии земли уже отрицательно сказалось на рынке и, видимо, еще сильнее скажется в будущем.

Качество важнее стоимости

Повышение спроса и в то же время большее внимание к качеству продукта на загородном рынке — вот что отмечают наблюдатели в качестве тенденции. «Интерес к загородным участкам — как в экономклассе, так и бизнес-классе — повысился, но вместе с тем увеличилось время принятия решений,— говорит генеральный директор компании Altimus Development Владимир Щекин.— Сегодня выросло количество загородных предложений и клиент обзванивает и просматривает большое количество поселков, прежде чем решится на покупку. Определяющим фактором покупки в экономклассе по-прежнему является цена, в отличие от бизнес-класса, для которого более значимы стадия готовности и качество поселка — эти факторы все больше превалируют над ценовым предложением».

Сергей Нагорный, коммерческий директор компании «Пробизнес-Девелопмент», отмечает значительное увеличение спроса по сравнению с прошлым годом. «Основная тенденция, которой отмечен второй квартал,— сохраняющаяся высокая активность покупателей. В марте—апреле 2013 года количество обращений в компанию держалось на уровне выше, чем в марте—апреле 2012-го, примерно на 50%. На фоне того, что общее количество предложения по нашим объектам с прошлого года сократилось — ряд объектов был полностью реализован, это означает заметное увеличение спроса по отношению к соответствующему периоду прошлого года».

Поселки без подряда экономкласса по-прежнему самый популярный продукт на загородном рынке. Спрос на них в весенний период по сравнению с зимой увеличился на 15–20%, отмечают участники рынка. Причем наиболее популярны такие предложения на самых дешевых направлениях. «Участки без подряда экономкласса наибольшей популярностью пользуются на юго-востоке Московской области, и спрос на них составляет более 85% от общего объема спроса на другие виды загородной недвижимости в данном районе,— утверждает Игорь Богданов, коммерческий директор компании „Своя земля“.— Фактор повышенного спроса обусловливает выход на рынок земли юго-востока все новых проектов класса „эконом“, за счет чего средняя стоимость участков снижается. Что касается направлений, то лидером по количеству сделок является Новорязанское шоссе, а в Орехово-Зуевском, Раменском, Воскресенском, Коломенском и некоторых других районах юго-востока Московской области объем предложения пока максимально не насыщен».

На пике спроса в верхнем ценовом сегменте — готовые дома по цене до $3 млн ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

«На сегодня рынок загородной недвижимости в целом преодолел последствия экономического кризиса, что подтверждается, в частности, высокой активностью покупателей подмосковного жилья, в том числе высокобюджетного»,— заключает директор по маркетингу компании Atlas Development Елизавета Малых.

Готовое или свое?

В элитном сегменте застройщики отмечают спрос как на готовые дома, так и на участки без подряда класса «премиум».

«Как один из самых востребованных сегодня форматов предложения в высокобюджетном сегменте можно отметить дома „под ключ“ за $3–4 млн, расположенные по наиболее престижным направлениям — Рублево-Успенскому, Новорижскому, Ильинскому. Ликвидность формата дополнительно усиливается сложившимся дефицитом качественного предложения такой цены по перечисленным направлениям»,— утверждает Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости компании TWEED.

«На рынке недвижимости элитного класса активным спросом пользуются участки без подряда в поселках с высоким уровнем сервиса, хорошей экологией и качественной, продуманной инфраструктурой,— утверждает, в свою очередь, Елизавета Малых.— Одна из причин популярности земельных участков класса „премиум“ состоит в том, что в большинстве своем такое жилье является штучным товаром и покупатель не всегда может подобрать готовое жилье, которое полностью его устроит. Более того, в элитном сегменте сейчас наблюдается дефицит предложения с качественной готовой отделкой, и это обстоятельство формирует спрос на качественные участки с хорошей локацией, где можно построить дом в соответствии с собственными предпочтениями.

«Рынок элитной загородной недвижимости продемонстрировал серьезную положительную динамику. Покупательская активность возросла сразу после потепления и долгожданного схода снега. По сравнению с мартом продажи домовладений класса „премиум“ и de luxe выросли на 20%, притом что в первоначальных прогнозах говорилось только о 10%. Причем покупатели выбирают как уже возведенные дома, так и активно строящиеся в поселках с высокой степенью готовности (или в проектах, где завершены все работы)»,— подводит итог Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate.

Закон не для элиты

Вектор развития загородного рынка в апреле — начале мая во многом определило принятие закона об изъятии земель в Новой Москве и области. «До последнего оставалась надежда, что новый, беспрецедентный порядок отъема собственности у граждан принят не будет. Но закон все-таки вступил в силу 19 апреля, поставив под удар практически всех владельцев недвижимости на территории как Новой Москвы, так и Подмосковья в целом. Тот факт, что теперь отнять дома и участки можно менее чем за полгода — это смешной срок, росту спроса на загородную недвижимость в Подмосковье, естественно, не способствует»,— комментирует Татьяна Румянцева, руководитель отдела продаж компании «Высота».

В конце прошлого года казалось, что уже весной начнется реализация «отложенного» спроса, так как весь 2012 год был очень спокойным, покупатели не торопились заключать сделки, но и не отказывались от идеи приобретения загородной недвижимости — многие заняли выжидательную позицию, ездили по объектам, выбирали, планируя совершить покупку уже в начале 2013 года. Традиционного роста спроса плюс заключения давно намеченных сделок игроки рынка ожидали в марте—апреле, но закон об изъятии земель заметно притормозил рынок. Сегодня многие покупатели пребывают в растерянности: четкого плана развития территорий Новой Москвы нет, с Подмосковьем ситуация тоже неопределенная — можно купить дом, а завтра на его месте построят новую дорогу или торговый центр. В Новой Москве падение спроса особенно заметно, потому что там власти могут изъять землю под строительство практически любого объекта без предоставления документов территориального планирования.

«Единственным сегментом загородного рынка, который не испытал шока от принятия нового закона, стал элитный,— отмечает Татьяна Румянцева.— Основной объем загородного жилья премиум-класса возводится на западе области, то есть за пределами Новой Москвы, и в пределах 30 км от МКАД, где уже построены все инфраструктурные объекты и риск нового транспортного строительства минимален. Кроме того, люди понимают, что власти вряд ли решатся на снос больших объемов дорогого жилья: выплачивать миллионные компенсации им невыгодно. Поэтому в элитном сегменте в апреле — начале мая наблюдался характерный для весеннего сезона рост спроса».

Андрей Александров

Снижение с учетом инфляции

город

Стабильность цен и даже легкое снижение — так оценивают ситуацию на московском рынке недвижимости большинство риэлторов. В принципе в этом ничего плохого нет: стабильность цен одинаково комфортна как для покупателя, так и для продавца. Однако даже небольшое удешевление московской недвижимости наводит на мысли о стагнации, рецессии и возможной следующей волне кризиса.

Спрос за банковский счет

За прошедший месяц, по данным компании «Инком», средняя рублевая цена предложения в столице снизилась на 0,5%, до показателя 174,4 тыс. рублей за 1 кв. м.

«Сегодня на рынке недвижимости продолжается ценовая коррекция, когда цены либо не растут, либо несколько снижаются, когда по объектам недвижимости возможно скрытое снижение за счет торга. Даже при том обилии предложений, которое мы наблюдаем последние полгода, все равно покупатели на рынке есть, но выбор объектов больше и возможность торга присутствует, хотя торг незначителен. На мой взгляд, это классическая коррекционная ситуация на рынке, когда после 2008 года цены шли вниз, а спустя год они вновь начали повышаться. Сейчас мы опять находимся в ситуации, когда цены спустя несколько лет роста могут на 3–5% скорректироваться вниз. При этом набирают обороты сделки с ипотекой, их доля постоянно растет. И эта волна ценовой коррекции может продлиться до осени»,— комментирует Алексей Шленов, исполнительный директор «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости».

«Ситуация на вторичном рынке жилья оставалась стабильной. По-прежнему спросом пользуются качественные недорогие объекты стоимостью до 10 млн рублей. Хорошим подспорьем для покупки жилья становится ипотека, тем более что финансовые структуры активно идут навстречу заемщикам: предлагают новые программы кредитования, снижают ставки и т. п.»,— подтверждает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком».

На рынке новостроек смягчение условий кредитования также имело решающее значение для стимулирования покупательского спроса. «Еще в начале весны на рынке новостроек экономкласса мы наблюдали повышение покупательской активности. Данная тенденция сохранилась и в апреле. Прежде всего это связано с тем, что Сбербанк и ВТБ в первом квартале все-таки понизили ставки по ипотеке до 12% — именно от этого фактора зависит спрос на жилье в данном сегменте»,— утверждает Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп».

Впрочем, некоторые участники рынка оценивают ситуацию гораздо пессимистичнее. «С одной стороны, нельзя сказать, что активность отсутствует вовсе. Но с другой стороны, текущий объем операций таков, что даже его небольшое снижение позволит говорить о стагнации рынка,— комментирует Олег Самойлов, генеральный директор „Релайт-Недвижимости“.— В последние месяцы недостаточность спроса тем более заметна, поскольку объем предложения хоть и не слишком резко, но продолжает нарастать. В этих условиях, а также поскольку львиная доля реально существующего платежеспособного спроса сосредоточена в самом низком ценовом сегменте, объекты, абсолютные цены которых превышают 10 млн рублей, испытывают все более выраженные проблемы с ликвидностью. И я думаю, в обозримом будущем эти проблемы будут только нарастать. Естественно, описанная ситуация не создает никакой перспективы роста цен. С учетом же динамики инфляции, на мой взгляд, сегодня вполне уместно говорить о том, что реальные цены на московские квартиры снижаются».

Областная дифференциация

Подмосковные новостройки, которые долгое время формировали массовый спрос, также несколько сдали позиции. По данным компании Tekta Group, начавшийся в первом квартале рост цен на новостройки Московской области, затронувший все сегменты рынка недвижимости, в апреле продолжился только в комфорт-классе.

Несмотря на то что подмосковный бизнес-класс пока не дотягивает до уровня столичного жилья, цена квадратного метра качественных объектов за МКАД с приличной инфраструктурной составляющей ниже, чем в экономклассе в Москве. Поэтому жилые комплексы бизнес-класса в Подмосковье становятся популярными у покупателей и, возможно, в ближайшем будущем начнут расти в цене.

Причем в большой степени цены определяются местоположением — в секторе подмосковного многоквартирного жилья формируются свои «зоны престижности».

«Из наиболее значимых тенденций отмечу все увеличивающийся ценовой разрыв между „бюджетным“ востоком области и „зажиточным“ западом,— говорит Андрей Кугий, коммерческий директор Tekta Group.— Главное ценовое противостояние намечается на оси Балашиха—Одинцово. Новостройки в Балашихе выставляются по ценам в среднем на 20–30% ниже, чем в Одинцово. Средняя стоимость квадратного метра в Балашихе с учетом вышедших в апреле новых корпусов составляет около 63 тыс. рублей, в Одинцово — 83 тыс. рублей. При этом видно, что Одинцово и Мытищи (с примкнувшими к ним Химками) становятся центрами формирования кластеров объектов бизнес-класса».

Рост элитных площадей

А вот девелоперы и риэлторы, которые занимаются элитным городским жильем, сохраняют оптимизм. Очевидно, потому, что этот рынок в наименьшей степени «затоварен», а продажи идут хоть и медленно, но верно.

«Рынок элитной городской недвижимости достаточно активен; спрос заметно превышает показатели аналогичного периода прошлого года,— утверждает генеральный директор агентства недвижимости TWEED Ирина Могилатова.— Как тенденцию можно отметить увеличение средней площади предлагаемых к продаже и, соответственно, приобретаемых квартир (показатель вырос по отношению к первому кварталу прошлого года почти на четверть). В основном это объясняется малым количеством квартир площадью 100 кв. м и менее, выводимых на рынок. Спрос на высокобюджетное предложение сравнительно небольшой площади отчасти удовлетворяется предложением апартаментов. Впрочем, апартаменты перестают быть предложением исключительно бизнес- и элитного сегментов: судя по всему, этот формат активно переориентируется на экономсегмент (апартаменты не обременяют девелоперов инфраструктурой, что дает возможность извлекать из недвижимости максимум прибыли, при этом успешно конкурируя по цене с жильем)».

Впрочем, и на этом рынке цены не росли, а покупатели сейчас могут получить неплохие скидки. Повышения цен в апреле не наблюдалось,— говорит Наталья Немчанинова, директор департамента элитных новостроек агентства „Усадьба“.— Выхода новых объектов на рынок до конца лета не планируется. На данный момент застройщики активно проводят различные акции, предлагают скидки, бонусы и люксовые подарки, чтобы перед летним затишьем привлечь клиентов и увеличить продажи».

Василий Фоменко

ДОМ ДЕНЬГИ

Кредитный баланс

ипотека

Экономическая нестабильность накладывает дополнительные ограничения на ипотечных заемщиков, заставляя их выбирать наименее рискованные варианты кредитования. Профессионалы советуют брать кредиты на максимальный срок, но гасить их досрочно, забыв при этом об играх с переменными ставками. Как еще обезопасить свою ипотеку не в ущерб собственным доходам?

