Коммерсантъ®
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Четверг 27 мая 2010 №16
kommersant.ru
10016
4 601865 000295

ДОМ

Перспективы роста цен на жилье в Москве и Подмосковье **2** | Дополнительные расходы при покупке готового дачного дома **4** | Ипотека: возвращение плавающих ставок **5** | Как частные инвесторы уже заработали на кризисе **6** | Рейтинг транспортной доступности городов Подмосковья **7** | Зарубежная недвижимость: какие страны уже выходят из кризиса **10** |

Идеальный коттедж должен быть новым, полностью готовым к заселению и располагаться в уже построенном поселке, чтобы шум и пыль строительных работ не мешали наслаждаться загородной жизнью. Найти такой коттедж по сходной цене сейчас — большая удача. Впрочем, до кризиса подобных предложений на первичном рынке вообще не было.

Без шума и пыли

сектор рынка

Поиск затягивается

Конечно, купить полностью готовый к заселению загородный дом мечтает каждый, кто рассматривает предложения на загородном рынке. Однако готовых поселков на первичном рынке, которые сегодня активно продаются, единицы. «Спрос на них очень высок, а количество постоянно уменьшается. Это прекрасно понимают застройщики, и в некоторых поселках уже замечен рост цен, который идет в основном за счет отмены дисконта,— утверждает Владимир Яхонтов, управляющий партнер компании „Миэль-Загородная недвижимость“.— То есть, если раньше застройщик мог предоставить скидку около 20%, то сейчас он этого не делает. Стоимость готовых коттеджей с сентября прошлого года выросла на 20%».

Уменьшение предложения готовых домов Александр Рыков, директор по маркетингу департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty, объясняет так: «В 2008 году многие проекты достраивались и постепенно попадали в категорию готовых домов. Но в 2009 году строительство велось вяло. При этом рынком были востребованы именно готовые дома или с высокой степенью готовности. Поэтому часть объектов была раскуплена, часть вообще снята с продаж в связи с разными проблемами. А покупатели не хотят рисковать, покупая дом в поселке, где конца стройке еще не видно, а проблемы с финансированием могут наступить в любой день. Покупатели хотят за свои деньги жить в доме уже завтра, а не через 5 лет. Этим и объясняется популярность готовых домов и их дефицит».

ГРИГОРИЙ СОБЕНКО

Перераспределение спроса

В элитном сегменте спрос на дома в готовых поселках особенно высок. По наблюдениям Игоря Рогановича, директора департамента элитной недвижимости Knight Frank, в прошлом году на первичном рынке предпочтением пользовались исключительно готовые объекты «под ключ» либо объекты на высокой стадии готовности. Однако за весь 2009 год и в 2010 году пока не было анонсировано ни одного нового элитного проекта класса А.

Девелоперов понять можно: строить поселки «под ключ» на заемные средства в кризис стало слишком дорого, своих денег остро не хватало, и, чтобы достроить начатые дома, пришлось распродавать участки без подряда. «А строящиеся проекты на начальной стадии реализации, которые были востребованы до кризиса, стали неинтересны покупателям ни при каких скидках»,— добавляет Алексей Артемьев, руководитель загородного отдела компании «Калинка-Риэлти».

(Окончание на стр. 8)

Ипотека для своих

финансирование

Хорошо известно, что банки неохотно дают ипотеку под строящееся жилье. Но не все новостройки для них одинаково чужие. Некоторые дома возводят на кредитные средства тех же банков, другие отданы им за долги застройщика. Мы выясняли, легко ли получить кредит для покупки жилья в приближенной к банку новостройке.

Невзирая на отношения

Получить нового клиента и вместе с тем стимулировать возвращение кредита, выданного когда-то застройщику,— двойная выгода для банка налицо. А уж если ипотека дается на покупку квартиры, принадлежащей самому банку, то и подавно. Как известно, банки за время кризиса стали обладателями внушительных строительных активов. Например, ВТБ прошлой весной получил 51% акций капитально задолжавшего ему девелопера «Система-Галс». А в конце лета в аналогичной ситуации за символические 500 руб. приобрел у «Дон-строя» 50% плюс 1 акцию его специализирующееся на жилищном строительстве подразделение ЗАО «Дон-строй инвест». Казалось бы, ипотеку под дома этих двух застройщиков ВТБ 24 теперь должен давать автоматически. Но оказалось, что не все так просто.

«„Система Галс“ подала нам документы на аккредитацию своих новостроек, но соглашение пока не достигнуто»,— объяснили ситуацию на другом конце провода, когда я позвонил в ВТБ 24 и спросил о возможности ипотеки в «Изумрудной долине» — новом комплексе «Системы Галс». И все это, заметим, происходит по прошествии более чем года с тех пор, как контрольный пакет акций девелопера отошел банку.

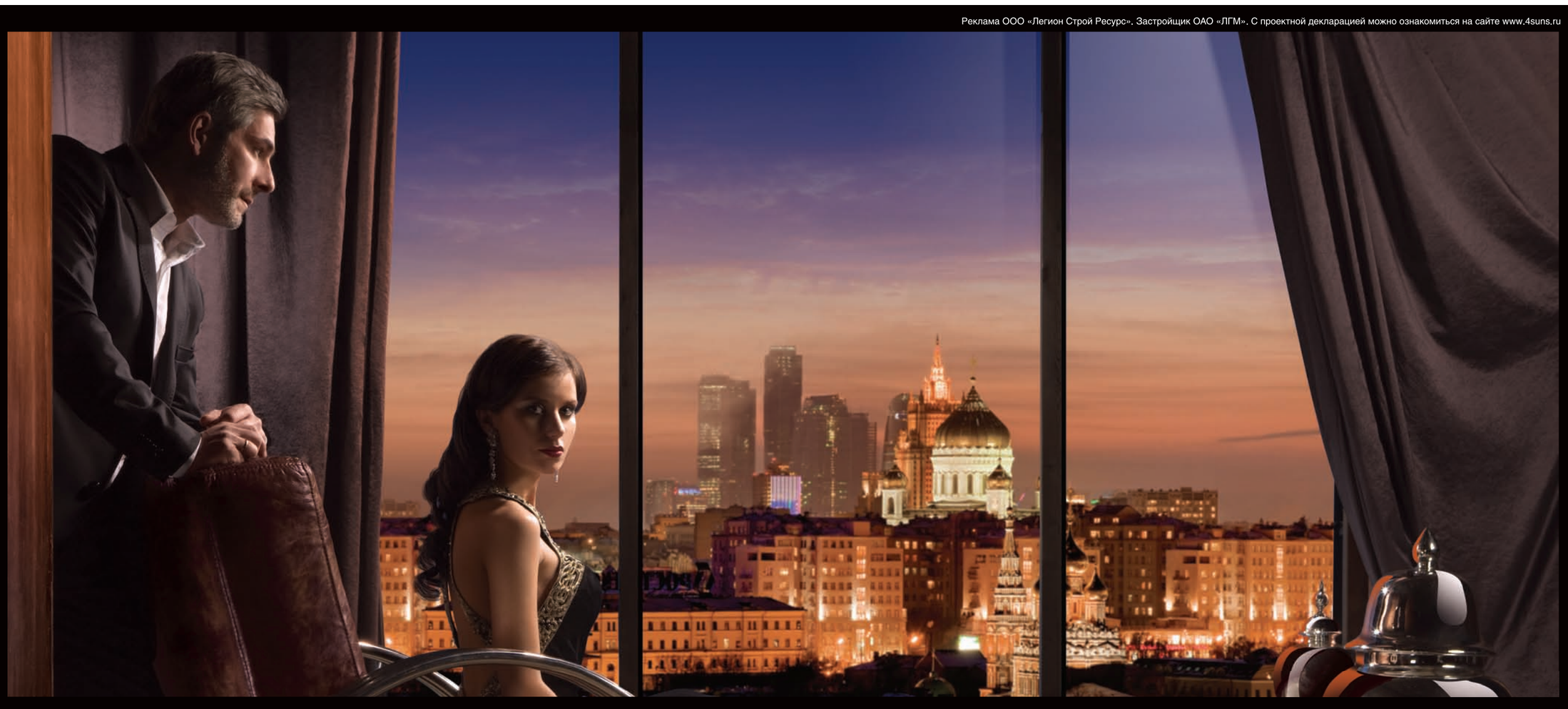
Неудачей закончилась и попытка получить в ВТБ 24 кредит для покупки квартиры в новой очереди донстроевских «Алых парусов». По поводу них менеджер ВТБ 24 пояснил, что для получения кредита дом должен быть на 100% достроен. Если нет, то заявка может быть рассмотрена, но только при условии дополнительного обеспечения по кредиту до оформления квартиры в собственность.

Но с «Дон-строем» все неоднозначно. Три объекта этого же девелопера — ЖК «Седьмое небо», «Дом на Беговой» и ЖК «Измайловский» — все-таки оказались в выложенном на сайте ВТБ 24 списке аккредитованных банком новостроек. Мы попытались выяснить, на каком основании одни свои новые дома ВТБ кредитует, а другие нет, но ответ получили весьма уклончивый.

«Основной критерий отбора строительных объектов для кредитования — коммерческая привлекательность конкретного строительного проекта для банка, вне зависимости от юридических взаимоотношений строительной компании и ВТБ,— сообщили в пресс-службе банка.

(Окончание на стр. 9)

Реклама ООО «Легион Строй Ресурс». Застройщик ОАО «ЛГМ». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.4suns.ru



МОЯ ЖИЗНЬ.
МОЙ ДОМ.

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ —

это четыре корпуса, расположенные на единой территории площадью более 2,5 га на Большой Татарской улице, всего в километре от Кремля. Это 214 престижных квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением площадью от 60 до 300 кв.м. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к качеству строительства и отделки, а современный уровень технического оснащения и передовые инженерные решения создают максимально комфортные условия для проживания.
Это – жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

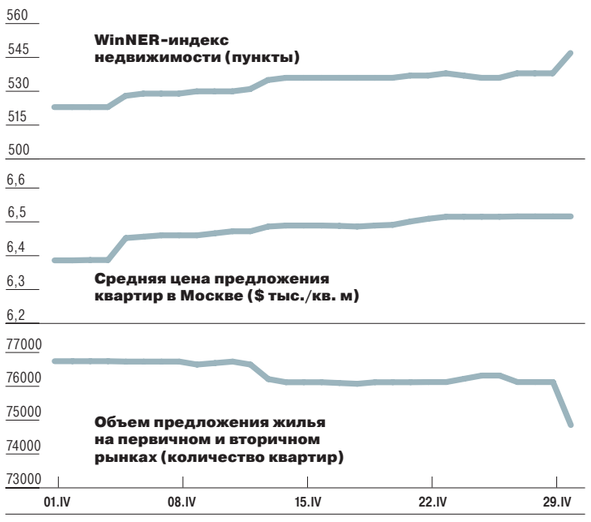
+7 (495) 229 04 66
www.4suns.ru
LEGION DEVELOPMENT
ЛЕГИОН ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДОМ ЦЕНЫ

Рост без скачков

индекс

WINNER INDEX. 01–30.IV.2010 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАСШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

Снижение показателя объема было устойчивым в течение всего апреля, что укрепило наше мнение о прекращении затоваривания рынка.

В преддверии майских праздников техническое сокращение объема предложений стало и вовсе драматическим (8% за три дня). Однако это связано с традиционным снижением активности в «большие майские праздники», полное восстановление после которых мы ожидаем к концу мая.

Если исключить техническое предпраздничное сокращение, то за период с 1 по 29 апреля показатель объема снизился на 0,8% (с 76737 до 76120 пунктов). За это же время показатель цены увеличился на 2% (с 6386 до 6516 пунктов), повторив темпы марта.

Продолжение роста показателя цены, по всей видимости, продолжится, пусть даже не имея прочного фундамента для этого. Основанный на ожиданиях, но не на реальном дефиците предложений, этот рост, на наш взгляд, не является устойчивым. Тем не менее рост показателя цены на фоне прекращения увеличения затоваривания рынка однозначно фиксирует разворот рынка в сторону оживления.

«Кризисная» страница в истории рынка (с начала сентября 2008 года по конец 2009 года) теперь представляется надежно закрытой новым этапом, начавшимся в первом квартале 2010 года.

На наш взгляд, в перспективе ближайшего года этот новый этап будет характеризоваться заметным устойчивым оживлением рынка. При этом рынок будет надежно защищен от тех сумасшедших темпов роста показателя цены (чуть менее 5% в месяц), которые мы наблюдали в течение последних 12 месяцев перед началом кризиса (с 01.09.2007 по 01.09.2008). Гарантией такой защиты является огромное накопленное количество предложений на рынке, вполне способное удовлетворить восстанавливающийся спрос.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Летнее ценостояние

Москва

Похоже, на рынке городского жилья сезонность стала определяться не календарем, а погодой. Этой аномально жаркой весной рынок раньше времени «ушел в лето». Рост цен приостановился и, по всей видимости, не возобновится до осени. Так что у потенциальных покупателей есть время осмотреться и не торопясь принять решение о покупке.

Спрос снова откладывается

Конечно же, погода ни при чем. Просто сжатая в первый год кризиса пружина платежеспособного спроса успела исчерпать свой потенциал с января по март. «Накопленный с августа 2008 по осень 2009 года отложенный спрос в последние месяцы выплеснулся на рынок, что мы и видим по количеству сделок купли-продажи,— говорит Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра Корпорации „Инком“.— Однако вряд ли по итогам мая показатели будут выше, отложенный спрос уже почти полностью реализован. С февраля активность покупателей стабилизировалась: звонков меньше, чем было осенью, а значит, скоро это отразится и на количестве зарегистрированных сделок. По нашей оценке, рост цен на жилье в Москве будет незначительным, в пределах 1–2% в месяц и по итогам года не превысит показатели реальной инфляции — 15%».

В апреле, по данным «Инкома», средние цены на московскую жилую недвижимость увеличилась на 1,3% до показателя 181,28 тыс. руб. за кв. м. Средние цены, выраженные в долларах, выросли за месяц на 2,6% до уровня $6,21 тыс. за кв. м.

Однако, как считают участники рынка, это следствие мартовского всплеска, а реальное количество сделок в апреле и начале мая пошло на убыль. «Мартовский спрос на жилье превзошел ожидания риэлторов, и в течение первых двух декад апреля участники рынка активно выполняли и закрывали сделки, которые были начаты в марте. Однако уже во второй половине апреля стало очевидно начавшееся проседание спроса,— говорит Олег Самойлов, генеральный директор компании „Релайт-недвижимость“.— На мой взгляд, это свидетельствует о том, что первая фаза восстановления рынка после кризиса подходит к концу. Налицо признаки исчерпания первой волны накопленного платежеспособного спроса, сформированной теми, кто не мог откладывать решение своего жилищного вопроса на будущее».

Одновременно аналитики отмечают сокращение объема предложения жилья, что впоследствии снова будет стимулировать рост цен.

Также следующему этапу повышения цен будет способствовать увеличение объемов ипотечного кредитования. Ипотека уже возвращается на вторичный рынок, а в апреле наблюдалась новая значимая тенденция — рост кредитования новостроек. Причина такого всплеска — не только укрепление положения застройщиков в связи с ростом продаж, но и высказывания руководителей государства по поводу необходимости кредитования новостроек.

«В кризисное время привлечение кредита для покупки жилья на первичном рынке было практически невозможным — высокие риски банков, связанные с возможным прекращением финансирования и замораживанием строительства новых жилых проектов, оборачивались крайне неинтересными условиями для потенциальных заемщиков. Соответственно, спрос на ипотеку на рынке новостроек упал до нуля. Теперь же у желающих инвестировать в новое жилье появились реальные перспективы»,— комментирует Дмитрий Овсянников, генеральный директор компании ИПОТЕК.РУ.

Законы элиты

Элитное жилье живет по своим законам. На ликвидных новостройках в этом сегменте продолжались активные продажи и отмечался рост цен. «Апрель стал самым результативным месяцем на рынке элитной недвижимости с начала 2010 года, обновив максимумы по росту цены предложения и динамике продаж, которая уже превысила докризисный уровень,— утверждает Екатерина Румянцева, генеральный директор компании „Калинка-Риэлти“.— Так, за месяц цена предложения в среднем по рынку элитного жилья выросла на 2,2%, составив по итогам апреля $20 321 за кв. м. С начала 2010 года средний уровень цен вырос на 4,1%. Но это средние цены, а по отдельным объектам рост составил до 20%».

Также становится тенденцией отказ от скидок. Месяц назад мы исследовали возможность получения дисконтов, в том числе на элитном рынке (см. «Коммерсантъ-Дом» от 21.04.2010). Тогда нашему корреспонденту удалось получить 9%-ную скидку в строящемся ЖК «Афанасьевский». Но сразу после выхода номера девелопер объявил, что уже не дает скидки по этому объекту. Фактически это также означает рост цен.

Впрочем, некоторые участники рынка довольно сдержанно оценивают потенциал московской «элитки». «В апреле — начале мая ажитация начала года пошла на убыль,— говорит Марина Маркарова, управляющий партнер компании Mayfair Properties.— При этом сделки активно заключались, и можно говорить о том, что эта тенденция охарактеризует весь весенний период и начало лета 2010 года. Большинство клиентов, которые в период кризисной нестабильности откладывали принятие решения о покупке, стали заключать сделки во втором квартале и будут продолжать их заключать в третьем квартале 2010 года».

Таким образом, можно прогнозировать, что к концу 2010 года практически весь отложенный спрос будет удовлетворен. Однако в условиях ограниченного выхода новых предложений в классе премиум вполне возможен дальнейший рост цен.

Андрей Александров

Высокий сезон за городом

Подмосковье

В преддверии лета активность загородного рынка значительно повысилась. При этом эксперты отмечают, что цены стояли на месте или, в случае наиболее ликвидных предложений, незначительно повысились. Однако до конца лета возможно более заметное подорожание загородных объектов.

