

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 17 ноября 2016 №213 (5963 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

A photograph of a modern, two-story house with a yellow facade, white columns, and a tiled roof. The house has a prominent entrance with a small porch and steps. There are several windows with white frames and a balcony on the upper floor.

15 | Почему падает спрос в дорогом секторе загородной недвижимости

19 | Что произойдет с ипотекой без государственного субсидирования

21 | Какое будущее ждет оставшиеся нерасселенными петербургские коммуналки

Когда в страну приходит и начинает развиваться новый формат недвижимости, вокруг него всегда возникает немало споров, а также кривотолков и разногласий. Так было с таунхаусами, коворкингами, сити-боксами. И вот теперь профессиональные игроки и покупатели вовсю обсуждают целесообразность и перспективы инвестиций в сервисные апартаменты.

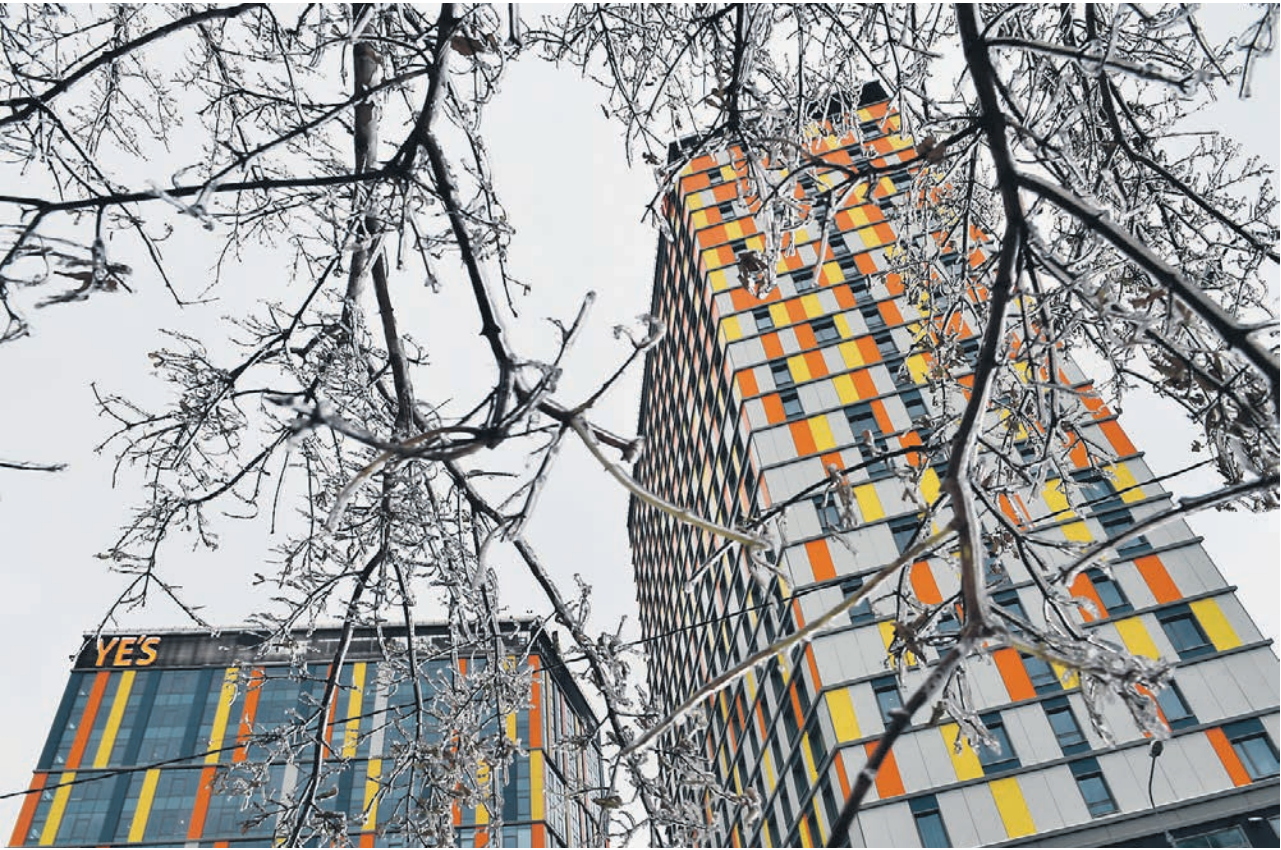
Беззаботное жильё

— сектор рынка —

Между домом и отелем

Когда на российском рынке недвижимости впервые заговорили об апартаментах как альтернативе привычным квартирам, то многим казалось, что речь априори идет о высокобюджетных предложениях в таких домах, где непременно предоставляется множество разнообразных услуг. Девелоперам массового сегмента пришлось приложить немало усилий для того, чтобы разъяснить покупателям, что они имели в виду на самом деле. «Но те, кто считал, что классические апартаменты должны обладать таким преимуществом, как полноценный сервис, как раз и были правы», — замечает глава NAI Becar Apartments Александр Самодуров. Теперь застройщики решили вернуть этому термину быллой, еще не до конца забытый публикой лоск и блеск.

Профессионалы расходятся во мнении относительно того, считать ли сервисные апартаменты подвидом коммерческой недвижимости или все-таки отнести его к жилому сегменту. «Это смежный формат между классическим гостиничным размещением и квартирным проживанием», — поясняет Мария Ко-



ДМИТРИ ШВЕДОВ

това, управляющий партнер Blackwood. Она относит такие апартаменты к коммерческой недвижимости — и это обоснованно, ведь помимо проживания инвестор может зарабатывать на них. «В западных странах апартаменты с высококласным сервисом от известных отельных брендов предлагаются в первую очередь институциональным инвес-

торам, — говорит аналитик рынка Игорь Индриксон. — Они считаются весьма выгодным и надежным вложением и при условии отличной локации расходятся так быстро, что до частных лиц информация о них доходит довольно редко».

Как утверждает директор департамента городской недвижимости «Метриум Групп» Андрей Соловьев, ча-

ще всего такие объекты у девелоперов приобретают международные гостиничные сети, которые впоследствии занимаются их управлением. «Среди них: Kempinski Residences, Ascott, Lanson (в Азии), Oakwood (США), Marriott», — уточняет эксперт.

Тем не менее главная функция объектов, построенных и управляемых в этом формате, все-таки жи-

лая, а основное преимущество, на котором делается акцент, — полноценное сервисное обслуживание. Жить у себя дома как в отеле: ни о чем не нужно заботиться. Все вовремя уберут, одежду почистят, выстирают и погладят, принесут завтрак, обед и ужин, обеспечат полную и многоуровневую безопасность, а если потребует-

закажут билеты в театр и организуют детский праздник.

Кстати, если иметь в виду, что ключевым в словосочетании «апартаменты с сервисом» является сервис, то совершенно не обязательно вообще говорить об апартаментах, ведь девелоперы могут рассмотреть такую опцию и в рамках жилья, отмечает Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. Денис Бадиков, коммерческий директор Балтийской строительной компании (построила апарт-комплекс «Звезды Арбата»), соглашается: «Основу сегмента составляет сервис, дополненный насыщенной инфраструктурой».

Лучшие в Лондоне

Нельзя сказать, что сервисные апартаменты — формат, совсем неизвестный на московском рынке недвижимости. Просто раньше, еще в советское время, он назывался иначе. «Дома для длительного проживания — вот как именовали, например, объекты БлагУДК при МИД России: гостиницы «Волга», «Международная», «Орехово», — рассказывает Мария Котова. Однако исторически все апартаменты с сервисом на московском рынке предлагались исключительно в аренду, отмечает Анастасия Могилатова, генеральный директор Welhome.

— story —

За 70 лет жизни Дональду Трампу довелось заниматься многими делами. Да- леко не во всем ему сопутствовал успех. До 9 ноября нынешнего года практически все его достижения были связаны с занятием, которое перешло к нему по наследству, — строительством и недвижимостью.

Спасибо бабке и деду

Бизнес-империю Трампов начал строить дед Дональда Фредерик (в Америке просто Фред) Трамп, иммигрант из Германии. В 1891 году он открыл ресторан Daiky в квартале красных фонарей Сизтла (еда, выпивка, отдельные номера для «дам»). Вскоре он совершил первую сделку по приобретению недвижимости представителем семейства Трамп, купив земельный участок площадью 16 га неподалеку от Сизтла. В 1894 году, продав ресторан, Фред Трамп переехал в городок Монте-Кристо в штате Вашингтон, считавшийся перспективным с точки зрения залежей золота и серебра.

В свободное от попытки найти золотую жилу время золотоискатели ели, пили и посещали дам в отдельных номерах в очередном заведении Фреда Трампа. Несколько лет спустя выяснилось, что золота в Монте-Кристо нет, и тогда Трамп со своим деловым партнером Эрнстом Левиным отправился на канадскую территорию Юкон, где золотая лихорадка бушевала вовсю. Первый ресторан Трампа и Левина размещался в палатке, но уже через год переехал в двухэтажное здание с лучшей в Новой Арктике едой и опять же отдельными номерами — куда же без них.

В последующие пять лет Фред Трамп успел продать партнеру свою долю в отеле-ресторане, вернуться в Германию, жениться и снова вернуться в Америку — в Нью-Йорк, где стал работать менеджером отеля и потихоньку скупать недвижимость.

РЕКЛАМА

НОВЫЕ КВАРТИРЫ
со скидкой
до 17%

600 М ОТ МЕТРО
БАССЕЙН
СВОЙ ДЕТСКИЙ САД
ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ
ОХРАНЯЕМЫЙ ДВОР
РЯДОМ ПАРК И ПЛЯЖ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
«МАЯКОВСКИЙ»

М Водный стадион

Квартира 41,1 кв. м

7 767 900 р.

от 7 039 270 р.

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

Квартира 63,6 кв. м

11 022 800 р.

от 9 988 800 р.

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

ТЕКТА GROUP

ООО ДРСУ «Северное». Подробности и проектная декларация на сайте tekta.com

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

ДОМЦЕНЫ

Максимум при падении

Объем предложения ново-строек во всех сегментах в октябре продолжал увеличиваться, хотя и разными темпами. После летнего скачка покупательский спрос окончательно перешел в режим ожидания — то ли на фоне противостояния Клинтон—Трампа, то ли в ожидании новогодних девелоперских подарков. По всей видимости, только самые бюджетные московские проекты обеспечили взрывные цифры по регистрации договоров долевого участия (ДДУ) в текущем месяце.

— город —

Ожидания предновогодние и предвыборные

Москва и Подмоскowie продолжают демонстрировать разнонаправленные тенденции, причем, глядя на результаты сентября и октября, невольно задаешься вопросом: не действует ли один регион назло другому? Если в прошлом месяце количество зарегистрированных договоров долевого участия в Подмоскowie выросло по сравнению с августом на 2,6%, а в Москве этот показатель, напротив, снизился на 11%, то в октябре все наоборот. Продажи в подмосковных новостройках по сравнению с предыдущим месяцем на 11% упали, а в Москве новые проекты продемонстрировали рост продаж на 13%, причем число зарегистрированных ДДУ достигло исторического максимума — 3383.

В Москве все это происходит на фоне продолжающегося второй месяц подряд падения объема сделок как на вторичном, так и на ипотечном рынке. Правда, темпы этого падения замедлились: его показатели составляют уже не 13% и 25%, как в сентябре, а 8% и 2% соответственно. Однако очевидно, что ни разговоры о грядущей отмене ипотеки с господдержкой, ни снижающиеся ставки по кредитам на вторичное жилье не убеждают московских покупателей.

И поскольку впереди новогодние праздники, в преддверии которых девелоперы традиционно предлагают покупателям наиболее щедрые скидки за весь год, можно предположить, что весь не реализованный осенью спрос собирается переместиться на декабрь. «На сегодняшний день рынку необходимо время на восстановление, которое мы ожидаем в ноябре—декабре. Оно будет связано с окончанием делового сезона и подведением финансовых итогов компаний», — подтверждает Наталия Кузнецова, генеральный директор компании «Бон Тон».

Любопытный и не слишком понятный аргумент, мотивирующий отложить покупку, неоднократно слышали от своих потенциальных покупателей специалисты Tekta Group. «Клиенты высказывались за то, чтобы подождать с решением о приобретении квартиры до того, как пройдут выборы президента США», — удивлен Роман Строилов, руководитель управления продаж компании.



