

24 → Нынешний пик спровоцирован в первую очередь неудовлетворенным спросом на квартиры в кондоминиумах на островах. «Действующий жилой фонд еще пару лет назад просто не мог его удовлетворить», — говорит менеджер по продажам зарубежной недвижимости Tranio.Ru Мария Алхазова. На острове Пхукет, по ее словам, около 70% всех жилых объектов на продажу находится на стадии строительства, причем застройка ведется в разных районах острова, с разными концепциями и в разных ценовых сегментах.

В качестве примера эксперт приводит кондоминиум на пляже Сурин и Банг-Тао от тайского застройщика Rin Thara. Девелопер хорошо зарекомендовал себя при строительстве в Бангкоке, его основные объекты — это отели для сети Richmond, а на Пхукете это второй их проект. Срок сдачи кондоминиума — декабрь 2016 года, а на всех этапах строительства действует беспроцентная рассрочка платежей.

Здесь можно приобрести как студии площадью от 27,7 кв. м, так и пентхаусы с видом на море, площадь которых достигает до 157 кв. м. Стоимость начинается от 2,5 млн (\$75 тыс.) до 19,2 млн тайских бат (\$600 тыс.), средняя стоимость квадратного метра — около 95 тыс. бат (\$2,9 тыс.). В стоимость квартир входит вся необходимая мебель и бытовая техника.

Для тех, кто хочет сразу после завершения строительства начать возвращать

сделанные инвестиции, у большинства застройщиков есть программы гарантированной аренды. Управляющая компания в течение нескольких лет (обычно от трех до пяти) будет выплачивать владельцу 7% годовых от стоимости недвижимости вне зависимости от того, есть спрос на его апартаменты или нет. При этом владелец может проживать в своей квартире от двух до четырех недель в году.

ПОТЕСНИЛИ АНГЛИЧАН Рынок недвижимости в США значительно вырос за последние два года, только в 2014 году рост цен на недвижимость в целом по стране составил более 8%. При этом средняя цена за квадратный метр в Нью-Йорке составила \$12 тыс., а средняя цена сделки приблизилась к \$1 млн, рассказывают аналитики Etage Real Estate. В четвертом квартале 2014 года было продано 4239 квартир, что на 11% больше показателя предыдущего года.

Кроме того, благодаря общему росту экономики страны постоянно растет рынок аренды, спрос в некоторых случаях превышает предложение и в 2014 году средняя месячная плата за наем составила \$2,8 тыс. «Это находится за гранью общепринятых 30% от уровня дохода, когда рента считается доступной (affordable)», — комментируют риелторы.

Если вычесть налоги и другие обязательные платежи, то аренда может при-

носить владельцу недвижимости до 4% годовых после вычета налогов и других платежей. Это немного перекрывает уровень процентов по банковским депозитам.

Неудивительно поэтому, что в рейтинге Ассоциации международных инвестиций в недвижимость, в котором ранжируются страны и города, наиболее привлекательные с точки зрения инвестора, Нью-Йорк в 2014 году вышел на первое место, обогнав Лондон, лидера последнего десятилетия. Что касается рейтинга стран, Соединенные Штаты традиционно занимают первое место.

ПЛАТИ, ЕСЛИ НЕ ЖИВЕШЬ Однако тем, кто намерен вложить деньги в американскую недвижимость, и особенно в премиальном сегменте, следует знать, что один из активно обсуждаемых законопроектов касается так называемого pied-a-terre tax, налога на жилые помещения, собственники которых не проживают в них на постоянной основе. Ставка предположительно составит около 0,5% в год от общей стоимости актива. Закон должен коснуться помещений стоимостью от \$5 млн. «Таким образом, речь идет о примерно 1,5 тыс. апартаментов, 445 из которых оцениваются более чем в \$25 млн, — уточняют в Etage Real Estate.

На объекты стоимостью до \$1 млн любой желающий может получить ипотечный кредит. Ставки с начала 2015 года замет-

но снизились: сегодня 30-летнюю ипотеку можно оформить под фиксированные 3,63%, рассказывает Геннадий Перепада, генеральный директор агентства недвижимости One & Only Realty.

Правда, при оформлении ипотеки банки требуют показывать официальный доход. Условия в разных банках варьируются, но в среднем на \$1 млн заемных средств необходимо показать \$250 тыс. годового дохода. А кроме того, для приобретения недвижимости по ипотеке необходимо иметь кредитную историю, причем именно в США, а не где-нибудь еще.

