

# ДОМ



Цены на городскую недвижимость пока не растут, но дефицит уже ощущается **22** Новые поселки с подрядом на подмосковном рынке: скорее есть, чем нет **23** | Страхование ипотеки позволит снизить первоначальный взнос до 10% **24** | **ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:** «Студенческая» недвижимость в Европе: спрос гарантирован **25** | Курортный рынок Египта: теория и практика **27** | Burj Khalifa в Дубае: еще есть что покупать **28**

На Лазурное побережье Франции стекается капитал со всего мира: кто-то покупает дома, чтобы перевезти свою семью, кто-то — с целью заработать. Есть категория покупателей, которые охотятся исключительно за ветхими запущенными виллами. Их привлекает простая и сулящая немалый доход арифметика таких сделок, но, как оказывается, на практике и за экономию тоже приходится платить.

## Перестройка не по-нашему

### ТЕХНОЛОГИИ

#### Заработать на старине

При упоминании Лазурного берега мне сразу вспоминается фильм «Бассейн» с Аленом Делом и Роми Шнайдер. Каждый кадр дышит морем и жарой, несмотря даже на то что почти все действие происходит на вилле или у голубой глади бассейна. Моря нет, но ты его чувствуешь, и сразу хочется оказаться там, среди зелени, в прохладной тени дома на берегу.

Именно за этим, а еще отдавая дань моде и престижу, на Лазурное побережье спешат многие. Поэтому найти здесь сегодня недорогую заброшенную виллу становится все сложнее, признают риэлторы. «В некоторых районах их либо практически нет, либо можно пересчитать по пальцам», — говорит директор французского агентства недвижимости Villas Franсe Инесса Генералова. При этом предложения, которые есть, отнюдь не дешевы. «Сейчас выставлена на продажу старинная вилла площадью 300 кв. м на участке 3 тыс. кв. м в районе Кап-Ферра, ее цена около €15 млн», — приводит пример она. Но если найти подходящий лот все-таки удастся, экономика проекта и правда может удивить.



«Несколько лет назад наши клиенты купили виллу площадью около 1,4 тыс. кв. м за

€8 млн. Она пустовала с 1980-х годов. Инвестировали в строительство около €3 млн. Прове-

ли внутреннюю реконструкцию и отреставрировали бассейн. И в итоге продали за

€23 млн», — вспоминает директор департамента зарубежной недвижимости Paul's Yard Элла

Братилова. Обычно, по словам риэлторов, после переустройства и реконструкции вилла выставляется на рынок в среднем со 100-процентной наценкой. Те, кто специализируется на подобных проектах, как правило, закладывают в эту наценку 30% на работы по реконструкции, 30% прибыли продавца-девелопера и 30% на возможный торг. Еще около 10% может стоить обслуживание долга, если под проект был взят кредит.

Тем же, кто желает или существенно сэкономить, или впоследствии заработать на перепродаже, риэлторы предлагают не тратить время на Лазурном побережье и сразу отправляться вглубь страны. Уже искавшие для себя заброшенную виллу во Франции признаются, что предложение в центральных районах более разнообразно как по цене, так и по качеству. К примеру, в Гаскони можно найти замок конца XIX века с участком площадью 2 га стоимостью €1,5–2 млн, тогда как на побережье от Монако до Канна в основном продаются виллы 50–70-х годов XX века, стоящие больше €10 млн.

(Окончание на стр. 26)

## Дальние земли

### территория

**Покупка земли за рубежом может стать удачной инвестицией в период кризиса. Цены на землю упали так же, как и на другую недвижимость. Став сейчас владельцем земельного участка, можно выждать и затем построить такое жилье, которое будет наиболее востребовано рынком.**

### Там, где солнце и лояльные законы

Страну для покупки земли за пределами бывшего СССР выбирают по тем же принципам, что и страну для отдыха, — сочетание благоприятного климата, приемлемого уровня жизни, а также относительно понятной процедуры въезда-выезда и оформления документов. Поэтому основная часть сделок с землей, по словам генерального директора агентства «Еврорезидент» Софьи Максотиной, приходится на южно-европейские страны, имеющие выход к морю, — Италию, Испанию, Грецию, Кипр, Хорватию, Болгарию, Черногорию. Вне Европы наибольшим спросом пользуются Таиланд и Доминиканская Республика.

Со сделками в Англии, США и Японии российские операторы пока практически не работают из-за большого количества ограничений на покупку земли иностранцами. По тем же причинам, а также из-за климата не пользуются популярностью страны Северной Европы. Латинская Америка и

Австралия слишком далеки от России географически, а большинство стран Азии и Африки непривлекательны из-за низкого уровня жизни.

Основная часть покупателей зарубежной земли — представители так называемого мобильного среднего класса в возрасте 25–45 лет. «Многие из них занимаются бизнесом», — говорит директор по продажам компании «Красивая земля» Артур Хахоков. — Это неудивительно, ведь, скорее всего, владелец участка без подряда в дальнейшем будет либо его застраивать, либо перепродавать. А чтобы сделать все это, да еще вдали от родины, требуются хорошие предпринимательские навыки».

По оценкам Софьи Максотиной, более половины граждан покупают землю за рубежом для реализации бизнес-проектов, в частности строительства развлекательных центров, ресторанов и кафе. Остальные приобретают землю для строительства дома. «Покупатели ищут для проведения отпуска комфортное место, где нет суровой погоды и переменчивого климата», — рассказывает директор компании «Тайпроперти» Алексей Пютин. — Построив дом, некоторые владельцы проводят в нем один-полтора месяца в году, в остальное же время сдают в аренду. Есть и такие, кто использует построенные дома исключительно для сезонного проживания и находится в них подолгу».

(Окончание на стр. 25)

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ



VILLAGIO  
ESTATE

## MILLENNIUM PARK ПОДАРИ МЕЧТУ ЛЮБИМОЙ

Новорижское шоссе, 19 км

Канун февральских праздников и 8 марта — лучшее время, чтобы задуматься о подарке. Порадуйте любимых роскошным особняком в самом эксклюзивном проекте Подмосковья. Дизайнерский поселок Millennium Park поразит воображение даже искушенных ценителей комфортной загородной жизни. Созданные в поселке искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. На территории богатая инфраструктура и 30 гектаров парков. Многие участки имеют выход к парку или водоему. Сделайте незабываемый подарок себе и своим любимым!

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ  
MONTEVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

ПОДРОБНОСТИ  
ПО ТЕЛЕФОНУ

(495) 974 0000

WWW.VILLAGIO.RU

## ДОМ ЦЕНЫ

## Дефицит без очереди

## Москва

Городской рынок начал выходить из стагнации уже в декабре прошлого года, а с ноября проявилась тенденция небольшого повышения цен. Январь и первая половина февраля ознаменовались продолжением этой тенденции. Одновременно появляются признаки дефицита на рынке жилья. В очередь за ним пока никто не выстраивается, но продавцы готовятся к дальнейшему повышению цен.

По итогам января, по данным агентства МИАН, средняя стоимость квадратного метра новостроек в Москве составила 155 тыс. рублей. Наибольший рост пришелся на жилье бизнес-класса, который составил 2,3%. Цены на предложения экономкласса остались практически без изменений (+0,3%), элитное жилье подешевело на 1,4%.

На городском рынке даже в зимние месяцы сохраняется довольно высокая активность покупателей, растет дефицит качественного предложения, это, в свою очередь, способствует росту цен. Наиболее показателен в этом отношении сегмент элитной недвижимости. «Первый заметный виток спроса мы наблюдали осенью 2009-го, когда цены выросли не меньше чем на 10%, очередной, еще на 5–10%, — в начале текущего года, — утверждает Ирина Рогочева, директор департамента элитной недвижимости Sarital Group. — И если говорить о прогнозах, мы предвидим два следующих очевидных витка — весной и осенью этого года, когда с высокой долей вероятности произойдет существенное повышение цен. Это позволяет нам говорить о сохраняющейся инвестиционной привлекательности недвижимости, хотя, конечно, самыми мудрыми и дальновидными инвесторами и покупателями стали те, кто совершил покупку в апреле — мае 2009 года. Сейчас мы можем сделать вывод о том, что это было самое глубокое проседание и самый хороший выбор предложений».

Действительно, сокращение предложения уже чувствуется

почти во всех секторах рынка. Прежде всего — в элитном, поскольку в течение последнего года девелоперы занимаются почти исключительно «доводкой» старых проектов. А в экономклассе — поскольку почти весь объем в этом секторе строится для городских нужд и почти ничего не попадает на открытый рынок.

«В настоящее время на первичном рынке Москвы насчитывается порядка 40 объектов элитной жилой недвижимости, тогда как в начале 2009 года эта цифра составляла 52 объекта, — констатирует Екатерина Румянцева, генеральный директор «Калинка-Риэлти». — В 2009 году на рынок элитного жилья Москвы вышло всего пять новых объектов, из которых четыре находились на завершающей стадии строительства. При этом в 2010 году планируется сдать всего 16 тыс. кв. м элитного жилья. Таким образом, уже в самое ближайшее время одним из основных факторов, влияющих на общую ситуацию на рынке элитного жилья Москвы, станет дефицит предложения. На фоне отсутствия достаточного объема новых проектов это будет способствовать росту цен».

Пока, конечно, рано говорить о значительном росте цен в обозримой перспективе, однако можно обнаружить факторы, которые с большой вероятностью к этому приведут.

«Слухи о резком повышении цен на новостройки не подтверждаются. По итогам января рост цен на новое московское жилье составил всего 0,6%. В ряде случаев имело

место повышение на 10–20% на наиболее интересные покупателям квартиры и при сдаче возводимого дома Государственной приемной комиссии. Однако эту тенденцию пока еще нельзя назвать массовой», — прокомментировала Инна Игнаткина, исполнительный директор агентства МИАН.

Рост цен на новое жилье отчасти обусловлен и продолжающимся увеличением спроса, ведущего к постепенному «вымыванию» рынка наиболее ликвидных объектов. По данным агентства МИАН, в последнем квартале 2009 года количество сделок с новостройками по сравнению с отпуском периодом и началом прошлого года увеличилось в 1,4–1,5 раза. В начале текущего года спрос на новое жилье продолжает расти. Так, по итогам января он увеличился еще на 25%.

По данным МИАН, количество адресов продаж в Москве по итогам января составило порядка 315–320, что чуть ниже, чем было представлено на рынке в декабре прошлого года. В Подмосковье этот показатель также остался практически без изменений и находится на уровне 500–510 адресов. При этом количество реализуемых квартир в областных новостройках (как в принципе и в Москве) продолжает сокращаться — в январе еще минус 4–5%. Интерес же к подмосковному жилью увеличился больше, чем в Москве, — плюс 30–35% к декабрю 2009 года.

А вот на вторичном рынке столицы количество представленных на продажу квартир сократилось на 22% и соста-

вило примерно 16,2 тыс. При этом интерес покупателей к вторичному жилью увеличился еще на 20–25%.

В Московской области количество объектов сократилось на 25% и составило 6,9 тыс. квартир, спрос увеличился на 10–15%.

Однако девелоперы все-таки выходят на рынок с новыми предложениями. «В начале марта поступит в продажу новый жилой комплекс «Битцевский» на улице Красного Маяка в Москве, — говорит первый вице-президент группы компаний ПИК Артем Эйрамджан. — Также в марте начнутся продажи во второй очереди жилого комплекса «Заповедный уголок» (метро «Свиблово», «Отрадное»). Будут строиться новые жилые корпуса и объекты социальной инфраструктуры в крупных подмосковных проектах: район «Новоуркино» (г. Химки), район «Ярославский» (г. Мытищи), район «Центральный» (г. Долгопрудный), район «Красная горка» (г. Люберцы).

В элитном секторе в феврале началась активная фаза реализации квартир в жилом комплексе «Трилогия», который находится в районе Пресни. С конца прошлого года начались продажи в масштабном проекте «Итальянский квартал» на Долгоруковской улице.

«Если говорить об абсолютных показателях, то по результатам января можно констатировать, что предложение, как и прежде, опережает спрос, — констатирует Олег Самойлов, генеральный директор «Рейлайт-Недвижимости».

**Алексей Аксенов**

## Без сна с оптимизмом

## Подмосковье

На загородном рынке наблюдатели отмечают рост покупательской активности, хотя и не такой заметный, как на городском. Однако это уже значительный сдвиг: традиционный всплеск активности в коттеджном сегменте приходится на весенние месяцы. В этом году, в отличие от прошлого, «зимней спячки» за городом не было.

Для января 2010 года стала характерной тенденция реализации отложенного спроса — закрывались сделки ушедшего года, началась активность просмотров объектов среди потенциальных покупателей. «Если сравнить январь 2009 и январь 2010 годов, то можем сказать, что спрос в нынешнем году увеличился на 20%, — говорит Алексей Левин, директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.

Игорь Заутольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group, дает еще более радикальную оценку: «Фактически по сравнению с январем 2009-го количество сделок в среднем выросло на 80%. Динамика в январе говорит о том, что февраль и тем более весна будут очень хорошими. Что примечательно, спрос формировался в первую очередь новыми клиентами. И это очень ободряющий показатель».

Впрочем, сравнение с абсолютным «мертвым» началом прошлого года не слишком по-

казательно. Но, к примеру, Владимир Яхонтов, управляющий партнер компании «Мизаль-Загородная недвижимость», утверждает, что рост активности на загородном рынке — тенденция последних нескольких месяцев. «Существует две категории покупателей, — объясняет господин Яхонтов. — Первые совершают рискованные покупки и, как правило, выигрывают, потому что им удается приобрести недвижимость по оптимально выгодной цене. Вторая категория покупателей — те, кто до последнего ждет дальнейшего падения цен. Первая категория начала делать покупки с лета прошлого года. Мы можем говорить о том, что «дно» рынка загородной недвижимости пришлось на июль–август. На этом «дне» они и сделали свои самые выгодные приобретения. Сейчас время покупок второй категории. Благодаря им сейчас и увеличивается количество сделок. Есть еще третья группа, которая ожидает дальнейшего понижения, но, как правило, третья группа всегда проигрывает».