Структура спроса

«Активность покупателей и арендаторов в апреле — начале мая увеличилась примерно на 25%, — констатирует Александр Рыков, директор по маркетингу Департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty. — В основном, спрос приходится на сектор эконом- и бизнес-класса». «За апрель 2010 года мы реализовали столько же проектов, сколько за весь первый квартал», — отмечает Надежда Креславская, начальник отдела по работе с клиентами компании «ОПИН».

«В период с 20 апреля по 12 мая в поселке «Высокий берег» продано 4 дома и зарезервировано еще 4. Таким образом, отложенный спрос вкупе с традиционным сезонным фактором вывели уровень продаж фактически на докризисный уровень», — оптимистично заявляет Татьяна Капланова, коммерческий директор Mozaik Development.

До сих пор продолжают пользоваться высоким спросом участки без подряда. Этот формат предоставляет возможность войти в рынок с небольшим бюджетом, отложив на потом основные траты на строительство дома. Однако уже чувствуется перенасыщение рынка «бесподрядными» предложениями. Кроме того, спрос сохраняется в основном на те участки, которые уже обеспечены всеми необходимыми коммуникациями. Покупатели все менее склонны доверять девелоперам, которые продают «голую» землю, привлекая низкой ценой. «Участки без подряда очень скоро могут перейти в разряд неликвидного предложения, если их продавцы начнут серьезно срывать сроки выполнения обязательств по коммуникациям, и это будет большая проблема для рынка», — замечает Андрей Вяткин, исполнительный директор компании «Маршал эстейт».

Поселки без подряда — антикризисное предложение в экономичном секторе рынка. Но и «элита» перестраивается с учетом экономических реалий. «Наиболее популярно сегодня строительство клубных мини-поселков — такая тенденция наметилась еще осенью прошлого года, — говорит Жанна Лебедева, руководитель департамента загородной недвижимости компании Welhome. — Подобные проекты за счет небольшого объема требуют меньших финансовых и временных затрат и, соответственно, являются менее рискованными и более интересными как для застройщиков, так и для покупателей. Особенностью такого формата явл яется то, что реализация проекта начинается по окончании строительства. Примерами таких уже готовых поселков можно назвать элитный поселок на 7 домов «Рублевка-Лайт» на Рублево-Успенском шоссе, поселок «Сосновые берега» на 16 домов на Пятницком шоссе».

Отложенное подорожание

Несмотря на активизацию загородного рынка, цены не растут или повышаются незначительно. «Цены практически не меняются — есть небольшие колебания, которые зависят от курса валют, но на реальную стоимость недвижимости эти колебания не влияют. Повышения цен не происходит, поскольку для этого нет никаких предпосылок, а понижаться девелоперам просто некуда, поэтому можно говорить о стабилизации», — так обрисовывает ситуацию Андрей Вяткин.

Впрочем, некоторые участники рынка указывают на небольшое повышение цен в апреле и начале мая. «Цены перестали падать, и мы отмечаем рост на 1% по сравнению с мартом по всем сегментам», — говорит Владимир Яхонтов, управляющий партнер компании «Миэль-Загродная недвижимость». «С начала мая нами был также зафиксирован рост цен на покупку жилой загородной недвижимости, который составил, в зависимости от проекта, от 2 до 5%», — подтверждает директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников.

При этом некоторые девелоперы сознательно не играют на повышение, чтобы увеличить объем продаж, а другие уже начали поднимать цены. «Рост неоднороден: девелоперы, которые заявляют масштабные проекты, имеют возможность демпинговать, снижая цены на 20%. Устоявшиеся розничные проекты, наоборот, демонстрируют рост цен на 30-50% в год к стартовой цене, — комментирует Анна Шишкина, начальник управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент». — Мы в поселке «Лесная слобода» за первый квартал 2010 года повысили цены на 20%, но несмотря на это продали уже 70% участков. Думаю, что до конца года цены во многих поселках вырастут еще, в среднем на 15-25%».

Участники рынка сходятся на том, что, при сохранении существующих тенденций и дальнейшей активизации рынка, заметный рост цен возможен уже к концу лета.

Дарья Фоменко

Повторение пройденного

аренда

Ситуация на арендном рынке напоминает происходящее на рынке купли-продажи жилья. На загородном рынке продолжается сезонная активность (впрочем, она вскоре закончится). А на городском уже появились предложения краткосрочного найма, что позволит арендаторам существенно сэкономить.

Стоимость аренды жилой недвижимости в Москве по итогам апреля

Цены	Тыс. руб./месяц	Изменение за месяц, % к марту	Изменение с начала года, %
Экономкласс	32,6	0,5	0
Бизнес-класс	55,8	0,3	1,1
Элитное жилье	211,6	0	–3,2
В среднем по Москве	57,9	0,2	0,2

Источник: ЗАО МИАН.

Дачный дефицит

В апреле и начале мая сезон аренды загородной недвижимости был в самом разгаре. «По сравнению с мартом спрос увеличился на 35%, а предложение сократилось на 13%,— констатирует Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Миэль-Аренда».— Таким образом, общий спрос выше предложения практически вдвое. А в самом востребованном ценовом диапазоне, до $3 тыс., спрос превышает предложение в три с лишним раза».

По данным компании «Миэль-Аренда», цены на аренду загородного жилья растут на одних направлениях и падают на других. На 38% выросла стоимость найма на западе от столицы и на 54% — на севере. А вот на южном направлении стоимость найма упала на 17%. Очевидно, это связано с тем, что именно на Симферопольском шоссе в последние два года появилось много недорогих коттеджных поселков и что предложение на этом направлении увеличивается.

В целом же в Подмосковье предложение не увеличивается. «Явственно ощущается дефицит качественных коттеджей и домов с отделкой, готовых для проживания,— говорит Александр Уточкин, директор по исследованиям компании Chesterton.— По пальцам можно пересчитать поселки, которые специализируются на аренде. Цены в сегменте коттеджей бизнес-класса находятся в диапазоне от $10 тыс. до $25 тыс. в месяц, за последние месяцы они стабилизировались. Аренда элитных загородных домов в среднем обходится покупателю в $30–40 тыс. в месяц. Есть и ряд суперпремиальных объектов, где до кризиса цена могла доходить до $100 тыс. в месяц, но сейчас в этом сегменте наблюдается падение потребительского интереса — все же кризис сказался на запросах состоятельных россиян».

Уже в ближайший месяц активность на загородном арендном рынке заметно снизится, по крайней мере если говорить о краткосрочной аренде. Но, похоже, к этому времени всем арендодателям — владельцам качественных загородных домов удастся найти съемщиков.

Почти все на продажу

На городском арендном рынке, похоже, начинается процесс вымывания предложения. Полтора года назад многие владельцы инвестиционных квартир решили сдавать их в аренду, вместо того чтобы продавать на падающем рынке. Теперь ситуация разворачивается в обратную сторону, по крайней мере в сегменте элитного жилья.

«Достаточно много качественных квартир, которые до этого сдавались в аренду, за последние несколько месяцев ушли с рынка — были проданы,— отмечает Екатерина Тейн, партнер, директор департамента жилой недвижимости Chesterton.— Соответственно, предложение на рынке аренды также сократилось, притом что новых предложений практически не появилось. Эта тенденция толкает цены вверх при ухудшении качественного содержания предлагаемого для аренды жилья. По нашим оценкам, с начала года цены на качественные объекты класса премиум выросли до 15% в валюте».

А в сегменте недорогого жилья с Москвой активно соперничает Подмосковье. «Высокая арендная стоимость столичного жилья вынуждает многих нанимателей переезжать за город,— отмечают в ЗАО МИАН.— Стоимость аренды квартир здесь пока на 25–30% ниже, чем в расположенных по соседству спальных районах столицы. Однако большинство профессиональных участников рынка уверено, что со временем эта дельта будет заметно сокращаться — средняя арендная ставка однокомнатных квартир в городах-спутниках уже перевалила за 18 тыс. руб.».

И наконец, традиционно начался сезон краткосрочной аренды столичных квартир. «Уже в апреле начали появляться квартиры, предлагаемые к сдаче на 3–5 месяцев, с мая по сентябрь. Стоимость найма таких квартир на 5–10% меньше, чем обычных,— отмечает Мария Жукова.— Клиент, желающий в конечном счете снять квартиру на длительный срок, может таким образом сэкономить, сначала снимая сезонную квартиру». Если же исключить сезонный фактор, происходящее на рынке аренды повторяет с запозданием на несколько месяцев процессы, характерные для рынка купли-продажи. То есть незначительное повышение ставок с дальнейшей стабилизацией.

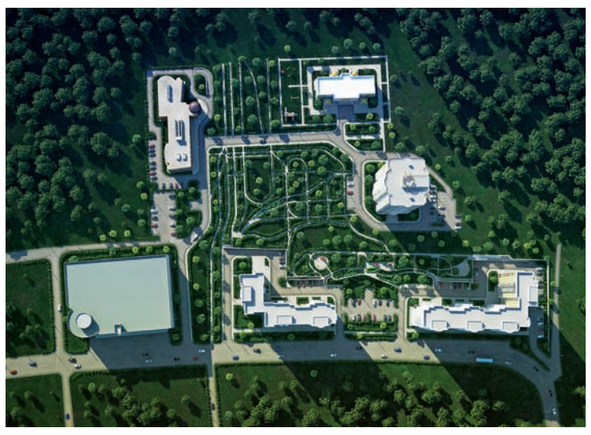
Василий Анисимов

ДОМ проекты

Разумный эконом

город

Сектор экономичного жилья в Москве восстанавливается после кризиса быстрее, чем другие ниши рынки. Во-первых, предложений немного, во-вторых, строятся панельные дома быстро — от «нуля» до госкомиссии проходит чуть более года.



У кромки леса

Интересная тенденция наметилась в посткризисное время: жилым комплексам эконом-класса застройщики стали давать собственные имена. Прежде об этом как-то не задумывались: дом — он и есть дом, что ж тут мудрить? Да и не до того было: квадратные метры в дешевом сегменте раскупали быстрее, чем девелоперы успевали продумать проект.

Сейчас и объемы строительства экономичного жилья уменьшились и покупатель стал взыскательнее. Рассматривая новое предложение, он не хватается за калькулятор, а задает популярный в Европе вопрос: «О чем это?» Иначе говоря: в чем особенность, уникальность данного предложения?

В случае с жилым комплексом «Битцевский», который строит Группа Компаний ПИК на юге столицы, ответ очевиден: его особенность — соседство с лесным массивом. Битцевский лес — самый, пожалуй, «природный» из московских заповедников. Здесь водятся зайцы и кабаны, а грибники по осени набирают полные корзины подберезовиков.

Жилой комплекс «Битцевский» строится прямо у кромки Битцевского лесопарка. Вид на море зелени под окнами и лесная свежесть — не единственное преимущество местоположения. Это еще и гарантия того, что по соседству ничего не будет построено. Градостроительную политику нынешнего московского руководства можно критиковать по разным поводам, но по крайней мере за 20 лет оно не посягнуло ни на один квадратный метр природных заказников.

Близкая окраина

Улица Красного Маяка, где расположен комплекс «Битцевский»,— это, конечно, московская окраина. Но и по транспортной доступности, и по социальной инфраструктуре — отнюдь не дальняя.

Четверть часа займет прогулка пешком до станции метро «Пражская». Еще ближе — трамвай, который ходит в часы пик почти с такими же интервалами, что и поезда в метро. На автомобиле в сторону центра лучше ехать по Чертановской улице, которая загружена гораздо меньше, чем соседнее Варшавское шоссе. В будущем планируется строительство Южной рокады, которая позволит выехать из Чертаново сразу на Балаклавский проспект или Каширское шоссе.

В шаговой доступности — несколько школ, супермаркетов, торговых центров. А на территории комплекса строятся социальные объекты, которые в первую очередь необходимо иметь «под рукой»: детский сад и спортивный центр.

Гаражный вопрос застройщик решил довольно оригинально: у въезда на территорию строится девятиуровневый гаражный комплекс на 929 машиномест. Это, конечно, создаст некоторые неудобства: от гаража до дальнего жилого корпуса не менее 200 м. Подниматься от стоянки до квартиры на лифте, конечно, намного удобнее. Но у такого решения есть и свои преимущества. Во-первых, строительство отдельно стоящего гаража намного дешевле, чем подземного. Соответственно, можно предположить, что машиноместа будут продаваться жильцам по разумным ценам. Точного прайса пока нет, но застройщик предварительно обещает: машиноместо будет стоить не дороже 500 тыс. руб. Во-вторых, хорошо и то, что автомобили не будут заезжать на жилую территорию. И наконец, легкая прогулка совсем не повредит при том сидячем образе жизни, который ведут большинство москвичей.

Тотальная инсоляция

Комплекс «Битцевский» включает четыре жилых корпуса. Три из них будут выстроены в ряд вдоль улицы Красного Маяка, а четвертый — 25-этажный одноподъездный дом серии «КОПЭ-Башня» — расположен в центре территории и прямо рядом с лесопарком. Сейчас строится центральная башня, уже готовы 16 этажей, а менее чем через полгода строительство будет закончено. Башня, безусловно, самый лучший дом в комплексе — и по расположению, и по видовым характеристикам, и по планировкам квартир. Три других дома — «КОПЭ-М-Парус» — пока не начаты, так что покупателям квартир в башне придется год-полтора пожить по соседству со стройкой.

Башня — квадратная в плане, с закругленными углами. Соответственно, все квартиры (кроме однокомнатных) имеют окна на две стороны и эффектные полуэркеры. В трех- и четырехкомнатных квартирах — по два санузла. Во всех — просторные (3–4 кв. м) кладовки или, при желании, гардеробные. Балконы — площадью 5 кв. м, а кухни — от 13,8 кв. м.

И наконец, планировочная фишка: коридоры с окном. Заходя в квартиру, вы попадаете в просторный холл с естественным освещением. Подобные планировочные решения редко встречаются даже в монолитных домах.

Обращает на себя внимание очень большая площадь служебных зон. Например, в двухкомнатной квартире общей площадью 85 кв. м прихожая, холл, коридор и кладовка занимают более 25 кв. м. А в четырехкомнатной соответственно — 38 кв. м на 130 кв. м общей площади. Такое соотношение характерно скорее для бизнес-класса, чем для экономичного сектора. А вот цена квадратного метра — от 80 тыс. до 90 тыс. руб. (в зависимости от количества комнат, этажности и видовых характеристик) — чуть выше самой низкой ценовой планки на территории Москвы.

Впрочем, ЖК «Битцевский» правильно было бы отнести к категории эконом-плюс. Он подойдет представителям среднего класса, которые хотят жить просторно в своей квартире и любоваться просторами за окном.

Михаил Полинин

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «БИТЦЕВСКИЙ»

Местоположение	Южный административный округ, улица Красного Маяка
Площадь застройки (га)	5,8
Этажность	18–25
Количество квартир	620
Количество машиномест	929
Площади квартир (кв. м)	38,2–132,7
Цена (руб./кв. м)	от 80 тыс.
Срок окончания строительства:	
Корп. 1 и 2	четвертый квартал 2011 года
Корп. 3	второй квартал 2011 года
Корп. 4	четвертый квартал 2010 года
Инфраструктура	детский сад, спортивный комплекс
Срок сдачи жилого комплекса	четвертый квартал 2011 года
Застройщик и продавец	Группа Компаний ПИК

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: близость к лесному массиву, большая внутренняя территория, развитая инфраструктура района, хорошая обеспеченность машиноместами, удачная планировка квартир

Отрицательные: удаленность от центра, растянутый срок сдачи корпусов, отсутствие квартир небольшой площади

ДОМ ДЕНЬГИ

Период полуподряда

ГОСКОМИССИЯ

Продукт под названием «участки с подрядом» постепенно возвращается на рынок, привлекая покупателей вполне разумной ценой. Правда, варианты, когда за названную цену покупатель получит готовый к проживанию дом, придется поискать. В большинстве же случаев имеет смысл приготовить дополнительно 1–2 млн руб.

Поселок «Гагаринлэнд»: внутренняя отделка включена в стоимость ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИН

На момент сдачи дома в «Окской слободе» газ и вода проходят по границе участка

Контур вместо дома

Чтобы составить представление о том, как будет выглядеть дом, построенный на участке с подрядом, для начала стоит зайти на сайт застройщика поселка. И первое, что обращает на себя внимание, конечно же, цены. Сейчас их не принято скрывать, наоборот, в моде активно выставлять цены на всеобщее обозрение — в большинстве случаев они отнюдь не выглядят пугающе.

Так, в поселке «Львовские озера» (107-й км Новорижского шоссе, девелопер Good Wood) подряд на строительство дома из клееного бруса площадью 120 кв. м на снабженном всеми коммуникациями участке в 12 соток обойдется в 3,3 млн руб. Правда, поражает договор подряда, выложенный на этом же ресурсе. В частности, в нем записано, что заказчик (то есть покупатель) обязан обеспечить подрядчиков наличием на участке электроэнергии. А если участок не электрифицирован, дополнительные расходы на использование электрогенератора составят от 1,5 тыс. до 3 тыс. руб. в сутки в зависимости от времени года. Что тут же настораживает: электричество в «Львовских озерах» еще не проведено.

К счастью, ситуация разъясняется, стоит лишь пообщаться с агентом по продажам поселка. Оказывается, на сайте представлен общий типовой договор подрядчика и касается он лишь тех, кто решил строиться самостоятельно. В случае же покупки участка с подрядом в организованном поселке вопросы обеспечения электроэнергией решает девелопер, а покупателя ни физически, ни финансово они не касаются.

Но расслабляться не стоит. Цены все равно довольно лукавые. Так, в указанную сумму входит лишь возведение «теплового контура», то есть коммуникации подведены даже не к дому, а к границе участка. Впрочем, подрядчик всегда готов превратить полуфабрикат в «дом „под ключ“». Тогда все коммуникации разведут по дому, сделают скрытую проводку, выполнят выводы для розеток и выключателей и проч. Что добавит к стоимости дома еще примерно 500 тыс. руб.

Отдельной опцией записана система отопления (224 тыс. руб.) и настенный газовый котел (62 тыс. руб.). И уж совсем удивительно, что в комплектацию «под ключ» не входит наружная окраска фасада, которая будет стоить дополнительно 170 тыс. руб. Есть и множество других опций (внутренние каркасные перегородки, отделка потолков и проч.). Поэтому нужно быть готовым к тому, что общие затраты возрастут примерно на 1,5 млн руб.

