

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 25 мая 2017 №91 (6085 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

18 | Как программа «реновации» влияет на рынок московского жилья

22 Почему на Лазурном берегу почти нет новостроек

23 | Каковы особенности бизнес-класса за пределами ТТК



Вот уже десятый год на загородном рынке Подмосковья доминируют поселки без подряда, которые стали во множестве появляться с 2008 года, то есть с началом прошлого кризиса. Что происходило с первыми из них? Сумели ли их покупатели получить то, на что рассчитывали, и смог ли тот, кто впоследствии выставил свои владения на продажу, остаться в плюсе? Ответ на этот вопрос интересен прежде всего тем, кто сейчас собирается приобретать землю в поселках без подряда.

Выросшие без подряда



— сектор рынка —

Поверь глазам своим

Несколько лет назад «Б-Дом» уже проводил инспекцию первых поселков без подбора (см. заметку «Год самостроя» в «Б-Доме» от 24 марта 2010 года). Со старта их продаж тогда прошло чуть больше года, и новоспеченные владельцы осваивать свои участки не очень спешили. Чтобы узнать, как изменилась ситуация за прошедшие годы, в первую очередь мы отправились в те же поселки. Начали с «Загорья», единственного из всех, где

к весне 2010 года десятка полтора домов уже были возведены или активно строились. Находится он между Егорьевским в Новорязанским шоссе в 45 км от МКАД и 5 км от Малой бетонки, бок о бок с селом Загорново Раменского района, с которым поселок в свое время путали все, даже застройщик. Теперь путаницы меньше: первоначальное имя почти не используют, и даже на дорожных указателях поселок значится как «Ясное» — по названию сформированного здесь дачного некоммерческого партнерства.

Если взглянуть на кадастровую карту Росреестра, может создаться

впечатление, что за прошедшие годы в поселке мало что изменилось: добавилось не более десятка новых домов при том что участков здесь 112. На самом деле это не так. Обозначенные на карте коттеджи — их меньше трех десятков — это лишь те, права на которые оформлены по всем правилам. На большинстве остальных участков дома тоже есть, причем в них живут, просто легализовать свое имущество владельцы не спешат. Еще около десятка коттеджей находятся на разных стадиях строительства, а незастроенных остаются не более 15 участков

(все они куплены и находятся в собственности частных владельцев). Иными словами, почти на 80% «Загорье» обитаемо.

Тяга к масштабности

Активно строиться «Загорье» стало после прокладки инженерных коммуникаций: первые жители опасались, что застройщик не сдержит обещаний и не проведет даже воду, не говоря уже о газе, а ограничится электричеством и дорогами. Но нет, все было сделано в лучшем виде, самым слабым звеном оказался как раз дороги.

Кредит по-новому

— ипотека —

С начала года ипотечные ставки не поднимались выше 11,9% — последний раз нечто подобное было только в 2011 году. Если ставка по текущей ипотеке хотя бы на 1–2 процентных пункта выше, сейчас самое время рефинансировать такую ссуду, тем более что банки активно предлагают эту услугу. Взяв новый кредит, можно будет сэкономить на ежемесячных платежах или, наоборот, снизить их, увеличив срок кредитования. Однако стоит учитывать дополнительные платежи, которые могут съесть значительную часть экономии.

Колебания в пределах процента

Ипотечное предложение вернулось на докризисный уровень конца 2011 — начала 2012 годов, когда на протяжении почти года ставки не превышали 11,9% годовых. По данным Банка России на 1 апреля, средневзвешенная ставка по вновь выдаваемым в стране ипотечным кредитам составляет 11,68% годовых. Это на 0,14 процентного пункта выше, чем было на начало года, однако после январского и февральского хвота и незначительного роста ставки начали снижаться. За март ставка снизилась на 0,26 процентного пункта.

В любом случае даже эти колебания в первом квартале текущего года не подняли ставку выше 11,93% таким образом, на протяжении четырех месяцев ставка держится на уровне конца 2011 — начала 2012 годов. «Ставки предложения ипотечных кредитов в первом квартале текущего года снизились до рекордно низкого уровня: базовая ставка АИЖК по ипотеке для новостроек — 10,5%, ставки основных банков начи-

наются: Сбербанк — от 10,4%, ВТБ — от 10,6%, — отмечено в аналитическом докладе Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) по итогам первого квартала нынешнего года.

Снижение ипотечных ставок обусловлено в том числе политикой ЦБ, уже дважды с начала года уменьшавшего ключевую ставку, которая со 2 мая установлена на уровне 9,25%. В то же время действовавшая до начала 2017 года программа субсидирования ипотеки, кажется, съела значительную часть платежеспособного спроса, и теперь банкам приходится активно конкурировать за заемщика. «В условиях сдержанного сокращения спроса на ипотеку банки жестко конкурируют за заемщика, — отмечено в докладе ЦБ, — Финансовое обозрение: условия проведения денежно-кредитной политики». — Это проявляется в умеренном снижении ипотечных кредитных ставок, смягчении неценовых условий кредитования, распространении программ рефинансирования ипотеки».

С начала текущего года программы рефинансирования ипотеки, по данным Банки.ру, запустили восемь банков, в том числе Сбербанк РФ. Другие игроки, например Газпромбанк, объявили об улучшении условий по продукту рефинансирования в рамках акции. В такой ситуации эксперты советуют оценить возможность рефинансирования ипотечной ссуды, если условия по ней менее выгодные, чем текущее рыночное предложение. «Если ипотечный кредит получен по довольно высоким ставкам уровня конца 2012 — начала 2015 годов, то сейчас благоприятное время для рефинансирования ипотечного кредита, — считает заместитель руководителя блока «Розничный бизнес» банка «Возрождение» Олег Коркин.



BARKLI ♦

КОЛЛЕКЦИОННОЕ ЗДАНИЕ
BARKLI GALLERY

КЛУБНЫЙ ДОМ
С КОЛЛЕКЦИЕЙ ИЗ 46 КВАРТИР
В МИНУТЕ ОТ ТРЕТЬЯКОВСКОЙ
ГАЛЕРЕИ

КОЛЛЕКЦИЯ ИМЕН:
АРХИТЕКТУРА ОТ AEDAS

Aedas
R H W L

wänders
& yoo

T Третьяковская
галерея

 **ГАЗПРОМБАНК**

ОРДЫНСКИЙ, 6
495 236 7788
BARKLIGALLERY.RU

РЕКЛАМА. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ BARKLIGALLERY.RU ЗАСТРОЙЩИК «МОСИНВЕСТСТРОЙ» *BARKLI ГЭЛЛАРИ **АЭДАС ГАЗПРОМБАНК (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО)

домцены

Стабильно все, кроме хрущевок

Второй месяц весны не поставил рекордов продаж городской недвижимости, но и провальным не оказался.

Участники рынка отмечают не только высокие темпы продаж, но и появление большого количества качественных объектов классов «бизнес» и «премиум». Владельцы выставленных на продажу квартир в хрущевках, конечно, находятся в смятении, но этот сектор слишком мал, чтобы оказать существенное влияние на рынок в целом.

— город —

Апрель был жарким

Активные продажи при неизменных ценах — так можно охарактеризовать городской рынок жилья массового сегмента в прошедшем месяце. Росреестр пока не опубликовал данных по количеству договоров долевого участия за апрель, но по подсчетам ведущего аналитика ЦИАН Александра Пыпина, их было заключено не менее 4,7 тыс. Это, конечно, меньше, чем в марте, когда был установлен абсолютный рекорд (5418 сделок), но все равно очень неплохой показатель.

Застройщики подтверждают, что высокий сезон, который традиционно приходится на первые весенние месяцы, состоялся. «По итогам апреля мы отмечаем превышение планируемых показателей: месяц показал себя очень хорошо, и рост продаж составил не менее 10%. Причем мы отмечали позитивную динамику и по масштабным объектам, реализуемым в сегменте комфорт-класса, и по новостройкам более высокого класса», — утверждает руководитель департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Татьяна Подкидышева.

«В январе—апреле 2017 года объем сделок на первичном рынке Москвы увеличился более чем на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Причем с каждым месяцем разница с 2016 годом растет. Если в январе текущего года по сравнению с первым месяцем прошлого года объем заключенных ДДУ снизился на 1,5%, то в январе—феврале 2017 года показатель вырос на 27,8%, в январе—марте — на 58%, а за первые четыре месяца — на 70,8% по сравнению с аналогичными периодами прошлого года», — приводит сравнение Ольга Хасанова, руководитель премии Urban Awards.

Впрочем, некоторые застройщики сообщают о снижении объемов реализации. Например, продажи A101, компании, работающей в Новой Москве, в апреле снизились на 10%. «Это нетипично для рынка, так как апрель традиционно относится к высокому сезону: большинство покупателей стремятся закрыть сделки до майских праздников. При этом в первую половину мая жилых помещений в наших объектах было продано на 15% больше, чем за первую половину апреля. Данные показатели подтверждают вывод, что апрельское снижение продаж — это лишь сглаживание сезонности. Похоже на новый тренд: люди, выбирая между отпуском и покупкой квартиры, предпочитают покупку недвижимости», — комментирует руководитель управления аналитики и оценки ИКА101 Дмитрий Цветов.