Алла Прохина, руководитель отдела загородной недвижимости Knight Frank, отмечает также увеличение предложения на вторичном рынке загородного элитного сегмента: «Сразу после новогодних праздников был отмечен рост заявок со стороны собственников на продажу своих объектов. Это подтверждает данные нами ранее прогнозы относительно постепенного возвращения качественных объектов

на вторичный рынок, после того как в первой половине 2009 года многие продавцы снимали объекты с продаж из-за неудовлетворенности состоянием рынка того времени (уровнем цен, уровнем спроса и крупными размерами скидок). В настоящее время основные сделки в элитном сегменте проходят с бюджетом \$2–5 млн, однако также проходят и сделки в высоком ценовом сегменте от \$10 млн».

А на первичном рынке в некоторых поселках прошло новое повышение цен в ряде случаев. «Ценовая стабилизация и растущая уверенность участников рынка в том, что рынок достиг минимального ценового уровня, — отмечает Алексей Артемьев, руководитель отдела загородной недвижимости «Калинка-Риэлти». — По нашей информации, ряд застройщиков при условии сохранения покупательского спроса, как минимум, на текущих уровнях предполагает в первом квартале повышение цен реализации на уровне 10%. «В течение первых двух месяцев этого года на загородном рынке наблюдалась положительная динамика цен: в целом среднерыночный рост стоимости загородных предложений превысил порог в 15%, — отмечает Жанна Лебедева, руководитель департамента загородной недвижимости компании Welhome. — Стоимость земельных участков увеличилась в полтора-два раза, цена сотки по разным сегментам рынка составляет в среднем

от \$4 тыс. до \$50 тыс. Дома нового строительства подорожали на 10–15%, ликвидное жилье на вторичном рынке — на 20–30%, а иногда и больше. Однако не стоит забывать об усилении ценовой дифференциации, в связи с чем качественные объекты будут расти в цене, а неликвидные — падать».

В целом, очевидно, средневзвешенная цена загородного домовладения будет снижаться, но не за счет падения цен в конкретных проектах, а за счет того, что многие новые поселки переводятся застройщиками в более бюджетные ценовые ниши.

«Большинство новых проектов будет выходить в сегментах бизнес- и экономкласса, даже по самым дорогим направлениям, — предполагает Антон Любин, руководитель проектов департамента аналитики и консалтинга компании «Новое качество». — Многие девелоперы уже пересмотрели свою концепцию в сторону уменьшения площади участков и домов, выводя свои проекты в более дешевые и массовые ниши рынка. Например, один из девелоперов крупного поселка на Новорязком шоссе (25 км от МКАД) исключил из концепции большие участки по 2–3 га в лесной части участка, заменив их таунхаусами».

Но очевидно, что время покупать уже пришло. Вопрос в том, чтобы выбрать проекты с оптимальным соотношением цены и качества. Такие падать в цене уже не будут.

**Василий Анисимов**

## Устойчивое равновесие

## аренда

Городской арендный рынок остается, пожалуй, наиболее предсказуемым и стабильным. Равновесие между спросом и предложением, как считают эксперты, сохранится в обозримом будущем при незначительных ценах колебаниях.

На рынке городской аренды в течение всего последнего года активность не падала. Причем как спрос, так и предложение взаимно уравновесились благодаря падению цен и активности на рынке купли-продажи. С одной стороны, продавцы, понимая, что не получат хорошую цену за свои квартиры, временно снимали их с продажи и сдавали в аренду. С другой — спрос рос за счет тех потенциальных покупателей, которые не ослили покупку без ипотечной составляющей.

В первом месяце текущего года, однако, спрос увеличился опережающими темпами. Прежде всего — в самом дешевом сегменте. «Наиболее сильно повышение спроса, на 42%, коснулось квартир в диапазоне от \$750 до \$1 тыс. Квартиры этого сегмента были наиболее востребованы в январе — порядка 39,02% от всего спроса пришлось на них», — подводит итоги месяца Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Мизаль-Аренда».

А вот предложение квартир в январе по сравнению с декабрем 2009-го, по данным «Мизаль-Аренда», продолжало сни-

жаться и уменьшилось на 5,5%. Характерная для этого времени года тенденция. Однако характерно, что наиболее существенно снижение предложения отразилось на квартирах стоимостью от \$750 до \$1 тыс., а вот предложение квартир стоимостью до \$750 по сравнению с декабрем, напротив, выросло на 36,6%. То есть увеличение предложения произошло как раз в той ценовой нише, где более всего рос спрос. Таким образом, спрос и предложение на арендном рынке находятся в равновесии (по крайней мере, в экономклассе) и резких ценовых скачков здесь не предвидится.

А вот в дорогом сегменте, где еще два года назад спрос примерно равнялся предложению, с началом кризиса объем вакантных дорогих квартир лишь увеличивается, и эта тенденция сохраняется до сих пор.

«Сейчас квартиры по высоким арендным ставкам не пользуются значимым спросом, — утверждает начальник отдела аренды компании «Пересвет-Недвижимость» (входит в ГК «Пересвет-Групп») Галина Фабрицкая. — Во-первых, из-за общего снижения дохода. Во-вторых, из-за сокращения расходов многих компаний, в том числе и за счет аренды квартир элит- и бизнес-класса. Раньше для топ-менеджмента из зарубежных стран и крупных городов России компании снимали дорогие апартаменты в центре города. Сейчас подобных заказов стало гораздо меньше, как и топ-менеджеров».

Городская аренда по-прежнему остается «рынком покупателя», точнее — арендатора. Компании, борясь за клиента, предлагают преференции. «В настоящее время главное конкурентное преимущество — низкая арендная ставка и низкая комиссия. В отличие от 2008 года, когда комиссионное вознаграждение агентства было равно ежемесячной арендной плате, в кризисное время можно добиться и 50-процентной скидочки», — отмечает Галина Фабрицкая. Правда, оговаривается она, лишь в том случае, если квартиру предлагают несколько компаний. Если это эксплозивный вариант, комиссия останется высокой (до 100%).

Также многие квартиросъемщики добиваются снижения размера страхового депозита. В 2008 году помимо 100-процентной комиссии и платы за первый месяц квартиросъемщик сразу оплачивал и последний месяц аренды. Сейчас это требование не является обязательным.

Инна Игнаткина, исполнительный директор агентства МИАН, добавляет, что владельцы квартир для привлечения потенциальных нанимателей предлагают использовать дополнительные монетарные стимулы (берут на себя половину оплаты ритуальных услуг, предлагают рассрочку на выплату депозита и пр.), а самое главное — стараются улучшить потребительские характеристики сдаваемого жилья.

В среднем по Москве, по данным компании МИАН, стои-

мость аренды жилья в январе составила 58,3 тыс. рублей, увеличившись по сравнению с декабрем менее чем на 1%. Стоимость аренды квартир экономкласса составила 32,8 тыс. рублей (+1% к декабрю прошлого года), бизнес-класса — 55,5 тыс. рублей (+0,7%), элитного жилья — 217,8 тыс. рублей (–0,4%).

Инна Игнаткина отмечает следующую тенденцию в сегменте экономкласса: «Некоторые собственники, ранее сдававшие двух-трехкомнатную квартиру одной семье-нанимателю, предпочитают сдавать квартиру по комнатам нескольким арендаторам, извлекая дополнительную выгоду от совокупной стоимости».

Вероятнее всего, со временем при восстановлении ценовой ситуации на рынке жилья к докризисным условиям объем предложения аренды также вернется к прежним показателям, то есть на 30–35% сократится. Однако, как прогнозируют многие профессиональные участники рынка, это произойдет не ранее осени 2011 года.

Таким образом, нижний порог арендных ставок продолжает медленно подниматься, а более дорогие квартиры немного теряют в цене. По-видимому, эта тенденция будет характерна и для последующих месяцев. Арендные ставки влито до весны сохранятся на достигнутом уровне с возможными колебаниями не более 1,5–2% в положительную либо отрицательную сторону в зависимости от сегмента.

**Дарья Фоменко**

## ОАЗИС РЕКОРДОВ

**Чемпион\_парк**

- жилой комплекс «Чемпион\_парк» • от 120 000 руб. за м<sup>2</sup> • рассрочка платежа • монолитные корпуса • высота потолков – 3,05 м • охраняемая территория – 3 га • развитая инфраструктура – детский сад, игровые площадки, подземная парковка • парк с каскадом прудов • рекордные возможности для занятий спортом в пределах комплекса и на территории района •

Срок сдачи – III квартал 2011 г. \*

\* **Беспрецедентная акция!** В случае задержки срока сдачи объекта покупатель вправе потребовать возврат 10% от стоимости квартиры. Подробности на сайте [www.magistrat.ru](http://www.magistrat.ru)

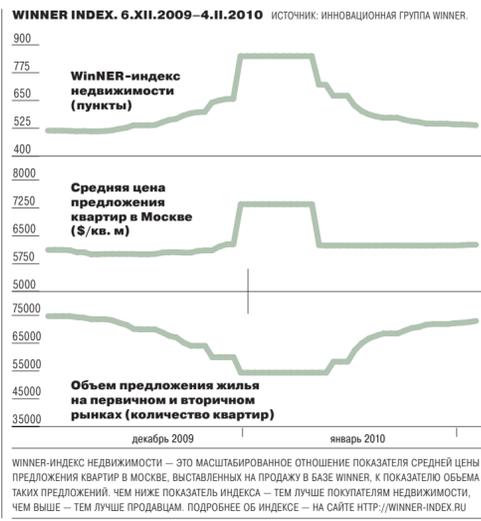
## Объем возвращается

## индекс

После традиционного замедления активности в первой половине января прошел месяц, итогом которого стало восстановление объема предложений на рынке практически до пика предновогоднего уровня.

Напомним, что весь прошлый год показатель объема монотонно наращивал свое значение, установив к 9 декабря абсолютный рекорд со значением 74 631 пункт. Это на треть больше, чем в конце 2008 года, и на две трети — значения 2007 года. Напомним, что увеличение показателя объема означает будущее снижение реальных цен сделок.

Предновогоднее сокращение предложений позволило продавцам начать в декабре играть на повышение. К сегодняшнему дню по сравнению с началом декабря прошедше-



года показатель цены вырос более чем на 2% и находится на уровне 6256 пунктов. Однако фундаментальных причин расти дальше и даже стабильно оставаться на достигнутом уровне нет. Мы ожидаем боковой тренд с колебаниями около значения 6000 пунктов.

Маловероятно, что продавцы перейдут к агрессивным скидкам, чтобы привлечь покупателя. Скорее продолжится медленное прощупывание уровня, комфортного для самых нетерпеливых покупателей. Рынок не восстановит спекулятивную привлекательность. Сделки будут связаны с обслуживанием потребности покупателей в жилье.

По нашему мнению, это тенденция к оздоровлению рынка без шоковых потрясений.

**Аналитический отдел инновационной группы WINNER**

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС**  
**Чемпион\_парк**  
**м. Проспект Вернадского**

**232-08-08**  
[www.champion-park.ru](http://www.champion-park.ru)

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.magistrat.ru](http://www.magistrat.ru)  
ООО «Территориальное управление «Ивановская» | ЗАО «Ильинка» | ООО «Магистрат»

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Ранний подряд

## коттеджи

В перечне строящихся с подрядом новых коттеджных поселков имена все больше не новые, а, напротив, уже известные. Это, однако, не означает, что новых проектов нет. Просто они затаились до поры до времени и ждут подходящего момента. Чтобы «выстрелить» не в бровь, а в глаз.

## Отложенное начало

Чтобы пересчитать поселки с подрядом или готовыми домами, информация о которых появилась за первый месяц нынешнего года, великим счетом быть не нужно. Таких поселков буквально единицы. «В частности, это поселок „Полиносово“, расположенный в 85 км по Ярославскому шоссе, в котором предлагаются 49 домов „под ключ“, — говорит руководитель отделения „Новослободское“ компании „Инком-недвижимость“ Тимофей Кульбашный. — В поселке действует распродажа — до 50% при внесении половины стоимости участка с домом. Другой новинкой — „Усадьба Секирино“, поселок клубного типа в 35 км по Калужскому шоссе».

Об остальных «новинках» рынок уже слышал. Вообще, есть у большинства загородных девелоперов такое правило — о новых проектах объявлять заранее, по меньшей мере за полгода до официального старта продаж. Особенно четко придерживаются такой схемы те, кто собирается продавать либо участки с подрядом на строительство, либо уже готовые дома.

Логика понятна: если при общении с потенциальными покупателями (а они обычно активизируются сразу после любого анонса) выяснится, что придуманная концепция не вполне отвечает клиентским предпочтениям, появляется достаточно большой временной запас, чтобы внести в проект коррективы. И в конечном итоге на выходе получить действительно востребованный, высоколиквидный продукт. Вот и с большинством новых поселков с подрядом, которые будут активно строиться весь нынешний год, та же история. Так, о поселке «Резиденция Рублево», как вспоминают в отслеживающей происходящее на рынке компании Rodex Group, заговорили еще во втором квартале 2008 года, при этом продажи в нем начались лишь год спустя. Кстати, интересен этот поселок высокой степенью готовности: он построен почти на 90%.