СЕРГЕЙ ТЮНИН

В условиях нестабильности

Уже к осени текущего года в России может начаться рецессия, опасаются экономические эксперты, а правительство ищет способы снова разогнать темпы экономического роста. Замедление наметилось во второй половине прошлого года: если в первом квартале ВВП увеличился на 4,9%, а во втором — на 4%, то в третьем показатель продемонстрировал рост всего в 2,9%.

Какими бы ни были причины экономического замедления, его следствия могут сказаться на всех заемщиках: сокращение рабочих мест и доходов населения вряд ли будет способствовать улучшению кредитной платежеспособности. Рынок ипотеки уже отреагировал на негативную экономическую ситуацию собственным замедлением. «Мы ожидаем, что темпы роста ипотечного рынка в 2013 году замедлятся до 20%, что, с одной стороны, обусловлено исчерпанием эффекта низкой базы предыдущих периодов, с другой — замедлением спроса на фоне снижения темпов роста экономики, повышения ставок по ипотечным жилищным кредитам и роста стоимости жилья»,— отмечает руководитель аналитического центра Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) Анна Любимцева. Однако вовсе отказываться от жилищных кредитов эксперты не призывают, предлагая свои варианты безопасных стратегий предусмотрительного ипотечного заемщика.

Брать свои

В условиях экономической нестабильности валюта кредита становится одним из важнейших факторов управления рисками по кредиту. «У валютной ипотеки может быть два преимущества: низкая ставка и перспектива уменьшения размера аннуитетного платежа в случае роста стоимости национальной валюты,— теоретизирует Анна Любимцева.— Так, например, по данным Банка России на 1 марта, средняя ставка в иностранной валюте составила 9,8%, что на 2 п. п. ниже ставки по ипотечным кредитам в рублях (12,8%)».

Сбербанк предлагает стандартные кредиты в иностранной валюте под ставку 10–11% годовых на покупку готового жилья и под 10,5–11,5% на покупку строящейся недвижимости. В Райффайзенбанке ипотеку на покупку квартиры на вторичном рынке под фиксированную ставку можно взять под 9–10,75% годовых, в новостройке — 9,75–10% годовых. Фиксированные ставки на покупку готовой квартире в Юникредит-банке — 9,5–10% годовых, в новостройке — 10,5–11% годовых.

Однако такая экономия на платежах и все эти преимущества могут быть легко нивелированы невыгодными для заемщика колебаниями курсов валют, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации. «С этим столкнулись заемщики в 2008 году, получившие ранее кредит в долларах США при рублевой зарплате,— вспоминает заместитель начальника управления предпродажной подготовки и маркетинга департамента продаж группы компаний ПИК Елена Кураткина.— Буквально за несколько дней курс доллара повысился по отношению к рублю, и эквивалент ежемесячного валютного платежа в рублях увеличился где-то на 30%. Для некоторых заемщиков такая финансовая нагрузка стала невозможной».

Вместе с тем даже в условиях отсутствия резких колебаний курса ежемесячный платеж клиента будет варьироваться. «Банки принимают платежи все равно в рублях по курсу ЦБ, а это дополнительные риски в случае скачков курса и плата за конвертацию»,— добавляет директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов. К постоянному, пусть и незначительному, изменению курса валют стоит добавить расходы на конвертацию при зачислении средств платежа на счет. Эксперты сходятся во мнении, что время валютных игр в ипотечном кредитовании осталось в далеком докризисном прошлом и сэкономить на колебании курсов больше не удастся. «Долгосрочный кредит стоит брать исключительно в той валюте, в которой получаешь доход, 99% всех ипотечных кредитов в стране сейчас выдаются в рублях»,— настаивает старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов. «При растущем курсе доллара у заемщика, имеющего рублевый доход, каждый платежный период увеличивается долговая нагрузка и все сложнее становится обслуживать кредит,— продолжает заместитель председателя правления Международного банка развития Светлана Бахарева. Очевидно, что пока снижение курса доллара экономически невыгодно, политика его поддержки будет продолжена. А если сохраняется основной риск валютного кредита, рост курса, то и кредитоваться на долгий срок по ипотеке безопаснее в рублях».

Платить меньше, но дольше

Чем меньше заемщик пользуется деньгами банка, тем меньше он в итоге платит, поскольку ставка по коротким кредитам обычно ниже, чем по длинным. Например, Сбербанк предоставляет рублевые кредиты на покупку готового жилья на срок до 10 лет под 12–12,5% годовых, на срок от 10 до 20 лет — под 12,25–12,75% годовых, от 20 до 30 лет — 12,5–13% годовых в зависимости от суммы первоначального взноса. ВТБ 24 предоставляет такие кредиты сроком до 7 лет под 11,9–13,75% годовых, до 15 лет — 13,25–13,85% годовых, до 25 лет — 13,55–14,15% годовых. «В большинстве программ кредитования процентная ставка зависит от размера первоначального взноса и срока кредитования,— констатирует Елена Кураткина.— Это означает, что чем длиннее срок кредитования, тем выше процентная ставка по кредиту. В таких случаях надо искать оптимальный вариант между финансовой ежемесячной нагрузкой, которую заемщик готов нести, размером процентной ставки и сроком кредитования».

Разница очевидна уже на уровне ставки по стандартной ссуде. Однако в условиях экономической нестабильности и перспективы снижения собственных доходов эксперты, как ни странно, предлагают потенциальному заемщику все же оплатить снижение кредитного риска. «Наиболее безопасная стратегия — максимальный срок, поскольку это позволит комфортно обслуживать кредит, по возможности не снижая текущий уровень повседневных расходов»,— предлагает Андрей Осипов.

Все же максимальный срок обойдется заемщику слишком дорого, поэтому стоит попробовать найти оптимальное соотношение срока и ежемесячного платежа. «Для примера возьмем квартиру в новостройке стоимостью 3,5 млн руб., первоначальный взнос составит 10% от суммы, а именно 350 тыс.,— рассчитывает Леонард Блинов.— Ипотечный кредит выберем под текущий уровень рыночных ставок — 13,5% годовых. При кредите на срок 10 лет ежемесячный платеж составит около 48 тыс. рублей, при расчете кредита на 15 лет — 40 тыс., а на 20 лет — 38 тыс. То есть разница в ежемесячных выплатах мала, а срок кредита увеличен на пять лет. Таким образом, мы видим, что кредит на 15 лет — оптимальный».

При этом сумма платежа должна быть такой, чтобы заемщик не испытывал сложностей с выплатами даже в случае внезапного увеличения собственных расходов или сокращения доходов. «При выборе стратегии погашения кредита заемщику лучше всего ориентироваться на стабильность дохода своей семьи в будущем,— советует Анна Любимцева.— По данным исследований, проведенных НАФИ и АИЖК, наиболее приемлемым размером платежа для заемщика является платеж в пределах 30% ежемесячного дохода семьи. При превышении этого параметра повышается риск нехватки дохода заемщика при возникновении у него непредвиденных жизненных ситуаций (увольнение, понижение зарплаты) либо росте расходов, связанных, например, с рождением ребенка. Соответственно, грамотной стратегией при выборе параметров ипотечного кредита является снижение размера ежемесячного платежа, в том числе за счет увеличения срока кредита».

К тому же взять кредит на короткий срок может быть проблематично из-за требований банка. «Независимо от того, минимальный у заемщика первоначальный взнос или достаточно большой, человек должен иметь такой доход, чтобы банк, по своим расчетным данным, смог предоставить ему необходимую сумму кредита на короткий срок,— напоминает исполнительный директор „МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости“ Алексей Шленов.— Однако доходы многих заемщиков не позволяют воспользоваться краткосрочным кредитом. Поэтому они берут кредиты на долгий срок и гасят досрочно».

Досрочный расчет

Как правило, большинство банков предоставляет ипотечные кредиты при условии внесения аннуитетных ежемесячных платежей. При таком способе погашения вносятся равные платежи, причем сначала гасятся проценты, которые начисляются на всю сумму долга, которая гасится в конце срока кредитования. Схему погашения дифференцированными платежами, когда сумма долга гасится сразу, а проценты начисляются на остаток по кредиту, предлагают немногие банки. Например, такая возможность есть по ипотечным кредитам Газпромбанка. Ставки по рублевым кредитам на покупку вторичного жилья по его программе составляют 12,45–13,75% годовых. Какой вариант платежа предпочтительнее в условиях экономической нестабильности? И если гасить такой кредит досрочно, то на каких сроках это более целесообразно?

Согласно опросу ипотечных заемщиков, в настоящее время выплачивающих ипотечный кредит, проведенному в начале 2013 года АИЖК совместно с международным институтом маркетинговых и социальных исследований «ГФК Русь», 72% заемщиков сегодня расплачиваются по аннуитетной схеме платежей, 22% вносят дифференцированные платежи, кредиты с «шаровым» погашением (выплата только процентных платежей с погашением всей суммы в конце срока кредита) не превышают 1%. При этом кредиты с фиксированной ставкой составляют абсолютное большинство — 90%, с переменной — около 10%. Данные этого опроса характеризуют структуру ипотечного портфеля всей банковской системы России.

«Если сравнивать две схемы, то при прочих равных условиях размер дифференцированного платежа в течение нескольких первых лет будет заметно выше, чем аннуитетного, а ведь именно после покупки жилья у заемщика появляются дополнительные расходы, связанные с ремонтом или переездом,— указывает Анна Любимцева.— Кроме того, дифференцированный тип платежей снижает круг заемщиков, которым доступна ипотека. Размер дифференцированного платежа может оказаться настолько большим, что среднестатистический заемщик не сможет получить кредит из-за недостаточной величины дохода (ежемесячный платеж не должен превышать 45–50% дохода), такой подход уменьшает и максимально возможный размер кредита.

Что касается досрочного погашения, то следует учитывать, что в обеих схемах заемщик выплачивает проценты за пользование фактическим остатком тела долга. Таким образом, чем раньше заемщик начнет досрочно погашать кредит, тем меньше он уплатит процентов как в первом, так и во втором вариантах».

При этом, по данным опроса АИЖК, 40% заемщиков сегодня осуществляют досрочные платежи в счет погашения кредита, а каждый пятый планирует досрочно погасить весь кредит в течение ближайших двух лет.

При этом эксперты советуют начинать досрочно гасить кредит как можно раньше. «Проценты начисляются исключительно на текущий остаток по кредиту,— напоминает Андрей Осипов.— Таким образом, чем раньше начинается досрочное погашение основного долга по кредиту, тем меньше процентов по кредиту будет в итоге выплачено вне зависимости от схемы погашения кредита». Даже небольшое досрочное погашение принесет выгоду заемщику в виде сокращения суммы ежемесячного платежа. «При внесении сразу двух платежей по кредиту, где ежемесячный платеж равняется 50 тыс. руб. (100 тыс. руб.), ежемесячный платеж можно уменьшить на 600 руб. в месяц,— подсчитал Андрей Владыкин.— Если вы желаете погасить кредит как можно скорее, чтобы заплатить банку минимальные деньги за пользование кредитом, то необходимо это делать систематически, начиная с первого месяца погашения. Здесь хорош принцип „чем раньше, тем лучше“».

Однако если принять во внимание тот факт, что в определенный момент проценты перед банком оказываются погашенными и возвращается только сумма долга, можно сделать вывод: досрочное погашение становится не таким выгодным. «Досрочный возврат теряет смысл после половины срока погашения кредита,— уверен Леонард Блинов.— К этому моменту обычно процентные платежи выплачены, осталось только тело кредита. Для выгоды с минимальной переплатой досрочно погашать необходимо в первой половине срока кредита. То есть с каждым досрочным погашением будут пересчитаны проценты на основную сумму тела кредита».

Целесообразность досрочного погашения в период финансовой турбулентности рассчитывается исходя из текущих расходов семьи заемщика. «Методика выбора стратегии такая: если на погашение кредита уходит 40–50% от валового семейного дохода, не стоит стараться гасить кредит досрочно,— рекомендует руководитель департамента ипотеки и кредитов компании „НДВ-Недвижимость“ Андрей Владыкин.— Лучше копить деньги на депозитах, реализовывать имеющиеся активы и совершать прочие шаги для пополнения бюджета. Когда у вас накопится сумма, достаточная для погашения трех ежемесячных платежей, один можно погасить досрочно».

Зафиксировать или отпустить?

Сэкономить при выплате кредита можно, воспользовавшись переменной или комбинированной ставкой — такие ссуды на начальных периодах обходятся заемщику дешевле. Самыми низкими могут на первый взгляд показаться плавающие ставки, которые формируются из фиксированного значения, которое устанавливает банк, и рыночного индекса, которые меняются на биржах. По условиям кредитного договора ставка меняется раз в три или шесть месяцев. Например, Юникредит-банк рассчитывает плавающие ставки по рублевым кредитам на срок до 30 лет по формуле MosPrime 6M + 5,00%. По состоянию на 6 мая индикатор MosPrime 6M составлял 7,4%, таким образом, ставка составила бы 12,4% годовых. При этом фиксированная ставка этого банка по кредиту на аналогичный срок составит 13,25% годовых. «Безусловно, когда индекс низкий, брать такую программу выгодно»,— констатирует генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Софья Лебедева.

