На какие скидки и преимущества можно рассчитывать,
приобретая загородную недвижимость во время «мертвого сезона» | **13**

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 21 ноября 2013 №52 **kommersant.ru**

4 | Позволяют ли рыночные программы рефинансирования переоформить ипотечный кредит на более выгодных условиях

8 | Что заставляет петербургских архитекторов следовать классическим образцам, не выходя за рамки стилизации

12 | Как получить максимальную прибыль, купив квартиру в центре на вторичном рынке и произведя полную отделку

Сегмент особняков на московском рынке живет по особым законам: собственные нюансы ценообразования, ограничения по части использования и зачастую продолжительный срок экспонирования на рынке, но при этом высокий спрос на такие объекты. Многие игроки рынка уверены в том, что «каждый особняк найдет своего покупателя» и что приобретение особняка в первую очередь эмоциональная покупка.

Стоящие особняком

— сектор рынка —

Что такое особняк?

При всей очевидности ответа необходимо понимать, какие именно здания в Москве считаются особняками, а какие — нет. Существует достаточно общее описание таких объектов: большой, зачастую богато декорированный частный дом, иногда дворцового типа. В отличие от загородной виллы, особняк рассчитан на постоянное обитание. Эксперты рынка подчеркивают, что в Москве особняки используются чаще всего как представительский офис, галерея искусств или резиденция с офисной составляющей.

Артем Полищук, директор по развитию компании Praedium, указывает на то, что «московские особняки, как правило, носят на себе черты определенного архитектурного стиля: имеют богатый декор, классические формы, индивидуальную концепцию.

В основном особняки в Москве представлены зданиями постройки конца XIX — начала XX веков. Таким образом, особняк — это всегда объект с историей. Большинство из таких зданий, расположенных в историческом центре Москвы, признаны памятниками архитектуры».

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Анна Цирульская, заместитель начальника ФГУП «ЦПО при Спецстрое России», добавляет: «Особняки — весьма своеобразный сегмент российского рынка недвижимости в целом и московского в частности. Так как ни отдельной классификации, ни просто четкого определения понятия „особняк“ нет, присвоение какому-либо объекту подобного статуса контролировать невозможно».

Сейчас особняками стали называть не только здания, представляющие историческую и архитектурную ценность, но и административные здания, построенные в середине XX века, не обладающие яркими архитектурными особенностями, с прилегающей территорией и общей площадью застройки от 200 до 6 тыс. кв. м.

Особенный сегмент

Начнем с того, что особняки не поддаются классификации, принятой, например, для офисных зданий. Так как большая часть из них находится в пределах Садового кольца, то они номинально относятся к классу А. При этом объект ввиду своего состояния, а также ограничений, связанных с его статусом, может не соответствовать всем параметрам премиального сегмента.

Как объясняет Наталья Власова, руководитель группы продаж департамента инвестиций компании Knight Frank, «как правило, особняки не причисляют к тому, или иному классу, и причин тому несколько. С одной стороны, зачастую это объекты, имеющие премиальное местоположение. Однако особнякам присущ ряд особенностей — например, далеко не всегда они могут удовлетворять таким требованиям, как наличие парковки, профессиональной управляющей компании, вертикальных коммуникаций и пр.

с11

Елка в аренду

— кануны —

Для того чтобы в полной мере насладиться главным зимним праздником, многие предпочитают снимать коттеджи и подмосковные дома, где можно провести целую неделю, а то и десять дней нового года. Желающие именно так отпраздновать Новый год должны поторопиться, потому что места в коттеджах уже подходят к концу, а цены в преддверии праздника неумолимо ползут вверх.

Готовь дачу осенью

Как показывает практика, сезон новогодней аренды на рынке загородной недвижимости начинается еще задолго до праздника — примерно в начале осени. В первую очередь, по словам руководителя департамента жилой недвижимости компании Welhome Жанны Лебедевой, это связано с тем, что на рынке в это время больше выбора по еще не завышенным ценам. «Звонки по поводу новогодней аренды начинают поступать в сентябре, а пик обращений приходится на ноябрь»,— рассказывает генеральный директор агентства «Усадьба» Надежда Хазова, добавляя, что основной интерес у потенциальных арендаторов вызывают коттеджи, расположенные в 10–15 км от МКАД и сдающиеся в аренду на срок два-три дня.

Обычно раздумывать у арендаторов времени особенно нет, поскольку самые интересные предложения уходят с рынка буквально в считаные дни, а к концу ноября остаются лишь наименее ликвидные варианты, говорит директор департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов. Хозяевам коттеджей, желающим заработать в период новогодних праздников, также стоит поторопиться, потому что первые объявления об аренде дач или коттеджей на Новый год появляются еще в начале сентября. «Предлагать подобные объекты в конце декабря чаще всего нецелесообразно, так как спроса на них уже не будет: все желающие снять коттедж к этому времени уже забронируют другие варианты»,— говорит эксперт.

Но все же шансы определиться с проведением новогодних праздников в последний момент есть и у той, и у другой стороны. Во-первых, отчаянный собственник, задумавший отдать коттедж в пользование непосредственно перед праздником, может найти столь же отчаянного арендатора.

с7

ДОМ ДЕНЬГИ

Белый наем

На рынке конкуренцию частным лицам собираются составить застройщики крупных жилых комплексов. Они выделяют часть построенного ими жилья под сдачу в наем. А значит, и сценарий для арендаторов и арендодателей поменяется.

— доходные дома —

Сдавать или продавать

Класть все яйца в одну корзину никогда не было выгодно. В бизнесе это называется «диверсификация рисков», именно поэтому, достигнув успеха в одной сфере, многие начинают вкладываться в соседние, а иногда и в совершенно новые виды деятельности. Финансовые кризисы неизбежны, а в них выживают, как правило, те, кто имеет доходы из разных источников.

Это правило справедливо и для рынка жилой недвижимости, считает Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина», и призывает обратить внимание на бизнес, который связан с управлением и владением недвижимостью, в первую очередь арендный. «Некогда эффективная схема „построил-продал“ уходит в прошлое,— утверждает эксперт.— Поэтому строительство жилых комплексов должно стать для инвесторов основой для развития более долгосрочных проектов». Дополнительный и при этом безрисковый доход господин Гусев надеется получить от инвестиций во владение доходной недвижимостью, которую можно сдавать в аренду, а также участвовать в эксплуатации и обслуживании инженерных сетей.

Слова эти подкрепляются серьезным намерением сдавать в аренду часть квартир в малоэтажном комплексе «Валь д'Эмероль». Поселок строится в 15 км от МКАД по Минскому шоссе и насчитывает около 4 тыс. квартир. «Очевидно, что продать все сразу не получится. Но вместо того, чтобы замораживать объекты, которые пока не проданы, мы их можем упаковать и иметь с этого постоянный доход»,— добавляет Дмитрий Гусев.

Кому это нужно

Другие застройщики в большинстве своем смотрят на такую возможность, как сдача построенных квартир в аренду, с большим сомнением. Во-первых, говорит Григорий Алтухов, коммерческий директор ФСК «Лидер», небольшие студии и «двушки» в строящихся домах разбирают быстро. К моменту ввода в эксплуатацию в продаже остаются преимущественно большие квартиры — как правило, трехкомнатные, то есть те, которые наименее ликвидны для аренды. В самом деле, в отчетах по рынку аренды каждый месяц находим одни и те же данные: в лидерах спроса — «однушки», за ними двухкомнатные квартиры, а на «трешки» и прочие многокомнатные дворцы арендатора всегда найти сложнее.

Кроме того, продолжает господин Алтухов, квартиры с отделкой реализуются обычно быстрее, чем те, что продаются «в бетоне», поэтому полностью готовых к проживанию квартир к моменту сдачи в эксплуатацию на балансе застройщика уже может и не быть. Заметим, однако, что здесь все зависит от каждого в отдельности жилого комплекса, а также от того, на каком этапе девелопер принимает решение заняться арендным бизнесом. Не секрет, что сейчас есть такие ЖК, в которых «трешек» попросту не предусмотрено, только студии и двухкомнатные квартиры.

Сергей Хорошков, генеральный директор «МИЦ-Девелопмент», считает, что жилье в столице и Подмосковье сейчас продается настолько быстро, что нет смысла вкладываться в аренду. «Спрос в разы превышает предложение»,— заявляет эксперт. Особенно это характерно для объектов эконом- и комфорт-классов: здесь доходит до того, что в некоторых наиболее востребованных проектах срок экспозиции составляет всего несколько дней. Поэтому проще продать, чем заниматься непрофильным бизнесом.

С таким оптимизмом согласны далеко не все. «Начиная новый жилой проект, сложно предусмотреть, как он будет продаваться,— рассуждает Ольга Гусева, коммерческий директор ГК „МИГ-Недвижимость“.— В какой-то момент перед застройщиком может возникнуть вопрос о возможности использования уже построенных, но пока не распроданных квартир». Среди трудностей, которые в этом случае неизбежно возникнут, эксперт отмечает необходимость в профессиональной управляющей компании. «Это сейчас большая редкость»,— замечает госпожа Гусева.

Отели как ориентир

Сейчас квартир, сдающихся в аренду в построенных ЖК, по данным Ольги Гусевой, насчитывается не более 5–7%. Но этот рынок, несомненно, будет развиваться, считает она, хотя и не самыми быстрыми темпами. С этим согласен Иван Евдокимов, директор по развитию бизнеса ГК «Портал групп». Он отмечает, что локомотивом такого развития станет формат арендных апартаментов от застройщика. В многофункциональных комплексах, включающих этот вид нежилых помещений, в которых тем не менее планируется именно проживание, по умолчанию предусмотрены услуги для жильцов: консьерж-служба, прачечная, рестораны. В общем, все как в хорошей гостинице. Для всего этого непременно потребуется управляющая компания, так что сдача в аренду вполне логична, говорит эксперт.

Есть и другой вид арендного бизнеса, который, по мнению господина Евдокимова, будет развиваться. Это компании, специализирующиеся на выкупе квартир у застройщика для дальнейшей сдачи в аренду. «По сути, речь идет о легализации бизнеса частного инвестора, который давно играет на этом рынке. Такие компании на рынке уже есть и будут появляться в дальнейшем»,— считает эксперт.

Но и застройщики не останутся в стороне, считает генеральный директор агентства «Усадьба» Надежда Хазова. «Обычно под аренду выделяется один корпус из пяти-шести, причем вовсе необязательно, чтобы все квартиры в комплексе были с отделкой»,— рассказывает эксперт. Например, пять корпусов без отделки могут предназначаться для продажи, а в шестом проведут отделочные работы и отдадут для аренды. Особенно актуально такое решение в том случае, если поблизости от жилого комплекса расположены офисные здания, отмечает госпожа Хазова.

Законные препятствия

Одно из наиболее значимых препятствий на пути развития арендного бизнеса — это скудость сегодняшнего законодательства в этой сфере. Этот момент отмечают почти все эксперты, опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома». «В настоящее время в России не существует законодательной базы, которая бы регулировала отношения по аренде квартир»,— говорит Ольга Гусева. Арендодатель и арендатор, каждый со своей стороны, находятся в абсолютно незащищенном положении. Поэтому необходим такой механизм, который защитит их обоих, ведь повести себя недобросовестно может любой участник сделки, напоминает эксперт.

Специалисты считают, что России как воздух необходимо новое арендное законодательство. Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», говорит, что прежде всего стоит свести воедино все те параграфы из Гражданского и Жилищного кодексов, которые касаются прав собственников и нанимателей жилья, а также проанализировать остальные документы, в которых идет речь об этой сфере деятельности. «Сейчас очень много разрозненных подзаконных актов, местных законов»,— добавляет эксперт. И о них, мягко говоря, не все знают. Если бы существовал единый закон о жилой аренде, им можно было бы руководствоваться при каждой сделке.

Госпожа Доброхотова напоминает и о том, что сегодня нанимателем по закону является только тот, кто живет в муниципальной квартире по договору социального найма. «Необходимо, чтобы в законе нашлось место и для нанимателя квартиры по договору коммерческого найма»,— считает эксперт.

Ольга Гусева ставит во главу угла вопрос о страховании ответственности и имущества, которое передается в аренду. Конечно, если такую страховку ввести принудительно, это вызовет немало споров, добавляет эксперт. «Но ведь введение ОСАГО тоже вызвало массу критики и негатива, а теперь стало общеупотребимой практикой»,— замечает она далее.

Один из самых больных вопросов в жилой аренде — это внезапное выселение. «Нам понадобилась наша квартира, мы ее продаем», «Приехали родственники с Украины, извольте освободить» — вот самые популярные причины, по которым арендатору приходится съезжать с квартиры. Неудивительно, что многие эксперты отмечают необходимость гарантировать арендатору определенный срок аренды обязательствами со стороны собственника жилья. Желаете досрочно выселить добросовестного жильца? Верните ему помимо залоговой суммы штраф в размере месячной арендной платы, а заодно оплатите переезд.

Логичное дисконтирование

Среди наших экспертов нашлись и те, кто считает, что проблема не в отсутствии законов, а в их тотальном неисполнении. «Рынок аренды в России вполне регулируется имеющимися законами, причем положения, прописанные в Гражданском кодексе, в полной мере защищают как арендатора, так и арендодателя»,— считает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate, оговариваясь при этом, что некоторые нюансы в ГК все-таки не учтены.

Еще резче высказывается Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп»: «Рынок аренды станет легальным тогда, когда собственники начнут платить налоги, а арендаторы — требовать заключения нормального, грамотно оформленного договора, в котором будут предусмотрены все условия и сроки».

Возможно, что как раз выход в этот сегмент новых, более крупных игроков, которые, в отличие от частников, сдающих «лишнюю» квартиру, все будут оформлять по существующему законодательству, позволит сделать сферу жилой аренды более цивилизованной. А заодно и неразбериха с ценами постепенно уляжется. Ведь если у компании в управлении не одна квартира, а несколько десятков, то нет смысла в их простаивании. Поэтому вместо того, чтобы ждать, когда же найдется тот, кто согласен заплатить, например, 35 тыс. в месяц, управляющий примет решение о своевременном введении дисконта и обеспечит заполняемость объекта.

А когда квартир с подходящим местоположением, грамотно сделанным ремонтом и вменяемой ценовой политикой на рынке станет достаточно, чтобы удовлетворить текущий спрос, можно ждать скидок и от частных лиц. Вряд ли это произойдет в ближайшее время, но тренд уже намечен.

Марта Савенко

мнение

Татьяна Рыбакова,
обозреватель «Ъ-Дома»

Никакого сравнения

Сейчас у рынка недвижимости сложное время — непрофессиональным инвесторам здесь трудно. Наверное, поэтому все чаще граждан убеждают, что гораздо выгоднее открыть вклад в банке: дескать, проценты будут выше, хлопот меньше, да и деньги, если что, забрать легче, чем продать квартиру. Так ли это? Попробуем разобраться.

Итак, насколько депозит в банке доходнее сдачи квартиры в аренду? Обычно считают так: арендная плата составляет в среднем 5% годовых, а депозит может принести все 10%. Это правда, но не вся.

Дело в том, что упускается динамика финансового потока. Ведь депозит с такими процентами открывается на срок от года и более. А свои 5% хозяин получает ежемесячно. Правда, существуют и депозиты с ежемесячной выплатой процентов, но в этом случае их доходность падает — самые выгодные депозиты в банковском калькуляторе удалось найти по 9%. И это в банках, которые уже попали в поле интереса ЦБ, а значит, гарантий бесперебойного получения процентов в течение действия договора нет. Если же вести речь о банках с высоким рейтингом надежности, то вклады с ежемесячной выплатой процентов по доходности уже сравнимы со сдачей квартиры: максимум 6–6,5% годовых.

При этом стоит отметить, что если хозяин квартиры будет складывать получаемую арендную плату на депозит с пополнением, то за год он получит дополнительный доход до 9%. То есть общая доходность может составить уже до 14%. Таких процентов вам ни один банк не выплатит — хотя бы потому, что со ставки, превышающей ставку рефинансирования (сейчас 8,25%) на пять пунктов (то есть от 13,25%), по закону придется платить налог в 35% на сумму превышения.

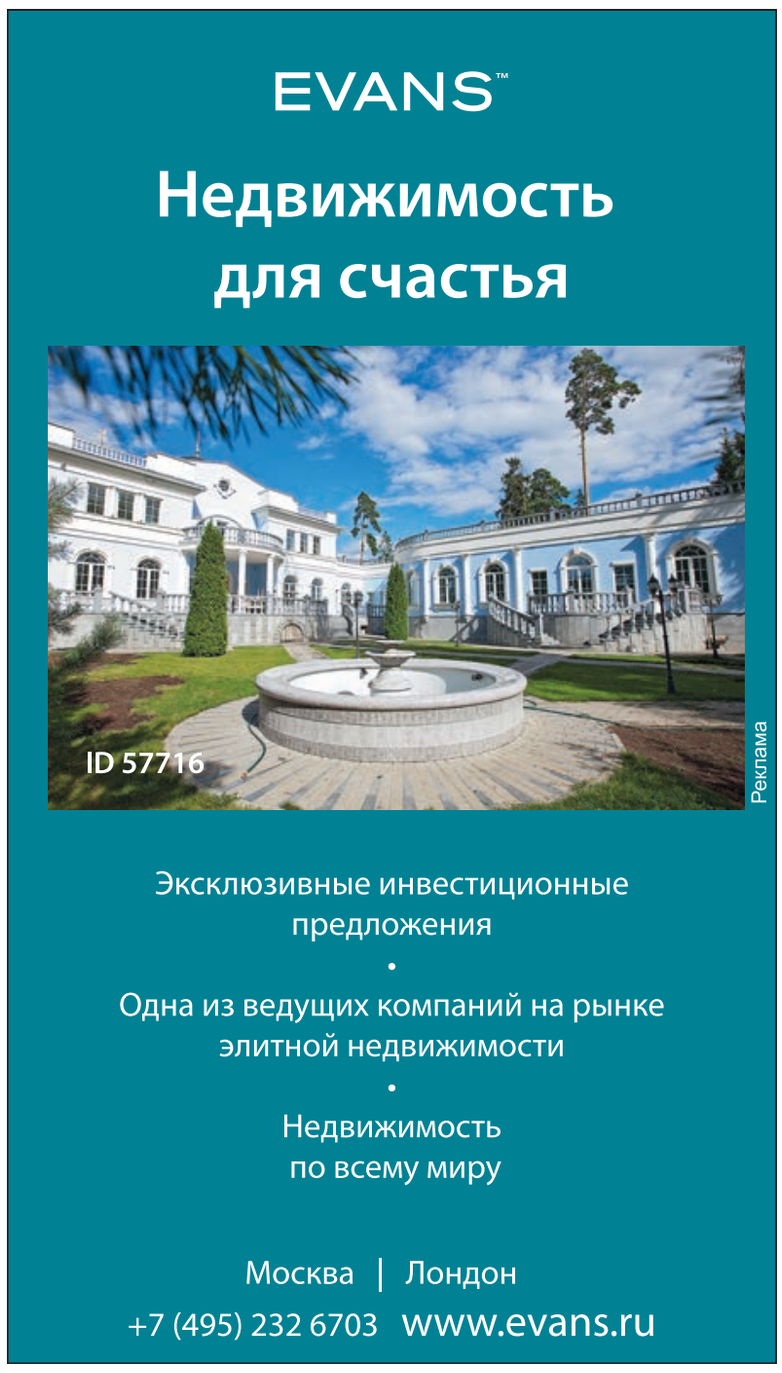
Однако ставки по депозитам уже снижаются. Недавно ЦБ перешел от привязки к ставке рефинансирования к ключевой ставке, за которую взята ставка по недельному репо. А она составляет 5,5%. В результате максимальные ставки уже снизились до 10,5%. А еще ЦБ сравнивает доходность депозитов со средневзвешенной ставкой по депозитам первой десятки банков и в случае отклонения в большую сторону более строго проверяет банк и достаточность его средств. Регулятор и не скрывает, что стремиться снизить щедрость банков — слишком часто она означает отчаянный поиск средств.

Кстати, стоит заложить в расчеты и возможность банкротства банка — а в этом случае о процентах придется забыть. Да и ограничение суммы, которая покрывается страхованием, в 700 тыс. рублей (1 млн с 2014 года) вынудит раскладывать сумму, достаточную для покупки квартиры, в 10–15 банков. Представьте себе ежемесячные поездки по 10–15 адресам для получения процентов! Вряд ли ежемесячное посещение жильцов и ежегодное посещение налоговой (мы ведь предполагаем, что хозяин квартиры платит налоги) сможет сравниться с этим великим турне.

Наконец, стоимость самой недвижимости тоже может увеличиваться — хотя бы для компенсации инфляции и/или девальвации рубля. И хотя кризис 2008 года показал, что цены на недвижимость могут идти не только вверх, но и вниз, а эксперты предупреждают, что столичной недвижимости грозит японский сценарий (там цены упали и не росли более десяти лет), в обозримом будущем удорожание жилья не стоит сбрасывать со счетов.

Получается, депозит не так уж доходен и не так уж легок в получении дохода по сравнению с квартирой. Зато он ликвиден! Это правда. Более того, финансовые аналитики часто берут банковский депозит за основу при сравнении различных инвестиционных стратегий, в том числе по ликвидности. Однако стоит отметить, что высокая ликвидность здесь означает резкое понижение доходности. Ведь в случае досрочного снятия денег проценты будут считаться совсем другие — обычно 0,1% годовых, как у вклада до востребования! Более того, часто банковские продукты с высокой процентной ставкой содержат требование о снятии денег не ранее определенного, довольно длительного срока — от 60 дней и более.

Ну и, наконец, последнее. Рассуждения о своевременности покупки жилья никоим образом не могут относиться к покупке квартиры для себя. Потому что в этом случае главное — потребительские качества, а не инвестиционная доходность. Жить в собственной квартире сегодня дешевле и удобнее, нежели в съемной, особенно если в семье есть дети. И это гораздо важнее.



ДОМ ДЕНЬГИ

Аттракцион щедрости

На российском рынке недвижимости застройщики начали предоставлять необычную услугу по гарантированному выкупу квартир у дольщиков по завершении строительства. Правда, пока она используется на единичных проектах. Таким образом, дольщики могут получить гарантированную доходность, однако им стоит понимать, что закон их в этом вопросе никак не защищает.