А ценовая динамика, если брать средние показатели, практически отсутствует. Сейчас в Москве средние цены квадратного метра (без сегмента элитной недвижимости) находятся в диапазоне 185–190 тыс. руб. за 1 кв. м, в Новой Москве — 96–98 тыс. руб., в Московской области — 78–80 тыс. руб., отмечают в ЦИАН.

Объем предложения остается стабильным, несмотря на то что ужесточение требований к разрешительной документации снизило число новых проектов, выводимых на рынок. За первый квартал 2017 года, по данным ЦИАН, на рынке новостроек появилось 135 но-



В апреле объем дорогих московских новостроек впервые превысил количество бюджетных

вых корпусов (минимум с первого квартала 2012 года). Однако площади, экспонируемые в новинках рынка, остались практически без изменения. На май 2017 года в объектах, введенных на рынок в текущем календарном году, экспонируется 15,8 тыс. кв. м, примерно столько же приходится на ЖК и корпуса, стартовавшие в третьем квартале и четвертом квартале 2016 года соответственно (по 14,5 тыс. и 15,9 тыс. кв. м соответственно). Таким образом, рынок продолжает наполняться новым предложением прежде всего за счет старта новых крупных проектов в старых границах Москвы.

Предложение на вторичном рынке в Москве также остается стабильным (ежемесячно на рынок выходит около 22–25 тыс. квартир).

Что снос грядущий нам готовит

Так называемая реновация пятиэтажек, несомненно, самая обсуждаемая тема последнего месяца. Не будем касаться социальных, правовых и политических аспектов, погово-

рим о том, как повлияло на рынок жилья намерение московских властей начать массовый снос хрущевок.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что пока это влияние минимально. Во-первых, неизвестны точные параметры и сроки программы, а самое главное — очередность сноса домов. Во-вторых, предложение квартир в пятиэтажках не так уж велико: по данным компании «Азбука жилья», оно не превышает 5% рынка. Тем не менее некоторые продавцы поспешили снять с продажи свои квартиры, рассчитывая на то, что полученная ими взамен жилплощадь окажется лучше и дороже.

Наталья Кузнецова, генеральный директор компании «Бон Тон», оценивает количество «отказников» максимум в 15%. С ней не согласен Владимир Каширцев, генеральный директор компании «Азбука жилья»: «Объем предложения в панельных хрущевках на май 2017 года по сравнению с началом февраля снизился уже на 34% и в количестве выставленных на продажу квартир, и в суммарной их площади. Предположительно данная программа в большей степени будет затрагивать первые серии

хрущевок, представляющие собой панельные дома. Однако предложение в кирпичных хрущевках также снизилось на 20%».

Что касается спроса, он мог бы увеличиться за счет частных инвесторов, но эксперты считают подобные вложения довольно сомнительными. Поскольку срок сноса каждого конкретного дома неизвестен, есть риск заморозить средства на неопределенное время. «Подтверждением того, что уровень интереса к квартирам в пятиэтажках не изменился, является ценовая динамика. Если бы рынок пережил всплеск спроса на такие объекты, то и ценник, скорее всего, резко вырос бы. Однако в действительности «квадрат» в хрущевках за месяц практически не изменился в цене и составил 137 тыс. руб., — констатирует Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп», но уточняет: «В то же время прекращение снижения стоимости — важный сигнал, который свидетельствует о том, что хрущевки еще, возможно, привлекут внимание покупателей».

Особое мнение на этот счет у специалистов компании «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости». «Мы фиксируем увеличение активности в сегменте пятиэтажек, — утверждает управляющий партнер Марина Толстик. — По итогам апреля доля хрущевок в общем объеме продаж составила пятую часть (19%), тогда как, например, в конце прошлого года этот показатель был 9,4%. За последний месяц в нашей компании уже завершилось несколько сделок по приобретению квартир в хрущевках, предназначенных под снос. Одна из сделок была альтернативной и состояла в продаже жилья в Новой Москве и приобретении квартиры в сносимой пятиэтажке с целью улучшения условий проживания с помощью нового жилья от города. В марте в большинстве округов наблюдалось некоторое уменьшение средней цены предложения (на фоне неопределенности в отношении деталей реализации объявленной программы реновации). А вот в апреле, наоборот, во многих округах средняя цена предложения в пятиэтажках немного выросла как за счет вымывания наиболее привлекательных объектов, так и за счет оптимистичных ожиданий собственников таких квартир».

Небольшое повышение средней цены пятиэтажек имеет и другое объяснение. В результате «реновации» в наибольшей степени пострадают собственники квартир с хорошим расположением и качественным ремонтом (такой встречается и в хрущевках). А чем хуже локация и состояние дома, тем больше вероятность, что переселенцы вытравят, получив новое жилье. Логично предположить, что сняты с продажи были самые убыточные квартиры, а самые дорогие, наоборот, владельцы пытаются продать, пока это еще возможно. То есть изменилась не цена, а состав объектов, предлагаемых на продажу.

Эксперты сходятся во мнении, что в наибольшей степени на рынок может повлиять увеличение объема предложения жилья, строящегося взамен сносимых кварталов. Но об этом, понятное дело, говорить еще слишком рано.

Повышение классности

Самое интересное, что, даже если в результате «реновации» на рынок выйдет большое

количество новостроек массового сегмента, они не составят конкуренции большинству проектов на территории «старой» Москвы. Прошедший месяц подтвердил тренд последних лет: постепенное увеличение доли объектов класса «бизнес» и выше. А Подмосковье остается территорией массового спроса.

В апреле на рынок новостроек столичного региона вышло 14 новых проектов — 12 в «старой» Москве и 2 в Подмосковье. В столице это преимущественно проекты бизнес-класса — 7 объектов из 12, а в Подмосковье все новые проекты представлены в классе «комфорт». Доля новостроек бизнес- и премиум-классов впервые превысила 50% предложения в «старой» Москве.

«Рост доли дорогих проектов на рынке новостроек столицы до 51% предложения при параллельном вымывании жилья класса „эконом“ сформировал объективные предпосылки для роста средней стоимости квадратного метра в границах столицы, — говорит Наталия Немчинова, директор департамента продаж девелоперской компании ОПИН. — При увеличении доли дорогих новостроек на 16% за месяц объем предложения экономкласса в столице сократился на 13% — до 230 тыс. кв. м, или 7% общего объема предложения. Следовательно, средний уровень цен по всему Московскому региону также будет расти в ближайшей перспективе».

Спрос на новые объекты должны обеспечить потенциальные покупатели, которые еще пару лет назад могли рассматривать только приобретение жилья в нижних ценовых рамках, а сейчас замахиваются на бизнес-класс. Сегодня приобрести однокомнатную квартиру в жилом комплексе класса «бизнес» в Москве можно в среднем за 7–8 млн руб. (а в подмосковном комфорт-классе — за 3,5 млн руб., что более чем в два раза дешевле). Спрос на новостройки сегодня по сравнению с началом года стабилизировался и будет расти, чему способствовали снижение ипотечных ставок и гибкие условия покупки, которые предлагают девелоперы в партнерстве с банками: минимальный входной бюджет или сниженная процентная ставка, — рассказывает Наталия Немчинова. — За счет расширения линейки инструментов покупки и льготных ставок — в среднем от 10,4% годовых — доля ипотечных покупок в наших многоквартирных проектах класса «комфорт» за месяц выросла на 9% и в апреле составила 83% от общего количества сделок».

«В условиях активного пополнения рынка новыми объектами покупательский спрос в сегменте бизнес-класса можно охарактеризовать как стабильный, — соглашается Леонид Капров, старший вице-президент «Галс-Девелопмент». — В апреле 2017 года мы зафиксировали существенное увеличение числа ипотечных сделок — с 37% до 47% — по проектам бизнес-класса „Наследие“, „Достояние“, „Искра-Парк“. На рост ипотечных сделок в первую очередь повлияла низкая ставка ипотечного кредитования — 10,4%. Это нивелировало последствия отмены государственной программы льготной ипотеки, которая занимала около 50% в структуре наших ипотечных сделок. В связи с растущим спросом на наши объекты и локации с начала года мы произвели корректировку цен в сторону увеличения».

Впрочем, пока средние цены на московские новостройки бизнес-класса снизились на 1–2% — как раз за счет выхода новых объектов с невысокой ценой на начальной стадии строительства.

Михаил Полинин

Возвращение отложенного Подмоскovie

— загород —

На коттеджный рынок Подмосковья возвращается отложенный спрос, в один голос заявляют эксперты и участники рынка. Это происходит как благодаря относительной стабилизации экономики, так и появлению новых категорий покупателей, в том числе пенсионеров, меняющих городские квартиры на постоянное место жительства за городом.