Однако привязка выплат к рыночному индикатору существенно повышает риски роста ежемесячного платежа, особенно в условиях экономической нестабильности. «Самый рискованный путь — взять кредит с плавающей процентной ставкой — подходит для людей, умеющих грамотно оценивать ситуацию на рынке и располагающих достаточными денежными средствами в качестве резерва»,— констатирует Андрей Владыкин. В конце 2008 года с резким ростом — на 28–30% — платежей по кредитам с плавающей ставкой многие заемщики столкнулись в конце 2008 года после удорожания средств на межбанковском рынке.

Менее рискованный вариант — комбинированные ставки по кредитам: на начальном этапе кредитования ставка зафиксирована на определенный срок, а по истечении этого срока начинает плавать вслед за рыночными индикаторами. Ставки по таким кредитам выше, чем по классическим плавающим, однако риски заметно снижаются. Например, ВТБ 24 выдает рублевые кредиты на покупку готового жилья с фиксированной ставкой на срок один год под 11,4–13,05% годовых в зависимости от суммы первоначального взноса. По истечении этого срока ставка рассчитывается исходя из ставки рефинансирования, увеличенной на 3–3,75%. Последний раз ставка рефинансирования пересматривалась Банком России 14 сентября 2012 года и составила 8,25% (была увеличена на 0,25 процентного пункта). Таким образом, ставка по переменной части кредита составила бы 11,25–12% годовых. При этом фиксированные ставки банка на такие кредиты сроком до семи лет (минимальный из доступных для фиксированных ставок вариантов) составляют 11,4–13,05% в зависимости от суммы первоначального взноса.

Тем не менее даже комбинированные ставки несут в себе риски увеличения ежемесячного платежа, поэтому в условиях финансовой нестабильности эксперты рекомендуют выбирать фиксированные ставки. Комбинированные или плавающие ставки рекомендуется выбирать, только если есть уверенность в возможности досрочного погашения. «Фиксированная ставка по кредиту позволяет четко прогнозировать и планировать обслуживание кредита на весь срок его действия,— поясняет Андрей Осипов.— Пользоваться кредитами с переменной ставкой имеет смысл только в том случае, если есть четкие планы и финансовые возможности погасить кредит в течение короткого периода времени (один-два года в текущей экономической ситуации)». «Я бы советовал выбирать фиксированную ставку: это дает возможность понятно и прозрачно планировать обслуживание своего кредита,— предлагает начальник управления кредитных и комиссионных продуктов ОТП-банка Роман Лобусев.— Поскольку дистанция кредита (даже с учетом потенциального досрочного погашения) достаточно длинна, есть все шансы (даже неоднократно) попасть на повышение рыночных индикаторов, которые способны нанести достаточно серьезные пробоины бюджету».

Елена Максимова

ДОМ ДЕНЬГИ

Препоны по купонам

акции

(Окончание. Начало на стр. 1)

Таунхаусы занимают в этом ряду промежуточное положение, хотя и их встретишь нечасто. Например, на начало мая их не было представлено ни на одном скидочном сайте. Зато вариантов без подряда было даже с избытком, что дало возможность с купонами на загородную недвижимость поэкспериментировать на всю катушку, начав с тех, в которых предлагаются самые существенные скидки, и постепенно понижая планку дисконта.

Одни из самых привлекательных скидок (52%) обещаются в расположенном в 85 км от МКАД по Ярославскому шоссе «Поселке авиаторов»: свое название он позаимствовал у находящегося в 500 м аэродрома планерных самолетов. Территория поселка, который реализует компания «10 соток», занимает 7 га и напоминает по форме букву «Р», где роль «дырки» исполняет внутрипоселковая дорога. Внутри нее размещаются самые небольшие по местным меркам участки — по 12 соток, а вдоль внешних границ «буквы» — чуть побольше (13–15 соток). Общее число участков невелико — всего 45, причем продаются они без обязательного подряда на строительство.

Чтобы серьезно сэкономить на покупке земли в «Поселке авиаторов», нужно на скидочном сайте WeClever приобрести купон за 1 тыс. руб. Обладателям волшебного купона участок обещают продать по 13,44 тыс. руб. за сотку, что, как объясняется в условиях акции, на 52% дешевле обычного прайса. По этим данным вычислить исходную цену не составит никакого труда — 28 тыс. руб. за сотку. Таким образом, самый маленький участок в «Поселке авиаторов» с учетом скидки должен обойтись в 161,28 тыс. руб. (против 336 тыс. по исходному прайс-листу), а самый большой — в 201,6 тыс. руб. (против 420 тыс. без скидки). К слову, в эту цену входит и подведение электричества (15 кВт на участок).

У внушительных скидок есть свое объяснение: проект вышел на рынок лишь в начале нынешней весны, поэтому первым десяти покупателям, которые смогут предоставить купоны, обещаны самые привлекательные цены. Щедрость застройщиков, по правде сказать, поражает: продавать с 50-процентным дисконтом почти четверть из имеющихся в поселке участков — это очень широкий жест. Что само по себе наводит на подозрение: а есть ли скидки как таковые?

В поисках ответа на этот вопрос для начала заглянем на сайт самого поселка, где нас тут же поджидает сюрприз. Оказывается, участки в 15 соток сейчас абсолютно любому готовы продать по 190 тыс. руб. То есть обладатели скидочного купона в явном проигрыше: им за участок точно такого же размера предстоит выложить на 6% больше (плюс затраты на покупку самого купона). О маленьких участках нерадостная для владельцев купонов информация обнаруживается на другом сайте — доске объявлений Olx.ru. На ней участки в 12 соток в «Поселке авиаторов» выставлены на продажу по 150 тыс. руб., то есть на 7,5% дешевле, нежели цена, распространяющаяся на купон.

Вопрос о причинах, по которым «купонные» цены оказываются выше тех, в которых скидки не учитываются, Виталия Дикуна, менеджера по продажам компании «10 соток», поставил в тупик, а просьба предоставить обладателю купона дополнительную скидку в заявленные 52% (то есть продать участок в 15 соток за 91,2 тыс. руб.) вызвала явное непонимание. Вместо этого была обещана продажа по той самой цене, которая указана на сайте поселка. То есть более низкой, чем фигурирует на Weclever.ru, однако точно такой же, которую предложат абсолютно всем покупателям, включая тех, кто 1 тыс. руб. за купон не выкладывал.

«Купонные» скидки, как правило, оказываются призрачными
ФОТО ДМИТРИЯ ВАКУЛИНА

Более того, оказалось, что расценки с сайта поселка распространяются абсолютно на все участки, а вовсе не на десять, что позволяет заподозрить изначальное их двукратное завышение. Впрочем, эту идею можно отвергнуть, если взглянуть на цены предложения любых участков в 12–15 соток, выставленных на продажу в районе 80–90 км от МКАД по Ярославскому шоссе. Так, согласно данным «Яндекс. Недвижимости», из всех участков с соответствующими характеристиками лишь 7,2% попадает в ценовую категорию до 200 тыс. руб., а на долю тех, за которые просят от 400 тыс. руб. и больше, приходится 70% предложения. То есть по поводу серьезного дисконта компания «10 соток» не лукавит. Что, впрочем, ответственности за хитрые игры с купонами с нее не снимает.

Игра в поддавки

Серьезные дисконты обещает и Национальная девелоперская компания, разместившая на том же самом сайте-купонаторе предложение о скидке в 53% при покупке участка в поселке «Заповедное» (98 км от МКАД по Ярославскому шоссе). На этот раз речь идет о большом поселке, в котором более 400 участков (примерно 15% уже продано), причем площадь абсолютно любого из них составляет 10 соток. По купону приобрести такой участок можно за 65 тыс. руб. (вместо 140 тыс. руб.), то есть скидка получается даже чуть выше обещанной. Сайт самого поселка с указанными на нем ценами в 140 тыс. руб. за участок никаких недоумений не вызывает, а, напротив, наталкивает на мысль, что в данном случае купонная акция абсолютно честная. Впрочем, стоит обратиться в отдел продаж поселка, как впечатление тут же портится: точно такие же скидки здесь начинают предлагать даже до того, как потенциальный покупатель о них заикнется. Причем скидки не просто предложат, но и расскажут о двух альтернативных способах их получения. «Поищите в интернете купон на скидку, и мы вам продадим участок за 65 тыс. руб. плюс 5 тыс. руб. возьмем на оформление, порекомендовала мне менеджер по продажам из поселка „Заповедное“.— Но если купон вам найти не удастся, не переживайте, 140 тыс. руб. с вас никто не потребует. Просто купон вы приобретете прямо у нас в офисе за 200 рублей». Для сравнения: на скидочном сайте тот же самый купон выйдет в пять раз дороже: там за него просят 1 тыс. руб. Иными словами, покупатели купонов в интернете и в случае с этим поселком остаются в проигрыше по сравнению с клиентами, не помешанными на скидочных сайтах.

Чуть сдержаннее скидки раздаются в поселке «Алино» (93 км от МКАД по Новокаширскому шоссе, 331 участок от 6 до 15 соток): на купонном сайте KupiBonus.ru дисконты указываются в диапазоне от 20% до 40% (чем дороже сотка, тем выше скидка). Причем цена самого купона тоже «плавающая»: чем больше скидка, тем дороже купон (от 490 до 690 руб. за штуку). Вот только на сайте поселка указаны точно такие же скидки и точно такие же цены, как и для владельцев купона. Более того, на несколько участков скидки даже выше: они доходят до 50%. Объяснить, каков же тогда смысл в покупке купона, в отделе продаж компании «Земли Москвы», которая ведет этот проект, не смогли и даже удивились, узнав, что они, оказывается, работают с купонными сайтами.

А вот в компании «Земля Руси» (поразительно созвучные по названиям компании рынка недвижимости облюбовали купонные сайты!), которая на сайте BigBizzy предлагает 50-процентную скидку при покупке участка в поселке «Натали-2» (55 км от МКАД по трассе М4), о своем участии в купонном бизнесе знают. Что дает им хорошее пространство для маневра и помогает объяснять ценовые странности. Дело в том, что, как и в предыдущем случае, на сайте самого поселка фигурируют те же самые скидки и те же самые цены, которые указаны и на купонаторе. То есть никаких дополнительных бонусов для обладателей купонов снова нет. Это заметила и потенциальная покупательница по имени Оксана, которая в комментариях к данной акции высказала свое недоумение. На что получила наипрелестнейший ответ. Мол, на сайте поселка цену указали специально для тех, кто приобретет купон. А всем остальным назовут совсем другие расценки, вдвое большие. Объяснение показалось мне настолько абсурдным, что под видом потенциальной покупательницы я поспешила обратиться в отдел продаж поселка «Натали-2». Стоит ли говорить, что цены мне назвали именно те, что присутствуют на сайте, умножать их на два никто не собирался, хотя волшебной фразы «купон на скидку» я не произносила. Обладатели бумажки с указанием скидки в данном случае могут утешиться только тем, что купон им достался абсолютно бесплатно: никакую плату за него купонатор не предусматривает.

Дисконт с пустой ценой

Единственным абсолютно прозрачным предложением оказалась акция о 15-процентном дисконте при покупке участка в поселке «Южная долина» (85 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, 130 участков, общая площадь 18 га). Оно отыскалось на уже упомянутом сайте BigBizzy.ru. К слову, цены как таковые в нем вообще не фигурировали, только размер скидки. Зато полный прайс-лист имеется на сайте самой «Южной долины». Все участки в этом поселке в зависимости от размеров и расположения разделены на несколько ценовых категорий — от «стандарта» (25 тыс. руб. за сотку) и «комфорта» (30 тыс. руб. за сотку) до «люкса» (40 тыс. руб. за сотку) и «премиума» (45 тыс. руб. за сотку). При этом в цену не включены коммуникации, затраты на которые составят 200 тыс. руб. для любого участка, но и по купону дается скидка только на сам участок. Поэтому информацией о затратах на коммуникации можно пренебречь и подсчитать, что с учетом скидки в 15% цены на участки разных категорий составят от 21,25 тыс. до 38,25 тыс. руб. за сотку. Получается, что участок площадью 14,7 сотки, который, с одной стороны, примыкает с лесу, а с другой, находится неподалеку от речки и который, видимо, именно по этим причинам отнесли к категории «премиум», должен обойтись не в 661,5 тыс. руб., а в 562,3 тыс. руб. Собственно, первую сумму мне в отделе продаж назвали, а вторую — лишь после того как я сообщила о купоне на скидку. Правда, предупредили, что цена будет такой, если я действительно принесу купон.