— технологии —

Хорошо забытое старое

Как объясняет директор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семчишин, услуга обратного выкупа, или, как ее еще называют, buy back, пришла на российский рынок с Запада. Суть такого механизма заключается в том, что застройщик перекупает у своих клиентов жилье по более высокой цене спустя некоторое время после завершения сделки. В последнее время все большую популярность у российского покупателя приобретают подобные предложения с недвижимостью за границей. Вопрос выгоды здесь очевиден: покупатель приобретает жилье на ранней стадии строящегося дома и по окончании возведения объекта в среднем через два года «возвращает» квартиру девелоперу по выросшей стоимости, тем самым получая прибыль. Гораздо сложнее понять, зачем это нужно девелоперу. «Во-первых, это может быть маркетинговым ходом или стимулированием спроса на неликвидные объекты. Второй причиной может быть то, что девелопер нуждается в деньгах и предполагает возможность выкупить квадратные метры через пару лет, когда его положение наладится»,— говорит Роман Семчишин. По словам руководителя управления маркетинга и рекламы группы компаний ГРАС Петра Кирилловского, обратный выкуп — это прежде всего маркетинговый инструмент, который уже несколько десятилетий используется на рынках Европы и США. В частности, он очень распространен в Англии, и в целом подобные продукты хорошо работают на очень стабильных рынках недвижимости. По словам гендиректора «МИЭЛЬ-Новостроек» Софьи Лебедевой, на западных рынках в добровольном порядке застройщики предлагают выкуп через три-пять лет за цену, которая на 20% выше первоначальной. Такая схема также распространена в странах, где происходит затоваривание рынка недвижимости, а предложение существенно превышает спрос, например в Болгарии. Чтобы привлечь покупателей девелоперы, готовы взять на себя обязательство обеспечить гарантированную доходность дольщикам.

По словам руководителя офиса «Марьино» компании «Инком-Недвижимость» Петра Пономаренко, этот механизм очень похож на схему, используемую инвесторами во время роста рынка. «Несколько лет назад, когда владелец новостройки решал заработать, он выставлял квартиру на продажу и у него было два варианта. Во-первых, он может продать другому человеку, но в этом случае застройщик, как правило, берет какие-то деньги за одобрение переуступки права. Второй вариант — продать застройщику этого же дома. Но последние два-три года, учитывая, что спрос невелик, компании этим уже не промышляют»,— говорит эксперт. По словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, фактически такой оптовый инвестор выступает в роли конкурента девелоперской компании и сам занимается регулированием цен. «Отношения оптовых инвесторов с застройщиками складываются по-разному, крупные инвесторы точно так же, как и застройщики, могут работать на узнавание проекта, раскручивать его, фактически дублировать маркетинговые функции»,— говорит эксперт. Поэтому зачастую застройщикам оказывалось выгоднее выкупить права требования на такие квартиры. Сейчас эта тенденция возвращается, но уже на другом уровне — как способ кредитования для застройщика и как вид страхования частных инвесторов.

Удачный симбиоз

По словам Петра Кирилловского, эта схема имеет смысл для покупателя в том случае, если ее условия зафиксированы в договоре. Застройщик выкупает квартиру в определенный установленный срок вне зависимости от того, будет это до или после завершения строительства. Например, на завершающей стадии строительства или после сдачи дома в эксплуатацию. Покупая недвижимость по этой схеме, дольщик может получить доходность от 4% годовых. В свою очередь, застройщик получает возможность задействовать сразу две покупательские аудитории: инвесторов — на более ранней стадии — и конечных покупателей — на более поздней. Также застройщик может дополнительно заработать на перепродаже и привлечь деньги покупателя на более выгодных условиях, чем банковский кредит. Впрочем, здесь есть и серьезные минусы. На каком-то этапе застройщик сам себе создает конкуренцию и ему приходится работать не с одним крупным заемщиком — банком, а с десятками или сотнями мелких капризных частных кредиторов, и это довольно тяжелая нагрузка на коммерческий отдел. В свою очередь, покупателю эта услуга дает возможность снизить риски при вхождении в проект на ранней стадии. «Очевидный плюс: покупатель в любом случае получает обратно свои деньги, он психологически избавляется от риска потери своих средств, хотя получает вилку доходности, может получить гарантированную минимальную ренту, а может — максимальную сверхприбыль, если рынок поднимется выше»,— отмечает Петр Кирилловский. Впрочем, если покупатель воспользуется услугой, он получит доходность ниже, чем мог получить при помощи традиционных банковских инструментов. При этом нужно внимательно читать договор, чтобы убедиться, что застройщик обязуется при любых обстоятельствах произвести выкуп квартиры. Необходимо проверить включены ли макроэкономические изменения в пункте о форс-мажоре.

Как предупреждает руководитель отдела новостроек ГК МИЦ Александр Энгель, методы, с помощью которых застройщик может уклониться от обратного выкупа, весьма многочисленны. Например, компания может объявить себя банкротом. «Недостатков у данной схемы нет, все возможные негативные последствия зависят только от самого девелопера. Например, если застройщик недобросовестный, то он найдет миллион возможностей, чтобы не выкупать квартиру обратно: лазейки в договоре, объявление себя банкротом и т. д.»,— не согласна генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Впрочем, по ее словам, чаще всего никакие опасности покупателя не предостерегают. Наоборот, опция обратного выкупа выступает своеобразным гарантом того, что девелопер обязуется достроить объект вовремя. Однако существует определенная категория недобросовестных застройщиков, которые с помощью данной услуги пытаются сбыть неликвид. Обычно они предлагают клиентам «фантастическую» доходность — от 50% и выше. Однако зачастую в момент выкупа такие застройщики либо исчезают в неизвестном направлении, либо отказываются от своих обязательств под любым предлогом. Именно таких недобросовестных девелоперов и следует опасаться.

С точки зрения закона, по словам партнера юридической фирмы «Авелан» Натальи Севериной, обратный выкуп возможен как до завершения строительства, так и после него. «На стадии до сдачи квартиры застройщиком обратный выкуп квартиры может быть реализован путем расторжения сторонами договора долевого участия с возвратом дольщику внесенных им денег и с выплатой ему оговоренного сторонами отступного»,— объясняет эксперт. Либо дольщик может уступить свои права по договору долевого участия обратно застройщику, который также возвращает дольщику внесенные им средства и выплачивает ему вознаграждение за уступку прав по договору. После уступки прав договор долевого участия прекращает свое действие и дольщик утрачивает свои права на строящуюся недвижимость, которая остается у застройщика. Если же квартира уже сдана, дольщик становится ее собственником и может обратно продать ее застройщику только по договору купли-продажи аналогично, как и любым иным третьим лицам. При этом вопрос о цене и доходности является индивидуальным и в силу принципа свободы договора в каждом конкретном случае зависит исключительно от достигнутых договоренностей сторон и конкретной ситуации — от стадии строительства, наличия свободных средств у застройщика, привлекательности объекта строительства и др. «Недостатки заключаются в том, что в настоящее время не существуют единого правового механизма, позволяющего заранее обязать застройщика выкупить эту квартиру обратно исключительно по желанию самого только дольщика. Поэтому пока данная услуга в большинстве случае основывается только на обещании застройщика»,— отмечает Наталья Северина. Так, например, если предусмотреть в договоре долевого участия право дольщика на одностороннее расторжение им договора в любое время, это позволит ему лишь вернуть свои внесенные средства и не более того. Также возникает сложность с определением цены обратного выкупа. Если по условиям договора об обратном выкупе она будет согласована заранее, например в зависимости от стадии строительства, то по факту при достижении этой стадии цена может оказаться неадекватной. На практике различные застройщики используют разные варианты оформления своих обязательств по обратному выкупу, зачастую не соответствующие законодательству и в связи с этим не гарантирующие права дольщиков. Поэтому в каждом таком случае юристы рекомендуют дольщикам проводить предварительную правовую экспертизу предлагаемых им схем оформления отношений на предмет допустимости этого в соответствии с действующим законодательством, чтобы впоследствии не выяснилась неработоспособность выбранной схемы.

Гарантия на будущее

Пока использование обратного выкупа как универсальную услугу для всех покупателей объявили единичные компании. Например, ее предлагают в проекте «ДОН-строя» «Сердце столицы». Как объясняют в компании, услуга прежде всего нацелена на людей, имеющих накопления в размере 5–7 млн руб.: покупатель при желании сможет продать ее компании через три года с даты подписания договора, и ему будут возвращены вложенные средства плюс 13,5%, то есть 4,5% годовых. Впрочем, на открытом рынке покупатель сможет заработать значительно больше: по данным того же «ДОН-строя», рост цен составляет в среднем 10–15% в год в зависимости от строительной готовности объекта. «Это очень большой объект, поэтому они вынуждены привлекать частные деньги для реализации своего объекта»,— говорит Петр Кирилловский. Как отмечают эксперты, использовать такую схему реализации может тот застройщик, который связан с крупным банком. По сути, таким образом компания привлекает более дешевые депозиты в свою банковскую структуру. В свою очередь, в компании Tekta Group схему обратного выкупа применяют только к крупным оптовым покупателям. «В целом в условиях существующего рынка buy back имеет смысл разве что для крупных инвесторов, которые приобретают большой объем площадей. Профессиональные игроки, как правило, вкладывают свой капитал еще до начала строительства жилого комплекса, когда девелопер предлагает наиболее привлекательные условия покупки»,— объясняет Роман Семчишин. Кроме того, такие клиенты не только соглашаются на мораторий продаж приобретенных квартир в течение определенного срока, но и часто ищут помощи застройщика при их будущей реализации. Обычно выкуп производится по цене выше той, по которой приобретал недвижимость инвестор, но ниже рыночной. Таким образом, сделка выгодна обеим сторонам.

По словам Петра Кирилловского, в условиях, когда покупатели ждут начала кризиса, такое предложение может быть вполне привлекательным, но надо помнить о том, что банк осуществляет страхование вкладов. Даже при его крахе клиент получит свои деньги обратно, так как они обеспечиваются Центробанком. В случае же покупки недвижимости по этой схеме финансовая безопасность обеспечивается только договором. «Сейчас в России эта услуга в полной мере законодательством не урегулирована, зато ее предоставление возможно любой компанией и в любом сегменте»,— добавляет Наталья Северина.

Алексей Лоссан

ДОМ ДЕНЬГИ

Техника перезаклада

На смену антикризисным программам реструктуризации проблемных ипотечных кредитов пришли рыночные программы рефинансирования, позволяющие переоформить ипотечный кредит на новых, более выгодных условиях. Правда, за это заемщику все равно придется платить: рефинансирование кредита фактически означает получение новой ипотечной ссуды и повторение всех стандартных процедур.

СЕРГЕЙ ТЮНИН

— рефинансирование —

Кредит по новой

За время обслуживания ипотечного кредита, а это в среднем десять лет, заемщик вполне может найти условия получше как в своем, так и стороннем банке. Тем более что с момента финансового кризиса 2008 года ставки по ипотечным кредитам постепенно снижались, а банки либерализовали условия по своим программам. Многие, например, отменили комиссии за выдачу кредита, обслуживание счета, убрали мораторий на досрочное погашение. Поэтому можно задуматься об изменении условий кредита, который по каким-то причинам стал стоить дороже среднерыночного. Рефинансирование ипотечного кредита может решить как ключевые ценовые вопросы за счет снижения ставки, так и специфические, например смену заемщика.

«При перекредитовании можно практически полностью пересмотреть условия по кредиту и не только изменить процентную ставку, но и прочие условия, например срок и размер кредита, особенно если оценочная стоимость квартиры увеличилась, изменить валюту оплаты,— говорит генеральный директор „МИЭЛЬ-Новостроек“ Софья Лебедева.— Чаще все-таки заемщики обращаются в банки за перекредитованием для снижения процентной ставки». «При рефинансировании можно установить новый состав заемщиков, однако, как правило, заемщиком должно остаться то лицо, которое является собственником предмета залога,— поясняет начальник управления методологии, продуктов и разработки кредитной документации департамента ипотечного кредитования Номос-банка Сергей Столбунов.— При этом в качестве заемщиков можно привлечь дополнительных лиц или исключить лиц, не являющихся собственниками, и состав будет иным».

В общем виде процедура рефинансирования — это получение нового кредита в своем или стороннем банке для досрочного погашения уже выплачиваемой заемщиком ссуды. Сумма нового кредита может быть равна сумме старого или превышать ее. Рефинансирование ипотечного кредита предполагает также манипуляции с залогом, который должен перейти от одного кредитора к другому. То есть заемщику придется провести новую оценку недвижимости, решить вопрос со страхованием и перерегистрацией залога. Причем до регистрации ипотеки в свою пользу новый кредитор обычно устанавливает повышенную ставку по ссуде. «Рефинансирование (перекредитование) фактически равно получению нового кредита и связано с выполнением ряда формальностей и затрат со стороны заемщика,— добавляет заместитель генерального директора АИЖК Марина Малайчик.— Заемщик должен будет снова подтвердить свою платежеспособность, кредитоспособность и продемонстрировать, что предмет залога удовлетворяет необходимым требованиям. То есть нужно сделать новую оценку жилья, заново собрать все справки, пройти андеррайтинг, зарегистрировать последующую ипотеку, погасить кредит, зарегистрировать погашение предыдущей ипотеки и зарегистрировать новую ипотеку».

По данным базы Банки.ру, сейчас банки предлагают 61 программу кредитования на цели рефинансирования имеющейся ипотечной ссуды. Правда, выборка включает как специальные, так и нецелевые программы кредитования под залог другой имеющейся у заемщика недвижимости. Ключевое различие между ними — в ставке и собственно процедуре выдачи кредита. Ставка по целевым программам рефинансирования соотносится со ставками по обычным ипотечным кредитам и колеблется в диапазоне 11–14% годовых. Нецелевые ссуды ближе к кредитам наличными, ставки по ним — 16–20% годовых.

Ставки делаются

По данным АИЖК, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях не поднималась выше 12,7% годовых с начала 2011 года. При этом в 2009 году она составляла 14,3–14,6% годовых, в 2010-м — 13,1–13,6%. Рыночные ставки обычно на 1,5–2 процентных пункта выше среднестатистических. Поэтому сейчас экономически оправданно рефинансировать кредиты, выданные под высокие ставки года полтора-два назад. «Если новая процентная ставка ниже текущей как минимум на 3 процентных пункта и предполагаемая экономия окупит все затраты на рефинансирование в течение двух лет, то есть смысл рефинансировать,— считают в банке „Дельтакредит“.— Если расходы по рефинансированию (комиссия банка, затраты на оформление нового свидетельства и т. п.) составят 50 тыс. рублей, а ежемесячная экономия от снижения процента ставки — более 2 тыс. рублей в месяц, тоже стоит переоформить кредит. Также необходимо учесть, что рефинансировать кредит нужно на оставшийся срок, иначе в итоге заемщик переплатит проценты».

Сбербанк предлагает незарплатным клиентам рефинансировать кредит в рублях под 13,25–13,75% годовых после регистрации ипотеки, до этого ставки увеличиваются на 1 процентный пункт. У ВТБ 24 ставки по кредитам рефинансирования соответствуют базовым ставкам по программам кредитования в зависимости от вида приобретенной недвижимости. Ставки по рублевым кредитам на приобретение недвижимости на вторичном рынке — 12,95–13,95% годовых. Альфа-банк выдает кредит в рублях под 12,2–13% в зависимости от срока и суммы первоначального взноса. Юникредитбанк рефинансирует кредит в рублях под 11–13% в зависимости от срока и суммы первоначального взноса, до регистрации залога в пользу банка ставки будут на 2 процентных пункта выше.

Номос-банк готов выдать в рублях до 50% от стоимости закладываемой квартиры под 11,75–12% после регистрации ипотеки, до 80% стоимости — 12,25–12,5% соответственно. Правда, если заемщик отказывается уплатить 1% от суммы кредита при выдаче ссуды, ставки увеличиваются на 0,5 процентного пункта. Заплатить за снижение ставки предложит и банк «Дельтакредит». Уплатив единовременно 1–4% от суммы кредита, заемщик может рассчитывать на 14,25–15,75% годовых по рублевым кредитам в зависимости от срока и суммы первоначального взноса.

Рубли или валюта

Другой повод для рефинансирования — смена валюты кредита при благоприятной конъюнктуре. Поскольку большинство заемщиков получают доход в рублях, то чаще всего они переводят кредит, выданный в иностранной валюте, на отечественную.

«Предположим, заемщик взял кредит в долларах два года назад при курсе 33 рубля, а сейчас курс составляет 30 рублей. Если он рефинансирует $200 тыс., то его долг перед банком уменьшится на 600 тыс. рублей»,— рассчитывают в банке «Дельтакредит». Однако бывают варианты, когда заемщику выгодно перевести рублевый кредит в иностранную валюту. «Перевод рублевого кредита в кредит в иностранной валюте заемщику может понадобиться для снижения процентной ставки в случае, если он планирует выплатить кредит в короткий сроки, а валютные риски в данном случае незначительны»,— объясняет Алексей Попович, заместитель начальника управления развития ипотечного кредитования Райффайзенбанка.

При этом не все банки готовы рефинансировать кредиты в иностранной валюте. Например, Сбербанк, Номос-банк и банк «Уралсиб» готовы перекредитовать заемщиков только в рублях. ВТБ 24 рефинансирует кредиты в долларах и евро под 9,5%, Райффайзенбанк — под 6,25–9,5% годовых, Юникредитбанк — 9,5–10%, Банк Москвы (по собственной программе) — 10,2–10,8%. Альфа-банк выдает кредиты на рефинансирование в иностранной валюте только в долларах под 9%, «Дельтакредит» — под 10,5–12% годовых (только при внесении платы за снижение ставки). При этом стоит учитывать, что при переводе кредита из одной валюты в другую банк возьмет комиссию за конвертацию.

Параметры рефинансирования

Поскольку выдача кредита-рефинансирования предполагает перерегистрацию залога и оформления новой страховки, процедура получается сложной и длительной. Юникредитбанк, например, предлагает такую последовательность выдачи кредита рефинансирования. После обращения в банк следует провести оценку залога, на основании которой банк решает вопрос о его соответствии запрашиваемой сумме. Затем заемщик обращается в свой банк с заявлением о досрочном погашении кредита, после чего заключает со страховщиком новый договор страхования. Следующий этап — подписание нового кредитного договора и предоставление кредита, его безналичный перевод на счет заемщика у первичного кредитора, с которого погашается первый кредит. В течение месяца с момента предоставления второго кредита заемщик должен представить документ о погашении в Юникредитбанк. В течение трех месяцев с даты использования кредита заемщик должен перерегистрировать залог в пользу нового кредитора, предварительно сняв первичное обременение. Если рефинансируется кредит Юникредитбанка, срок — 15 дней. После регистрации залога банк сокращает ставку по кредиту и пересчитывает ежемесячный платеж. Если запрашиваемая сумма превышала остаток долга по старому кредиту, то вторая часть начисляется только после госрегистрации залога. Юникредитбанк ограничивает цели выдачи дополнительных средств ремонтом или другими неотделимыми улучшениями приобретенной недвижимости, поэтому в течение года с момента использования второй части кредита нужно будет представить подтверждение о целевом использовании средств.

За перевод средств в счет погашения первого кредита банки могут взимать комиссию. ВТБ 24 взимает за безналичный перевод в сторонние банки 1,5% от суммы операции, не более 3 тыс. рублей. Газпромбанк взимает за переводы на счет в сторонний банк 1,3–1,5% от суммы кредита, не более 3 тыс. рублей. Юникредит возьмет комиссию за перевод средств 1–1,2% от суммы кредита, но не более 2 тыс. рублей. Однако есть банки, переводящие средства в счет рефинансирования ипотеки без комиссионного вознаграждения, например Райффайзенбанк.

По кредитам рефинансирования банки требуют такую же комплексную страховку, как и по стандартным ипотечным кредитам. Это значит, что для получения минимальных ставок следует оформить полис страхования приобретенной недвижимости от рисков утраты или повреждения, страхования жизни и трудоспособности заемщика, а также полис титульного страхования — риск утраты права собственности. Райффайзенбанк справочно указывает, что, как правило, стоимость страхования рассчитывается от суммы кредита, увеличенной на 10%. Стоимость личного страхования составляет в среднем 1% от этой суммы, имущественного — 0,2%.

Ставки по новому кредиту будут напрямую зависеть от количества оформленных страховых полисов. Номос-банк увеличит базовую ставку на 1,5 процентного пункта без полиса титульного страхования, а без страхования жизни и трудоспособности заемщика — на 5,5 процентного пункта, кредит вообще без страховки будет стоить в этом банке на 7 процентных пунктов дороже. Газпромбанк согласен отказаться только от полиса личного страхования, ставка при этом вырастет на 1,5 процентного пункта. ВТБ 24 указывает, что при оформлении комплексного договора страхования до регистрации залога в его пользу ставка по новому кредиту будет равна ставке по первой ссуде. Оформление только полиса имущественного страхования увеличит ставку в этом банке на 1 процентный пункт.

Ряд банков, например ВТБ 24, готов переоформить существующий у заемщика договор страхования, если страховщик у них аккредитован. Другие банки, например Райффайзенбанк, особо указывают, что принять старый договор не могут и требуют заключения нового.

Взять и перезаложить

На стоимость обслуживания нового кредита для заемщика будет напрямую влиять то, насколько быстро ему удастся перерегистрировать залог в пользу нового кредитора. Ведь до этого ставка по кредиту будет примерно на 0,5–2 процентных пункта выше, поскольку банк несет дополнительные риски. «Важно то, что при рефинансировании кредит выдается раньше, чем квартира переходит в залог „второму“ банку. По сути, в период снятия обременения (это порядка двух месяцев) и регистрации новой ипотеки кредит ничем не обеспечен»,— говорит Софья Лебедева.

Банки нечасто соглашаются на оформление так называемой последующей ипотеки — когда первичный кредитор предоставляет право передавать залог следующему. Поэтому в обычном порядке залог оформляется после снятия обременения первичным кредитором. «После погашения заемщиком ипотечного кредита банк готовит письмо в УФРС о снятии залога и ставит отметку на закладной о ее погашении,— указывает заместитель председателя правления СДМ-банка Сергей Козлов.— Далее письмо и закладная с отметкой о погашении предоставляются уполномоченным представителем банка и бывшим заемщиком в регистрирующий орган. Регистрация происходит в течение трех дней».

Процедура снятия обременения может затянуться, если банк использует ипотечную закладную в обеспечение собственных обязательств, например, на рынке межбанковского кредитования или вовсе продал ее. «Сроки снятия обременения в случае продажи закладной по кредиту или передачи ее на обеспечение обязательств разнятся в зависимости от некоторых факторов,— говорит руководитель группы департамента по работе с финансовыми институтами банка «Дельтакредит» Арман Варданян.— Если закладная, например, передана в Реестр ипотечного покрытия или находится в регионе, то документы направляются в банк примерно с интервалом в неделю, в остальных случаях, если документы находятся в банке, они доступны в течение двух-трех дней. Стандартные сроки подготовки документов по всем клиентам — 30 календарных дней, на практике — 10–20 дней».