Если бы не холода

«Мы чувствуем даже не оживление, а большой объем неудовлетворенного спроса, — оптимистично заявляет Александр Дубовенко, управляющий партнер корпорации Good Wood. — К нам приходит масса обращений от людей, которые находятся на разных стадиях принятия решения. Кто-то только начинает изучать вопрос, а кто-то приходит с деньгами и заключает договор. Показатели продаж апреля превысили результаты марта на 20%. В мае ожидаем традиционного спада и потом роста показателей в среднем на 30% в месяц до конца года».

«Март и апрель уже совершенно точно показали высокую активность рынка, — подтверждает управляющий партнер компании «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. — В марте по сравнению с февралем количество сделок выросло на 40%, в сравнении с мартом 2016-го рост составил 12%. Нынешний апрель оказался лучше апреля предыдущего на 17% по числу сделок».

Кстати, традиционный майский спад связан не только с долги-

ми праздниками, но и с погодными катаклизмами. Когда холодно и дождливо, потенциальные клиенты неохотно выезжают на просмотры загородной недвижимости. Погода вообще оказывает серьезное влияние на загородный рынок, в отличие от городского. Вспомним жаркое и дымное лето 2010-го, когда имела место обратная ситуация: покупатели выезжали на просмотры просто для того, чтобы глотнуть свежего воздуха. Так что, если бы не холода, результаты у подмосковных девелоперов могли бы быть еще лучше.

«Мы считаем, что весной на активность клиентов повлияло несколько факторов: они почувствовали некую стабильность в экономике, а также поверили в то, что цены на загородное жилье достигли своего дна и больше падать не будут. Немаловажной причиной стало укрепление рубля: многие клиенты хранят свои сбережения в валюте, и, чтобы не терять деньги на разнице курсов, они вкладывают их в покупку недвижимости», — комментирует Олег Михайлик, заместитель директора по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank.

Торг возможен?

При этом цены на первичную недвижимость, по данным Knight Frank, остались на прежнем уровне. Более того, застройщики готовы предоставить клиенту дисконт, доходящий порой до 30%. А на вторичном рынке при срочной продаже или продаже неликвидного объекта скидка могла достигать 50% от первоначальной стоимости.

А вот эксперты компании Savills отмечают противоположную тенденцию: уменьшение скидок на вторичном рынке в процессе торга. «Сейчас нередки случаи, когда покупатели начинают конкурировать между собой за тот или иной объект, — утверждает Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости Savills в России. — Раньше покупатель загородного объекта рассчитывал на торг, а сейчас с учетом того, что продавцу делают предложения два-три покупателя, он может быть спокоен и выбирать самое интересное, а дальше поднимать цену предложения. В этом сезоне пока не было ситуаций, когда конкуренция между покупателями работала на повышение стоимости объекта, но на удержание стартового значения она сегодня совершенно точно работает. Таким образом, интерес нескольких покупателей позволяет продавцу оставаться на уровне цены, за которую объект был изначально выставлен, либо реализовать объект с минимальным „ритуальным“ торгом (только для того, чтобы поддержать тенденцию предыдущего года, когда все торговались)». Естественно, это относится только к качественным объектам вторичного рынка, спрос на которые превышает предложение.

Также сохраняется тренд на снижение уровня покупательной способности на загородном рынке — сейчас средний бюджет покупки коттеджа составляет 40–60 млн руб., тогда как до кризиса он доходил до 80 млн руб. «В связи с падением среднего чека застройщики стали уходить в более низкий ценовой сегмент и предлагать клиентам таунхаусы — в качестве примера можно привести коттеджные поселки Futuro Park и Park Fonte. Сейчас средний бюджет покупки таунхаусов составляет 12–20 млн руб. Кроме того, застройщики стали заключать договоры долевого участия, чтобы клиенты могли приобретать жилье при помощи ипотеки. Чтобы брокеры были заинтересованы в продвижении недорогих объектов, девелоперы предлагают им повышенную комиссию», — отмечает Олег Михайлик.

Новые покупатели

Спрос на загородном рынке увеличивается благодаря появлению новых категорий покупателей.

«Если раньше загородная недвижимость в бизнес-классе интересовала преимущественно руководителей и топ-менеджеров компаний, то сейчас сегмент стал более демократичным с точки зрения ценообразования, чем привлекает совершенно иных покупателей. Фактически сегодня возникла возможность купить загородный дом, продав квартиру в Москве, и получить при этом дополнительные преимущества, недоступные в рамках городской жизни», — утверждает Владимир Яхонтов.

Конечно, стоит отметить, что загородная недвижимость до сих пор не совсем рассчитана на людей с большим количеством детей, на большие семьи, включающие несколько поколений, из-за недостаточной развитой социальной инфраструктуры. Также сохраняется трудность в подборе объектов для той категории покупателей, которая ежедневно приезжает

в Москву на работу: транспортная доступность не отвечает достаточным требованиям. Поэтому такие покупатели практически не приобретают загородную недвижимость для постоянного, а не сезонного проживания.

Среди основных покупателей загородной недвижимости выделяются три основные категории людей. Первая — те, кто управляет своим временем самостоятельно, то есть предприниматели, бизнесмены средней руки: они не привязаны к четкому рабочему графику, могут управлять делами удаленно. К этой же категории можно причислить представителей «свободных профессий» и фрилансеров, хотя они приобретают загородное жилье в меньшей ценовой нише — как правило, до 12 млн руб.

Вторая категория — молодые семьи с одним ребенком, как правило, дошкольного возраста. В таких случаях один из родителей не работает и нуждается в жизни на природе, а второй подстраивается под обстоятельства. Наконец, еще одна прослойка покупателей — пенсионеры: они проводят сделки трейд-ин, продают квартиру в Москве и приобретают собственный загородный дом.

Больше готовности

Меняются и предпочтения покупателей. Особым спросом сейчас пользуются новые дома с отделкой в коттеджных поселках. «Наличие отделки загородного дома повышает его ликвидность и позволяет реализовать такой объект в кратчайшие сроки. Дом с готовой отделкой будет более выигрышно смотреться на фоне других предложений», — поясняет Нина Резниченко.

А на вторичном рынке в верхнем ценовом сегменте покупатели часто приобретают дома не только с полной отделкой, но и мебелью. Большая часть домов на вторичном рынке продается с отделкой «под ключ», причем 52% предложения — с мебелировкой, 12% — готовые к проживанию, но без мебели. И только треть предложения от собственников приходится на коттеджи «под отделку», — говорит Тимур Сайфутдинов, генеральный директор компании Point Estate.

Еще одним заметным трендом загородного сегмента стал осмысленный подход к сделке. «Сроки сделок в среднем увеличились, выросло и количество просмотров: один покупатель может проводить просмотр на объекте до семи раз, поэтому сделки растягиваются на месяцы», — говорит Владимир Яхонтов.

При этом, как утверждает Нина Резниченко, живой интерес к загородной недвижимости проявляют клиенты с высокими бюджетами (от \$10 млн). А ряд из них уже определился с выбором, что является еще одним подтверждением активности рынка. «Сейчас таких покупателей очень немного — примерно столько же, сколько до кризиса было тех, кто мог потратить \$35–50 млн», — приводит сравнение Тимур Сайфутдинов. По его данным, средний бюджет предложения коттеджа на вторичном элитном рынке в начале мая составил 179,6 млн руб. Это на 30% выше бюджета предложения коттеджа на первичном рынке, где загородный дом можно купить в среднем за 152,4 млн руб.

Андрей Александров

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРОЕКТЫ от 200 кв.м НОВАЯ ЛИНИЯ

ТеремЪ
ДОМ, КОТОРЫЙ
НУЖЕН МНЕ

*Дом с продуманным внутренним пространством для комфортной жизни.
В гостиной – второй свет, который увеличивает видимое пространство.*



ДОМ «МОНАРХ 3»
с террасой и барбекю

1 740 00 рублей, 274,92 кв.м.

Серия «Боярин»
проекты от 134,74 до 276,32 кв.м



Лауреат премии «Лучшее для жизни»



Дом «Генерал»
330,39 кв.м



Дом «Канцлер 4»
218,73 кв.м



ул. Зеленодольская, владение 42 I с 10:00 до 20:00 без выходных
больше проектов на www.terem-pro.ru

ОДИН ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ВЫСТАВОЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ В МОСКВЕ, БОЛЕЕ 40 СТРОЕНИЙ В ОДНОМ МЕСТЕ

(495) 419-07-60

ДОМ деньги

Кредит по-новому

— ипотека —

С17 Кому это выгодно

В самом общем виде рефинансирование ипотеки, или перекредитование, можно определить как погашение текущего ипотечного кредита за счет привлечения нового кредита, ставка по которому ниже, чем по действующему. Залог при этом, как правило, переходит от одного кредитора к другому. В качестве стандартного предложения банки предлагают рефинансирование кредитов сторонних банков. Перекредитоваться по этой схеме у своего банка-кредитора не получится: изменение уровня процентной ставки по кредиту будет означать для него ухудшение качества ссуды и увеличение резервов по ней.