Объем предложения на городском рынке жилья увеличивается с каждым часом

А покупателей-то и нет

Объем предложения на московском рынке жилья, как на первичном, так и на вторичном, продолжает увеличиваться. По данным компании «Азбука жилья», в октябре в границах старой Москвы на вторичном рынке он составил около 1,92 млн кв. м. «Это на 9% больше, чем в сентябре», — комментирует Владимир Каширцев, генеральный директор компании. Выходит, в разгар делового сезона многие владельцы «вторички» впервые или в очередной раз выставили свои объекты на продажу, надеясь на активность покупателей. Но, как видно по приведенным выше цифрам Росреестра, этот расчет оказался неверным.

Неудивительно поэтому, что в октябре продолжило снижение средней цены на квартиры вторичного рынка: квадратный метр здесь, по данным «Бон Тон», подешевел еще на 0,8% и достиг круглой отметки в 200 тыс. руб. «Спрос демонстрирует стагнацию», — отмечает Наталия Кузнецова. По ее мнению, это связано с потребительскими ожиданиями на дальнейшее снижение ипотечных ставок кредитования объектов вторичного рынка.

Квартир в столичных новостройках, по данным Владимира Каширцева, в октябре стало больше на 11%: их общая площадь к концу месяца равнялась 2,63 млн кв. м. У Юлии Сапор, руководителя аналитического и консалтингового центра Est-a-Tet, другие цифры. «Объем предложения на рынке новостроек в столице вырос на 4,7% к предыдущему месяцу», — говорит она. — Всего на рынке по итогам октября экспонировалось порядка 2,9 млн кв. м». По данным ее компании, в октябре на рынок поступил самый большой объем предложения за 2016 год — 203,7 тыс. кв. м, что в 3,2 раза больше, чем в предыдущем месяце. А если говорить только

о рынке массового сегмента, то, по данным Марии Литинецкой, управляющего партнера «Метриум Групп», здесь наблюдается замедление увеличения объема предложения. «В октябре этот показатель практически не изменился по отношению к сентябрю: число представленных квартир увеличилось только на 0,3%», — замечает она.

Эксперты отмечают, что в октябре открылись продажи в 11 проектах, из которых только 3 представляют собой новые очереди в уже строящихся жилых комплексах («Сердце столицы», «Летний сад» и Sreda). В частности, компания «Лидер Инвест» стартовала с новыми проектами бизнес-класса «Дом в Мневниках» и «Дом в Олимпийской деревне». Средняя цена квадратного метра в этих проектах, по расчетам Наталии Кузнецовой, составляет 220 тыс. руб., а полная стоимость квартиры — от 6,7 млн до 20 млн руб. Оба проекта обещают ввести в эксплуатацию во втором квартале 2018 года.

Двое на одной Ордынке

Как ни странно, появление новых проектов лишь укрепляет позиции уже существующих новостроек, в то время как спрос на новинки существенно ниже ожиданий девелоперов — такое мнение высказывает руководитель отдела рыночной аналитики «РГ-Девелопмент» Екатерина Лобанова. «Уже зарекомендовавшие себя проекты в фазе активного строительства получают дополнительные преимущества перед новыми проектами», — говорит она. — Для покупателя возведенная коробка дома выглядит наиболее весомым аргументом при сопоставимом бюджете покупки».

Возможно, это утверждение справедливо для новостроек масс-маркета, однако в высокобюджетных сегментах все обстоит несколько иначе. Скажем, по итогам октября в продаже находится около 9,4 тыс. квартир и апартаментов в 53 новостройках бизнес-

класса, подсчитали аналитики «Savills в России». При этом, отмечает Дмитрий Халин, управляющий партнер компании, выход в реализацию нового предложения сейчас не покрывает существующий спрос, поскольку в течение всего 2016 года объем предложения имел тенденцию к снижению.

Что касается элитного сегмента, то здесь к концу второго месяца осени объем предложения новостроек составил 347 тыс. кв. м. Это на 2% больше, чем в сентябре, и на 11% больше, чем в конце 2015 года, заявляют в Point Estate. Всего на рынке было представлено 2,6 тыс. лотов в 59 комплексах. При этом, как уверяет Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate, спрос на первичном рынке элитной недвижимости по отношению к сентябрю увеличился на 14%. «В прошедшем месяце было продано 56 квартир и апартаментов в новостройках высокобюджетного сегмента», — уточняют в Knight Frank и приводят сравнения с октябрём прошлого года, по отношению к которому число сделок на первичном рынке выросло более чем в полтора раза.

Если все так, то выход нового предложения в этом сегменте может свидетельствовать только о позитивных тенденциях. В октябре элитный рынок пополнился двумя новыми проектами, рассказывает Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate. Один из них — дом Nabokov от компании Vesper в Курсовом переулке, где предлагаются 14 апартаментов с отделкой площадью от 121 до 500 кв. м по цене от 1,6 млн руб. за «квадрат». Минимальный бюджет покупки составляет 208 млн руб.

Второй объект представляет Sminex, и называется он «Малая Ордынка, 19». Здесь продаются 62 квартиры площадью от 58 до 260 кв. м, цены стартуют от 434 тыс. руб. за 1 кв. м, а также два апартаменты на первом этаже площадью 101 и 201 кв. м по цене от 276 тыс. руб./кв. м. Минимальный бюджет

покупки составляет 31 млн руб. и 29 млн руб. соответственно», — уточняет Павел Трейвас. Кстати, в этой же локации в ближайшее полугода ожидается выход нового проекта ГК Insignia — Ordynka Luxury Residence.

Почти по правилу Парето

Спрос по объектам первичного рынка распределяется отнюдь не равномерно, отмечает ведущий аналитик компании ЦИАН Александр Пыпин. В частности, его выборка за октябрь показывает, что из общего числа зарегистрированных в Москве за октябрь ДДУ примерно 20% (704 договора) сконцентрировались всего в 14 жилых новостройках. «В целом я предполагаю, что около 30% новых столичных проектов аккумулируют 80% спроса», — говорит эксперт.

Косвенно его данные подтверждают исследование, проведенное в сегменте лофт-апартаментов специалистами компании «МИЭЛЬ-Новостройки». «Выяснилось, что более 60% актуального предложения — это проекты, уже сданные в эксплуатацию», — рассказывает Наталия Шаталина, генеральный директор компании. — При этом в тех проектах, которые расположены на значительной удаленности от центра, мы наблюдаем лишь единичные сделки, а в наиболее востребованных спрос колеблется на уровне пяти-шести сделок в месяц».

Эксперты компаний, действующих в массовых сегментах, видят главную причину происходящего в снижении платежеспособности покупателей, с одной стороны, и их заниженных ожиданиях в том, что касается цены, — с другой. По итогам октября реальным спросом пользовались новостройки комфорт-класса по средней цене покупки не выше 105–120 тыс. руб. за 1 кв. м, говорят в «Бон Тон». А по данным Оксаны Сторожук, руководителя подразделения ГК «Сибпромстрой» (застраивает ЖК «Зеленоградский»), более 75% сделок заключается с той или иной скидкой. Причем, по ее мнению, текущей осенью говорить о росте цен на новостройки в Подмоскowie еще рано. «Ценам еще есть куда снижаться. Это не самый низкий порог стоимости жилья, несмотря на уверенные заявления маркетологов», — высказывается эксперт.

И совершенно другая картина предстает глазам профессиональных наблюдателей на рынке высокобюджетного жилья. В частности, неплохие результаты по продажам показали проекты, которые находятся на самом начальном этапе строительства, замечает Дмитрий Халин. «Если раньше, например год назад, в таких проектах, где только начинались продажи и «вонзались в землю ковши экскаватора», было от силы 5% продаж от общего количества сделок на рынке, то сейчас эта доля приближается уже к 20%». «Покупатели снова готовы приобретать объекты на стадии котлована, а значит, некоторым образом рисковать и инвестировать в этот сегмент», — делает вывод эксперт.

Отчасти причину такого покупательского поведения Александр Синицкий, генеральный директор LK Realty, видит в снижении доходности по банковским депозитам. «По валютным вкладам доходность приблизилась к нулевой», — констатирует он, — а по рублевым ставки претерпели снижение практически в два раза по сравнению с концом 2014 года». Можно предположить, что это снижение продолжится, а значит, элитная недвижимость может стать разумной заменой альтернативным вложениям.

Марта Савенко

Медленный разворот

— аренда —

С началом делового сезона квартирный рынок аренды столицы в очередной раз предпринял попытку оттолкнуться от достигнутых в период кризиса ценовых минимумов, но пока удалось достичь только равновесия в некоторых ценовых сегментах. Тем не менее летнее ценовое дно, по свидетельству экспертов, опять осталось позади, и те арендодатели, которые как следует подготовились к наступлению осени, сумели поднять ставки выше, чем в прошлом году.

Доллар как предчувствие

35 974 руб. в месяц. Именно столько в среднем, по данным ЦИАН, стоила осенью 2014 года квартира наиболее часто запрашиваемого московскими арендаторами формата — пресловутая «однушка» в бюджетном сегменте. За год ее цена «похудела» ровно на 4 тыс. руб., но в нынешнем сентябре уже стало заметно движение вверх — пока не слишком значительное. К октябрю средняя цена предложения однокомнатных квартир достигла 32 741 руб. — если так пойдет и дальше, то к февралю, когда спрос после новогодних праздников возобновляется, вполне может быть пройдена отметка в 33 000 руб. в месяц.

Способствовать дальнейшему подорожанию арендных квартир могут сразу несколько факторов. Во-первых, новые налоги на имущество граждан. Да, в нынешнем году платежи в большинстве случаев не выглядят особенно устрашающе, но все понимают, что каждый год цифры в них будут расти, а значит, к следующему налоговому периоду стоит подготовиться заранее.

Другим обстоятельством, которое может оказать давление на арендодателя, заставив его задуматься о повышении ставки, станет курс рубля. Колебания уже начались, и сейчас только полный штиль на уровне, допустим, 65 руб. за доллар на протяжении нескольких месяцев сможет убедить и тех, кто хранит сбережения в валюте, и тех, кто держит их на банковском рублевом вкладе, в том, что все стабильно и нет причин волноваться.

Под прессом новостроек

Однако штиля, памятью о событиях прошлых лет, ждать не приходится, и поэтому рано или поздно собственники арендных квартир, заключая договоры найма на длительные сроки, захотят подстраховаться и повысят ставку. Не настолько, чтобы отпугнуть потенциального арендодателя, но зато произойдет это, скорее всего, массово. В том, что арендаторы бюджетного сегмента не будут особенно такому повышению сопротивляться, сомнений не возникает, ведь сейчас, например, в нижних ценовых диапазонах (до 40 тыс. руб./мес.), по свидетельству Марии Жуковой, директора компании «МИЭЛЬ-Аренда», спрос больше предложения почти вдвое. Да и эмоциональный фактор («Ах, нравится! Беру!») еще никто не отменял.

Стаким прогнозом соглашается Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН. «Если этой зимой не произойдет кардинального ухудшения макроэкономической конъюнктуры, то тенденция последних двух-трех месяцев на медленный рост ставок может продолжиться», — заявляет он. Косвенным свидетельством этого, по его мнению, является сокращение среднего времени нахождения объявления в экспозиции: осенью 2015 года квартира в среднем уходила из базы за 26 дней, осенью 2016 года — уже за 18.

Но, конечно, потенциал роста ставок ограничен их докризисными уровнями, продолжает Алексей Попов. Другими словами, выше головы не прыгнешь: объем предложения постоянно растет, в том числе за счет ввода в эксплуатацию новостроек, часть из которых почти сразу выходит на рынок аренды. Кроме того, косвенную конкуренцию те же новостройки составляют аренде и с

другой стороны: желая привлечь покупателей, которых в последнее время не так чтобы очень много, девелоперы предлагают программы расщерб и специальных ипотечных программ, так что часть арендаторов принимает решение переквалифицироваться в дольщиков.

Один плюс один — вдвое больше

Иное дело — высокобюджетная аренда. Экспаты к нам так и не вернулись, во всяком случае, в том количестве, в каком они пребывали в Москве до объявления санкций, обеспечивая стабильный спрос на большие квартиры в историческом центре. «В какой-то момент показалось, что спрос существенно растет, некоторые даже сделали поспешный — и не подтвержденный репрезентативной выборкой — вывод о двукратном увеличении активности со стороны экспатов», замечает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate. — На самом деле это означает примерно следующее: был один клиент-экспат — и вдруг — о чудо! — стало два». По данным эксперта, в реальности активность арендаторов на рынке элитной аренды сейчас снижается, а вместе с ней падают арендные ставки — и оптимизм арендодателей.