В 2014 году в Нью-Йорке стартовали продажи новых проектов, среди которых можно выделить, во-первых, 432 Park Avenue — самое высокое жилое здание Западного полушария. Цены также стремятся к максимуму. В среднем ценовом сегменте внимания заслуживают проекты 15 William в Downtown и 252 East 57 Street, где цены начинаются от \$4 млн. Из демократичных объектов наибольший интерес представляют апартаменты 540 West, где просторную студию можно приобрести менее чем за \$1 млн. Но самая громкая сделка года, вполне возможно, уже совершена: пентхаус в новом проекте One57 на манхэттенской «Миле миллиардеров» купили за \$100 млн. Побьют ли этот рекорд до конца года — неизвестно, но гонка началась. ■

ЛЕНОБЛАСТЬ ЗАМЕНЯЕТ КАННЫ РЫНОК АРЕНДЫ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМИ ГОДАМИ НЕСКОЛЬКО ОЖИВИЛСЯ, КОНСТАТИРУЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. ПРИЧИНА В ТОМ, ЧТО ГРАЖДАНЕ, РАНЕЕ ПРЕДПОЧИТАВШИЕ ПРОВОДИТЬ ОТДЫХ ЗА ГРАНИЦЕЙ, ИЗ-ЗА ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ ВЫНУЖДЕННЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПЛАНОВ ВЫЕЗДА ЗА РУБЕЖ, И АЛЬТЕРНАТИВОЙ СТАНОВИТСЯ ОТДЫХ НА ПРИРОДЕ. СПРОС ПОВЫШАЕТСЯ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ — КАК В ПРЕМИАЛЬНОМ, ТАК И В БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧЕСКОМ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Наталья Локшина, директор по продажам комплекса «Яхонтовый лес» компании «Авантель-Инвест», констатирует: «Спрос на аренду загородной недвижимости в преддверии летнего сезона значительно повысился. Мы связываем это с тем, что если ранее, к примеру, многие молодые мамы старались на летние месяцы отправиться с детьми за границу, то сейчас по-прежнему проводить время вне города хочется, но с учетом колебаний курсов валют люди предпочитают варианты в пределах страны. Так, у нас в комплексе, где мы предлагаем недвижимость в краткосрочную и долгосрочную аренду, на все лето забронировано уже более 75% апартаментов».

С ней согласен генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк: «Если раньше значительная часть населения Петербурга стремилась проводить отпуск за границей, то на сегодняшний день повышение курса евро и сложившаяся макроэкономическая ситуация в стране привели к увеличению спроса на аренду загородного жилья в Ленинградской области. Увеличение спроса, несомненно, повлечет за собой и рост цен.

Сегодня арендаторы загородного жилья ищут более комфортные объекты, наблюдается повышение спроса во всех ценовых сегментах».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, впрочем, говорит, что в премиальном сегменте предложение как было ограничено, так оно не балует особенным разнообразием и до сих пор. «Популярным и дефицитным остается Курортное направление. Среди требований у арендаторов можно выделить основное — найти соответствующий всем их требованиям дом с хорошими соседями рядом», — отмечает она.

«В настоящее время многие арендаторы подбирают себе загородный дом на лето уже после Нового года. К концу весны выгодных предложений на загородном рынке аренды практически не остается», — резюмирует господин Вовк.

Арендные ставки различны и зависят от множества причин. Значимую роль при определении ценовой политики имеет месторасположение загородного дома. Кроме того, ценится инфраструктура рядом с коттеджем, площадь прилегающей терри-

тории и ее состояние, отдельно стоящий это дом или он расположен в коттеджном поселке с охраняемой территорией, есть ли рядом водоем или лесной массив, качество ремонта, наличие бани или бассейна. Эти параметры могут повысить арендную ставку на 30, а то и на 50%. Расценки на аренду в Ленинградской области самые разные: начинаются они от 4,5–5,5 тыс. рублей в сутки в не самых популярных местах и простеньких домиках при условии посуточной аренды и варьируются в зависимости от его класса и местоположения. Часто владельцы бюджетных загородных домов изначально закладывают в стоимость аренды сумму, рассчитанную на небольшой косметический ремонт, это позволяет избежать возможности отпугнуть залогом потенциального клиента.

Современные арендаторы загородной недвижимости становятся все более требовательными. И если еще несколько лет назад желающим арендовать загородный дом было достаточно коттеджа, оснащенного несколькими спальнями и просторной гостиной, то сейчас все чаще можно услышать в списке требований развитую инфраструктуру, баню, бассейн, камин,

барбекю. Аренда загородных элитных домов всегда была достаточно обособленным сегментом, интересным узкому кругу потребителей. Однако этот сегмент рынка всегда имел и собственную целевую группу, нацеленную на комфортное и качественное загородное проживание.

Арендаторы, которые не замахиваются на элитную недвижимость, но подыскивают загородный домик или коттедж для круглогодичного проживания или просто для отдыха на природе, за последнее время тоже подняли планку требований. «Наибольшим спросом в массовом сегменте пользовались домовладения по 100–200 кв. м с небольшой террасой и огороженными участками. Достаточно жесткие требования предъявлялись к отделке и мебелировке помещений. Все более важным становится такой фактор, как удаленность от КАД; с большей охотой рассматриваются объекты в готовых коттеджных поселках с хорошим подъездом. У большинства таких нанимателей есть маленькие дети, поэтому вопрос комфорта, горячей воды, санузла и ванны в доме очень актуален. Приветствуется близость объектов инфраструктуры», — говорит господин Вовк. ■