Елена Кулиш

хочешь больше денег?

16+ реклама

скачать

цифровая версия журнала

современно и экологично
всегда под рукой свежий номер — в любой точке мира
архив предыдущих номеров — в любую минуту

удобная навигация и постраничный просмотр
видео- и фотогалереи

подписка на цифровую версию для ipad — 3, 6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера

ДОМ проекты

В тени Булгакова

Московские застройщики продолжают экспериментировать с форматом клубных домов. Один из последних таких экспериментов — дом «Булгаков» на Патриарших прудах.

— Москва —

ФОТО VESPER

Гений места

Камерный и почти неприметный «Булгаков», расположившийся недалеко от Патриарших прудов, в Большом Козихинском переулке,— очередное пополнение в ряду клубных домов Москвы, моду на которые столичные девелоперы старательно прививали все 2000-е годы. Впрочем, приемы, которые использует застройщик проекта частная инвестиционная компания Vesper, остались теми же, что и прежде: оригинальная концепция, встраивание нового здания в исторический контекст старой Москвы, авторская архитектура, минимум собственной инфраструктуры и жесткий фейс-контроль для потенциальных покупателей.

В этом смысле «Булгаков» мало чем отличается от других своих «одноклассников».

Конечно, «Булгаков» не самое оригинальное название для дома на Патриарших прудах, зато много объясняющее про задумку авторов, решивших немного поиграть с классикой. Эти игры, впрочем, не заканчиваются на одном лишь названии — фасады и интерьеры дома выдержаны в традиционном европейском стиле: монолитно-кирпичные стены облицованы натуральным камнем, фасад украшают французские кованые балконы, под крышей устроены мансарды с обзорным видом на город, в квартирах на верхних этажах установлены настоящие дровяные камины. Словом, архитекторы не упустили ничего из того, что мы привыкли понимать под буржуазностью в хорошем смысле слова.

Архитектурным решением «Булгакова» занималась «А-Б студия», известная своим проектом жилого дома «Стольник» в Малом Левшинском переулке, к слову весьма далеким от классики. И если «Стольник» буквально взрывает своими футуристическими формами окружающий пейзаж староарбатских кирпичных домиков, то «Булгаков», надо отдать должное, гораздо более деликатен. Благодаря своим компактным размерам более или менее органично встраивается в существующую историческую застройку, не создавая ощущения нависшей каменной глыбы, каковое, например, создают многочисленные новоделы на соседней Тверской.

От Садового до Патриарших

«Булгаков» еще и один из самых камерных домов в своем сегменте. В доме предусмотрено всего 12 квартир площадью от 150 до 340 квадратных метров. Весь восьмой этаж займет единственный здесь пентхаус с панорамным видом на Москву, но и на других этажах благодаря большой зоне остекления образуются локальные смотровые площадки с выходом на балкон — прямо в спальне или, например, в гостиной.

Если шум улиц не вызывает ничего, кроме головной боли, чугунные трубы канализации и специально установленные со стороны Большого Козихинского переулка звукоизолирующие стеклопакеты обещают будущим жильцам тишину и покой в любое время суток. Из других технических особенностей «Булгакова» самая приятная, пожалуй, система приточно-вытяжной вентиляции с увлажнением воздуха. Кроме этого в доме предусмотрены центральное кондиционирование, многоступенчатая фильтрация воды до состояния питьевой, индивидуальные тепловые пункты.

Вместо привычной пищи в маленьком домашнем ресторане, который можно было бы разместить на первом этаже, жителей «Булгакова» ждет пища духовная: в лобби установят камин и устроят небольшую библиотеку с собранием русской и зарубежной классической литературы. Эта зона для отдыха будет круглосуточно открыта для всех жильцов и гостей дома. Проекты интерьеров, общественных зон и пентхауса разрабатывала американская компания Swanke Hayden Connel Architects, на счету которой, например, оформление офисов Dow Jones и Moody's в Нью-Йорке.

Внутренний двор «Булгакова» совсем скромный по площади, но здесь будет все, что необходимо для активного отдыха детей и взрослых: газоны, цветочные клумбы, зеленые насаждения, разметка дорожек, стилизованные под французские балконы (выходящие как раз на внутренний дворик), кованые скамейки.

Собственной инфраструктуры у клубных домов, как правило, не бывает (это и понятно: никакой закрытый фитнес-центр или супермаркет здесь не окупится, а открой его двери для всех — исчезнет и сама клубность). «Булгаков» не исключение. Кроме двухуровневой подземной парковки на 26 мест (что явно недостаточно при минимальной площади квартир 150 квадратных метров) и внутреннего двора, больше здесь ничего не предусмотрено.

Зато в пешей доступности Патриаршие пруды для неторопливых прогулок и Садовое кольцо с круглосуточными ресторанами, банками, магазинами и клубами. Словом, все как всегда. Классика, она во всем классика.

Ольга Селина

КЛУБНЫЙ ДОМ «БУЛГАКОВ»

Местоположение:	ЦАО, Пресненский район
Адрес:	Большой Козихинский переулок, 25
Площадь участка:	920 кв. м
Количество секций:	1
Этажность:	8
Количество квартир:	12
Площадь квартир (кв. м):	150–340
Цена ($/кв. м):	22 400
Срок окончания строительства:	второй квартал 2014 года
Застройщик:	инвестиционная компания Vesper

ХАРАКТЕРИСТИКИ

Положительные: престижный район — центр старой Москвы, камерная атмосфера клубного дома, свободная планировка.
Отрицательные: отсутствие собственной инфраструктуры.

ДОМ ЦЕНЫ

Кольцо затягивается

Благодаря активности крупных девелоперов столичное пространство постепенно обрастает плотным многоэтажным кольцом, и в недалеком будущем оно имеет все шансы стать московской территорией. В октябре на рынок вышли проекты, благодаря которым с юга столицу теперь окружает если еще не кольцо, то уже подкова из строящихся жилых кварталов.

— Москва —

Начали с юго-запада

Все повторяется. Когда-то столичный район Беляево был деревней, а Тушино и Кунцево — городами, но наступил 1960 год, и они в числе прочих вошли в состав «Большой Москвы» — такое выражение тогда было в ходу. Теперь специалисты рынка употребляют термин «Новая Москва», обозначая территории, присоединенные к столице в 2011–2012 годах. Между тем к ним через несколько лет могут прирасти новые земли — просто потому, что это будет логично. «Вокруг Москвы на удалении 5 км постепенно смыкается пояс многоэтажной застройки»,— говорит Григорий Алтухов, коммерческий директор ФСК «Лидер». И если этот пояс действительно можно будет застегнуть вокруг овальной талии российской столицы, то странно будет считать его немосковской территорией.

Важным эпизодом октября стал выход на рынок двух проектов в Боброво — на территории, примыкающей к Симферопольскому шоссе, продолжает господин Алтухов. «После их завершения можно будет говорить о полном планировочном срастании территорий городской многоэтажной застройки от Коммунарки через Южное Бутово и Щербинку до Видного»,— рассуждает эксперт. Если посмотреть на карту, то все вместе напоминает подкову — правда, пока небольшую, но ведь югом и юго-западом девелоперы ближнего Подмосковья ограничиваться не собираются.

Даже если власти и не примут решения о причислении новых кварталов к московским, все же сросшиеся территории будут обладать некоторыми преимуществами по сравнению с изолированными микрорайонами. Во-первых, это транспортная доступность соседней, уже построенной инфраструктуры, а во-вторых, возможность выбора пути в Москву. Хотя сейчас это, пожалуй, звучит чересчур оптимистично, но если смотреть в будущее, то понимаешь: если один квартал плавно перетекает в другой, общие транспортные артерии равно или поздно появятся.

Половинка — моя

Столичные квартиры экономкласса в районах с приличной транспортной доступностью, настоящей или будущей, распродали летом, как только они вышли на рынок. В итоге инвесторы ушли в Подмосковье, говорит Денис Бобков, руководитель аналитического департамента Est-a-tet. А в Москве в этом сегменте продолжают покупать, но уже другие люди, для которых цены растут теперь быстрее, чем раньше. «За октябрь средняя стоимость квадратного метра увеличилась на 1,9%, за год — на 8,2%»,— сообщает эксперт.

Причину таких темпов разгадать несложно: махровым цветом расцвела ипотека. Это отметили не только в риэлторских компаниях, но даже, например, в Национальном бюро кредитных историй. «Впервые в этом году ипотека развивается быстрее любого другого вида розничного кредитования и рынка в целом»,— говорит директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков.

Ставки по кредитам на жилье, которые росли в течение полутора лет — с ноября 2011 года, в марте текущего года достигли своего максимума. И не успели сотрудники Агентства по ипотечному жилищному кредитованию заявить, что этот рост продолжится, как все поменялось и с мартовских 12,9% средневзвешенная ипотечная ставка медленно, но верно начала снижаться, достигнув к концу лета 12,4%.

В октябре эта тенденция еще усилилась, поскольку банки один за другим начали объявлять акции в преддверии новогодних праздников. Эксперты полагают, что снижение будет продолжаться — правда, оптимистичной цифры 10,9%, на которую в апреле надеялся премьер-министр, в 2013 году достигнуть не удастся. Но, похоже, этого и не требуется. Половинка процентного пункта сделала свое дело: люди стали вкладываться не просто в недвижимость, а в ипотеку.

История с географией

Вся эта ситуация в целом напоминает 2006–2007 годы. Тогда тоже брали кредиты, причем под значительно более высокие, не сказать, сумасшедшие проценты. Автору припоминается цифра 20%, о которой человек, занимавший под такой процент в банке, сказал: «Ерунда! Продадим и переплюнем». И ведь действительно успел вовремя продать и все оправдал: и проценты, и комиссию, и даже штраф за досрочное погашение, который тогда еще существовал. Но тогда недвижимость, будучи, как полагают некоторые аналитики, недооцененной, сама росла в цене — в первую очередь на вторичном рынке, а первичный по сравнению с сегодняшним был все равно что цыпленок рядом с орлом, его даже и анализировать никто не пытался. А что сегодня?

Сегодня — стагнирующая вторичка, которая со своими темпами роста не дотягивает даже до инфляции. И все, что строится нового, сразу же после ввода дома в эксплуатацию получает этот «вторичный» статус. Остается надеяться, что те, кто покупает квартиры и апартаменты с помощью ипотеки, действительно сами собираются в них жить. Перепродать построенную квартиру без демпинга, может, и получится, а может, и нет. Пока строится квартира, надо выплачивать банку аннуитетные платежи, в которых сначала большей частью выплачиваются проценты и только ближе к концу выплат начинает погашаться основной долг. Аннуитет вместе с демпингом могут съесть всю маржу, на которую рассчитывал ипотечный покупатель.

Соблазн велик

Правда, Леонард Блинов, директор по маркетингу UrbanGroup, наблюдает высокую степень закредитованности населения, а она, в свою очередь, свидетельствует об исчерпании сбережений. Так что ипотека начинает не поддерживать, а, напротив, ограничивать спрос, делает вывод эксперт и приводит цифры: «В октябре доля сделок по ипотеке достигала 70%».

И пусть бы ограничивала. А то ведь девелоперы выводят на рынок новые продукты один другого соблазнительнее. По словам Анны Соколовой, директора департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп», «в одном из крупных апарт-проектов, стартовавших в октябре, появился новый инструмент инвестирования — обратный выкуп. При желании покупатель сможет выйти из проекта через три года после заключения договора, продав купленные апартаменты обратно компании и получив за это потраченную сумму плюс 13,5%».Прибылью это вряд ли назовешь — достаточно посчитать разницу в процентах с банковским вкладом: 4,5% годовых против минимальных 9,5% годовых на депозите. Но как страховка от убытков неплохо, особенно если вы доверяете компании.

Но самый большой искуситель, конечно же, не девелопер, а государство. В Минэкономики подготовили законопроект, согласно которому к 2015 году планируется снизить отечественные ставки по ипотеке до 8,6%, а число потенциальных заемщиков увеличить минимум втрое. И Госдума даже успела в октябре этот документ в первом чтении принять. Не совсем понятно, что тогда банки станут зарабатывать на жилищных кредитах: ставка рефинансирования почти три года балансирует между значениями 8% и 8,25%, и разговоров о том, чтобы за следующий год она резко упала, пока не слышно.

Но если все-таки этому сценарию суждено сбыться, вот тут застройщики с банками и развернутся. Да и коллекторам, надо полагать, работы прибавится.

Марта Савенко

Приметы спада

— аренда —

Неожиданная сентябрьская стагнация вместо ожидаемого подъема на московском рынке аренды получила в октябре логичное развитие. Риэлторские компании единогласно рапортуют о дальнейшем падении активности арендаторов, а в базах данных хорошо просматривается снижение минимальных цен на квартиры. Впрочем, эксперты также говорят и о сокращении объема предложения.

Пробили минимум

На рынке московской аренды наступило странное затишье. И все бы ничего, если бы это произошло летом или, скажем, под Новый год, когда у горожан полно специфических забот вроде путешествий и подарков родным и близким. Но сентябрь и октябрь традиционно считаются тем самым высоким сезоном, когда арендаторы бегают по Москве с криками «Сниму! Срочно!», а хозяева квартир, довольные таким ажиотажем, поднимают цены примерно на 10%.

В этом году все наоборот. Ожидаемого подъема в первый месяц осени не произошло, а в октябре еще и цены поползли вниз, что можно наблюдать в базах данных по аренде. В частности, на сайте ЦИАН впервые за последние три года появились такие варианты, как однокомнатная квартира в пешей доступности от станции метро в диапазоне «Шаболовская»—«Коньково» по цене ниже 28 тыс. рублей в месяц.

Это наблюдение подтверждают и специалисты «НДВ-Недвижимости». По данным Юлии Лукиной, руководителя департамента аренды компании, минимальная стоимость найма однокомнатной квартиры экономкласса в Москве по итогам октября составила 25 тыс. рублей в месяц. В «МИЭЛЬ-Аренде» говорят, что почти четверть от общего числа арендаторов запрашивают однокомнатные квартиры по стоимости от $750 (около 24,5 тыс. рублей) до $1 тыс. (около 32,5 тыс. рублей) в месяц.

В среднем же такая квартира обходится арендатору в 27 тыс. рублей в месяц, считают в «НДВ-Недвижимости». С этим, правда, не согласны в «МИЭЛЬ-Аренде». Заместитель директора компании Мария Жукова утверждает, что средняя цена аренды однокомнатной квартиры в этом сегменте — 34 518 рублей в месяц.

Миллион за аренду

Та же тенденция, но менее выраженная, наблюдается и в высокобюджетном сегменте. Ирина Антонова, руководитель департамента городской недвижимости компании Soho Estate, считает, что цены стагнируют в ожидании падения курса рубля. «Иногда мы наблюдаем колебания в сторону понижения за счет меняющихся курсов валют и небольшого торга при заключении договора с конкретным клиентом»,— отмечает эксперт.

Средний размер арендной ставки к концу октября вырос на 1% и составил $7960 (около 260 тыс. рублей) в месяц, подсчитали в IntermarkSavills. По сравнению с данными, которые были получены год назад, прирост цены составил 8%. В Soho Estate среднюю стоимость аренды в сегменте элитных квартир оценивают намного выше: специалисты компании считают, что она составляет $12 тыс. (около 392 тыс. рублей) в месяц. «Однако просторные квартиры с уникальными характеристиками, площадь которых составляет не менее 350 кв. м, могут стоить значительно дороже: от $30 тыс. (около 980 тыс. рублей) в месяц и выше»,— замечают брокеры компании.

Зависающая лепнина

Как продавать, так и сдавать хорошие объекты тогда, когда цены снижаются и правила диктует покупатель, не самое приятное занятие. Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate, в качестве приметы прошедшего октября называет огромное количество показов квартир при низком уровне реализации. «Совсем недавно потенциальные покупатели проговорились, что смотрят уже шестой десяток квартир»,— говорит эксперт. Похожая ситуация и со съемом жилья.

Некоторые арендодатели в таких случаях предпочитают продать квартиру, которая вот-вот перестанет приносить ожидаемый доход. Но есть и обратные случаи. Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton, рассказывает, что наметилась тенденция к снижению спроса на элитные дома первого поколения, построенные до 2006 года. «Цены на соседние дома, стоящие на одной улице, но построенные с разницей в семь лет, могут отличаться на 25–30%»,— отмечает эксперт.

При этом собственники выставляют свои квартиры в продажу по прежним ценам, считая, что местоположение определяет все. «Приходится иногда слышать примерно следующее: а в доме напротив цены вон какие, а я еще больше хочу: у меня тут лепнина позолоченная!» — рассказывают брокеры компании. В итоге такие квартиры надолго зависают в базах, а затем их собственники, отчаявшись осуществить продажу, начинают сдавать их в аренду. «И таких случаев становится все больше»,— говорит госпожа Тейн.

Стабильность снижения

В Soho Estate отмечают снижение объема предложения квартир в октябре: по сравнению с сентябрем падение составило 6,7%. При этом максимальное количество предложения пришлось на двухкомнатные квартиры стоимостью от 32,5 тыс. до 98 тыс. рублей в месяц — таких в октябре насчитывалось 38,44% от общего предложения.

Анна Шарапова, старший консультант по работе с собственниками IntermarkSavills, наблюдает относительную стабильность объема предложения и при этом снижение спроса, который в октябре упал на 12%. «При сохранении текущих показателей рост средних бюджетов предложения на рынке аренды квартир премиум-класса до конца года может приостановиться»,— предполагает эксперт.

Похожие данные у Марии Выборной, руководителя отдела аренды городской недвижимости Kalinka Real Estate Consulting Group. «Спрос после традиционного сентябрьского подъема снизился на 10%»,— отмечает эксперт. Интересно, что, по ее данным, в октябре до 70% спроса пришлось на трехкомнатные квартиры площадью около 150 кв. м: их предпочитали арендовать семейные пары, ведущие активный образ жизни.

Предновогодний октябрь

Каждый год желающих снять загородный дом в сентябре традиционно оказывается меньше, чем тех, кто готов его сдать, но потом спрос вновь начинает расти. Этот год не стал исключением: по данным «МИЭЛЬ-Аренды», количество заявок на загородную аренду за месяц увеличилось на 4,5%, а вот предложение, наоборот, на 7,3% упало. Зато появились первые варианты коттеджей для проведения Нового года. Правда, пока их еще очень немного — примерно 1% от общего количества предложения и спроса, отмечают в компании.

В среднем аренда особняка за городом в период с 30 декабря по 3 января обойдется в 150–200 тыс. рублей, сообщают аналитики Cottage.ru. Примечательно, что неделя аренды коттеджа с 3 по 10 января примерно равна по стоимости трехдневному периоду с 30 декабря по 3 января. Но это, что называется, пожелания хозяев. Арендаторы пока что готовы запускать фейерверки и жарить шашлыки под живой елкой не дороже чем за 90 тыс. рублей, говорит Мария Жукова.

В ноябре, впрочем, картина может существенно поменяться. Год назад наиболее ликвидные новогодние предложения уходили моментально и к концу последнего месяца осени в базах оставались только компромиссные предложения. В случае с новогодними коттеджами дважды платит даже не скупой, а нерасторопный.

Марта Савенко

Возвращение покупателя

— подмосковье —

В октябре закончились наконец длинные дожди, которые в сентябре спутали все карты и продавцам, и покупателям загородных домов и участков. И вот итог: все брокеры как один отмечают оживление на рынке. Правда, этому могло способствовать и начало сезона предновогодних акций и скидок, когда цену сбрасывать считается прилично.

Рядом с высотками

Октябрь не внес особых корректив в структуру спроса. «По-прежнему на пике популярности квартиры и таунхаусы, менее ликвидны участки экономкласса, тогда как индивидуальные дома сдают позиции даже в экономсегменте»,— рассказывает Татьяна Алексеева, заместитель генерального директора Vesco Consulting.

Зато именно в октябре брокеры компании наблюдали небывалую активность на вторичном рынке продавцов домов бизнес-класса. «Впервые за последние два года к нам поступило больше предложений от собственников домов на продажу, нежели звонков от клиентов на объекты соответствующего класса».

Не так уж это и удивительно, если учесть, что летом поселкам в этом сегменте предсказали печальную судьбу. Сами специалисты Vesco Group высказались тогда резко и без недомолвок: бизнес-классу нет места на новой карте Московской области. Слишком близко к этим поселкам подходят многоэтажки, и их наступление невозможно не только остановить, но даже спрогнозировать. По всей видимости, собственники домов это понимают и спешат продавать по осени, пока новые мегапроекты, расположенные рядом с ними, не переросли заборы и не стали видны отовсюду.

Многоэтажное соседство куда меньше раздражает будущих жителей таунхаусов, и этот формат продолжает пользоваться спросом, отмечают эксперты. И это тоже имеет свое объяснение: таунхаусы как формат располагают практически к такому же тесному общению с соседями, как городские квартиры. А вот коттедж, привольно расположившийся на 20 сотках собственной земли,— это другое дело: там нужно уединение, и оно теперь безвозвратно потеряно для многих мест Подмосковья.

Разошлись во мнениях

По данным аналитического центра «Инком», земельные участки по сравнению с октябрем прошлого года подешевели в бизнес-классе на 3,2% — до 515 752 рублей за сотку, а в экономклассе — уже на 23,4%, до 124 841 рубля за сотку. Небольшой позитив намечен в сегменте «комфорт», который прибавил 3,4% и теперь стоит в среднем 393 169 рублей за сотку.

В Vesco, правда, придерживаются другого мнения относительно земельных участков бизнес-класса. Немного сбавившие цену за прошедший месяц, за год они, по мнению экспертов компании, подорожали на 12,5%.

В премиум-классе эксперты также не сошлись во мнениях относительно ценовой динамики. В «Вектор Инвестментс» считают, что сотка земли в элитном поселке стоит 1 217 556 рублей, и за прошедший год эта цена выросла на 9%. Welhome смотрит на вещи еще оптимистичнее, полагая, что стоимость сотки выросла на 15% за год и теперь составляет 1 994 054 рубля. А в Vesco Consulting придерживаются того мнения, что истина где-то посередине, и оценивают элитную землю в 1 426 000 рублей за сотку. Правда, по мнению Татьяны Алексеевой, эта цифра год назад была выше на 6,7%, а не наоборот.