Как утверждает Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate, средняя цена предложения элитных квартир в аренду за октябрь сократилась на 5% и составила 355 тыс. руб. в месяц, или \$5640, это на 4% меньше, чем в предыдущем месяце. «Снижение вызвано в первую очередь тем, что собственники, чьи квартиры экспонируются на рынке длительное время — от полутора до года, начали идти на уступки и предоставлять скидки», — поясняет эксперт. В итоге таких арендодателей в сегменте набралось за месяц 36%, а снижение арендной ставки на конкретные объекты составило от 5% до 38%.

Но так произошло отнюдь не со всеми собственниками дорогих арендных квартир. «В сентябре и октябре происходило вымывание хороших объектов», — рассказывает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. — Сейчас мы пожинаем плоды этого процесса: востребованных квартир в аренду катастрофически не хватает». Некоторые объекты даже не доходят до рынка и сдаются, что называется, через сарафанное радио. Арендаторы в поисках лучшего жилья конкурируют друг с другом за объекты, иногда даже торгуясь с владельцем не вниз, а вверх. И это еще один фактор, который будет мотивировать собственников ликвидных объектов поднимать ставки.

Владимир Абакумов



домцены

Загородная меланхолия

Октябрьское пессимистичное настроение специалистов подмосковного загородного рынка резко контрастирует с новостями их сегмента. На фоне продолжающейся стагнации, избытка предложения, усиливающихся сомнений покупателей в ликвидности домов и участков тем не менее начинают строиться новые поселки. В них профессионалы стараются учесть все промахи и неудачи прошлых лет в надежде оживить рынок, который, казалось бы, так близок к закату.

— Подмосковье —

Все говорит об этом

Октябрь на рынке загородной недвижимости Подмоскoвья выдался тихим, почти меланхоличным. Шумные просмотры потенциальных покупателей, пытающихся нащупать ценовое дно, не нарушали покой жителей коттеджных поселков, как это происходило в первой половине 2016 года. «Большинство из них заняли выжидательную позицию на фоне предстоящих выборов в США и дальнейшего развития ситуации на мировых валютных рынках», — полагает Олег Михайлик, заместитель директора по городской и загородной недвижимости Knight Frank. Большинство его клиентов имеют долларовые накопления и тщательно отслеживают курсовые колебания, стараясь выбрать наиболее выгодный момент для покупки.

Середина осени в принципе не самое благоприятное время для продаж на загородном направлении, замечает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. «Летний спрос уже исчерпал себя, а сезон предновогодней потребительской активности еще не наступил», — объясняет она. Однако, говорит директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын, нынешняя осень всего лишь продолжает тренд, который складывался практически весь год: загородный рынок все больше сужается, причем из всех премиальных сегментов больше всего пострадал самый высокий. «Последняя сделка в ценовом диапазоне свыше \$8 млн была в июне, — констатирует он. — Это говорит о том, что того элитного рынка, к которому мы привыкли до кризиса, больше нет».

С коллегой в целом согласен управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов, который, однако, придерживается мнения, что на данном этапе развития весь рынок загородной недвижимости пребывает в состоянии гадкого утенка. «Очень низкий спрос на фоне большого объема предложения обусловлен, с одной стороны, тем, что нынешний потребитель

стал менее эмоционален и более прагматичен», — поясняет эксперт. В частности, гораздо больше внимания, чем раньше, уделяется такому критерию, как ликвидность объекта: к настоящему моменту этот параметр вышел на первое место по важности.

По наблюдениям специалистов компании, практически каждый второй покупатель, который намерен приобрести загородный дом, задает риэлтору вопрос: сможет ли он его оперативно продать за те же деньги, за которые купил, и, главное, в какие сроки? «Это касается практически всех классов и форматов загородной недвижимости, за исключением, пожалуй, дальних дач как самого „антикризисного“ варианта», — уточняет Владимир Яхонтов. — Многие понимают, как прекрасно жить за городом в собственном доме, но при этом покупают не дом и даже не участок, а квартиру, поскольку опасаются, что не смогут продать загородное жилье в случае необходимости».

Что касается покупателей в сегменте de luxe, то их опасения связаны, например, с возможной эмиграцией, которая может быть успешной только в том случае, если все активы оперативно переводятся в денежный эквивалент. Так что длительная продажа особняка на Рублевке становится ощутимым препятствием на пути к другим берегам. Предприниматели теперь еще менее склонны «закапывать наличные» в дорогостоящую недвижимость: если возникнут проблемы с бизнесом, а продать имущество быстро не получится, то бизнеса можно попросту лишиться насовсем.

Хотят, но не могут

Мнение эксперта подтверждают итоги опроса, который в течение трех месяцев проводился в офисах компании среди потенциальных покупателей жилья. В исследовании приняли участие более 200 респондентов, 92% из которых заявили, что предпочли бы купить квартиру, нежели загородное жилье, только потому что она более ликвидна.

Второй по важности фактор для покупателей после ликвидности — транспортная доступность. Сложности с транспортной инфра-



ГЛАГОЛ СОВЕРШЕНО

Летний спрос на загородном рынке уже исчерпал себя, а сезон предновогодней активности еще не наступил

структурой удерживают от покупки загородного дома 68% опрошенных. Среди оставшихся 34%, кто «терпимо» относится к ситуации с транспортом, есть несколько категорий людей. В первую очередь это те, кто работает дистанционно и имеет возможность не привязывать место работы к локации, где покупает жилье. Несколько менее, но все же склонны смотреть на ситуацию с транспортом сквозь пальцы люди, работающие по свободному графику. Наконец, не так важны транспортные проблемы для пенсионеров, которым не нужно ездить каждый день в Москву.

Отдельный блок вопросов касался предпочтений при выборе загородного жилья. Респонденты выбирали между следующими вариантами: хотели ли вы купить земельный участок и построить дом сами или предпочитаете купить уже готовый дом. Большинство отвечавших, а именно 80%, предпочли бы купить готовый дом, чтобы не связываться со стройкой.

Между тем в структуре реального спроса до сих пор преобладают земельные участки, на которые приходится 47% в общем числе сделок на загородном рынке, причем еще четыре года назад доля спроса на участки составляла порядка 28% в сравнении с 55% традиционных лидеров — готовых коттеджей. «Налицо четкое противоречие между желаниями покупателей и их возможностями», — говорят в МИЭЛЬ. Мечтая о том, чтобы купить готовый дом, человек тем не менее покупает земельный участок, чтобы в ситуации нестабильности и неопределенности поступления денег растянуть затраты во времени, то есть вкладываться в строительство по мере воз-

можности. Из результатов исследования можно сделать и еще один вывод: рынок загородной недвижимости очень чуток к такому показателю, как стабильность. Во время экономических потрясений люди вкладываются в квартиры как тихую гавань для сбережения средств. И наоборот, когда надежда на прочное светлое будущее обретает твердую почву, эти квартиры продают, чтобы купить загородные дома. «Превращение гадкого утенка в прекрасного лебедя будет связано с ростом экономики и подъемом благосостояния населения», — уверен Владимир Яхонтов.

Лучшее, конечно, впереди

Пока же ожидания покупателей и цифры, которые за ними следуют, приводят многих девелоперов если не в отчаяние, то по крайней мере к очень грустным выводам. «Спад активности покупателей загородного рынка, обычно недолговременный, вызванный августовским периодом отпусков и последующими хлопотами в связи с началом учебного года, продолжился», — свидетельствует Дмитрий Гордов, генеральный директор компании Landwerk. — В октябре решения о покупке откладывались в связи с общей экономической неопределенностью, включая все, что касается курсов валют».

Явное падение спроса, которое выразилось в снижении числа входящих звонков на 12%, зафиксировали в «KASKAD Недвижимости», причем наблюдалось оно на фоне масштабированной рекламной кампании, в которую были вовлечены самые разные медиа. «Несомненно, покупательская способность нашей целевой аудитории падает, причем, насколько я могу судить по общению с коллегами, не только в сегменте таунхаусов, но и в других», — резюмирует Артур Григорян, генеральный директор компании.

По данным Росреестра, общее количество сделок с земельными участками в Московской области в третьем квартале текущего года снизилось на 21,2% по отношению третьему кварталу 2015 года. Эксперты уверены: все эти факторы сформировали существенный отложенный спрос. «Теперь на загородном рынке созданы все предпосылки для зимнего ралли, которое может начаться уже в декабре по аналогии с прошлым годом», — уверен Дмитрий Гордов. С ним согласна Екатерина Румянцева: «Теперь выборы в Америке позади, пока никаких обвалов или скачков в соотношении рубля к доллару не случилось, и в ноябре мы рассчитываем на реализацию отложенного покупательского спроса и большую динамику на рынке».

Кроме того, по опыту специалистов ее компании в конце ноября обычно начинают подтягиваться те клиенты, кто заранее планировал покупку загородной недвижимости в конце года. «По традиции в этот период стоит ожидать активизации девелоперов с запуском акций, стимулирующих продажи», — замечает эксперт.

Фахверк на озере

На этом-то невеселом фоне, который кроме всего перечисленного выше дополняют морально устаревшие объекты и переоцененные дома, приходят новости о запуске новых поселков, причем один из них представляет сегмент, в котором уже давно ничего нового не появлялось. Речь, разумеется, идет об элитном загородном жилье, и читатели «Ъ-Дома» узнают об этом первыми. «Уже в первом квартале 2017 года в Борках в 30 км от МКАД по Новорижскому шоссе выходит на рынок новый премиальный проект, в реализации которого принимает участие и наша компания», — с гордостью рассказывает Сергей Колосницын. По соседству с озером и лесным массивом возведут и отделают «под ключ» 32 домовладения в стиле фахверк с широкой площадью застекления. В Penny Lane называют нижнюю ценовую планку: стоимость готовых домов с участком в поселке, название которого пока не разглашается, будет начинаться от 60 млн руб.

Эксперты полагают, что наличие финишной отделки в готовых домах — один из ключевых факторов успеха проекта в верхнем ценовом сегменте. «Именно такой формат станет успешным для девелоперов в 2017 году», — прогнозирует Нина Резниченко, директор департамента загородной недвижимости «Savills в России».

Меланхолия в конечном итоге преодолена в любом регионе и на любом рынке, но, конечно, если не опускать руки, а вместо этого засучить рукава и работать.

Марта Савенко

ОКО.
ВЗГЛЯД
СВЫСОКА

ГОТОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ОТ 65 М²
С ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОТДЕЛКОЙ.
ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ. 85 ЭТАЖЕЙ.
ДИЗАЙН ЛОББИ —
МАССИМО ЙОЗА ГИНИ.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО.
СОБСТВЕННОСТЬ.

ИПОТЕКА ОТ ВТБ 24
* Лицензия Банка России №1623 от 29.10.2014 г.

ЗАЛ ДЛЯ ПРИЕМОВ
ENCORE ФИТНЕС
SPA
РЕСТОРАНЫ
БАРЫ
РУМ-СЕРВИС
КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС
СЛУЖБА БЕЗОПАСНОСТИ 24/7
СОБСТВЕННЫЙ ПАРКИНГ
ЛАНДШАФТНЫЙ ПАРК

+7 (495) 771-77-77

реклама *спс **энкор

ДОМ законодательство

Зарок на налог

Нынешний размер налога на недвижимость возмущает многих ее владельцев. По их мнению, суммы платежей получаются несуразно большими. В попытке их снизить собственники все чаще пытаются оспорить самую существенную величину, влияющую на размер налога на имущество, — кадастровую стоимость своего жилья. Вот только всегда ли в этом есть смысл?

— кадастр —

Сюрпризы по-московски

Извещение об уплате налогов на недвижимость по почте в нынешнем году пока получили далеко не все собственники московских квартир, хотя сроки уже поджимают: если не успеть перевести деньги до 1 декабря, попадешь в число должников. Впрочем, о возможных изменениях ситуации с квитанциями предупреждали еще пару лет назад, сообщая, что отныне за своими налогами каждый должен следить самостоятельно, не дожидаясь напоминаний от инспекции. То есть через личный кабинет на сайте nalog.ru, где данные отображаются автоматически. Предупреждения, впрочем, позабылись, из-за чего в налоговых образовались очереди из тех, кто хочет подключить электронную услугу.