К слову, цены в этом поселке (что со скидками, что без них) не такие уж и низкие. По информации «Яндекс. Недвижимости», из всех участков, выставленных на продажу на отрезке 80–90 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, в ценовой диапазон 21–24 тыс. руб. за сотку попадает каждый четвертый. А если вспомнить, что в «Южной долине» затраты на коммуникации выведены из стоимости земли и добавляет к каждой приобретенной сотке еще по 15–20 тыс. руб., то расценки и вовсе окажутся чуть выше среднерыночных. Поэтому падать им есть куда, и в этом смысле скидки выглядят вполне оправданно

Единственное, что осталось загадкой: почему настоящий купон, наконец-то обнаруженный в обилии фальшивок, не стоит потенциальному покупателю ни копейки, на купонном сайте каждый может его получить абсолютно бесплатно. А может, потому и бесплатно, что обилие псевдоскидок саму идею продажи недвижимости по купонам успело дискредитировать? А может, потому сайты-купонаторы и не спешат обзаводиться разделами «Недвижимость», что не хотят гнева недовольных клиентов, вылитого на их головы? Впрочем, несмотря на не самые радостные результаты эксперимента со скидками по купонам, потенциальным покупателям полностью отметать купонаторы не стоит. Другое дело, что нужно внимательно просчитывать, реальна ли выгода. Но даже если скидка окажется фальшивой, эту информацию тоже можно использовать себе во благо. Она может стать неплохим поводом для размышления, стоит ли вообще покупать что-либо у девелопера, который даже в мелочах идет на откровенный обман. А возможно, обнаружатся и другие честные игроки, готовые дать самую настоящую скидку. Очень не хочется верить, что на всем загородном рынке недвижимости такой лишь один.

Наталия Павлова-Каткова,
главный редактор портала ГдеЭтотДом.РУ, специально для «Ъ-Дома»

Коммерсантъ заморозил цены

Уважаемые господа!
Только до 31 мая стоимость подписки на второе полугодие 2013 года остается неизменной. Позвоните нам сейчас и оформите заказ на второе полугодие на выгодных условиях!

16+ реклама

Оформление подписки и подробная информация : 8 800 200 2556 (звонок бесплатный по РФ) podpiska@kommersant.ru

Стоимость подписки для физических лиц, руб.

Коммерсантъ (пн-пт)*	**1986,60**
Коммерсантъ Власть	**679,80**
Коммерсантъ Деньги	**785,40**
Коммерсантъ Секрет фирмы	**270,60**
Огонёк	**528,00**
Коммерсантъ + Стандарт* (Коммерсантъ (пн-пт), Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)	**3121,80**
Коммерсантъ + Базис (Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)	**1320,00**

Примечание: предложение действительно для физических лиц при оплате подписки в редакции до 31.05.2013. Цены указаны с учетом доставки почтой до п/я для РФ и силами курьерских служб для г. Москвы.

* возможность доставки газеты в ваш регион уточняйте по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный по РФ)

kommersant.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Джентльменский забор

инфраструктура

(Окончание. Начало на стр. 1)

«Кто спорит, учиться в престижной столичной школе хорошо, но проводить по четыре-пять часов в дороге ежедневно — такая плата за обучение слишком высока»,— говорит Елена Савченко, жительница поселка «Рублево-Дальнее». «В некоторых подмосковных школах качество обучения вполне сопоставимо с московским»,— считает Татьяна Ведехина из поселка «Родники» на Егорьевском шоссе.

Ограничивает девелоперов, задумывающихся о возведении собственной школы, как правило, одно: количество семей, которые будут проживать в поселке. Рынок знает случаи, когда построенная в проекте школа в итоге не была заполнена даже наполовину, замечает Татьяна Тикова, директор департамента по управлению активами группы ПСН. С ней соглашается Леонард Блинов, директор по маркетингу Urban Group, называя школы среди тех объектов, которые строить рискованно: для небольших поселков они могут стать хитом, а могут и обузой. «Даже при условии наличия в поселке 150 семей строить персональную школу неэффективно»,— считает Андрей Соловьев. А Алексей Хижняков, начальник отдела продаж поселка «Маленькая Шотландия» на Ленинградском шоссе, замечает: «Строительство школьного учреждения — сложный процесс, требующий множества нюансов и необходимого опыта у девелопера». Именно поэтому наличие школы в поселке довольно редкий случай, говорит эксперт. Если говорить о поселках «Монолит» на Новой Риге или ParkVille на Рублево-Успенском шоссе, на территории которых расположены современные школы, все они открыты для доступа жителей других населенных пунктов.

В крупных жилых комплексах, таких, как «Павлово» на Новой Риге, «Загородный квартал» и «Город набережных» на Ленинградском шоссе, рассчитанных на проживание от 3,5 тыс. до 7 тыс. человек, школы тем не менее строятся — иногда даже не по одной. Есть и менее масштабные жилые проекты, где образовательной составляющей уделяется особое внимание. К ним, например, можно отнести «Олимпийскую деревню Новогорск» на Машкинском шоссе. Здесь, как ожидается, будет проживать около 2,5 тыс. человек, а к строительству заявлены помимо детского сада и общеобразовательной школы академия бокса, центр йоги, школа искусств, центр вокального мастерства танцев и драматического искусства под руководством Алексея Кортнева, школа единоборств и Шахматная академия.

И не дай бог заболеть

Наравне с образованием и детским досугом на первом месте у покупателей загородных домов стоит медицина. Аптечный пункт предусмотрен во многих строящихся поселках (странно, что не во всех), а вот более серьезный подход к здоровью будущих жителей — большая редкость. Эксперты в один голос утверждают, что строительство поликлиник экономически нецелесообразно и, потом, всегда есть возможность воспользоваться услугами врачей в близлежащем городе или стародачном поселке. (В советское время амбулатория была обязательным пунктом для дачной застройки, и многие такие пункты сохранились до наших дней.) Насколько возросла и еще возрастет нагрузка на докторов существующих подмосковных поликлиник и больниц, пока не считал никто.

Заместитель генерального директора компании «НДВ-Недвижимость» по продажам Яна Сосорева называет поликлиники среди объектов, наиболее редко встречающихся в загородных жилых комплексах. Связано это не только с дополнительными затратами на строительство, но и с трудностями в эксплуатации. У кого на балансе будет объект, сколько будут стоить услуги, если он останется коммерческим, и будут ли они востребованы населением — все это непраздные вопросы, поиск ответов на которые, кстати, тоже требует затрат. Проще не связываться.

Тем не менее в крупномасштабных проектах малоэтажной и смешанной застройки поликлиники и медицинские центры, как правило, предусматриваются. «Как правило, на территории малоэтажных поселков под медицинские учреждения отдаются первые этажи зданий»,— рассказывает Татьяна Шарова, руководитель службы проектного консалтинга и аналитики компании Welhome. Иногда такие учреждения появляются и в сравнительно небольших поселках на обжитых направлениях, где постоянный поток посетителей гарантирован — например, в малоэтажном жилом комплексе «Горки-8» на Рублево-Успенском шоссе будет сразу два медцентра: общего направления и стоматологический.

О чем застройщики частенько забывают — так это о том, что врачебная помощь может потребоваться не только людям, но и животным. Жизнь на природе располагает к обзаведению домашними питомцами, и ветеринарная клиника в пешей доступности от поселка была бы очень кстати. «Можно представить себе состояние владельца заболевшей собаки, которую приходится везти к ветеринару по пробкам за 20 километров»,— разводит руками Татьяна Ведехина. Кстати, вложения в такой объект отнюдь не столь масштабны, как строительство отдельно стоящего фитнес-центра (которое, к слову, может и не окупиться), считает Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development.

Общая доступность

В то время как одни застройщики тратят минимум, рассчитывая выиграть в цене домовладения, другие не скупятся на затраты, считая их самым весомым конкурентным преимуществом. Разброс по затратам велик. «На создание объектов инфраструктуры уходит, как правило, от 3% до 20% от общего объема вложений в проект»,— говорит Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп».

И все же, по мнению экспертов, пока еще большинство девелоперов ограничивается стандартным базовым набором: благоустройство территории, озеленение, мини-маркет и детская площадка. Обычная отговорка при этом звучит примерно так: мы же не знаем, в чем будут нуждаться жители. Вот они поселятся — и выясним, а тогда построим. Иногда именно так и происходит. «В „Маленькой Шотландии“ детский сад изначально не планировался. Однако прошлой весной в поселке произошел демографический взрыв, и мы решили организовать собственный детский центр, который открылся осенью»,— рассказывает Алексей Хижняков.

Суперэкономный подход, с одной стороны, оправдан: возведение собственных торговых центров, детских садов, школ неизбежно сказывается не только на итоговой цене домовладения, но также на размере ежемесячных платежей. С другой стороны, желание сэкономить на качестве жизни, построив дома вплотную друг другу, чтобы продать больше квадратных метров, приведет к тому, что клиент уйдет к другому девелоперу, предупреждает Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate.

«Терпимым как для девелопера, так и для будущего жителя является пятипроцентный объем нагрузки инфраструктурой. Если она составляет более 10% от общей стоимости проекта, ее уже надо выводить в отдельный коммерческий проект»,— считает Ольга Вальчук, генеральный директор компании «Региондевелопмент».

Но при создании такого проекта неизбежно возникают вопросы в первую очередь о том, каким спросом будет пользоваться объект внутри поселка. Причем этот момент важен не только для небольших, но и для солидных мультиформатных жилых комплексов. «Важно рассчитать объем внешнего потока посетителей на случай, если внутренний за время окупаемости проекта просто иссякнет»,— продолжает госпожа Вальчук. Она приводит в пример частный детский сад на 115 мест общей площадью 3,5 тыс. кв. м. При арендной ставке от 7 тыс. руб. за 1 кв. м в год такое детское учреждение окупится примерно за семь-восемь лет. За это время дети первых поселенцев вырастут и не обеспечат полного заполнения, следовательно, необходимо сделать детсад открытым для жителей соседних поселков.

В целом наиболее продуманным решением, по единодушному мнению экспертов, является вынесение как торговой, медицинской, так и образовательной инфраструктуры за пределы поселка и предоставление доступа к ней всем желающим, как это сделано в «Павлово». Анна Соколова приводит в пример также поселок «Дубровка» на Калужском шоссе, где по границе участка был построен целый комплекс зданий различного назначения: спортклуб, салон красоты, магазины, детский развивающий центр.

В современных условиях даже элитные поселки, которые всегда гордились своими закрытыми фитнес-центрами, ресторанами, детскими клубами, вынуждены искать клиентов на стороне. К примеру, в ресторане поселка «Николино» на Рублево-Успенском шоссе можно заказать столик и приехать поужинать, не предъявляя никаких доказательств того, что вы житель поселка.

«Олимпийская деревня Новогорск» обещает стать самым насыщенным инфраструктурой объектом в Подмосковье ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Операция «Кооперация»

Акцент на мало- и среднеэтажное строительство в Подмосковье в последнее время очевиден. И если речь идет о масштабной застройке, то без полноценной инфраструктуры она не обходится. Но как быть тем девелоперам, которые осваивают относительно небольшие участки? Логично предположить, что компании, застраивающие участки по соседству, могли бы договориться и совместными усилиями построить и торговый центр, и спортивные объекты, и вообще всю недостающую инфраструктуру.

К сожалению, таких примеров на рынке пока не наблюдалось. Зато вполне достаточно случаев, когда одни, что называется, хотят примазаться к чужой славе. Дмитрий Котровский, вице-президент компании «Химки Групп», описывает развитие ситуации так: «Один более социально ориентированный и смелый девелопер возводит масштабные инфраструктурные проекты, громко заявляет о готовности открыть школы, детские сады, спортивные школы для жителей близлежащих районов. А рядом начинают возводить свои совершенно голые с точки зрения инфраструктуры проекты другие строительные организации, с расчетом, что вопрос инфраструктуры для их будущих покупателей решен их коллегами по рынку».

Кажется, идея лежит на поверхности — объединить ресурсы и привлечь покупателя в определенную локацию. Но участники рынка не привыкли доверять друг другу самое дорогое — своих потенциальных клиентов, поэтому такая синергия вряд ли реальна, продолжает господин Котровский. «Каждый боится, что после строительства инфраструктуры ценовое предложение партнера-конкурента окажется более приемлемым для покупателя. Инфраструктуру построим вместе, а все квартиры продаст вчерашний партнер. Зачем я буду помогать конкуренту?»

Этот страх остаться с меньшей прибылью блокирует любые конструктивные возможности развития совместных проектов. Тот факт, что, помогая конкуренту, поможешь и своему проекту стать более конкурентным на рынке, к сожалению, остается за гранью понимания, утверждает эксперт.

Но есть и оптимистичный взгляд на вещи. В будущем можно будет говорить даже о более сложных формах организации сотрудничества, считает генеральный директор департамента инвестиционных проектов ГК «Глубина» Дмитрий Гусев: «Например, застройщики создают некий синдикат, который выкупает участки и строит соответствующие объекты в интересах всех соседних урбанизаций».

Понуждающей силой сесть за стол переговоров могли бы выступить представители администрации города или района. Но пока такие ситуации возникают только при создании инженерной инфраструктуры, без наличия которой невозможно завершение проектов, отмечает директор по реализации и маркетингу «ЮИТ СитиСтрой» Алексей Харитонов. Причина в том, что, в отличие от тех, кто ведет многоэтажное строительство и обязан строить объекты инфраструктуры, застройщики коттеджных поселков и малоэтажных ЖК не связаны подобными обязательствами, рассказывает Екатерина Лобанова, руководитель аналитического центра ОАО ОПИН.

