

ДОМ ДЕНЬГИ

Цена котлована

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ

Еще год назад покупка квартиры в новостройке на раннем этапе была очень прибыльным вложением. Сейчас ситуация изменилась — застройщики выставляют максимальные цены уже на стадии котлована. Мы попытались разобраться, насколько привлекательны для частных инвестиций квартиры в строящихся домах разных ценовых категорий.

Плата за риски

Выгода от инвестиций в строящийся дом на стадии котлована происходит оттого, что застройщику необходимо как можно быстрее высвободить вложенные в проект средства. Естественно, квартиру, которой еще нет, продать сложнее. А потому в целях привлечения инвесторов приходится устанавливать заведомо низкие цены. Соответственно, с ростом дома растет и стоимость квартир.

«Для каждой новостройки можно выделить три этапа ценообразования, — объясняет коммерческий директор холдинга „Капитал Групп“ Алексей Белоусов. — Дешевле всего квартиры продаются до тех пор, пока дом не выйдет из земли на 3–5 этажей. После этого происходит первый скачок цен. Второй переломный момент наступает, когда дом готов на 70–80%. Тут уже вступает фактор вторичного ценообразования».

Вложение средств на раннем этапе строительства предполагает для инвестора определенные риски. Во-первых, дом могут по разным причинам так и не построить. Во-вторых, возможны двойные продажи квартир, причем не по злому умыслу, а из-за ошибки в документах. Дорожащий своей репутацией застройщик вернет инвестору его деньги. Но последний вместо запланированной прибыли потеряет часть вложенной суммы из-за инфляции.

«Для того чтобы избежать этих рисков, нужно внимательно изучить все документы застройщика, — советует Александр Зиминский, директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty. — Инвестору должны быть предоставлены распорядительный документ (распоряжение от мэра или правительства Москвы), на основании которого заключен инвестиционный контракт, инвестиционный контракт с городом, разрешение на строительство и документ, подтверждающий, что земельный участок находится в собственности или в аренде у застройщика».

Если застройщик не может предоставить хотя бы один из перечисленных документов, риск увеличивается. В случае, когда документ, подтверждающий право собственности или аренды земельного участка, выпущен после вступления в силу 214-ФЗ, единственная форма договора, которую может использовать застройщик — это договор долевого участия. Использование вместо этого всевозможных обходных путей может обернуться для инвестора потерей денег. Перед принятием решения о покупке квартиры стоит ознакомиться с проектной декларацией. Она обязательно должна быть представлена на сайте компании-застройщика.

«Эконом» без прибыли

В панельном домостроении (если застройщиком выступает известная на рынке компания) риска, что дом не будет построен, практически нет. И само строительство продвигается быстро: от котлована до сдачи объекта госкомиссии проходит обычно меньше года. А значит, застройщики вполне могут позволить себе с самого начала устанавливать максимальные цены.

Но за время строительства дома рыночная стоимость квартир успевает вырасти. Ведь жилье экономкласса сейчас дорожает



Жилье в «Империум-доме» с конца прошлого года стало в среднем на 12% дороже

быстрее всего. Таким образом, купив квартиру в панельном доме, можно получить годовую прибыль в 2–3% сверх уровня инфляции. Хотя такое вложение уже не принесет прежних доходов, жилье этой ценовой категории остается надежным способом сберечь деньги от инфляции.

«Сейчас покупка квартиры в доме экономкласса на ранней стадии строительства имеет смысл, прежде всего, для того, чтобы „застолбить“ квартиру на том этапе, когда есть возможность выбора: этажа, вида из окон, планировки, — считает генеральный директор компании „ПИК-Регион“ Сергей Канаев. — Когда дом готов, выбора, как правило, почти не остается».

Куда более привлекательный для инвестиций объект — жилье бизнес-класса. Дома этой ценовой категории во время строи-

тельства ежегодно вырастают в цене в среднем на 40%. Например, квадратный метр в жилом комплексе «Аэробус» сейчас стоит \$5000. В прошлом году цена за квадрат составляла \$3700, а на момент начала строительства, три года назад, — \$1200.