Еще один сюрприз ждал тех, кто данные по налогам все же получил, но ради интереса решил пересчитать сумму вручную. Казалось бы, ну что тут сложного — все вводные, актуальные для текущего года, известны. Понятно, например, что налог теперь вычисляется по кадастровой стоимости, причем налогооблагаемой базой является стоимость не всей квартиры, а уменьшенной на 20 кв. м (для единственного жилья, а если объектов в собственности несколько, то для того, чей кадастр оценен дороже всего). Ставка налога зависит от величины кадастровой стоимости и колеблется от 0,1% (для квартир дешевле 10 млн руб.) до 2% (для объектов дороже 300 млн руб.). К слову, по данным департамента экономической политики и развития города Москвы, в столице доля квартир, оцененных ниже 10 млн руб., превышает 77%, а тех, для которых применима самая высокая ставка, — не более 0,005%. Еще одна вводная: в текущем году при определении суммы налога действует дополнительный понижающий коэффи-

циент, равный 0,2 (в следующем году он вырастет до 0,4, в 2018-м — до 0,6, в 2019-м — до 0,8, а с 2020 года превратится в 1). Используя все эти данные, вычислить актуальную величину налога совсем просто. Вот только сумма, указанная в квитанции, скорее всего, окажется выше, причем, возможно, в разы.

В чем тут подвох, пояснил коммерческий директор компании «Главстрой Девелопмент» Дмитрий Земсков. Он напомнил, что помимо общей методики расчета есть еще и региональная, регламентируемая местными законодательными актами. Для Москвы таковым является столичный закон «О налоге на имущество физических лиц», принятый в конце 2014 года. Поэтому в реальности налог сейчас вычисляется по гораздо более сложной формуле: $H = (H1 \cdot CK - H2 \cdot СИ) \cdot K + H2 \cdot СИ$, где H — сумма налога, подлежащая уплате, $H1$ — кадастровая стоимость объекта с учетом налогового вычета, $H2$ — инвентаризационная стоимость объекта, K — понижающий коэффициент, принятый в текущем году за 0,2, $СИ$ — ставка налога от инвентаризационной стоимости, установленная в соответствии с законом города Москвы «О ставках налога на имущество физических лиц» от 23 октября 2002 года, CK — ставка налога от кадастровой стоимости, та самая, что колеблется в диапазоне 0,1–2%.

Таким образом, на реальную величину текущего налога влияет целая масса параметров, включая инвентарную стоимость, отсюда и расхождения в подсчетах. Хотя более существенную роль оказывает все же стоимость кадастровая. Именно ее при недовольстве размером налога в первую очередь и пытаются оспорить. Но стоит ли?

Тест формы и содержания

Прежде чем решать, оспаривать кадастровую стоимость или нет, неплохо заранее оценить все предсто-

ящие расходы. Самая первая трата — на рыночную оценку недвижимости, а вернее, создание отчета, в котором обосновывается сумма, отличающаяся от кадастровой

в меньшую сторону. Услугу по оценке квартиры готовы оказать множество экспертов, однако подойдут не все. Чтобы полученный документ можно было использовать в дальнейшем, специалист как минимум должен состоять в саморегулируемой организации оценщиков. Кстати, при обращении именно в такие компании собственнику жилья абсолютно бесплатно обычно готовы оказать крайне полезную услугу. По словам Александра Вусова, руководителя проектов консалтинговой группы «Апхилл» (компания специализируется на оценочной деятельности), суть ее заключается в предварительной экспресс-оценке недвижимости. Дело том, что сами владельцы зачастую рыночную стоимость своей квартиры определяют абсолютно неправильно, ориентируясь не недостоверные сведения. Причем, как это ни парадоксально, ошибаются они в меньшую сторону, а не в большую. Экспресс-оценка позволяет оперативно определить ценовой диапазон, в который с большой долей вероятности и попадет квартира.

Если кадастровая стоимость оказывается внутри этого диапазона, дальнейшую работу затевать и оплачивать бессмысленно: налоги в этом случае едва ли удастся уменьшить. Если же кадастровая стоимость выходит за верхнюю границу диапазона, можно попробовать сделать следующий шаг — заказать подробный отчет. Расценки на его создание в Москве самые разные — от 3,5 тыс. до 40–50 тыс. руб. Ведущий аналитик крупнейшей базы недвижимости ЦИАН Александр Пыпин рекомендует ориентироваться на те компании, которые свою работу оценивают от 25 тыс. руб. и выше: больше шансов получить профессионально выполненный и правильно оформленный отчет. А последнее требование так же важно, как и первое: по данным Росреестра, более 10% дел, поданных на пересмотр кадастровой стоимости, возвращаются на доработку именно из-за некорректной документации.

Подготовленный отчет вместе с заявлением о пересмотре кадастровой стоимости и документами на квартиру пока можно подавать либо в суд, либо в специальную комиссию, действующую при территориальных подразделениях Росреестра. Во втором случае дело пойдет быстрее: согласно регламенту, весь процесс занимает один месяц (хотя по факту часто бывает и два, но это тоже не так много). Непосредственно на заседание комиссии имеет смысл пригласить эксперта, делавшего оценку. Это услуга не бесплатная и обойдется в среднем в 7–10 тыс. руб., од-

нако при необходимости специалист сможет дать нужные пояснения к своему отчету. Что произойдет дальше, зависит от стечения обстоятельств. К сожалению, в 35% случаев, по информации Росреестра, комиссия не встает на сторону собственника и кадастровая оценка остается прежней. Но есть и хорошая новость: повысить кадастровую стоимость комиссия тоже не может. Так что в худшем случае владелец потеряет 3,5–60 тыс. руб., выплаченных оценщику, но более высокие налоги ему не грозят.

Если собственник не согласен с выводами комиссии и по-прежнему считает, что кадастровая стоимость его недвижимости завышена, самое время отправляться в суд. В принципе идти туда можно было бы и сразу, не заходя в Росреестр, процедуру это позволяет, просто процесс будет более длительным — в среднем от двух месяцев до полугода. С сентября 2015 года, после вступления в силу новой редакции Кодекса административного судопроизводства, арбитражные суды подобных делами больше не занимаются: в столице они теперь находятся в ведении Мосгорсуда. Чтобы основательно подготовиться к процессу, возможно, потребуются заказать оценку еще у одной-двух компаний или быть готовым к тому, что их придется привлечь в процессе разбирательства (плюс 7–100 тыс. руб.) и пригласить подкованного в кадастровых спорах юриста для представления своих интересов. По сведениям Александра Пыпина, услуги такого специалиста обойдутся в 30–50 тыс. руб.

По информации компании «Аверта групп», оказывающей услуги по оценке недвижимости, при такой схеме действий шансы получить устраивающий собственника результат составляют 75–80%. Гигантская ложка дегтя скрывается в оставшихся 20–25%. Как рассказывают в компании «Апхилл», суды, в отличие от комиссий из Росреестра, могут сами привлекать независимых оценщиков, и, если в их отчетах рыночная оценка квартиры окажется выше кадастровой, именно ее они могут принять как правильную. В итоге владелец недвижимости не только впустую потратит время и деньги, но и будет вынужден платить более высокие налоги. Таким образом, если уж идти на пересмотр кадастровой стоимости, то стоит заранее представлять себе все возможные риски и еще раз посчитать деньги.

Сравнение налево

Сравнивать нужно две суммы. Первая — все расходы на пересмотр кадастровой стоимости. В случае обращения в комиссию Росреестра, как

уже было сказано, они составят 3,5–60 тыс. руб., а при судебной процедуре — 33,5–200 тыс. руб., а может, и больше. Вторая величина — это потенциальная экономия на налогах, которая может возникнуть при уменьшении кадастровой стоимости. До недавнего времени экономия на налогах имело смысл считать за три года: чаще пересматривать кадастровую стоимость в массовом порядке государственным органам запрещалось. Сейчас Минэкономики рассматривает пакет поправок в закон о кадастровой оценке, среди которых есть идея отдать решение о частоте переоценки недвижимости на откуп региональным властям. Фактически это означает, что ее можно будет проводить с любой периодичностью. Будет ли новая норма принята, пока не ясно, но на всякий случай лучше подсчитать возможную экономию на налогах лишь за один год.

Чтобы эта величина превысила все затраты, нужно, чтобы кадастровая стоимость была выше рыночной хотя бы на 10–15 млн руб., причем в процентном выражении эта разница должна составлять не менее 30–35%. Однако такие ситуации носят исключительный характер: согласно исследованию ЦИАН, на всю Москву нашлись считанные единицы домов, в которых относительная разница оказалась выше. Предельный случай, когда кадастровая стоимость на 59% превышает рыночную, касается строения на Саратовской улице (район Текстильщики, ЮВАО). Кстати, в этом районе вообще большинство жилья оказалось с завышенной оценкой — в среднем на 12%. Однако поскольку сверхбольших — превышающих 250 кв. м — квартир в этом доме нет, а ценник в целом соответствует не самому дорогому району Москвы, даже минимальные вложения в пересмотр кадастровой стоимости окупить за счет налога едва ли получится. Более привлекательной могла бы выглядеть ситуация в элитных домах престижных районов. Но вот ведь парадокс: именно в них кадастровая стоимость, как правило, оказывается ниже рыночной. Неудивительно, что среди клиентов оценочных компаний, пытающихся оспорить кадастровую стоимость, куда чаще оказываются не владельцы столичных квартир самого разного ценового диапазона, а собственники коммерческой недвижимости, например торговых центров, или обладатели сверхдорогой загородной недвижимости на престижных направлениях Подмосковья. Большинству остальных связываться с переоценкой пока невыгодно.

Новостройки тише мыши

Тихо сидеть и не шевелиться имеет смысл и всем обладателям квартир в свежих новостройках, введенных в эксплуатацию в последние года два. Их кадастровая стоимость почти всегда оказывается ниже рыночной, причем даже в тех локациях, где в большинстве более старых объектов кадастр на голову опережает рынок, в том числе в уже упомянутом районе Текстильщики, где различие между кадастровой и рыночной стоимостью составляет в среднем 12% в пользу первой. Однако на вчерашние новостройки это правило не распространяется. Скажем, в расположенном здесь ЖК «Life Волжская», который введен в эксплуатацию два года назад, кадастровая стоимость составляет 150–170 тыс. руб./кв. м, тогда как рыночная на 25–30% выше. (Кадастровая стоимость определялась с помощью налогового калькулятора, размещенного на сайте департамента экономической политики и развития города Москвы, а рыночная — по предложениям из открытых баз данных с учетом торга в 15%).

В более дорогих домах, расположенных в престижных частях города, различия еще существеннее. Так, в сданном в конце 2014 года ЖК «Четыре ветра» (ул. Большая Грузинская, Тверской район, ЦАО) кадастровая стоимость находится на уровне 360 тыс. руб./кв. м, а рыночная — на 60–70% выше. Еще интереснее ситуация в достроенном примерно в то же самое время комплексе Barkli park (Мещанский район, ЦАО), сданном в конце 2014 года: у значительного числа квартир кадастровая стоимость даже ниже, чем в Текстильщиках, и составляет 115–130 тыс. руб./кв. м. Хотя есть и исключение из правил — с кадастровой стоимостью 287 тыс. руб./кв. м. Возможно, это как раз та ситуация, когда кадастровую стоимость попытались оспорить, но результат получился не в пользу собственника. Утешением может отчасти служить то, что рыночная стоимость дома все равно выше: она находится на уровне 700 тыс. руб./кв. м. Вот только стоила ли игра свеч?