Что не скажешь о большинстве остальных. Например, в поселке «Западная долина»

сейчас ведутся подготовительные работы к началу строительства. «Проект „Западная долина“ очень масштабный и долгосрочный, однако перспективен за счет совмещения разных форматов в одном проекте, — характеризуют его в департаменте консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood. — При наличии достаточных средств на его полную реализацию поселок будет иметь конкурентные преимущества в будущем, поскольку объемы нового строительства существенно сокращаются, основная масса выходящих на рынок проектов — участки без подряда, и в 2010 году эта тенденция сохранится, а значит, в среднесрочной перспективе нас ожидает дефицит предложения поселков на высоких стадиях готовности». Подкрепляет интерес к этому проекту и очень мощная инфраструктура, как внешняя, так и внутренняя. «Так, за семь минут можно доехать до расположенной в деревне Марушкино школы и „Империял Парк Отеля“, что в деревне Рогозинино, — рассказывает генеральный директор компании „Загородный проект“ Андрей Васильев. — В шаговой доступности находится загородный клуб „Александр“ и спортклуб „Мелодия“. Кроме того, своя школа, детский сад, мини-маркет, рестораны и кафе, аптека, банкомат, салон красоты, химчистка, спортивный центр, пляж, детские и спортивные игровые площадки, а также теннисные корты появятся на территории самого поселка». Кстати, открытые продажи в «Западной долине» начнутся лишь весной нынешнего года, хотя объявлено было о проекте еще прошлой осенью.

## Элитный сектор

Самый «долгоиграющий» новинкой — рублевский поселок Lipki Park. Его с еще отсутствующим на тот момент названием анонсировали почти пять лет назад (см. «Ъ-Дом» от 13 июля 2006 года), а подготавливать площадку под строительство начали и того раньше — с осени 2005 года. Уже тогда к территории подвели почти все ком-

муникации, соорудили уникальную для Подмосквы систему водоочистки, продумали методику, позволяющую вновь высаживаемым деревьям приживаться сразу после завершения строительных работ. Иными словами, сделали много. И — заснули на добрых полдесятилетия. Сейчас уже не важно, что явилось истинной причиной останова. Но точно не кризис: в те годы о нем еще не слышали.

И вот в конце прошлого года проект ожил вновь. Несколько изменена концепция, в полном соответствии в духом нынешнего времени. Так, кроме коттеджей теперь здесь появятся дуплексы и таунхаусы. Уникальная ситуация с поселком Lipki Park позволила проследить любопытную ценовую динамику. Пять лет назад стартовые цены здесь планировали держать на уровне \$630 тыс. за домовладение. Сейчас, по информации компании «Калинка-Риэлти», разброс цен составляет \$0,98–2 млн. Таким образом, прирост цен получился весьма оптимистичным. «Реализация недвижимости в Lipki Park осуществляется в форме инвестиционных договоров, поясняют технологию продаж в компании „Величье“. Выбрав земельный участок и проект дома, покупатель оплачивает 40% стоимости при заключении договора, 30% — после заливки последнего верхнего перекрытия, 30% — перед сдачей дома в эксплуатацию. Срок реализации договора — 10–12 месяцев».

Из остальных проектов, по мнению экспертов, особого внимания заслуживают два. Это поселки компании Nonka и «Олимпийская деревня Новогорск». «Поселок Nonka №1, расположенный в 43 км от МКАД по Пятницкому шоссе, на сегодняшний момент является наиболее удачным новым проектом на рынке, с продуманной концепцией и абсолютно понятными сроками реализации, — рассказывает руководитель отдела загородной недвижимости компании «Калинка-Риэлти» Алексей Артемьев. — Первые пять домов начали строить еще в конце 2009 года. Это первый самостоятель-

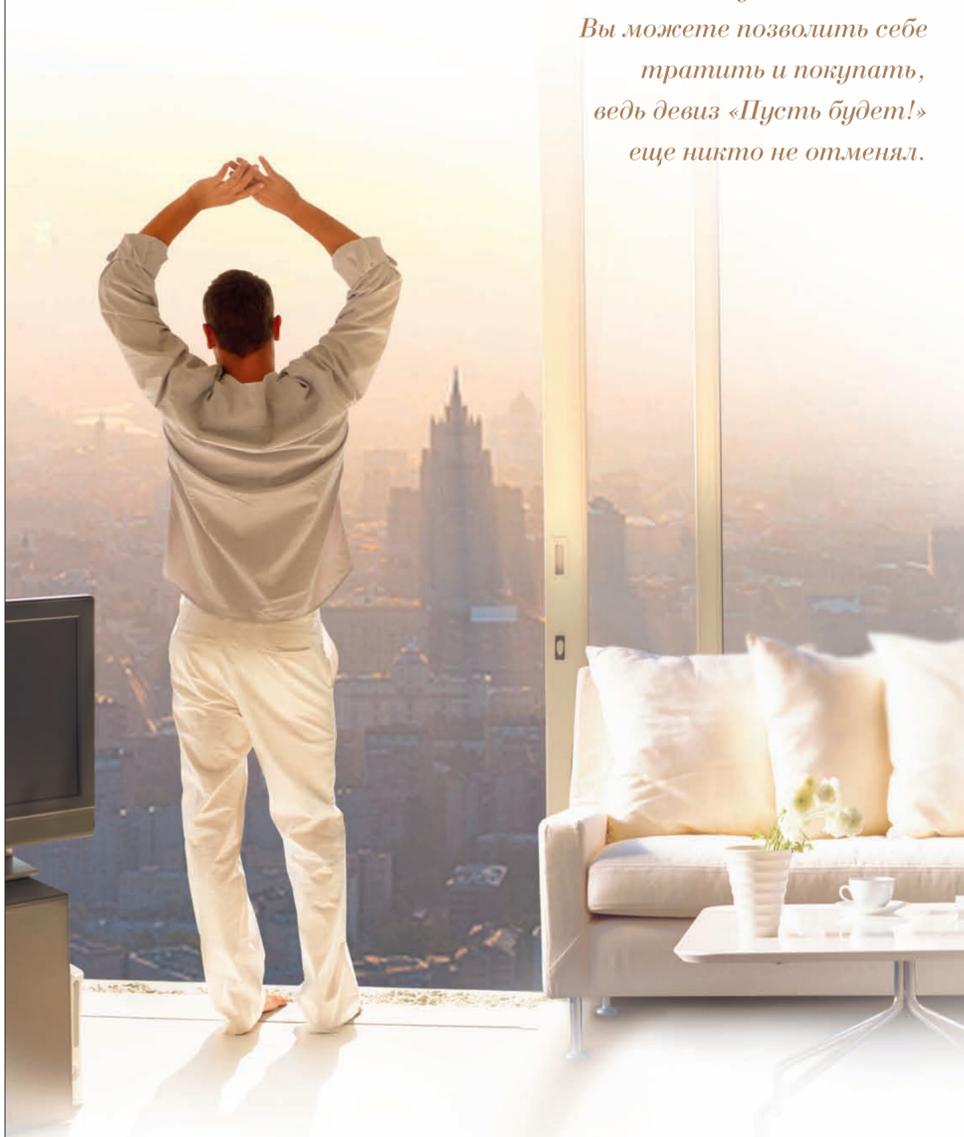
ный выход компании Nonka — известного бренда в области деревянного домостроения — на подмосковный рынок с собственным проектом. Поселок возводится на естественном полуострове, с двух сторон окруженном водой Большого Истринского водохранилища. В каждом доме запланировано максимальное количество спален и санузлов. Все коттеджи двухэтажные, с террасами, с панорамным остеклением. Как поясняют в компании Nonka, это традиционные дома в стиле «вежливого скандинавской архитектуры», со скатыми крышами, окрашенные в теплые пастельные тона.

В противовес сдержанному проекту «Хонки», «Олимпийская деревня Новогорск», напротив, обещает быть насыщенной энергией и активностью. «Этот проект мне видится довольно успешным, — делится своими впечатлениями руководитель отдела исследований Vesco Consulting Татьяна Алексеева. — Его отличает грамотная, хорошо продуманная концепция, ориентация на определенный сегмент клиентов (спортсмены, семьи с детьми, для которых спорт является неотъемлемой составляющей), хорошее месторасположение, высокая степень развития инфраструктуры — все эти элементы в совокупности не могут не обеспечить поселку успех. Естественно, немаловажным фактором является и привлечение к проекту известного тренера Ирины Винер, которая принимала участие в разработке проекта».

Вот, пожалуй, и все относительно новинки рынка. Впрочем, год еще только начался, и, возможно, информация о новых проектах с подрядом и готовыми домами появится позже. Так, по сведениям «Ъ-Дома», строящийся по такой концепции поселок по весне планирует анонсировать компания Villagio Estate. Это будет элитный проект на Новорязском шоссе, традиционным для этого застройщика направлением. Другие подробности пока неизвестны.

Наталья Павлова-Каткова

реклама



Сегодня у Вас есть все.  
Вы можете позволить себе  
тратить и покупать,  
ведь девиз «Пусть будет!»  
еще никто не отменял.

апартаменты офисы торговые площади подземная парковка

# MEATING HOUSE

## ДОМ НА МЯСНИЦКОЙ

Пусть это будет «Дом на Мясницкой» — комфортное сочетание апартаментов, офисов и торговых помещений.

Пусть это будет «Дом на Мясницкой» — дом в центре Москвы. Ведь именно от Мясницкой — нулевого километра России — идет отсчет всех дорожных расстояний страны.

Вы всегда были в центре, теперь центр — это Вы.

Пусть это будет «Дом на Мясницкой» — единственный в своем роде.



Группа компаний  
«СОБОР»  
ЗАО «Собор-СМ»

+7 (495) 638-0-638

Строительство «Дома на Мясницкой» осуществляется при поддержке Правительства Москвы.

Новые поселки с подрядом													
Название поселка	Застройщик	Расположение поселка (шоссе, расстояние от МКАД)	Что предлагается (земля, готовые дома)	Площадь поселка (га)	Колич. участков	Размеры участков (сотки)	Площадь домов (кв. м)	Строительная технология	Внутренняя инфраструктура	Цены	Состояние поселка на сегодняшний день	Дата вывода поселка на рынок	Срок окончания строительства
<b>Элитные поселки</b>													
Nonka №1	«Хонка»-совместно с «Центристром»	Новорязское или Пятницкое ш., 45-й км	Готовые дома	7	25	17-40	330-510	Клеevый брус	Детские площадки, собственный пляж, элитный	€13-2,5 млн	Строительство первых пяти коттеджей	Октябрь 2009 года	Начало 2011 года
«Слово Парк Отеля»	Земельная компания	Словоvское ш., 2-й км	Готовые дома	44	70	—	150-300	Брус	Клуб-ресторан, теннисный клуб, фитнес-SPA	\$15-2,1 млн	Нулевая стадия	2010 год	—
«Lipki Park»	«Величье»	Рублево-Успенское ш., 33-й км	Готовые дома и участки с подрядом	20	33	7-30	200-573	Кирпич	«Величье Country Club», бассейн и SPA, фитнес и крытый теннисный корт, ресторан и отель, боулинг, бильярд, салон красоты и пр.	\$0,98-2 млн	Нулевая стадия	2010	—
«Резиденция Рублево»	«Сегитри»	Новорязское ш., 1-й км	Таунхаусы, готовые дома, участки с подрядом	20	134	5-9	364-503	Фундамент: монолит; стены: кирпич; перекрытия: монолит	10 га рекреационно-парковой зоны в центральной части комплекса. На территории комплекса предусмотрены открытые теннисные корты, детские, игровые и спортивные площадки, зоны для выгула собак. Все коммуникации	От 50 млн руб.	Построен на 90%	Второй квартал 2008 года. Продажи с первого квартала 2009 года	Второй квартал 2010 года
<b>Поселки бизнес-класса</b>													
«Олимпийская деревня Новогорск»	Авторский проект Ирины Винер	Машинское ш., 6-й км	Готовые дома	12	120	2,5-5,5	200-345	Стены: кирпич; фасад: дерево и облицовочный камень	Аллея, бассейн, гостевая парковка, магазин, медунит, ресторан, сауна, солярий, SPA, теннисные корты, тренажерный зал, фитнес-клуб, химчистка. Коммуникации: газ, вода, электричество, канализация, городской телефон, интернет, спутниковое ТВ	19,2-34 млн руб.	Первая очередь построена на 70%, строительство идет	Февраль 2009 года	Третий квартал 2011 года
«Дачи Nonka»	«Хонка»	Новорязское ш., 50-й км	Готовые дома	6,45	19	20-35	280-350	Клеevый брус	Детские площадки, собственный пляж, элитный	€570-874 тыс.	Нулевая стадия	Декабрь 2009 года	Конец 2011 года
«Заречье»	«Стройрасовна»	Новорязское ш., 38-й км	С подрядом и готовые дома	16,5	66	15-40	150-500	Дерево и фанерка	Газ, вода, электричество, канализация, городской телефон, интернет, будет оборудован собственный пляж	7,5-15 млн руб.	Построено полностью с отсрочкой 14 домов, строительство продолжается	Сентябрь 2009 года	Первый квартал 2011 года
Vesca Club	Vesco Group	Калужское ш., 6-й км	Готовые дома	1,8	6	14	368-373	Кирпич	—	От \$1,1 млн	Все построено	Первый квартал 2009 года	Четвертый квартал 2009 года
«Усадьба Секирино»	—	Калужское ш., 35-й км	Готовые дома	4	11	17,5	320-1100	Кирпич	Теннисный корт, детские спортивные площадки, зона барбекю в лесу	22,7-48,3 млн руб.	Все построено	Январь 2010 года	—
<b>Поселки эконом-класса</b>													
«Западная долина»	«Загородный проект»	Киевское ш., 20-й км	Готовые дома и таунхаусы	82,7	730	2-4 (для таунхаусов), 5-15 (для коттеджей)	80-140 (таунхаусы), 100-300 (коттеджи)	Монолитный железобетонный каркас с заполнением пеноблоками с утеплением, с облицовкой деревом, камнем, штукатуркой	Школа площадью 3,5 тыс. кв. м на 372 ребенка, детский сад площадью 1 тыс. кв. м на 110 детей, мини-маркет, рестораны, аптека, банкомат, салон связи, химчистка, спортивный центр, администрация	\$1,7 тыс. за 1 кв. м без отделки (включая земельный участок)	Подготовительная работа к активной стадии строительства	Заявлен в ноябре 2009 года, начало продаж — весна 2010 года	Четвертый квартал 2015 года
«Зеленица»	Физическое лицо	Щелковское ш., 110-й км	Участки с подрядом	42	212	14,5-26	140-200	Каркасная	Гостевая парковка	От \$87 тыс.	Забор, КТП, идет строительство шести домов	Третий квартал 2009 года	2011 год
«Времена года», 2-я, 3-я очереди	«Тор Строй»	Дмитровское ш., 37-й км	Готовые дома	16	139	10-18	129-290	Наружные стены — самонесущие из эффективных теплоизоляционных материалов, несущий каркас, межэтажные перекрытия из монолитного железобетона	Здание администрации, КТП	От \$180 тыс.	Только приступили к строительству	Третий квартал 2009 года	Четвертый квартал 2011 года
«Полиносово»	—	Ярославское ш., 85-й км	Готовые дома	5	49	9-13	140-300	Дерево	Гостевая парковка, детская игровая площадка, здание администрации, кафе, мини-маркет, спортивная площадка	От 3 млн руб.	Построен	Январь 2010 года (строительство велись 2009 год)	—

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Аварийный переезд

### законодательство

Поправки к Жилищному кодексу, вступившие в силу в этом году, не на шутку взволновали жителей аварийных, ветхих и требующих капитального ремонта домов, идущих под снос или реконструкцию. Нововведения дают возможность властям переселять людей из одного города в другой при условии, что оба населенных пункта находятся в границах одного региона. То есть житель Одинцово, Химок или Мытищ, если его дом решат снести, легко может оказаться где-нибудь на границе с Ярославской, Калужской или Тверской областью.