Нажми на газ

Примерно таких же не обозначенных в исходном прайс-листе затрат потребуют объекты с подрядом и в других коттеджных поселках. Так, в поселке «Дачники» с одноименным застройщиком (120 км по Дмитровскому шоссе) базовые цены тоже рассчитаны на продукт, который можно назвать «тепловым контуром». Возводимый по каркасной технологии дом площадью 113 кв. м на участке 13 соток обойдется чуть дороже 3 млн руб. Однако внутренняя отделка в коттеджах отсутствует (приблизительные затраты на нее в зависимости от типа выбранных материалов — 5–6 тыс. руб. за 1 кв. м, не считая стоимости лестницы), электричество подведено лишь к границе участка (подключение дома обойдется в 15 тыс. руб.). В цену включено бурение скважины на участке (единого водопровода в поселке нет), однако оборудование для нее придется приобретать отдельно. Как и для индивидуальной канализационной системы. В сумме они потянут на 200 тыс. руб. (не считая разводки коммуникаций по дому). Газ, которым обещают обеспечить поселок к концу 2012 года, тоже оплачивается отдельно (150 тыс. руб. за участок).

Чуть меньше окажутся дополнительные затраты на дом, расположенный в 105 км от МКАД по Новорижскому шоссе в поселке Тимашево (девелопер — «Уралдон»), где предлагаются коттеджи из разных стройматериалов. Деревянный дом на участке 16,5 сотки стоит от 3 млн до 6 млн руб. (площадь дома соответственно от 70 до 260 кв. м). Если выбран комбинированный коттедж, то за тот же участок с подрядом придется заплатить от 4,5 млн до 5 млн руб. (площадь коттеджа от 154 до 180 кв. м).

За эти деньги покупателю передается участок, обнесенный забором, дом с черновой внутренней отделкой, черновой лестницей и крыльцом, однокамерными стеклопакетами и металлической входной дверью. Электроснабжение подведено до щитка (в сумму входит 7 кВт на дом вне зависимости от размера коттеджа), канализация — до стояка, водоснабжение заведено в котельную. Таким образом, основные статьи дополнительных расходов — разводка коммуникаций по всему дому, лестница между этажами, внутренняя и частично внешняя отделка коттеджа. Отдельно придется решать вопрос газификации дома: газ подведут лишь к границе участка.

Похожая картина и в поселке на Можайском водохранилище «Золотые пески» (96 км от МКАД по Минскому шоссе). Здесь предлагаются дома из оцилиндрованного бревна, каменные, а также комбинированные. Цены довольно внушительные, но и дома немаленькие. Так, деревянный дом в 200 кв. м на участке 15 соток, находящемся максимально близко к водоему, обойдется в 9,8 млн руб. Такая высокая цена получилась отчасти потому, что все коммуникации (включая электричество) проложены под землей. Правда, назвать продукт полностью готовым все же нельзя. Электричество заводится в дом и подключается к щитку, вода подведена к бойлерной, а канализация — к стояку. Поэтому вопрос разводки коммуникаций по коттеджу еще предстоит решать. И, наконец, отдельно оплачивается стоимость подключения коттеджа к газовым сетям. В «Золотых песках» она обойдется в 250 тыс. руб.

В поселке «Золотые пески» все коммуникации (включая электричество) проложены под землей ФОТО RODEX GROUP

Перестановка мест слагаемых

До недавнего времени в поселке «Окская слобода» (85 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, девелопер «Маршал эстейт») предлагались коттеджи по единственной технологии — панельно-каркасной. Что тоже сулило немало дополнительных затрат. Цена такого дома площадью 100 кв. м на участке 10 соток составляет 3,5 млн руб. При этом внутренней отделки подряд не предполагает. Не предполагается и заведение в коттедж газа и воды (они проходят по границе участка). Поэтому на момент передачи покупателю дома в нем оказывается лишь электричество.

Центральной канализации в поселке не предусмотрено, на каждом участке устанавливается септик (он уже включен в стоимость). А слив предполагается, осуществлять по ливневой канализации. Однако пока она отсутствует: внутрипоселковые дороги продолжают строиться. Рассчитывают, что система слива заработает к концу года. Отдельно оплачивается и подведение к дому газа (обходится в 150 тыс. руб., включая газовый котел). Кстати, газа в поселке пока тоже нет: осенью планируют прокладывать трубы, соответственно, газификация произойдет в следующем году. Таким образом, дополнительные затраты получаются немалыми.

Однако относительно недавно линейку проектов «Окской слободы» расширили, добавив в нее дома из клееного бруса, которые в силу своей особенности практически не требуют внутренней отделки. Более того, в стоимость подряда на такие дома включена разводка по дому электричества и труб (но расходы на подключение к газу остаются — те же 150 тыс. руб.). При этом любопытно, что на данный момент дома из клееного бурса в «Окской слободе» оказались едва ли не дешевле каркасных. Так, каркасный коттедж площадью 150 кв. м на участке 12 соток обойдется в 5,2 млн руб. При этом дом из клееного бруса в 165 кв. м на участке того же размера стоит 5,9 млн руб. Как уверяет риэлтор поселка, цены оставляют низкими для того, чтобы привлечь внимание к новой для «Окской слободы» строительной технологии.

На все готовое

Из всего многообразия поселков, предлагающих покупателям участки с подрядом, мы обнаружили лишь два, которые потребуют действительно минимальных дополнительных затрат. Первый — это поселок «Волга-Волга» на берегу Московского моря в районе Завидово (девелопер «Волга-девелопмент»), где предполагается строительство большого яхт-клуба, пляжей с водными горками, причалов для катеров, ресторана, множества спортивных площадок. Сейчас в поселке действует спецпредложение: готовый дом из клееного бруса (площадью 95 кв. м) на участке 14 соток на первой линии у воды за 5,5 млн руб. Честно говоря, на практике первая линия оказывается скорее второй: участки расположены рядом с яхт-клубом, который частично будет закрывать вид на водоем. Да и место в силу такого соседства окажется, наверное, не самым тихим в поселке.

Как рассказывает менеджер поселка «Волга-Волга», дома, которые строятся в рамках этого предложения, будут полностью готовы к середине лета. К ним уже подвели все коммуникации, развели их по дому, сейчас завершают внутреннюю и наружную отделку. Единственное, в чем менеджер засомневался,— в каком виде будет лестница между этажами. Возможно, она потребует некоторых дополнительных вложений (в пределах 100 тыс. руб.) Еще один нюанс касается канализации. Центральная появится в 2011 году (к этому времени, по расчету «Волги-девелопмент», будет раскуплено и отчасти застроено не менее 60% участков), а пока будет функционировать септик (он входит в цену предложения). Кстати, когда центральная канализация все же появится, доплачивать за подключение к ней не придется. Эти расходы также учтены в цене дома.

Вторым поселком, где в стоимости участка с подрядом учтены почти все расходы покупателей, стал «Гагаринлэнд» (145 км от Москвы на границе Московской и Смоленской областей, девелопер — УК «Гагаринлэнд»), в котором строятся дома по фахверковой технологии (87–118 кв. м) на участках 12 соток. Цены на них колеблются от 3,35 млн до 3, 85 млн руб. За эти деньги покупатель получает уже готовый к проживанию дом на берегу озера, с полностью выполненной внутренней и внешней отделкой, включая собранную лестницу между этажами. Более того, в цену включены печь-камин, меблированная кухня, отопительная система, включая бойлер и радиаторы и оборудованная ванная комната с душевой кабиной. Коммуникации (водоснабжение, электричество из расчета 14 кВт на участок и канализация) не только подведены к дому, но и разведены по нему. Однако отсутствует газификация: газ проходит по периметру поселка, а на территорию его планируют завести лишь после завершения строительства, если местные жители сочтут это нужным. При этом стоимость подключения к дому в зависимости от его расположения составит 150–250 тыс. руб. Впрочем, девелопер сомневается, что в этом есть необходимость. Электроэнергия в Смоленской области почти вдвое дешевле, чем в Москве, и расходы на отопление дома в течение шести зимних месяцев составят 6–8 тыс. руб.

Подводя итог, можно сказать, что по одним прайс-листам, представленным на сайтах застройщиков подмосковных поселков, редко удается полностью оценить предстоящие расходы. Поэтому если одним из ключевых ориентиров при выборе загородного дома является цена вопроса, имеет смысл самим очень внимательно изучить все предложения. Все сразу встанет на свои места.

Наталия Павлова-Каткова

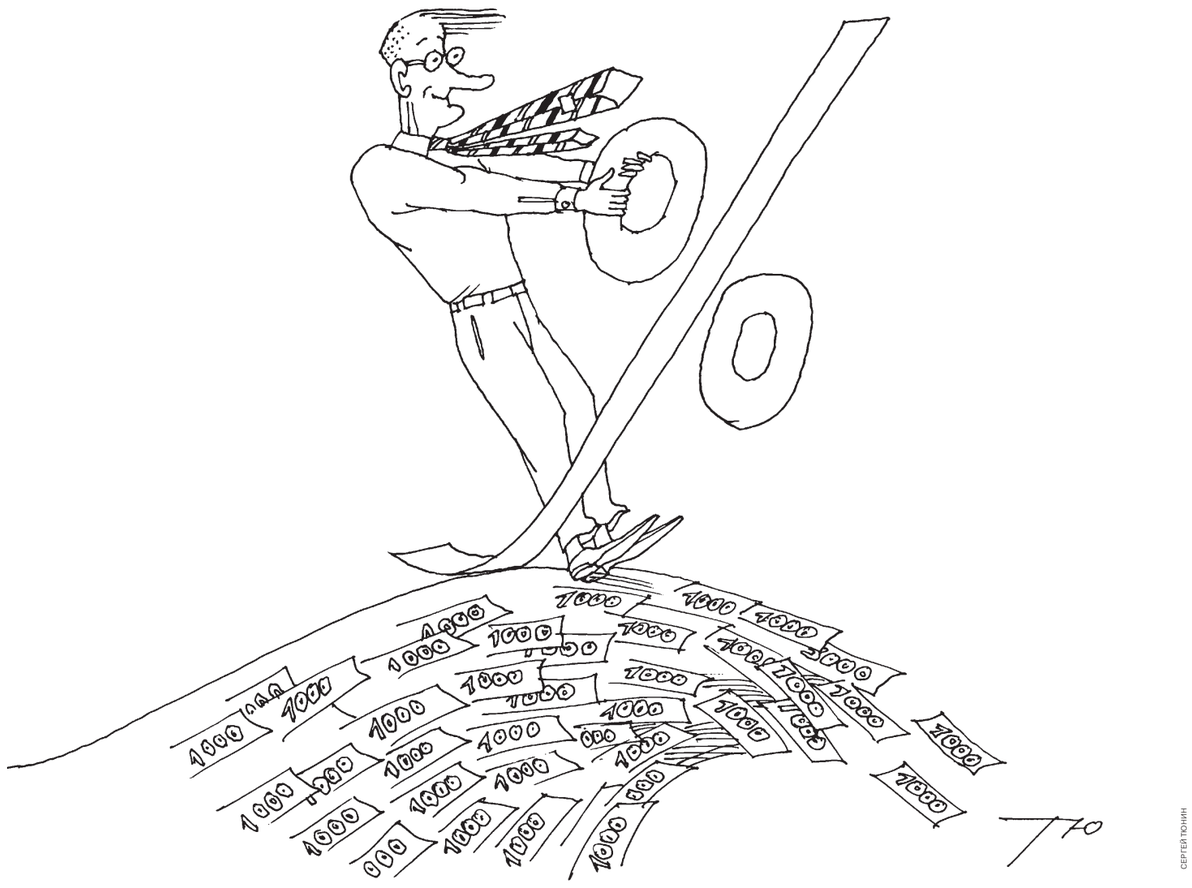
ИСТОЧНИКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ

Коммуникации подведены не к дому, а к границе участка
Не выполнена разводка коммуникаций внутри дома
Требуется дополнительное оборудование для функционирования в доме коммуникаций (газовый котел, бойлер, радиаторы отопления и проч.)
Не установлены внутренние перегородки
Не выполнена внутренняя отделка дома
Не смонтирована капитальная лестница между этажами
Требуется подключение дома к коммуникациям (сетям газо- и электроснабжения и проч.)

И все-таки она плавает

ставка

Банки возвращают плавающие ставки, которые сейчас на 1–2% годовых ниже фиксированных. Такие ставки наиболее удобны для банков, потому что позволяют размещать средства по стоимости привлечения, однако опасны для заемщика резким ростом вслед за колебаниями рынка.



СЕРГЕЙ ТОНИН

Выбор банка

Банки, по прошествии полутора кризисных лет, стали активно предлагать программы ипотечного кредитования под плавающие или комбинированные ставки, величина которых меняется в зависимости от рыночной конъюнктуры. При условии отсутствия резких колебаний рынка такие ставки, как правило, ниже фиксированных, поэтому могут быть более выгодными для заемщиков. До осени 2008 года, на которую пришлась острая фаза финансового кризиса, такие ипотечные программы были у небольшого числа банков — Райффайзенбанка, банка «Дельтакредит», банка «КИТ Финанс». Из них сохранил кредитование под плавающую ставку только «Дельтакредит», но кроме него подобные программы предлагают теперь ВТБ 24, Юникредит банк, ОТП-банк, банк БЖФ.

«Плавающая ставка отражает рыночную стоимость и срочность привлечения ресурсов для банка,— говорит директор дирекции развития продуктов ОТП-банка Дмитрий Сапронов.— Сейчас у банков по-прежнему отсутствует возможность привлекать ресурсы для выдачи ипотечных кредитов на длительный срок, поэтому свои риски они закладывают в фиксированную ставку по кредиту, которая из-за этого остается высокой».

Классически плавающая ставка по кредиту рассчитывается по формуле, в которой определенный рыночный индекс (MosPrime, LIBOR или ставка рефинансирования) увеличивается на несколько процентных пунктов, установленных банком. Для рублевых кредитов российские банки за основу берут индекс MosPrime или устанавливаемую ЦБ ставку рефинансирования. MosPrime рассчитывается на основе ставок предоставления рублевых депозитов, объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым институтам на срок от одной недели до шести месяцев. Ставка рефинансирования устанавливается Банком России для кредитования коммерческих банков.

В качестве базового индекса для расчета ставки по кредитам в иностранной валюте банки принимают индекс LIBOR —средневзвешенную ставку по межбанковским кредитам, предоставляемым банками, выступающими на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в разных валютах и на разные сроки — от одного дня до 12 месяцев. Ставка по кредиту заемщика пересчитывается на каждый период изменения индекса: ежеквартально, раз в полгода или раз в год, в зависимости от срока расчета лежащего в основе ставки индекса.

Выбор валюты

Банкиры признают, что кредиты под плавающую ставку ориентированы на особый тип заемщиков и, по сути, не рассчитаны на длительный срок погашения. «Подобные кредиты интересны в первую очередь тем, кто планирует гасить их досрочно, возможно, за счет продажи иного имущества,— считает начальник отдела ипотечного кредитования Юникредит банка Иван Веденисов.— Тогда заемщик понимает, что он берет кредит на достаточно короткий срок и вероятность изменения плавающей составляющей не так велика, как если бы он собирался платить в соответствии с графиком».

Большинство банков для расчета плавающей ставки по рублевым ипотечным кредитам берет за основу индекс MosPrime — такие программы предлагают, например, «Дельтакредит», Юникредит банк, ОТП-банк. «В основном банки привязывают плавающие ставки к MosPrime по причине того, что в большинстве своем сами привлекают средства на рынке по ставке MosPrime + x% или ориентируются на этот индикатор при определении стоимости рублевых заимствований,— говорит Иван Веденисов.— Соответственно, предоставление кредитов по ставке, привязанной к тому же индексу, является для банков наиболее удобным и наименее рисковым вариантом».

Как правило, банки берут трех- или шестимесячный MosPrime для расчета ставки. Для заемщика это означает, что ставка по его кредиту будет изменяться либо ежеквартально, либо раз в полгода. Полугодовые значения MosPrime берут, например, Юникредит банк и ОТП-банк. Юникредит банк предоставляет кредиты под шестимесячную ставку MosPrime, увеличенную на 7,5 процентных пункта. По состоянию на 13 мая значение MosPrime 6M было 4,65%, таким образом, ставка по такому кредиту на полгода была бы 12,15% годовых, в то время как минимальная фиксированная ставка (по пятилетнему ипотечному кредиту) — 13,5% годовых.

Для кредитов в иностранной валюте все банки берут значение индекса LIBOR на 12 месяцев. По кредиту сроком на 10 лет с плавающей ставкой у «Дельтакредита» берется LIBOR на 12 месяцев, увеличенный на 7,5 процентных пункта. По состоянию на 30 апреля значение LIBOR было 1,01%, значит, ставка по кредиту — 8,5% годовых, а минимальная ставка банка по кредиту на этот же срок в долларах — 9,75%. «Кредиты в иностранной валюте могут быть интересны только заемщикам, которые получают доход в этой же валюте,— отмечает Иван Веденисов.— Хотя в докризисные времена, благодаря постоянному снижению курса доллара, это был очень популярный продукт в Москве и Санкт-Петербурге, резкий рост курса в конце 2008 — начале 2009 года заставил заемщиков с большой осторожностью относиться к валютным кредитам».

Выбор ставки

Для заемщика кредит под плавающую ставку несет высокий процентный риск: вслед за колебанием рынка значение индекса может резко вырасти, что приведет в итоге к повышению ставки по долгосрочному ипотечному кредиту. Именно это случилось в конце 2008 года с заемщиками, взявшими кредит под плавающую ставку в банке «Дельтакредит». В конце 2008 года ставки стали резко расти: в августе 2008 года MosPrime 3M составлял порядка 6%, к ноябрю вырос до 9,8%, а с января 2009 года достиг 21,5%. Соответственно, после увеличения на 5–7 процентных пунктов ежемесячные выплаты заемщиков стали рассчитываться исходя из ставки 26,5% годовых. Тогда банк предложил заемщикам рефинансировать кредит под фиксированную ставку, однако она все равно оказалась выше, чем ставка, под которую кредит брался изначально. Сейчас, чтобы снизить кредитный риск заемщика, «Дельтакредит» планирует ограничение максимального уровня фиксации переменной процентной ставки, что особенно важно в неблагоприятных экономических условиях.