Дмитрию Котровскому такой подход не кажется справедливым. «Единственно возможный путь — вменить возведение инфраструктуры, обозначить минимум необходимых общественных метров, ниже которого даже на этапе проектирования невозможно получить разрешение на строительство»,— считает эксперт. Он, однако, оговаривается, что, вменяя новые обязательства, государство должно дать и льготы, например, в сфере подключения к системам жизнеобеспечения (водопровод, канализация, газ, электричество). Иначе расходы на возведение инфраструктуры сведут на нет целесообразность строительства в экономсегменте.

Марта Савенко

садовые кварталы

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ФРУНЗЕНСКОЙ

Комплекс клубных домов «Садовые Кварталы» сочетает в себе все, что представляет особую ценность для жителя мегаполиса. Современная авторская архитектура и продуманная до мелочей комплексная территория в самом центре Москвы становятся здесь единым пространством для жизни и отдыха. Стать хозяином этого пространства – истинная привилегия, ценность которой будет возрастать год от года.

(495) 755 88 87
sadkvartal.ru

ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью.
Проектная декларация на сайте sadkvartal.ru

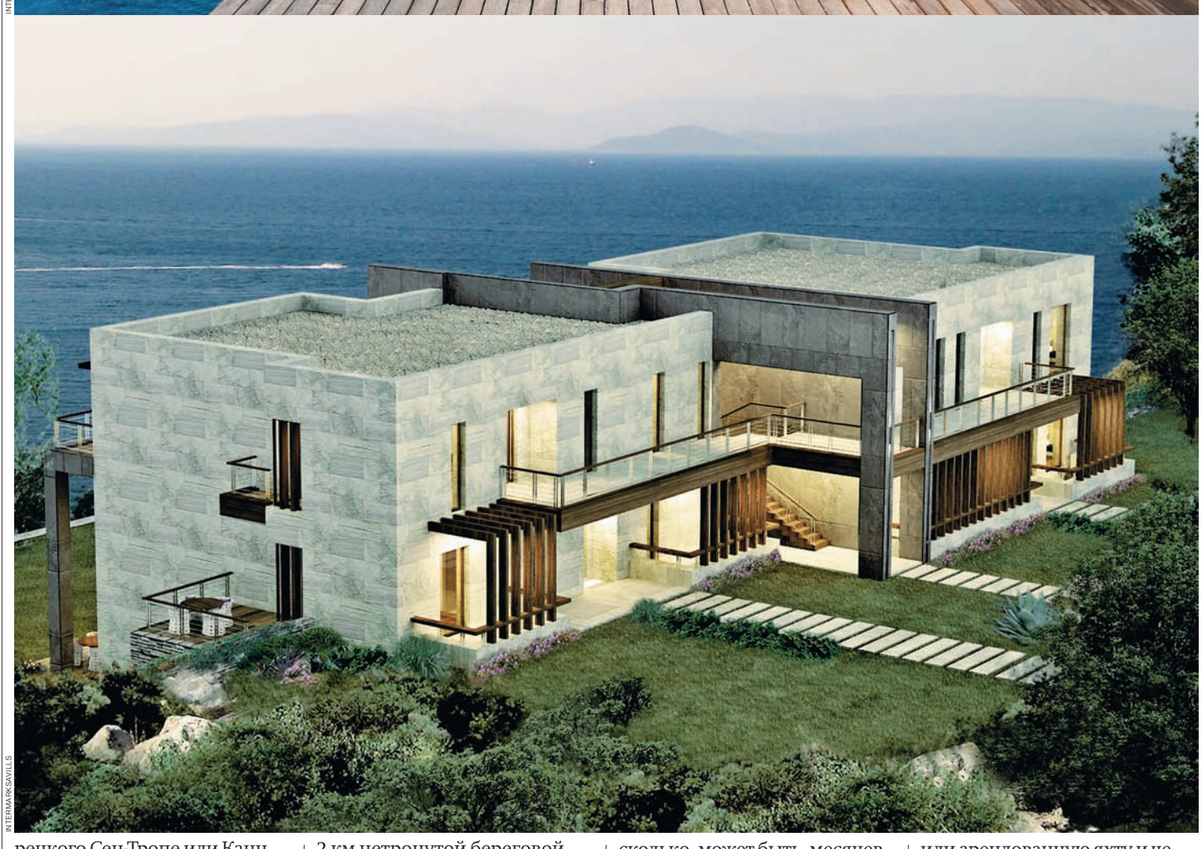
Реклама

Luxury по-турецки

проекты

Проект элитного жилья становится особенно весомым, если его берет под управление известная гостиничная сеть. Это само по себе гарантирует высокий уровень сервиса, не говоря уже о том, что представители таких сетей внимательно следят за тем, чтобы объект соответствовал уровню их «звездности». Появление нового комплекса вилл и резиденций в турецком Бодруме под управлением Mandarin Oriental Hotel Group — это, безусловно, событие на мировом рынке элитной недвижимости.

INTERMARKSAVILLS



INTERMARKSAVILLS

THE RESIDENCES AT MANDARIN ORIENTAL, BODRUM

Местоположение	Турция, полуостров Бодрум
Вид недвижимости	отельные номера, резиденции, виллы
Площадь комплекса (га)	60
Количество домовладений	214
Площадь участков (соток)	9–35
Площадь вилл (кв. м)	560–760
Площадь резиденций (кв. м)	213–437
Цена за домовладение (€ млн)	1,298–6,962
Девелопер	Astas Holding
Управляющая компания	Mandarin Oriental Hotel Group
Эксклюзивный продавец на территории России	IntermarkSavills
Окончание строительства	2013 год

Большая разница

Известный казус: если попросить первого встречного назвать любого поэта, в девяти случаях из десяти мы услышим: Пушкин. Фрукт — яблоко. Город в США — Нью-Йорк. Страна дешевого туризма по системе «все включено»? Тут, конечно, будут два варианта, но Турция, думаю, окажется все-таки популярнее Египта — хотя бы потому, что она ближе.

А в последние годы турецкие девелоперы активно продают недвижимость в туристических зонах российским покупателям. Апартаменты с видом на море по цене московской «однушки» — примерно так выглядит самое популярное предложение.

Конечно, массовый туризм и продажа курортной недвижимости нерезидентам значительно поддержали турецкую экономику, но одновременно сыграли и злую шутку, сформировав тот самый образ «страны дешевого туризма».

На самом деле, Турция — большая и разная и проекты уровня luxury здесь не менее успешны (хотя и менее известны), чем новостройки по демократичным ценам. Приход в эту страну Mandarin Oriental Hotel Group в качестве оператора комплекса отеля и резиденций еще одно очень мощное тому подтверждение.

Впрочем, во главе угла — выбор конкретного места. Приватность и достаточная удаленность от густонаселенных пляжей — это обязательное условие турецкой курортной недвижимости класса «люкс». В отличие, например, от Лазурного берега, где близость к тусовочным центрам как раз может оказаться плюсом.

Так что давайте рассмотрим внимательно точку на карте, где строится комплекс The Residences at Mandarin Oriental, Bodrum.

Край серфингистов и яхтсменов

Итак. Западная Турция, точнее, самая юго-западная точка ее азиатской части полуостров Бодрум, омываемый водами Эгейского моря, всего несколько километров до греческих островов. Это море еще со времен античности известно своими ветрами (в отличие, например, от побережья Антальи). А потому сюда предпочитают ездить не любители поваляться на пляже, а поклонники активного образа жизни. Европейцы с удовольствием едут сюда, чтобы пройтись под парусом на доске или яхте.

Может быть, по этой причине сам городок Бодрум оказался главным тусовочным местом в Турции: по ночам здесь кипит жизнь в многочисленных клубах, здесь проходят фестивали и концерты мировых звезд. Это что-то вроде турецкого Сен-Тропе или Канн. Кроме того, оказавшись в Бодруме, надо обязательно посмотреть античный амфитеатр, средневековую крепость Святого Петра и развалины первого в мире Мавзолея, построенного царем Мавзолом в IV веке до нашей эры.

Но не будем надолго задерживаться в городе: мы, напомним, ищем место уединенное и приватное. И такое мы находим на северном побережье полуострова приблизительно в получасе езды от города. 2 км нетронутой береговой линии, участок площадью 600 тыс. кв. м на берегу Райской бухты (Гельтюркбюкю-Дженнет Бэй).

На самом деле, бухт целых три, и из-за их изрезанной причудливой линии морской горизонт оказывается от нас скрыт, возникает ощущение, что находишься в краю озер. Опытные покупатели приморской недвижимости оценят по достоинству это обстоятельство. Известно, что морской горизонт радует глаз первые несколько, может быть, месяцев, затем, наоборот, вызывает раздражение. Те, кто уже успел пожить в апартаментах с видом на открытое море, как правило, следующую курортную недвижимость приобретают с видом на горы. А в бодрумских резиденциях Mandarin Oriental вид на море и горы в «одном флаконе».

Впрочем, полюбоваться горизонтом обитатели Mandarin Oriental смогут очень просто: для этого надо спуститься к причалу, сесть в собственную или арендованную яхту и через четверть часа оказаться в открытом море.

Масштаб приватности

А теперь давайте обратимся к цифрам. Как мы уже сказали, территория комплекса — 600 тыс. кв. м, или, чтобы было понятнее, 60 га. Здесь находятся 102 отельных номера, 98 вилл и 116 резиденций. Иными словами, при максимальной заполненности на территории комплекса будут находиться 300 семей. Но максимальной заполненности в люксовых проектах не бывает в принципе, так что скорее стоит говорить о 200 семьях. При этом на территории — просторные прогулочные зоны (около 5 км дорожек в живописном окружении), три пляжа, несколько ресторанов, СПА, фитнес-центр.

Кстати, о прогулочных зонах: в процессе строительства компания-девелопер Astas Holding проводила консультации по вопросам экологии с Турецкой ассоциацией охраны морской среды (Turmepa), на участке проведено восстановление земляного покрова и высажено более 100 тыс. новых растений и деревьев.

Весь комплекс, включая частные виллы и резиденции, будет находиться под управлением Mandarin Oriental Hotel Group. Сюда входит как стандартный набор услуг — круглосуточная охрана и консьерж-служба, техническое и инженерное обслуживание, уборка домов, так и определенные изыски. Например, можно заказать гостиничному флористу составление цветочных композиций или устроить на своей вилле банкет от лучших и именитых шеф-поваров.

Архитектура и дизайн

В отличие от привычных для нас макетов элитных домов, в бодрумском комплексе можно посмотреть уже готовые виллы, в том числе с отделкой.

В состав комплекса The Residences at Mandarin Oriental, Bodrum входят виллы трех видов площадью от 560 до 760 кв. м, а также резиденции площадью от 213 до 437 кв. м с видами на бухты Эгейского моря и хвойный лес.

Виллы имеют Г-образную форму, чтобы обеспечить максимальную приватность, а благодаря террасной системе из всех жилых помещений открываются виды на море, а не на владения соседей. Особенность вилл — наличие внутренних садов с открытым верхом, которые не только радуют глаз, но и обеспечивают естественную циркуляцию воздуха. И наконец, все виллы имеют бассейны с «эффектом бесконечности». Собственные участки площадью от 9 до 35 соток позволяют почувствовать простор и одновременно уединение либо пригласить многочисленных гостей.

В общем, это настоящий люксовый продукт с соответствующими ценами — от £1,298 млн за двуспальную резиденцию и до £6,962 млн за виллу самой большой площади.

Михаил Полинин

Юлия Овчинникова
директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills

Климат для инвесторов

Безусловно, сегодня Турция является одним из наиболее перспективных и интересных направлений для иностранцев, в том числе россиян, которые хотели бы вложить средства в покупку недвижимости в этой стране. Так, по оценкам Ernst & Young, Турция занимает второе место в Европе по привлекательности рынка недвижимости для инвестиций. По данным AFIRE (2012 год), этой стране принадлежит третье место среди рынков недвижимости развивающихся стран мира с точки зрения привлекательности для инвестиций.

Рынок недвижимости этой страны растет (только за три квартала прошедшего года рост составил 5,4%). Увеличиваются и займы на строительство жилья (с 3,5 млрд турецких лир в 2004 году до 81 млрд в 2012 году). Отдельно стоит выделить Стамбул, который был признан самым привлекательным в Европе рынком для инвестиций в недвижимость по существующим параметрам, объемам приобретения и перспективам развития (данные PwC & ULI, 2012 год).

Еще одним серьезным плюсом является тот факт, что в мае 2012 года турецкое правительство одобрило новый закон, снимающий ограничения на приобретение недвижимости в Турции иностранными гражданами. Кроме того, в марте 2013 года турецкий министр охраны окружающей среды и градостроительства объявил, что срок действия вида на жительство для иностранцев будет увеличен с трех месяцев до одного года.