### Ориентирование на местности

В соответствии с поправками к статье 89 Жилищного кодекса гражданам, занимающим жилое помещение по договору социального найма, может предоставляться жилье в других населенных пунктах в пределах субъекта РФ, на территории которого находится дом, идущий под выделение. Переселить в другой город или поселок власти теперь могут в трех случаях: в связи со сносом дома, в связи с переводом жилого помещения в нежилое или признанием его непригодным для проживания и в связи с проведением капитального ремонта или реконструкции дома (статьи 86 и 87 Жилищного кодекса РФ).

Москвичам волноваться пока рано, ведь Москва в соответствии со статьей 65 Конституции РФ город федерального значения, а потому она по статусу приравнена к региону. А статья 3 закона города Москвы «Об обеспечении жилищных прав граждан при переселении и освобождении жилых помещений...» от 31 мая 2006 года гарантирует право граждан на сохранение района проживания при переселении.

В Санкт-Петербурге, в отличие от Москвы, подобных ограничений нет, и жителей Северной столицы переселяют в пределах города — например, из Адмиралтейского района в по-

селок Ленсоветовский либо в Красное Село. Так что поправки к Жилищному кодексу для них ничего не меняют. А вот Подмосковье, в том числе и самое близкое, оказывается под ударом.

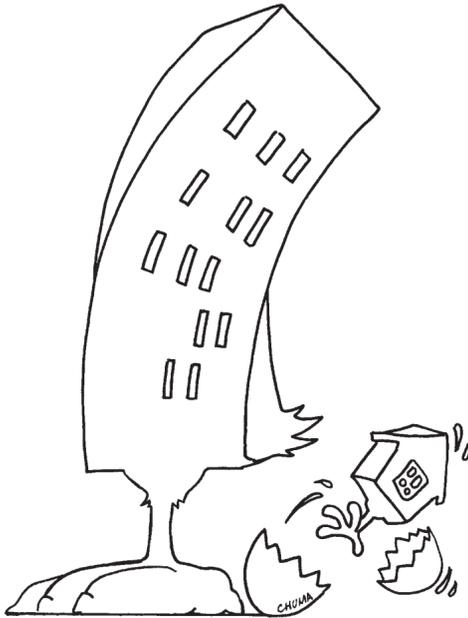
### Добровольно-принудительно

По новым правилам переселить жильцов аварийных домов куда подальше можно при соблюдении двух условий: если есть добровольное согласие переселяемого лица и если такое переселение предусмотрено федеральным законом.

«Если с первым пунктом все понятно и механизмы получения письменного согласия по «доброй воле» переселенца известны, то вот со вторым условием не все так однозначно, — говорит управляющий партнер группы компаний «Аудит и право» Сергей Елин. — Необходимо отметить, что в данном случае речь не идет ни о Жилищном кодексе РФ, ни о другом каком-либо уже принятом законе, следовательно, его появления следует ждать в ближайшее время. Принятие данного федерального закона установит регионы, для которых будет применимо переселение жильцов из аварийного и ветхого жилья не в пределах населенного пункта муниципальной образования, а в пределах региона, в котором ранее находилось их жилое помещение».

Механизмы, на которые намекает Сергей Елин, говоря о «доброй воле» переселенцев, действительно существуют. Это, например, постепенное отключение электроэнергии, газа, водопровода и прочих коммуникаций, начало подготовительных к сносу работ и т. д. При этом, как гласит часть 3 статьи 16 обновленного Жилищного кодекса, «отказы, в том числе неоднократные отказы, граждан от предоставляемого им жилого помещения в границах другого населенного пункта не могут являться основанием для отказа в предоставлении им других жилых помещений в целях переселения из аварийного жилищного фонда в границах населенного пункта по месту их жительства или в границах другого населенного пункта субъекта Российской Федерации, на территории которого расположено ранее занимаемое жилое помещение».

Другими словами, рано или поздно соглашаться все равно придется. И велика вероятность, что переселять будут на самые дешевые земли и в самые дешевые дома. В противном случае такое переселение влетит в копеечку региональному или местному бюджету. Ведь согласно части 4, которая дополнила статью 16 Жилищного кодекса, «в случае приобретения субъектами



Российской Федерации или муниципальными образованиями жилых помещений для переселения граждан из аварийного жилищного фонда в соответствии с настоящим федеральным законом по цене, превышающей цену приобретения жилых помещений, рассчитанную с учетом предельной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения, финансирование расходов на оплату стоимости такого превышения осуществляется за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и (или) местных бюджетов». Министерство регионального развития определило норматив средней стоимости 1 кв. м на первое полугодие 2010 года в размере 28 тыс. руб. Комментарии излишни.

### Удобства на улице

При переселении в другой населенный пункт велика вероятность оказаться не просто в дыре, но в дыре в буквальном смысле — с туалетом на улице и колодезем во дворе. «Теоретически никакого провоза со стороны законодателя в принятых поправках нет. Однако действительность, как всегда, внесет свои коррективы, — говорит директор СРО «Альянс строителей» Татьяна Шалина. — Поправки в Жилищный кодекс предоставят заинтересованным лицам дополнительные возможности для переселения из административного центра в деревню всех тех, кто живет на золотой земле в центре города».

Как объясняет Сергей Елин, гарантии, предоставляемые переселенцам в части благоустройства жилого помещения и необходимой для жизни инфраструктуры, должны соответствовать нормам благоустройства того населенного пункта, в который переселяют. «Данное означает, что в жилом помещении, куда будет переселен наемщик, может не быть воды или даже газа, но оно будет считаться благоустроенным по нормам населенного пункта, в который переселяется жилец», — подчеркивает он.

Оказаться без газа, воды, работы, детсада и школы — перспектива печальная. Единственный выход — пока не поздно, приватизировать жилье. Тем более что такая возможность продлена до 1 марта 2013 года. «Если квартира приватизирована, то на такое жилье указанная норма Жилищного кодекса не распространяется. В данном случае муниципальным властям или потенциальному застройщику территории, на которой находится аварийное или ветхое жилье, придется договариваться с собственником о покупке этого жилья по заявленной последней стоимости», — разъясняет Сергей Елин. — В такой ситуации преимущественно права владения помещением на праве социального найма выглядят весьма сомнительными и право собственности является бы, на мой взгляд, более предпочтительным, в том числе и как средство защиты от переселения».

Подмосковные перспективы Жителей Подмосковья, пока не приняты соответствующий федеральный закон, будут переселять в пределах района. Запрет правительства Московской области Владимира Жириновского объявил, что в ближайшей перспективе — в малоэтажное жилье. Кстати, за прошлый год в области снесли 93 многоквартирных дома. По официальной статистике, в Московской области 2,5 тыс. аварийных многоквартирных домов, а вообще в капитальном ремонте нуждается более

чем две трети жилищного фонда. До конца 2012 года подмосковные власти планируют снести 724 тыс. кв. м ветхого жилья, в котором проживает 37 тыс. человек. Для их переселения планируется построить в общей сложности 900 тыс. кв. м малоэтажного жилья.

Пока же в соответствии с адресной программой Московской области «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда в Московской области на 2009–2010 годы с учетом необходимости стимулирования развития рынка жилья» (постановление правительства Московской области от 18 марта 2009 года № 216/8) переселение граждан из аварийного жилищного фонда осуществляется в жилые помещения, приобретаемые в многоквартирных домах. Как нам сообщили в Национальной ассоциации малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС), реализация мероприятий вышеуказанной программы осуществляется в 18 муниципальных образованиях Московской области: муниципальных районах Волоколамский, Дмитровский, Егорьевский, Зарайский, Можайский, Павлово-Посадский, Подольский, Пушкинский, Серебряно-Прудский, Шагурской; городских округах Королев, Коломна, Орехово-Зуево, Серпухов, Троицк, Фрязино, Электрогорск; городском поселении Луховицы.

«Переселение граждан из аварийных жилых домов в Московской области в малоэтажное жилье будет возможно только после принятия необходимых изменений в федеральном законодательстве, в том числе в порядке выделения денежных средств из фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», — говорит президент НАМИКС Елена Николаева. — Строительство малоэтажки должно осуществляться муниципальными учреждениями. Это позволит снизить стоимость квадратного

метра за счет того, что земельные участки для муниципальных нужд будут предоставляться бесплатно».

### Ускорение без перестройки

В отличие от жителей аварийных домов застройщики приняли поправки к Жилищному кодексу с энтузиазмом. «Безусловно, нововведение создает дополнительный стимул для развития строительной отрасли, — считает Татьяна Шалина. — Появляется дополнительный объем заказов, которых так не хватало строителям в период кризиса. Пускай строят они будут не бизнес-центры и элитное жилье, приносящее наибольшую прибыль, а экономкласс, но зато в массовом масштабе».

А вот Андрей Князев, генеральный директор MOZAIK Development, считает, что снятие «районных» ограничений выгодно всем — застройщикам, переселенцам и государству. Поскольку теперь, по его предположениям, вопрос переселения будет решаться значительно быстрее. «Ведь на данном этапе нет острой необходимости строить дорогостоящую инфраструктуру и заводить строительство социального жилья с нуля, если можно выкупить уже имеющиеся квартиры, продажи которых затормозились вследствие кризиса. Если выбор не будет ограничен одним городом или округом, соответственно, появляется возможность выкупать под социальные нужды уже готовое жилье где угодно, удовлетворяющее определенным требованиям, а не ждать годами завершения строительства в конкретном месте», — говорит он.

Это, безусловно, существенная поддержка для застройщиков, в резерве которых имеются нераспроданные жилые площади, которые в связи с принятием поправок могут оказаться востребованными и пойти на нужды переселенцев.

Наталья Капустина

## Страховка и риски

### ипотека

Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) создало собственную страховую компанию, за счет которой рассчитывает запустить ипотечное страхование, ранее в России не применявшееся. Таким образом планируется уменьшить первоначальный взнос по ипотеке — один из основных факторов, снижающих ее доступность. Страховка будет компенсировать банку убыток при продаже залога по дефолтному кредиту ниже первоначальной стоимости. В результате первоначальный взнос по кредиту может быть уменьшен до 10%.

### Взнос на пожарный случай

Ипотека перестала быть доступной для большинства россиян осенью 2008 года с началом острой фазы кризиса, когда у банков возникли проблемы с привлечением ресурсов, а риски дефолта заемщиков резко выросли. Банки, до этого активно выдававшие ипотечные кредиты, повысили ставки с 10–13% до 17–30% годовых, а также увеличили первоначальный взнос до 30–50% от стоимости приобретаемой в кредит квартиры. До кризиса банки спокойно выдавали ипотечные кредиты либо вовсе без первоначального взноса, либо с минимальным — 10% от стоимости кредита. Первоначальный взнос нужен банку, чтобы застраховаться от риска падения стоимости залога, на тот случай, если заемщик не сможет платить и квартиру придется продавать. По данным IRN, в кризисном 2009 году цены на жилую недвижимость упали в среднем на 30%. Что касается прогнозов на 2010 год, то тут все неоднозначно. IRN прогнозирует, что в Москве недвижимость экономкласса может опуститься на 5–15% от стоимости за 2009 год. Элитные столичные квартиры, скорее всего, упадут в цене еще на 15–20%.

В конце прошлого года банки стали постепенно облегчать условия ипотеки, однако кредиты без первоначального взноса в практику пока не вернулись.

Размер первоначального взноса влияет на стоимость кредита для заемщика. Логика проста: чем больше первоначальный взнос и меньше срок кредитования, тем ниже будет ставка по кредиту. У Сбербанка минимальный первоначальный взнос (без дополнительного залога) — 20%. Если срок кредитования десять лет, то ставка по кредиту до оформления права собственности на недвижимость составит 14,2% годовых, после — 12,85% соответственно. Минимальный первоначальный взнос по ипотечным кредитам ВТБ 24 тоже 20%, при этом банк предлагает заемщику накопить средства для первоначального взноса. Минималь-

ный первоначальный взнос в банке «Дельтакредит», ОТП-банке, Росбанке — 30%.