Непредсказуемое резкое изменение снижает ценность индекса MosPrime в качестве индикатора для ставок по ипотечным кредитам. Правда, альтернативы банкиры пока не нашли: ставка рефинансирования, устанавливаемая ЦБ, не отражает реальной стоимости денег для банков, ею могут пользоваться только госбанки, которые привлекают средства на более выгодных условиях, чем остальные участники рынка. Пока из госбанков только ВТБ 24 предлагает кредиты под классическую плавающую ставку, исходя из ставки рефинансирования ЦБ. Плавающие ставки ВТБ 24 устанавливаются из расчета значения ставки рефинансирования, к которой прибавляется от 3 процентных пунктов. При пересмотре ставки учитывается значение ставки рефинансирования на 1 апреля и на 1 октября каждого года. На 1 апреля ставка рефинансирования составляла 8,25% годовых.

«Ставка рефинансирования ЦБ, как индикатор ставок, по сравнению с индикатором MosPrime имеет ряд преимуществ: она более проста и понятна для наших клиентов, публикуется во многих открытых источниках информации, не подвержена резким колебаниям, является ориентиром для определения ставок кредитования во всех секторах,— рассуждает вице-президент, начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Георгий Тер-Аристокесянц.— Тенденции изменения ставки рефинансирования ЦБ РФ постоянно уделяют внимание СМИ, они обсуждаемы в широких кругах и на разных уровнях власти в стране, с мая 2009 года ставка рефинансирования снижалась девять раз, и в настоящее время она составляет 8% годовых — такого еще не было в истории России».

Выбор комбинации

Чтобы снизить риски заемщика и повысить популярность кредитов с плавающими ставками, банкиры стали предлагать различные модификации этих ставок. Сейчас банки активно предлагают кредиты под комбинированные ставки — в этом случае на определенный после выдачи кредита срок (от 3 до 6 лет) по кредиту устанавливается фиксированная ставка, если кредит не погашен до истечения этого срока, по кредиту устанавливается плавающая ставка. До кризиса российские банки подобных программ не предлагали.

«Как правило, на момент предоставления кредита, предложение с плавающей ставкой является наиболее выгодным, предложение с комбинированной ставкой — чуть менее выгодным, а с фиксированной ставкой — самое дорогое из всех»,— говорит Иван Веденисов. Такие кредитные программы есть, например, у ВТБ 24, Юникредит банка, банка «Дельтакредит». При этом банкиры отмечают, что, если заемщик решается взять кредит под плавающую ставку, он, скорее всего, выберет комбинированный вариант. «В выдачах первого квартала текущего года на этот продукт приходится более 40%, это связано с двумя факторами: более низкая процентная ставка (от 11,5%) и средний срок кредита 5 лет»,— отмечают в банке «Дельтакредит».

Кредит с комбинированными ставками менее рискованный для заемщика, чем классический кредит под плавающую ставку. Он дает возможность наблюдать за поведением плавающей составляющей и в случае значительной волатильности рефинансировать кредит с изменением ставки на фиксированную. За это время заемщик может осуществлять частичное досрочное погашение кредита, при этом ставка будет зафиксирована на удобном для него уровне.

Анна Афанасьева

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Кризисная маржа

активы

Частные инвесторы, которые приобрели квартиры в московских новостройках на ценовом дне, уже смогли на них заработать до 50% годовых. Время для инвестиций еще не упущено. Сейчас эксперты рекомендуют сделать ставку на подмосковный экономкласс, но прогнозируют прибыль не более 50%, и не раньше, чем через 3–5 лет.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Первые частные инвесторы, купившие квартиры в Марфино, смогли заработать до 50% годовых

Кому повезло

«В конце 2008 — первой половине 2009 года инвестиционных покупок на рынке недвижимости практически не осуществлялось в связи с неопределенностью дальнейшего развития событий. Потенциальные покупатели-инвесторы ждали дна рынка, и таким образом формировался отложенный спрос,— отметил Александр Кадченко, руководитель службы бизнес-консалтинга и оценки агентства МИАН.— Но уже с осени 2009 года деловая активность стала постепенно восстанавливаться, доля инвестиционных сделок увеличилась до 7–8%, тогда как в третьем-четвертом кварталах 2008 года она не превышала 5–6%». В докризисный период, по данным эксперта, объем инвестиционных покупок составлял 25–27%.

По подсчетам Дмитрия Таганова, руководителя аналитического центра компании «Инком-недвижимость», сейчас уровень инвестиционных сделок на рынке жилья составляет уже 10–15% общего объема. Он также уверен, что для покупки жилья лучшим моментом оказались второй-третий кварталы 2009 года, когда было достигнуто ценовое дно, а размер скидок на новостройки доходил до 30%.

Если говорить об удачных инвестиционных приобретениях в кризисный период, то наиболее ярким примером является ЖК «Марфино» от «Ведис групп». Эва Левченко, руководитель отдела компании «БЕСТ-Недвижимость», приводит следующий пример. В декабре 2008 года в первой очереди жилого комплекса двухкомнатная квартира площадью 54 кв. м была приобретена за 4,8 млн руб. (почти 89 тыс. руб./кв.м). Сейчас она продана с отделкой, но еще без права собственности за 7,2 млн руб. Таким образом, прибыль инвестора составила 50%. Теоретически она могла быть и еще выше, потому что минимальная стоимость кв. м в Марфино составляла 68 тыс. кв. м., а после передачи квартир в собственность они наверняка еще возрастут в цене.

Наиболее выгодным вложением для быстрого извлечения прибыли являются новостройки экономкласса, но по большей части в Подмосковье.

«Трендом „инвестиционного сезона“ 2009–2010 годов является повышенный интерес к новостройкам Подмосковья в завершающей стадии, темпы роста цен позволяют гарантированно получить прибыль не только в среднесрочной, но и в краткосрочной перспективе,— пояснил Александр Кадченко.— При продаже в апреле 2010 года новостройки, купленной осенью 2009 года, доходность вложения составила как минимум 9,2% (то есть не менее 18% годовых)».

Александр Кадченко привел в пример две квартиры экономкласса, обе были куплены в сентябре 2009 года. Первая — в Подмосковье за 3 млн руб. В апреле 2010 года ее стоимость возросла до 3,3–3,4 млн руб. Вторая — квартира на вторичном рынке Москвы за 5 млн руб., к апрелю ее стоимость возросла до 5,1 млн руб. Причем эксперт не советует продавать эти квартиры сейчас в расчете на положительную динамику рынка.

Верхний уровень

Впрочем, успехи частных инвесторов в кризисной перепродаже экономкласса вряд ли можно считать продуманной стратегией. «Это подсуетились люди, которые покупали жилье прежде всего для себя,— считает Олег Репченко, руководитель аналитического центра “Индикаторы рынка недвижимости“.— Ну кто мог с точностью предсказать, что дольщикам того же ЖК „Марфино“ так повезет и комплекс будет достроен, и достроен быстро? Если говорить о быстрой перепродаже, то максимальная маржа может сейчас несильно превысить доходность по депозитам. Но банковский вклад гораздо менее рискован, чем покупка недвижимости на ранних стадиях строительства».

Так вот, профессиональным, а не стихийным инвесторам риэлторы советуют обратить внимание на элитное жилье.

Людмила Потапова, руководитель офиса продаж проекта «Итальянский квартал», рассказала, что продажи на объекте начались в октябре прошлого года и минимальная цена тогда составляла $6,8 тыс./кв. м. Минимальная же цена с 1 апреля — $8,1 тыс./кв. м. И сейчас объем вакантных площадей в ЖК составляет порядка 40%. «Те, кто купил квартиры в октябре, уже заработали бы около 20%, если бы продавали сейчас»,— подчеркнула Людмила Потапова, заметив, что застройщик ожидает еще как минимум 20%-ного роста цен на квартиры до конца строительства.

Впрочем, с элитной недвижимостью не все так однозначно. По данным «Инком-недвижимости», в первом квартале 2010 года ряд объектов элитной недвижимости в центре столицы ушел в минус. В отделе продаж проекта «Гранатный, 6», напротив, отметили стабильность стоимости квадратного метра. «Цена не менялась с момента начала продаж в 2008 году, изменения были связаны лишь с колебанием курса валют»,— пояснили риэлторы, добавив, что цена за кв. м остается около $35 тыс. Кроме того, продавцы «Гранатного, 6» подчеркнули, что в этом доме принципиально не было инвестиционных продаж, так как застройщику очень важно было продать квартиры для проживания, чтобы дом сразу зажил своей жизнью, без пустующих квартир и неприятных сюрпризов.

Проще говоря, инвестиции в элитку принесут достойные плоды лишь в долгосрочной перспективе.

Большие надежды

«Частные инвесторы еще живут докризисными реалиями, когда недвижимость росла каждый год на 30–40%,— полагает Олег Репченко.— Не думаю также, что стоит уповать на высокий сезон осенью. Цены если и будут расти, то лишь на уровне инфляции. С другой стороны, оснований для резкого спада также нет, если смотреть на макроэкономические процессы. В 2011 году велика вероятность стагнации. Так что максимальная маржа, которой можно ожидать в ближайшие 3–5 лет, составит 10–15%».

Что касается рисков, то здесь мнения экспертов разделились. Олег Репченко считает их сопоставимыми с рисками на фондовом рынке. Александр Кадченко из МИАН и Дмитрий Таганов из «Инком-недвижимости» более оптимистичны.

«Риски недостроя сейчас защищены законом „О долевом строительстве“,— отметил господин Кадченко.— В судебной практике России выработан механизм защиты участников долевого строительства. „Серые“ схемы не страхуют застройщика от ухода от ответственности по упомянутому закону. С целью минимизации рисков потенциальным покупателям необходимо приобретать новое жилье только по договору об инвестировании строительства, избегая других схем. В этом случае, даже при условии банкротства строительной компании, объект перейдет под контроль правительства РФ, которое еще в прошлом году объявило о намерениях выкупа жилья с долевым участием граждан у застройщиков с целью его последующего возведения силами других строительных компаний. Таким образом, риск так называемого недостроя сейчас в самом худшем случае сводится к переносу сроков реализации проекта максимум на 1–1,5 года».

По словам Дмитрия Таганова, даже в кризис инвестиции в рынок недвижимости менее рискованны по сравнению с рынком ценных бумаг, валютным рынком, золотом и проч. «В случае падения стоимости квадратного метра потери составят намного меньше, нежели в прочих случаях. Более того, существует и возможность компенсации потерь в случае роста рынка. В пользу приобретения жилья с целью инвестиции также говорит и тот факт, что число площадок под застройку в Москве сокращается. Но инвестируя в недвижимость, нужно быть готовым к „длинным“ вложениям. Так, рынок ценных бумаг может принести прибыть в течение полугода и года, против 3–5 лет в недвижимости»,— пояснил он.

Среднесрочные перспективы

По данным Александра Кадченко, средняя доходность московской жилой недвижимости в период с сентября 2009 года по апрель 2010 года распределилась следующим образом: экономкласс — 4,4% (первичный рынок), 2,4% (вторичный); бизнес-класс — 3,4% и 0% соответственно; элитное жилье — 0,7% и 1%; Подмосковье — 9,2% и 3,3%. То есть «быстрая» прибыль окажется несущественной (если вообще будет), а рассчитывать на отдачу от приобретенной на дне недвижимости стоит как минимум в среднесрочной и долгосрочной перспективе — 3–7 лет. «Простые математические расчеты показывают, что квартира в новостройке, приобретенная в период ценового дна, в среднесрочной перспективе может обеспечить своим владельцам доход как минимум на уровне 40–50% ее первоначальной стоимости»,— отметил Кадченко.

Тем не менее примеры сделок и подсчеты экспертов показывают, что быструю отдачу можно получить от экономкласса, преимущественного подмосковного. Рассчитывая на среднесрочную перспективу — 3–4 года, имеет смысл брать бизнес-класс и улучшенный эконом, а вот элитное жилье заставит подождать 5–7 лет.

Вкладывать средства в новостройку имеет смысл только в том случае, если цена объекта на самой начальной стадии сильно отличается от цены уже возведенного объекта. «С точки зрения направлений более высоким потенциалом обладают объекты в городах с развитой транспортной системой и инфраструктурой, интегрированной в столичную: Одинцово, Красногорск, Химки, Мытищи, Люберцы, Балашиха»,— подчеркнул Александр Кадченко.

Говоря о новых инвестиционно привлекательных предложениях на рынке, Елена Малеева руководитель портала недвижимости HouseHunter.Ru, подметила весьма странное — ультраэкономичные жилища. По ее словам, пытаясь расширить круг потенциальных покупателей малогабаритного жилья, девелоперы (как московские, так и подмосковные) экспериментируют с планировочными решениями. Например, увеличивают нарезку площадей внутри квартиры. Так, малогабаритные «двушки» превращаются в «трешки» с мини-комнатами. Такие квартиры застройщики выдают за некий «европейский стандарт». Некоторые строительные компании также стремятся придать проектам экономкласса социальную направленность, позиционируя их как примеры «доступного жилья» с ценником «подешевело». «Но на самом деле это маркетинговый трюк,— уверена эксперт.— Например, сегодня за МКАД можно найти „однушку“ площадью около 31 кв. м в новостройке за 2,3 млн руб. Весьма привлекательно. Однако в пересчете на квадратный метр цена составит около 75 тыс. руб., что на 15–20% выше среднерыночных показателей столицы». Впрочем, учитывая растущий спрос на самые дешевые квартиры, у частных инвесторов при перепродаже такого объекта есть шансы сыграть на повышение.

Александра Пшеничная

ПЕТЕРБУРГ НА ВЫРОСТ

Несмотря на кризис и падение цен и общего доверия к рынку недвижимости, нашлись инвесторы, которые и на падающем рынке смогли заработать. По мнению экспертов, те, кто рискнул и вложился в покупку жилья в Северной столице на пике кризиса — зимой-весной прошлого года, смогли за год получить до 50% прибыли на свои вложения.

По данным компании «Мир недвижимости», средние цены на рынке недвижимости Петербурга равномерно падали на протяжении всего 2009 года — в среднем на 1,5% в месяц. Но это не значит, что на падающем рынке невозможно было заработать.

«Осенью 2009 года один человек покупал однокомнатные и двухкомнатные квартиры в новостройке на Коломяжском проспекте целыми стояками,— говорит директор департамента новостроек АН «Бекар» Ольга Литвиченко.— Но основные инвестпокупки на рынке жилья осуществлялись именно летом-весной 2009 года. Люди покупали у строителей, которые давно зарекомендовали себя на рынке недвижимости, так как они имеют не только финансовый, но и административный ресурс».

«Действительно попадались варианты резко подешевевших квартир. В основном это были квартиры физических и юридических лиц, попавших в ситуацию, в которой они вынуждены были быстро расставаться со своими активами. В этих случаях дисконты доходили до 35–40% среднерыночных цен. Это были квартиры из-под ипотеки и квартиры поставщиков и подрядчиков, с которыми застройщики рассчитались метрами»,— рассказывает директор по маркетингу компании «Мир недвижимости» Илья Логинов.

С ним согласен и генеральный директор группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев: «Весной прошлого года при желании и умении можно было получить у застройщиков квартиры со скидкой 30–50%. Но в тот момент риск был максимальный: непонятно было, куда пойдет рынок и, главное — в состоянии ли будет застройщик, у которого покупаешь квартиры, достроить дом».

Однако во многих случаях риск оказался оправданным. «Сейчас те квартиры, которые были куплены в кризис у надежного застройщика, соблюдающего график строительства, могут быть проданы до 50% дороже, хотя чаще всего разница составляет 30%»,— считает Олег Пашин, заместитель директора компании «Петербургская недвижимость». По оценкам Виталия Виноградова, директора по маркетингу и продажам ООО «Лидер Групп», купив жилье в прошлом году, можно было получить до 40% годовых, возможно, больше.

Как считают участники рынка, сегодня инвестиции имеет смысл делать по тому же принципу, что и в 2009 году: искать уникальные предложения и предложения в сегментах, где спрос будет опережать предложение. По мнению Марка Лернера, генерального директора компании «Петрополь», сейчас рынок находится в стадии стагнации, цены на жилье практически стабильны. «Но даже при этом застройщики по-прежнему предлагают существенные скидки при единовременной оплате. Все понимают, что уже в скором времени цены снова начнут расти. Таким образом, сейчас вполне подходящий момент для инвестиционных покупок жилья»,— считает Марк Лернер.

Из привлекательных для вложений жилых комплексов, на которых и сейчас можно заработать, эксперты называют проекты комплексного освоения. Это, например, «Северная долина» около метро «Парнас», где сейчас квадратный метр стоит 49 тыс. руб., «Славянка» в Пушкинском районе, «Мечта», «Новое Мурино» и «Бугры» в районе Девяткино.

По мнению экспертов, наиболее востребованы будут проекты с хорошей транспортной доступностью (например, со станцией метро в 10–15 минутах ходьбы), которые в дальнейшем будут развиваться и трансформироваться в полноценные жилые районы. «Сейчас инвестиции в жилую недвижимость менее рискованны, чем это было в разгар кризиса. В то же время возможностей получить большие дисконты сегодня меньше, поэтому цена ошибки выше. Приобретенное в кризис жилье сейчас продать можно, спрос есть, но я бы советовал подождать как минимум год»,— говорит Роман Мирошников, исполнительный директор компании «Ойкумена».

Павел Никифоров

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Цена против расстояния

рейтинг

Все чаще москвичи рассматривают подмосковное жилье в качестве альтернативы столичным квадратным метрам. Чтобы помочь потенциальным покупателям разобраться в предложении Московской области, «Ъ-Дом» составил рейтинг подмосковных городов с точки зрения их транспортной доступности и привлекательности первичного рынка недвижимости.