В то же время схема рефинансирования несколько сложнее получения первичной ипотеки. На первом этапе заемщику потребуется договориться с банком-кредитором о выдаче ссуды. Сначала заемщик обращается к новому кредитору с заявкой, представляет пакет документов и обращается в оценочную компанию. Банк принимает решение о предоставлении кредита и приемлемости объекта недвижимости. После этого надо обратиться к первичному кредитору с заявлением о досрочном погашении и передать его копию, заверенную печатью, будущему новому кредитору. Заемщик оформляет новую страховку по кредиту, а после заключения договора о новом кредите новый банк-кредитор переводит на счет заемщика в старом банке средства для погашения ссуды. Затем в установленный условиями нового кредитора срок заемщик должен документально подтвердить целевое использование кредита и перерегистрировать залог в его пользу. После предоставления документов о регистрации залога в пользу нового кредитора ставка по новому кредиту снижается. Если часть кредита заемщик дополнительно брал на цели, не связанные с ипотекой, например на ремонт, их целевое использование тоже, как правило, необходимо подтвердить.

Экономия на процентах начинается уже при незначительном изменении ставки. «Рефинансироваться есть смысл тогда, когда ставка по кредиту выше ныне действующих ставок на 2 процентных пун-

кта», — считает руководитель ипотечного информационного портала Irotekahouse.ru Марина Малайчик.

При этом заемщик может преследовать одну из двух целей: сэкономить на выплате процентов или снизить текущую нагрузку за счет уменьшения ежемесячного платежа по кредиту. «Если цель рефинансирования — сэкономить на процентах, — поясняет директор по развитию программ кредитования Связь-банка Андрей Точеный, — разница в ставке должна быть не менее 1–2% годовых, иначе она будет съедена расходами на сделку, при этом вы должны сохранить (не уменьшить) размер ежемесячных платежей. Если же цель — уменьшить текущие платежи и снизить нагрузку, то рефинансирование может оказаться выгодным при пересмотре срока кредита в большую сторону одновременно со снижением ставки».

По мнению экспертов, рассмотреть возможность рефинансирования сейчас могут заемщики, которые брали кредит до запуска программы рефинансирования ипотеки, то есть в 2014–2015 годах. По данным ЦБ, с

конца 2012 года до конца 2016 года ставки предложения находились в пределах 12,2–14,7% годовых.

«При базовых ставках около 14% годовых, которые действовали до государственного субсидирования ипотеки, рефинансирование кредита целесообразно и позволит существенно сэкономить на ежемесячных платежах, — считает директор департамента продаж девелоперской компании ОПИН Наталия Немчинова. — Например, при сумме кредита 3 млн рублей по ставке 14% сроком на 20 лет ежемесячный платеж превышает 37 тыс. руб. В случае рефинансирования данного кредита под ставку 10,9% на 15 лет ежемесячный платеж при пересчете снизится до 31 тыс. руб., что позволит сэкономить 15% на ежемесячных платежах или примерно 70 тыс. руб. в год».

Ипотека плюс

Базовые предложения банков по программам рефинансирования составляют в среднем 10,9–12% годовых. Сбербанк, который в текущем году запустил программу рефинансирования ипотеки сторонних банков,

предлагает ставку от 10,9% годовых. Минимальная ставка по таким кредитам у ВТБ 24 — 11,3% годовых. При отсутствии комплексного страхования ставка увеличивается на 1 процентный пункт. Газпромбанк в рамках акции предлагает рефинансирование под 10,75% годовых, еще +1 процентный пункт при отсутствии договора комплексного страхования. Юникредит-банк рефинансирует ипотеку на квартиру под 11,9% годовых.

При этом часто ставка по новому кредиту будет зависеть от соотношения стоимости закладываемой недвижимости и суммы кредита. Банк «Россия» рефинансирует кредит заемщиков — не сотрудников организаций-партнеров и не работников бюджетной сферы под 11,2% годовых при соотношении кредит/залог до 50% и под 11,6%, если это соотношение от 50%. Ряд банков рассчитывает ставку по новому кредиту исходя из условий по текущему кредиту. Например, «Уралсиб» рефинансирует ипотеку при значении коэффициента кредит/залог 0,2–0,5 под 11,9% годовых, если коэффициент 0,5–0,8 — ставка будет 12,25%.

Сумма кредита на погашение ипотеки у Сбербанка — от 500 тыс. до 5 млн руб., у ВТБ 24 — до 30 млн руб. Газпромбанк предоставит до 45 млн руб., но не более 85% стоимости пере-

даваемой в залог недвижимости, на которую был оформлен рефинансируемый кредит. Юникредит-банк выдаст до 80% от стоимости квартиры или апартаментов при условии, что первый кредит оформлен именно на покупку этой недвижимости.

При рефинансировании банки часто предлагают не просто закрыть собственнo ипотечную ссуду, но и консолидировать в один кредит другие имеющиеся у заемщика или получить дополнительные средства под залог имеющейся недвижимости. Например, Сбербанк предлагает вариант рефинансирования одновременно ипотеки и потребительских кредитов, а также дополнительное предоставления ссуды на любые цели. Ставка в этом случае будет выше: рефинансирование ипотеки и потребительских кредитов обойдется в 11,15% годовых, а если к этому набору добавить еще предоставление ссуды на любые цели, ставка будет уже 11,65% годовых.

За что придется платить

В то же время ставка — только одно из существенного набора условий при рефинансировании, от которых зависит стоимость кредита и объем выгоды заемщика. «Рефинансирование ипотечного кредита сопряжено с дополнительными расходами, ко-

торые предусмотрены кредитным договором, — отмечает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. — Это, например, расходы на сопровождение сделки. При принятии решения о рефинансировании ипотеки необходимо сравнить, как изменятся ежемесячные платежи, общая сумма выплат по кредиту и сколько составят сопутствующие расходы».

Рефинансирование ипотечного кредита можно сравнить с получением новой ипотечной ссуды, то есть заемщику придется снова пройти весь процесс оформления. Потребуется заключение договора со страховой компанией, проведение оценки закладываемой недвижимости, регистрация залога. Комплексное страхование включает обязательный полис по рискам утраты/повреждения объекта залога, а также добровольное страхование жизни и трудоспособности заемщика и риска утраты права собственности. В целом комплексная страховка стоит 1% от суммы кредита. Оценка недвижимости производится обычно аккредитованной банком компанией и стоит в среднем 5–6 тыс. руб.

Банк «Уралсиб», например, возьмет дополнительно по 10 тыс. руб. за каждое из утвержденных отклонений от стандартных условий кредитования. Например, если компания — работодатель заемщика существует меньше года или если в расчетном лимите кредитования не будут учитываться сведения о поручительстве заемщика по другим ссудам. В иных случаях отклонения от базовых условий комиссия составит уже 5% от суммы кредита.

Расходы заемщика в начале обслуживания кредита могут быть выше — в частности, с момента предоставления ссуды, когда новый банк уже начисляет проценты, до момента регистрации залога в пользу нового кредитора может пройти до месяца. Такое может произойти, например, если закладная по исходному кредиту вошла в состав бумаг, обеспечивающих межбанковский кредит. В этом случае на период перерегистрации закладной ставка по новой ссуде будет выше.

Сбербанк и Газпромбанк увеличат ставку на 1% годовых до регистрации ипотеки в пользу нового кредитора. Юникредитбанк и банк «Россия» — на 2% с даты выдачи кредита до момента регистрации залога объекта недвижимости в пользу банка и выдачу закладной.

Елена Пашутинская

Сезонные попытки

— аренда —

Арендный рынок слегка оживился в апреле, что стало продолжением тенденции, характерной для нынешнего года. Зато сезонная аренда в самом разгаре. Но если в городе можно сэкономить, то за городом цены на краткосрочный наем выше обычных.

Всерьез и надолго

На рынке аренды квартир в Москве с начала года наблюдается некоторое оживление. «Средние ставки пусть и медленно, но растут на протяжении последних четырех месяцев. Средняя ставка аренды однокомнатной квартиры за четыре месяца 2017 года выросла с 31,5 тыс. до 32,5 тыс. руб., двухкомнатной — с 43,3 тыс. до 44,8 тыс. руб.», — говорит Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.

«На городском рынке элитной аренды в апреле спрос достиг максимума для весенне-зимнего периода, — подтверждает управляющий партнер компании Point Estate Павел Трейвас. — В этом году количество обращений, поступивших в нашу компанию, можно сравнить с докризисной активностью арендаторов. Однако с тех пор несколько изменился портрет арендатора. Если до кризиса среди них было много экспатов, сотрудников нефтяных, финансовых и автомобильных компаний, а также сферы услуг, то сегодня запросы в основном приходят от наших соотечественников, работающих в ИТ-сфере, ресторанном бизнесе и госсекторе. Однако некоторые западные компании постепенно начали возвращать сотрудников на российский рынок — например, мы возобновили контракт с компанией Renault».

А на низкобюджетном рынке появился новый тренд: массовая альтернативная аренда. Более четверти участников московского рынка аренды являются одновременно и наймодателями, и нанимателями, отмечают специалисты компании «Инком-Недвижимость».

Самый распространенный вариант — переезд из большей площади

в меньшую или из центра на окраину ради дополнительного дохода. Например, сдают однокомнатную квартиру на Якиманке за 50 тыс. руб. и снимают такую же по площади, но рядом с Кольцевой автодорогой за 20 тыс. руб. Такие сделки были и раньше, только в меньшем количестве.