Дисконт и дефицит

Было ли октябрьское оживление клиентов вызвано тем, что наступила хоть и прохладная, но ясная и сухая погода, когда можно посвятить просмотрам загородных объектов столько времени, сколько захочется, или это результат впечатляющих акций, которые, по словам директора департамента маркетинга и продаж «Газпромбанк-инвеста» Луизы Улановской, предоставляли клиентам от скидки 15% до 30%? Во всяком случае, некоторые покупатели, обеспокоенные пессимистичными макроэкономическими прогнозами, опасаются дальнейшего снижения цен и согласны приобретать недвижимость сейчас только при предоставлении существенного дисконта, объясняет Андрей Соловьев, руководитель отдела загородной недвижимости Knight Frank. И что-то подсказывает, что этих некоторых не так уж мало.

Но есть и другие клиенты — например, те, кто с нетерпением ждет, когда же начнет восстанавливаться первичный элитный сегмент. «Ощущается дефицит качественного элитного предложения»,— сетует Андрей Соловьев. Премиум-проекты не выходили на подмосковный рынок с третьего квартала 2012 года. А в последний раз предложение в данном сегменте пополнялось в первом полугодии 2012 года, когда были открыты продажи сразу в шести поселках. Сегодня же покупателю, который хочет приобрести именно новый, только что построенный дом, практически некуда пойти. Не исключено, что, как только застройщики вернутся на этот рынок, может сработать эффект отложенного спроса — если только качество будет соответствовать запросам аудитории.

Кстати, по данным Knight Frank, за первые три квартала 2013 года количество сделок по продаже элитных домовладений на Новорижском шоссе в десять раз превысило количество объектов, купленных на Рублевке. «Это обусловлено дефицитом качественного предложения на Рублево-Успенском шоссе»,— говорит господин Соловьев. При этом цены на Новой Риге, где предложение, напротив, превышает спрос, немного снижаются, а на Рублевском направлении растут, хотя и небольшими темпами.

Но это не самое удивительное. Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости «Метриум Групп», удивлен результатами собственных наблюдений. В октябре стало окончательно ясно, что спрос на юго-западное направление, включающее Калужское и Киевское шоссе, стал опережать исторически популярные Рублевку и Новую Ригу. Эксперт считает, что это связано в первую очередь с развитием всего района. В пример господин Менжунов приводит открытие в октябре эстакады на Профсоюзной улице, которая существенно снизила транспортную нагрузку при выезде на МКАД и облегчила путь за город. «Кроме того, район активно застраивается девелоперами, так что вектор покупательского спроса смещается»,— поясняет эксперт.

Главный итог октября — это то, о чем с уверенностью говорят все без исключения эксперты: загородный рынок демонстрирует тенденцию к восстановлению. Дефицит покупателей меняется на дефицит предложения.

Марта Савенко

ДОМ ЦЕНЫ

Елка в аренду

— кануны —

с1 Во-вторых, самые дорогие предложения могут продержаться на рынке вплоть до праздников и лишь за несколько дней до часа «Х» стоимость аренды может значительно снизиться, чтобы дом не простаивал пустым, говорит генеральный директор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев. И, наконец, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда» Мария Жукова отмечает довольно интересую закономерность: обычно накануне Нового года все дорогие варианты выкуплены практически полностью, тогда как дешевые еще не выставлены: «Возможно, это связано с тем, что позже всех к поиску коттеджа приступает менее платежеспособная категория арендаторов — студенты, которые ищут вариант с минимальной стоимостью».

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

Обязательное требование к загородному дому на Новый год — наличие сауны или бани, площадки для барбекю и запуска фейерверков

Каждому по потребности

Все потенциальные арендаторы новогодних дач и коттеджей делятся на две категории. К первой относятся большие компании относительно молодых людей в возрасте от 20 до 40 лет, которые, как правило, арендуют один многокомнатный объект на большую компанию, компенсируя, таким образом, высокую стоимость найма. По словам, руководителя отдела продаж компании «Высота» Татьяны Румянцевой, срок аренды в таком случае составляет не более двух-трех суток. Другая группа арендаторов — это семейные пары с детьми, которые арендуют коттедж на Новый год в качестве альтернативы отдыху в пансионате на срок от 7 до 14 дней.

Несмотря на все различия, потребности у обеих категорий примерно одинаковые, и с каждым годом арендаторы становятся все более разборчивыми. «Все больше клиентов уделяют внимание внутренней начинке арендуемого коттеджа: количеству спален и санузлов, наличию просторного зала-столовой, желательно с камином, а также современной аудио- и видеотехники (плазменные ТВ, караоке и т. д.), чтобы все гости могли разместиться с комфортом и получать от новогоднего досуга настоящее удовольствие»,— рассказывает Жанна Лебедева. Немаловажную роль при выборе загородного дома также играет наличие на придомовой территории сауны или бани, зоны барбекю и специальной площадки для запуска салютов и фейерверков. И, конечно, необходимыми условиями при выборе загородного коттеджа являются наличие всех основных коммуникаций в доме и нормальная транспортная доступность.

От мала до велика

Период, в который люди арендуют дома на Новый год, начинается примерно с 25 декабря. Уже за неделю до праздника многие выезжают за город, чтобы провести несколько дополнительных дней на свежем воздухе и спокойно подготовиться к основному событию, отмечает директор арендного фонда ГК «Сапсан» Александр Лопатин. Стоимость аренды в эти дни увеличивается по сравнению с непраздничным периодом примерно в два раза и может достигать цены не самого дорогого зарубежного тура. Некоторые наиболее предусмотрительные арендаторы и вовсе арендуют коттеджи на весь зимний период, чтобы попытаться сэкономить на новогодней аренде и провести на природе гораздо больше времени. Впрочем, по словам экспертов, такие варианты встречаются все же не очень часто, так как собственники либо сдают коттеджи на целый год, либо выставляют их только на праздники. «Не все собственники готовы сдавать жилье таким образом, к тому же такая аренда обойдется в любом случае дороже, так как большинству людей нужно провести на природе именно два-три праздничных дня, а в аренде дома на длительный срок они не нуждаются»,— отмечает Мария Жукова.

Разброс цен на новогодние коттеджи достаточно велик, так как стоимость объекта зависит от многих факторов — класса жилья, расположения участка, наличия различных удобств и целого ряда дополнительных опций. Как отмечает Мария Жукова, дома и коттеджи предлагаются практически во всех сегментах рынка. Исключение составляют дома летнего типа с удобствами на улице, которые стоят около $750–1000 и на праздники не сдаются. Все предложения начинаются от 50 тыс. рублей за два-три дня аренды, но и такие недорогие варианты можно встретить довольно редко, констатирует госпожа Жукова. Как отмечает Татьяна Румянцева, абсолютное большинство новогодних загородных предложений — это объекты экономкласса. Небольшую долю в общем объеме новогодних предложений составляют коттеджи класса «бизнес», а вот элитных домов аренду на Новый год сдается единицы. «Дело в том, что собственники дорогих объектов элементарно боятся сдавать их в аренду под проведение праздников, поскольку стоимость ремонта элитного дома после особо бурных вечеринок может в итоге превысить сумму, вырученную от сдачи в аренду»,— поясняет госпожа Румянцева. Поэтому собственники действительно дорогих домов предпочитают сдавать их только знакомым, а на открытом рынке такие проекты не экспонируются, добавляет директор по развитию DNA Realty Евгений Гуща.

Если озаботиться поиском объекта хотя бы осенью, то можно найти неплохой вариант, где можно будет разместиться за $1 тыс. в сутки, говорит Дмитрий Бадаев. На более изысканный вариант в престижных направлениях Подмосковья, по его словам, придется потратить от $3 тыс. в сутки. В целом, по данным Марии Жуковой, разрыв между желаемой ценой со стороны клиентов и реальными рыночными расценками составляет примерно 50 тыс. рублей: «Арендаторы стремятся найти дом стоимостью от 20 тыс. до 100 тыс. рублей за два-три дня, а средняя стоимость предлагаемых объектов несколько выше — от 50 тыс. до 150 тыс. рублей, а порой цены на объекты высокого класса доходят до 300–400 тыс. рублей».

Средняя стоимость аренды коттеджа в Подмосковье на предстоящий Новый год составляет около 75 тыс. рублей, подсчитали опрошенные эксперты. За эти деньги, по словам руководителя офиса «Проспект Мира» компании «Инком-Недвижимость» Татьяны Варвариной, можно снять 300-метровый меблированный дом на участке 18 соток в поселке Софьино, расположенном в 22 км по Киевскому шоссе и оснащенном из собственной инфраструктуры только паркингом на две машины, или 150-метровый коттедж в охраняемом поселке «Переделкино» с каминным залом, небольшой сауной и зоной для барбекю во дворе.

Однако совершенству нет предела, поэтому цена коттеджа на три дня на престижном направлении с качественным ремонтом, дорогой мебелью и всеми удобствами, по данным Жанны Лебедевой, может достигать даже 800 тыс. рублей. Правда, столь дорогие варианты встречаются не слишком часто, так как у арендаторов с высоким бюджетом часто есть свой собственный дом, да и собственники такой недвижимости, как уже отмечалось, опасаются сдавать свои дома на праздники.

Экономия должна быть экономной

Разумеется, удаленность от МКАД сказывается на цене предложения в первую очередь: чем дальше от Москвы находится жилье, тем оно дешевле. Поэтому, как отмечает Евгений Гуща, многие компании и семьи, собирающиеся провести на природе все длинные новогодние праздники, стараются арендовать жилье на большом удалении от МКАД, чтобы сэкономить на аренде: «Если при поездке на2–3 дня расстояние до Москвы может сыграть решающую роль, то при аренде на 10–14 дней во главу угла ставятся уже цена и качество арендуемого жилья»,— добавляет эксперт. По его словам, в таком случае можно арендовать дома на границе с соседними областями, что позволит сэкономить не менее 30% бюджета на новогоднюю аренду. Желающие потратить меньше денег, но отдохнуть с комфортом могут рассмотреть варианты за чертой Московской области: за Тулой, Ярославлем, Муромом, Костромой и другими исконно русскими городами. «Помимо низкой цены в таких краях сильно возрастает шанс погружения в аутентичную атмосферу»,— говорит Дмитрий Бадаев.

При хорошем сервисе отдых в комплексе в пределах Золотого кольца также может обойтись не очень дешево, но это может быть компенсировано тем, что расходы будут распределены на большую компанию. «Заезд с 30 декабря по 1 января на шесть человек в большой коттедж с дровяным камином с завтраками, обедами и новогодним банкетом для всех, включающим анимацию и шоу-программу, может обойтись в 100 тыс. рублей»,— рассказывает руководитель проекта «Ярославское взморье» Дмитрий Родионов. Номера в гостинице, конечно, стоят дешевле и обходятся клиентам чуть дороже, чем в московском ресторане провести новогоднюю ночь, добавляет он.

По словам Марии Жуковой, недалеко от города обычно расположены современные, охраняемые коттеджные поселки с дорогими объектами, в то время как удаленные объекты чаще всего находятся в неохраняемых поселках и деревнях. «Наибольшим спросом пользуются коттеджи, расположенные недалеко от Москвы — в пределах 50 км»,— говорит эксперт, отмечая, что направление в этом случае особой роли не играет.

Значительно дороже предлагаются объекты, расположенные на Рублево-Успенском направлении, а также в районе Новой Риги, так как арендаторы здесь доплачивают за «бренд». Кроме того, по данным эксперта, в последнее время особой популярностью стало пользоваться северное направление, где расположено множество горнолыжных склонов, а также южное направление, которое считается удобным в плане транспортной доступности. Дома, сдающиеся по низким ставкам, обычно можно найти на восточных направлениях, добавляет Илья Менжунов. По его словам, минимальная стоимость аренды на самых дешевых направлениях находится на уровне 20–25 тыс. рублей в сутки — за эти деньги можно найти небольшой домик из деревянного сруба, расположенный на расстоянии около 100 км от МКАД, который подходит для размещения двух, максимум четырех человек.

Есть и еще одна хитрость: можно провести сам Новый год дома, в кругу семьи, а затем продолжить отмечать длинные зимние праздники в Подмосковье, что позволит не только растянуть сказочную атмосферу, но и сэкономить деньги. По данным экспертов Cottage.ru, неделя аренды коттеджа с 3 по 10 января примерно равна по стоимости трехдневному периоду с 30 декабря по 3 января.

Дорогая няня или дешевый ресторан

Для тех, кто не хочет утруждаться на праздники, существуют варианты, где в стоимость аренды входит оплата услуг обслуживающего персонала — горничной, повара, няни, привратника и т. д. Безусловно, такие предложения стоят куда дороже, чем обычные дома. По словам Татьяны Варвариной, минимальный ценник на домовладение с возможностью дополнительного обслуживания составляет от 150 тыс. рублей и выше.

Рынок арендуемой загородной недвижимости, как и любой другой, не стоит на месте и постоянно развивается. Последней тенденцией сегмента краткосрочного найма загородного жилья можно считать улучшение качества предложения, рассказывает Татьяна Варварина. Собственники, которые занимаются арендным бизнесом и живут за счет получаемой таким образом прибыли, старались сделать свои резиденции еще привлекательнее: построили баню, организовали на участке зону отдыха с бассейном и т. д. Все эти улучшения в конечном итоге приводят к росту спроса, а значит, и увеличению ставки примерно на 20% в зависимости от месторасположения и масштабов проделанных работ.

Затраты арендаторов все же могут быть немного компенсированы, если не материально, то хотя бы эмоционально: в некоторых поселках они могут наряду с постоянными жителями соседних домов принять участие в разнообразных новогодних программах, в том числе и детских елках. В поселке «Княжье озеро», по словам Александра Лопатина, арендаторам предлагаются новогодние скидки в 20–30% на все меню в ресторане «Озеро», а также скидка на доставку блюд из ресторана в коттеджи.

Арендодатель с человеческим лицом

Чаще бизнесом по сдаче в аренду загородных домов занимаются сами владельцы таких домов, которые как раз и специализируются на краткосрочной аренде, сдавая их не только перед новогодними праздниками, но и в течение всего года. «Легкомысленных собственников среди них нет, так как все понимают, что с домом в такой период может случиться все, что угодно»,— считает Илья Менжунов.

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

За несколько дней до праздника стоимость аренды может значительно снизиться, но на это рассчитывают только самые отчаянные арендаторы

Как и в любом другом бизнесе, в сегменте краткосрочной аренды такие собственники очень быстро обрастают нужными связями. Так, многие люди, удачно снявшие жилье на праздники в предыдущие годы, сохраняют контакты с собственником и не обращаются в риэлторские компании. «И все же любые операции и сделки с недвижимостью стоит заключать через риэлтора, так как именно в праздничные дни возникает наибольшая опасность порчи имущества»,— считает Мария Жукова, подчеркивая, что только грамотно составленный договор сможет обезопасить обе стороны и уберечь их от взаимного недопонимания.

Есть и другая форма аренды загородного жилья на краткосрочной основе — организованные коттеджные поселки или комплексы отдыха, находящиеся под управлением отелей. Например, в комплексе «Завидово» в Тверской области можно снять коттедж на новогодние праздники по цене от 12,5 тыс. рублей в сутки. В качестве других примеров Мария Жукова приводит клубный поселок «Целеево», расположенный на Дмитровском шоссе, и комплекс «Лада Holiday» на Пятницком шоссе, где стоимость отдыха в малом коттедже в период с 29 декабря по 2 января обойдется примерно в 80 тыс. рублей

Впрочем, с исконно русской любовью к праздникам и долгому празднованию клиенты находятся на любой объект — как дорогой, так и дешевый, как близкий, так и далекий. Ведь на праздник, пахнущий оливье и мандаринами, потратить деньги чаще всего не жалко.

Виктория Михайлова

дом архитектура

Консервация Петербурга

Охраняя архитектурные традиции северной столицы, многие петербуржцы не только категорически против интеграции мирового опыта в петербургский контекст, но и агрессивно относятся к идее восстановления изношенных городских территорий. Эксперты же считают, что Петербургу жизненно необходимы обновление и дальнейшее развитие. В противном случае город просто задохнется, превратившись в музей.

ГРУППА ЛСР

«Парадный квартал»: неоклассицизм в окружении классики

— северная столица —

Национальный вопрос

Те петербуржцы, которые активно выступают против участия иностранцев в городских проектах, по всей видимости, забывают, что традиция соединения российской и зарубежной архитектуры очень важна для северной столицы. В первые 30 лет существования Санкт-Петербурга главным архитектором города был итальянец Доменико Трезини, который и заложил основы европейской школы в петербургской архитектуре. По проектам иностранных зодчих строились многие здания и сооружения в новой российской столице и в последующие годы. Импульс, заданный в XVIII веке, оказался настолько мощным, что его влияние продолжается до сих пор: иностранных звезд в самые разные городские проекты мечтают заманить и власти, и некоторые петербургские девелоперы. Архитекторы из-за рубежа тоже не прочь поработать в России — в последнее десятилетие попытки оставить свой след в современной петербургской архитектуре были предприняты не одним десятком зодчих со всего мира.

Однако построить реальные здания удалось немногим. Еще меньше тех, кто смог в первозданном виде воплотить свои красивые проектные идеи в условиях петербургской действительности: из-за слабых, водонасыщенных грунтов, непростых погодных условий, жестких законодательных ограничений почти всем проектам приходится проходить адаптацию в российских архитектурных бюро.

Но сложности и неудачи иностранцев не останавливают — они продолжают предлагать свои услуги петербургским застройщикам. Особенно высок интерес к Петербургу у специалистов из соседних северных стран, в первую очередь из Швеции и Финляндии. По их проектам сегодня строят жилые кварталы компании «ЮИТ Лентек», «ЛенспецСМУ», «NCC-недвижимость», «ЛеминкяйненРус», «Арсенал Реал Истэйт», «Ленстройтрест» и «СПб Реновация». Кроме того, архитектурными бюро из Франции и Великобритании подготовлены проекты реновации хрущевских кварталов, а китайские проектировщики создали концепцию крупнейшего в городе пригородного микрорайона «Балтийская жемчужина».

По большей части это проекты массовой застройки, расположенные вдали от центра города. Вмешиваться в тонкие ткани петербургского стиля исторической части северной столицы наученные горьким опытом девелоперы позволяют иностранцам крайне редко. «Мы предпочитаем работать с ведущими петербургскими архитекторами, так как они лучше знают специфику города, чувствуют его и имеют разноплановый опыт создания действительно качественных проектов,— рассказывает коммерческий директор бизнес-единицы „ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад“ Денис Бабаков.— Я не вижу каких-то дополнительных преимуществ от привлечения иностранного архитектора. Не исключено, что проект придется дорабатывать с учетом особенностей городской архитектуры, организации пространства и предпочтений российских покупателей. Хотя опять же это вопрос индивидуальный — я бы не стал категорично заявлять о том, что иностранные архитекторы не должны участвовать в городской застройке. Все зависит от конкретного проекта и персоны».

Аналогичного мнения придерживается и президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский. «Да, с концепциями иностранных архитекторов в Петербурге не всегда удачно складывалось,— говорит глава RBI.— И тем не менее я предпочитаю не делить архитекторов на российских и западных и считаю, что работать надо с лучшими».

Если судить по количеству завершенных проектов, то среди иностранцев таких немного. Особенно в жилом строительстве: в центре города всего два здания спроектированы архитекторами нероссийского происхождения. В 2006 году по заказу «ЮИТ Лентек» на Казанской улице появился дом от финской архитектурной группы Eagle Group Oy, а недавно по проекту знаменитого испанского зодчего Рикардо Бофилла компанией RBI был воздвигнут жилой комплекс «Александрия» в неоклассическом стиле на Новгородской улице.

Под копирку

Между тем практика вовлечения приглашенных звезд в новые строительные проекты активно используется во всем мире. «Петербургу, равно как и любому другому городу, не стоит бояться „чужаков“. Благодаря такому взаимодействию появляются новые возможности для взаимного обогащения разных культур и архитектурных подходов»,— убежден Рикардо Бофилл.

ХОЛДИНГ RBI

ЖК «Александрия»: неоклассика в исполнении испанского архитектора Рикардо Бофилла

Однако для большинства петербуржцев до сих пор остается открытым вопрос о том, нужны ли Петербургу с его сложившимися архитектурными традициями какие-либо инновации и архитектурные ноу-хау. Когда речь идет о возведении новых кварталов на окраинах, это необходимо, однако не исключено, что единственно возможным способом сохранения исторического центра является копирование старых образцов. Тем более что успешных примеров такого подхода к восстановлению исторического центра в северной столице накопилось предостаточно.

Особенно богат новоделами, стилизованными под старину, Петроградский район. В числе жилых строений, которые идеально вписываются в историческую канву города, можно назвать элитный жилой дом «Северный модерн на Петроградской» на улице Подрезова. Некоторые элементы шестиэтажного строения, возведенного в 2001 году компанией Setl City по проекту архитектурной студии «Интерколумниум», полностью повторяют приемы, которые использовал в своем творчестве один из родоначальников петербургского «северного модерна», шведский архитектор Ипполит Претро. Например, стрельчатая башня здания копирует форму подъезда соседнего дома, построенного Претро в начале XX века.

ГРУППА ЛСР

«Дом с видом на Зимний дворец»: точная копия бывшего доходного дома в стиле эклектики

Еще одним зданием, которое стоит упоминания, является «Дом с видом на Зимний дворец» в Зоологическом переулке, сданный в эксплуатацию в конце 2012 года корпорацией «Возрождение Санкт-Петербурга» (входит в группу ЛСР). Фасад здания, выполненный по проекту архитектора Юрия Земцова, является точной копией располагавшегося на этом месте доходного дома в стиле эклектики, возведенного в 1880-х годах по проекту архитектора Ивана Иорса. «Есть такие места, где восстановление исторического облика здания — безальтернативный путь, потому что этого требует окружение»,— объясняет Денис Бабаков. И дом в Зоологическом переулке, который находится в окружении знаковых петербургских достопримечательностей — Петропавловской крепости, Дворцовой набережной, Адмиралтейства, Стрелки Васильевского острова, именно тот случай.

«Однако это не означает, что нужно делать категоричный вывод о том, что только копирование способно сохранить исторический образ города,— продолжает эксперт.— В некоторых местах вполне уместно применение современных стилей и инновационных решений и в историческую застройку можно органично вписать здания постмодернистского стиля — все зависит от таланта архитектора. Например, наш комплекс „Парадный квартал“ возле Таврического сада, выполненный в стиле неоклассицизма, вполне гармонично смотрится на фоне существующего архитектурного окружения».

Недообразованные

Между тем петербургская общественность очень болезненно относится к любой новой постройке, которая даже незначительно выбивается из череды старых зданий. Переживая за судьбу своего города, боясь нарушить его целостность, многие петербуржцы уже стали негативно воспринимать и саму идею восстановления города.