Стояние в пробках – плата за относительную дешевизну квадратного метра в подмосковных городах ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

Соотношение цены жилья и транспортной доступности

Место	Город	Время в пути на автомобиле (мин.)	Время в пути на электричке (мин.)	Среднее время в пути (мин.)	Средняя стоимость кв. м (тыс. руб.)*	Разница в цене кв. м по сравнению с Москвой (тыс. руб.)*	Значение рейтинга (мин./тыс. руб.)
1	Люберцы	30	7	18,5	71,3	42,4	0,44
2	Реутов	20	3	11,5	88,1	25,6	0,45
3	Подольск	40	23	31,5	60,4	53,3	0,59
4	Жуковский	45	22	33,5	61,0	52,7	0,6
5	Лобня	40	30	35	69,1	44,6	0,78
6	Мытищи	30	18	24	85,1	28,6	0,84
7	Химки	20	13	16,5	94,5	19,2	0,86
8	Железнодорожный	60	15	37,5	70,8	42,9	0,87
9	Видное	30	14	22	88,6	25,1	0,88
10	Щелково	35	59	47	61,6	52,1	0,90
11	Раменское	70	30	50	59,2	54,5	0,92
12	Домодедово	40	33	36,5	74,5	39,2	0,93
13	Фрязино	40	73	56,5	56,6	57,1	0,99
14	Балашиха	60	22	41	73,1	40,6	1,00
15	Ивантеевка	60	57	58,5	60,6	53,1	1,10
16	Королев	50	24	37	80,5	33,2	1,11
17	Красногорск	15	9	12	103,0	10,7	1,12
18	Пушкино	80	28	54	67,2	46,5	1,16
19	Электросталь	90	64	77	49,5	64,2	1,20
20	Одинцово	40	18	29	89,7	24,0	1,24
21	Долгопрудный	60	20	40	83,0	30,7	1,30
22	Лыткарино	60	—	60	69,4	44,3	1,35
23	Зеленоград	30	30	30	98,5	15,2	1,97

*По данным МИАН.

Время или деньги

Приобретая квартиру в ближнем Подмосковье, а не в спальном районе Москвы, мы экономим определенную сумму, зато оказываемся перед необходимостью ежедневно тратить больше времени на поездку до места работы в столице. Разумеется, эта дилемма не касается тех, кто работает в подмосковном городе или вообще не ездит на работу. Мы составили рейтинг соотношения транспортной доступности и цены подмосковных городов как раз для тех, кто, будучи кровно связан с Москвой, покупает жилье за МКАД из-за его более привлекательной цены.

При составлении рейтинга мы учитывали только города, которые расположены не далее чем в 50 км от МКАД, то есть, живя в них, абсолютно реально ежедневно ездить на работу в столицу и обратно. Если город расположен дальше, то сделать это уже затруднительно. Кроме того, мы ограничились только относительно крупными городами — с населением более 50 тыс. человек. В числе участников рейтинга — Зеленоград, который, хотя и является административной единицей Москвы, но фактически ничем не отличается от других подмосковных городов.

Как мы считали

Исходными данными для составления рейтинга стал расчет времени в пути от центра подмосковного города до ближайшей станции метро в часы пик. Почему именно до ближайшей станции, а не до центра Москвы или до МКАД? Потому что очень мало кто ездит на работу на кольцевую автодорогу, да и центр нужен далеко не всем. Зато, добравшись до ближайшего метро, житель Подмосковья оказывается в равном положении с москвичами, живущими в окраинных районах.

При этом учитывалось время в пути и на автомобиле, и на электричке, и из обоих показателей высчитывалось среднее арифметическое. Если железнодорожным транспортом добраться невозможно, то среднее расчетное время получилось таким же, как на автомобиле. Это, впрочем, относится только к одному городу — Лыткарино, где нет железнодорожной станции. Кроме того, возможны случаи, когда железнодорожным транспортом добираться дольше, чем на автомобиле, чаще всего это связано с тем, что станция, к примеру, находится на окраине города, при этом сам город граничит с Москвой.

Естественно, мы не учитывали автобусы и маршрутки, поскольку они стоят в пробках так же, как и автомобили. Мы также выбирали максимально доступный вариант поездки (например, самые скоростные электрички) и не учитывали форс-мажоры на дорогах: аварии, ремонт дорог, перекрытие трасс для проезда госслужащих и т. д. Примерное время в пути на автомобиле помогли узнать подмосковные автомобилисты, которых мы опрашивали на форумах подмосковных городов.

Затем мы вычислили разницу между средней ценой столичной недвижимости и каждого подмосковного города. Эта информация была предоставлена компанией «Миан» за апрель 2010 года. Причем при подсчетах учитывалось только жилье экономкласса в новостройках: по данным риэлторов, этот показатель сейчас в столице составляет 113,7 тыс. руб. Дело в том, что жилье в подмосковных городах интересует в основном ту же целевую группу, которая прицениваемся и к квартирам экономкласса в московских новостройках. Вряд ли покупатель жилья в Долгопрудном интересуется домами бизнес-класса в районе Воробьевых гор или клубными домами на Остоженке. Все цены приведены в рублях, потому что курс доллара постоянно колеблется, и, несмотря на его волатильность, выставленные цены остаются рублевыми и не меняются каждый день.

Среднее время в пути мы поделили на разницу в цене жилой недвижимости, получив таким образом значение рейтинга. В физическом выражении это значение говорит о том, сколько дополнительных минут ежедневно тратит житель Подмосковья на каждую тысячу рублей, сэкономленную при покупке жилья в своем городе по сравнению со столицей.

Далеко идущие выводы

Так получилось, что чаще всего невысокая транспортная доступность компенсируется низкими ценами жилья. Например, если до города долго добираться, то и цены совсем не заоблачные. В итоге транспортная недоступность компенсируется стоимостью жилья. Таким образом, среди лидеров рейтинга почти не оказалось городов, расположенных вплотную к Москве, за исключением членов «тройки победителей» — Люберец и Реутова. При этом показательно, что оба города расположены на востоке Москвы, а не на более привилегированном западе или севере. Стоимость квартир на престижных направлениях выше при сопоставимой с теми же Люберцами транспортной доступности.

В итоге получается, что покупателю необходимо найти баланс между ценой квадратных метров и временем, затрачиваемым на дорогу. И неудивительно, что на последнем месте оказался Зеленоград, цены в котором практически столичные, а добираться до города долго. Также в аутсайдеры попали Лыткарино и Долгопрудный, прежде всего, из-за низкой транспортной доступности. При этом едва ли не самый популярный у застройщиков Красногорск занял место посередине списка.

В целом рейтинг не отражает какую-то статическую ситуацию, это всего лишь срез на данный момент. В первую очередь перемены происходят за счет строительства и расширения трасс, которые в свою очередь «компенсируются» ростом автомобильного потока. Иными словами, трассы появляются, но с ростом благосостояния эффект от этих нововведений падает.

Единственный путь решения этой проблемы — это ее качественный сдвиг, связанный с запуском удобных железнодорожных шаттлов, которые уже ходят во многие подмосковные города. Чем больше таких поездов будет курсировать по области и чем выше будет в них уровень комфорта, тем более популярными они будут. В идеале необходимо даже ввести систему «классов» вагонов, чтобы пассажиры первого класса с комфортом добирались до дому, распивая чай и читая газеты. Так, запуск скоростных электричек из Зеленограда может позволить в среднесрочной перспективе значительно улучшить транспортную доступность этого удаленного района Москвы, и в таком случае он покинет последнюю строчку в рейтинге.

В свою очередь, если в Люберцах будет возведено слишком много жилья, то увеличится нагрузка на дорожную инфраструктуру, и в таком случае этот город просто застрянет в постоянной пробке. Еще одним шагом к сохранению транспортной доступности хотя бы на текущем уровне может стать строительство развязок в районе МКАД и платных трасс-дублеров, что, кстати, может увеличить доступность городов на Ленинградском шоссе. Однако сроки реализации таких проектов, часть из которых заявлена уже давно, прогнозировать сложно.

И наконец, надо сделать последнюю оговорку. У каждого из подмосковных городов есть свои неоспоримые достоинства и недостатки: состояние окружающей среды, близость к воде, наличие или отсутствие исторической застройки, районов ветхих пятиэтажек, парковых зон или вредных промпредприятий. Все эти факторы мы оставили за пределами рассмотрения, так что рейтинг не сравнивает города как таковые. Мы попытались оценить только соотношение транспортной доступности и цены жилья в каждом городе.

Алексей Лоссан

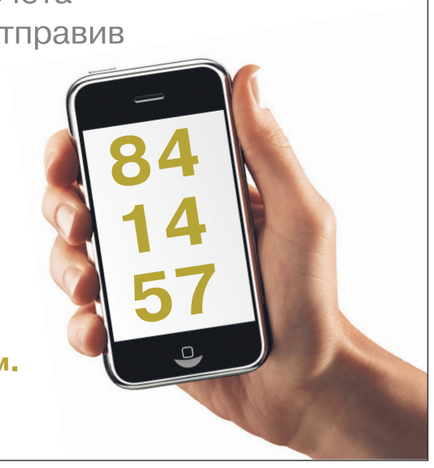
реклама

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 и по телефону горячей линии 8 800 200 25 56 (звонок бесплатный для всех регионов РФ)



МобилМани Телеком

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

real estate BLACKWOOD

www.aclassdom.ru

КЛЮЧ К СОВЕРШЕННОМУ ВЫБОРУ

Ваш гид по актуальным предложениям

КАРТИНА РЫНКА

Застройщики повысят цены. Миф или реальность? Экспертное мнение Константина Ковалева.

В конце 2009 - начале 2010 гг. средние цены на элитное жилье показывали рост. Однако, рост был связан, в первую очередь, с вымыванием дешевого предложения. Сегодня, когда спрос увеличился, а объем ликвидного предложения сократился, резонно ожидать изменения политики ценообразования. Будут ли меняться цены в элитных новостройках в ближайшей перспективе?

Подробнее на www.blackwood.ru

ПЕНТХАУС ЭКСКЛЮЗИВ ID 8663

Столярный пер., 2

Современный дом, огороженная территория 2-х уровневый пентхаус общ. пл. 250 кв.м с террасой. Действующий камин. Отделка в современном стиле. Панорамные виды.

ЭКСКЛЮЗИВ ID 5393

Гашека ул., 2

Современный дом, огороженная территория. Круглосуточная охрана. Квартира общ. пл. 280 кв.м с отделкой в современном стиле. Индивидуальная сигнализация. 2 м/м.

ЭКСКЛЮЗИВ НА КОСЫГИНА ID 8556

Косыгина ул., вл. 2

Комплекс в парковой зоне Воробьевых гор. Охрана, огороженная территория, подземный паркинг. Квартиры общ. пл. 51 и 114 кв.м свободной планировки. М/м закреплены.

ОТ СОБСТВЕННИКА ID 4183

Город яхт

Специальные цены. ЖК на берегу Химкинского водохранилища. Квартиры с отделкой от 170 кв.м, а также квартиры свободной планировки. Собственность.

ЭКСКЛЮЗИВ ID 8666

Старовольнская, 15

ЖК «Ближняя Дача» вблизи Волынского леса. Двухсотлетняя липовая аллея. Квартира общ. пл. 180 кв.м с дорогостоящей отделкой в стиле «эклектика». 4 м/м в продаже.

ID 8446

Остоженка

Новый малоквартирный ЖК. Отделка холлов натуральными материалами, панорамное остекление, высокие потолки. Всего 38 квартир площадью от 130 кв.м.

730 6836

www.blackwood.ru

Реклама. ООО «Компания Блэквуд». С проектной декларацией можно ознакомиться по телефонам.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Без шума и пыли

сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)

По данным Аллы Прохиной, директора департамента загородной недвижимости Chesterton, предложение в самом верхнем ценовом сегменте, включающем большие загородные дома в наиболее престижных поселках, не превышает 500 готовых объектов (его можно сравнить с предложением на элитном рынке центральной части Москвы). Минимальная цена — $1,8–2 млн за дом; цены за кв. м существенно выше, чем в бизнес-классе — $3–5 тыс.

Большая часть предлагаемых элитных загородных домов построена в непосредственной близости от Рублево-Успенского шоссе (до 20 км от МКАД), есть ряд люксовых поселков на Новорижском шоссе.

Если говорить о Рублево-Успенском шоссе, то в покупатели с бюджетом $10–15 млн выбирают дома в Жуковке, Барвихе, на Николиной Горе. Прежде всего, как отмечает Алексей Артемьев, это предложения вторичного рынка, так как новых поселков здесь на так много. Это дома «под ключ» площадью около 1 тыс. кв. м на благоустроенных, красивых участках размером 50 соток и более.

«Наиболее освоенное из всех подмосковных направлений, Рублево-Успенское шоссе, на 70–80% представлено готовыми проектами, то есть предложениями в завершенных или уже эксплуатируемых коттеджных поселках,— отмечает Иван Шульков, управляющий партнер консалтинговой компании Greenwich Group.— По Новорижскому направлению, наоборот, в первую очередь предлагаются дома в строящихся коттеджных поселках. Немногочисленные завершенные проекты на Новорижском направлении — это заявленные в 2004–2005 годах коттеджные поселки, такие как «Павлово», «Резиденции Бенилюкс», «Монолит», «Шервуд» и т. п.».

В поселке Monteville специальная цена на готовые дома: 30 млн руб. за коттедж площадью 400 кв. м ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

В поселке Грибово в пригороде Одинцова около 200 домов от «эконома» до «люкса» ФОТО BLACKWOOD

В клубном поселке «Клуб 20'71» — 71 дом по цене от $1,3 до $2,8 млн ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Поселок «Бельгийская деревня» на Калужском шоссе: готовые дома в европейском стиле ФОТО BLACKWOOD

Один из таких проектов — поселок Monteville, расположенный в 23 км по Новорижскому шоссе. «В наших современных элитных поселках мы значительную часть домов с самого начала возводим на собственные средства, что позволяет покупателям приобретать дома напрямую у компании,— отмечает коммерческий директор Villagio Estate Павел Трейвас.— Так было в поселке Millennium Park (24 км по Новорижскому шоссе), где более 50% первой очереди составляли готовые дома, возведенные Villagio Estate, и эти дома уже раскуплены. Так происходит в нашем поселке Monteville, где мы даже установили специальную цену на готовые дома — 30 млн руб. за дом площадью 400 кв. м с участком, эта акция стартовала в середине мая. В целом на территории этого поселка в 115 га запланировано 324 участка площадью от 0,2 до 1 га. Многочисленные проекты домов разработаны специально архитектурным бюро компании Villagio Estate. При этом стилистика застройки гармонично сочетается со стилем ландшафтного дизайна поселка, основной изюминкой которого стали рукотворные каналы». Наш новый элитный поселок на Новой Риге, который мы представим этой осенью, изначально проектируется с учетом этих тенденций: мы заранее строим в нем дома, к моменту начала продаж мы планируем возвести там несколько десятков домовладений».

По наблюдениям Алексея Артемьева, на Новорижском шоссе наиболее востребованы коттеджи в «Никольской слободе», поселке «Архангельское», «Павлово». Здесь есть предложения как на первичном, так и на вторичном рынке, и стоимость их составляет от $1,5 до $5 млн.

В ближайшее время начнутся активные продажи в «Ильинке». Это концептуально новый поселок, расположенный на участке в 11,5 га на Ильинском шоссе. Проектом предусмотрено возведение 162 домов, каждый из которых будет расположен на земельном участке от 2 до 7 соток. Сейчас строительство поселка находится на завершающей стадии, работы выполнены на 90%. В этом году поселок будет завершен отделкой фасадов и благоустройством территории. Цены в «Ильинке» сейчас колеблются от $2180 до $2400 за кв. м.

Возобновились продажи домов в коттеджном поселке «Грин Парк», расположенном в 18 км по Калужскому шоссе. Там полностью возведено 8 резиденций, остальные находятся на завершающей стадии строительства. Площадь коттеджей от 630 до 1 тыс. кв. м, участков — от 36 до 100 соток. Цена — от $2,9 млн до $5,9 млн.

Разнообразный бизнес-класс

Географически основное предложение готовых поселков в бизнес-сегменте сконцентрировано на Новорижском и Киевском шоссе (до 30 км от МКАД). По данным Аллы Прохиной, средняя цена таунхауса сейчас колеблется от $350 до $1 тыс.; жилая площадь — от 150 до 500 кв. м; цена за кв. м — около $2 тыс. Отдельный загородный дом бизнес-класса с земельным участком обойдется покупателю в $750–1,3 тыс.; средняя площадь — 350–550 кв. м, цена за кв. м — от $2 тыс. до $3 тыс.

К высококачественным проектам, вышедшим на рынок в первом квартале 2010 года, можно отнести поселок таунхаусов Forest Town на 14-м километре Минского шоссе. Сейчас дома здесь продаются по цене от $362 638. Forest Town — это своеобразный небольшой городок, состоящий из 170 таунхаусов, выполненных в единой архитектурной композиции с элементами городской архитектуры: широкие улицы, газоны, клумбы и т. п. Площадь домов от 180 до 235 кв. м, стоят они довольно тесно: площадь участка — от 2 до 4 соток, да и зелени маловато.

Небольшая придомовая территория «прилагается» и к коттеджам в поселке «Лагуна» (15 км от МКАД по Горьковскому шоссе). На момент подписания номера в продаже оставалось 6 домовладений. Цена квадратного метра от 41 447 до 51 303 руб., при этом стоимость всех оставшихся домовладений 15,75 млн руб., за исключением дуплекса, который продается за 17 млн руб.

Осталось восемь непроданных домов в поселке «Спасское-Семеновское» в 30 км от МКАД по Дмитровскому шоссе. Цена отдельно стоящего дома — 17 млн руб., дуплекса — 10,5 млн руб. Участки, в отличие от «Лагуны», полноценные — от 7 до 20 соток. Коттеджи площадью от 236 до 390 кв. м. Продавцы особо подчеркивают, что дома капитальные, построены из кирпича по традиционной технологии. В поселке уже работают службы охраны и эксплуатации, бытовой комплекс (супермаркет, аптека и химчистка) заработает в конце года.