А теперь все чаще встречается обратный вариант: сдача в аренду маленькой квартиры и съем большой. И это тоже не от хорошей жизни, а совсем наоборот. Представьте себе: семья живет в однушке, появляются дети — надо расширяться. Но ипотека в условиях финансовой нестабильности — мероприятие рискованное. И семья выбирает арендный вариант.

Например, в районе метро «Юго-Западная» средняя ставка однокомнатной квартиры — 31 тыс. руб., а аналогичная по классу трешка здесь же обойдется в 48 тыс. руб.: найдя увеличение жилой площади за 17 тыс. руб. в месяц. Выплаты по ипотеке были бы в три раза больше — это в лучшем случае. К тому же при необходимости можно просто вернуться в собственную квартиру.

На летние месяцы

Последние месяцы весны — разгар рынка сезонной аренды, как городской, так и летней. На лето сдаются, как правило, квартиры самого низкого бюджета, хозяева которых уезжают на дачу и пользуются случаем немного заработать. Именно немного, поскольку на короткий срок городские квартиры сдаются со скидкой. А вот в элитном сегменте краткосрочная аренда встречается редко.

Зато за городом есть предложения во всех сегментах, в том числе в премиальном. «При этом спрос на качественные объекты превышает предложения и скидок на такие варианты арендодатели не предоставляют. За некоторым исключением — например, можно получить скидку не более 10–15% на дом с устаревшим ремонтом или не в самой лучшей локации, — говорит генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Надежда Хазова. — Основной спрос в сегменте дорогой недвижимости

лежит в ценовом диапазоне 150–300 тыс. руб. в месяц. При этом дома дороже 300 тыс. руб. в месяц в краткосрочную сезонную аренду предлагаются крайне редко. Поскольку на летний период дома снимают в основном семьи с детьми, с домашними животными, то собственники дорогих объектов, опасаясь значительного износа помещения, предпочитают на короткий срок дома не сдавать». Правда, некоторые находчивые арендаторы заключают договоры на длительный срок, чтобы расторгнуть их, прожив за городом до сентября.

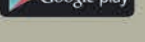
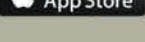
Самая краткосрочная аренда — посуточная — сейчас тоже находится на пике спроса. «Если для предыдущих годов были характерны ярко выраженные весеннее и осеннее повышения спроса на краткосрочную аренду, то сейчас рост спроса наблюдается в период с мая по август, а также в январе, — говорит Карине Шмарева, генеральный директор Intermark Hospitality. — Отчасти это связано с некоторой диверсификацией сегмента: в России развивается внутренний туризм, стало больше приезжать россияне, которые делают бронирования через интернет-системы, например booking.com. Похожую картину мы наблюдаем и в корпоративном секторе: май и июнь показывают большее количество бронирований, чем традиционные март и апрель».

На некоторых ресурсах появились предложения от компаний-посредников о сдаче в аренду квартир на период чемпионата мира по футболу в 2018 году. Впрочем, участники рынка считают, что подобные фычерные сделки вряд ли возможны. «Сделки по аренде жилья на короткий срок заключаются не больше чем за месяц-полтора до въезда клиента в квартиру. Гости ЧМ-2018, скорее всего, будут бронировать жилье не менее чем за полгода. Но вряд ли кто-то из собственников согласится на такие условия: если за этот период им представится случай заключить контракт на год, они, конечно, им воспользуются, поскольку это будет более выгодное предложение для них», — комментирует Павел Трейвас.

Дарья Фоменко

Коммерсантъ в кармане







Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Огонёк», «Автопилот» и Weekend

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

Оформляйте подписку на журнал «Огонёк»

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Выросшие без подряда

— сектор рынка —

Их проложили, но так и не заасфальтировали, лишь отсыпали гравий. Получились они довольно узкими (две машины не разъедутся), тротуары отсутствуют, вместо них по обе стороны дорог сточные канавы ливневой канализации. Жители наглухо отгородились от соседей сплошными заборами (преимущественно металлическими, из профнастила). Имеющиеся на территории общественные детские площадки почти не используются, да и на велосипедах по поселку редко кто проезжает: не то дорожное покрытие. Все это еще усиливает ощущение разностичности застройки, характерной для всех поселков без подряда.

Зато есть центральный водопровод и газ. Единственная проблема, которую каждому владельцу пришлось решать в индивидуальном порядке, — это канализация. Но это



совсем не сложно и не очень затратно, особенно учитывая общие расходы на возведение домов. А они в «Загорье» выросли большие-пребольшие — в среднем 200 кв. м, хотя еще семь лет назад такой масштабности, казалось, ничто не предвещало: в имевшихся на тот момент коттеджах было в лучшем случае по 120–130 кв. м, а то и меньше. Этот факт интересен, поскольку на рынке недвижимости преобладает мнение, что с приходом кризиса покупатели поубавили аппетиты и стали довольствоваться более компактными строениями. Но то ли «Загорье» выбивается из общей картины, то ли эксперты не вполне правы, а реальность такова, что на размерах домов здесь сэкономить не стали.

Цены же здесь почти не выросли: они, по сути, остались на уровне 2010 года (тогда с учетом затрат на подведение коммуникаций они начинались с 1,55 млн руб.). Сейчас такие же суммы указываются и как кадастровая стоимость земли, и как расценки на участки, выставленные на продажу. Например, за участок 13,6 сотки со всеми оплаченными коммуникациями просят 1,7 млн руб., что с учетом выплаченных за эти годы налогов, а также платы за охрану, вывоз мусора и содержание дорог (1,3 тыс. в месяц) сводит маржу к нулю. Зато и убытков не было. Заработать на готовых домах тоже не получается: цены тех, что продаются, сопоставимы с затратами на строительство и даже ниже. За самый дешевый дом просят 3,4 млн руб. Но справедливости ради нужно сказать, что расставаться со своей недвижимостью владельцы не спешат: на продажу здесь выставлено совсем немного коттеджей. Очевидно, что участки покупались не как инвестиция, а как место для жизни, и оно обитателей до сих пор устраивает.

Заборный индикатор

Поселок «Серебряная подкова» — самый ближний в Москве из тестируемой четверки. Он находится в 15 км от МКАД и располагается между Подольском и Домодедово в излучине реки Пахры. В наш прошлый визит работа здесь кипела — правда, работал сам застройщик: прокладывал газовые сети, делал водозаборный узел, строил собственную очистную станцию для канализации, прятал под землю электрические провода, размечал будущие дороги. А вот дома не строились. Но не потому, что отсутствовали покупатели. Такова была просьба застройщика: подождать, пока не будет завершена инженерия всего поселка. А когда эти работы были выполнены, с поселком произошла неприятная история. Против застройщика было возбуждено уголовное дело, и хотя оно никак не было связано со строительством «Серебряной подковы», на землю под поселком, в том числе уже проданную, был наложен арест, что поставило под удар его дальнейшее развитие. К счастью для поселка и его обитателей, все закончилось хорошо: актив

из-под ареста вывели, покупателей в правах собственности не ущемили, и сейчас объект выглядит именно так, как он и задумывался.

А задумывался он с широкими улицами, названия которых позаимствовали из песни «Пройду по Абрикосовой, сверну на Виноградную...». Вдоль дорог — широкие тротуары, отделенные от проезжей части газонами. Все улицы хорошо освещаются, но висящих проводов нет: они под землей. Есть несколько больших детских и спортивных площадок, а также прогулочная пристань у реки. Всеми этими объектами активно пользуются, большинство заборов здесь не глухие, много деревянных, есть с красивыми коваными решетками. И вот что интересно, идея сделать заборы именно такими не навязывалась застройщиком: к такому решению каждый собственник приходил сам. В результате, несмотря на то что и заборы, и дома (кстати, еще более габаритные, чем в «Загорье») здесь очень разные, поселок выглядит гармонично и не напоминает «шанхай», которым обычно запугивают всех, кто интересуется проектами без обязательного подряда на строительство.

Это единственный из четверки тестируемых поселков, где цены за семь лет выросли. Если в 2010 году участок площадью 9 соток (это минимальный размер из имеющихся) с учетом оплаты всех коммуникаций можно было приобрести за 3 млн руб., то сейчас на вторичном рынке минимальная цена такого же предложения — 5 млн руб. Даже с учетом довольно высоких ежемесячных затрат на содержание инфраструктуры (около 6 тыс. руб.) и возможного торга продавец останется в плюсе. Впрочем, в продаже участков немного — шесть-семь штук. Чуть больше вариантов готовых или почти готовых домов. Например, цельномонолитный двухэтажный коттедж площадью 330 кв. м, который продается со всей обстановкой, включая большой «умный» аквариум, способный самостоятельно следить за качеством воды и давать рыбам корм. Помимо дома на участке (10 соток, сделан ландшафтный дизайн и высажены фруктовые деревья) есть отдельно стоящий двухэтажный гараж с гостевой комнатой наверху. Цена предложения — 18,5 млн руб. что, по расчетам продавца, примерно соответствует вложениям в дом. Примерно такая же ситуация и с другими предложениями, так что на продаже именно коттеджей заработать будет сложно. Зато часть затрат можно окупить с помощью аренды: поскольку поселок находится совсем недалеко от Москвы, у арендаторов он пользуется круглогодичным спросом. Сейчас в наличии два дома (250–300 кв. м), сдаваемых в аренду, ставка — 100–130 тыс. руб./мес.