Эксперты же не устают повторять, что за три века город серьезно обветшал, его структура пришла в негодность. «Обществу необходимо признать, что в Петербурге требуется частичная регенерация центра, какие-то территории надо полностью восстанавливать. Но для этого и девелоперам, и архитекторам нужен мандат, который могут выдать только наши горожане. Для того чтобы его получить, необходимо с ними работать — показывать сценарии дальнейшего развития, рассказывать о новых проектах, объяснять, что и зачем делается и почему важно сделать именно так»,— считает Эдуард Тиктинский.

Президент Санкт-Петербургского союза архитекторов Олег Романов также убежден, что не в меру агрессивное отношение горожан к идее преобразования города можно изменить только путем планомерной работы с населением, причем в большей степени она должна носить образовательный характер. «Я считаю, что корень зла лежит в некой недообразованности основной массы петербуржцев. К сожалению, в советское время архитектурные проекты во всей России, и в Петербурге в частности, не отличались художественным разнообразием. В то время как мы строили типовую застройку, жители других стран заселялись в новые дома, построенные в самых разнообразных стилях. Так что международную общественность, в отличие от нашей, ничем не удивишь, она в целом прошла все течения: и абстракционизм, и хайтек, и футуризм»,— объясняет Олег Романов.

Петербуржцев же пугает любая свежая идея. «Для наших горожан, если нет эркеров, балконов и колонн, то это уже плохая архитектура. Что-то более эклектичное, ураганное и инновационное не проходит»,— сетует архитектор.

Даешь классику!

Остальные опрошенные эксперты также уверены, что проблема не в том, какой стиль применить в строительстве зданий на территории исторического центра, а в соблюдении пространственно-планировочной структуры города, ставшей основой того особенного явления, которое представляет собой северная столица. «Во все времена в Петербурге работали разные архитекторы, которые строили в абсолютно несхожих стилях, но все они следовали единой градостроительной политике, суть которой в основном сводилась к соблюдению определенного дизайн-кода, ограничений по высоте и «красных линий». И именно в этом заключается неприкосновенность петербургских традиций»,— говорит архитектор Юрий Земцов.

Действительно, если внимательно проанализировать историю формирования петербургского зодчества, становится понятно, что все дискуссии о стилевых рамках, в которые стремится загнать современных архитекторов неискушенная общественность, беспочвенны и бесперспективны.

За более чем 300 лет своего существования город на Неве описал колоссальную траекторию архитектурных направлений. В начале XVIII века в городе строились в основном простые и внешне незатейливые здания в стиле петровского барокко — Летний дворец Петра, Меншиковский дворец, Кунсткамера. Затем наступила эпоха вычурного елизаветинского барокко, подарившего городу Зимний, Аничков и Строгановский дворцы. Его сменил классицизм, внешними проявлениями которого стало использование классических античных ордеров, сдержанность и монументальность композиции. В этом стиле построены Императорская академия художеств на Васильевском острове, Мраморный дворец и Инженерный замок.

В XIX веке преобладал еще более строгий ампир, в котором выполнены весь комплекс Стрелки Васильевского острова, Аничков дворец, здание Сената и Синода. Примерно с 1830-х в петербургской архитектуре настал период эклектики — направление, смешавшее необарокко, неоготику, неоренессанс и новый византийский стиль. Жемчужинами этого стиля, несомненно, являются Мариинский театр и храм Спас-на-Крови. А в начале XX века вошел в моду модерн, отличительными особенностями которого стали асимметрия фасадов, криволинейные силуэты и детали, иногда непосредственно включавшие символический растительный и животный орнамент. В стиле модерн застроена практически вся Петроградская сторона.

Между тем все это громадье стилей рядовые горожане без разбору причисляют к классической архитектуре, не видя их особенностей и различий. «Народ привык к каким-то терминам и свято в них верит,— комментирует архитектор Вячеслав Ухов.— Все требуют классику, но при этом никто не может дать прямое и точное определение этому понятию. Думаю, что немногие обращают внимание даже на то, что на Петроградской стороне, например, совершенно другой город, чем в центре».

Архитектура имеет значение

Впрочем, по словам директора департамента новостроек NAI Becar Полины Яковлевой, в центре города застройщики все же стараются придерживаться стиля классицизма. Генеральный директор агентства недвижимости Homeestate Елена Амирова объясняет это тем, что проекты, выдержанные в стилистике окружающей застройки привлекают состоятельных петербуржцев гораздо больше, чем так называемые стекляшки. По ее словам, в последнее время состоятельные покупатели все чаще стали обращать внимание на архитектуру жилого комплекса. «Конечно, во многом здесь играют свою роль и образование, и сформированное чувство вкуса, и трепетное отношение к своему городу. Но тенденция такая явно прослеживается: для большинства петербуржцев, приобретающих элитную недвижимость, архитектура здания имеет значение. Более того, для них важно, чтобы внешний облик объекта соответствовал внутреннему оформлению. Из проектов, которые нравятся покупателям с этой стороны, можно выделить жилые комплексы „Парадный квартал“, „Смольный квартал“ и „Диадема“»,— делится Елена Амирова.

Полина Яковлева соглашается с коллегой. «Архитектурный стиль больше сказывается на выборе покупателя. Хотя я еще не сталкивалась с ситуацией, когда потенциальный клиент рассматривает вариант покупки квартиры в элитном доме, расположенном на Крестовском острове, и меняет свое решение из-за неподходящего архитектурного стиля»,— говорит госпожа Яковлева.

По мнению экспертов, современное здание должно быть не только внешне красивым, но также функциональным, комфортным и обладать набором технических решений, соответствующих тому времени, в которое оно построено. «Любой город независимо от того, где он находится — в Европе, Азии или Африке, должен развиваться во времени. Ведь именно по признакам, характеризующим ту или иную эпоху, мы определяем, как город рос, какие события с ним происходили, как менялась ситуация в стране и т. д. Отпечатками времени являются не только поэзия, музыка, картины художников и скульптуры, но и архитектурные творения. И именно поэтому нельзя повторять старое, плодить подделки, нужно создавать новое — то, что соответствует нашему времени»,— резюмирует Юрий Земцов.

Татьяна Елекоева

51° spa residences
Leukerbad, Switzerland

Ощутите уникальную атмосферу Лойкербада.

Станьте владельцем исключительных апартаментов.

Расположенный в самом сердце Швейцарских Альп жилой комплекс «51° Spa Residences» – это не только уникальная возможность инвестировать в швейцарскую недвижимость: это прекрасное вложение в ваше благополучие. Воплощение мечты о новом стиле жизни, объединяющем природу и современный комфорт: не выходя из апартаментов, вы сможете насладиться чистотой термальной воды из горных источников. Благодаря спа-центру с полным набором услуг комплекс «51°» – это место, где удовольствие становится синонимом здоровья. Почувствуйте вкус настоящей роскоши.

При стоимости квартир от 17 647 000 рублей «51°» дарит вам редкий шанс инвестировать в ваше собственное благополучие.
Узнайте о возможности приобретения жилья на сайте **www.51degrees.ch** или по телефону **+41 800 545 300**.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Парковочный ингредиент

Современные жилые комплексы Москвы, в отличие от домов старой постройки, обеспечены определенным количеством машиномест. И хотя места на парковке — удовольствие недешевое, спрос на них стабильный. Причем покупаются они не только конечными собственниками, но и в инвестиционных целях. Особенно если речь идет об элитном сегменте жилья.

ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

В премиальных жилых комплексах на одну квартиру приходится до трех машиномест

— инфраструктура —

Коэффициент обеспеченности

Москва — один из наиболее загруженных автомобилями мегаполисов мира: в ней зарегистрировано свыше 3,5 млн автомобилей, и их число постоянно растет. При этом обеспеченность машин местами для временной стоянки не превышает 20% от общего количества автомобилей.

Ситуация с паркингами в домах старой постройки тоже оставляет желать лучшего. По вечерам дворы заставлены стройными рядами «ведер с гайками» вперемешку с иномарками. И втиснуться между ними практически невозможно. А если случайно занять «чужое» место, то уже утром можно обнаружить на своем транспортном средстве неприятные послания от дружелюбных соседей в виде разбитых стекол, проколотых шин или поцарапанных дверей.

К счастью, в современных жилых комплексах, даже экономкласса, паркинг является неотъемлемой составляющей проекта: сегодня застройщики обязаны строить парковку вне зависимости от класса жилого дома. По существующим нормативам дом в обязательном порядке должен быть обеспечен достаточным количеством машиномест. Рассчитывается этот показатель исходя из категории дома и его удаленности от метро: чем дальше ЖК расположен от станции подземки, тем вместительнее должна быть парковка.

Минимум, который необходимо обеспечить,— одно место на одну квартиру в новостройке экономкласса. В домах комфорт-класса — 1,7 машиноместа, бизнес — 2. «Без этого сейчас не один проект согласовать не получится. Исключение составляют апартаменты временного проживания, где машиноместа либо могут быть совсем не предусмотрены, либо коэффициент обеспеченности может быть ниже — например, одно место на три квартиры»,— объясняет Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills.

Все или ничего

Если говорить о премиальном сегменте, то девелоперы скорее ориентируются не на нормативы, а на потребности будущих клиентов, поскольку покупатели недвижимости такого класса имеют не один, а два-три автомобиля. Такое соотношение квартир к машиноместам и закладывается при проектировании. Например, в клубном доме Golden Mile Private Residences на 14 апартаментов и 2 пентхауса предусмотрен двухуровневый паркинг на 55 машиномест.

Существует мнение, что застройщикам невыгодно строительство парковок, так как из-за дороговизны спрос на них небольшой. «Однако это касается по большей части объектов экономкласса, где покупатели не могут позволить себе потратить 15% от стоимости квартиры на машиноместо. В объектах классов „бизнес“ и „элит“, где у покупателей высокие требования к уровню инфраструктуры ЖК, спрос на машиноместа всегда большой»,— добавляет Игорь Пятибратов, руководитель отдела девелопмента «Сколково Парк».

Но порой застройщики действительно не тратятся на организацию парковки. Например, если речь идет о проектах реконструкции или реставрации старых зданий, особенно имеющих историческую ценность. В таком случае все зависит от пригодности здания для строительства паркинга, его конструктивных особенностей и ряда других факторов. Обычно в подобных ситуациях парковочные места размещают на придомовой территории комплекса. Но не только статус объекта может помешать организации паркинга.

«Запрет на строительство подземной парковки в большинстве случаев связан с геологическими особенностями участка. Чаще всего подобные ситуации характерны для ЦАО, где под домами плотно проложены линии метро и инженерные коммуникации. Например, именно по этим причинам застройщику комплекса с апартаментами на Знаменке запретили строить подземный паркинг»,— вспоминает Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп».

Однако в наши дни в тех случаях, когда объект предполагается возвести на маленьком участке, геология которого не позволяет углубляться под землю, высока вероятность того, что строительство жилого дома на этой площадке будет запрещено. «А вот в лужковские времена несколько жилых проектов все же были реализованы на таких участках. Для решения проблемы парковки городские власти разрешили девелоперам использовать в этих целях первые и вторые этажи»,— рассказывает Сергей Свиридов, старший партнер, вице-президент по развитию Sminex.

Стоянка на любой вкус

Видов парковок существует множество: от простейшей наземной до подземной обогреваемой с камерами видеонаблюдения и службой охраны. Существуют также крышные и механизированные парковки. Что касается крышных, то их строительство требует серьезного усиления кровли, что обойдется недешево. Обычно она применяется в проектах коммерческой недвижимости (ТРЦ «Европейский» в Москве, ТРЦ «Планета» в Уфе и т. д.). Механизированные пока мало распространены, но в последнее время используются все чаще. «Благодаря специализированной платформе вместо одного машиноместа на одном уровне появляется еще одно место над ним. Обычно такие места используются жителями одной квартиры. Раньше подобные машиноместа не были востребованы, так как нельзя было пользоваться автономно верхним и нижним уровнями. Сейчас технологические решения таковы, что каждое из этих мест может быть независимым и автономным»,— объясняет Дмитрий Халин.

Такой паркинг удобен при ограниченных возможностях строительства «вглубь», когда под землей проходит огромное количество коммуникаций. В итоге применяются технологии, позволяющие разместить большее количество мест на одном уровне. «Например, в проекте „Кленовый DOM“ на Пречистенской набережной организуется система автоматизированной парковки: специальные механизмы будут принимать автомобили и располагать их в два ряда друг над другом. Это достаточно дорогостоящая система, но она позволяет обеспечить более трех машиномест на квартиру, что отвечает потребностям покупателей такого жилья»,— комментирует заместитель гендиректора ЗАО «Дон-Строй Инвест» Андрей Багаев.

В 2014 году на Новом Арбате, Цветном бульваре и в Малом Сухаревском переулке будут введены в действие первые подземные автоматизированные парковки. Чтобы оставить автомобиль на такой парковке, водителю нужно будет заехать в бокс и оставить в нем машину. «Далее датчики подтверждают, что в машине не осталось людей или животных, и автомобиль с помощью конвейеров и лифтов за 40–50 секунд доставляется до места. Правда, новинкой такие парковки являются только для Москвы — в Японии, США и развитых европейских и азиатских странах автоматизированные парковки успешно функционируют более десятка лет»,— улыбается Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Real Estate Consulting Group.

Самый дешевый вариант в части строительства — это наземный паркинг. «Для Москвы и Московской области наиболее дешевый способ решения проблемы — наземная необогреваемая парковка, так называемая этажерка. Такой продукт характерен для экономкласса. Что касается подземного неотапливаемого паркинга, то это более дорогое сооружение: себестоимость его строительства в два раза выше. Такая парковка пользуется спросом в домах комфорт-класса. В комплексах бизнес-класса наиболее распространены подземные отапливаемые парковки»,— говорит Леонард Блинов, директор по маркетингу Urban Group.

Для элитной недвижимости подземная парковка также является наиболее распространенным форматом. Обычно паркинг находится прямо под домом и дает возможность жильцам подниматься на лифте на нужный этаж. А наземная парковка используется, если надо поставить автомобиль на короткое время, а также как гостевая. «Подземная парковка наиболее удобна для пользователей. Ведь она позволяет избежать перемещений от машины до квартиры по улице в холодное время года, под дождем или снегом, что особенно ценно в наших климатических условиях»,— уточняет господин Багаев. Так, территория элитного квартала «Литератор» в Хамовниках будет полностью пешеходной, а перемещение всех машин будет осуществляться исключительно под землей. Делается это в том числе и для того, чтобы родители могли не волноваться за детей, гуляющих во дворе.

Закапывание в землю

Себестоимость паркингов тоже очень разнится. Она рассчитывается исходя из расходов на строительные работы и материалы, а также с учетом используемых технологий и вида парковки. Например, механизированные гаражи представляют собой шахты с боксами для автомобилей. «Монтаж такого оборудования является трудоемким и дорогостоящим, поэтому для девелопера это достаточно затратное решение. Самым бюджетным вариантом является плоскостная парковка, для устройства которой нужно только выровнять и заасфальтировать участок земли»,— делится опытом Роман Семчишин, директор инвестиционного департамента Tekta Group.

С ним соглашается Наталья Картавцева, заместитель генерального директора по продажам ОПИН. «Себестоимость одного машиноместа с учетом того, что подземный паркинг предусматривает дополнительные противопожарные меры и более сложную систему вентиляции, чем в наземном, будет самая высокая — в зависимости от стоимости земли около 600 тыс. рублей за машиноместо. Себестоимость наземного паркинга, построенного по принципу „народного гаража“,— около 350 тыс. рублей. И самый бюджетный вариант — использование придомовой территории, на которой проводится благоустройство и выделяются площадки под паркинг»,— говорит она.

По словам экспертов, строительство одного уровня подземного паркинга стоит, как правило, столько же, сколько строительство одного этажа жилого здания. «Себестоимость строительства подземного паркинга зависит от качества грунта, наличия коммуникаций, плотности окружающей застройки, близости линий метро и т. д. Самая дорогостоящая составляющая при обустройстве паркинга — это перенос действующих коммуникаций. С учетом этих факторов себестоимость парковки может возрасти в среднем до $2–2,5 тыс. за квадратный метр»,— подсчитала Екатерина Румянцева.

Самое любопытное, что цена продажи машиномест никак не зависит от их себестоимости: инвестиции инвестициями, а уровень цен диктует рынок. В бизнес-классе цены колеблются от $50 тыс. до $100 тыс., в премиум и элитке — от $100 тыс. до $250 тыс. В экономклассе цены начинаются от 300 тыс. рублей. «Цена продажи очень зависит от соотношения количества мест к количеству квартир. Если дефицита нет, цена будет у нижнего предела, при дефиците — ближе к верхнему. Также на цену влияет политика застройщика: для некоторых важно продать саму квартиру, а машиноместо продается по умеренной цене, в другом случае из парковки выжимается максимум»,— констатирует Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate.

Например, в ЖК «Сколково Парк», где предусмотрены мойка для автомобилей на пять постов и место для хранения шин, машиноместо продается за 1,2 млн рублей. При этом покупка машиноместа является обязательной при приобретении квартиры. А иногда места становятся бонусами при покупке квартир или включаются в конечную стоимость недвижимости.

«Некоторые застройщики предлагают пакет: „квартира + машиноместо“, цена которого ниже, нежели покупка парковочного места и квартиры по отдельности. Таким образом девелоперы стимулируют продажу машиномест. Что касается бесплатных мест, это скорее маркетинговый ход. Просто застройщик дает скидку на квартиру в размере машиноместа»,— раскрывает карты Леонард Блинов.

Паркинговые инвестиции

Как правило, машиноместа не привязывают к конкретной квартире — покупателю предоставляется возможность самому выбрать понравившееся место. Проще говоря, кто успел, тот и съел. А если после продажи всех квартир в наличии останутся нераспроданные места, они будут предложены заинтересованным лицам. «Обычно на начальном этапе системы распределения машиномест не существует. Покупатель на старте продаж имеет больше преимуществ и может выбрать любое понравившееся ему машиноместо. Однако по мере реализации паркинга и проекта в целом застройщик может зарезервировать наиболее удачные места и закрепить их за более ликвидными квартирами»,— говорит Наталья Саакянц, коммерческий директор Rose Group. Что касается элитного сегмента, на пентхаус рассчитывается минимум два машиноместа и они придерживаются до момента его продажи. Как правило, это самые хорошие удлиненные парковочные места.

По мере реализации проекта увеличивается и стоимость мест на парковке. «В жилом комплексе „Аэробус“ у метро „Аэропорт“ на начальном этапе реализации проекта машиноместо стоило от 600 тыс. рублей. Сейчас, спустя пять лет, цена подбирается к 2 млн. То есть в таком проекте можно заработать около 200%, это 40% годовых. Ни один банковский вклад сегодня не дает даже близкой доходности»,— утверждают в Capital Group.

Более того, в центре города машиноместа пользуются и внешним спросом. К примеру, для жителей старых домов или особняков, в которых подземного паркинга нет, актуальна покупка мест в соседнем современном ЖК. Также востребована покупка мест вблизи домов, расположенных недалеко от офиса. «И дело даже не в том, что люди не хотят платить 80 рублей в час (в год может набежать кругленькая сумма — около 150–190 тыс. рублей), проблема в том, что отведенных парковочных мест катастрофически не хватает, а ездить кругами и часами искать свободное место просто невозможно»,— сетует Денис Попов.

Конечно, застройщик никогда не продаст машиноместа стороннему покупателю, если еще не реализованы все квартиры в доме. Но если вся недвижимость распродана, а паркинг заполнен не до конца, то почему нет? «Один клиент купил недавно три машиноместа в подземных паркингах в трех разных новостройках в центре для парковки своих автомобилей. В доме, где он проживает постоянно, все места раскуплены, и ему негде ставить дополнительные автомобили. В центре Москвы многоуровневых отдельно стоящих паркингов нет, вот и покупают места в жилых комплексах вблизи работы и места жительства»,— приводит случай из практики Денис Попов. По его словам, покупка машиномест — это неплохая инвестиция, поскольку их в любой момент можно перепродать и неплохо на этом заработать.

Таким образом, получается, что для каждого сегмента жилья характерны свои форматы парковки. Вид паркинга определяется еще на этапе проектирования здания. В проектах экономкласса обычно используется наиболее бюджетный вариант — наземная парковка или многоуровневые гаражи. В бизнес-классе и элитном секторе — подземный паркинг. В среднем стоимость места на парковке от старта проекта до его ввода в эксплуатацию вырастает на 30%. А покупать места или нет и если покупать, то сколько — каждый решает сам.

Георгий Береговой

Покупка одного машиноместа на ранней стадии продаж и реализация после окончания строительства может принести сумму, достаточную для покупки автомобиля бизнес-класса

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

Здесь и Сейчас

В этом году яхт-курорт Limassol Marina поприветствовал своих первых жителей, принял первые яхты в своей гавани и завершил строительство первых элитных вилл.

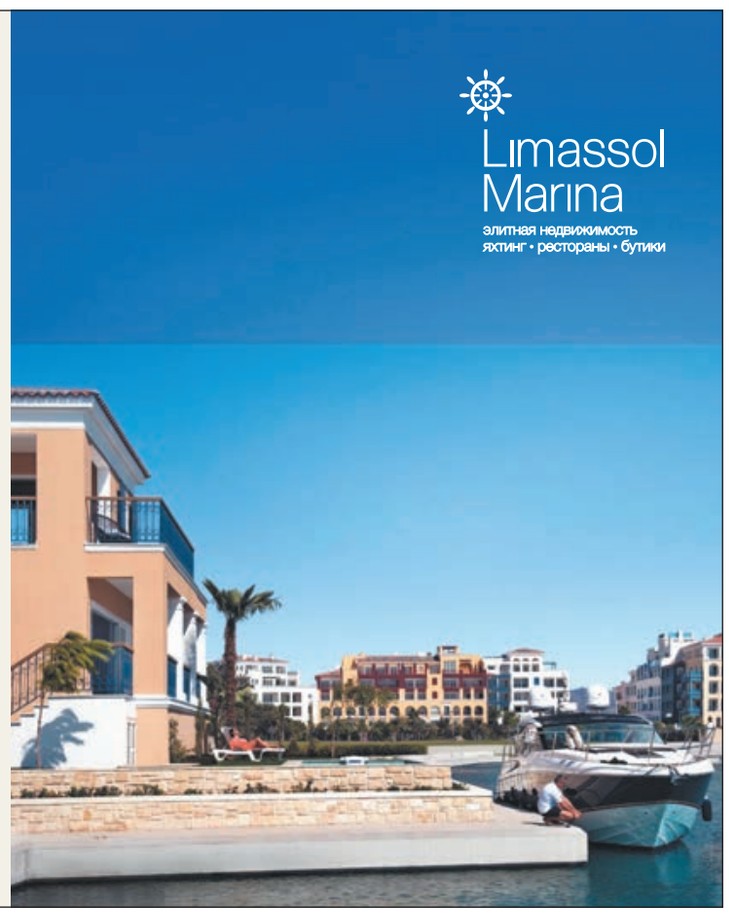
Позвоните нам сегодня, чтобы почувствовать стиль жизни на море.