В поселке «Звенигорье» (50 км по Новорижскому шоссе, 42 га, всего 153 дома) недавно введены в эксплуатацию домовладения первой очереди. Площадь домов — от 134 до 449 кв. м, участков — от 14 до 62 соток, цена домов начинается от 9 млн руб.

А недавно введенный в эксплуатацию «Клуб 20'71» — новый модный поселок клубного типа от архитектора Сергея Скуратова, известного по проектам «Купер-хаус», дом в Бутиковском переулке в Москве. Поселок расположен в 20 км от Москвы по Минскому шоссе и состоит из 71 дома, что и отражено в его названии. Дома построены прямо в лесу на участках от 20 до 36 соток. Инфраструктура поселка включает мини-маркет, детскую площадку, универсальный спортивный корт, гоночную игровую трассу (для мини-машинок), клубный дом (с бассейном, фитнесом, йогой, чайной комнатой, кинозалом, кафе-баром), автостоянку. Дома продаются от $1,3 до $2,8 млн.

В поселке «Спасское-Семеновское» в 30 км от МКАД по Дмитровскому шоссе осталось 8 непроданных готовых домов ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Завтра будет дороже

Выбрав подходящий дом, не стоит долго тянуть с покупкой. Цены растут довольно уверенно, а скидки застройщики дружно отменяют. По наблюдениям Ивана Шулькова, на первичном рынке застройщики в последнее время не меняли цены, за редким исключением (например, скидки в размере 40% в поселке «Резиденции Бенилюкс»). На вторичном рынке дисконты стали предлагаться значительно реже, чем это было год назад, и, как правило, варьируются в пределах 10%.

По данным аналитиков Penny Lane Realty, во втором полугодии 2009 года продажи на загородном рынке выросли более чем на 10% (а если учесть участки без подряда, то еще больше). В 2010 году эта тенденция продолжается. «Мы отмечаем значительное увеличение обращений от потенциальных покупателей, в первом квартале объем обращений вырос на 56%»,— говорит Александр Рыков. Новые тенденции почувствовали и мелкие инвесторы. В конце 2009 года, когда многие поселки объявляли о скидках и специальных акциях, дальновидные покупатели договаривались о дополнительных скидках за мелкий опт и покупали загородные объекты с целью дальнейшей реализации.

Понятно, что инвесторы вкладывались в поселки на начальной стадии строительства. Продавать будут, когда поселок достроят, чтобы получить максимальный доход. Проблема в том, что начатые до кризиса поселки в большинстве не завершены, так что инвестиционных домов пока в продаже единицы.

Чаще всего с хорошей скидкой продается неликвид. Например, в поселке пять серий домов и две из них не пользуются спросом. Эти дома можно купить дешевле — вопрос, зачем? Ведь каждый ищет дом мечты, а о неликвиде вряд ли кто мечтает. Другое дело, если застройщику срочно нужны деньги или он расплатился с подрядчиками натурой в виде нескольких домов, и подрядчику нудно продать их очень быстро. Здесь, если повезет, можно купить с дисконтом то, что действительно нравится. Но рассчитывать на массовые скидки не стоит.

«Сейчас летний сезон в разгаре, поэтому массовых скидок нет,— отмечает Надежда Волохова.— Если цена изначально выставлена выше рынка, то торг может дойти до 20%, если стоимость объекта не превышает среднерыночных цен, то дисконт маловероятен».

А Игорь Роганович, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank, предупреждает, что в преддверии лета, в связи с ростом спроса многие застройщики пересматривают прайс-листы в сторону повышения. И почти все решили отойти от предоставления скидок на начальном этапе торгов.

Наталья Капустина

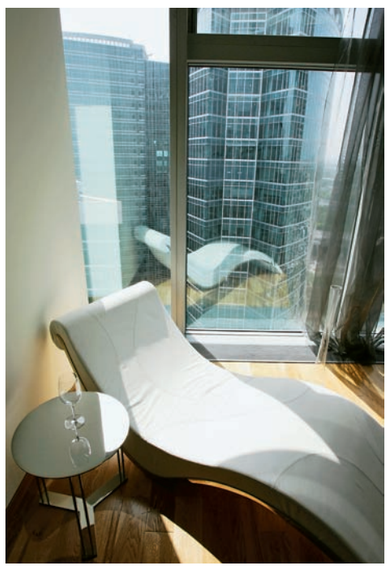
ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Парад апартаментов

премиум

В Москве реанимируется рынок апартаментов. В мае продажу недвижимости этого формата планируется возобновить в башне «Федерация», а вслед за ней и в «Меркурий-Сити». И, наконец, в конце апреля под именем Radisson Royal Hotel начала принимать гостей обновленная гостиница «Украина», где теперь тоже есть апартаменты. Что дальше?

В элитных жилых комплексах «Времена года» в Старомонетном переулке (слева) и «Парк Хаус» в Капрановом владельцев апартаментов обслуживают по гостиничному стандарту



Цена апартаментов в «Городе столиц» — от 240 тыс. руб./кв.м. ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

В реконструированной «Украине» теперь можно арендовать апартаменты на длительный срок

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

Права у дома

Апартаменты — это некое промежуточное звено между гостиницей и жилым домом. На их собственников не распространяются некоторые права владельцев жилья. В частности, в апартаментах нельзя оформить постоянную регистрацию, а их собственники не могут создавать ТСЖ. В юридическом смысле апартаменты в России относятся к нежилым помещениям, что и делает их очень привлекательными для застройщиков.

«На апартаменты не распространяются нормативные ограничения по плотности застройки, инсоляции и обеспеченности социальной инфраструктурой, действующие в жилых домах,— поясняет руководитель департамента стратегического консалтинга и оценки компании Intermark Savills Дмитрий Халин.— При прочих равных условиях на одном и том же земельном участке апартаментов можно построить в несколько раз больше, чем юридически полноценных квартир». Однако на практике такие фривольности мало кто из застройщиков может себе позволить: слишком уж специфичен спрос на апартаменты.

«Наши клиенты очень редко интересуются подобными объектами,— говорит руководитель департамента городской недвижимости компании HomeHunter Татьяна Вакуленко.— В первую очередь покупателей подобной недвижимости привлекает обширный спектр предоставляемых услуг, чтобы все было рядом, поэтому выбирают апартаменты в основном молодые люди или холостяки (реже семейные), как правило, имеющие основное жилье, но желающие меньше времени тратить на домашние хлопоты». Иными словами, потенциальных покупателей апартаментов заметно меньше, чем желающих приобрести обычные квартиры. Поэтому, чтобы стимулировать покупку, по своим потребительским характеристикам апартаменты должны не уступать жилью. А то и обгонять его.

Жилье на завтра

Главной площадкой для «обгона» пока остается «Москва-Сити». По сведениям компании Intermark Savills, из находящихся в столице России на настоящий момент в продаже 680 апартаментов, 350 приходятся на Деловой центр. И это притом, что продажи в последнее время велись только в двух башнях: «Городе столиц» и «Империя Тауэр». Впрочем, обещают, что скоро возобновятся продажи в башне «Федерация» (реализация апартаментов была приостановлена в конце прошлого года) и «Меркурий-Сити», а также продолжатся работы в Eurasia Tower.

«В настоящий момент цены реализации апартаментов в „Москве-Сити“ варьируются от $7 тыс. до $20 тыс. за кв. м»,— говорит Дмитрий Халин. При этом ничто не мешает прикинуть цены и в тех проектах, где продажи пока не ведутся. «Так, стоимость апартаментов в башне „Федерация“ на данный момент составляет $9–10 тыс. за кв. м площади без отделки, а, например, апартаменты с отделкой площадью 330 кв. м можно подыскать за $4 млн,— рассказывает генеральный директор компании Tweed Ирина Могилатова.— Апартаменты отельного типа (в западной башне „Федерация“) обслуживает оператор Hyatt International, что дает высочайшее качество обслуживания и высочайшие же коммунальные платежи — $10 за кв. м в месяц».

Кроме Делового центра отыскать выставленные на продажу апартаменты можно и в других частях города. В качестве примеров можно привести: офисный центр с апартаментами на Николоямской, а также МФК «Негоциант» на Большой Якиманке. На самом деле их могло быть намного больше. «В последние несколько лет был заявлен целый ряд проектов с апартаментами в центре Москвы,— говорит генеральный директор компании „Калинка-Риэлти“ Екатерина Румянцева.— В частности, в районе Варварки, Пушкинской площади, Сретенки и т. д. К сожалению, вследствие кризиса, большинство этих проектов пока не вступили в активную фазу реализации».

Из тех проектов, в которых, несмотря на кризис, работы продолжаются очень активно, явно выделяется МФК «Легенда Цветного». «Цены в нем трудно назвать инвестиционно-привлекательными — они весьма высоки и вряд ли сильно вырастут со временем,— полагает Ирина Могилатова.— Застройщик диверсифицировал объемы строящегося бизнес-центра и расширил выбор продукта для потребителя площадей в центре столицы, тем самым уменьшив срок реализации площадей за счет расширения ассортимента».

Отельный сервис

Объявления о сдаче апартаментов в аренду встречаются довольно часто. Возникает вопрос: откуда они взялись, если в массовом количестве проекты еще продолжают реализовываться? Дело в том, что апартаментами у нас традиционно называют не только резиденции в нежилых домах, но и обычные квартиры в жилых комплексах, в которых есть гостиничный сервис.

Одни из самых популярных квартир-апартаментов находятся в комплексе «Времена года» в Старомонетном переулке. «Уникальность его в том, что это один из первых домов, где была предусмотрена развитая структура обслуживания дома,— рассказывает генеральный директор агентства недвижимости «Апрель» Александр Илюхин.— Бассейн, ресторан и прочие гостиничные атрибуты предполагали дать собственнику квартиры в доме хороший уровень проживания. И, несмотря на то что в статус дома был жилой, застройщиком изначально закладывался объем квартир сформированный под гостиничный бизнес». Идея сработала — желающих жить во «Временах года» не убавляется. На данный момент стоимость аренды в нем находится на уровне $5–6 тыс. в месяц (за квартиру в 90–100 кв. м).

Раз речь зашла о гостиничном секторе, не мешает напомнить, что апартаменты имеются и при крупных отелях. Так, в «Балчуг Кемпински» более тридцати апартаментов. В отличие от обычных номеров, цены на них жестко не фиксированы и зависят прежде всего от срока аренды. А самое свежее поступление на рынок отельных апартаментов произошло незадолго до майских праздников — состоялось открытие прошедшей глобальную реконструкцию гостиницы «Украина», которая теперь называется Radisson Royal Hotel. Теперь в ней есть 38 апартаментов (площадью от 70 до 150 кв. м), оборудованных кухнями и предназначенных для длительного проживания. Цены в прайс-листе отсутствуют, но очевидно, что они должны быть ниже, чем стоимость гостиничных номеров соответствующей площади. А что впереди? Впереди «Москва».

Анна Софронова

Ипотека для своих

финансирование

(Окончание. Начало на стр. 1)

Со знаком «плюс»

Аналогичная программа, кстати, уже существует. Пока, правда, только у Сбербанка. Называется она «Ипотечный+» — кредит дается на приобретение или строительство объекта недвижимости, построенного или строящегося при участии кредитных средств банка. Этот кредит от обычной сбербанковской ипотеки выгодно отличается ставками — все они на 1,1–1,85 процентных пунктов ниже.

Например, при начальном взносе от 30 до 50% клиент, берущий кредит на 10 лет, будет до регистрации квартиры в собственность платить 13,8% годовых. При стандартной ипотечной программе в тех же условиях процент по кредиту составил бы уже 15,5%.

Особые условия для «своих» новостроек Сбербанк России впервые предложил еще в 2003 году. А с 2006 года «Ипотечный+» стал самостоятельной кредитной программой. Банк обещает развивать ее и дальше.

«По всем объектам, строящимся или построенным с участием кредитных средств банка, есть возможность ипотечного кредитования по программе „Ипотека+“,— уверяют в пресс-службе Сбербанка.— При этом обязательное требование к таким объектам — привлечение средств физических лиц с использованием договора участия в долевом строительстве, то есть в соответствии с требованиями закона 214-ФЗ».

Насчет всех объектов в банке, впрочем, несколько погорячились. Если скачать список подпадающих под условия «Ипотечного+» новостроек с сайта Сбербанка, то окажется, что во всем московском регионе есть ровно один такой дом, да и тот — в удаленном от столицы городе Серпухове. Утешает только то, что это неправда. Я зашел в ближайшее отделение банка и получил там другой список. Если верить ему, в Москве и ближнем Подмосковье под льготную ипотеку подходит уже 11 разных объектов. Из них в самой столице оказались несколько домов на улице Дыбенко, ЖК «Гранд Парк» на Ходынском поле, ЖК «Приват Сквер» рядом, на 3-ей Песчаной улице, безымянная новостройка на Коровинском шоссе и ЖК «Ближняя дача» на улице Старовольнской.

Зато в этом списке не было некоторых вполне ожидаемых домов. Например, объектов ГК ПИК. Сбербанк обильно кредитует этого застройщика, но из всех московских и подмосковных новостроек девелопера «Ипотечный+» распространяется только на микрорайон «Новокуркино» в Химках. «Действительно, сейчас у нас нет программ со Сбербанком, но они обязательно в скором времени появятся»,— обещает пресс-секретарь ГК ПИК Дмитрий Ивлиев.

«Дому на Беговой» почему-то повезло больше, чем «Алым парусам»: под него ВТБ 24 выдает ипотечные кредиты ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Сам себе не кредитор

«Газпромбанк» в отношении собственных объектов ведет себя и вовсе непредсказуемо. Например, на проспекте Вернадского сейчас строится ЖК «Академ-Палас». Соинвестором строительства выступает ООО «Газпромбанк-инвест», учредителем и основным акционером которого является, как нетрудно догадаться, сам Газпромбанк. Для банка логично было бы под эту новостройку и ипотеку давать. Но, как показал звонок в банковский офис, он этого не делает.

«Конкретно ЖК „Академ-Палас“ Газпромбанком не аккредитован,— огорошила девушка на другом конце провода. И тут же предложила три подходящих варианта в том же районе: ЖК «Академия Люкс», один из инвесторов которого — «Газпромбанк-инвест», ЖК «Доминион» компании «Магистрат» и дом на улице Удальцова, строящийся «Строительной сберегательной кассой».

В списке аккредитованных строящихся объектов, который вывешен на сайте Газпромбанка, только в два из почти 70 вложилась его инвестиционная «дочка». Это упомянутая уже «Академия Люкс» и коттеджный поселок «Лион». Выходит, что банк в некоторых случаях скорее готов дать ипотеку под чужую новостройку, чем под свою. Какие критерии здесь работают, непонятно, а сам банк по этому поводу хранит молчание. По крайней мере, ясно, что дело не сводится к степени готовности дома — под тот же поселок «Лион» можно было взять ипотеку еще на стадии разметки стройплощадки.

Итак, из трех крупнейших российских банков только у одного нашлась специальная ипотечная программа для «своих» объектов. Еще один планирует обзавестись такой же, но планы эти пока туманны. Из более мелких конкурентов что-то подобное собирался разработать Номосбанк. В конце прошлого года он выкупил у Внешэкономбанка долги ГК ПИК на сумму $262 млн, и при покупке обещал наладить с этим девелопером специальную ипотечную программу. Но совместной программы до сих пор нет.

Таким образом, приходится признать: даже принадлежность дома банку отнюдь не гарантирует, что банк даст кредит для покупки в нем квартиры.

Никита Аронов

Пора впускать кота!

т. (903) 723 47 48
www.lion-dom.ru

Рублево-Успенское шоссе

Реклама

ДОМ зарубежная недвижимость

Рост умеренный до сильного

ремиссия

Информация с зарубежных рынков недвижимости дает все больше поводов для оптимизма. Где-то речь идет о восстановлении, где-то о стабилизации, где-то о подъеме в отдельных секторах, но вектор перемен практически везде положительный.

За два кризисных года цены в кипрском проекте Aphrodita Hills выросли почти вдвое

У израильских девелоперов есть повод для радости: кризис их почти не коснулся ФОТО REUTERS

В Испании цены продолжают падать, но все-таки меньшими темпами ФОТО AFP/HEMIS.FR

Лондон в тумане

Согласно опубликованному в марте докладу RICS (британского Королевского института сертифицированных оценщиков недвижимости), на европейских рынках жилой недвижимости отмечаются признаки восстановления, и это касается как продаж, так и цен. Процесс выхода из рецессии начался на многих европейских рынках весной-летом 2009 года и, как предполагается, продолжится в 2010 году. Однако в странах с наиболее уязвимой экономикой ни рынки, ни цены на подъем пока не идут. По данным RICS, в 2009 году рост показали рынки недвижимости таких стран, как Норвегия (12%), Финляндия (8%), Швеция (7%).

В Великобритании ситуация не столь радужная: общий рост рынка за год всего 1%. Но по сравнению с низшей точкой, достигнутой в апреле 2009 года, уровень роста составляет уже 10%. Выпущенный в конце 2008 года прогноз Knight Frank «Opportunities in a turbulent world» обещал уверенный рост цен на недвижимость премиум-класса в Великобритании с середины 2009 года по 2017 год. Похоже, прогноз начал успешно сбываться.

«Среди мест, где начался рост цен и в которых выгодно приобретать жилье с точки зрения сохранения капиталов и получения прибыли, можно отметить Центральный Лондон, где стоимость жилья увеличивается в течение 2009 года,— говорит Екатерина Тейн, партнер, директор департамента жилой недвижимости компании Chesterton.— Другой аргумент в пользу Лондона — это постоянный спрос на апартаменты в аренду со стороны состоятельных людей всего мира, что означает стабильный постоянный доход от аренды. Кроме того, снизившийся относительно евро и доллара курс фунта стерлингов делает покупку недвижимости в Великобритании более привлекательной».

В пользу британской столицы высказывается и Екатерина Румянцева, генеральный директор компании «Калинка-Риэлти»: «За последние несколько месяцев цены в Лондоне уже начали расти из-за отсутствия предложений о продаже, благодаря благоприятным прогнозам, низким процентным ставкам и стойкому спросу (главным образом в силу положения на международном рынке). Имеются реальные перспективы повышения цен в наилучших районах».