Наталья Павлова-Каткова

Коммерсантъ

ОСЕНЬ НУЖНО ПОДПИСАТЬСЯ

УСПЕЙТЕ ДО КОНЦА ОСЕНИ ОФОРМИТЬ В РЕДАКЦИИ ПОДПИСКУ ПО ЛЬГОТНЫМ ЦЕНАМ НА 2017 ГОД. ОФОРМИТЕ ПОДПИСКУ СЕЙЧАС: НА САЙТЕ KOMMERSANT.RU (В РАЗДЕЛЕ «ПОДПИСКА»)

Возможность оформления подписки на газету «Коммерсантъ» в вашем регионе уточняйте по телефону **8 800 200 2556** (бесплатно по РФ). Льготная стоимость подписки действительно по 30.11.2016

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

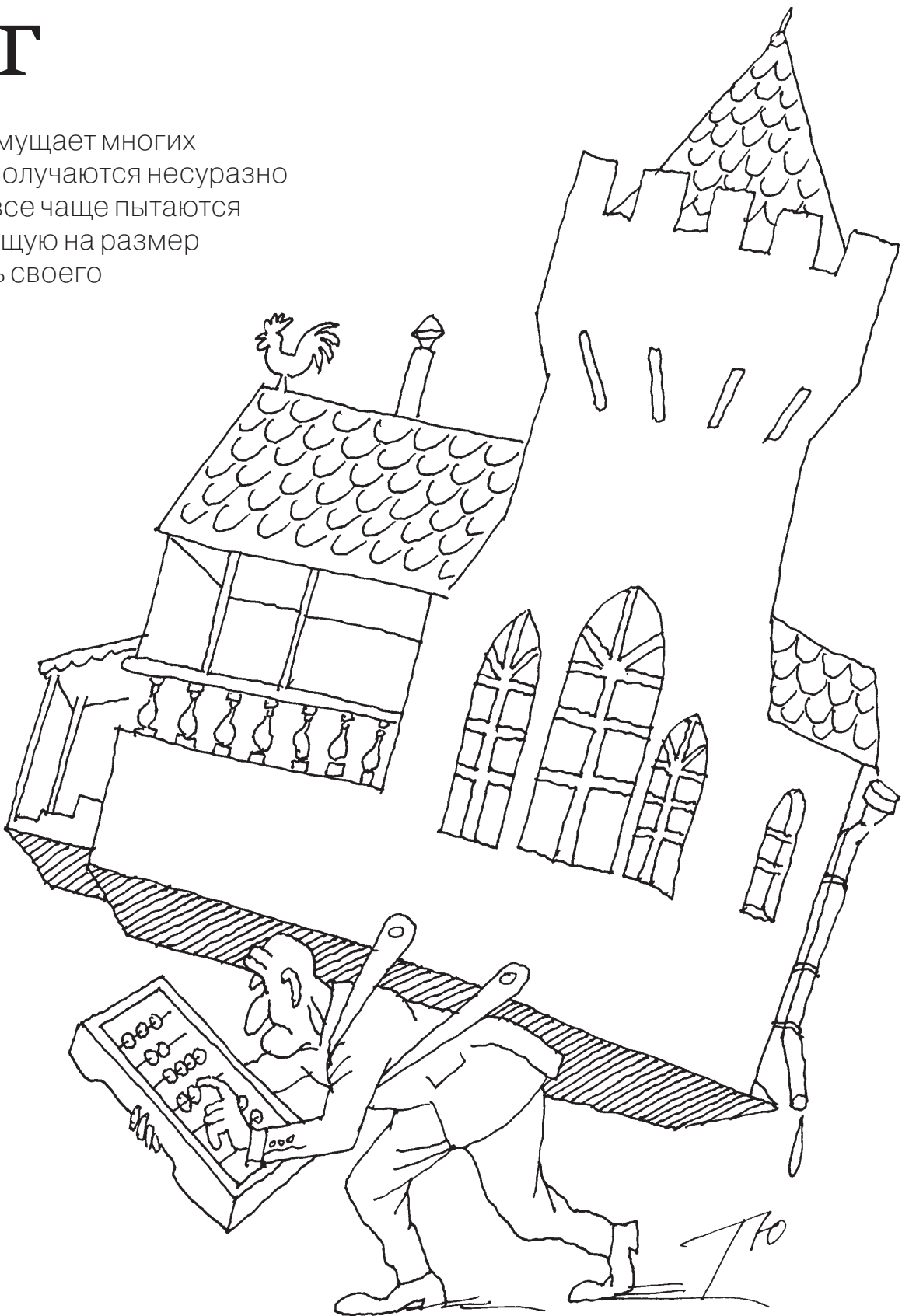
16+ реклама

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»
Главные события в бизнесе, политике и обществе

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

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

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



СЕРГЕЙ ТЮН



Группа ВТБ



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



ФОТО
СЕНТЯБРЬ
2016

ЖИВИ РЯДОМ С ПАРКОМ

Апартаменты с отделкой от итальянских дизайнеров
и сервисом уровня пятизвёздочного отеля

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

www.arena-park.ru

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



ВТБ Арена парк



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Жизнь после субсидий

Субсидирование ипотечных ставок прекратится 1 января 2017 года. Продлевать эту программу в ее нынешнем виде государство считает нецелесообразным, однако сейчас готовится переход к следующему этапу развития ипотечного рынка. После завершения программы эксперты ожидают стабилизацию ставок на уровне 13% с перспективой дальнейшего снижения на 0,5 %.

— ипотека —

Программа сделала свое дело

Осталось чуть больше месяца действия госпрограммы субсидирования ипотечных ставок по кредитам на покупку жилья в новостройках. Как сообщили «Ъ-Дому» в Минстрое РФ, «решение о продлении и реформатировании программы на следующий год правительством еще не принято». При этом в министерстве отметили, что «программу госсубсидирования процентной ставки по ипотеке в том виде, в котором она существует сейчас, продлевать нецелесообразно. Если сегодня и говорить о новой программе, то она должна быть полностью реформатирована». Каким образом трансформируется программа — неизвестно, однако власти, как и участники рынка, считают, что программа свою задачу выполнила.

Госпрограмма субсидируемой государством ипотеки стартовала в марте 2015 года как одна из антикризисных мер поддержки продажи жилья в новостройках. Прямая помощь рынку и заемщикам стала необходима после резкого повышения ключевой ставки ЦБ до 17% в декабре 2014 года. В результате в январе—феврале 2015 года ставки по ипотеке повысились до 15–18% годовых, а по ипотеке на новостройки — до 20%. Госпрограмма снизила ставку за счет субсидирования выпадающих доходов банков до уровня ключевой ставки ЦБ плюс 3,5%, вследствие предоставления ими скидок при выдаче физическим лицам кредитов по ставке первоначально 13%, а затем 12% годовых. Заемщик мог взять ссуду на сумму до 8 млн руб. в Москве и Санкт-Петербурге и 3 млн руб. в остальных регионах при первоначальном взносе от 20% на срок до десяти лет.

Этот проект оказался одним из самых успешных за всю историю в

сфере жилищного кредитования. На всем протяжении действия программа была основным драйвером работы ипотечного рынка, на ее долю приходилось в разные периоды до 45–50% ипотечных кредитов в стране. По итогам 2015 года по госпрограмме было выдано 32,3% всей ипотеки, а за девять месяцев 2016 года — 38,1%. Всего с начала действия программы было выдано более 425,6 тыс. кредитов на сумму 785,2 млн руб..

«Успешность программы государственного субсидирования была неоднократно признана всеми участниками рынка и экспертами», — подчеркивает первый вице-президента Газпромбанка Валерий Серегин. — Цифры говорят сами за себя: каждый третий ипотечный кредит в 2016 году был выдан по программе ипотеки с госсубсидией. Такая же пропорция сложилась и в Газпромбанке. По прогнозам АИЖК, прирост общерыночных выданных по итогам 2016 года составит около 40%. Программа госсубсидирования позволила сохранить спрос на строящиеся объекты недвижимости в период кризисных явлений в экономике, что дало застройщикам возможность завершить проекты и выполнить обязательства перед будущими собственниками жилья».

Причем заемщиков не останавливали даже достаточно скромные возможности, которые предоставлял им кредит по госпрограмме. По последним данным Минфина РФ по итогам реализации программы, средняя площадь приобретаемого по ней жилья — 50,17 кв. м, а стоимость одной квартиры по договору — 2,86 млн руб. При этом средняя сумма выдаваемого ипотечного кредита — всего 1,8 млн руб. «Доля кредитов с господдержкой составляет примерно 60% общих продаж и 90% ипотечных кредитов на приобретение квартир в новостройках», —



Участники рынка считают, что прекращение субсидирования не снизит активность покупателей

мечает начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина.

Как сообщили в пресс-службе Сбербанка, за январь—сентябрь текущего года доля выданных по госпрограмме составила 87% от всего объема кредитования первичного рынка жилья. При этом доля госпрограммы в общем объеме ипотечных кредитов банка составила 33%. По прогнозам Сбербанка, в декабре ожидается «значительный всплеск» спроса в связи с завершением программы.

Заемщики стараются успеть взять кредит по программе до ее закрытия. «В последние дни перед ее планируемым завершением наблюдается повышенный спрос, также, как это было в начале 2016 года, когда программу планировали завершить первый раз», — констатирует руководитель розничного, среднего и малого бизнеса Связь-банка Сергей Малышев. Этому способствует и то, что под занавес действия льготной программы большинство банков еще снизили стоимость кредитов по госпрограмме. В октябре, например, Сбербанк и банки группы ВТБ уменьшили ставку до 11,4% годовых.

Вектор на вторичку

В Минфине отмечают, что уже сейчас ставки по субсидируемой государством ипотеке практически равны рыночному уровню ставок. «Сегодня средняя ставка по ипотеке со-

ставляет 12,7%, а по программе государственного субсидирования процентная ставка 12%», — приводят данные в министерстве. Ставки по льготной ипотеке снижались на протяжении всего ее действия в связи с улучшением условий фондирования для банков и последовательным снижением ключевой ставки ЦБ РФ. С начала действия программы регулятор несколько раз корректировал ставку, в результате она снизилась до 10%.

Участники рынка согласны, что текущий вариант программы себя исчерпал. «С учетом значительного снижения рыночных процентных ставок по ипотеке в течение 2016 года и фактического их возвращения на докризисный уровень отпадает необходимость субсидирования процентной ставки со стороны государства», — согласен первый вице-президента Газпромбанка Валерий Серегин. — Вместе с тем после завершения программы госсубсидирования продолжится поддержка со стороны государства отдельных категорий заемщиков в рамках существующих программ социальной ипотеки (для молодых семей и иных социальных категорий), военной ипотеки и других программ».

Эксперты сходятся во мнении, что рынок уже не нуждается в прямой поддержке. «Программа госсубсидирования в ее текущей редакции живет при уровне ключевой ставки выше 9,5%, а сейчас она уже составляет 10%», — напоминает старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов. — Думаю, есть большая вероятность того, что в начале перво-

го квартала 2017 года или даже в конце этого года Банк России все-таки сделает еще одно движение по ключевой ставке и снизит ее до 9–9,5%, и тогда экономического смысла в продлении госпрограммы не будет, поскольку при уровне ставок в 12,5% рынок хорошо живет сам по себе».

Завершение программы госсубсидирования первичного рынка вернет интерес покупателей к объектам на вторичном рынке. «После окончания программы субсидирования спрос распределится между квартирами на вторичном рынке и в новостройках», — уверена Анна Юдина. При этом эксперты прогнозируют некоторую коррекцию ставок в сторону повышения сразу после завершения действия госпрограммы. «Сейчас среднерыночная ставка находится на уровне 12,73%, однако половина рынка — это господдержка по ставке ниже 12%, то есть средняя ставка по кредитам на вторичное жилье находится на уровне 13,4–13,5%», — определяет Андрей Осипов. — После отмены этой программы ставка по кредитам на новостройки и готовое жилье выровняется и стабилизируется в районе 13%».

После выравнивания ставок заемщикам снова придется довольствоваться рыночными предложениями. «Условия кредитования на двух рынках сравняются, и у новостройки останется только одно преимущество — специальные программы с банками», — прогнозирует Сергей Малышев. — Они, скорее всего, не смогут в полной мере заменить программу субсидирования, но окажут некоторое влияние на рынок».

После завершения госпрограммы, уверены участники рынка, ставки продолжат снижение. «Уже сейчас наблюдается снижение процентных ставок, тренд задают госбанки — основные лидеры рынка ипотечного кредитования», — отмечает Сергей Малышев. — Ставка по стандартным программам установится в районе 12,5–13% к концу года. В дальнейшем предполагаю еще снижение на 0,5%».

Ценам помогут через стройку

Впрочем, даже после завершения программы субсидирования ипотечных ставок правительство продолжит оказывать рынку поддержку. В Минстрое РФ говорят, что сейчас готовится переход к следующему этапу

развития рынка ипотеки. Какой вид она будет иметь, пока неизвестно.

Пока названы основные направления прямой поддержки строительного рынка. Уже утвержден объем финансирования программы «Ипотека и арендное жилье», включенной недавно в перечень основных направлений стратегического развития РФ. На достижение целевых показателей в рамках приоритетного проекта будет направлено 80 млрд руб. из федерального бюджета и 34 млрд руб. из региональных бюджетов.