Турецкий центральный банк недавно опубликовал исследование, из которого следует, что в мае 2012 года, с первого же месяца после публикации упомянутого выше закона, объемы продаж недвижимости в Турции начали расти. Так, зарубежные инвесторы приобрели недвижимости примерно на £706 млн ($1096 млн), что в четыре раза больше, чем в 2011 году. Таким образом, новый закон уже оказывает положительное влияние на турецкую экономику. В частности, покупатели из России сразу вошли в число лидеров по покупке недвижимости, опередив британских, немецких и ближневосточных инвесторов. С мая 2012 по март 2013 года 2054 российских гражданина приобрели 1676 объектов недвижимости в Турции.

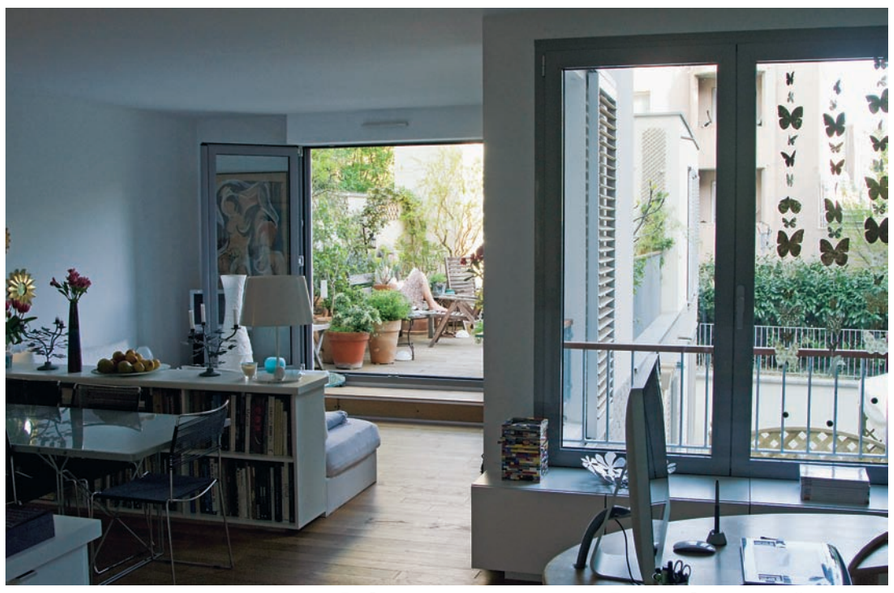
Данные законодательные изменения также повлекли за собой существенное увеличение количества обеспеченных российских туристов, посещающих Турцию.

ДОМ зарубежная недвижимость

Мегаполисы по минимуму

сектор рынка

Небольшие студии в крупных всемирно известных мегаполисах традиционно являются одним из самых популярных форматов зарубежной недвижимости. Именно такие объекты способны принести инвестору максимальную доходность и предлагают минимальный вход на популярные рынки.



В элитных студиях квадратный метр стоит больше $30–50 тыс., но благодаря небольшой площади цена квартиры может оказаться ниже $1 млн ФОТО AFP

Особенности формата

Первые квартиры-студии появились на Западе в 1920-е годы. Новый формат практически сразу стал пользоваться особой популярностью среди представителей творческих профессий и «золотой» молодежи. Впоследствии спрос на подобную недвижимость только вырос. «Квартиры-студии на зарубежном рынке сейчас представлены во всех ценовых сегментах, а покупателями выступают разные категории граждан: студенты, молодые семьи, пенсионеры, бизнесмены, политики, инвесторы и т. д.»,— рассказывает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Сегодня студия чаще всего представляет собой единое пространство без перегородок, где изолированным оказывается только санузел. При этом квартира все равно разделяется на зоны, только с помощью мебели или декоративных перегородок: ширм, барьеров, колонн, а также перепадов в уровне пола. Кроме того, в студиях традиционно большое внимание уделяется освещению и видовым характеристикам, поэтому приветствуется панорамное остекление, и формат предоставляет богатые возможности для реализации различный дизайнерских идей. Так, коридор обычно отделяется от жилой комнаты незавершенной перегородкой. Причем зачастую кухня либо совмещена с жилой комнатой, либо находится в нише, отделенной от основной квартиры незавершенной перегородкой. Более того, в квартирах-студиях возможно наличие каминов и даже балконов.

По оценке президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, квартиры-студии обеспечивают от 5% до 10% предложения на рынке недвижимости крупных мегаполисов. При этом спрос делится на две части. Так, подавляющая часть спроса приходится на местных жителей, вынужденных приобретать их в силу различных причин, мешающих покупке крупногабаритного жилья. «Исключение составляют, пожалуй, пенсионеры и представители творческих профессий, старающиеся купить студии не под давлением обстоятельств, а по доброй воле»,— говорит эксперт. По его словам, как правило, классические квартиры-студии представляют собой квартиры без межкомнатных перегородок площадью 20–35 кв. м. В свою очередь, в большинстве финансовых центров студии активно включаются в состав вновь реализуемых жилищных проектов из-за роста числа состоятельных одиноких людей, отдающих предпочтение карьере, а не семейным ценностям. «Студия как планировочное решение для квартир большой площади — 50–100 кв. м и более — также достаточно популярный сегодня вариант организации пространства. Однако в этом случае речь уже скорее может идти о среднем и высоком ценовых сегментах»,— добавляет аналитик ИК «Финам» Анна Мишутина.

Каких-либо специфических требований для квартир-студий не существует. В целом всех покупателей интересуют цена, расположение, метраж, наличие рядом инфраструктурных объектов и пр. Впрочем, по словам Марии Литинецкой, единственное обязательное условие для студий, о котором редко задумываются покупатели обычных квартир,— это грамотно продуманная система вентиляции: в подобных объектах запахи с кухни нередко распространяются по всей жилплощади и въедаются в мебель. В итоге, по словам гендиректора МИЭЛЬ-DPM Натальи Завалишиной, квартиры-студии есть на всех рынках, во всех странах. «С началом экономического кризиса интерес к ним даже возрос. Причин несколько: студии — один из самых дешевых вариантов недвижимости и очень популярных у студентов, молодежи, они хорошо сдаются в аренду и весьма ликвидны. Во Франции квартиры-студии нередко даже приобретают бизнесмены, живущие за городом, если есть необходимость оставаться на ночь в городе: не нужно брать номер в отеле. Но все-таки в большей степени студия — это формат городского жилья для молодых людей»,— говорит эксперт.

Элитный минимум

Стоимость квартиры-студии зависит от расположения, транспортной доступности, видовых характеристик, площади и многих других факторов. Последнее время популярностью пользуются студии, расположенные в самых престижных районах мегаполисов: в таком случае покупатель жертвует площадью ради возможности жить в самом центре. Например, по словам Марии Литинецкой, студию в Париже площадью 25 кв. м, расположенную в центре 15-го округа недалеко от Эйфелевой башни и Марсового поля, можно приобрести за €235 тыс. Во втором округе Парижа студия площадью 18,3 кв. м продается за €215 тыс. Другой пример — квартира-студия площадью 15 кв. м в престижном районе Берлина Фридрихсхайн стоимостью €100 тыс. Подобные предложения есть и в США. По словам Станислава Зингеля, в качестве примера можно привести студию площадью 27 кв. м в нью-йоркском районе Gramercy Park. Квартира оснащена всей необходимой бытовой техникой и сантехникой, при этом обойдется покупателю в $650 тыс.

Среди студий есть по-настоящему элитные предложения. Как отмечает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн, в Лондоне студия в элитном квартале будет стоить £25–30 тыс. за 1 кв. м при этом минимальная площадь составит 30 кв. м. Таким образом, минимальный порог входа на этот рынок составит £750 тыс. В самом центре Нью-Йорка можно найти студии площадью 50 кв. м по цене $20 тыс. за 1 кв. м, в итоге цена достигнет около $1 млн. В элитных районах Бангкока студия обойдется уже дешевле: от $350 тыс. за объект площадью 50 кв. м. «В принципе студии в большинстве случаев действительно отличаются выгодной ценой: в среднем они продаются на 10–20% дешевле аналогичных по характеристикам традиционных квартир»,— говорит Мария Литинецкая.

Однако далеко необязательно студии относятся к элитному сегменту. По словам Натальи Завалишиной, в Берлине, например, студию в центре города, требующую косметического ремонта, пока можно найти за €70–80 тыс., а в Нью-Йорке стоимость студий с хорошей отделкой начинается от $170 тыс. «Это как раз нижний порог входа в жилую недвижимость многих зарубежных стран. Ликвидность достаточно высокая, особенно если это хороший район и цена соответствует качеству. Рассчитывать на большой рост стоимости таких объектов достаточно сложно, скорее можно утверждать, что, приобретая такой объект, его легко будет перепродать и достаточно быстро»,— говорит эксперт.

Интерес для инвестора

Доступность и высокая ликвидность студий традиционно привлекают международных инвесторов. «Квартиры-студии являются наиболее доступным типом недвижимости при всех равнозначных характеристиках с иными видами квартир»,— говорит Станислав Зингель. При этом по его словам, студии высшего ценового сегмента отнюдь не являются доступным жильем и в большинстве случаев за счет авторских ремонтов и планировки стоят даже дороже, чем равнозначное им по площади жилье других форматов. «Площадь элитных квартир-студий может достигать 80–100 кв. м, а цена составлять несколько миллионов долларов»,— говорит эксперт. Однако при всех равнозначных показателях квартиры площадью 20–35 кв. м генерируют годовой арендный доход на 1–2 процентных пункта больше, чем жилье площадью свыше 50 кв. м. Более того, именно квартиры-студии составляют значительную часть предложения так называемого студенческого жилья, для которого характерны максимальный спрос и высокая доходность. Так, арендная доходность студенческих квартир-студий нередко достигает 8–10% годовых и даже выше.

Однако студии в перспективных проектах зачастую не так просто купить. По словам Екатерины Тейн, этот формат очень популярен и когда открываются продажи, то в первую очередь раскупают именно студии. «Например, в Лондоне при открытии продаж в новостройке инвесторы очень часто скупают практически весь объем студий, зная, что они всегда найдут своего покупателя»,— говорит эксперт. По ее словам, это продукт, который легче всего сдается в аренду и имеет максимальную доходность. Поэтому большинство русских покупателей на такие продажи не успевает: очень часто студии продаются на pre-sale оптовым инвесторам или на самых начальных этапах открытия, а для того чтобы попасть туда, надо быть в листе ожидания. В итоге студии могут раскупить в первые несколько дней или недель продаж. «Рынок элитной недвижимости Лондона уже давно работает таким образом, что вначале на стадии предпродажи самые интересные объекты скупают постоянные клиенты — чаще всего из арабских стран и Китая, постоянно живущие в британской столице. Затем объект выводят на выставки, чаще всего опять в Азии, и там продают оставшиеся интересные предложения. В Россию такие предложения обычно не привозят, потому что наш покупатель не готов покупать что-то удаленно, не видя объекта своими глазами»,— объясняет управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский.

Есть и еще одна причина: для российского покупателя, привыкшего к спекулятивным рынкам, студии в мировых мегаполисах все равно демонстрируют слишком низкую доходность. Востребованность этого формата у международных инвесторов, по словам Екатерины Тейн, связана с хорошей доходностью и высокой ликвидностью, однако из него еще надо вычесть стоимость обслуживания и налоги, которые зависят от той или иной страны — для российского инвестора этот показатель очень низок. «У российских покупателей формат студий менее популярен, так как россияне чаще всего покупают не с точки зрения инвестиций, а для себя, для семьи, для сохранения капитала, на перспективу для детей. Поэтому студия для них слишком маленький объект. Как правило, они начинают рассматривать проект со студий, а потом переходят на большие размеры — апартаменты с одной-двумя спальнями»,— говорит Екатерина Тейн. Однако интерес все-таки есть. По данным Станислава Зингеля, среди мировых столиц по уровню спроса со стороны россиян лидируют Париж, Лондон, Прага, Нью-Йорк. Причем во всех случаях квартиры-студии наименее охотно приобретаются на первом этаже, в то время как мансардные помещения, наоборот, пользуются повышенным спросом: особенно отчетливо спрос на мансардное расположение проявляется в Париже и Праге. По словам аналитика ИК «Финам» Анны Мишутиной, рентабельность таких инвестиций в среднем может варьироваться в диапазоне примерно 5–10% и может быть особенно высокой, если речь идет о курортной зоне или университетских городах, тогда как для традиционных форматов на развитых рынках обычно верхняя граница коридора доходности не превышает 6%. В то же время, как говорит эксперт, в российских мегаполисах, в отличие от мировых столиц, массового распространения подобный формат пока не получил: тренд только формируется, однако если российские инвесторы распробуют этот формат за рубежом, то студии могут стать популярными и в России.