Гонка аутсайдеров

В Германии, Италии, Нидерландах и во Франции рынки в 2009 году показали отрицательные результаты (в диапазоне 4–6%), но сейчас на них наблюдается некоторая стабилизация. Самые плохие в Европе показатели 2009 года — на рынках недвижимости Ирландии, Испании, Греции, большинства стран Центральной и Восточной Европы, а особенно Прибалтики, где за 2009 год недвижимость подешевела на 27–53%.

Более свежие цифры показывают, что в одной из наиболее пострадавших стран — Эстонии — ситуация переломилась. Согласно данным Statistics Estonia, в четвертом квартале перестали падать цены на недвижимость в Таллине. За квартал квадратный метр в типовой двухкомнатной квартире подорожал на 0,4% — с 11 тыс. до 11 650 эстонских крон. В первом квартале 2010 года таллинские квартиры подорожали еще на 4% — по данным, опубликованным Swedbank.

Медленное восстановление после рекордного падения отмечено также в Латвии (рижская недвижимость подешевела в 2009 году на 50,22%, при этом в четвертом квартале цены выросли на 4,61%) и в Дубае (годовое падение — 43,29%, рост в четвертом квартале — 0,88%).

В Испании радуются уже тому, что темпы падения цен на рынке жилой недвижимости снизились. Так, по данным веб-сайта TINSA, средняя цена жилого дома в первом квартале 2010 года упала на 1,7%, тогда как в первом квартале 2009 года цены снизились на 3%. Если в феврале 2010 года снижение цен в годовом исчислении составило 5,5%, то в марте темпы падения уже оценивались в 5,3% в годовом исчислении. Год назад этот показатель составлял 9,7%.

Пока цены продолжают падать, продажи испанских домов потихоньку восстанавливаются — об этом свидетельствуют цифры, обнародованные статистическим ведомством Испании. Этот процесс начался в январе нынешнего года, когда число проданных домов оказалось на 2,1% выше по сравнению с декабрем. В феврале рост по сравнению с январем составлял уже 7,2%.

Израиль против

В Израиле кривая цен на недвижимость отличается от большинства других стран. Когда во всем мире рынок падал, в Израиле он рос, а сейчас, в период выхода из кризиса,— остановился.

«Кризис практически не повлиял на рынок недвижимости Израиля, где на первую половину 2008 года цены объективно можно было назвать низкими. По законам этой страны ипотечные пакеты банков не могут продаваться зарубежным финансовым институтам, что обеспечило определенную независимость от мирового ипотечного кризиса. Цены в Израиле росли, и эта тенденция продолжается вплоть до сегодняшнего дня»,— отмечает Георгий Дзагуров, генеральный директор компании Penny Lane Realty. С ним солидарен директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников: «Израиль в последние несколько лет был одним из самых перспективных рынков: по данным экспертов, в 2008 году рост цен на жилую недвижимость составил 11% в национальной валюте. По итогам же 2009 года прибавка была уже в 21%. Но необходимо иметь в виду: это без учета инфляции и колебаний курса национальной валюты. Во многом такой высокий темп обусловлен вложениями в Израиль со стороны обширной зарубежной диаспоры, а также устоявшимся мнением о престижности и экологичности жилья на Святой земле».

Однако в последнее время цены на недвижимость в Израиле не растут. Это связано в первую очередь с ужесточившимися условиями ипотечного кредитования, а также с изменением в налоговом законодательстве в части покупки жилья.

Восточноевропейский демпинг

Елена Первакова из Soho Estate отмечает: «Что касается эконом- и бизнес-класса, большой популярностью у жителей России пользуется Болгария, которая в 2012 году войдет в Шенгенскую зону. На долю этой страны приходится больше всего обращений со стороны частных инвесторов. Цены пока там более чем благоприятные. Приличную двухкомнатную квартиру недалеко от моря можно купить за €50 тыс.». При этом цены в Болгарии имеют тенденцию к снижению. Так, по данным Национального статистического института, в третьем квартале 2009 года они были на 28% ниже цен третьего квартала 2008 года.

И хотя общее число покупателей на болгарском рынке недвижимости снижается, из этого правила есть исключение. Болгарская консалтинговая компания Address отмечает, что спрос на небольшие квартиры и студии увеличился на протяжении последнего года, что привело к дефициту данного вида жилья, которое просто не построили в достаточном количестве. Из общего объема продаж на болгарском рынке на студии приходится около 34%. Практически нормой, по данным агентства, стало требование потенциальным покупателем дисконта с объявленной цены (средний размер такой скидки составил в первом квартале этого года €3 тыс.). По мнению экспертов Address, роста цен на болгарскую недвижимость не ожидается до третьего, а может, и до четвертого квартала этого года. Другие участники рынка не согласны с этим мнением. Агентство недвижимости Aristo предсказывает 10%-ный рост цен на болгарскую жилую недвижимость в этом году. Агентства Foros и Colliers ожидают снижения цен еще в среднем на 10% в этом году и достижения дна во второй половине года.

«На молодых европейских рынках (Болгария, Черногория и проч.) не все так однозначно,— предупреждает Елена Юргенева из Knight Frank.— Они пострадали наиболее сильно, и я полагаю, что их восстановление будет происходить медленнее, чем восстановление устойчивых западноевропейских рынков (Франция, Австрия, Италия и проч.), однако следует отметить, что в благоприятных экономических условиях цены на курортную недвижимость растут зачастую даже быстрее, чем в мировых финансовых центрах».

«Черногория демонстрирует стабилизацию цен и даже некоторый рост,— говорит Елена Некрытова, руководитель отдела курортной недвижимости компании „Новое качество“.— В Черногории и до кризиса наблюдался дефицит объектов хорошего жилья с новыми стандартами, недвижимость долгое время оставалась недооцененной. Стоимость качественных и выигрышных с точки зрения местоположения объектов практически не изменилась. Есть, например, новые объекты, которые активно строились в течение прошлого года, сейчас они вводятся в эксплуатацию и на имеющиеся в продаже квартиры выставляются цены с плюсом 15–20% цен, по которым их можно было приобрести в течение прошлого года».

Кипр играет на повышение

В результате экономического кризиса рынок недвижимости Кипра пострадал меньше, чем у большинства европейских стран. Серьезные сложности испытали в основном небольшие игроки. Однако спрос на недвижимость на острове просел значительно, в частности, из-за финансовых проблем главных покупателей — англичан, а затем русских.

По данным агентства Chesterton, в 2009 году общее число сделок с кипрской недвижимостью сократилось почти в 2 раза до 8 тыс. (по итогам 2008 года 14,5 тыс.). В 2010 году сокращение продолжается: по итогам первого квартала по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 20–25%. По данным Knight Frank, с начала кризиса цены на качественную недвижимость премиум-класса снизились на 10%. Официальное среднее снижение цен на жилую недвижимость в 2009 году составило 8–10%. В Пафосе сейчас можно купить квартиру по цене €1,2–1,5 тыс. за кв. м, тогда как пару лет назад цена была €1,7–2 тыс. В 2010 году изменения цен эксперты не ожидают.

В премиальном сегменте падение цен менее заметно, а некоторые девелоперы цены даже повышали. «Это относится к качественным объектам с развитой инфраструктурой и высокой степени готовности»,— объясняет директор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн. Так, подняла цены компания Lanitis Development, более 5 лет развивающая рядом с Пафосом проект Aphrodita Hills (рекреационный комплекс с гостиницей, гольф-полями, спа-центром, апартаментами и виллами на более 240 га). «Два года назад цены в комплексе начинались с €200 тыс. за апартаменты, а сейчас — с €390 тыс.»,— отмечает директор по развитию бизнеса в России компании Lanitis Development Татьяна Каретникова.

Тем не менее консультанты говорят, что если сами девелоперы и не снижают цены, то на вторичке в тех же объектах можно найти предложения с большими скидками. Как правило, продают квартиры и дома покупатели, которым не по силам выплата ипотечного кредита.

Дальние пределы

В мае о возрождении рынка недвижимости заговорили в наиболее привлекательных регионах США, например в штате Нью-Йорк. Популярный нью-йоркский сайт Daily News опубликовал 7 мая впечатляющую подборку цитат на эту тему. Приводим некоторые из них. «Рынок определенно возвращается к жизни, появляются реальные возможности. Мы сдали в аренду 300 тыс. кв. футов (27 тыс. кв. м) в доме 40 по Уолл-стрит (это рекорд для отдельного здания в деловом центре) и сейчас рассматриваем несколько крупных сделок. Пентхаус в Trump International Hotel & Tower продан более чем за $33 млн» (Дональд Трамп). «За последние 10 дней наш бизнес удвоился. Это правда, удвоился. Если продавец ставит правильную цену, он быстро продает. Похоже, бум наблюдается по всему Бруклину» (Джон Рейнхардт, гендиректор и президент Fillmore Real Estate, крупнейшего агентства недвижимости в Бруклине). «То, что происходит с нашим портфолио, явно свидетельствует о возрождении рынка на Манхэттене. Объем сделок вырос на 200% в апреле 2010 года по сравнению с апрелем прошлого года, средняя цена продажи показала феноменальный рост на 254%» (Келли Мэк, президент девелоперской компании Corcoran Sunshine Marketing Group).

Небольшую и, вероятно, временную коррекцию в ситуацию на одном из региональных рынков США внесла катастрофа нефтяной платформы в Мексиканском заливе. В штатах, которым грозит нефтяное загрязнение, например в популярной и у россиян Флориде, откладываются показы объектов недвижимости — до прояснения ситуации.

В Дубае оптимистические настроения периодически сменяются пессимистическими, и наоборот. О том, что рынок недвижимости Дубая может восстановиться в будущем году, заговорили еще зимой. Такую точку зрения высказывал, например, Маркус Гибель — глава одной из крупнейших девелоперских компаний эмирата Deyaar. Зимой же один из ведущих юристов Дубая Ричард Белл в интервью онлайн-изданию Arabian Business советовал инвесторам соглашаться на любые предложения девелоперов, лишь бы спасти хоть какие-то деньги.

Но уже в апреле Дубай лишился звания самого пострадавшего рынка недвижимости мира. В том же месяце проведенный Reuters опрос показал, что мало кто верит в восстановление рынка до 2012 года, а от текущего года большинство опрошенных ожидает дальнейшего падения цен, примерно на 10% в связи с постоянным появлением новых предложений на рынке — и без того перенасыщенном. Однако опубликованный в мае ценовой индекс Colliers International показал рост цен на жилую недвижимость Дубая на 2% за первый квартал текущего года.

Ольга Шкуратова, Ольга Сичкарь

Море, Солнце, Ваш Дом на Кипре

Великолепное расположение, удостоенная наград архитектура, эксклюзивный стиль жизни – все это можно ожидать от Cybarco, ведущего застройщика эксклюзивной недвижимости на Кипре с более чем 60-летним опытом.

Amathusa Coastal Heights, Лимассол

Виллы с тремя спальнями и частными бассейнами, апартаменты с 1, 2 и 3 спальнями, комплексный бассейн расположены 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, общий плавательный бассейн для жителей комплекса.

Apollo Heights, Пафос

Виллы с тремя спальнями и частными бассейнами, апартаменты с 1 и 2 спальнями на самом престижном гольф-курорте Кипра – Aphrodite Hills Golf Resort. Виды на Средиземное море и девственный природный ландшафт, комплексный бассейн и SPA-центр, деревенская площадь с ресторанами и магазинами, отель Intercontinental 5* и академии тенниса и гольфа.

Реклама

Москва +7 495 643 1901 | Санкт-Петербург +7 812 314 4014 | Киев +38 044 492 791 | Кипр 8000 50 30

ВХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАНИТИС» | Разработка проектов недвижимости на Кипре и в Греции

cybarco.ru

Cybarco СТРОИМ ЖИЗНЬ

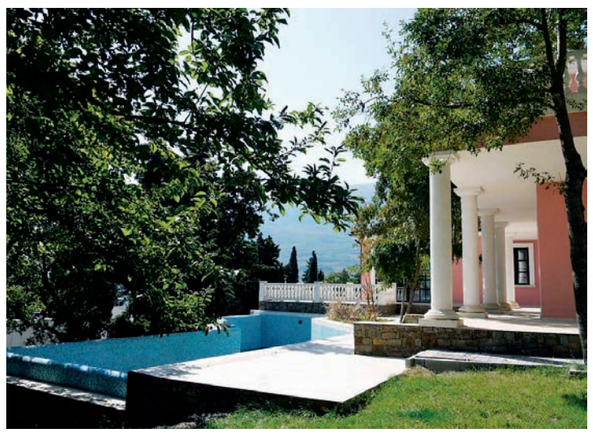
Зов Крыма

соседи

Рынок жилой недвижимости в Крыму пострадал от кризиса не меньше, но и не больше, чем в Москве или в Подмосковье, и теперь восстанавливается примерно такими же темпами. Очевидно, повлияла на него и политическая ситуация на Украине. Как утверждают риэлторы, практически сразу после оглашения итогов выборов украинского президента рынок оживился, увеличилось количество продаж. Крым как будто стал ближе для российского покупателя.

Эту улочку жители Гурзуфа называют «Меметовкой» — по фамилии частного застройщика

«Визитная карточка» Гурзуфа: вид на Аю-Даг и массандровские виноградники ФОТО ИТАР-ТАСС



Поселок «Вила роз»: дом в колониальном стиле

Вид сверху

«Жилье с видом на море» — это заманушка для неопытных покупателей. Те, кто жил в приморских городах, знают: вид на морской горизонт надоедает очень быстро, на горы — не приедается никогда. Еще жители курортных городов говорят: «море не надо видеть, достаточно знать, что оно где-то рядом».

А вот сочетание гор и моря — совсем другое дело. Можно часами смотреть на Аю-Даг и пытаться понять, каким образом неровные очертания гигантского валуна складываются в фигуру медведя, припавшего к воде. Я не пробовал, но, вероятно, это можно делать и годами.

Вид на Аю-Даг — главное достоинство недвижимости в Гурзуфе. Впрочем, и видно ее практически из любой точки бухты, особенно замечательно — с верхних этажей многоэтажных домов. Вообще-то, я никогда не мог понять, зачем строить многоэтажные дома на курортных побережьях. То есть, с точки зрения девелопера, это более чем понятно, а вот зачем покупать квартиру у моря? Все-таки во время курортного отдыха хочется чувствовать землю под ногами и виноградную лозу над головой. Тут есть два объяснения.

Во-первых, Южный Крым — это прежде всего климатический курорт, и целебная сила здешнего воздуха одинакова что в жаркие месяцы, что в межсезонье. Поздней осенью или ранней весной, конечно, логично дышать воздухом на собственном балконе. Второй фактор — это цена. В Гурзуфе, к примеру, три новых высотных жилых комплекса. Один наполовину построен и теперь возводится вторая очередь, другой достраивается, третий только что закончен. Цены примерно одинаковы: $1,7–2 тыс. за кв. м. То есть квартиру-студию можно купить менее чем за $100 тыс. — это, для сравнения, стоимость небольшого домовладения в поселке экономкласса в дальнем Подмосковье.

Что характерно: в третьем, уже законченном, комплексе на первичном рынке не осталось ни одной квартиры, причем значительная часть была раскуплена в кризисные полтора года. Дело в том, что в Крыму высокая степень готовности жилья — главный фактор, способствующий продажам, причем так было и до кризиса. Увы, примеры перед глазами: и в горах, и на средней линии, и даже на побережье можно увидеть абсолютно безнадежные бетонные недострои. Успешен только тот девелопер, который имеет достаточный финансовый ресурс, чтобы довести стройку до конца своими силами при минимуме предварительных продаж.

Ялтинские этажи

Многоквартирные новостройки Гурзуфа отвечают параметрам бизнес-класса, а в соседней Ялте есть и элитные жилые комплексы. Их, впрочем, немного: клубный «Дом композитора» в самом центре города (это, пожалуй, самый дорогой объект в Южном Крыму — до $10 тыс. за кв. м) и масштабный «Никитский дворец», рядом с одноименным ботаническим садом.

«Никитский дворец» начал строиться осенью 2008 года, аккурат в начало кризиса, год назад вырос до половины проектной высоты, а сейчас два главных корпуса достроены, ведется остекление (третий, самый маленький, двухэтажный корпус планируют закончить к осени). За это время из 138 квартир продано всего 40, но застройщики считают это хорошим результатом, и недавно подняли цены с $3 тыс. до $3,8 тыс. за метр. Это соответствует московскому экономклассу, но маленьких студий здесь нет, площади квартир начинаются от 100 кв. м. То есть примерно за полмиллиона долларов (считая отделку) можно стать владельцем апартаментов с великолепным видом на Ялту, море и Никитский ботанический сад.

Кстати, покупателям новостроек в Крыму стоит внимательно присматриваться: действительно ли ведется стройка, работает ли техника, обжиты ли строительные бытовки. Известны случаи, когда продавцы «замороженных» объектов нанимали людей на соседних стройплощадках, чтобы они изображали видимость работы во время риэлторских показов.

Частный случай

Ялта — это, конечно, культурный, фестивальный, а также и промышленно-портовый центр Южного Крыма. Поселок Гурзуф — что-то вроде пригородного дачного местечка. Так было и сто лет назад. Антон Павлович Чехов, к примеру, проживая в Ялте, прикупил и небольшую дачку в Гурзуфе, где укрывался от суеты и многолюдья.

А в дачном пригороде, конечно, логично иметь дачу, дом или коттедж. Кстати, Южный Крым — единственная, кажется, русскоязычная территория, где слово «коттедж» употребляется в совершенно правильном значении. Коттеджем здесь зовут нечто среднее между скромной «дачей» и полноценным «домом» со всеми удобствами. Так что называть организованные поселения с домовладениями, по цене и площади отвечающими европейскому понятию «вилла», коттеджными поселками — это не по-крымски. Могут не понять и даже обидеться.