Из федерального бюджета в 2017–2019 годах будет ежегодно выделяться 20 млрд руб. на субсидирование строительства необходимой инфраструктуры в рамках реализации проектов комплексного освоения территорий, на помощь региональным застройщикам и субъектам страны в части обеспечения инженерной, социальной и транспортной внутриквартальной инфраструктурой проектов комплексного освоения территорий. Уже разработаны правила предоставления поддержки проектам жилищного строительства. К концу года начнется работа по отбору проектов.

«Минстрой также ведет работу по поиску альтернативных инструментов поддержки строительного и ипотечного рынков», — отмечает Валерий Серегин. — Рядом банков, в том числе Газпромбанком, совместно с компаниями-застройщиками уже разработаны и внедрены рыночные ипотечные программы для стимулирования продаж отдельных строящихся объектов недвижимости. В рамках таких программ устанавливается льготный период кредитования, в течение которого действует специальная процентная ставка, субсидируемая застройщиком».

Нынешняя экономическая ситуация располагает к оптимистичным прогнозам работы рынка ипотеки даже после отмены программы господдержки. «Думаю, что 2017 год будет по объему выдачи ипотечных кредитов сопоставим с 2014 годом», — прогнозирует Андрей Осипов. — Это связано с общим оживлением рынка: строятся и вводятся в эксплуатацию новые объекты, потребительское поведение с восстановлением экономики меняется, и люди снова готовы к дорогостоящим покупкам и долгосрочным кредитам».

Елена Пашутинская

Готовый дом в самом сердце исторической Москвы, где располагались роскошные усадьбы Долгоруких, Волконских и Трубецких

Шесть примыкающих друг к другу «именных» особняков образуют мини-квартал с просторным внутренним двором с фонтаном

Фасады зданий украшают барельефы со сценами городской жизни XIX века работы Андрея и Павла Наличей

Интерьеры входных групп богато оформлены натуральным мрамором и скульптурами в стиле «городской усадьбы»

Фитнес-центр уровня luxe* с бассейном и детским клубом

Индивидуальные кладовые для жильцов

3-уровневый подземный паркинг с автомойкой

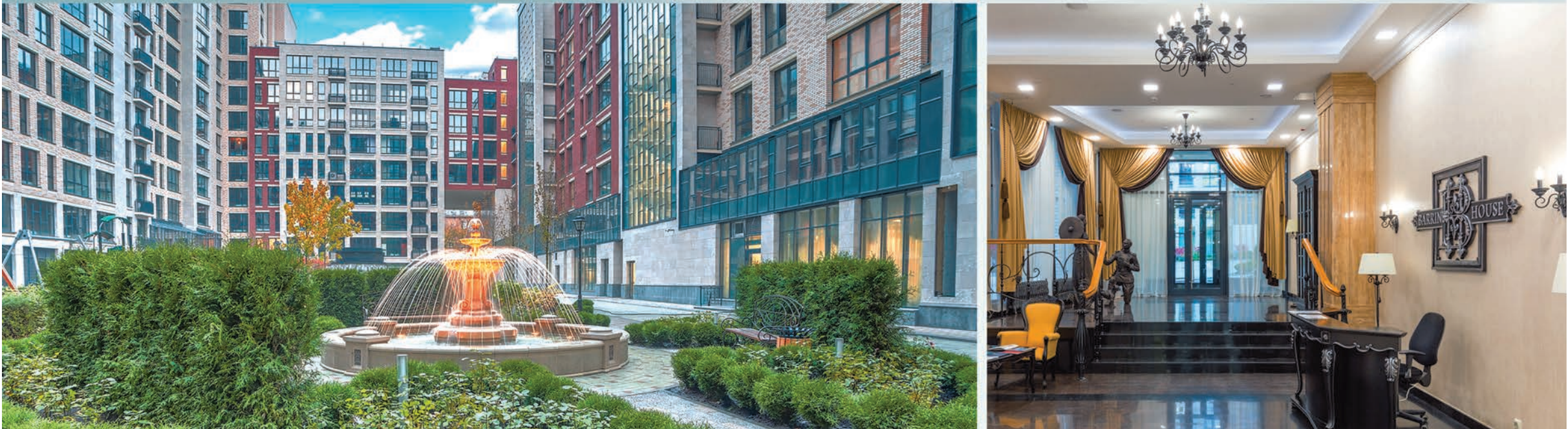
BARRIN HOUSE. Идеальный дом для создания Вашей семейной истории.

ДОНСТРОЙ | (495) 925 47 47

*Люкс

Проектная декларация на сайте www.barrin-house.ru
Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест»

#ВЕСЕЛЫЙБАРРИН



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Синдром последнего жильца

Старый фонд Петербурга независимо от его состояния всегда был, есть и будет лакомым кусочком для инвесторов любого толка. В последнее время число охотников вписываться в эксперименты с расселением квартир, домов и кварталов медленно, но верно стремится к нулю. Эксперты считают, что интерес частных инвесторов могут вернуть только новые законодательные инициативы, которые упорядочат процедуры расселения.

— коммуналки —

Неочевидные признаки

Сейчас расселение аварийного и ветхого фонда Петербурга в основном проводится в рамках «Программы расселения аварийного жилья», стартовавшей в 2005 году, а также совместного проекта частного бизнеса и городских властей «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге» (РЗТ), запуск которого состоялся в 2008 году. И если реализация «Программы расселения аварийного жилья» практически закончена, то назвать сроки завершения РЗТ пока никто не может. Низкими темпами проходит и реновация исторического центра города.

«В мировой практике считается, что в среднем за год должно выбывать от 1% до 1,5% жилого фонда», — говорит генеральный директор АО «Строительный трест» Евгений Резвов. — В Петербурге сегодня около 30 тыс. жилых многоквартирных домов, соответственно, в год норма убыли — 300 зданий. А у нас в год аварийными признают менее десяти домов. В итоге город постепенно разрушается».

По словам юриста практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры» Андрея Кулакова, проблема, как обычно, заключается в применении существующей нормативной базы на местах. «Критерии признания многоквартирных жилых домов аварийными достаточно субъективны, что позволяет межведомственным комиссиям приходить к выводу об отсутствии аварийности и возможности устранения отдельных дефектов дома путем текущего ремонта. Даже если в общечеловеческом понимании дом давно уже непригоден к проживанию», — говорит Андрей Кулаков.

В результате на территории Петербурга сотни домов, которые, по сути, являются трущобами, не расселяются десятилетиями. Причем достаточно большое количество таких строений находится в престижных городских локациях. Так, в историческом микрорайоне Каменка в Приморском районе, который считается одним из самых дорогих «спальных», стоит длинный ряд из десятков покосившихся одно- и двухэтажных старых деревянных домов и два кирпичных барака. В том же Приморском районе в бывшем военном городке в Коломягах неподалеку от элитных особняков люди также живут в домах, изношенных более чем на 70%. Остро стоит вопрос расселения аварийного жилья и для других районов Петербурга и Ленинградской области. В частности, эксперты обеспокоены состоянием исторического центра Петербурга, который включает более 4 тыс. памятников архитектуры, построенных в XVIII — начале XX веков и на сегодняшний день находящихся не в лучшем состоянии. По разным оценкам, в центре северной столицы более 900 зданий требуют капитального ремонта и реконструкции.

Человеческий фактор

Впрочем, даже признание дома аварийным или ветхим жильем не гарантирует его быстрого сноса и освобождения территории под новое строительство. Например, до сих пор не завершено расселение домов, которые были признаны аварийными в рамках Программы расселения аварийного жилья. По итогам первого полугодия 2016 года по-прежнему не решены имущественно-правовые вопросы с жильцами 20 многоквартирных домов. Причем зачастую причиной пробок расселения домов становятся вовсе не административные барьеры или же отсутствие финансов в бюджете, а неоправданно завышенные ожидания жильцов аварийных зданий, которые упорно не соглашаются на предложенные им квартиры или денежные

компенсации. По данным Жилищного комитета Санкт-Петербурга, около 15% собственников жилья в домах, включенных в «Программу расселения аварийного жилья», выселяли по решению суда. «Нередко сроки расселения и, соответственно, начала строительства затягиваются из-за нерадивых владельцев аварийного жилья, которые завышают стоимость недвижимости до нереальных размеров», — подтверждает маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Юлия Семакина.

По этой же причине черепашьи темпы продвигается и одна из самых масштабных программ расселения ветхого жилья — «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге», которая стартовала в 2008 году. В рамках программы было запланировано строительство многоквартирных домов общей площадью 8,44 млн кв. м, из которых 1,6 млн кв. м жилья к 2019 году должно быть передано жильцам расселяемых домов. Однако с самого начала программа начала буксовать, и в итоге, по данным комитета по строительству, за восемь лет «СПб Реновация» и «Воин-В» смогли построить всего 65,7 тыс. кв. м жилья. То есть в общей сложности компании выполнили свои обязательства менее чем на 1%. Правда, к концу текущего года «СПб Реновация» намеревается сдать в эксплуатацию еще один объект — ЖК «Стерес» в Красногвардейском районе площадью 61 тыс. кв. м. Однако даже с учетом того, что в семи кварталах «СПб Реновация» начаты работы по возведению 16 домов и 2 дома строятся на площадках «Воин-В», очевидно, что реализовать программу в заявленные сроки не удастся. В Смольном убеждены, что к моменту завершения договоров с городом «СПб Реновация» выполнит свои обязательства на 10%, а «Воин-В» — на 13%.

Юридический аспект

Руководитель службы по работе с госорганами «СПб Реновация» Дмитрий Михалев рассказал, что основные сложности программы РЗТ связаны как раз с расселением, в частности с так называемым синдромом последнего жильца. «В нашей практике уже были случаи, когда последние жители дома начинали шантажировать компанию необоснованными требованиями. Например, за трехкомнатную квартиру в двухэтажном доме в предаварийном состоянии в Колпино просили 20 млн руб., за трехкомнатную квартиру в хрущевке в Красносельском районе требовали еще больше — 45 млн руб. На переговоры с такими жителями уходит до полутора лет, а в это время сотни семей ждут расселения в новые дома», — делится Дмитрий Михалев.

«Само по себе решение о развитии застроенной территории не является основанием для изъятия жилья у граждан», — поясняет Андрей Кулаков. — В отсутствие решения о признании домов аварийными жители реновируемой территории должны добровольно обменять свое жилье на другое, предоставленное застройщиком, или получить возмещение стоимости своего жилья. Без их согласия в такой ситуации реновация становится практически невозможной, как, например, в случае с развитием территорий компаниями «Воин-В» и «СПб Реновация». По словам юриста, в таких условиях основная проблема развития территорий зачастую заключается в отсутствии пятна входа — участка под размещение первого жилого дома (без сноса существующих домов), в который можно было бы переселить часть жителей, что, в свою очередь, позволило бы снести или реконструировать расселенный дом. «Если же существующая застройка не позволяет построить новый дом, то застройщик вынужден искать площадку в другом квартале или районе и убеждать жак



В Петербурге сотни домов, которые, по сути, являются трущобами, не расселяются десятилетиями

дого жильца переехать в другое место, что, как показывает практика, крайне проблематично», — комментирует Андрей Кулаков.

Эксперты поясняют, что, в отличие от государства, инвестор не имеет рычагов давления на собственников квартир, однако властные структуры занимают абсолютно индифферентную позицию. «Все признают, что реновация хрущевок, проводимая в рамках РЗТ, — это социальная программа. Однако при расселении собственников — а это львиная доля жителей кварталов, входящих в программу РЗТ, — власти самоустраниются, видя только нанимателей жилья. Необходимо корректировка законодательной базы, чтобы расселение собственников шло более эффективно», — считает Дмитрий Михалев. Президент холдинга RBL Эдуард Тиктинский также убежден, что решить проблему человеческого фактора вполне возможно, разработав соответствующие нормативные документы. «Дилемма последнего жильца» должна быть исключена на законодательном уровне», — настаивает Эдуард Тиктинский. — Необходим четкий механизм: какие здания подлежат расселению, по каким правилам это расселение проводится, на какую компенсацию могут рассчитывать жители».