Критерий успешности

Из двух оставшихся поселков в худшем положении оказался «Земляничный» (65 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, у деревни Курнико-

во Чеховского района). Он единственный, где в первичных продажах еще осталось несколько участков. Продаются они по 72–85 тыс. руб./сотка, при том что в 2010 году цены здесь начинались с 81 тыс. руб./сотка, а за некоторые особо удачные участки достигали 156 тыс. руб./сотка. То есть земля явно подешевела. Подешевело и присоединение к электрическим сетям (это единственная из общих инженерных коммуникаций в поселке), причем аж вдвое — с 250 тыс. до 125 тыс. руб. с участка. Прежними остались лишь ежемесячные платежи за охрану и расчистку дорог зимой — по 1,3 тыс. руб. с участка.

В «Земляничном» есть пара десятков предложений о продаже «вторички», часть — с уже оплаченным электричеством. Причем есть более габаритные, чем сейчас имеются у застройщика (у него предел — 17 соток), а цена на 11–15% ниже, чем на «первичку». То есть они явно выставлены с убытком для собственников, но тем не менее их пытаются продать. Помимо этого здесь можно приобрести несколько домов, в основном каркасных или из пеноблоков, площадью 120–200 кв. м в ценовом диапазоне 3,7–7,6 млн руб. Большинство из них сразу строились на продажу, но покупать их не очень спешат: некоторые объекты присутствуют в базах недвижимости уже больше двух лет.

И, наконец, «Петровский Парк-2», расположенный в 35 км от МКАД по Новорижскому шоссе у села Петровское, оказался единственным поселком, где ценовую динамику выявить не удалось: в нем не выставлено на продажу ни одного объекта. Поселок уже полностью застроен, есть лишь единственный участок, на котором строений пока нет, но он не продается. Зато много чего имеется в «Новорижском» — гигантском поселке на 800 участков, что по другую сторону шоссе. Восемь лет назад, когда он только-только вышел на рынок, «Петровский парк-2» от него серьезно пострадал: в отношении для Новой Риги крупную и относительно дешевую новинку без подряда перебежало так много покупателей, что поселкам-конкурентам пришлось существенно снизить цены. В «Петровском парке-2», скажем, дисконттировать пришлось на 12%. «Этот проект обрушил весь рынок ближних земель, а в радиусе 20 км и вовсе его убил», вспоминает руководитель отдела исследований Vesco Consulting Татьяна Алексеева. — Поселки, где продавались готовые дома, не выдержали конкуренции с демпинговыми предложениями «Новорижского», и в итоге многие превратились в «шанхай». Теперь практически любой, кто хотел приобрести к элитарной публике, мог позволить себе купить участок без подряда и построить дом. Неудивительно, что за первый год была реализована чуть не половина участков, более того, в отдел продаж выстраивались очереди на оформление земли, видано ли?! Эксклюзивным был не только масштаб продукта, его низкая цена, но и стратегия продаж: во-

первых, Villagio Estate были первыми, кто платил повышенную комиссию риэлторам; во-вторых, они продавали продукт на нулевой стадии готовности за счет уже готового продукта — сначала клиентов везли в «Гринфилд» или «Риверсайд»».

первых, Villagio Estate были первыми, кто платил повышенную комиссию риэлторам; во-вторых, они продавали продукт на нулевой стадии готовности за счет уже готового продукта — сначала клиентов везли в «Гринфилд» или «Риверсайд»».

первых, Villagio Estate были первыми, кто платил повышенную комиссию риэлторам; во-вторых, они продавали продукт на нулевой стадии готовности за счет уже готового продукта — сначала клиентов везли в «Гринфилд» или «Риверсайд»».

«„Новорижский“ планировался как бизнес-класс, однако в связи с кризисом начал распродаваться как эконом-комфорт — участки без подряда, — рассказывает директор департамента жилой недвижимости агентства Penny Lane Realty Сергей Колосницын. — Стартовая цена участка без подряда была примерно 3 млн руб., а за год стоимость земли увеличилась на 20%. В 2011 году последняя сотня участков предлагалась за 4,9 млн руб., а годом спустя средняя цена составляла 6,8 млн руб. Сегодня на вторичном рынке предложение ограничено, цены, в том числе от застройщика, — от 7,5 млн до 29 млн руб.». Однако далеко не все столь радужно, как кажется на первый взгляд. По словам риэлторов, в поселке-гиганте до сих пор застроено не больше 20% участков, возведены не все въездные группы и не по всей территории проложены внутренние дороги с финишным покрытием. Здесь возникли те самые проблемы, которых больше всего опасаются в любом поселке без подряда: стройка превратилась в вечную. А это в какой-то момент резко снижает динамику продаж и делает рентабельность вложений частных инвесторов непредсказуемой.

Без подряда поневоле

Первые поселки без подряда оказались довольно успешными и даже

В поселке «Загорье» цены не изменились с 2010 года

если не принесли покупателям желаемой доходности, то и не опустошили их карман.

Однако ждет ли такой же успех новые поселки, вышедшие на рынок в последние пару лет, предсказать трудно: слишком много их появилось. Хотя для покупателей именно этот сегмент стал самым приоритетным.

«Несмотря на то что общее число сделок с загородной недвижимостью в прошлом году было на 23% ниже, чем даже в 2015-м, впервые за много лет участки без подряда стали лидерами спроса, — говорит управляющий партнер компании „МИЭЛЬ—Загородная недвижимость“ Владимир Яхонтов. — Доля этого сегмента за 2016 год выросла до 48% с 27% в 2015 году. Это во многом объясняется ограниченностью денежных средств у покупателей — они выбирают приобретение участка без подряда, чтобы, когда появится возможность, самим построить собственный загородный дом».

Другое дело — достаточно ли этого спроса, чтобы цены начали расти привлекательными для инвесторов темпами. Скорее всего — нет.

Наталья Павлова-Каткова



ФРАНЦИЯ, ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

Великолепный жилой комплекс
Готовые квартиры и пентхаусы

- 2 бассейна • Круглосуточный консьерж-сервис и охрана • Теннисные корты
- СПА-комплекс • Прекрасный двор с ландшафтным дизайном
- Подземный паркинг



+7 (495) 252 0099
WWW.PARCDUCAP.RU



дом проекты

В лазурном окружении

Недвижимость на Лазурном берегу представлена сегодня в основном вторичными предложениями. Если новостройка выводится на рынок, она тут же становится событием (получить разрешение на строительство и землю непросто, а сам проект должен быть действительно уникальным). Качественные современные комплексы со всей необходимой для комфортного проживания инфраструктурой в хорошей локации становятся не просто жильем, но и удачной инвестицией. Один из таких проектов — Parc du Cap, комплекс премиальных апартаментов на живописном мысе Кап д'Антиб.



—зарубежье—

Прошлое и настоящее

«В одном приятном уголке Французской Ривьеры, на полпути от Марселя к итальянской границе, красуется большой розовый отель... Лет десять назад жизнь здесь почти замирала с апреля, когда постоянная английская клиентура отключивалась на север. Теперь тут теснится много современных построек, но к началу нашего рассказа лишь с десяток стареньких вилл вянущими кувшинками белели в кущах сосен, что тянутся на пять миль, до самого Канна» — почти столетие назад таким непривлекательным описанием окружающего ландшафта начал свой знаменитый роман «Ночь нежна» Ф. С. Фицджеральд.

Сегодняшний Прованс, включающий Лазурный берег, занимает третье место по богатству среди 27 регионов Франции, а также первое по ценам на дома и второе — на квартиры (после Парижа). Локация представляет собой туристический рынок мирового значения: примерно 17% местной недвижимости — это дома для временного проживания (11% от общего объема национального рынка).

Потому появление тут любой новой жилой постройки — событие исключительное: места для строительства почти нет, особенно в непосредственной близости от береговой линии. Первичный рынок премиальной недвижимости представлен сегодня лишь несколькими проектами жилых комплексов с апартаментами или вилами. Это уже построенные или достраиваемые комплексы Parc du Cap на Кап д'Антиб,

Domaine de Californie в Канне или Tour Odeon в Монако (хотя это другое государство, его рынок недвижимости фактически является частью Лазурного берега).

Есть и несколько новых проектов, которые начинают строиться и будут готовы в 2019 году, например Domaine de Gairaut, расположенный на холмах в Ницце. «В основном это жилые комплексы с апартаментами. В некоторых проектах представлены дома или таунхаусы. Цены на квартиры в таких проектах варьируются примерно от €537 750 (например на квартиру с одной спальней площадью 44 кв. м в Parc du Cap) до €3 млн, на таунхаусы доходят до €7,5 млн. В Монако в Tour Odeon порядок цен уже совсем другой: здесь стоимость квартир начинается примерно от €21 млн», — рассказывает Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости Savills в России.