### Никто не хотел страховать

Таким образом, сейчас компенсировать банку риск падения стоимости недвижимости при ее реализации по дефолтному кредиту должен сам заемщик. Это наряду с высокими ставками сделало ипотеку практически недоступной для большинства из тех, кто рассматривал такую возможность накануне кризиса. Застраховать этот риск у профессионального страховщика, как это принято за рубежом, заемщик тоже не мог: собственное ипотечное страхование в России пока нет. Ипотечное страхование предполагает, что страховщик обязуется выплатить банку-кредитору разницу в случае реализации залога по кредиту по цене ниже цены на момент выдачи кредита. Проблема в том, что ипотечное страхование требует специальной инфраструктуры, механизмов перестрахования, то есть передачи первоначальным страховщиком другому страховщику части обязательств перед клиентом, а всего этого у нас нет.

Единственным банком, заявившим о намерении запустить ипотечную программу с возможностью снижения первоначального взноса за счет страхования риска падения стоимости недвижимости, был ОТП-банк. Правда, предоставлять эти кредиты банк так и не стал, поскольку не смог найти страховщика, готового работать с возросшими в кризис рисками падения стоимости недвижимости. «Проблема в том, что в стране нет пока механизма перестрахования таких рисков, а держать их у себя страховщики не готовы», — говорит директор дирекции продаж розничных продуктов ОТП-банка Игорь Антонов. К тому же, отмечает господин Антонов, летом прошлого года, когда программой планировали запустить, минимальный первоначальный взнос составлял 50%, сейчас ситуация на рынке постепенно стабилизируется, и минимальный первоначальный взнос был снижен до 30%.

### Дополнение к имеющемуся

Недавно к процессу подключилась государственная компания АИЖК, в январе решившая создать страховую дочернюю компанию, одной из задач которой станет построение системы ипотечного страхования в России. «Компания будет заниматься в первую очередь перестрахованием, то есть будет выкупать риски у коммерческих страховщиков, которые работают с банками, выдающими кредит», — говорит заместитель гендиректора АИЖК Леонид Векшин. — Таким образом, будет создана специальная инфраструктура, которая позволит развиваться ипотечному страхованию в России».

Заемщику разработанная АИЖК программа предоставляет возможность страхования ответственности в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, обеспеченных ипотекой. Банк, в свою очередь, получает страховые предпринимательских рисков. Это значит, что если по кредиту заемщик платит больше не может и решает продать квартиру для погашения кредита, а ее стоимость снизилась с момента выдачи кредита, то разницу покроет страховая компания. За счет того, что риски убытков для банка компенсированы, первоначальный взнос он может снизить.

Программа предполагает, что страховка будет выдаваться по кредитам с первоначальным взносом не более 30% и не менее 10%. «Сейчас разрабатывается несколько различных схем страхования», — говорит Леонид Векшин. Пока стандарты ипотечного страхования находятся в разработке и не были обнародованы. Базовый сценарий предполагает два варианта оплаты страхования: ежегодно в течение срока ее действия заемщик будет выплачивать по 0,5–0,8% от размера кредита или может выбрать единовременную выплату 2,5–3% от суммы кредита. Ипотечное страхование станет дополнительным видом страховки к уже имеющимся. Сейчас при получении ипотечного кредита заемщик оплачивает страхование жизни, залога и трудоспособности, что стоит порядка 1% от стоимости кредита. Однако при приобретении полиса ипотечного страхования заемщик сможет не только снизить размер первоначального взноса, но и ставку по кредиту на 1,5–2 процентных пункта, уменьшив, таким образом, сумму ежемесячного платежа по кредиту. В итоге, уверяет Леонид Векшин, совокупные расходы заемщика с учетом снижения процентной ставки кредитором будут меньше, чем расходы без ипотечного страхования при одинаковом первоначальном взносе.

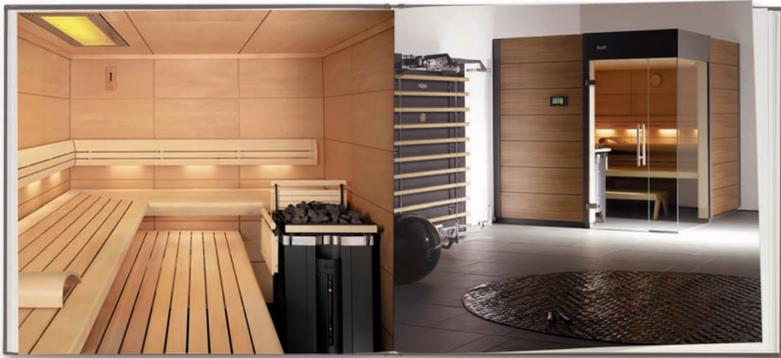
Правда, по-настоящему программа начнет действовать не раньше 2011 года. Базовый сценарий бизнес-плана страховой компании АИЖК предусматривает, что число застрахованных ипотечных кредитов в 2010 году составит 12,3 тыс. Первые кредиты с десятипроцентным взносом, по прогнозам АИЖК, будут выданы к лету. «Мы планируем, что в 2011 году будет выдано в четыре раза больше полисов, а в 2012-м — вдвое больше, чем в 2011-м», — говорит Леонид Векшин. Предполагается, что с началом работы страховой компании АИЖК удастся выдать в течение 2010–2015 годов более полумиллиона ипотечных кредитов на общую сумму 1,3 трлн рублей с пониженным первоначальным взносом.

Анна Демидова

Здоровые удовольствия мирового класса.  
Сауны и СПА KLAFS для Вашего дома.

Сделаны в Германии.

**KLAFS**  
MY SAUNA AND SPA



реклама

\* Мои сауна и СПА

В салонах официальных дилеров KLAFS в России: Галерея NEUHAUS | Москва | Ленинградский проспект, 64, стр. 2  
Тел.: [495] 780 47 47 | Москва | Малый Капужский пер., 2, стр. 4 | Тел.: [495] 780 47 57 | Санкт-Петербург | Новосмоленская наб., 1/4  
Тел.: [812] 324 44 54 | www.galerie-neuhaus.ru | АКВА-ДОМ | Москва | Хамовнический Вал, 8 | Тел.: [495] 788 56 30  
Санкт-Петербург | Белоостровская ул., 20, оф. 36 | Тел.: [812] 337 69 12 | www.aqua-dom.ru | www.klafs.com

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Курс по жилью

### сектор рынка

Среди предпочтений российских клиентов при выборе недвижимости за границей в основном выделяют близость моря. Однако отдельный сегмент составляет так называемая студенческая недвижимость — объекты, которые покупаются на случай получения образования. Чаще всего они предназначены для детей, но взрослым тоже учиться никогда не поздно. Кроме того, на таких объектах можно неплохо заработать.

### Спрос на века

По данным международного агентства недвижимости Gordon Rock, по итогам трех кварталов 2009 года россияне стали чаще приобретать «студенческую» недвижимость в Европе и США.

С одной стороны, российские студенты, проходящие обучение за рубежом, все чаще переходят от аренды к приобретению зарубежной недвижимости. С другой стороны, все большее количество российских инвесторов интересуется приобретением «студенческой» недвижимости с целью получения стабильного дохода от сдачи в аренду. Дело в том, что наличие университета по соседству фактически обеспечивает стопроцентный спрос на расположенную рядом недвижимость в течение не только десятилетий, но даже столетий. Кроме того, в периоды кризисов популярность обучения в высших учебных заведениях возрастает.

### Типы инвесторов

Мало кто знает, что компания Coalco Василия Анисимова в свое время сделала свои первые шаги в девелопменте не в России, а в США, причем в сегменте студенческой недвижимости.

В 1996 году, когда цены на нью-йоркскую недвижимость были на минимуме, российский алюминевый магнат скупили несколько объектов по приемлемой цене, затем провёл их

редевелопмент, и Нью-Йоркский университет, получивший эти здания в аренду, стал первым клиентом Coalco в США. В результате 5 из 20 общежитий американского университета оказались в собственности российского бизнесмена, который сам возглавил американское подразделение Coalco. Его примеру, хоть и в меньших масштабах, готовы последовать и другие российские инвесторы.

«Студенческой» принято называть недорогую недвижимость, которая арендуется или приобретается в городах с большим количеством высших учебных заведений и большой «концентрацией» студентов и аспирантов.

«Заявки на «студенческую» недвижимость еще пару лет назад были довольно редкими и в основном связывались с покупкой квартир и студий для обучающихся за рубежом детей. Сейчас мы и большинство наших коллег отмечаем существенный рост таких заявок, причем не только со стороны родителей студентов. Главным образом вырос спрос со стороны инвесторов», — говорит руководитель отдела зарубежной недвижимости ЯРО Юлия Кайнова. По ее словам, если раньше доля рынка данного сегмента не превышала 10–13%, то теперь достигла 30–35% от общего числа заявок.

По словам управляющего партнера «Century 21 Запад» Ев-



Соседство известного университета обеспечивает стопроцентный спрос на аренду жилья. ФОТО АРР

гения Скоморовского, последнее время популярность студенческого жилья также растет: «В нашей компании количество запросов на жилье, попадающее в эту категорию, выросло за последний год на 15–20%. С одной стороны, это можно объяснить ростом популярности западного образования в России. Нередко обеспеченные родители, отправляя детей на учебу в другую страну, приобретают для них квартиру». По его словам, существенная часть покупателей студенческого жилья — это чистые инвесторы. Во-первых, спрос на него растет: арендные ставки за прошлый год поднялись примерно на 4–5%, а в наиболее популярных студенческих городах аренда жилья подорожала на 8–12%.

### Выбор места

Российские инвесторы, как правило, рассматривают варианты с инвестициями от €200 тыс. для последующей сдачи в аренду и получения стабильного дохода. Также у российских инвесторов популярны дома, кото-

рые специально строятся в студенческих городках и имеют не менее пяти комнат. Есть инвесторы, которые выкупают целые дома — так называемые dopts-общежития — и управляют этим бизнесом. Кроме того, среди россиян есть «портфельные» инвесторы в «студенческую» зарубежную недвижимость, которые для минимизации рисков набирают «портфель» недвижимости в разных городах, разного типа и разной доходности.

«До финансового кризиса у студента за рубежом была возможность приобретения студенческой квартиры при наличии всего 10–15% собственных средств, а на остальную сумму можно было получить ипотечный кредит. Но сегодня ситуация кардинально изменилась: банки кредитуют хуже, требуется большой собственный капитал. В этой ситуации появляются новые возможности у тех студентов, которые имеют 50–60% собственных средств», — отмечают специалисты Gordon Rock. Такой студент-покупатель может одновременно стать и инвестором. Например, сейчас в Англии установлена рекордно низкая ставка рефинансирования и, как следствие, низкие

ставки по ипотечным кредитам. С использованием ипотеки приобретаются апартаменты из нескольких спален (например, апартаменты из трех спален в Бирмингеме за £140 тыс.). При этом две спальни сдаются в аренду другим студентам, что приносит студенту-инвестору доход €450 в месяц, который покрывает обслуживание процентов по ипотечному кредиту. Соответственно, сам студент проживает в своей собственной квартире и не платит за аренду.

Согласно исследованию Gordon Rock, доход от сдачи «студенческой» недвижимости в среднем на 25% выше, чем от сдачи стандартной жилой недвижимости. При этом средняя доходность по «студенческой» недвижимости зависит от страны и города, но минимальные показатели составляют около 5%, а максимальные доходят до 12% годовых. Ликвидность таких объектов — одна из самых высоких на рынке. Так, исследователи компании оценивают среднюю доходность студенческой недвижимости в Германии на уровне 9% в год, США — 7%, Великобритании — 6%, Чехии — 6%, Франции — 5%. Для этих целей подходит практически любой студенческий город, ос-

бенно те, где университет является градообразующим предприятием.

### Арендная альтернатива

Для тех, кто решил учиться за границей или планирует отправить туда своих детей, но при этом не предполагает приобретать там недвижимость, альтернативой остается ее аренда. «Я учусь в Калифорнийском университете, но пока не планирую покупать недвижимость. У студентов есть несколько вариантов. Во-первых, можно жить в кампусе. Во-вторых, студенты, которые по тем или иным причинам не хотят жить в кампусе, могут найти различные варианты аренды недвижимости за пределами университетской территории. Вряд ли ради пяти лет обучения кто-то будет покупать дом, чтобы его потом перепродать», — говорит управляющий партнер компании Kingsland Денис Евсеев. По его словам, чтобы инвестировать в маленькие университетские города, нужно либо жить в них, либо иметь своего человека, который будет сдавать эту недвижимость в аренду.

«Дело в том, что управление недвижимостью не поставлено на должный уровень. К приме-

ру, университет, где я учусь, расположен в 20 минутах езды от Сан-Франциско. Я мог жить в маленьком городке в кампусе, но предпочел поселиться в самом городе. У меня есть партнеры в США, которые на месте подобрали мне таунхаус», — рассказывает Денис Евсеев. К примеру, проживание в кампусе стоит \$10 тыс. в год без стоимости обучения. В Сан-Франциско квартиру можно арендовать за такие же деньги. Для сравнения: за €16 тыс. в Германии можно купить жилье в студгородке.

### Будущий рост

«Студенческая недвижимость» становится важным сегментом международного рынка. С середины 2009 года отмечается рост спроса на такие объекты, что приводит к росту дохода от их сдачи в аренду. Арендные ставки продолжают расти

на 5% в год», — отмечают специалисты лондонского офиса Knight Frank в своем отчете, посвященном студенческой недвижимости. По их мнению, в том числе это связано с тем, что количество студентов в Великобритании выросло с 1,8 млн в 1996 году до 2,4 млн в 2010 году. Более того, этот показатель продолжит расти в том числе за счет зарубежных студентов.