Законодательные сюрпризы

Кроме того, девелоперы должны быть уверены в неизменности основных правил игры. «Генплан, Правила землепользования и застройки, региональные нормативы градостроительного проектирования и т. п. должны быть зафиксированы минимум на пять лет», — считает господин Тиктинский. По его мнению, ни один девелопер не рискнет вкладывать средства в проект с неочевидной экономикой, а финансовый выхлоп проектов, сопряженных с расселением, в настоящее время абсолютно непредсказуем.

Действительно, из-за постоянных изменений в законодательстве петербургские девелоперы во время реализации проекта чувствуют себя как на пороховой бочке. «Если расселение происходит вне рамок государственной программы с четко прописанной процедурой взаимодействия с жителями сносимых домов, то оно несет в себе колоссальные риски для застройщика», — подтверждает Дмитрий Михалев. — Это слабо прогнозируемый процесс как по времени, так и по затратам. А к моменту, когда дома будут расселены, может оказаться, что изменились и экономические условия, и градостроительные нормативы, и проект уже убыточен».

Так, замороженным оказался проект реновации Старопарголовского массива в Выборгском районе. Расселение восьми домов в этом квартале, на месте которых должны были появиться современные высотки, началось в 2013 году силами частных инвесто-

ров без какой-либо поддержки государства. «Здания представляли собой ужасное зрелище», — вспоминает Евгений Резвов. — Несмотря на то что их называли немецкими коттеджами, по сути, это были обычные бараки с деревянными полами и перекрытиями, ветхими коммуникациями и фасадами».

В течение 2013–2015 годов было расселено 95 квартир общей площадью около 5,6 тыс. кв. м, в которых проживали 150 семей. Общий объем предоставленного нового жилья, на которое был потрачен 1 млрд руб., составил более 8,3 тыс. кв. м. «При расселении учитывались все пожелания людей, благодаря чему более 80% жильцов остались в этом же микрорайоне», — рассказывает Евгений Резвов. Тем не менее полностью реализовать проект не удалось, поскольку, как обычно, перед началом нового строительства начались митинги несогласных. «Мы занимались разработкой проекта планировки территории», — рассказывает Евгений Резвов. — По действующим на тот момент Правилам землепользования и застройки на участке можно было строить дома высотой до 80 м. Вступая в этот проект, его экономика рассчитывалась именно исходя из этой высоты. Но, к сожалению, мы столкнулись с протестными действиями, которые повлияли на снижение высоты в квартале до 16 м, что кардинально изменило рентабельность проекта», — объясняет эксперт.

Коммунальные проблемы

Расселение коммуналок, число которых в Петербурге в настоящее время превышает 82 тыс. квартир, также часто становится затратным процессом из-за пресловутого человеческого фактора. По словам директора по маркетингу, рекламе и PR корпорации «Адвекс. Недвижимость» Анастасии Лебедевой, это самая главная проблема, с которой сталкиваются риэлторы и частные инвесторы. «Зачастую логику в действиях коммунальных соседей забывают эмоции и они действуют по принципу „выколю себе глаз, пусть у моей тещи будет зять кривой“». Да и желания жителей коммуналок во много раз превышают их реальные возможности», — поясняет эксперт.

Мало чем отличается и поведение жильцов коммунальных квартир, попавших в целевую городскую программу «Расселение коммунальных квартир», которая была запущена в Петербурге в 2008 году. До кризиса реализация программы осуществлялась за счет выплат участникам программы бюджетных субсидий. Добавив некоторое количество собственных средств, они могли выкупить комнаты у соседей или же самостоятельно приобрести отдельное жилье. Однако второй вариант программы предусматривал поиск инвестора посредством конкурсных торгов, после чего квартира расселялась на паях с городом. И если в первом случае люди, как правило, вели себя вполне адекватно, то в варианте с инвестором практически никогда не обходилось без капризов. По словам Андрея Кула-

кова, помимо нереальных финансовых требований, которые выдвигают владельцы комнат, видя интерес к ним инвестора или государства, расселение исторических или просто центральных кварталов значительно затруднено тем, что люди просто не хотят из них выезжать. «Даже если инвестор предложит соответствующее всем нормативам и большее по площади жилье в другом районе, многие жители исторического центра откажутся, поскольку проживание в данной локации представляет для них самостоятельную ценность», — объясняет Андрей Кулаков.

Сейчас процесс расселения коммунальных квартир серьезно затормозился, поскольку из-за непомерных требований жильцов коммуналок интерес со стороны частных инвесторов практически сошел на нет. «По большому счету подавляющая часть коммерчески эффективных объектов была расселена еще в 1990-х или же начале нулевых. А в том, что осталось, как правило, нет экономики», — объясняет генерального директора Knight Frank St Petersburg Николай Пашков. И людям, живущим в коммуналах, остается уповать на помощь государства. А оно, как известно, больше средства на такие вещи не выделяет. В 2016 году из бюджета Санкт-Петербурга на реализацию программы было выделено 3,1 млрд руб., поэтому к концу года удастся расселить чуть более 5 тыс. квартир.

Государственный вопрос

По словам Николая Пашкова, потенциал «стареющих» кварталов очень высок. «Все они находятся в историческом центре либо недалеко от него или же в обжитых спальных районах. С точки зрения локации эти места могли бы быть очень востребованы», — убежден эксперт. Поэтому расселять старые и ветхие кварталы необходимо. «Если сегодня не заниматься этими вопросами, мы столкнемся с еще большим обветшанием жилого фонда города. Но без вмешательства государства решить данные вопросы не получится», — считает Евгений Резвов.

В частности, необходимо создать внятный механизм работы по реновации старых кварталов. По мнению господина Резвова, первоначальной причиной пробуксовки программы РЗТ является отсутствие четкого анализа кварталов, выделенных для расселения. «Именно из-за этого в нескольких кварталах отсутствуют точки входа или они определены на месте скверов. В большинстве кварталов в программу включена только часть домов, что, соответственно, привело к уплотнительной застройке. Немуудрено, что застройщики столкнулись с протестами местных жителей и градозащитников. А проблема — в отсутствии элементарного планирования на начальном этапе», — утверждает Евгений Резвов.

Необходимо также решить проблему постоянно увеличивающихся обременений. «Изначально город за свой счет должен был обновить социальную инфраструктуру, инженерные сети в кварталах реновации», — объясняет господин Резвов. — Но постепенно все эти затраты переложили на плечи застройщика, и экономика проектов ухудшилась. Добавим к этому макроэкономическую ситуацию, которая повлияла на себестоимость строительства, а также „регулярную“ смену команды в строительном секторе города, что, в свою очередь, привело к увеличению сроков согласования проектов, их пересмотру, пересогласованию и, как следствие, увеличению сроков по проекту и финансовым затратам». И, наконец, по мнению участников рынка, для успешной работы с расселяемыми объектами нужно по максимуму нейтрализовать человеческий фактор. «Мы работали предложения, которые бы позволили учесть интересы всех участников процесса. Например, при расселении 80% жителей дома квартиры оставшихся 20% должны выкупаться по рыночной цене в принудительном порядке. Без такого механизма программа реновации не сможет реализовываться приемлемыми темпами», — рассказал Дмитрий Михалев. По словам эксперта, в Смольном данное предложение нашло поддержку, сейчас прорабатываются законодательные инициативы в этом направлении.

Татьяна Елекова

РЕКЛАМА

ИДИТЕ В ЛЕС!

27 ГА ЗЕЛЁНОЙ ТЕРРИТОРИИ

В жилом комплексе Зиларт вы не будете чувствовать нехватку свежего воздуха.

Целых 27 га зеленой территории! Кислород прояснит вам голову, пока вы прогуливаетесь по парку или сидите на скамейке. Заставит задуматься о смысле жизни во время утренней пробежки по набережной вдоль Москвы-реки. Он будет преследовать вас, даже когда вы остановитесь, чтобы сделать очердное селфи на фоне живописной природы Зиларта.

В общем, теперь вы знаете, куда идти, чтобы проветрить мысли.

РАССРОЧКА НА КВАРТИРЫ 0%-24 МЕСЯЦА | ⁽⁴⁹⁵⁾ 228 22 88

ЛСР

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЗИЛАРТ

НОВЫЙ ЦЕНТР СТОЛИЦЫ

ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ZILART.RU
РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» С 1 НОЯБРЯ ПО 31 ДЕКАБРЬ 2016 Г.

дом проекты

Увидеть все

Открылись продажи в последнем масштабном комплексе в «Москва-Сити», где представлены апартаменты, — Neva Towers. Две высоты будут сданы в 2019 году, одновременно с окончанием строительства делового центра «Москва-Сити» и реконструкции набережных Москвы-реки в этом районе города. На этом — все. На долгие десятилетия вся эта агломерация небоскребов останется неизменной. Посмотрим, какое новое слово скажут нам создатели Neva Towers.

— небоскребы —

В отдалении

«Из наших окон открываются виды на всю Москву» — так обычно утверждают продавцы всех небоскребов в «Москва-Сити». В принципе это верно, как и то, что плотную группу высоток делового центра хорошо видно даже из отдаленных районов столицы. За одним исключением: ни один из небоскребов «Москва-Сити» не позволяет своим обитателям даже с самых верхних этажей увидеть... панораму «Москва-Сити». Как говорится, лицом к лицу лица не увидеть. Высотки делового центра смотрят друг на друга окна в окна.

А большое, как известно, видится на расстоянии. Neva Towers как раз и находится в некотором отдалении от остальных объектов делового центра — за 1-м Красногвардейским проездом. Отдаление очень относительное: если, например, смотреть с вертолетной высоты, покажется, что Neva Towers находится на расстоянии вытянутой руки от остальных небоскребов. А вот из панорамных окон апартаментов нового объекта «Москва-Сити», этот сияющий огнями новый центр столичной жизни, как на ладони.

Впрочем, местоположение не единственное, чем выделяется Neva Towers среди других проектов делового центра.

Среда обитания

Знаете, чем отличается московский «Сити» от других деловых кварталов мира, таких как Манхэттен или лондонский Сити? Тем, что в нем нет фасадов. Мировые деловые центры строились веками. Проходя по их улицам, мы видим соразмерные человеку старинные здания (которые, конечно, в свое время казались несоразмерно большими), и уже на их фоне мы видим современные небоскребы.

В «Москва-Сити» никакого фона нет. Взгляд прохожего упирается в стекло и бетон первых этажей и входные группы. Не говоря уже о том, что ландшафтный дизайн или хотя бы небольшой бульварчик — непозволительная роскошь для того пятка земли, где сосредоточены офисы крупнейших российских и международных компаний. Между прочим, в «Москва-Сити» самая высокая в мире плотность застройки — 4,3 млн кв. м на 60 га.

Neva Towers предлагает совсем другую организацию пространства. Он расположен на участке 2,41 га — это больше, чем у любого другого проекта в ММДЦ. Комплекс образован двумя зданиями — высотой 290 и 338 м (63 и 77 этажей), объединенными общим стилобатом. Этот четырехэтажный стилобат и является фасадом здания, соразмерным человеку. На внутренней территории нашлось место для озеленения и прогулочных зон: здесь расположится просторный парк размерами с футбольный стадион. Но это еще не все: на кровле стилобата спроектирован частный парк, доступный обитателям комплекса, а также панорамный бассейн. Кстати, проектирование и строительство Neva Towers осуществляется по стандартам LEED (Leadership in Energy and Environmental Design — «Лидерство в энергетическом и экологическом проектировании») Американского совета по экологическому строительству, проект заявлен на получение LEED Gold сертификата.

Таким образом, комплекс сочетает высоту, которая диктуется самим местоположением, и благоприятную среду обитания, сравнимую с районами исторического центра Москвы.

Современная классика

Архитектура башен Neva Towers также отличается от стиля, принятого в



«Москва-Сити»: его образ напоминает классические нью-йоркские небоскребы в современном прочтении.

Проект был разработан командой архитекторов: SPEECH (Россия), HOK (США), FXFOWLE (США).

Вот как прокомментировал архитектурную идею комплекса Сергей Чобан, руководитель архитектурного бюро SPEECH: «В „Москва-Сити“ с избытком хватает высотных доминант, которые могут похвастаться экстравагантными формами и силуэтами, но еще не было башен, спроектированных в традиции исторических небоскребов, в облике которых легкость стекла и массивность натурального камня дополняют друг друга. Такой образ не подвержен сиюминутной моде, это классика жанра, претворенная в жизнь сегодня. В Neva Towers роскошный вид из окон

сочетается с ощущением солидного каменного дома, который будет стоять века. При этом важно, что комплекс спроектирован с учетом всех самых современных запросов и требований, обеспечивая будущим жильцам комфорт проживания».