Алексей Лоссан

СБЕРБАНК
Всегда рядом

ИПОТЕКА: АВТОРИТЕТ И ОПЫТ – В ОДНОМ БАНКЕ

ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ РОССИЯН УЖЕ ПРЕВРАТИЛСЯ В РЕАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕШЕНИЯ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА. И СЕГОДНЯ КАЖДАЯ ПЯТАЯ КВАРТИРА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕТСЯ ПО ИПОТЕКЕ. ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, ДОЛЯ ЖИЛЬЯ, ПРИОБРЕТЕННОГО ЗА СЧЕТ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА, БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ. ПРИ ЭТОМ ОСТАЕТСЯ ЕЩЕ НЕМАЛОЕ ЧИСЛО ГРАЖДАН, СОМНЕВАЮЩИХСЯ В ВОЗМОЖНОСТЯХ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА, ПОСКОЛЬКУ ПОКУПКА КВАРТИРЫ В ИПОТЕКУ ДО СИХ ПОР ОКУТАНА ОРЕОЛОМ МИФОВ И ДОМЫСЛОВ. ОДНАКО ЕСТЬ ПРОВЕРЕННЫЙ СПОСОБ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РАЗВЕЯТЬ СОМНЕНИЯ В ЭТОМ НЕПРОСТОМ ВОПРОСЕ. ДЛЯ ЭТОГО ДОСТАТОЧНО ВЫБРАТЬ БАНК, СПЕЦИАЛИСТЫ КОТОРОГО ЗНАЮТ ВСЕ ТОНКОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ ИПОТЕКИ И СПОСОБНЫ ПРЕДЛОЖИТЬ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ТАКОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ОДНИМ ИЗ АВТОРИТЕТНЕЙШИХ ЭКСПЕРТОВ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ СБЕРБАНК, С УСПЕХОМ РЕШАЮЩИЙ ВЕСЬ СПЕКТР ИПОТЕЧНЫХ ВОПРОСОВ.

В 2013 году средние ставки по ипотечному кредиту в российских банках составляют 13-15% (в Сбербанке с 1 марта рублевая ставка по ипотеке снижена и составляет 12-14% в год*) годовых в рублях. Безусловно, ставки не низкие и существенно отличаются от среднеевропейских. Но, как показывает практика, тот, кто готов сделать шаг вперед для покупки собственной квартиры, все равно остается в выигрыше. Зачастую принять решение воспользоваться ипотечным кредитом мешают слухи или ошибочное мнение о сложности этого мероприятия. Домыслов о приобретении жилья в кредит достаточно много, поэтому об этом стоит поговорить.

Почетное первое место занимает слух о том, что для получения кредита на квартиру нужно найти (накопить) приличную сумму денег. Это далеко не так. В среднем по рынку первоначальный взнос составляет около 30% от стоимости квартиры, но минимальный размер не превышает 10%. Более того, существуют и кредитные предложения с нулевым взносом. Есть также целевые программы для покрытия первого платежа. То есть при взаимном интересе банк и заемщик всегда могут найти компромисс. А это, согласитесь, радует.

Следующим препятствием, о которое часто разбиваются мечты о собственной квартире, служит убеждение, что сам процесс оформления кредита занимает очень много времени и сил. В реальности все зависит от самого заемщика: обычно на подачу заявки и одобрение кредита уходит всего несколько дней. Для того же, чтобы подобрать жилье, включая оформление сделки купли-продажи, в большинстве случаев требуется около двух месяцев.

Еще один стереотип: квартира, купленная в ипотеку, ничем не отличается от съемного жилья, по той простой причине, что принадлежит банку. В действительности, заемщик, купивший заветные квадратные метры в кредит, сразу становится их собственником и может прописать на них всю свою семью. Более того, заемщик выплачивает деньги за свою квартиру, в то время как арендатор вынужден платить сопоставимую сумму за жилье, которое никогда не станет его собственным. К этому можно добавить риск, что собственник квартиры откажется продлевать договор аренды, и арендатору придется искать новое жилье со всеми вытекающими сложностями, включая финансовые. Единственное условие при покупке жилья в ипотеку – квартира находится в залоге у банка, который прекращается после погашения кредита, включая вариант с досрочным погашением. Это вполне разумно, ведь благодаря залогу банк минимизирует свой риск невозврата кредита и имеет возможность предложить более низкие процентные ставки, чем по необеспеченным кредитам (например, потребительский кредит).

Но самый устойчивый миф об ипотеке – сроки погашения взятого кредита. Предугадать, что может произойти за 20, а то и 30 лет, действительно довольно сложно. Никто не хочет обременять себя отношениями с банком-кредитором на слишком долгий срок. Однако и в этом случае практика показывает, что в реальности все оказывается гораздо проще. Так, например, большая часть клиентов погашает кредиты за 8-10 лет. К тому же сейчас заемщики могут использовать для досрочного погашения материнский капитал, налоговые вычеты и возврат с уплаченных процентов. Так что при грамотном подходе ипотека помогает решить жилищный вопрос в разумные сроки.

Вторым, не менее важным, условием для уверенного взгляда в будущее из окна собственного дома является выбор банка с приличным сервисом, приемлемыми для вас условиями и коротким сроком одобрения кредитной заявки. Как вы уже догадались, далеко не каждый банк отвечает этим критериям в полной мере. В этом случае следует ориентироваться на авторитетных экспертов в области жилищного кредитования, обладающих наибольшим опытом работы в масштабах всей страны.

Например, сегодня на рынке жилья Сбербанк выдает примерно каждый второй ипотечный кредит и самым тщательным образом подходит к аккредитации компаний-партнеров по ипотечным программам. В его пользу говорят богатейший опыт, инновации в технологиях и постоянное улучшение сервиса для клиентов. С помощью жилищного кредита от Сбербанка можно приобрести готовое или строящееся жилье, загородный участок, дом или гараж. На различные льготные программы ипотечного кредитования могут рассчитывать молодые семьи и военнослужащие.

Основные преимущества жилищного кредитования в Сбербанке:
- *Достаточно паспорта РФ для подачи заявки на кредит клиентам, получающим заработную плату на счет, открытый в Сбербанке*
- *В качестве первоначального взноса могут быть использованы:*
  - *материнский капитал*
  - *жилищные сертификаты*
- *Есть возможность воспользоваться налоговыми льготами, снижающими расходы на жилье:*
  - *имущественный вычет (единовременно)*
  - *налоговый вычет (ежегодно)*
- *Для подтверждения дохода может быть представлена справка по форме банка или 2-НДФЛ*
- *Для увеличения суммы получаемого кредита могут быть привлечены созаемщики*
- *Удобное погашение кредита: достаточно внести необходимую сумму на счет любым удобным способом, погашение произойдет автоматически в соответствии с графиком платежей*
- *Страхование жизни и трудоспособности в Сбербанке – добровольное и не влияет на процентную ставку по кредиту.*

Авторитет Сбербанка в сфере ипотечного кредитования наглядно иллюстрирует наиболее характерный портрет заемщика – это клиенты в возрасте от 25 до 45 лет со всевозможными диапазонами доходов, которые являются специалистами или руководителями различного уровня. То есть самая активная часть населения. Это граждане, которые очень придирчиво относятся ко всей сфере услуг и привыкли доверять надежным брендам. Они знают, что приобретать долгожданное жилье или улучшать свои жилищные условия надо уже сейчас, чтобы сохранить очень важный показатель стабильности – качество своей жизни.

Одним из главных условий при принятии решения об ипотечном кредите являются грамотно подобранные условия кредитования, обеспечивающие доступные ежемесячные платежи. В Сбербанке эта часть услуг по кредитованию также продумана в пользу заемщика. Так, при сумме кредита чуть более 1 миллиона рублей размер ежемесячного платежа по программе «Приобретение готового жилья» составляет порядка 12 500 рублей!** Доступно? Вполне! Думаете об ипотеке? Решение всегда рядом!

* Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика, а также участия ОАО «Сбербанк России» в строительстве приобретаемого жилого помещения. С полными условиями предоставления жилищных кредитов вы можете ознакомиться на сайте банка www.sberbank.ru или по тел. 8 800 555 5550.

**Пример расчета суммы ежемесячного платежа. 12 500 рублей означает размер ежемесячного платежа при получении кредита в рамках кредитного продукта ОАО «Сбербанк России» «Приобретение готового жилья» на следующих условиях: сумма кредита 1 171 226 рублей, первоначальный взнос по кредиту от 50%, срок кредита 30 лет. Действующая ставка при данных условиях 12,5% годовых в рублях (после регистрации ипотеки для клиентов, являющихся участниками зарплатных проектов Сбербанка).

Реклама

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

СКАЙ ФОРТ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
КОЛОМЕНСКАЯ БИЗНЕС-КЛАСС НАГАТИНСКАЯ

КВАРТИРА НУЖНА?
ТОГДА - НАДО БРАТЬ!

СКИДКА 4% ТОЛЬКО В МАЕ

www.sfort.ru (495) 988-88-77
Рассрочка предоставлена ООО "ИСК Столица"

ДОМ зарубежная недвижимость

Остров дешевеет

кризисные явления

Ситуация на Кипре заставила покупателей зарубежной недвижимости усомниться в надежности инвестиций, в результате цены на кипрские объекты начали снижаться. Даже если продавец открыто не анонсирует снижения, покупатель может получить серьезную скидку. Впрочем, это стоит делать только в том случае, если вам именно сейчас необходимо обзавестись кипрской недвижимостью: эксперты полагают, что впереди более значительное снижение цен.

Эксперты считают, что кипрская недвижимость выйдет из кризиса, когда нынешние дошкольники достигнут совершеннолетия

ФОТО IMAGEBROKER / ALAMY/ ФОТО ИТАР-ТАСС

Непростой status quo

Общий фон волнения на Кипре из-за происшедшего кризиса почти сразу отразился на местном рынке недвижимости. «По состоянию на конец 2012 года стоимость жилой недвижимости на Кипре сократилась примерно на 20% по сравнению с пиковыми показателями 2008 года. При этом непосредственно в 2012 году стоимость домов снизилась на 5,7%, а квартиры подешевели на 7,9%. Объекты торговой, офисной и производственно-складской недвижимости подешевели в 2012 году более существенно — на 15,5%, 10% и 9,3% соответственно»,— говорит президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. Более того, по итогам 2012 года объемы продаж снизились практически в три с половиной раза по сравнению с предкризисным 2007 годом. При этом доля иностранных покупателей в общем объеме заключаемых сделок упала практически вдвое. В первом квартале 2013 года на Кипре было реализовано 1063 единицы жилья, и из них 762 объекта было приобретено местными жителями, в то время как иностранцы купили 251 объект. Для сравнения: годом ранее, то есть в первом квартале 2012 года, на Кипре было реализовано 1852 единицы жилья. Из них 1501 объект был куплен местными жителями, а еще 351 объект был приобретен иностранцами, то есть падение интереса к кипрской недвижимости налицо.

«На данный момент многие замерли в ожидании, но нужно понимать, что действительно купить дешево недвижимость на Кипре можно будет только в том случае, если Кипр выйдет из Евросоюза, вероятность чего крайне низкая»,— говорит менеджер по работе с ключевыми клиентами и партнерами компании Cybarco Мария Цветкова. По ее словам, если Кипр решит выйти из Евросоюза, то цены в целом могут упасть как минимум на 50% на жилую недвижимость и на 30% — на коммерческие объекты. При этом для многих покупателей на сегодняшний день важен не столько вопрос падения цен, сколько получения вида на жительство или кипрского паспорта через приобретение недвижимости, тем более что в начале года власти Кипра разрешили покупать иностранцам и оформлять на себя более одного объекта недвижимости и суммировать их стоимость для подачи заявления на ВНЖ и гражданства. Впрочем, помимо снижения цен и объемов продаж рынок недвижимости Кипра находится под давлением негативных макроэкономических показателей. В 2012 году ВВП страны снизился на 3,3%, а безработица достигла 14,7%. В свою очередь, задолженность по жилищным кредитам выросла с 2008 года на 201%.

По мнению Марии Цветковой, на ликвидность рынка происходящее пока влияет не так сильно. «Все зависит изначально от самого объекта. Жилая недвижимость рядом с морем, отличного качества строительства, такая, как Amathusa Coastal Heights, Sea Gallery Villas и Limassol Marina в Лимассоле, виллы практически у кромки воды в проекте Akamas Bay Villas в Латчи, построенная крупным девелопером с отличной репутацией, остается на уровне»,— говорит эксперт. Впрочем, по ее словам, это вовсе не значит, что продавец при этом не идет навстречу своему покупателю в условиях кризиса. «Существуют разумные скидки и специальные предложения в каждом конкретном случае. Учитывая, что Cybarco участвует в возведении яхт-проекта Limassol Marina в Лимассоле, который поддерживается и частично спонсируется государством Кипра, сроки готовности прописаны и соблюдаются точно в срок»,— уверяет эксперт. Таким образом, одной из гарантий может стать поддержка проекта со стороны местных властей.

Впрочем, некоторые эксперты вообще не заметили никаких перемен. «Особых изменений на рынке в настоящий момент нет. Ликвидные объекты в хороших локациях не изменились по стоимости, а объекты, стоимость которых до кризиса была завышена, опустились в цене. Стабильные застройщики, предлагающие хорошие объекты в престижных и популярных локациях, готовы только к точечным снижениям при покупке, продавцы вторичных объектов — тоже»,— уверяет генеральный директор компании МИЭЛЬ-DPM Наталья Завалишина. По ее словам, на кипрском рынке есть предложения, которые по каким-то причинам надо быстро продать, но это скорее единичные предложения. «Все, что близко к морю, в зоне с хорошей инфраструктурой, качественного уровня строительства и особенно с видом на море, редко подвергается снижению стоимости»,— говорит эксперт.