Дом на улице Маршала Бирюзова, вышедший на рынок год назад, подорожал за это время на 36%. Корпуса первой очереди эконо-парка «Лосинный остров» с июня 2007 года, когда начались продажи, выросли в цене на 41%. При этом следующая очередь того же жилого комплекса, попавшая на рынок только в этом феврале, продается по ценам, лишь незначительно превышающим июньские (см. таблицу).

Если недвижимость бизнес-класса, продающаяся в процессе строительства, растет в цене, то связано это именно с прогрессом

в строительных работах. К примеру, дом «Махаон», находящийся сейчас на стадии котлована, продается по тем же ценам, что и в июле прошлого года. Хотя уже объявлено о скором подорожании.

Большинство застройщиков прогнозируют, что строящееся жилье бизнес-класса будет расти в цене по-прежнему на 30–40% в год. А значит, инвесторы могут рассчитывать на стабильный доход

Законы элиты

Цены на элитную недвижимость растут по другим законам. Здесь можно выделить две разные тенденции. Часть домов класса премиум дорожает очень быстро и без видимой связи с ходом строительства. Например, для клубного дома Smolensky еще котлован копать не начали, а стоимость квадратного метра за полгода подскочила почти в полтора раза (см. таблицу). То же самое произошло с жилым комплексом на Плющихе. Таким образом, средства, инвестированные в такие дома в самом начале строительства, могут сразу же принести немалую прибыль.

Другие объекты элитной недвижимости, и таких большинство, на всем протяжении строительных работ стабильно растут в цене на 2–3% ежемесячно. Резкий скачок цен происходит на заключительном этапе. Хороший пример — жилье в двух небоскребах комплекса «Город столиц». Стадия 70-процентной готовности здесь уже пройдена, но квартиры по-прежнему можно приобрести по \$11–16 тыс. за квадратный метр, в зависимости от этажа и вида из окон. Но после сдачи здания застройщики планируют продать квартиры в башнях никак не меньше, чем по \$35 тыс. за метр.

Дело в том, что наиболее востребованный на рынке элитной недвижимости продукт — это квартира с качественной отделкой. Стоимость таких предложений на 20–30% выше, чем объектов без ремонта.

И потенциальные покупатели готовы платить больше, чтобы получить возможность сразу переехать в купленную квартиру.

«Сегодня мы рекомендуем клиентам не просто выставлять на продажу квартиры после завершения строительства дома, но и делать в них ремонт, — рассказывает Александр Зиминский. — Безусловно, качественная отделка элитной квартиры потребует немало времени и средств. Однако эти инвестиции, безусловно, оправданы. Вложение в отделку \$2–3 тыс. за квадратный метр могут добавить до \$8–9 тыс. к итоговой стоимости объекта».

Из-за этой особенности рынка элитной недвижимости инвестиции приходится делать на значительно больший срок. Если для того чтобы получить отдачу от вложения в новостройку бизнес-класса достаточно одного года, в случае с жильем класса премиум для этого потребуются несколько лет. Естественно, надо располагать и большим стартовым капиталом. Зато и прибыль в элитном сегменте несоизмеримо выше.

С другой стороны, последнее время намечалась неприятная для частных инвесторов тенденция. Раньше продавцы «придерживали» до последнего момента только эксклюзивные предложения и, прежде всего, пентхаусы. Теперь ряд застройщиков вообще отказываются от продажи элитных квартир по инвестиционно-привлекательным ценам. Учитывая колоссальную разницу в стоимости готовой элитной квартиры и той же квартиры на стадии котлована, становится выгоднее привлечь в процессе строительства заемные средства банков, а потом уже продать жилье по максимальной цене. Если эта тенденция будет и дальше набирать обороты, с инвестициями в элитное жилье произойдет то же самое, что уже произошло с инвестициями в жилье экономкласса».