Платежеспособность учащихся растет, несмотря на кризис и даже благодаря ему. Из-за кризиса многие специалисты вынуждены не только повышать свой уровень образования, но и переквалифицироваться. Кроме того, в Европе мода на второе, третье, четвертое образование. Средний возраст студента и, соответственно, его платежеспособность заметно растет.

Сергей Леонидов

## Дальние земли

### территория

(Окончание. Начало на стр. 21)

### Что почем

Большинство участков в Европе стоит от €50 до €250 за 1 кв. м (в Европе распространена практика считать цены за квадратный метр, а не за сотку, как в России), отмечает генеральный директор компании Best World Places Group Анастасия Анурова. По €50 за 1 кв. м (€5 тыс. за сотку) продается земля в небольших европейских городках вдали от морского побережья. По €150 за 1 кв. м (€15 тыс. за сотку) можно приобрести хороший участок на берегу моря. А €250 за 1 кв. м (€25 тыс. за сотку) может стоить земля на престижных курортах Франции и Италии. Если перевести эти цены в рубли, получается, что сотка там стоит €5–25 тыс., или 200–1000 тыс. рублей. «Таким образом, европейские цены на землю

сопоставимы с ценами в ближнем Подмосквье», — констатирует Артур Хакоков.

Земля в густонаселенной Европе продается более мелкой «нарезкой», чем в России. Чаще всего площади участков составляют от двух до пяти соток. Стандартный по современным российским меркам участок 10–12 соток в продаже для Европы большая редкость.

С другой стороны, отмечает Анастасия Анурова, качество участков Европы выше российских с точки зрения наличия документов на землю и подведенных коммуникаций. «В Европе на порядок меньше участков, где расстояние до ближайшего населенного пункта, где были бы подведены коммуникации, исчисляется в километрах», — говорит она. — Кроме того, на большинство европейских участков уже давно было проведено межевание и оформление документов, где записаны возможности ис-

пользования, в том числе ограничения по застройке».

В Таиланде большинство участков, расположенных в 10–15 минутах ходьбы от пляжа, продается по \$50–200 за 1 кв. м, то есть \$5–20 тыс. за сотку. Причем здесь можно найти более крупную, чем в европейских странах, «нарезку» — участки 5–30 соток и более. В Доминиканской Республике оптовых предложений еще больше: участки на побережье продаются плантациями площадью до 200–300 соток. Стоимость оптовых участков составляет \$20–50 за 1 кв. м, розничных, в пределах 20 соток — \$50–200 за 1 кв. м. Если переводить эти цены в рубли, то получается, что стоимость земли в этих странах сопоставима со стоимостью участков в пределах 40–50 км от МКАД, отмечает Артур Хакоков.

Процедура оформления земли занимает около одного месяца. Расходы на оформление земли, которые включают налоги,

регистрационные пошлины, комиссии риэлторам и т. п., как правило, составляют 3–10% от стоимости участка.

В кризис земельные участки, как и недвижимость во всем мире, дешевели. В 2007–2008 годах снижение цен в разных странах составило 10–40%. Однако в конце прошлого года снижение цен постепенно замедлилось, а число сделок начало расти. В 2010 году, по прогнозам участников рынка, хорошие участки земли, расположенные недалеко от моря, с подведенными инженерными коммуникациями могут прибавить в цене до 10–15%.

### Стоит ли игра свеч?

«При покупке участка, разумеется, нужно обращать внимание на то, каковы разрешенное соотношение площади участка земли к площади строительства, разрешенная высота здания, какие коммуникации подведены к участку и что со-

бой представляет градостроительный план района», — советует президент агентства Gordon Rock Станислав Зингель.

Стоит иметь в виду, что во многих государствах, в частности, странах Евросоюза и Юго-Восточной Азии, покупка земли иностранцами запрещена. Однако выход есть: потенциальный покупатель может зарегистрировать компанию для покупки земли, причем во многих странах ему не обязательно иметь в ней контрольный пакет. Он может владеть и 20% акций, как, например, в Таиланде, но при этом нужно, чтобы главой компании юридически выступал гражданин этого государства. На эту компанию и приобретается участок. Если потом на этом участке владелец построит дом, то во многих странах, в том числе европейских, проблем с оформлением земли не будет.

Стоит ли тратить время и нервы, ввязываясь в непростую

процедуру согласований и строительства, вместо того чтобы купить сразу участок с домом, тем более что в кризис хороших предложений готового жилья, по словам участников рынка, немало? У каждого потенциального покупателя ответ свой, и зависит он от того, каково соотношение времени и денег, которые он готов потратить. По оценке Софьи Максотиной, при покупке земли без подряда с последующим строительством дома можно сэкономить до 30%. «Если владелец земли знает язык страны, а также особенности местного законодательства и имеет возможность регулярно бывать в районе купленного участка, чтобы следить за процессом строительства, то преимуществами приобретения участка без подряда для него очевидны», — говорит Софья Максотиная. — Иначе может оказаться, что экономия не стоит затраченных усилий».

Ольга Кондрашова

**БУТОВО ПАРК**  
BUTOVO PARK

Квартиры от **70 000 руб./м²**

**Мы изменим ваше представление о Бутово**

**223-89-00**  
WWW.2238900.RU

**Возведение монолита завершено!**

Девелопер: GALAXY GROUP Партнер: ЛОКО БАНК

Застройщик ООО «СТРАЙП». Проектная декларация размещена на сайте butovo-park.com

Апартаменты премиум-класса на Кипре  
Получение вида на жительство при покупке недвижимости  
Специальное предложение для инвесторов  
Налоговые льготы

**Aphrodite HILLS**

Aphrodite Hills — первый на Кипре эксклюзивный курортный комплекс, объединивший в себе виллы и апартаменты премиум-класса, гольф-инфраструктуру, спа-центр, а также места для отдыха и досуга.

Территория Aphrodite Hills включает в себя 18-луночное поле для гольфа, Академию тенниса, СПА-центр The Retreat, удостоенный награды как лучший СПА Европы, туристическую зону с бутиками и ресторанами, а также первый в Европе 5\* InterContinental Отель.

**ПРИГЛАШАЕМ НА СЕМИНАР ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ НА КИПРЕ. ПОЛУЧЕНИЯ ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО И ИПОТЕКИ. 03 МАРТА 2010 ГОДА В RITZ-CARLTON MOSKVA. УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ.**

По вопросам участия Вы можете связаться:  
Елена Юргенева +7 (495) 968 1053 Elena.Yurgeneva@ru.knightfrank.com  
Алиса Котова +7 (985) 769 1947 Alisa.Kotova@ru.knightfrank.com

**Knight Frank**  
+7 (495) 981-0000  
+7 (495) 968-1053  
www.knightfrank.ru

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Перестройка не по-нашему

### ТЕХНОЛОГИИ

(Окончание. Начало на стр. 21)

#### Реконструкция по правилам и без

Многие риэлторы предупреждают, что переустройство ветхой виллы, представляющее на первый взгляд делом весьма выгодным, может обернуться большой головной болью и непредвиденными расходами. Поэтому если интересное предложение все-таки обнаружится, перед тем как ударить по рукам с продавцом, задумайтесь о том, сколько времени и сил вы потратите, чтобы перестроить по вашему вкусу заброшенный дом с облупившейся краской на старинном фасаде и треснувшим мраморным полом. И еще не забудьте о том, что все переговоры — будь то с архитектором или сантехником — вам придется вести по-французски. Переводчик не самый лучший вариант, предупреждают риэлторы. Если вы хотите быть уверены, что вас не обманут, но сами свободно по-французски не говорите, переговоры лучше поручить человеку, которому вы абсолютно доверяете.

Конечно, за чистоту сделки будет отвечать нанятый нотариус, услуги которого обойдутся в среднем около 7% от стоимости покупки, но потом вам самому придется общаться с теми, от кого будет зависеть переустройство вашего дома. Поэтому некоторые риэлторы советуют обращать внимание на дома, продающиеся вместе с проектом реконструкции. Часто подобные сделки включают в себя и услуги риэлторов по согласованию всех работ по переустройству. Но единых расценок здесь, к сожалению, не существует.

Если же дом с готовым проектом вас не устраивает и все хочется сделать по-своему, стоит внимательно изучить требования местных властей к реконструкции домов. Самое жесткое ограничение касается площади здания. Она регули-



Часто единственный вариант увеличить площадь виллы — построить подземный этаж. По словам брокеров, проверки частных владений на предмет незаконных перепланировок французские власти проводят редко. ФОТО AFP/HEMIS FR

руется коэффициентом застройки (Coefficient d'Occupation des Sols, COS), который представляет собой отношение площади постройки к площади участка. На практике это означает, что на земельном участке площадью 1 тыс. кв. м с коэффициентом 0,5 площадь дома не может превышать 500 кв. м. В каждом случае этот показатель индивидуален. Если площадь постройки окажется максимально допустимой в соответствии с коэффициентом COS, то легально расширить приобретенную виллу будет практически невозможно, предупреждает руководитель отдела зарубежной недвижимости Knight Frank Елена Юргенева. Поэтому, если не удается согласовать проект, многие собственники, непременно желающие увеличить площадь виллы, выбирают вариант строительства подземного этажа. При этом, как правило, по завершении всех работ такие цокольные этажи «забывают» указать на планировочных чертежах, передаваемых на утверждение в мэрию.

Такое решение является столь же распространенным, сколь и рискованным: в случае обнаружения «скрытых помещений» их придется ликвидировать и уплатить штраф. Как рассказывают риэлторы, подобные незаконные скрытые помещения — частое дополнение к уже перестроенным виллам класса «люкс» во Франции, поэтому в большинстве случаев брокеры предпочитают делать вид, что не знают о них. Ведь в случае скандала риэлторская компания, знавшая об этом маленьком секрете, но все равно сопроводившая сделку, будет привлечена в качестве третьего лица в деле. «Следует помнить, что гражданская ответственность (в течение десяти лет) за нарушения, допущенные при перестройке дома, автоматически переносится на покупателя объекта в случае его перепродажи», — добавляет Елена Юр-

генева. Именно по этой причине, если вдруг в поисках заброшенной виллы вы наткнетесь на недавно отреставрированный дом, который вас устраивает по всем параметрам, обратите особое внимание на соответствие планировок всех этажей утвержденной строительной документации.

Помимо изменения площади дома обязательного согласования властей требует и изменение фасадов, надстройка мансард. «Так, к примеру, один русский на Кап-д'Антиб построил лишний этаж. Впоследствии его пришлось снести», — вспоминает Элла Братилова. По ее словам, в некоторых регионах Франции местные власти уделяют особое внимание фасадам и могут запретить некоторые стили, к примеру хайтек. Если вы покупаете виллу, которая является памятником архитектуры, вам в обязательном порядке придется согласовывать не только переустройство фасадов, но и изменение внутренней планировки. Если это обычный дом, согласования внутренней перестройки не требуется, но все работы должны проводиться по проекту местного архитектора, отмечает Инесса Генералова. «В случае если дом является памятником архитектуры, никакого согласования на ремонт по вашему вкусу и тем более на перепланировку никто не даст. Возможно только реставрация», — говорит Елена Юргенева.

Следует помнить и о том, что процесс реставрации жестко регламентирован, вплоть до использования строительных и отделочных материалов, красок определенного состава. Впрочем, по словам брокеров, проверки частных владений на предмет незаконных перепланировок французские власти проводят редко, и в большинстве случаев они инициируются недовольными соседями. Так что следует хорошо подумать, стоит ли перестраивать виллу, игнорируя местные законы.

#### Цена обновления

Как правило, и согласованием проекта, и подбором генподрядчиков занимается архитектор. Стоимость его работ в среднем составляет 7–10% от сметы. «Обычно работа строится по такой схеме: архитектор называет вам общую сумму затрат и, если вы соглашаетесь и подписываете контракт, начинает заниматься вашим проектом», — рассказывает Инесса Генералова.

По словам Инессы Генераловой, согласование перестройки обычной виллы в среднем занимает от двух до четырех месяцев, инвестиции в перестройку составляют от €1 тыс. до €4 тыс. на 1 кв. м и объем их зависит от предпочтений собственника. В случае реконструкции все работы, включая разработку документации и получение разрешений, длится около двух лет, добавляет Елена Юргенева. Когда дело доходит до покраски стен, установки сантехники и другой грязной работы, многие уже после одного дня общения с рабочими понимают, что все будет сделано не так быстро, как хотелось бы. Оказывается, общение с сантехниками, электриками и подрядчиками, которые займутся перестройкой вашей виллы во Франции, — это особое удовольствие. «Все происходит очень медленно. Если ты договорился с сантехником, к примеру, на четверг, он преспокойно может не прийти, и приходится вновь записываться и ждать его визита еще неделю», — рассказывает один из брокеров.

Причина в том, что во Франции очень сложно получить разрешение на работу, если ты нерезидент. Поэтому здесь практически нет конкуренции, особенно в небольших городках, и заказчику приходится выбирать в лучшем случае между двумя компаниями. К тому же здесь никто не торопится.