Особые условия

Несмотря на оптимистичные заявления участников рынка, в сложившихся условиях продавцы кипрской недвижимости активно предлагают своим клиентам особые условия. «В условиях сложившейся ситуации покупатель, несомненно, рассчитывает на скидку. Она может выражаться не только в процентном соотношении от цены приобретаемой недвижимости, но и в виде, например, полного пакета мебели, включая какие-либо изменения внутри дома или квартиры, которые компания выполнит бесплатно»,— говорит Мария Цветкова. По словам Натальи Завалишиной, серьезный дисконт чаще всего выставляют на объекты с менее интересным местоположением, на определенной удаленности от моря и т. д. «Скидка при покупке, как правило, не превышает 5–7% от заявленной цены, в редких случаях — 10–12%, но если отталкиваться от цен 2007–2008 годов, то на некоторые проекты скидка может составить и 25%, и даже 30%. А некоторые, наоборот, поднялись в стоимости с того момента»,— уверяет эксперт. Впрочем, уже сейчас многие продавцы выставляют более серьезный дисконт. По словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, падение цен на Кипре происходит по тому же сценарию, что в 2008–2009 годах в Москве: продавцы боятся резко снизить ценники и стараются делать хорошую мину при плохой игре, при этом стоимость жилья снижается в момент покупки.

Так, уже сейчас кипрские власти сами решили сделать кипрскую недвижимость более привлекательной. Как рассказали в «Альянсе девелоперов Кипра», согласно новому закону, при приобретении недвижимости не только гражданами Республики Кипр или ЕС, но и гражданами третьих стран будет взиматься льготная ставка НДС в размере 5% вместо действующей ставки в 18%, а комиссионный сбор за покупку будет уменьшен с 3–8% до 1,5–4% в зависимости от стоимости объекта. Таким образом, покупатель уже получает скидку как минимум в 12%. Более того, в кипрском офисе компании Cyprus Realtor корреспонденту «Ъ-Дома» предложили купить за €169 тыс. в Пафосе таунхаус площадью 166 кв. м, всего в квартире две спальни. В свою очередь, за €70 тыс. там же предложили приобрести квартиру площадью 54 кв. м с одной спальней, а за €79 тыс. вблизи туристической зоны Пафоса предлагаются апартаменты с двумя спальнями площадью 60 кв. м. «Стоимость этих предложений, как минимум, на 40% ниже среднерыночных показателей, что указывает на желание продавца поскорее от них избавиться»,— говорит Евгений Скоморовский.

Как говорит Станислав Зингель, на нисходящем рынке недвижимости Кипра покупатель вправе рассчитывать на скидку. Средний дисконт в данном случае составляет около 10%, при этом минимальная и максимальная скидки составляют примерно 5% и 20%. «Размер самого дисконта зависит от целого ряда факторов. В их числе значится умение покупателя торговаться, а продавца — отстаивать свою точку зрения, ликвидность объекта, финансовое состояние продавца и даже наличие некоторых официальных бумаг на недвижимость»,— говорит эксперт. Особенно серьезные скидки предлагаются на первичном рынке, однако именно здесь покупателю следует быть осторожнее: в связи с кризисом экономики Кипра и его банковской системы можно опасаться появления существенных финансовых сложностей у ряда кипрских застройщиков. «Уже сейчас можно отметить дисконты в 10–15% на новостройки у ряда кипрских застройщиков. Хочется надеяться, что данные скидки продиктованы лишь стремлением застройщиков преодолеть временные финансовые сложности, вызванные простоем кипрской банковской системы, а не являются предвестниками грядущего системного кризиса кипрской строительной отрасли»,— говорит Станислав Зингель.

Рекомендовано ждать

Прогнозы на развитие рынка кипрской недвижимости пока весьма пессимистичны. «Кипрская недвижимость всерьез не рассматривалась инвесторами в качестве инструмента для выгодного вложения средств. Это прежде всего место для отдыха, люди покупают недвижимость для себя и приезжают в большинстве случаев только на летний сезон»,— говорит генеральный директор компании SOHO Estate Елена Первакова. В этой связи, по ее словам, когда рынок недвижимости в течение нескольких ближайших лет достигнет своего дна, можно будет ввиду большого количества предложений приобрести недвижимость по достаточно выгодной стоимости. «В зависимости от класса падение цен на недвижимость Кипра в перспективе может достигнуть 40–50%. Уже сегодня ввиду существенного замедления темпов продаж, в среднем на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, покупатели могут рассчитывать на хорошую скидку. Однако по-настоящему эксклюзивные объекты класса lux вряд ли упадут в цене. На такой товар всегда найдется покупатель, даже во время кризиса»,— говорит эксперт.

По словам аналитика УК «Финам Менеджмент» Максима Клягина, уже наблюдается ускорение коррекции цен, которое носит весьма масштабный характер. «По некоторым оценкам, по итогам первого квартала 2013 года стоимость недвижимости на Кипре в зависимости от качества и локализации объектов просела в горизонте 20–30% и многие специалисты ожидают развития негативных сценариев и продолжения активного падения цен»,— говорит эксперт. В дальнейшем потери могут быть как прямыми — из-за продолжающегося сокращения ликвидности и значительного падения спроса, так и косвенными, включая общее ухудшение макроэкономической конъюнктуры, испорченный инвестиционный климат и очевидный репутационный ущерб, нивелировать которые будет весьма сложно. По словам Максима Клягина, рынок недвижимости Кипра серьезно зависит от спроса нерезидентов — в последнее время преимущественно российских и китайских покупателей, а на фоне банковского кризиса число иностранных инвесторов стремительно сокращается. Впрочем, некоторые сегменты кипрской недвижимости могут пострадать меньше других. «Курортная недвижимость остается в списке интересующих российских покупателей направлений, но это сезонный спрос и к лету он всегда возрастает, тем более что недвижимость на Кипре может стать крайне интересной для покупки, особенно если покупать у частных лиц, а не девелоперов. Домик в кипрской деревне обойдется процентов на 15–20% ниже по сравнению с прошлым годом»,— говорит управляющий партнер SESEGAR Your Family Office Ирина Жарова-Райт.

Согласно прогнозам Станислава Зингеля, спад на рынке недвижимости Кипра продолжится, как минимум, три года. Вследствие этого средние цены могут снизиться еще на 10–15% при самом оптимистичном сценарии и на 20–30% в случае пессимистичного варианта. При этом текущая арендная доходность недвижимости на Кипре является низкой, что не оставляет инвестору надежд на сколько-либо значимый заработок. Так, при средней арендной доходности жилой недвижимости в ЕС в размере 5% квартиры и дома Кипра демонстрируют доходность лишь в размере 3,8% и 2% соответственно, а при средней арендной доходности офисной недвижимости в ЕС в размере 5,5% офисы на территории Кипра приносят доход 4,6% годовых. Как уверяет эксперт, время для инвестирования в недвижимость Кипра наступит не ранее чем через два-три года.

Алексей Лоссан

прямая речь

Ваше отношение к этой стране изменилось?

Сергей Железняк, *зампред Госдумы («Единая Россия»):*
— Кипр для меня был и остается родиной братского православного народа. И, несомненно, ситуация, в которой оказался Кипр, была обусловлена политикой Евросоюза, а не экономической политикой, которую осуществляет сам Кипр. И решения Евросоюза по Кипру подорвали доверие скорее к банковской системе Евросоюза, поскольку эти решения малосовместимы с политикой неприкосновенности частной собственности, которая была одним из ключевых положений при создании Евросоюза. Хотя с точки зрения размещения каких-либо активов я всегда считал, что в России это гораздо более надежно. Если ты живешь в России, то и деньги правильнее хранить тоже здесь.

Александр Малис, *президент «Евросети»:*
— Мне Кипр не близок вообще. Никогда не рассматривал эту страну ни как туристическую, ни тем более для бизнеса. В мире для отдыха есть много других стран с хорошим климатом. Безусловно, на Кипре до некоторых пор была некая юрисдикция, где делались определенные вещи, но после всего происшедшего вряд ли подобные вещи будут продолжаться. А в остальном Кипр никогда интересен никому не был.

Павел Крашенинников, *председатель комитета Госдумы по законодательству («Единая Россия»):*
— Туристы туда меньше ездить не станут, потому что, скорее всего, цены на проживание в отелях и обслуживание упадут. А вот былой инвестиционной привлекательности Кипру еще долго не видать! Кипрские власти отбили желание у инвесторов вкладываться в Кипр лет на 25!

Андрей Ковалев, *лидер группы «Пилигрим«, бизнесмен:*
— На Кипре я был всего два раза, и мне там очень понравилось. Я пока не узнавал, насколько упали цены после кипрского кризиса, но если там действительно обвал цен по недвижимости, то я с удовольствием приобрету там загородный дом. Пока за рубежом у меня недвижимости нет, но уже давно хочется иметь свой дом на море, где тебя будут ждать квадроциклы и гидроциклы. Единственное, что напрягает,— левостороннее движение. Но вроде все привыкают, так что, если цена упала, я с удовольствием куплю дом на Кипре.

Маша Малиновская, *телеведущая:*
— Меня Кипр не привлекает: там не так красиво, как, например, в моем любимом городе Одессе, где я, кстати, уже купила себе недвижимость. И если бы мне предложили обменяться на Кипр, даже с огромной выгодой, все равно не согласилась бы. Я не думаю, что у многих людей возникали мысли связывать себя с Кипром. Это даже для туризма непривлекательная страна. То, что кипрское правительство идет на различные уловки — типа дает гражданство, тем, кто там покупает недвижимость, так это мало кого заинтересует: у меня, например, нет проблем в получении виз в страны Евросоюза. И таких людей без проблем очень много. Так что Кипр жалко, но, увы, он никому не интересен, это бесперспективняк.

Александр Лебедев, *президент НРБ:*
— Оно и было не сильно хорошим. Я расследую огромное количество хищений в банковской сфере, и там всегда грязные деньги уходят транзитом через Кипр. Поэтому для меня то, что там происходит, никакой тайной не было. Но, безусловно, для России там есть потери и сделано было по-разбойничьи. Если дефолт — так дефолт, если реструктуризация — то реструктуризация, а то, что было сделано, понять невозможно. Произошел отъем денег у клиентов по непонятной схеме. О Кипре как юрисдикции можно забыть. Даже на грязные деньги в ближайшие пару лет найдется международная управа. А если иметь желание приобрести недвижимость за рубежом, то всегда будут открываться окна каких-либо возможностей. Например, недвижимость в Испании подешевела значительно сильнее, чем на Кипре. Зато подешевели продукты питания и рестораны. Мои приятели, имеющие дома на Кипре, этому сильно радуются.

Олег Скуфинский, *председатель комитета по оценке и экономике недвижимости Торгово-промышленной палаты Российской Федерации:*
— Естественно, изменилось. Причем в отрицательную сторону. Такие события очень подрывают доверие. Я считаю, что после таких акций доверие снижается, а риски аналоговых действий увеличиваются. Это был такой пробный шаг. Поэтому, конечно же, теперь придется очень крепко задуматься, стоит ли инвестировать в банковскую деятельность и инфраструктуру Кипра или нет. И то, что произошло, может повториться. Кризисные ожидания сильны, европейская экономика тоже не в самой лучшей своей фазе находится. Поэтому если такое произошло один раз, то риск повтора очень велик. Тем более в такой ситуации, в которой сейчас находится экономика.

Тимур Аитов, *директор по развитию Российской ассоциации электронных коммуникаций:*
— Мое отношение к Кипру в связи с финансовым кризисом изменилось, разумеется. Непоправимо изменилось. Люди разочарованы: они надеялись на кипрские банки. Некоторые туда последнее складывали. И сейчас никакого желания связываться с кипрскими банками у меня нет. Я считаю, что это просто неразумно.

Игорь Коган, *заместитель председателя совета директоров Нордеа-банка:*
— Кипр тяжело болен, ему была проведена тяжелая объемная полостная операция. После таких операций пациент чувствует всегда себя хуже и хуже. И вопрос только в том, пойдет ли пациент после такой операции на поправку. По-моему личному ощущению, выздоровление возможно, хотя и не сразу. Возможно даже не через один десяток лет. Но будем надеяться.

Дмитрий Янин, *председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей:*
— Увы, Кипр для россиян потерял свою привлекательность, несмотря даже на то, что наши люди прошли через изъятие денег как государством, так и частными банками. Мы закалены, и хотя на Кипре изъятие произведено гораздо мягче, чем это делало наше государство, все равно это очень плохо. И вряд ли Кипр станет после этого более привлекателен. Я бы лично сейчас даже не стал рассматривать никакую самую привлекательную покупку там недвижимости. Не только из-за решения по вкладам, просто есть много причин, по которым делать это сейчас нежелательно.

Журнал «Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»». Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010
Дмитрий Сергеев — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор. **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» |
Андрей Воскресенский — выпускающий редактор | **Ольга Боровягина** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198 | **Типография:** «Сканвеб Аб». Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия | **Тираж:** 75 000 | Цена свободная