Москва **+7 495 643 1901**
Санкт-Петербург **+7 812 332 7118**
limassolmarina.ru

Camper & Nicholsons Marinas · Cybarco · J&P group · F&S Marinas

Разработка проекта – Limassol Marina Ltd. Управление проектом – Cybarco Ltd. Эксплуатирующая организация гавани - Camper & Nicholsons Marinas в сотрудничестве с F&S Marinas. Построено компаниями Joannou & Paraskevaides Ltd, J&P Avax S.A, Athena S.A и Cybarco Ltd

Реклама



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Стоящие особняком

— сектор рынка —

с1

При этом с точки зрения потребительского и инженерного качества площадей они могут соответствовать самым высоким требованиям, предъявляемым к современным офисным зданиям».

Так как практически каждый особняк на московском рынке обладает уникальными характеристиками, единой концепции ценообразования не существует. Каждый объект оценивается индивидуально в соответствии с его особенностями: местоположением, наличием территории, площадью, отделкой и статусом. Однако эксперты рынка в один голос утверждают, что цены на такие объекты выше, чем на аналогичные площади в составе офисных центров, многофункциональных комплексов и жилых проектов.

По данным компании Praedium, нижний предел цен на особняки — $7 тыс. за 1 кв. м. При этом цены могут существенно разниться в зависимости от состояния объекта, его местоположения и инфраструктуры района.

Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills, рассказывает: «Это достаточно узкий и один из наиболее закрытых сегментов московского рынка жилья. Существует два основных формата таких объектов —отдельно стоящие исторические здания, а также индивидуальные жилые особняки в составе многоквартирных жилых комплексов. Как правило, цена особняка, пригодного для проживания, начинается от $8 тыс. за 1 кв. м. Максимальные цены предложения доходят до $30 тыс. за 1 кв. м, и периодически появляются объекты-рекордсмены, где цена достигает $50 тыс. за 1 кв. м».

Особняков на московском рынке немного. По оценке агентства Welhome, сейчас на столичном рынке недвижимости представлено около 170 таких объектов. В Knight Frank подсчитали, что объем предложения особняков разного уровня качества не превышает 800 тыс. кв. м. Для сравнения: в офисном сегменте предложение объектов классов А и В составляет более 12 млн кв. м. Принимая во внимание политику правительства Москвы, которое ограничивает строительство в историческом центре города, предложение особняков будет, как и раньше, расширяться в основном за счет реконструкции старых зданий.

Как использовать?

Чаще всего особняки используют для размещения представительского офиса, основные покупатели — из банковского, газового, нефтяного, инвестиционного секторов. Особенно ценится наличие собственной огороженной территории. Это подтверждают и некоторые из последних сделок на рынке: компания «Финам» приобрела особняк в Настасьинском переулке, «ВТБ Страхование» купило здание на Чистопрудном бульваре.

Существенная часть особняков на столичном рынке относится к нежилому фонду. По словам Дмитрия Халина, «приобретение особняков для постоянного проживания — это довольно редкая сделка. Большинство VIP-персон, которым по карману такие покупки, крайне щепетильно относятся к местоположению, планировке и ближайшему окружению подобных объектов. В ЦАО в свободной продаже сегодня примерно 50 особняков. При этом гипотетически для проживания может использоваться не больше трети».

С ним соглашается Наталья Власова: «Большая часть реконструируемых особняков продается или сдается в аренду в качестве офисов. Особняков, предлагаемых для проживания, существенно меньше: сейчас предложение ограничено несколькими десятками объектов. Случаи приобретения целых особняков частными собственниками с целью проживания единичны. Если покупатель захочет приобрести особняк административного назначения под жилье, у него будет выше налог и он не сможет там прописаться».

По словам экспертов, как правило, здание не переводят из административного назначения в жилое. Даже если речь идет о резиденциях, то они используются в качестве временного места проживания человека, постоянно живущего не в Москве, и при этом помимо жилой зоны включают рабочие помещения для топ-менеджмента компании и зоны отдыха: гостиные, столовые, SPA, бассейн и т. д.

Для любителей истории

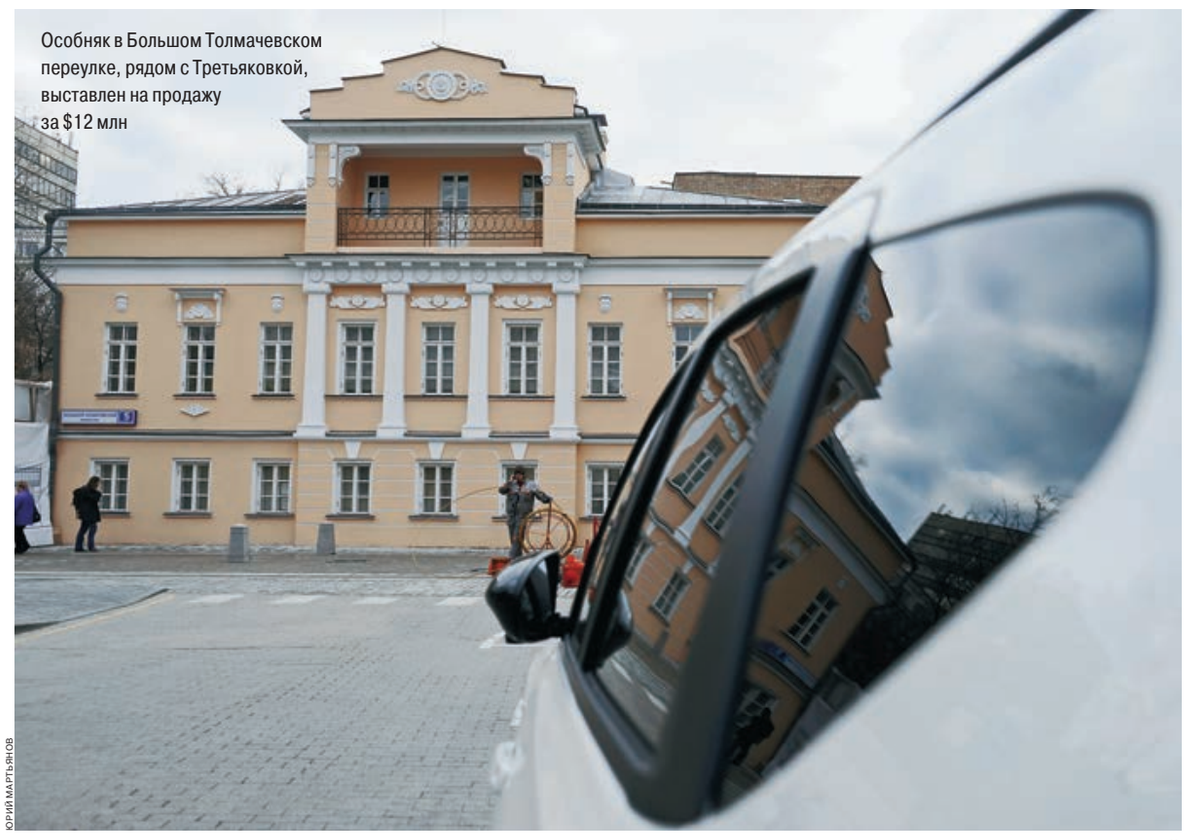
Многие особняки являются памятниками истории и культуры, и их эксплуатацию контролирует департамент культурного наследия Москвы. Это создает определенные сложности для потенциальных собственников: все изменения строго регламентированы, полет творческой фантазии дизайнеров и архитекторов, занимающихся реконструкцией, очень ограничен. Существуют также ограничения, касающиеся внутренней планировки: зачастую собственник не может поменять соотношение площадей внутри здания, так как обязан сохранять исторические интерьеры.

Анна Цирульская отмечает также, что «большинство особняков имеют документально оформленные ограничения по видам деятельности, определяющие его функционал: административное, офисное, жилое или торговое назначение. Для смены функционального назначения объекта также требуются значительные финансовые и временные затраты».

Несмотря на имеющиеся ограничения и необходимость согласования действий по реконструкции и ремонту здания, большинство покупателей заинтересованы в приобретении исторических объектов.

Новопостроенные особняки, такие как этот — в Турчаниновом переулке ($45 млн) привлекательны не только качественной инженерией, но и отсутствием статуса памятника

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ



Особняк в Большом Толмачевском переулке, рядом с Третьяковкой, выставлен на продажу за $12 млн

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

«Сложность состоит в том, что многие особняки являются памятниками истории и культуры, в связи с чем при распоряжении их судьбой и использовании правообладателям необходимо учитывать требования федерального закона „Об объектах культурного наследия“, который налагает на правообладателей определенные обязательства по сохранению памятника. Также, например, может возникнуть обязательство по согласованию предоставлять памятник архитектуры для проведения в нем экскурсий»,— отмечает Дмитрий Голев, руководитель департамента развития компании Welhome.

Александр Подусков, директор по продажам компании KR Properties, указывает на то, что «в Москве большинство городских особняков и старых усадеб — это административные здания, чаще всего посольства и представительские офисы. Кроме того, особняки традиционно любят рестораторы. Один из красивейших объектов — в Чистом переулке, 5 — является резиденцией патриарха всея Руси Кирилла, но в целом особняки в столице редко используются для проживания. Несмотря на востребованность офисов в центре города, особенно представительских, особняки изначально были предложены арендаторам под размещение частных галерей».

Особняки по-новому

Некоторые девелоперы, учитывая стабильный спрос на особняки, включают в состав своих проектов и такие предложения. Для потенциального покупателя они привлекательны отсутствием статуса исторического памятника, а также качеством строительства и инженерных систем.

Еще одна тенденция — появление на рынке особняков после редевелопмента. Концепция таких зданий, как правило, тщательно продуманна, чтобы привлечь покупателей. У большинства таких проектов отсутствует «история», поэтому девелоперы делают упор на современные технологии и качество строительства.

Но поскольку большинство покупок все же совершается на волне эмоций, рациональность не является основным критерием для принятия решения и наиболее привлекательными остаются все же исторические объекты. Впрочем, из-за дефицита предложения каждый особняк дождется своего покупателя. Многие состоятельные люди оценят возможность иметь собственный особняк в Москве, соответствующий самым современным стандартам.

Если пройтись по центру Москвы и посмотреть, какие объекты выставлены на продажу и как их можно использовать, то можно понять, насколько этот рынок разнообразен.

Особняк общей площадью 1162 кв. м на первой линии Большого Толмачевского переулка как будто из романов XIX века: два этажа с подвалом и мезонином, красивый фасад, зал с двойным светом и витражами. В таком объекте может быть размещена резиденция: местоположение рядом с Третьяковской галереей, проведены работы по смене перекрытий и коммуникаций, обновлены инженерные системы, существует возможность обустройства внутреннего двора площадью 1 тыс. кв. м. Отсутствие отделки, с одной стороны, означает дополнительные расходы для будущего собственника, а с другой стороны — возможность сделать из этого здания все, что будет соответствовать его представлениям о резиденциях аристократов. Стоимость особняка составляет $12 млн.

Особняк в Большом Златоустинском переулке был построен в 1927 году, поэтому он не так ценен с точки зрения архитектуры. Но у него есть неоспоримое достоинство: здание находится в тихом дворе на огороженной территории с двумя КПП и видеонаблюдением по периметру. В двухэтажном строении с мансардой и подвалом (общая площадь — 1712 кв. м) выполнена офисная отделка, а отсутствие архитектурной ценности позволяет осуществить в здании практически любые изменения. Впрочем, его все же более практично использовать под небольшой офис или резиденцию, в которой совмещаются офисная и развлекательная составляющие: помимо того что здание имеет достаточно большую площадь, на его парковке можно разместить до 32 машин, что для центра Москвы очень ценно. Стоимость этого объекта — $23,4 млн.

Еще один особняк, предлагаемый на продажу, находится в непосредственной близости от Кремля, в Никольском переулке. Он был построен в конце XIX века и служил дополнительным помещением для монастыря, в советский период использовался как склад. Позднее здание было полностью реконструировано с сохранением исторических элементов. Из окон открывается вид на площадь Революции, Большой театр, ЦУМ, гостиницы «Метрополь» и «Москва». Техническое состояние этого особняка отвечает всем современным требованиям, при этом любителей старины привлекут как богатая история самого особняка, так и то, что сразу за ним находится часть Китайгородской стены. На 1,3 тыс. кв. м можно организовать прекрасные помещения для проживания — впрочем, необходимость сохранять и поддерживать уцелевшие архитектурные элементы, такие, как своды подвалов, может стать дорогостоящим дополнением к обслуживанию самого дома. Однако тех, кто хотел бы иметь впечатляющую резиденцию в двух минутах ходьбы от Красной площади, это вряд ли остановит. Цена этого особняка превышает $20 млн.

Итак, реальные предложения особняков в столице есть. В большинстве из них можно устроить представительский офис, ресторан, резиденцию, жить или даже, если позволяет площадь, произвести реконструкцию и продать как отдельные апартаменты. И все же, предупреждает Александр Подусков, «покупка и реновация особняков — это не самый удачный бизнес, поскольку затраты на вход в проект высоки, сроки превращения объекта в привлекательный для арендатора непредсказуемы, да и сдать такие помещения сложнее, чем другие виды недвижимости. Можно сказать, что работа с особняками — это скорее эмоциональное предприятие, и не для всех, а для девелоперов, лично заинтересованных в сохранении исторического и культурного облика Москвы».

Особняк в столице — это статус. Это показатель успешности и процветания. И хотя представление о том, что же такое особняк, может меняться, статусность такой покупки остается неизменной. Во всем мире содержание исторического здания в надлежащем состоянии под силу только очень богатым людям. Но в какой-то момент преимущества владения собственным домом в центре мегаполиса начинают перевешивать все сложности, связанные с его содержанием.

Наталья Шевцова

Здание конца XIX века в Никольском переулке не слишком презентабельно…

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

…но его цену ($20 млн) определяют расположение и виды из окон

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Отделка с продолжением

Объекты старого фонда сейчас не слишком возбуждают аппетит частных инвесторов: рост цен не превышает уровня инфляции. И тем не менее на отдельные старые дома в центре находятся ценители. Они приводят такие дома в порядок, чтобы потом сбыть их вместе с лепниной и мебелью.

— интерьеры —

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАК

Инвестиции в ремонт квартир элитного сегмента могут принести до 30% прибыли

Купи-продай

Схема реанимации убитого жилья с престижной локацией работала еще в 1990-е, когда в период стихийного рынка инвесторы расселяли коммуналки, охотились за жильем в цэковках и особняках. В круг поиска входили Патриаршие, Арбат, Остоженка, Пречистенка, Чистые пруды… Обветшалые квартиры выкупались у неблагополучных жильцов и стариков, приводились в порядок и продавались. «У брокерских компаний, работающих с квартирами ЦАО, недостатка в клиентах не было,— вспоминает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Real Estate Consulting Group.— За подходящими для инвестирования вариантами устраивалась охота с перехватом собственников. Квартиры уходили даже не в месяцы — в считаные недели и дни». По словам Ирины Жаровой-Райт, президента инвестиционной группы Sesegar, те, кто на это шел, при довольно невысоких затратах получали крайне выгодный продукт. Особенно если стратегия предполагала изначально сдачу в аренду.

Таким бизнесом занимались все, у кого были деньги на то, чтобы войти в проект: частные лица, строительные компании, кредитные учреждения, фонды, непрофильные игроки. Практиковался комплексный подход к инвестированию — с выкупом всех квартир в доме, ремонтом парадных, благоустройством территории.

Со временем страсти по трэш-жилью поутихли, круг предложений сузился. «Периодически на рынок, конечно, выходят убитые квартиры, например доставшиеся в наследство, собственники которых не хотят заморачиваться ремонтом,— говорит Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEED.— Однако спрогнозировать их появление не получится, даже если планомерно обходить все дома, где еще остались нерасселенные коммуналки. Поэтому ни одно агентство в Москве всерьез поиском таких вариантов не занимается».

Охотники за древностями

Из-за сложностей реанимации с трэш-жильем имеет дело специфический тип частных инвесторов. Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate, называет их девелоперами в миниатюре: «Эта работа сродни постройке нового объекта. Рост стоимости происходит не только за счет благоприятного ценового движения на рынке, но и за счет радикального улучшения потребительских свойств объекта».

Основные шаги по созданию добавочной стоимости выглядят так: поиск в открытых источниках потенциально ликвидного «старья», грамотная перепланировка, капитальный ремонт, меблировка (но можно обойтись и без нее). Например, частный инвестор и профессиональный дизайнер Наталья Почечуева начинала 20 лет назад с однокомнатной квартиры в Бескудниково, которую поменяла на Фрунзенскую, и постепенно дошла до пятикомнатной в доме архитектора Нирнзее в Климентовском переулке в Замоскворечье. Далее последовал размен большой квартиры на четыре маленькие (в районе Каретного Ряда, Тверской и Тургеневской), работа по «наращиванию» метража каждой в процессе перепланировки. «Чтобы золотое правило „покупай дешево — продавай дорого“ сработало, нужно вложить в ремонт минимум,— говорит госпожа Почечуева.— Но не за счет экономии на материалах или технологиях, а за счет своего времени и сил. Поэтому приходится самой проектировать, закупаться, контролировать каждый шаг стройки. За дополнительные метры я никогда не доплачиваю. Ипотеку не привлекала ни разу. Небольшие целевые кредиты — несколько раз».

В частности, в 1998 году за $50 тыс. была приобретена квартира площадью 75 кв. м в Малом Каретном переулке. Вложения в ремонт составили $12 тыс., а в 2005 году жилье продано выше рынка — за $300 тыс. В том же году была куплена квартира площадью 110 квадратов в Замоскворечье. Бюджет покупки — $293 тыс., продажи — почти $1 млн. «Сейчас, купив что-то очень маленькое, в пределах 7 млн руб., и вложив 500 тыс. руб. в ремонт, можно заработать 2 млн,— считает госпожа Почечуева.— На всю затею уйдет полгода, включая поиск, апгрейд, перепродажу и оформление договора».

В компании IntermarkSavills в 2003 году расселяли коммуналку (178 кв. м) в Малом Власьевском переулке в четыре квартиры в районы, граничащие с МКАД. Общий бюджет составлял $534 тыс. Длилась сделка полгода. Впоследствии собственник сделал ремонт, который вместе с меблировкой и согласованием обошелся в $356 тыс. Спустя пять лет квартира была продана приблизительно за $1,9 млн «Роль сыграли дизайнерская европейская отделка, прекрасная планировка, а также рост рынка премиум-сегмента»,— отметила Кристина Томилина, руководитель отдела продаж городской недвижимости IntermarkSavills.

Господин Иванов рассказал о клиенте, который приобрел в 1998 году по частям коммуналку (около 100 кв. м) в ЦАО. Бюджет — порядка $230 тыс.Незадолго до кризиса 2008 года квартира была продана по цене чуть менее $1 млн. В компании Contact Real Estate вспомнили клиентку, которая купила, отделала и перепродала две квартиры, а сейчас присматривает третью. Первую она приобрела незадолго до кризиса на Никитской улице за $10 тыс. за 1 кв. м, вложила $30 тыс. в ремонт и перепродала уже по $15 тыс. за квадрат. Затраты на обустройство составляли около $1 тыс./кв. м. «Сегодня стоимость рентабельных для такого вида бизнеса квартир в центре находится на уровне $8–11 тыс. за 1 кв. м,— говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate.— Ремонт обойдется в $1,2–1,5 тыс. за квадрат. Перепродать можно будет за $15–17 тыс.».

Доходность этого бизнеса меняется с течением времени. Так, Дмитрий Коновалов, генеральный директор Tekta Group, считает, что сегодня разница между стоимостью квартиры до и после может достигать 50%. «Однако это касается только самого первого ремонта и первой продажи»,— поясняет эксперт. По мнению Ирины Могилатовой, с учетом расходов на ремонт (как минимум, $2 тыс. на 1 кв. м), на восстановлении недвижимости можно заработать порядка 30% стоимости.

Если такая доходность получена за год, то это интересные инвестиции, полагает Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton. А когда реновация затягивается на три года, проще положить деньги на депозит. «Зачастую инвесторы, работающие с таким типом квартир, выжидают три года, чтобы не платить налог в 13%, который может съесть половину доходности,— рассказывает эксперт.— После покупки делается минимальный ремонт, жилье сдается в аренду года на два, и потом уже идет премиальная перепланировка, отделка для перепродажи».

Хорошо сохранился

Около 80% жилых зданий в центре Москвы — дореволюционные или довоенные дома. Еще 10% приходится на сталинские послевоенные и совминовские постройки, подсчитали в Kalinka Real Estate. Однако инвестиционный интерес представляют далеко не все. Многие здания доживают век и малопривлекательны из-за изношенных перекрытий, десятилетиями не ремонтировавшихся фасадов, кровли, подъездов и лестниц.

Среди «хорошо сохранившихся» объектов старого фонда эксперты обращают внимание на дореволюционные дома начала XX века. Их козыри — широкий парадный подъезд, элегантные лестничные конструкции вокруг кабины лифта, отсутствие межкомнатных несущих перегородок внутри квартиры, высокая инсоляция из-за небольшой глубины этажа, достаточная высота потолка. Такое приобретение — своеобразный чистый лист, на котором можно написать все, что угодно, полагает Кристина Томилина.

«Местоположение дома, его история крайне важны,— напоминает госпожа Жарова-Райт.— Так, один мой клиент уже более десятка лет скупает квартиры на Патриарших прудах. Только за прошлый год стоимость дореволюционных доходных домов в районе выросла в среднем на $2 тыс.— с $8–8,5 тыс. до $10–10,5 тыс. за квадрат. Сама инфраструктура района, который каждый месяц радует открытием модных ресторанов и магазинов, поднимает престижность проживания. Особенно если удается построить квартиру площадью более 200 кв. м. Именно за такими площадями идет сейчас охота среди инвесторов, поскольку не все дома изначально предполагали подобный размах».

Архитектор Наталья Леготина (Архитектурное бюро Натальи Леготиной) рекомендует рассмотреть для инвестиций старые дома в пределах «золотой мили». По ее мнению, в условиях запрета на новое строительство и при отсутствии форс-мажора в экономике стоимость квадрата отреставрированного жилья здесь будет только расти.