Маргарита Федорова



# ВСЁ УСТРОИТСЯ!

получены **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ** в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 103 от 14.02.09

<h3>МОСКВА</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>М «ПРАЖСКАЯ»</b>, жилой комплекс «Битцевский», ул. Красного Маяка (КОПЭ-МАША)</li> <li><b>М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»</b>, жилой район «Ново-Переделкино», мкр. 14, ул. Лукинская</li> <li><b>М «ТЕПЛЫЙ СТАН»</b>, ул. Академика Виноградова, мкр. 8В, вл. 7, корп. 7 (индив. проект)</li> <li><b>М «СВИБЛОВО»</b>, жилой комплекс «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16</li> <li><b>М «СЕМЕНОВСКАЯ»</b>, пр-т Буденного, вл. 26, к. 2 8-я ул. Соколиной Горы, вл. 8</li> <li><b>М «УЛИЦА 1905 ГОДА»</b>, Шмитовский пр-д, д. 20</li> <li><b>М «КРЫЛАТСКОЕ»</b>, ул. Крылатские холмы, д. 33, к. 1</li> <li><b>М «ВДНХ»</b>, пр-т Мира, вл. 165–169 Ярославское ш., д. 122</li> <li><b>М «КОЛОМЕНСКАЯ»</b>, Нагатинская наб., вл. 56А</li> <li><b>М «ДОМОДЕВСКАЯ»</b>, Ореховый пр-д, вл. 41</li> </ul>	<h3>ПОДМОСКОВЬЕ</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>г. ЛЮБЕРЦЫ</b>, жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8</li> <li><b>г. МЫТИЩИ</b>, жилой р-н «Ярославский»</li> <li><b>г. ХИМКИ</b>, жилой район «Новокурино», мкр. 7 (КОПЭ-МАША)</li> <li>жилой район «Юбилейный»</li> <li><b>г. ДОЛГОПРУДНЫЙ</b>, мкр. «Центральный» пос. «Береговой», Таунхаусы</li> <li><b>г. ДМИТРОВ</b>, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М)</li> </ul>	<h3>РЕГИОНЫ</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>г. ОБНИНСК</b>, мкр. «Северный-2», мкр. 38 (индив. проект)</li> </ul>
---	--	--

 Квартыры

 Нежилое

 Паркинг

 Рассрочка

 Ипотека

 Ипотека под залог собственности

 **NEW** Новый адрес

 Построено



## WWW.PIK.RU 500-00-20



# Инвестируйте безопасно в солнечную страну

Сейчас самое подходящее время для приобретения недвижимости на Кипре, в стране с одной из самых быстро развивающихся экономик в Европе. Обладая более чем 60-летним опытом работы в сфере недвижимости, Cybarco является компанией, строящей качественные дома вашей мечты, ценность которых будет неуклонно расти с течением времени.



**Akamas Bay Villas, Пафос**

Акamas Bay Villas – это самый эксклюзивный комплекс недвижимости на Кипре, состоящий из 40 просторных вилл, расположенных вдоль самого престижного изгиба побережья острова. Земельные участки размером до 1830 кв.м с полезной площадью помещений до 425 кв.м. Восхитительный вид на море, роскошный дизайн и консьерж-служба.



**Amathusa Coastal Heights, Лимассол**

Виллы с тремя спальнями и частными бассейнами, апартаменты с 1, 2 и 3 спальнями, комплексный бассейн расположенный в лучшем районе Лимассола, где разместились и пятизвездочные отели. Панорамный вид на море, экологически чистые пляжи всего в нескольких метрах, детские площадки и частный спортивный зал.



**Apollo Heights, Aphrodite Hills Golf Resort, Пафос**

Виллы с тремя спальнями и частными бассейнами, апартаменты с 1 и 2 спальнями, комплексный бассейн с подогревом на самом престижном гольф-курорте Кипра. При приобретении недвижимости вы получаете в подарок бесплатное членство в гольф-клубе и спа-центре, некоторые объекты полностью меблированы.

Благодаря первоначальному взносу в размере всего лишь 30% и низкой кредитной ставке, равной 4,25%, сейчас как никогда самое подходящее время сделать выбор из нашего обширного ассортимента недвижимости высшего класса.



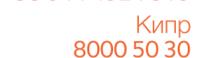
Москва  
**+7 495 643 1901**



Санкт-Петербург  
**+7 812 314 4014**

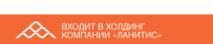


Киев  
**+38 044 492 7915**



Кипр  
**8000 50 30**

**Cybarco.com**



ВОХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАЙТИС»

Разработка проектов недвижимости на Кипре и в Греции

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Нижний порог

### курорты

Египетский рынок недвижимости (прежде всего курортной) интересен по двум причинам — во-первых, он знаком многим россиянам, побывавшим на берегах Красного моря, а во-вторых, цена «входного билета» едва ли не самая низкая по сравнению с соседними странами. В 2009 году на рынке недвижимости Египта наблюдалось снижение цен и спад покупательской активности. Эксперты прогнозируют повышение спроса, а вслед за ним и подорожание недвижимости только в 2011 году.



За прошедший год цены на курортную недвижимость снизились на 15%, спрос — на 20% ФОТО ALAMY/PHOTOS

Риэлторы в один голос заявляют: 2009 год ознаменовался для рынка недвижимости Египта уменьшением количества сделок с участием иностранных покупателей. «За 2009 год мы зафиксировали снижение числа сделок на 20%», — говорит менеджер по продажам риэлторской компании «Кико» Сергей Стряпченко. Следствием падения спроса, отмечают риэлторы, стало снижение цен в среднем на 15–20%.

Особенно пострадали объекты первичного рынка недвижимости. «Если в докризисные годы на первичном рынке цены ежегодно росли на 35–40%, то весь 2009 год мы наблюдали загибание», — констатирует руководитель департамента маркетинговых исследований и инвестиционных проектов SVR Group Александр Селиванов. «На рынке действует отложенный спрос. Раньше клиенту требовался месяц на принятие решения о покупке, сейчас — от трех до полугода», — говорит Софья Аксиотина, директор агентства зарубежной недвижимости Eigo Resident.

Коррекция наблюдалась во всех сегментах рынка недвижимости Египта. Например, цена предложения на апартаменты

в отелях снизилась на 15%. По данным агентства зарубежной недвижимости «Кико», квадратный метр в отелем комплексе «Легенда», построенном в 2008 году и расположенном в районе Элькаусер города Хургады, стоит сейчас в среднем \$470 за 1 кв. м. Годом раньше метр в этом отеле стоил \$790. «Стоимость апартаментов с тремя спальнями площадью 120 кв. м сейчас обойдется покупателю в \$95 тыс. Можно требовать и дисконт до 10%», — говорит Сергей Стряпченко. По



Квадратный метр в отелем комплексе сейчас можно приобрести за \$470 ФОТО ALAMY/PHOTOS

его словам, снизились цены на квартиры в жилых комплексах с развитой инфраструктурой. Например, в комплексе «Дельта шарм» в Шарм-эш-Шейхе цена предложения в 2008–2009 годах снизилась с \$1,5 тыс. до \$1,1 тыс. за 1 кв. м.

В 2008 году минимальная стоимость квадратного метра виллы в Хургаде составляла \$1 тыс. «Сегодня цена квадратного метра в сегменте вилл в Хургаде дисконтировалась до \$850», — говорит Сергей Стряпченко.

Цена предложения на вторичном рынке тоже снизилась — коррекция составила 10–15%, говорят риэлторы. «Подешевели даже самые дешевые квартиры. Например, в Хургаде на вторичном рынке недвижимости квартиру площадью 45 кв. м на второй линии в 2008 году можно было купить за \$25 тыс. Но в 2009 году покупатели добивались снижения цены на \$2–3 тыс. и более», — рассказывает Софья Аксиотина.

Риэлторы считают, что спад на рынке недвижимости в Египте продолжится до середины года. Растить рынок начнет не раньше чем через год. «Развитие рынка заграничной недвижимости в Египте мы связываем прежде всего с Хургадой, доля которой, по оценкам экспертов SVR Group, составляет около 80% от общего объема продаж в этой стране. Приток новых туристов из другой платежеспособной категории, несомненно, вызовет подъем рынка недвижимости, который может отреагировать увеличением цен, но только в 2011–2012 годах, так как сейчас объем предложения превышает спрос», — резюмирует Александр Селиванов.

Анна Героева

## Египетские дачи

### личный опыт

**Осмотр недвижимости за рубежом — это фактически бесплатная экскурсия: продавцы с удовольствием проведут потенциального покупателя по объектам.** Корреспондент «Ъ-Дома» АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВА совершила такую экскурсию в Шарм-эш-Шейхе и убедилась, что цены на недвижимость в Египте неоправданно высоки, несмотря на кризис.

### Не все включено

Экскурсия непосредственно по коттеджам и апартаментам Египта для потенциального покупателя бесплатная. Но перелет до Шарм-эш-Шейха, равно как проживание в гостинице и питание, потенциальный покупатель оплачивает сам. В целях экономии риэлторские конторы, куда я обратилась с просьбой подыскать мне коттедж не дороже \$300 тыс. или номер в отеле не дороже \$150 тыс., предлагали приобрести путевку у дружественного им турагентства и устроить экскурсию уже в рамках поездки, чтобы совместить приятное с полезным. Можно было тур не брать, а снять квартиру на время пребывания в Египте у самих риэлторов. К примеру, в Шарм-эш-Шейхе, где я и планировала «приобрести» недвижимость, проживание в небольшой двухкомнатной квартире может обойтись в \$240–300 в месяц в зависимости от метража. Однако я выбрала первый вариант, тем более что поездка совпала с новогодними праздниками.

### Не совсем свои апартаменты

На следующий день после прилета к воротам отеля прибыла легковая машина с говорящим по-русски арабом, с которым мы направились в Наама-Бэй. Здесь располагаются отели, в которых можно было приобрести апартаменты. Комплекс «Дельта Шарм» находится в полутора километрах от моря, добраться до пляжа

нужно на микроавтобусе. Но пока мы смотрим цены. Трехкомнатные апартаменты площадью 120 кв. м обойдутся мне в \$171 830. При этом в моем распоряжении будут СПА, детские площадки, пляж, бассейн. Коммунальные платежи — \$25 в месяц.

«Сдача апартаментов в аренду принесет 14% годовых», — утверждает агент. Я прошу продать мне квартиру с дисконтом, мотивируя это тем, что специально за ней и за свой счет приехала в Шарм. Но гид мнется: «Место хорошее. Спрос у нас на него большой. Ну, на тысячу долларов скидки рассчитывать можно». Я прошу показать мне более «бюджетный» вариант. Агент приводит меня в небольшие апартаменты площадью 66,8 кв. м: «\$66 230. Скидок не будет». Агент ходит рядом и убеждает меня быстрее решаться, поскольку цены не сегодня-завтра устремятся вверх: «Апартаменты в отеле — выгоднейшее дело. Будете сдавать в аренду. Много денег получите».

Однако я вспоминаю разговор с менеджером одного из российских агентств, который уверял: годовой доход от сдачи в аренду отельных номеров может составить максимум 8%.

### Вилла в бок

Чтобы осмотреть египетские виллы, я отправляюсь в район Шарма Набк уже с другим агентом. Пейзажи с учетом расположенного неподалеку заповедника неплохие, но инфраструктуры практически никакой нет. По крайней мере — пока. За \$502 тыс. мне предлагается дом общей площадью 289 кв. м: три зала, три спальни, кухня, две ванных. Но когда можно будет в него въехать — вопрос. По словам агента, сдача вилл этого комплекса запланирована на февраль. Но это вряд ли: еще в самом разгаре строительные работы. За

то на слово «дисконт» здесь реагируют быстро. «10%», — нехотя говорит риэлтор.

И уж совсем он был непреклонен, когда речь зашла о торге по поводу другого дома, который планируется сдать без отделки. Трехэтажный дом площадью 210 кв. м предлагают всего за \$300 тыс. «Ремонт вам обойдется всего в \$20–25 тыс.», — утверждает агент. Даже если это правда, цена все-таки неоправданно высока: за эти деньги сейчас можно купить приличную «трешку» в Москве.

### По евроцентам

Чтобы понять, какие еще возможности есть у покупателя недвижимости на Синайском полуострове, я решила отправиться в Дахаб — небольшой город, расположенный в сотне километров от Шарма, рай для серфингистов. Сразу выяснилось, что риэлторы показывают потенциальным покупателям недвижимость за отдельную плату. За экскурсию по пяти квартирам, находящимся рядом, с меня потребовали 50 египетских фунтов (\$9). Причем сама экскурсия длилась минут 20. За это время я поняла, что цена дахабских квартир никак не сопоставима с их качеством по сравнению с недвижимостью Шарма. Например, за «трешку» площадью 80 кв. м, требующую капитального ремонта, агенты просили \$160 тыс. За «двушку» площадью 65 кв. м — \$110 тыс. Я вспоминаю свой прошлогодний визит на юг Италии в регион Калабрия, где за те же деньги мне предлагали трехкомнатную квартиру на берегу Тирренского моря. Риэлторы потом объяснили мне, что Дахаб из-за своей популярности у серферов считается престижней Шарм-эш-Шейха.

Спустя два дня риэлтор позвонил и спросил, какой из вариантов мне более всего пришелся по душе. Я обещаю подумать и перезвонить, хотя знаю, что не сделаю этого: все же египетская недвижимость не стоит таких денег.

# TWEED

## Недвижимость

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ  
ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ  
СОЗДАНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТОВ  
АНАЛИТИКА И КОНСАЛТИНГ  
АРЕНДА ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

221-77-71  
www.tweed.ru

С ПРОЕКТНЫМИ ДЕКЛАРАЦИЯМИ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ В ОФИСЕ ООО «ТВИД»  
г. МОСКВА, ул. Б. САДОВАЯ, д. 10, оф. 19



### М. Левшинский пер.

Четырехкомнатная квартира площадью 198 кв. м с дизайнерским ремонтом в стиле «Ар-Деко-Фьюжн». Гостиная-кухня-столовая, спальня, кабинет, 2 с/у. Панорамное остекление. Система «Умный дом». 2 м/м в п/п. Расположена в новом элитном доме клубного типа.