Помимо точечной застройки существуют и альтернативные варианты. Эксперт компании Tranio Юлия Кожевникова напоминает о возможности реновации: купить старое здание, отремонтировать, продать дороже. «Иногда девелоперы покупают дома на больших участ-

ках, разбирают здания на квартиры и продают по отдельности. Существуют строгие законы, касающиеся строительства и перепланировки. Например, площадь дома должна быть пропорциональна участку», — отмечает она.

Апартаменты с видом на море

Parc du Cap представляет собой тот редкий и счастливый случай, когда исключительная прибрежная локация сочетается с высококлассным архитектурным решением и безопасностью размещения. Это современный проект из 88 апартаментов: от односпальных до пентхаусов с четырьмя спальнями.

Стоимость апартаментов с одной спальней начинается от €537 750, цена пентхаусов — от €4,5 млн. Предложение выше среднего для данного места (см. таблицу 1), но оно того стоит.

Все представленные в комплексе апартаменты продаются не только с полной отделкой, но и с встроенной мебелью и техникой — noblesse oblige для данного сегмента. А вот садики с собственным бассейном в некоторых лотах приятный и исключительный комплимент для покупателя в этом комплексе. Пентхаусы с личным бассейном и панорамным видом на море и горы также порадуют владельцев.

Parc du Cap располагается всего в 300 м от моря на полностью закрытой территории с круглосуточной консьерж-службой и охраной, что представляет собой приятное отличие от французского трудового законодательства с 35-часовой рабочей неделей, нарушенное во имя спокойствия и безопасности жильцов. Будущие покупатели особенно оценят это преимущество в высокий сезон, когда сюда стекается молодежь и повсюду кипит ночная жизнь.

В пользу выбора этого предложения говорят и удобство местоположения (между Ниццей и Канном), и развитая инфраструктура: сюда одинаково легко добраться и по воздуху, и по железной дороге, и по воде (в Антибе расположен Port Vauban — крупнейшая в Европе стоянка яхт). Очевидным достоинством проживания в Parc du Cap является возможность присутствовать на всех ежегодных мероприятиях, проходящих на Лазурном берегу, преимущественно в соседнем Канне. Хорошо, впрочем, и то, что в любой момент можно отдохнуть от светской суеты в тишине и безмятежности своего дома. Спа- и фитнес-инфраструктура комплекса этому прекрасно способствуют: комнаты для массажа, сауны и тренажерный зал — по

сути, это отдельная инфраструктура, но без отельного трафика.

Точный расчет

Сколько стоит проживание в таком месте? При покупке собственности за рубежом российским покупателям важно помнить, что ежемесячное содержание премиальной недвижимости недешево. А с некоторыми видами жилья придется еще и платить налог на роскошь. Содержание апартаментов с одной спальней в Parc du Cap обойдется примерно в €330 ежемесячно, стоимость же обслуживания пентхауса в комплексе может составлять до €2 тыс. Расходы на содержание жилья на Лазурном берегу могут составлять от €4 до €8 за 1 кв. м в месяц в зависимости от набора инфраструктуры.

Кроме того, разовая налоговая нагрузка при покупке новостройки на первичном рынке составит около 2% от стоимости объекта (нотариус, налог на покупку, юридическая помощь). Таким образом, налоговое бремя при покупке квартиры с одной спальней составит примерно €10 750, а за пентхаус может доходить до €140 000. При этом стоит заметить, что при покупке недвижимости на вторичном рынке затраты будут существенно выше и составят 7%.

Не стоит забывать и о том, что за недвижимость стоимостью выше €1,3 млн взимается прогрессивный налог на роскошь (таблица 2).

Эксперты Savills уточняют, что налогооблагаемой базой является стоимость приобретенной недвижимости за вычетом банковского долга, то есть собственный капитал, внесенный покупателем в момент приобретения объекта.

Несмотря на это, квартиры в Parc du Cap являются удачным приобретением в этом регионе: «Это формат уникальный для юга Франции. Он сочетает в себе премиальную инфраструктуру, квартиры с высококачественной отделкой и пешую доступность до моря, а также сложившуюся инфраструктуру Антиба», — резюмирует Юлия Овчинникова.

При почти полном отсутствии предложений среди новостроек в этом регионе, Parc du Cap представляет достойную конкуренцию рынку вторичной недвижимости Лазурного берега.

«Вторичка» или «первичка»?

Традиционным предметом торга на Лазурном берегу остается жилье, построенное преимущественно в 60–80-х годах прошлого века. Вторичный рынок здесь весьма гибкий и более адаптирован к мировой ситуации, чем еще несколько лет назад. Среди предложений Tranio можно найти небольшую студию (28 кв. м) почти в центре Канна стоимостью €125 тыс. И все же это скорее исключение, чем правило.

Средний ценовой сегмент варьируется от €600 тыс. до €7 млн. Нижняя граница — это стоимость квартир с двумя-тремя спальнями в районах Ницца, Босолей, Рокбрюн-Кап-Мартен или даже домов с тремя-четырьмя спальнями, но вдали от моря. А в верхней части этого сегмента можно позволить себе квартиру в Монако, виллу площадью 200–400 кв. м с тремя-четырьмя спальнями на суперпремиум-рынках в Сен-Жан-Кап-Ферра, Кап д'Антиб, Сен-Тропе. Самый же дорогой объект продается сегодня в Канне за

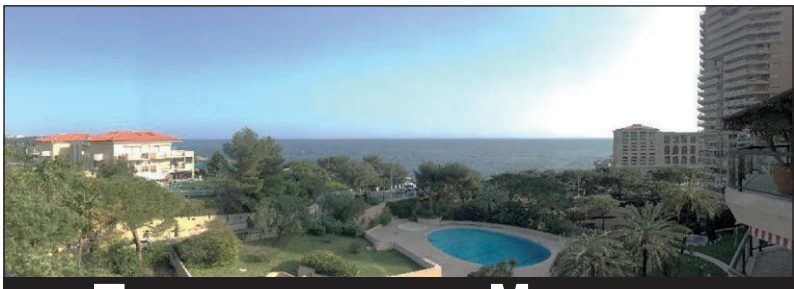
€55 млн — роскошный дом XIX века площадью 1,2 тыс. кв. м с прилегающей территорией в 8,5 га.

«Нередко люди покупают виллы площадью 250–300 кв. м примерно за €3 млн, вкладывают в их реконструкцию €1–1,5 млн и получают хороший объект для последующей перепродажи с доходностью 20–30%», — рассказывает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.

Ограниченный выбор предложений на первичном рынке недвижимости на Лазурном побережье — следствие не только дефицита свободных мест и высокой стоимости земли, но и французского законодательства. Разрешение на строительство (с ограничениями на этажность, площадь застройки, нормами по эксплуатации) здесь выдают всего на три года и, если девелопер не собрал денег и не начал стройку, отзывают. Поэтому первичные предложения на Лазурном берегу сегодня делятся на два типа. «Первый — инвестиционные проекты по покупке земли и строительству частных вилл, которые чаще всего продаются через пять-десять лет с доходностью до 20–30%. Второй — комплексы с небольшим количеством апартаментов и высококлассным обслуживанием», — продолжает госпожа Румянцева. Именно к таким и относится Parc du Cap.

Кому-то из покупателей недвижимости на Лазурном берегу милее «старая Франция», и они делают выбор в пользу классической виллы. Однако все чаще покупатели предпочитают понятную им инвестиционную сделку — дом не только с красивой ухоженной территорией, но и современной архитектурой, круглосуточной охраной и повышенной комфортностью. Ведь такое приобретение через 10–15 лет не только не потребует вложений в перестройку, но и принесет гарантированный доход в этой суперпопулярной точке мира, так изменившейся со времен Фицджеральда.

Дина Назарова



Продается в Монако

Большая 2-комнатная квартира в тихой резиденции с 24-часовым консьержем, бассейном и частным прогулочным парком. Панорамный вид на море, полностью оборудованная кухня, гостиная, объединенная со столовой, 3 ванные комнаты, дополнительный туалет для гостей, подвал, 2 парковочных места, имеется также парковка для гостей.

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ: 142 м²
ЦЕНА: 436,300,000 РУБЛЕЙ (6,600,000 EURO)

ROYAL RIVIERA IMMOBILIER
secretariat@royal-immobilier.com www.royal-immobilier.com

ТЕЛЕФОН: +377 97 70 62 00 МОБИЛЬНЫЙ: +33 6 70 31 68 78

Город	Квартиры	Дома	Элитная недвижимость
Ницца	2900–5700	3400–6700	Около 6000
Канн	4000–7900	3800–7500	Около 10 000
Сен-Тропе	4800–16 300	8200–27 600	Около 30 000
Антиб	3300–6600	4400–8700	Около 30 000

Источник: Tranio.com.