Большой инвестиционный потенциал есть у квартир в цэковских, ведомственных домах — особенно в районе Патриарших, Пречистенки. Реконструкция в этом случае менее трудоемка: здесь более современные перекрытия, проще решается вопрос с электричеством. «Дома ЦК всегда расположены в удачных местах — к примеру, самым дорогим из них считается Гранатный, 10,— рассказывает господин Попов.— Хорошие объекты есть на Спиридоновке — с оградой, собственной территорией. Стоимость квартир без отделки в них доходит до $20 тыс. за квадрат. В политбюрошных домах — до $15–17 тыс. А приобрести у какого-нибудь старичка „двушку“ или даже „трешку“ вполне реально за $10–11 тыс. за 1 кв. м».

Метры с подвохом

При покупке трэш-квартиры в ЦАО эксперты категорически не советуют рассматривать здание, стоящее в списке на снос или реконструкцию с выселением. Проверить это можно, взяв справку в управе района или в ДЕЗе. В этом случае инвестиции будут бессмысленны — такое жилье не перепродать.

Другой принципиально важный момент — окружение. «Вложения не дадут должного эффекта, если дом давно не знал ремонта, во дворе нет парковки, окна выходят на сплошную стену, а соседями по этажу являются асоциальные элементы»,— предупреждает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».

Кроме того, риэлторы не рекомендуют связываться с типовыми советскими зданиями 1960–1980-х годов постройки, которые также встречаются в центре. «Делать качественный ремонт в этом случае совершенно бессмысленно: такую квартиру никто не купит,— рассуждает Екатерина Румянцева.— Целевая аудитория элитного жилья никогда не заинтересуется ни одним предложением в типовом доме. А обычные покупатели не потянут добавочную стоимость перепланировки и ремонта».

Во время сделки не нужно экономить на профессиональной помощи риэлторов. Подводных камней может быть много: от «мертвых душ» до формулировок в договоре. Скажем, если десять лет назад важно было настоять на выписке до продажи, сейчас это неактуально, принципиальны другие вещи, например правильно написанные расписки в процессе оформления договора.

Фокус-покус

Знатоки уверяют: главный инвестиционный фокус заключается в том, чтобы найти не просто квартиру в плохом состоянии, а именно с изъяном. Например, слабым местом домов конца XIX — начала XX веков являются тесные ванные комнаты, которые могли быть не предусмотрены проектом вообще и уже впоследствии выгораживались из кухонного объема либо из пространства под черными лестницами.

«Я помню квартиру в Ермолаевском переулке с роскошным видом на Патриаршие пруды, которая продавалась ниже рынка,— говорит Наталья Почечуева.— Попасть в ванную можно было только из кухни, пройдя по коридору-аппендиксу. Но достаточно было поменять кухню с соседней спальней местами — и минус превращался в плюс, жилье переходило в другую ценовую категорию. Даже в прогрессивных для своего времени домах — по адресу Климентовский переулок, 6 или Трехпрудный, 11/13 (архитектор Нирнзее) — эти помещения невелики».

Еще 100 лет назад в апартаментах в 200 квадратов предполагались лишь одна ванная и туалет, напоминают эксперты. Так что самый мощный резерв квартир старого фонда — апгрейд за счет перераспределения функций помещений с точки зрения здравого смысла и нужд современного человека. «При этом во время реставрации необходимо сохранить дух здания, его историческую ценность, вписать в него интерьер, комфортный для современных людей»,— дополняет госпожа Леготина. По мнению Екатерины Тейн, сложность состоит еще и в том, чтобы ремонт был адекватен уровню дома и попадал в тренд с дизайном.

Возможностей для переделки масса. Например, можно прорубить окно и превратить одностороннюю планировку в двухстороннюю, увеличить количество ванных комнат (желательно en-suite), добавить гардеробные. Но главные метаморфозы происходят во время реставрации трэш-жилья. «Это чистой воды археология,— рассказывает Наталья Почечуева.— За подвесным потолком можно обнаружить дополнительные 70 см высоты. За фанерной стеной — зашитую нишу или распашные двери парадной анфилады. На черной лестнице — постирочную для прислуги. Под ламинатом — наборный дубовый паркет. Под пластиком — мрамор…»

Наталья Денисова

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАК

Квартиры с полной меблировкой поступают в продажу редко, но отчасти благодаря этому всегда находят своего покупателя

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Сезон скорее жив, чем мертв

Конец осени традиционно считается мертвым сезоном на рынке загородной недвижимости, когда резко падает покупательская активность и сокращается количество просмотров. Однако именно в этот период покупатели могут надеяться на серьезные скидки и особые предложения от девелоперов коттеджных поселков.

— времена года —

До первого снега нельзя

На загородном рынке самым сложным сезоном с точки зрения покупательской активности считается период наступления холодов до появления снежного покрова. «Слякоть и грязь отнюдь не приукрашивают поселки, а лишь ухудшают их визуальные характеристики. Поэтому потенциальные покупатели откладывают просмотры на неопределенный срок. Продажи падают, но не прекращаются»,— говорит директор департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов. По его словам, в этот период сделки заключают в основном те люди, которые уже приезжали в поселки ранее, так как срок принятия решения о покупке загородного дома обычно занимает три-четыре месяца. Затем ситуация более или менее стабилизируется, когда выпадает снег, однако в январе в связи с новогодними праздниками опять начинается мертвый сезон. Тем не менее в этот период на рынке остаются те покупатели, которые серьезнее других настроены на сделку, а застройщики и риэлторы очень плотно работают именно с такими клиентами, потому что они прекрасно знают, что этих покупателей ни в коем случае нельзя отпускать, иначе они уйдут к конкурентам. В феврале рынок потихоньку начинает оживать, и уже в марте обычно начинается активный сезон, но все опять зависит от погодных условий — например, по словам экспертов, прошлая зима вместо положенных трех месяцев длилась четыре. Поэтому она буквально парализовала рынок, и активный сезон на загородном рынке в этом году начался только в апреле.

По словам управляющего партнера «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости» Владимира Яхонтова, нельзя сказать, что зимой продажи останавливаются, но падение, безусловно, заметно: оно может достигать 50% от продаж в пиковые месяцы. «Если смотреть по месяцам, то в декабре активность просмотров и продаж еще вполне приличная: люди тратят бонусы, многие приурочивают покупку загородной недвижимости к праздникам, это психологический момент»,— говорит эксперт. Однако январь действительно гиблый месяц: почти полмесяца у страны законные выходные, а многие вообще берут отпуск на две недели после праздников, и месяц получается абсолютно неактивным, а в феврале снова начинается рост активности — это снова трата бонусов и преддверие весны.

В этом году опять сложилась аномальная ситуация. Как отмечает вице-президент девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский, ситуация на загородном рынке совсем нетипичная для ноября, даже, можно сказать, парадоксальная. «Именно в загородном сегменте увеличилось количество просмотров и сделок, причем по некоторым сделкам решения принимаются довольно быстро. Самый простой способ объяснить его — природные катаклизмы. Ноябрь в этом году теплее октября и даже сентября, солнечных дней мало, но и дождливых немного»,— говорит эксперт. Более того, по его данным, в загородных проектах, расположенных в 5–15 км от Москвы, фактор сезонности постепенно стирается, ведь такое жилье чаще всего покупается как место для постоянного проживания. Потенциальный покупатель понимает: если он будет жить в доме круглый год, то нет большой разницы, когда просматривать и покупать: ездить домой все равно придется в любую погоду, при любом сезоне. «Небольшие коттеджи, таунхаусы и дуплексы, так же, как и простые квартиры, круглогодично пользуются популярностью среди покупателей, и ярко выраженной сезонности на этом рынке не наблюдается. Небольшое снижение активности в середине декабря связано с тем, что большинство потенциальных покупателей в это время начинают подготовку к новогодним праздникам и отпускам»,— признается руководитель офиса «Сретенское» департамента загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимость» Антон Архипов. По его словам, количество звонков сокращается примерно на 25%, однако продажи ликвидных проектов остаются практически на том же уровне.

Заманить клиента

Для того чтобы активизировать продажи в низкий сезон, застройщики загородных поселков обычно используют различные скидки, бонусные программы, а также классические новогодние акции. «В принципе такие скидки — это эффективный инструмент, поскольку в периоды спада потребительского спроса они позволяют увеличить продажи в среднем на 10–30%. Здесь все зависит от того, насколько грамотно девелопер подойдет к вопросу оповещения потенциальных клиентов о том, что в его поселке проводится специальная акция для покупателей»,— говорит Илья Менжунов. По его словам, обычно застройщики за несколько дней до ее начала обзванивают тех клиентов, которые раньше приезжали на просмотры. Однако слишком заранее этого делать не стоит, иначе даже те клиенты, которые собирались в ближайшее время приобрести дом в данном проекте, отложат покупку до начала акции. Для того чтобы стимулировать интерес клиентов к этому сегменту, в зимние месяцы девелоперы также выводят на рынок новые очереди проектов и увеличивают ассортимент предлагаемых землевладений. По словам Антона Архипова, на сегодняшний день обычные скидки в сегменте экономкласса не всегда эффективны и больше характерны для проектов с низкими темпами продаж. Нынешний покупатель стал более требовательным и при возможности большого выбора различных по цене и формату поселков в первую очередь рассматривает проекты с хорошо проработанной концепцией и качественным и основательным подходом при строительстве.

«Особенность „осенних“ и „зимних“ клиентов в том, что они более решительны в выборе подходящего объекта загородной недвижимости. Под конец года люди более подготовлены психологически и материально и хотят завершить начатый ранее поиск земле- и домовладения»,— говорит Антон Архипов. По его словам, в январе количество звонков от потенциальных покупателей всего на 10% меньше, чем в летние месяцы, однако в целом продажи стабильны, за исключением праздничных дней. В этот период для того, чтобы увеличить продажи в успешных проектах, застройщик обычно объявляет о введении новой очереди поселка с привлекательными низкими ценами. Для покупателя это является возможностью выбрать и приобрести подходящий объект загородной недвижимости по доступной цене.

Более того, по словам Владимира Яхонтова, зима — лучшее время продаж для коттеджей: именно в наихудшую погоду можно правильно оценить все недостатки дома, откуда дует, откуда льет, насколько дом теплоэффективный и т. д. «Важный метод — это проведение праздничных презентаций в поселках, и новогодние и рождественские праздники — отличный повод для этого. Такие мероприятия проводятся, чтобы ознакомить клиентов с поселком, поэтому всяческие зимние развлечения, от катания на коньках до ярмарок, служат прекрасным интересом привлечения внимания клиентов»,— говорит эксперт. Праздник в таком случае — это своего рода канал информации о жизни на объекте, потому что других информационных каналов нет, за исключением рекламы. Но сейчас уже мало кто безоговорочно верит рекламе, предпочитая все увидеть своими глазами. Раньше были довольно популярны акции типа «купи дом — машина в подарок», но сейчас клиенты предпочитают получать подарки в форме скидок и рассрочки платежа, а машины выбирают себе самостоятельно. Впрочем, по словам генерального директора компании TWEED Ирины Калининой, загородный рынок элитной недвижимости отличается от городского в этой области тем, что в городе работают только скидки, а за городом — подарки и прочие нефинансовые инструменты. «Продавая загородный дом, проще предложить какой-то подарок, который реально нужен покупателю, а при продаже городской квартиры небольшой подарок теряется и, скорее всего, совершенно не нужен покупателю»,— говорит эксперт. В итоге на загородном рынке хорошо «работают» такие подарки, как проект ландшафтного дизайна, озеленение участка, деревья на участке. К примеру, в свое время в поселке «Резиденция Бенилюкс» при покупке дома дарили восемь елей.

Чистые скидки

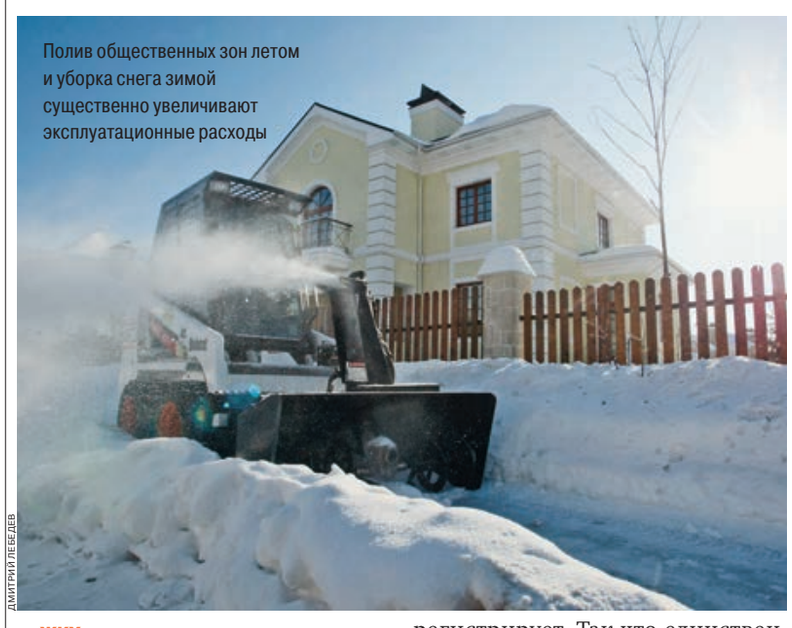
Несмотря на популярность подарков, многие покупатели по старинке предпочитают обычные скидки. Если проект качественный и показывает очень хорошие темпы реализации, то застройщик обычно предоставляет небольшие сезонные скидки — до 10%. В поселке, который не особо выделяется на фоне своих конкурентов, дисконт может быть и больше — до 25%. Если же продажи в неликвидном объекте надо сдвинуть с мертвой точки, то девелопер может привлекать клиентов довольно внушительными скидками — до 50–60%. Правда, как признаются участники рынка, в большинстве случаев возникает обратный эффект: клиенты понимают, что девелопер проводит подобные акции неспроста и в поселке могут быть серьезные проблемы, поэтому они не идут на сделку. По словам директора по маркетингу Villagio Estate Антона Гололобова, под Новый год речь, как правило, идет о дисконтах порядка 15–20%, хотя условия зависят от конкретного девелопера.

Уже сейчас в целом ряде компаний действуют различные акции. Так, по словам маркетолога компании «Пересвет-Инвест» Ксении Гришковец, в компании «Дальние дачи» действует программа «Распродажа домов» и цены довольно существенно снижены — например, дом по цене 7,91 млн рублей сейчас предлагается за 7,12 млн рублей, то есть дисконт — 800 тыс. рублей, а дом по цене 6,64 млн рублей реализуется за 5,95 млн рублей. В коттеджном поселке «Высокий берег» действует специальная ипотечная программа: восемь лет ипотека, 8% от МДМ-банка. Есть скидки и в сегменте премиум-класса. Как признается заместитель генерального директора «Столичной земли» Михаил Строилов, рынок недвижимости практически полностью построен на акциях и это следствие того, что сегодня рынок покупателя, а не продавца. По словам руководителя отдела загородной недвижимости компании Knight Frank Андрея Соловьева, девелоперы, как правило, проводят совместные акции с банками, а также предлагают дорогие подарки. Так, например, ОПИН проводил акцию: автомобиль марки Jaguar в подарок покупателям коттеджей в поселке «Павлово». В свою очередь, компания Villagio Estate проводила акцию одновременно в своих поселках Millennium Park, Monteville и Madison Park. В зависимости от стадии готовности объекта скидки составляли 5–10%. По словам руководителя департамента загородной недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Андрея Муравьева, если говорить об участках без подряда в непопулярных проектах, то здесь скидки в «холодные» месяцы могут достигать 40%.

«В ноябре и особенно в предновогодние дни декабря девелоперы действительно стимулируют спрос с помощью подарков, акций и скидок. Покупатели это прекрасно понимают, и некоторые специально ждут конца года, ведь скидка на некоторые объекты в этот период может достигать 30%, да еще можно получить ценный бонус для своего загородного дома»,— говорит руководитель проектов в Истринской долине компании «Вектор Инвестментс» Алексей Иванов. Однако в любом случае, по его словам, не стоит бездумно бросаться покупать те участки, на которые заявлена огромная предновогодняя скидка или обещаны дорогие подарки. Вполне возможно, что девелопер таким образом специально стимулирует ажиотаж и избавляется от наименее ликвидных объектов, завуалировав снижение цен на них предновогодней акцией. В любом случае, как говорят эксперты, покупателю не следует терять голову от заявленных скидок и выбирать не тот участок, который дешевле «только прямо сейчас», а тот, который нужен, и дальше торговаться с девелопером, сбивая цену на конкретный объект.

Алексей Лоссан

Домашнее бремя



Полив общественных зон летом и уборка снега зимой существенно увеличивают эксплуатационные расходы

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

— жкх —

«Прочь из Москвы!» — все чаще восклицают представители среднего класса. В прессе увлеченно подсчитывают, какой величины загородный дом можно купить вместо стандартной столичной квартиры. Но когда новоявленные домовладельцы наконец-то сажают в честь переезда тую у калитки, выясняется, что содержание дома может съесть всю экономию.

Коммуналка и эксплуатация

Уровень коммунальных расходов в загородных поселках складывается из непосредственно коммунальных платежей (газ, вода, электричество по счетчикам) и эксплуатационных расходов (уборка, вывоз мусора, охрана, прочее), отмечает Елена Родина, руководитель загородного департамента компании Chesterton.

С тарифами на газ и свет все понятно: их устанавливает государство. Тем не менее, как отмечает Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Real Estate Consulting Group, даже в пределах Московской области они могут различаться у разных поставщиков. «Так, распоряжением от 17 мая 2013 года №47-Р установлено, что если горячую воду в дом поставляет, к примеру, ОАО „Жилищно-коммунальное хозяйство «Горки-Х»“, то тариф составляет 74,77 руб./куб. м, если Красногорская теплосеть, то уже 108,52 руб./куб. м, если ОАО „Водоканал Московской области“ — 110,30 руб./куб. м. Самый высокий тариф в ОАО „Предприятие жилищно-коммунального хозяйства «Шарапово»“: он достигает 178,30 руб./куб. м»,— приводит она пример.

Если водоснабжение централизованное, то оплачивается она также по утвержденным тарифам. «Хотя и они могут отличаться в различных районах в разы: от 6 до 20 руб. за куб»,— отмечает Георгий Найденов, вице-президент по управлению недвижимостью группы ПСН. Но чаще всего в загородных поселках организуется поселковый узел водоподготовки, включающий артезианскую скважину, водонапорную башню или насосы, возможно, фильтрацию и аэрацию. Канализация и водоотведение также практически всегда организуются поселковые. В этом случае стоимость водоснабжения и канализации может варьироваться в еще большем диапазоне. Хотя, как отмечает Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», вода в таком случае фактически бесплатна: хотя за пользование артезианской скважиной должна взиматься плата, как правило, скважины редко кто официально регистрирует. Так что единственный расход — это замена насосного оборудования.

Загородная переплата

В целом можно заметить, что подмосковные тарифы на коммунальные услуги выше столичных. И если для жителей квартир в малоэтажных домах расход коммунальных ресурсов не отличается от жилья в многоэтажных домах, то уже в таунхаусах появляется дополнительный расход воды (а значит, и большее водоотведение) из-за необходимости полива приусадебного участка, дополнительные расходы на освещение входной группы и патио. Да и сама жилплощадь увеличивается, а значит, расходы на отопление тоже возрастают. Если же газ не подведен, то приходится топиться электричеством. В этом случае зимой платежи вырастают на 7–20 тыс. руб. и более.

Но и это еще не все. Часто УК поселка становится посредником между его жителями и поставщиками услуг («Мособлэнергосбыт», «Мособлгаз» и т. д.), отмечает Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп». УК, разумеется, обязана поставлять эти ресурсы по установленным тарифам, но может «поиграть» на их наборе. К примеру, автор этих строк столкнулась с тем, что УК ее поселка выбрала самый высокий тариф — для городского населения с газовыми плитами, притом что газ в поселок еще не подведен. Жителям не без труда удалось заключить договор с «Мособлэнергосбытом» напрямую, перейдя на более низкие тарифы для сельского населения.

По словам господина Менжунова, повлиять на УК жители могут только в том случае, если все общественные места и инженерная инфраструктура в поселке оформлены в общую долевую собственность всех. Там же, где застройщик изначально создавал собственную управляющую компанию и передавал общественные места и инженерную инфраструктуру ей в собственность, жители бессильны.

Что касается второй части платежей — эксплуатационных расходов, то здесь все зависит от класса поселка и набора инфраструктуры. В среднем, подсчитывает Михаил Подрабинек, руководитель портала Cottage.ru, в экономпроектах эксплуатационные затраты варьируются на уровне 6–9 тыс. руб. в месяц, в бизнес-классе — около 12–15 тыс. руб., в элитных проектах — в среднем 23–27 тыс. руб. В абсолютных цифрах общая сумма коммунальных платежей вместе с эксплуатационными расходами в малоэтажном многоквартирном доме будет составлять примерно 5–7 тыс. руб., для коттеджей эконом-класса — 15 тыс. руб., в поселке таунхаусов — 8–10 тыс. руб., в дачном поселке — около 5 тыс. руб.

Татьяна Рыбакова

Реклама

Есть, где разыграться

В просторных квартирах жилого квартала «Скай Форт» вы действительно сможете играть в футбол и во все, что вам захочется.

Совершая покупку сегодня, уже завтра вы получаете ключи и можете в полной мере наслаждаться преимуществами жизни бизнес-класса.

(495) 988 88 77 www.sfort.ru

СКАЙ ФОРТ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
Коломенская
Нагатинская

Европейские «тигры»

Традиционно наибольший интерес инвесторы из России проявляли к быстро растущим и стремительно дорожающим активам в развивающихся странах. Однако в последнее время стал возвращаться интерес к недвижимости «старой» Европы. Инвесторы заинтересовались в том числе такими рынками, как Нидерланды и Дания, где властям удалось избежать мыльных пузырей на рынке недвижимости.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Арендное жилье в Амстердаме — настоящий дефицит, соответственно, рентный доход собственнику гарантирован

— Старый свет —

Хорошо забытое старое

Многие инвесторы, стремясь к более высокой доходности, вкладывались в развивающиеся рынки, однако эта тенденция начала меняться. «Реальность показала, что не всегда можно получить ту доходность, на которую рассчитывал инвестор. В силу разных причин, например, более низкая ликвидность не позволяет выйти из проекта с ожидаемым приростом, сложности с управлением не позволяют получать арендный доход, на который рассчитывали и т. д.»,— говорит директор по зарубежной недвижимости IntermarkSavills Юлия Овчинникова. Кроме того, по ее словам, кризис на Кипре стал еще одним поворотным моментом, заставившим многих инвесторов пересмотреть свои приоритеты. В итоге все больше инвесторов стали смотреть в сторону рынков «старой» Европы. По словам директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елены Юргеневой, ситуация на рынке зарубежной недвижимости определяется ситуацией в мировой экономике в целом. «На западных рынках происходят разнонаправленные движения. С одной стороны, уверенно растут рынки Майами и Лондона, а также Швейцарии, но во многих других регионах продолжается общий экономический спад и, как результат, снижение цен»,— говорит эксперт. Если говорить о рынке зарубежной Европы, то, так или иначе, ситуация на нем в первую очередь зависит от развития кризиса еврозоны.