Интерьеры общественных пространств комплекса разрабатывает всемирно известное бюро HBA/Hirsch Bedner Associate, которое отвечает за дизайн ведущих мировых отельных брендов высшего класса: Hilton, Marriott, Fairmont, Hyatt, Sheraton, Four Seasons, Mandarin Oriental, Ritz Carlton, Waldorf Astoria и др.

Конечно же, стилобатная часть не только архитектурный, но и функциональный элемент здания. Именно здесь расположится клубная инфраструктура комплекса: панорамный бассейн в частном парке на кры-

ше, фитнес-клуб со SPA и хаммамом, сквош-корты, виртуальный гольф, собственный кинозал, музыкальная и караоке-студия, зал для индивидуальных занятий. «Широкий набор сервисов и собственный парк реализуются в рамках концепции „дом без границ“, которая позволяет находить больше времени для себя, что непросто в современном ритме», — говорит Анастасия Рагозина, советник председателя совета директоров компании-застройщика Renaissance Development.

А подземный паркинг насчитывает 2040 машино-мест — почти по два на резиденцию.

Выбор площади

Общая площадь комплекса Neva Towers составляет почти 350 тыс. кв. м, основную часть занимают апартаменты. Всего в комплексе будет 1210 апартаментов, площадь которых варьируется от 60 до 300 кв. м.

Апартаменты передаются покупателям в состоянии white box, то есть полностью готовыми для укладки финишных отделочных материалов и реализации индивидуального дизайна. Продажи апартаментов начались в середине сентября. На сегодняшний день возводится 21-й этаж 77-этажной башни, уже построено более 50% конструкций в подземной части комплекса.

Проект планируется завершить во втором квартале 2019 года. Таким образом, срок ожидания чуть больше двух лет — вполне стандартный тайминг даже для куда менее масштабных московских проектов.

«Первые месяцы продаж уже показали высокий потенциал Neva Towers. Застройщик объективно оценил интерес целевой аудитории к проекту, грамотно определил цено-



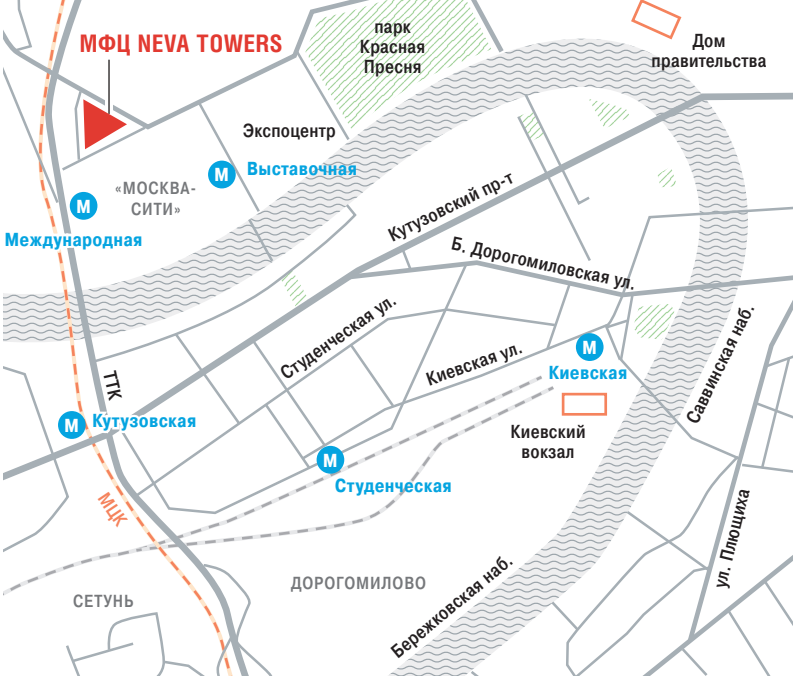
вую политику и концепцию реализации апартаментов, начиная с оформления офиса продаж», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. — Спрос на апартаменты в Neva Towers генерируется исключительными условиями предложения, актуальными для рынка площадями лотов и конкурентными ценами, которые в полтора раза ниже среднерыночных в этой локации. У клиентов не остается вопросов к предложению: только в Kalinka Group количество показов и предварительных бронирований увеличилось в три раза с начала осени. При этом сделки закрываются оперативно, без лишних размышлений. Проект имеет серьезный инвестиционный потенциал: сегодня можно войти с минимальным бюджетом порядка 20 млн руб., в течение трех лет мы прогнозируем увеличение стоимости апартаментов на 60–80%. Neva Towers не имеет прямых аналогов на рынке Москвы, это одно из самых заметных и знаковых предложений на столичном рынке недвижимости».

Что-то цены начинаются от 470 тыс. руб. за «квадрат» (суже выполненной отделкой). В Neva Towers минимальная цена — 250 тыс. руб. за 1 кв. м с отделкой «под чистовую». То есть разница практически вдвое.

Еще важнее цена «входного билета» — минимальная стоимость апартаментов, предлагаемых на продажу. Сейчас клиенты могут выбрать в Neva Towers апартаменты с одной или двумя спальнями с 5-го по 28-й этаж, площадью от 60 до 95 кв. м. Минимальная цена — 15,8 млн руб. при стопроцентной оплате. В остальных проектах «Москва-Сити», не считая спецпредложений, «входной билет» почти вдвое дороже — 31,6 млн. При этом эксперты прогнозируют увеличение цены в Neva Towers в размере 15–20% в течение ближайшего года и в пределах 60–80% через три года, когда комплекс будет полностью закончен. Неудивительно, что до 50% покупок в Neva Towers осуществляется частными инвесторами.

Этому способствуют и привлекательные условия покупки. При полной оплате клиент получает десятипроцентную скидку. Возможна также беспроцентная рассрочка на два года при первоначальном взносе в размере 5%. То есть стать владельцем апартаментов в Neva Towers можно, внося всего 875 тыс. руб. Пожалуй, в истории московского девелопмента еще не было таких лояльных условий как для конечного покупателя, так и для частного инвестора.

Дарья Фоменко



ДОМ проекты

Вкус и цвет

В наше время девелоперы любят экспериментировать со своими проектами на стыке различных форматов, классов и ценовых групп. Возможно, на них действует общая атмосфера неуверенности: хочется раскинуть сети как можно шире, чтобы захватить побольше потенциальных покупателей. На этом фоне по-настоящему смелым экспериментом выглядит попытка создать объект, абсолютно четко вписывающийся в рамки классического бизнес-класса.



— бизнес-класс —

Точка на карте

Жилой дом «Лайм» строится на проспекте Мира между улицами Староалексеевская и Маломосковская. Формально эту точку на карте нельзя отнести к центру города, однако все московские магистрали имеют собственные градации престижности, или, если угодно, «центральности». Скажем, на шоссе Энтузиастов, Волгоградском или Варшавском пересечении с ТТК — это уже начало окраины. А на самых популярных направлениях — Кутузовском, Ленинском, Ленинградском шоссе, проспекте Мира — за пределами Третьего кольца располагаются самые атмосферные и удобные для жизни районы. Так что местоположение ЖК «Лайм» абсолютно соответствует его классу.

До Садового кольца меньше 5 км по проспекту Мира, который расстался со значительной частью пробок после реконструкции. До Третьего транспортного — вдвое меньше. Причем с территории комплекса есть прямые выезды и на Староалексеевскую, и на Маломосковскую улицы, то есть можно с удобствами, без всяких светофоров повернуть как в сторону области, так и в сторону центра. Немаловажно и то, что ближайшая станция метро, «Алексеевская», находится в 500 м от «Лайма», то есть в пределах 10 минут пешего хода.

Но, пожалуй, главное достоинство местоположения — окружение парковых зон. Если мы привыкли передвигаться на автомобиле или на метро, то, конечно, проспект Мира и Сокольники для нас разные направления и разные ветки. А вот если пешком или на велосипеде — от «Лайма» до парка «Сокольники» всего 800 м. Считанные минуты — и вы на пикнике на бе-



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ЛАЙМ»

Местоположения	СБАО, район Алексеевский
Количество секций.....	4
Этажность	24
Количество квартир	729
Количество машино-мест	
в подземном паркинге	332
Площади квартир (кв. м).....	42–166
Цена (руб. за кв. м)	158 777–288 360
Инфраструктура.....	охраняемая территория, детские и спортивные площадки, торговые и сервисные помещения на первых этажах
Окончание строительства	15 мая 2018 года
Застройщик	ООО ЭЗКС

Своя ниша

Настоящий дом бизнес-класса должен быть не только комфортным и качественно исполненным — он обязан иметь нечто такое, что выделяет его из ряда одноклассников, делает неповторимым и узнаваемым.

«Зеленая» архитектура — давняя мечта московских девелоперов. Увы, климат не обманешь: увитые плющом фасады и сады на крышах — это не для города, где зима длится семь месяцев в году. Но для дома «Лайм» нашлось решение. Каждый из трех его корпусов, примыкающих друг к другу, имеет по пять так называемых ниш, выходящих на обе стороны. Ниша — это объемное пространство высотой в четыре этажа, отгороженное для безопасности на уровне нижнего этажа стеклянными перегородками выше человеческого роста. Фактически это дворы-террасы на различных уровнях, находящиеся в общественном пользовании. Летом — зеленые зоны с настоящими деревьями и цветущими кустарниками и газонами, зимой — место для прогулок с малыми архитектурными формами. Ниши, расположенные на нижних этажах, станут детскими игровыми площадками, на которых можно будет проводить время даже в непогоду. Большая часть квартир в доме имеет окна, выходящие в эти внутренние дворы-террасы, так что гуляющие там дети будут в прямом смысле на глазах у родителей.

Ну и, конечно, дом с «висячими садами Семирамиды», хорошо сочетающимися со светло-зеленой, лаймовой гаммой фасада, наверняка станет архитектурной и артистической достопримечательностью района.

Но «внутренние террасы» не единственное место для прогулок и детских игр. ЖК «Лайм» имеет и свою придомовую территорию, точнее, даже две. С одной стороны — двор, предназначенный для гостевой стоянки автомобилей (для жителей предусмотрен трехуровневый подземный паркинг), с другой — свободный от машин, озелененный, с летними игровыми площадками.

Добавим, что территория дворов — закрытая и охраняемая. Расположенные на первых этажах коммерческие помещения — магазины, сервисы, детский центр развития — будут работать для жителей комплекса.

Планировочные решения

Ну что ж, давайте заглянем внутрь дома «Лайм». Здесь представлены квартиры для семей разного состава — от однокомнатных площадью 42–60 кв. м до четырехкомнатных (166 кв. м). Понятно, что «ком-

натность» определяется количеством окон, а свободная планировка позволяет организовать пространство в соответствии со вкусом и задачами покупателя. Высокие потолки (от 3 до 3,3 м) и большая площадь остекления позволят наполнить светом квартиру при любой планировке. При этом большинство квартир спроектированы таким образом, чтобы окна кухни-гостиной выходило во внутренний двор-террасу.

Просторная кухня-гостиная предполагается в большей части квартир. Например, в однокомнатных квартирах площадь кухни — до 20 кв. м, такую квартиру по принятым у нас меркам вполне можно считать «двушкой». При этом найдется место и для просторной гардеробной комнаты, и для кладовой.

Двухкомнатные квартиры представлены в восьми вариантах планировочных решений. Здесь также

можно сделать большую кухню, совмещенную с гостиной (до 30 кв. м), а можно остановиться на классическом варианте с тремя большими помещениями.

Главная особенность трехкомнатных и четырехкомнатных квартир — то, что они имеют выход на две стороны света (и даже на три, если считать вид во двор-террасу). Сокольники, Останкинская башня, гостиница «Космос», зеленые дали Лосиногостовского — все эти знаковые места столицы будут хорошо видны из окон каждой резиденции.

Дом «Лайм» возведен уже больше чем наполовину — это как раз та стадия строительства, когда приобретать квартиру можно еще не по максимальной цене, но уже с минимальным риском. Сдача в эксплуатацию намечена на второй квартал 2018 года.

Михаил Полинин



СОВРЕМЕНИК

ДОМ НА ЧИСТЫХ ПРУДАХ

АПАРТАМЕНТЫ
С ОТДЕЛКОЙ

от **16** млн
руб.

Реклама

DOMSOVREMENNİK.COM / 495 162 89 29