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС Parc du Cap

СРЕДИЗЕМНОЕ МОРЕ

домпроекты

С чувством собственного достоинства

В Москве увеличивается количество новостроек бизнес-класса: этот сегмент уже занимает больше 50% общего объема, а на продажу выставлено 1,5 млн кв. м. Иными словами, бизнес-класс становится фактически жильем массового сегмента. Чтобы выделиться на этом фоне, новый проект должен обладать несомненными достоинствами, привлекающими покупателя.

— Москва —

На все четыре стороны

Жилой комплекс «Достояние» строится в Кунцево в непосредственной близости от метро «Молодежная», на Ярцевской улице и рядом с Рублевским шоссе. И прежде чем описывать сам комплекс, стоит сказать о транспортной доступности именно этой точки на карте столицы.

Как правило, говоря о транспортной доступности, мы имеем в виду время в пути до условного центра или, например, до Кремля. (Интересно, сколько процентов москвичей ездят в Кремль каждое утро, а не на экскурсии и концерты?) С этим у «Достояния» все неплохо: пять минут езды по Рублевке — и вы на Кутузовском проспекте, откуда 7 км до Кремля (если он все-таки зачем-то нужен) и вдвое меньше — до делового центра «Москва-Сити» (который как раз нужен очень многим, причем постоянно).

Но ведь люди ездят не только в центр и обратно, а иногда и, так сказать, вбок. И в этом смысле местоположение «Достояния» уникально. Рублевское шоссе — часть так называемой Южной рокады, по которой, куда не сворачивая, можно доехать до Варшавского шоссе. И кратчайшим путем попасть в такие «места силы», как МГУ или штаб-квартира «Газпрома», не говоря уж о многочисленных торгово-развлекательных комплексах на юге столицы.

А продолжение Ярцевской улицы — Нижние Мневники, начало Северо-Западной хорды, по которой можно домчатся до Сокола, Дмитровского шоссе, а после завершения строительства трассы — до Ботанического сада и проспекта Мира. Кстати, большая часть хорды бесцветофорная.

Таким образом, «Достояние» находится в средоточии трех лучей, ведущих в центр, на север и на юг Москвы. Впрочем, есть и четвертый луч — само Рублевское шоссе, по которому за четверть часа можно доехать до самых престижных коттеджных поселков Подмосковья.

Ну и, наконец, станция метро прямо под боком делает доступной любую точку на карте города. Да-да, не надо думать, что обитатели домов бизнес-класса передвигаются исключительно на автомобилях. В первых, политика городских властей призывает пересаживаться на общественный транспорт. Во-вторых, есть школьники и студенты, которым еще не исполнилось 18, и они пока не могут сесть за руль. В конце концов, наличие метро поблизости — плюс при найме домашнего персонала.

Новый монументализм

Жилой комплекс «Достояние» — это три 22-этажных корпуса, расположенных довольно необычно: один из них — по левую сторону Ярцевской улицы, два других — по правую. Каждая из этих частей имеет собственную огороженную и охраняемую территорию, и функционально они друг с другом не связаны. Но выполнены в единой архитектурной стилистике, которую можно назвать «новым монументализмом».

Архитекторы под руководством Павла Андреева воплотили проект в



духе сталинского ампира. Благородный светло-бежевый цвет, мощные фасады, отделанные натуральным камнем, строгие формы, смягченные игривыми башенками, — все это отсылает нас к середине прошлого века, когда цинизм политической системы не помешал совершать фундаментальные открытия и создава-

лись великие книги, фильмы и картины. Идеологическая подоплека «Достояния» вполне очевидна: просторные входные группы будут украшены символикой в стиле соц-арта и портретами знаменитых ученых, деятелей культуры и искусства той поры. Об этом же говорит и символ жилого комплекса: звезда с вписанным

в нее силуэтом трех башен, напоминающим книжную обложку.

Каждый из корпусов имеет собственное имя: «Наука», «Культура» и «Искусство». Слова, конечно, красивые и правильные, но в качестве названий не совсем функциональные. «Жизнь в «Искусстве»» — это все же о другом... Но застройщик планирует обыграть имена башен в стилистике входных групп: жителей и их гостей будут встречать портреты Михаила Ломоносова, Дмитрия Менделеева, Льва Ландау...

Впрочем, название — дело не первостепенной важности, а вот то, что три эти башни станут новой архитектурной доминантой всего микрорайона, вполне очевидно.

Внутреннее содержание

Мы неслучайно определили монументализм «Достояния» как «новый». Архитектурные цитаты из прошлой эпохи не отрицают того факта, что внутреннее наполнение здания отвечает новейшим стандартам. Здесь используются бесшумные скоростные лифты, встроенные в пол конвекторы отопления, инновацион-

ные технологии остекления фасада, в том числе панорамного.

Так же тщательно продумана организация пространства — как общественных зон, так и квартир.

Просторные входные группы с лепниной и высоченными четырехметровыми потолками отвечают монументальному стилю всего комплекса. На двух уровнях подземной парковки 446 машино-мест — больше чем по одному на квартиру (всего в комплексе 417 квартир). Кроме того, предусмотрен гостевой паркинг. На охраняемой территории — собственные прогулочные зоны с ландшафтным дизайном. А первые эта-

жи отведены под торговые и сервисные помещения, так что вся необходимая жителям инфраструктура будет располагаться прямо на территории комплекса.

Нарезка площадей также указывает на то, что их обитатели не привыкли ограничивать себя в чем-либо. Застройщик не следует распространенной сейчас моде на мелкие площади. Самая маленькая однушка — 40 кв. м, а большая часть — просторные двух-трехкомнатные квартиры от 80 кв. м. Есть и пентхаусы с террасами и каминами площадью до 255 «квадратов», практически раскупленные на старте продаж. Высокие потолки (3,1–4,1 м) в сочетании с угловым панорамным остеклением делают квартиры объемными и наполненными светом. Внутри никаких несущих стен или колонн, так что возможности свободной планировки безграничны. Прибавьте к этому роскошные виды на расположенные неподалеку Крылатские холмы, Гребной канал и парковые зоны запада Москвы.

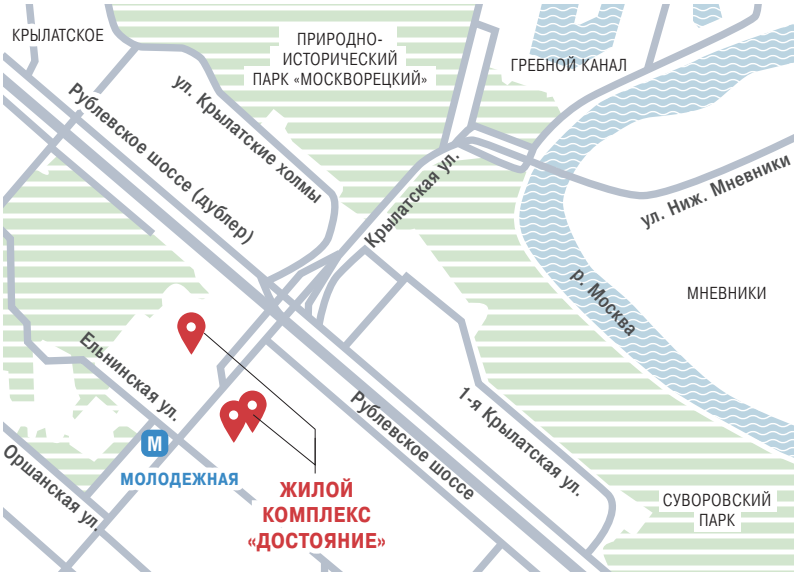
Среда обитания

Район Кунцево — один из самых благополучных в Москве с точки зрения экологии, социальной инфраструктуры и транспортной доступности. Благодаря этому недавно он получил звание самого комфортного района для семейного проживания.

Эти регалии он завоевывал еще в советские годы. Что имеет и отрицательную сторону. Популярность местоположения уже тогда притягивала застройщиков: строили здесь много и разнородно. Так что довольно плотное окружение «Достояния» — настоящий музей советского домостроения, собравший, кажется, все серии панельных домов 1950–1990-х годов. В советские времена не существовало понятия «бизнес-класс», а кирпичные дома строились в основном в самом центре столицы. Впрочем, немногочисленные панельные пятиэтажки готовятся снести, планируется комплексная реконструкция кварталов. Кстати, ЖК «Достояние» строится компанией «Галс-Девелопмент» в рамках городской программы сноса домов еще лужковского периода.

А вот положительная сторона давней популярности района — насыщенная и качественная социальная инфраструктура. Здесь традиционно хорошие детские сады и школы, а также частные учебные заведения и вузы, спортивные объекты, включая велотрек и Гребной канал. Инфраструктура продолжает развиваться — недавно открылся, например, крупнейший в Москве ТРЦ «Кунцево Plaza». Благодаря этому жилой комплекс «Достояние» имеет окружение, вполне достойное своего уровня.

Андрей Александров



life

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

МИТИНСКАЯ

ecopark

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ РЯДОМ С МЕТРО

ДОМА СДАНЫ!

(495) 641 35 35

MITINO.LIFE

*жизнь **экопарк Застройщик АО «ИК «Гринэкс» Проектная декларация на сайте www.mitino.life