### Рублево-Успенское ш., 15 км

Дом площадью 867 кв. м. Интерьер и отделка в классическом стиле. Кинотеатр, тренажерный зал, бассейн, сауна, хамам, автономная зона для персонала. Лесной участок 67 соток. Дом для охраны с гаражом, баня, беседки.



### Бутиковский пер.

Трехкомнатная квартира площадью 180 кв. м с дизайнерской отделкой в стиле минимализма с элементами «Ар-Деко». 2 спальни, гостиная, кухня-столовая, 2 м/м в п/п. Малоквартирный особняк: внутренняя территория с ландшафтом, фитнес, бассейн.



### Новорижское ш., 9 км

Дом под ключ с мебелью. Авторский дизайн. Кинотеатр, каминный зал, винная комната, бассейн, зона для персонала, лифт. Участок 33 сотки. Ландшафтный дизайн, зона барбекю. Гостевой дом, гараж. Общая площадь строения 1150 кв. м. Жилой охраняемый поселок с инфраструктурой.



### Борисоглебский пер.

5-комнатная квартира площадью 242 кв. м с дорогой современной отделкой и мебелью: гостиная, 3 спальни, кабинет, комната для спорта, 3 с/у. Малоквартирный клубный особняк. Внутренний двор. 2 м/м в п/п. В этом же доме предлагаются 5-комнатные квартиры пл. 265 и 232 кв. м готовые к проживанию.



### Рублево-Успенское ш., 21 км

Особняк площадью 900 кв. м. Авторский дизайн, мебель и детали интерьера выполнены на заказ. Каминный зал, кинотеатр, спортзал, бассейн. Блок для персонала. На участке 48 соток лесные деревья, выполнены ландшафтные работы. Гараж на 2 м/м, стоянка на 10 м/м. Охраняемый поселок с инфраструктурой.

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Выше только звезды

### рекорды

Если есть непреодолимое желание жить почти на облаках, тогда покупайте билет до крупнейшего города Арабских Эмиратов — Дубая. Здесь в начале года торжественно открылось самое высокое здание в мире — небоскреб Burj Khalifa, где каждый, у кого есть несколько лишних миллионов долларов, пока еще может приобрести апартаменты.

#### На 162-м этаже

Что такое небоскреб Burj Khalifa в Дубае? Сегодня это самое высокое здание на планете Земля — высотой 828 м, с обзорной площадкой на 124-м этаже. До дубайской башни рекорд долгие годы удерживала CN Tower в Торонто (Канада), высота которой составляет 553,3 м. Строительство гиганта в Дубае началось в 2004 году.

Сдать комплекс планировалось в сентябре 2009 года, но сроки несколько сдвинулись, и Burj Khalifa была запущена 4 января 2010 года. За торжественным открытием башни наблюдало, по оценкам СМИ, около 2 млрд человек по всему миру. Пока небоскреб еще не готов для проживания, но в офисе продаж девелопера Emaar Properties заверили, что въехать в апартаменты можно будет уже в марте. Впрочем, не исключено, что сдача объекта в эксплуатацию может затянуться еще на несколько месяцев. Генподрядчиком строительства комплекса была выбрана южнокорейская Samsung Engineering & Construction, которая осуществляла проект в партнерстве с бельгийской компанией Besix и Arabtec из ОАЭ. До Burj Khalifa Samsung построила известные на весь мир башни «Петронас» в Куала-Лумпуре в Малайзии.

Burj Khalifa — это 38 этажей офисных площадей, 900 апартаментов и студий, размещающихся с 19-го по 108-й этаж, и 3 тыс. парковочных мест. Это более 50 лифтов, развивающих скорость до 18 м/с. Также Burj Khalifa — это отель Atmani Hotel Dubai на 160 роскошных номеров и сьютов. Помимо обычных номеров с 9-го по 16-й этаж располагаются частные апартаменты, дизайн которых был выполнен Джорджем Армани и которые обставлены мебелью и предметами интерьера из коллекции Atmani/Casa. На 43-м, 76-м и 123-м этажах высотки находятся фитнес-центры со СПА и бассейнами. Вокруг комплекса на 11 га простирается парк, а также озеро с фонтанами, бьющими на высоту более 200 м. Рядом с Burj Khalifa построен один из крупнейших торговых центров, Dubai Mall, открытый в ноябре 2008 года. На его площадях действует более 1,2 тыс. магазинов: среди самых известных якорных арендаторов — французская Galeries Lafayette и американская сеть универсамов Bloomingdale's.

Впрочем, стоит признать, что все эти цифры, как бы они ни впечатляли, остаются лишь цифрами, пока не увидишь этого гиганта своими глазами. Какие бы картины ни рисовались в воображении, понять, захотите ли вы жить в этом гигантском муравейнике, можно лишь оказавшись на одном из этажей Burj Khalifa.

Признаться же к апартаментам в облаках, конечно, стоит из Москвы.



Башня Khalifa в Дубае стала самым высоким сооружением в мире (828 м), но цены на апартаменты примерно такие же, как в клубных московских домах. Фото: FLICKR.COM/KAZASCHKA

#### Ключи от Вавилонской башни

Российские агентства, у которых апартаменты в Burj Khalifa значатся в списке реализуемых объектов, можно пересчитать по пальцам одной руки. В отделах продаж таких агентств ответ, как правило, один: 90% небоскреба уже продано, цены от \$10 тыс. за 1 кв. м, средняя площадь апартаментов, выставленных на продажу, составляет около 100 кв. м.

Чтобы сэкономить время и получить точные расценки, стоит сразу обращаться в офис Emaar Properties. Первый вопрос, который вам зададут в брокерском отделе за-

стройщика: апартаменты с каким количеством спален — одна, две, три или четыре — вас интересуют? Второй вопрос: какой этаж? Общая площадь квартиры с двумя спальнями варьируется от 176 до 214 кв. м, с тремя спальнями — от 214 до 270 кв. м, четырехспальной — около 390 кв. м. Все апартаменты продаются с отделкой: плитка, сантехника, паркет, лампы, зеркала. Согласно прайс-листу (данные на 10 февраля), двухспальные апартаменты на 66-м этаже площадью 190,7 кв. м стоят 20,883 млн дирхамов ОАЭ (\$5,627 млн). Заявленная цена на квартиру с тремя спальнями на 84-м этаже

площадью 253,4 кв. м — \$8,608 млн, а апартаментов с четырьмя спальнями площадью 397,5 кв. м на 106-м этаже — \$15,186 млн.

По распространенной в Арабских Эмиратах практике, если объект еще строится, взносы по платежам на приобретаемые апартаменты девелопер привязывает к срокам сдачи очередных этажей. По словам одного из риэлторов, еще год назад покупателям апартаментов в Burj Khalifa предлагались очень комфортные условия рассрочки — первоначальный взнос в размере 5%, а затем ежеквартальные платежи в размере, оговоренном с застройщиком — как правило, около 20%. Но поскольку строительство Burj Khalifa завершено, рассчитывать на большую рассрочку от девелопера не стоит.

В офисе продаж Emaar Properties предупредили, что оплата покупки может быть растягивается максимум на три месяца: первый платеж вносится в размере 25%, второй — через месяц, третий — когда покупатель получает ключи от апартаментов. Размер последних двух платежей может быть различным — главное, чтобы в итоге была выплачена вся сумма. Консультирующий меня брокер с радостью заверила, что если сделка будет оплачена живыми деньгами, а не кредитными нотами, выпущенными Emaar Properties, я могу рассчитывать на большую скидку, чуть ли не до 50%. Правда, затем последовало осторожное замечание: в письме указать размер скидки она не сможет, и вообще процент дисконта отдельно согласовывается с руководством.

По словам моей собеседницы, если мне нужна рассрочка, то я могу получить кредит в одном из многочисленных местных банков. Однако условия кредитования она посоветовала узнать в офисах самих банков. Глава департамента зарубежной недвижимости ГК «Пересвет-Инвест» Жанна Гусейн среди банков, работающих с иностранными клиентами, назвала Emirates bank, Barclays bank, Abu Dhabi Islamic bank. Правда, по ее словам, сейчас банки ОАЭ выдают кредит размером не больше 40% от суммы сделки.

На официальном сайте Emirates bank среди девелоперов, чьи проекты одобрены кредитным комитетом банка, значится и Emaar Properties. Одним из основных условий получения кредита в Emirates bank для нерезидентов Эмиратов является достаточный размер заработной платы: она должна составлять не менее 25 тыс. дирхамов ОАЭ в месяц (около \$7 тыс.). Срок кредита — от 3 до 20 лет, но сумма небольшая — всего от 250 тыс. до 10 млн дирхамов (то есть до \$3 млн). Процентные ставки рассчитываются в каждом случае отдельно, а за открытие кредитной линии и ее обслуживание

придется заплатить около 1% от стоимости кредита. По словам консультанта агентства недвижимости Imex Real Estate Эдуарда Буракова, нерезиденту получить кредит в банках ОАЭ очень сложно, почти невозможно.

Для оформления сделки, если вы не рассчитываете привлечь кредит, достаточно будет загранпаспорта и его копии, уточнили в Emaar Properties. Все сделки с недвижимостью в Дубае проходят регистрацию в земельном комитете, за что покупателю придется заплатить еще около 1–2% от стоимости недвижимости, напоминает Жанна Гусейн.

#### Плата за вид

Сколько будет стоить содержание апартаментов в Burj Khalifa, в Emaar Properties пока сказать не могут.

«Комплекс полноценно заработает в марте, и руководство не определилось со стоимостью эксплуатационных услуг, но расценки не должны быть очень высокими», — с надеждой в голосе заверила брокер Emaar Properties. Но если вы не собираетесь жить в апартаментах в небесах круглогодично, оптимальное решение их сразу сдать — как минимум это будет компенсировать расходы на содержание жилья.

Поскольку комплекс был сдан в эксплуатацию в начале января, рынок аренды апартаментов Burj Khalifa еще не сформирован. По словам российских риэлторов, в среднем в районе downtown, в котором располагается Burj Khalifa, стоимость аренды однокомнатной квартиры составляет около \$30 тыс. в год и выше. Брокер Emaar Properties отметила, что цена аренды апартаментов в Burj Khalifa будет зависеть от размера квартиры и, конечно, числа спален. «Расценки могут очень разниться. Приблизительно за квартиру с одной спальней вы можете ежегодно получать около \$67 тыс., с двумя —

\$80,7 тыс., с тремя — \$94,1 тыс., с четырьмя — \$107,6 тыс., — заверили в Emaar Properties, еще раз отметив, что эти цифры могут отличаться от реальной арендной ставки.

Как и в случае с покупкой и получением всей необходимой информации по Burj Khalifa, здесь также лучше не искать окольных путей и сразу обратиться в собственное агентство застройщика. Помочь со сделкой в аренду только что приобретенной квартиры в Burj Khalifa может британское агентство недвижимости Hamptons International, приобретенное Emaar Properties в 2006 году. **Маргарита Федорова**

ИД «Коммерсантъ» и платежная система **Mobil-Money** предлагают простой и удобный способ подписки на газету «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк», «Автопилот», CitizenK

# важное sms сообщение

Теперь вы можете моментально оплатить подписку непосредственно со счета своего мобильного телефона, отправив sms на короткий номер 841457

Внимание! Только для абонентов «Билайна». Подробная информация об услуге — на сайте [kommersant.ru](http://kommersant.ru) и по телефону горячей линии 8 800 200 25 56 (звонок бесплатный для всех регионов РФ)



Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.



## ПРОДАЖА И АРЕНДА: КВАРТИРЫ, ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА, ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



#### Пречистенка, 13.

Прекрасные светлые квартиры с высокими потолками до 4 м. Превосходные виды на Храм Христа Спасителя и исторический центр города! Продуманные планировочные решения. Уникальный дом категории «De Luxe» — один из лучших образцов архитектуры начала XX века. Внутренние пространства полностью реконструированы с использованием самых современных материалов и инженерных технологий!  
Площадь квартир от: 222 до 262 м<sup>2</sup>  
Количество квартир: 14



#### Пятикочное/Новорижское шоссе, 43 км.

Прекрасные деревянные дома с живописными видами. Загородный комплекс расположен на полуострове и окружен Истринским водохранилищем. В поселке предусмотрены: пляж, причал для катеров и лодок, прогулочная зона.  
Площадь поселка: 7 Га  
Всего домов: 25 домов  
Площадь участков: от 17 до 40 соток  
Площадь домов: от 330 м<sup>2</sup>  
Цена: от 1 100 000 EURO



#### Остоженка, 11

Прекрасные светлые квартиры с балконами и террасами. Роскошные окна в пол с великолепными видами на Зачатьевский монастырь и историческую часть города. Закрытый внутренний двор с ландшафтным дизайном и детской площадкой. Отличная транспортная доступность.  
Квартиры от: 74 до 398 м<sup>2</sup>  
Квартиры с террасами от: 162 до 240 м<sup>2</sup>  
Пентхаусы с панорамным остеклением и террасами: 239 и 362 м<sup>2</sup>



#### Гранатный, 8

17 роскошных квартир с камином! Дом категории «De Luxe», в тихом переулке на Патриарших прудах. В доме все предусмотрено для комфортного проживания: детская игровая комната, фитнес-клуб с бассейном и сауной, массажные комнаты, зона отдыха с баром, в также мужской клуб с бильярдной и женский клуб с библиотекой.  
Квартиры от: 222 до 500 м<sup>2</sup>,  
Двухуровневые квартиры: 782 м<sup>2</sup>.  
Пентхаус: 906 м<sup>2</sup>, с панорамным остеклением и эксплуатируемой кровлей.



KALINKA  
REALTY

Риэлтерская и Консалтинговая  
Компания

(495) 725-25-81  
[www.kalinka-realty.ru](http://www.kalinka-realty.ru)