Никита Аронов

Рост цен на строящиеся жилые объекты

Название, адрес	Начало продаж	Первоначальная цена (\$/1 кв. м)	Состояние в настоящий момент	Цена в настоящий момент
Элитные дома				
Жилой квартал на Плющихе, ул. Погодинская, 4	Август 2007 года	14500 (средняя)	Начальный этап работ	20660 (средняя)
Клубный дом Smolensky, 1-й Смоленский пер., 19–21	Сентябрь 2007 года	17400 (средняя)	Начальный этап работ	25670 (средняя)
«Арт-Хаус», Тесинский пер., 2	Сентябрь 2007 года	15000–50000	Раскопка котлована	19000–50000
«Аквамарин», Озерковская наб., 26	Май 2007 года	7500–17000	Возведен монолитно-кирпичный	8500–25000 каркас, вставляются окна
«Остожена Парк Палас», Коробейников пер., 1/2, стр. 7–14, 16	Декабрь 2006 года	6500–9500	Построен один корпус, остальные	17000–40000 на стадии нулевого цикла
«Империум-дом», Якиманский пер., вл. 6	Конец 2007 года	25000 (средняя)	Начальный этап работ	28000 (средняя)
Дома бизнес-класса				
Ул. Маршала Бирюзова, 41	Февраль 2007 года	4750 (средняя)	Монолитные работы на уровне 7-го этажа	6466 (средняя)
«Экопарк „Лосинный Остров“», Погодный пр-д, вл. 1	Июнь 2007 года	3190 (средняя)	Монолитные работы на уровне 7–8-го этажа	4500 (средняя) — 1-я очередь, 3460 (средняя) — новые корпуса
«Махаон», 2-й Щемилевский пер., стр. 5А	Июль 2007 года	8000–12000	Раскопка котлована	8000–12000



Квадратный метр в клубном доме Smolensky за полгода стал в среднем на \$8270 дороже

Уголок Лондона в сердце Подмосквья

25 км по Калужскому шоссе

- торговый центр "Bond Street": супермаркет "Перекресток", аптека, отделение банка, химчистка, медицинский кабинет, итальянский ресторан "Pronto" и азиатский ресторан "ТайЧай"
- фитнес-центр: бассейн (25 метров на 6 дорожек), солярий, SPA-центр, сауны, купель, зал аэробики, зал восточных единоборств, тренажеры; спортивные площадки: волейбольная, баскетбольная, теннисная
- детский сад "Eaton" (на 125 мест), детские площадки
- ручная автомобильная мойка
- родник "Blue Water" с прудом
- гостиница для персонала

58-55-999
www.hydepark25.ru

STROY DEVELOPMENT
PLAST

Hydepark
английский посёлок

Реклама

ПРОДАЖА КВАРТИР

1 км от МКАД, МО, Одинцовский р-н, пос. «Заречье», Кунцево-2

УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ от инвестиционной компании «БЭСТ Консалтинг»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС класса DeLuxe
СКОЛКОВСИТИ

- Развитая инфраструктура
- Спортивно-рекреационный комплекс с ресторанами, магазинами и фитнес-центром
- Парковая зона с ландшафтным дизайном
- Квартиры от 125 до 246 кв. м
- Подземный паркинг

BEST CONSULTING

727 27 88
www.bestcon.ru

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Как строится будущее?

За 15 лет успешной работы на российском рынке КНАУФ показал, что для него выше всего комфортный дом и традиционные семейные ценности. Поэтому, наряду с увеличением объемов производства качественных строительных материалов, КНАУФ обращает внимание и на другие важные аспекты создания домашнего уюта.

Так, КНАУФ оказывает финансовую поддержку семьям Челябинской области, взявшим на воспитание приемных детей.

15 лет успешной работы в России — лучшее подтверждение лидерства КНАУФ.

КНАУФ
Немецкий стандарт.