«В итоге сейчас на первый план выдвигаются страны, которые раньше не были столь популярны среди покупателей, например Австрия, Дания и Нидерланды. В первую очередь это связано с тем, что эти рынки не были переоценены и на них не возникло мыльного пузыря»,— говорит Елена Юргенева. Банковские системы этих стран также не выдавали множества дешевых кредитов и не попали в сложные финансовые условия. Они привлекают стабильностью и прозрачными условиями инвестирования. В частности, как отмечает Елена Юргенева, Амстердам выбирают инвесторы, желающие сохранить свои капиталы и получить неплохой доход от сдачи в аренду. Вакантные площади для временного проживания в Амстердаме — настоящий дефицит. Средняя стоимость недвижимости в элитных центральных районах достигает €9 тыс./кв. м. Среди иностранных покупателей преобладают выходцы из соседних стран — Германии, Великобритании, Франции. В свою очередь, недвижимость в Дании, и в первую очередь в Копенгагене, привлекает сравнительно невысокой ценой — порядка €4 тыс./кв. м — при наличии чрезвычайно развитой инфраструктуры. Копенгаген — один из самых удобных городов для жизни. Кроме того, внимание покупателей смещается в сторону некоторых традиционно ведущих рынков — так, покупатели элитной французской недвижимости вследствие налоговых инициатив обратили свое внимание на итальянский рынок. В свою очередь, итальянцы—владельцы яхт после введения 35-процентного налога на суда массово стали интересоваться рынком недвижимости Черногории, где сейчас развиваются несколько крупных яхтенных комплексов, в том числе Porto Montenegro.

«В настоящее время в Европе покупать недвижимость стоит в тех странах, где экономика относительна стабильная. Это в первую очередь Германия, Нидерланды и Дания. Доходность жилой недвижимости в Европе, если сдавать ее в аренду, варьируется от 3,5% до 5%. И есть люди, которые предпочитают именно такие вложения — пусть мало, но надежно»,— подтверждает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. Однако, по ее словам, увеличение налогового бремени, а также порой очень непростое законодательство в области жилой аренды делают этот сегмент даже менее привлекательным по сравнению с вложениями в коммерческую недвижимость.

Стоимость квадратного метра жилой недвижимости в городах Европы

Город	$/кв. м	Изменения за год, 2013 (%)
Монако	57,6–63,7	+2,0
Лондон	41,9–46,3	+8,7
Женева	29,3–32,4	–6,0
Париж	25,3–28,0	–4,0
Рим	15,0–16,6	–14,0

Источник: Knight Frank Research, 2013.

Корифеи не сдаются

Традиционно популярные у россиян рынки недвижимости Франции, Великобритании и Швейцарии, правда, не спешат сдавать свои позиции. Как отмечает управляющий инвестициями в недвижимость Игорь Индриксонс, доля иностранцев в покупках недвижимости в Европе за первую половину 2013 года составила более 45%. «Среди россиян уровень доверия к такого рода инвестициям также очень высок. Они активно инвестируют прежде всего в высокодоходные виды коммерческой недвижимости. Общая сумма инвестиций к окончанию текущего года, по моему мнению, вполне может достичь порядка $38–40 млрд»,— говорит эксперт. Больше всего, по его словам, россияне вкладываются в рынки государств с сильной экономикой, а именно в Великобританию, Германию, Францию, Австрию и Швейцарию. В свою очередь, по данным Елены Юргеневой, россияне занимают пятое место по объему инвестиций в недвижимость Западной Европы. Так, по итогам первого полугодия 2013 года инвестиции россиян в зарубежную недвижимость составили $939 млн, что выше результатов соответствующего периода прошлого года на 6% и в 2,3 раза выше показателей 2009 года. При этом не менее 40% сделок прошли с участием россиян на рынке Монако, где средняя сумма покупки составила не менее $10 млн. В Лондоне и Париже доля покупателей из России составляет до 20% среди всех покупателей-нерезидентов, средний бюджет их приобретений — более $5,5 млн. Кроме того, значительно укрепились позиции Вены, как рынка, привлекающего состоятельных россиян, за последний год значительно вырос спрос на качественные объекты в австрийской столице.

«Признанными лидерами по привлечению средств являются Великобритания и ее столица Лондон. Далее идут Германия с Мюнхеном и Ганновером, Австрия, Швейцария с ее безопасностью и великолепными альпийскими курортами, Франция с ее Лазурным берегом»,— говорит Игорь Индриксонс. Так, по его словам, в Лондоне в период с марта 2012 года по март 2013 года в сегменте домов от $3 млн россияне занимали твердое первое место. «Недвижимость таких стран старой Европы, как Великобритания, Германия, Австрия, Швейцария и, хоть и в меньшей степени, но и Франция, с точки зрения инвестиционной привлекательности сегодня в мире занимает лидирующие позиции. Самыми выгодными считаю вложения в недвижимость Великобритании с практически постоянным ростом цен и самыми высокими уровнями доходности»,— говорит Игорь Индриксонс. По его долгосрочному прогнозу, к 2020 году стоимость жилой недвижимости может увеличиться ориентировочно на 42%. Ставки арендной платы продемонстрируют рост. Объемы иностранных инвестиций в коммерческие виды недвижимости растут год от года. К примеру, в 2012 году они составили более $15 млрд, что больше, чем годом ранее. В Австрии за первое полугодие текущего года по отношению к тому же периоду 2012 года продажи недвижимости на горнолыжных курортах показали рост, и на всех перечисленных выше рынках недвижимости инвесторы из России являются весьма активными участниками.

Рентная доходность инвестиций в жилую недвижимость

Страна	Доходность (% в год)
Италия	7,5
Бельгия	4,8
Португалия	4,8
Германия	4,7
Австрия	4,4
Швейцария	4,4
Испания	3,3
Франция	3
Великобритания	2,8

Источник: Knight Frank Research, 2013.

Прибыль на уровне инфляции

Правда, инвестиционная привлекательность жилья в «старой» Европе совсем невысока. Так, в Лондоне, по словам Игоря Индриксонса, доходность жилой недвижимости на этом рынке в разы меньше доходности коммерческой недвижимости. Поэтому в развитых европейских странах альтернативой покупке объекта жилой недвижимости могут быть инвестиции в объект коммерческой недвижимости с гарантированной доходностью. Правда, подходить к ним стоит с осторожностью. «Наши клиенты уже были готовы приобрести офисное здание в Лондоне с действующим договором на аренду. Это был стрессовый актив: компания в результате банкротства продавала здание по такой цене, что аренда принесла бы покупателю 25% годовых. Казалось бы, чего еще хотеть. Однако клиенты внимательно изучили ситуацию и отказались от покупки, решив, что риски слишком велики: договор аренды истекал через три года, а в районе расположения офисного здания уровень вакантности (незанятости) в офисах составлял 25–27%»,— рассказывает Екатерина Тейн. То есть, по ее словам, если через три года владельцы не смогут найти арендатора и здание начнет простаивать, то расходы на охрану, эксплуатацию, страховые взносы, налоги и т. д. влетят в копеечку и продать здание без арендаторов в депрессивном районе также будет нереально. То есть при покупке стрессовых активов надо очень внимательно считать и изучать ситуацию. Для сравнения, говорит президент Международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель: почти две трети вложений в коммерческую недвижимость Европы пришлось в третьем квартале 2013 года всего на три страны: Великобританию, Германию и Францию, которые суммарно обеспечили €24,9 млрд из €35,5 млрд, вложенных в недвижимость Европы за этот период. Хотя привлекательность традиционных европейских рынков увеличивается за счет возможностей использования кредитного плеча. «На большинстве европейских рынков россияне могут рассчитывать на привлечение заемных средств. При этом ставки по ипотеке от местных банков, как правило, на порядок выгоднее, чем в российских. Так, средняя ставка по Европе не превышает 6% годовых, в то время как в России — не менее 10%»,— говорит Елена Юргенева. Однако в ряде стран есть свои ограничения: в Черногории введены ограничения на выдачу ипотеки иностранцам, во Франции не удастся получить больше половины стоимости недвижимости в кредит, а в Хорватии ипотечные кредиты не выдаются физическим лицам вовсе.

В любом случае, по словам Юлии Овчинниковой, в «старой» Европе инвесторам не стоит рассчитывать на высокие показатели доходности: 3–4% доходности от сдачи в аренду жилой недвижимости, 5–7% годовых на коммерческую недвижимость, около 5% годовых за счет роста капитальной стоимости. «Двузначные цифры здесь можно получить только при выходе из инвестиции, когда вы к арендным доходам добавите прирост капитальной стоимости, и, учитывая кредитное плечо, на вложенные средства можно в итоге получить 10–11% годовых»,— говорит эксперт. Однако надо также изначально понимать, что для каждой ситуации и для каждого инвестора требуются расчеты с учетом его налоговой нагрузки и дополнительных затрат. Впрочем, в обмен на довольно скромные для российского уха и глаза цифры инвесторы получают стабильность и сохранность своих средств. По словам Станислава Зингеля, инвестиционная привлекательность — это далеко не только показатель уровня рентной доходности, а включает совокупность целой группы факторов: страновые риски, ликвидность объектов, доступность и привлекательность кредитования, защищенность интересов инвесторов на государственном уровне, развитость системы страхования рисков и т. п. «По совокупности перечисленных выше инвестиционных критериев наиболее инвестиционно привлекательными в мире являются рынки недвижимости европейских стран с сильнейшими экономиками и рынок недвижимости США»,— говорит эксперт. Как следствие, взоры и устремления международных инвесторов устремлены в очень существенной степени на рынки недвижимости именно этих стран, и российские инвесторы придерживаются этой же логики.

Леонид Лосев

АЛЕКСЕЙ МЯКИШЕВ

Инвесторов в недвижимость привлекает стабильность голландской экономики

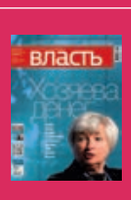
бонус за верность Коммерсанту

16+

реклама

Оформите годовую подписку в редакции до 30 ноября 2013 года и получите скидку до 15%

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»
Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе
3630,00 (пн-пт)



Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»
Власть в России и других странах: секреты и технологии
1214,40

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»
Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики
1399,20

Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы»
Реальные примеры ведения бизнеса
462,00

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»
Любимое чтение многих поколений
1029,60

Коммерсантъ + Стандарт
(газета «Коммерсантъ» (пн-пт), «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги»)
5398,80

Коммерсантъ + Базис
(«Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги»)
2257,20

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

Примечание:
Предложение действительно для физических лиц при оплате подписки до 30.11.2013 г. на 12 месяцев с января 2014 года

Цены указаны в рублях с учетом доставки силами ФГУП «Почта России»

Стоимость подписки для организаций и возможность доставки газеты в ваш регион уточняйте по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный по РФ)

дом зарубежная недвижимость

Метры вместо пушек

Военные конфликты не только оказывают разрушительное воздействие на экономику воюющей страны, но и провоцируют рост спроса на объекты недвижимости в других, безопасных странах. Война в Сирии взвинтила цены на дорогие кварталы Парижа, а «бархатные» революции в СНГ привели к появлению новых покупателей на московском рынке недвижимости.

— тенденции —

Сирийский эффект

В октябре 2013 года французская сеть агентств недвижимости выступила с необычным исследованием. По данным компании, военный конфликт в Сирии привел к тому, что во Францию потянулся поток состоятельных иностранцев, желающих осесть в Париже. Подобные тенденции начали активно прослеживаться с апреля, и только за пять месяцев агентство продало несколько десятков объектов, причем не только гражданам Сирии, но и ливанцам, которые опасаются экспансии конфликта на территорию своей страны. В первую очередь интерес к парижскому рынку недвижимости, по данным агентства, вырос со стороны граждан Сирии, Ливана, Египта и Ливии. «В течение последних месяцев на рынке Парижа наблюдается рост спроса со стороны иммигрантов из стран, граничащих с Сирией. Многие покупатели с Ближнего Востока приобретают недвижимость во французской столице, поскольку опасаются политической нестабильности в родном регионе. Состоятельные арабские инвесторы приезжают в Париж с семьями и покупают дорогие дома и квартиры в «золотом треугольнике»: авеню Монтеня, Георга V и Елисейские поля»,— говорит эксперт интернет-центра зарубежной недвижимости Tranio.Ru Юлия Кожевникова. По ее словам, граждане стран, затронутых революциями и политической смутой, стремятся найти инвестиционное убежище в стабильных странах, чтобы иметь дополнительные источники дохода на черный день. Например, приблизительно на время протестов в Египте пришлась сделка стоимостью около £10 млн, в ходе которой египтянин приобрел в центре Парижа несколько квартир общей площадью 1 тыс. кв. м для сдачи в аренду. Некоторые парижские агентства, специализирующиеся на жилье премиум-класса, отмечали, что из-за «арабской весны» в 2012 году доля сделок покупателей из Египта, Ливана, Сирии и Туниса составила до 50% от общего числа сделок в компаниях. Типичный пример: в прошлом году гражданин Ливана приобрел за £7 млн квартиру с видом на Эйфелеву башню.

Таким образом, «сирийский эффект» в полной мере вписывается в общую тенденцию. «Предыдущий скачок цен на недвижимость в Лондоне был спровоцирован волнениями в Тунисе и Марокко, а впоследствии — в Саудовской Аравии. Тогда в считаные недели расхватали все самые дорогие апартаменты в лондонских новостройках, включая наш коэксклюзивный проект One Hyde Park. Покупатели прилетали частными рейсами и, не заезжая в отель, ехали сразу в офис продаж, осматривали шоу-рум и подписывали резервационное соглашение без долгих торгов»,— говорит директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева. По ее словам, во время волнений в Таиланде в британской столице высадился целый десант статусных покупателей из стран Юго-Восточной Азии. «Если сравнивать Лондон с Парижем, то близкие к высшим политическим кругам представители властных и деловых элит выбирают именно Лондон, поскольку Великобритания, как известно, не выдает беженцев»,— говорит эксперт.

Еще один пример влияния военных действий на рынок недвижимости — деятельность сомалийских пиратов, которые за последние пять лет содействовали увеличению стоимости жилья в столице Кении Найроби, по данным экспертов, на 200%. Достигнуто это было за счет фантастического вливания средств в размере примерно годового объема кредитования жилья в стране, то есть в сумме порядка £500 млн в год. Примечательно, что «деятельность» пиратов также содействовала снижению на 30% прибыли от эксплуатации Суэцкого канала, что приводит к ежегодным потерям прибыли в размере $500 млн.

Сложность обобщений

Впрочем, по словам экспертов, эмигранты из Сирии и Ливии и прежде покупали недвижимость в Париже. «Любой конфликт или кризис всегда заставляет капитал тех или иных пострадавших стран искать тихую гавань. Во время военных действий спрос на французскую недвижимость со стороны этих двух стран действительно вырос. И это вполне закономерно. Насколько изменился спрос на эти объекты именно сейчас, сказать очень сложно, поскольку даже после всех ограничений элитная недвижимость в основном покупается через офшорные компании»,— говорит управляющий инвестициями в недвижимость Игорь Индриксонс. Подобными случаями, которые повлияли на рынок, по его словам, можно назвать кризис 2008 года или египетские волнения. В такие моменты тихой гаванью становятся не облигации или драгоценные металлы, например золото, а именно недвижимость. «С точки зрения стабильности недвижимости лучшими рынками являются Великобритания и Сингапур, поэтому, когда в мире происходит что-то серьезное, спрос на недвижимость в этих двух странах сразу же начинает расти. Застройщики не могут на это реагировать. Для того чтобы предлагать объекты на рынке, им требуется примерно два года — от процесса получения разрешения на строительство и до начала продаж. На политические или военные события реагирует вторичный рынок»,— говорит эксперт.

По словам президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, Сирия и Ливия — сравнительно небогатые страны, обладающие крайне ограниченным количеством состоятельных граждан, способных приобрести элитную недвижимость в Париже стоимостью от £2 млн за объект. «Традиционно представители данных стран заключали в Париже лишь по несколько сделок в год. Поэтому отмечаемая в последний год активизация покупателей из Ливии и Сирии (30–40 трансакций), с одной точки зрения, выглядит впечатляющей. Другое дело, что в общем масштабе рынка это ничтожно малое значение, неспособное хоть как-то повлиять на уровень цен и общий объем спроса»,— говорит эксперт. Ведь даже граждане всех ближневосточных стран суммарно обеспечивают лишь порядка 12% от общего объема сделок на рынке элитного жилья Парижа. Причем драйверами этого спроса являются представители куда более богатых ОАЭ, Кувейта, Катара и Саудовской Аравии, а не «нищих» по сравнению с ними Сирии и Ливии. Впрочем, как отмечает эксперт, куда более значимое влияние оказали ливийские иммигранты на более доступный рынок недвижимости сопредельного Туниса. Вследствие их массовой миграции стоимость качественного жилья на средиземноморских курортах страны увеличилась на треть в течение 2011 года. Справедливости ради стоит отметить, что до этого подорожания качественная тунисская недвижимость стоила относительно недорого — £950–1300 за 1 кв. м. Относительно невысокий уровень цен позволил привлечь значительное количество покупателей из соседних стран, за счет активизации спроса которых и произошел рост цен. Для сравнения: средняя стоимость жилья в Париже составляет £8270 за 1 кв. м. «В случае с Сирией массового бегства элиты — наиболее состоятельной части общества — практически не наблюдается. Правящий в Сирии класс постепенно одерживает победу. Вследствие этого отпадает и сама необходимость легализировать средства сомнительного происхождения посредством приобретения элитного жилья за рубежом»,— говорит Станислав Зингель.

Более того, достаточно сложно определить момент начала новой денежной волны. «Военный конфликт не возникает внезапно, он появляется и развивается постепенно, и перетекание капитала из одной страны на рынки недвижимости других стран также обычно начинается по другим причинам за несколько лет до начала открытого конфликта. Это происходит плавно, и поэтому не особо чувствуются резкие скачки. Более важны такие вещи, как право собственности и стабильность местной валюты»,— говорит президент Etage Real Estate Дэвид Коэн. Показательной тенденцией, по его словам, является запрос на недвижимость в США со стороны инвесторов из стран Латинской Америки, переживающих период политической нестабильности, в основном на рынке недвижимости Майами и Нью-Йорка.

Российский опыт

В отличие от Лондона и Парижа, Москва не почувствовала на себе последствий арабских волнений. «Во-первых, Москва — локальный рынок: для россиян и граждан СНГ. Для иностранцев он непонятен. Во-вторых, нахождение на территории Российской Федерации не спасает от уголовного и политического преследования властями государства, из которого прилетел влиятельный беженец. Угроза экстрадиции остается, и в этом фундаментальное отличие от Великобритании»,— говорит Елена Юргенева. В-третьих, по ее словам, структура спроса вследствие вышеуказанных действий не изменилась. «Сильные мира сего из числа наших граждан и так имеют в своем портфолио квартиру в Москве, дачу на Лазурном берегу и пентхаус в Майами. Тем же, кому элитная недвижимость была не по карману до начала политического кризиса или революции, она так и осталась недоступна в ходе конфликта»,— говорит эксперт. По словам Игоря Индриксонса, российский рынок не является тихой гаванью для капитала. «Обращаясь к истории российско-чеченских войн, можно вспомнить, что капитал в то время тоже тек рекой в сторону Лондона, где сегодня и проживает большинство тех самых террористов. Кроме того, в те времена деньги отправлялись в Арабские Эмираты и Сингапур»,— говорит эксперт. Однако, по словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, влияние на российский рынок недвижимости оказали в первую очередь «бархатные революции» в странах СНГ и их последствия. «Смена элит в Грузии, Абхазии, на Украине и в республиках Средней Азии неизменно приводила к тому, что представители правящего класса мигрировали в Москву. Нельзя сказать, что они существенно повлияли на рынок, однако можно говорить о том, что они стабильно проявляют интерес к московскому рынку»,— говорит эксперт.

В настоящий момент на юге России происходят похожие процессы. «На фоне достаточно сложной социально-экономической и военно-политической ситуации в северокавказских республиках многие их жители из числа русскоязычного населения предпочитают приобретать недвижимость в Ставропольском, Краснодарском краях и в меньшей степени в Ростовской области. То есть в регионах, отдаленных от территорий, где по-прежнему остается высокой террористическая активность»,— говорит Анна Мишутина. По словам Евгения Скоморовского, состоятельные жители северокавказских республик также проявляют интерес к недвижимости других регионов. «Помимо соседних регионов активно вкладывают средства в рынки недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга, можно сказать, что это часть общей тенденции по перемещению средств из проблемных регионов»,— говорит эксперт. В любом случае, по словам Станислава Зингеля, в целом военные или революционные события, как правило, оказываются неожиданными и относительно краткосрочными. Однако, как следствие, рынок недвижимости, характеризующийся большой инерционностью, часто не успевает отреагировать на эти события.

Алексей Лоссан

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Галина Дицман** — 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:** 75000 | Цена свободная

Старт продаж апартаментов

Жизнь складывается в новом городском ансамбле на «Динамо»

Центральный стадион и Академия «Динамо»: новый облик легенды.

Арена на 27 000 комфортных мест для ярких впечатлений и радости побед. Современные площадки и тренировочные залы для 20 видов спорта, доступные как профессионалам, так и любителям.

Парк физкультуры и спорта: отдых в любое время года.

Восемь гектаров для неспешных прогулок, активного движения и спортивных игр. Каток, игровые площадки и километры дорожек для поддержания хорошей формы и отличного настроения.

Городской квартал: новый центр деловой жизни.

Современный и гармоничный архитектурный комплекс, расположенный у двух главных транспортных артерий города. Шесть корпусов с апартаментами, четыре офисных здания класса А и гостиница Hyatt.

* Проект «ВТБ Арена парк» – обладатель премии European Property Awards (Европейской Премии Недвижимости) в номинациях «Best Mixed-Use Development Russia» («Лучший многофункциональный девелоперский проект») и «Public Sevices Development Russia» («Лучший проект преобразования общественных пространств в России»).

Узнайте о проекте подробнее на www.arena-park.ru или по телефону +7 (499) 755 42 42.

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