Правда, организованные поселки — это пока экзотический вид недвижимости для Крыма, имеющиеся в наличии можно пересчитать по пальцам. На всем ЮБК — не более десятка, в Гурзуфе — всего два. Но это если считать те поселки, которые строили (или строят) профессиональные девелоперы, выкупившие в собственность землю. В земле как раз вся загвоздка: во-первых, ее мало, во-вторых, она дорогая, как следствие — на ней выгоднее строить многоквартирные дома.

Зато есть небольшие частные поселочки, построенные частным образом на частной же земле. У Фекрета Меметова и его жены Людмилы еще в советские времена был участок земли площадью менее гектара на улице Геологов под горой Балготур с обычной гурзуфской «дачей». Сейчас, после того как Фекрет и Людмила построили на своем участке целых шесть домов, эту улицу местные жители называют «Меметовкой».

Это не какие-то курортные скворечники, а полноценные дома, три из которых впору назвать виллами, а остальные вполне отвечают понятию «коттеджа» в местном понимании. То есть санузлы на каждом этаже, кондиционирование, авторские интерьеры, ландшафтный дизайн. У каждого домовладения своя территория с летней кухней, беседкой или дастарханом (так по-татарски называют топчан). Все эти дома сдаются в аренду — от $80 в день за самый маленький до $800 в день — в высокий сезон за самый большой, с бассейном.

И самое главное — в цену включен полный набор сервиса, как в самом что ни на есть организованном элитном поселке: круглосуточная охрана, спортзал с тренером, доставка на электромобиле на пляж и обратно, повар, горничная и т. д. Сейчас Фекрет строит еще два отдельных дома, уже на выкупленной земле, а через год собирается строить там же малоэтажный комплекс на 12 квартир. Квартиры предназначены для продажи, и жильцы, естественно, будут пользоваться всем поселковым сервисом. Цены пока не определены даже приблизительно, но вряд ли они будут выше, чем в многоквартирных гурзуфских новостройках.

Вот так, на обычном дачном участке, за несколько лет образуется настоящий организованный поселок. Это пока наиболее распространенная в Крыму схема. Но постепенно малоэтажный сектор начинают осваивать и «регулярные» девелоперы.

Организация территории

Поселок «Галата», один из первых в Крыму, начал строиться еще десять лет назад. Свое название он получил в честь знаменитой стамбульской башни, точную копию которой (хотя и уменьшенную) застройщики — компании «Крымский мост» и «Единство»,— не поскупившись, возвели у центрального въезда. Просто для красоты и для имиджа, естественно.

Сейчас все 18 домовладений куплены, достроены, отделаны, и большая их часть обжита. На вторичную продажу выставлен только один дом площадью около 500 кв. м по цене $3 млн (с ремонтом и мебелью). Высокая цена обусловлена не только тем, что это единственный в Гурзуфе готовый поселок, но и его уникальным местоположением — на первой линии от моря.

У «Галаты» есть и свой пляж с так называемыми климат-павильонами — двухэтажными квартирками прямо около берега. Эти «павильоны» приобрели покупатели поселковых домов на правах собственности (а земля на прибрежной территории оформлена в долгосрочную аренду). Очень удобно: если приехали гости, можно поселить их в отдельной квартире в 10 м от воды. Еще там можно хранить доску для виндсерфинга, снаряжение для подводного плавания или рыбалки. Кроме того, эти климат-павильоны — это еще и хитрость застройщика: они позволили законным образом поставить шлагбаум перед пляжем и сделать его фактически собственной территорией поселка.

Вторую «Галату» вряд ли удастся построить в Гурзуфе, где 80% береговой линии занято «Артеком»: свободных участков на первой линии почти нет. Но даже если забыть про дефицит участков на первой линии: потенциально высоким спросом в элитном сегменте пользуются территории, расположенные подальше от пляжной суеты.

Поэтому «Крымский мост» пошел в гору, и теперь строит поселок под названием «Вилла роз» на высоте 150–170 м над уровнем моря. На 7 гектарах уже построены 19 домов и 14 таунхаусов. Придомовые участки начинаются от 15 соток, а площади домов — от 500 кв. м. Поселок как бы опоясывает гору, и поэтому у домов различные видовые характеристики. Есть виллы, буквально нависающие над морем. Есть, наоборот, утопающие в лесу. Из нескольких домов открываются виды на склон горы с массандровскими виноградниками. Кстати, соседство с угодьями самого крупного в Крыму производителя вина имеет особое значение: на их месте даже теоретически ничего не может быть построено, а значит, виды останутся неизменными.

Поселок строился по единому плану и графику, а не «под покупателя» (кстати, такая схема строительства — редкость даже для Подмосковья, не говоря уж о Крыме). Так что сейчас там предлагаются к продаже уже готовые дома без внутренней отделки. Правда, опыт показал, что некоторые покупатели все равно переделывают фасады по своему вкусу. Цена дома — от $1,2 млн до $1,5 млн. Если опять же сравнить с Подмосковьем: это чуть ниже стоимости готового дома в поселке бизнес-класса где-нибудь на дальней Рублевке или ближней Новой Риге. А трехэтажный таунхаус площадью 365 кв. м, с видом на море и Аю-Даг и открытым бассейном, можно приобрести за $ 350 тыс.

Конечно, добраться пешком от «Виллы роз» до пляжа (а особенно обратно) — довольно долгая история, лучше пользоваться автомобилем. Но, в конце концов, на всех мировых курортах элитная недвижимость обустраивается в горах, обитатели вилл предпочитают пользоваться бассейнами, а к морю спускаются в основном для прогулок на яхтах. В конце концов, достаточно знать, что «море где-то рядом».

Вряд ли кто-то сейчас решится назвать крымскую недвижимость действенным инструментом частного инвестирования. Трудно предсказать, как поведут себя цены, но резкого повышения никто не ожидает. По крайней мере, в результате кризиса цены установились на вполне приемлемом уровне для приобретения «дальней дачи» в курортной зоне.

Андрей Воскресенский

ЧТО ПОЧЕМ НА ЮЖНОМ БЕРЕГУ

Елена Некрытова, *руководитель отдела курортной недвижимости компании «Новое качество»:*

В докризисное время цены на недвижимость в Крыму быстро росли, что привлекало в Крым частных инвесторов. Сейчас спрос изменился и россияне приобретают здесь недвижимость для собственного проживания, то есть для сезонного отдыха.

95% строящегося жилья Южного берега Крыма (ЮБК) предлагается в элитных новостройках. 54 новых проекта из 57-ми — это проекты класса Business, Premium и De luxe. Связано это с курортной спецификой региона, расположенного вдоль узкой прибрежной полосы, где цены на землю довольно высоки: Большая Ялта — 5–6 тыс. $/сот.; там же, но у моря, в заповедных зонах — 12–20 тыс. $/сот. В результате застройщикам невыгодно реализовывать проекты строительства недорогого жилья.

География строительства качественного жилья Южного берега Крыма расширяется. Несмотря на то что наиболее активно застраиваемым городом ЮБК по-прежнему остается Ялта (на нее приходится более трети всех реализуемых проектов), активно развиваются и более удаленные и менее заселенные районы, которые пользуются не меньшим спросом у покупателей.

Более четверти новых проектов в ЮБК приходится на поселок Гурзуф и город Алушта (суммарно 26%). При этом предложение в поселке Гурзуф характеризуется высококлассными, дорогими объектами (классы Premium, Business).

Достаточно активно застраиваются поселки Массандра и Партенит (7 и 5% общего объема предложения соответственно). Другие населенные пункты характеризуются точечным строительством, по 1–2 проекта.

Такие места, как Алупка и Форос, располагающиеся далее от Ялты в сторону Севастополя, как и окружение самого Севастополя, пользуются меньшей популярностью у россиян. Цены в Севастополе на хорошие объекты на первичном рынке ниже ялтинских и находятся в диапазоне от $1200 до $2400 за кв. м.

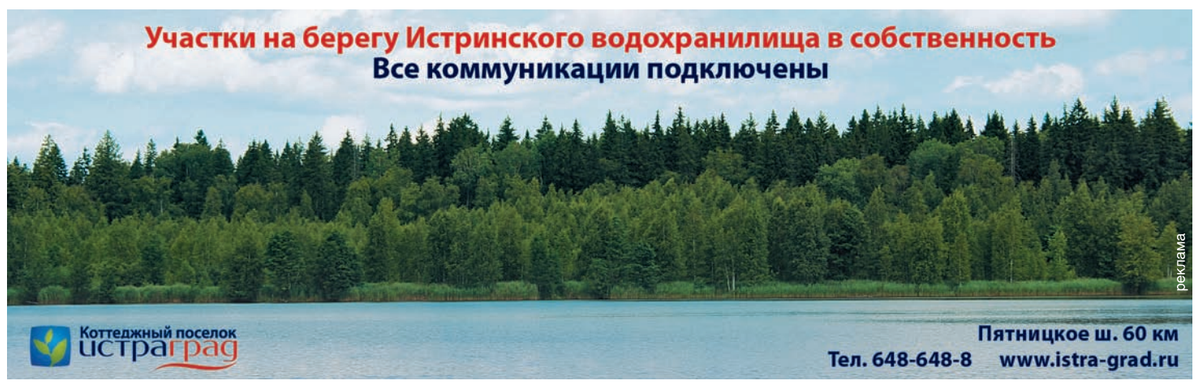
Покупатели предпочитают приобретать готовые объекты на первичном рынке с хорошим качеством строительства, видовыми характеристиками и инфраструктурой. Такие объекты в Крыму можно пересчитать по пальцам.

Если ранее основным спросом пользовались апартаменты, то сейчас мы наблюдаем растущий спрос среди россиян на «объекты с землей», находящиеся в составе единого комплекса. Количество качественных предложений таких комплексов до сегодняшнего дня невелико, что увеличивает ценность существующих хороших предложений.

Цены на наиболее популярные покупаемые объекты хорошего качества в Ялте и ближайшем ее окружении, которые условно можно обозначить как люксовые, находятся в пределах от $2,5–3 тыс. до $9,5 тыс. за кв. м. Застройщики готовы обсуждать скидки, которые, в зависимости от объекта и условий покупки, могут составлять от 3 до 10%.

Мы считаем, что у Крыма также не исчерпан потенциал инвестиционного роста. До конца года рынок будет оставаться достаточно стабильным, а в течение двух ближайших лет после ожидаемой стабилизации экономической и политической ситуации на Украине, а также на мировых рынках рост цен может составить 15–20%.

В 2012 году можно ожидать острый дефицит качественной курортной недвижимости на ЮБК, связанный с отсутствием новых заявленных проектов (всего 4 по состоянию на первый квартал 2010 года). Это приведет к активному росту цен (свыше 15% в год). Ситуация будет характеризоваться переходом от «рынка покупателя» к «рынку продавца».



ДОМ зарубежная недвижимость

Очень удаленный доступ

переезд

В последние годы в Москве сформировалась целая категория специалистов, работающих в удаленном доступе. Многие из них переезжают за границу на длительное время, поскольку по роду деятельности не привязаны к офису. Дело в том, что во многих теплых странах аренда жилья стоит копейки, да и расходы на жизнь низкие по сравнению с московскими.

В Таиланде бунгало на самом берегу моря можно арендовать по цене комнаты в московской коммуналке ФОТО AFP/HEMIS.FR

Эмиграция на время

Присутствие всемирной паутины в нашей повседневной жизни стало нормой. В итоге для осуществления профессиональной деятельности у целого ряда специалистов отпала необходимость ежедневно находиться на своем рабочем месте, ведь интернет есть везде. А с недавних пор представители творческих профессий и вовсе предпочитают перебираться на ПМЖ за границу, не прерывая связей со своими работодателями.

Свободные художники переносят свой рабочий кабинет в более комфортные условия по разным причинам: во-первых, с точки зрения климата, во-вторых — экономики. Выгоднее жить, например, на Бали, чем арендовать однокомнатную квартиру на окраине Москвы. Данная тенденция характерна для фрилансеров, людей творческих профессий либо связанных с интернетом. «К примеру, российская семейная пара, в которой оба работают трейдерами, в начале этого года приобрела апартаменты в Израиле на Средиземноморском побережье за $800 тыс. Это просторный пентхаус площадью 160 кв. м с несколькими комнатами, одна из которых переоборудована под офис с современной техникой»,— говорит Станислав Зингель, президент международного агентства зарубежной недвижимости Gordon Rock. В Москве за эти деньги можно купить только более или менее приличную «трешку» в не самом лучшем районе.

Наиболее популярными странами для смены прописки являются Кипр, Египет, Таиланд, Греция, Турция и Бали. «Эти страны выбирают молодые люди, не слишком требовательные к сервису и удобствам. К тому же все они планируют вернуться на родину, поэтому сложно назвать это эмиграцией. Скорее — переезд на длительный срок»,— считает Андрей Кучин, генеральный директор Prime Time Realty.

Купить недвижимость за рубежом по карману далеко не всем россиянам, поэтому большинство предпочитает арендовать недорогое жилье. Причем новоявленные переселенцы заблаговременно не обращаются в агентства недвижимости, чтобы подобрать себе новое жилище. «Обычно вопрос решается непосредственно на местности. Проще обратиться в местные агентства либо найти подходящий вариант через газеты или журналы»,— объясняет Денис Попов, генеральный директор Contact Real Estate.

Кабинет под пальмами

Наибольшим спросом у россиян пользуется Таиланд — сказочная страна, где всегда тепло, чистый воздух, люди на улицах постоянно улыбаются, в продаже свежие фрукты и морепродукты, а главное — все стоит копейки. Например, снять виллу с бассейном дешевле, чем арендовать «однушку» в хрущевке на окраине Москвы. Если это бунгало без кухни на самом берегу моря, то его цена составит от 3 до 10 тыс. бат (1 бат примерно равен 1 рублю) в месяц.

Кстати, кухня в Таиланде не особо нужна: здесь не принято питаться дома, поскольку на каждом шагу есть вкусные недорогие кафе. Аренда хорошего дома с кухней начинается от 10 тыс. бат в месяц (в Москве за такие деньги сложно арендовать даже комнату в коммуналке). Или можно найти квартиру в многоэтажном комплексе за 7 тыс. бат. Кстати, если снимать жилье не на месяц, а на более длительный срок, собственники предоставляют существенные скидки.

Даже проживание в отеле намного дешевле аренды квартиры в Москве. Вэб-мастер Константин Живенко живет в отеле на острове Самуи, снимая номер площадью 50 кв. м за $300 в месяц. «В мои обязанности входит создание веб-сайтов и их продвижение в сети. Кроме того, я занимаюсь поддержкой клиентских сайтов, а также их аудитом,— говорит Константин.— Понятно, что этим можно заниматься в любой точке земного шара. Я выбрал ту, где дешевле и комфортнее».

Однако вид на жительство в Таиланде получить практически нереально из-за сложностей с визами. По прилету из России в паспорте ставится штамп на 30 дней. Дальше нужно выезжать из страны и опять въезжать, чтобы поставили новый штамп. Но после нескольких таких въездов-выездов подряд тайцы могут поставить уже не 30-дневный, а 15-дневный штамп. Но есть и другой выход — получить визу в Малайзии сразу на 3 месяца. Там получение виз поставлено на поток: паспорт отдается в гостинице и забирается на следующий день за определенную сумму уже с визой.

Черепахи входят в цену

Москвичка Милана Бергман, живя в Турции, тоже не прекращает трудиться на прежних работодателей, она занимается дизайном — делает полиграфию любого профиля, от визиток до книг. «К счастью, я не общаюсь напрямую с клиентами, и мне хватает нормально составленного технического задания, чтобы понять, что от меня требуется»,— рассказывает она. Впрочем, по ее словам, часть работодателей грешит тем, что несвоевременно производит оплату, понимая, что она ничего не может с этим поделать.

Как говорит Милана, жилье в Аланье очень дешевое — приличные квартиры предлагаются по цене от 400 лир (8 тыс. руб.) в месяц. Сама она с мужем снимает трехкомнатную квартиру площадью 100 кв. м в районе Тосмур в 500 м от моря за 600 лир (12 тыс. руб.) в месяц. В сумму уже включены коммунальные расходы: вода, электричество и обслуживание. А на территории дома есть бассейн, сад, детская площадка, фитнесс и живые черепахи.

Почти все современные турецкие квартиры спланированы по американскому стандарту: гостиная и кухня соединены в одну комнату. То есть 4-комнатная квартира (где 3 спальни, а кухня и гостиная «склеены») с бассейном, охраной, парковкой, площадками, фитнесом и т. д. предлагается в аренду от 600 до 1 тыс. лир в месяц. Одно- или двухкомнатная квартира сдается за 400–500 лир. Виллы предлагаются от 1 тыс. до 4 тыс. лир, в зависимости от укомплектованности, удаленности от моря, уединенности и т. д.

Следует отметить, что с визой в Турции примерно такие же трудности, что и в Таиланде. Раньше въехать в Турцию на два месяца было очень просто, а потом — продлить ее до трех месяцев. Но в ходе недавнего визита президента Дмитрия Медведева в Турцию было принято решение отменить визовый режим. Это облегчает жизнь туристам, но создает проблемы «постоянным» жителям. Теперь, чтобы пересечь турецкую границу, не нужно платить $20, но при этом срок пребывания в стране ограничивается 30 днями.

Безграничная свобода

Еще одно привлекательное для россиян место — остров Бали в Индонезии. Здесь предлагается в аренду очень обширный спектр недвижимости. Например, небольшой домик в пяти минутах от океана с собственным двориком, вентиляцией и водой можно снять за 1,8 млн рупий в месяц (что примерно равно $180, 10 тыс. рупий = $1). Именно в таких домах чаще всего живут русские.

Столько же стоит самая простая из возможных гостиниц, но в ней не будет кондиционера и горячей воды. Апартаменты можно снять за $200–500 в месяц, дом — за $0,7–1 тыс., а виллу — максимум за $1,5 тыс. Так, Юхан Корбелайнен, независимый трейдер на рынке FOREX, снимает дом в 200 м от пляжа с кухней, двумя комнатами, верандой и балконом. В пересчете на российскую валюту, все удовольствие обходится ему в 16 тыс. руб. в месяц. В Москве за ту же сумму можно снять только комнату, а здесь — жилье на любой вкус. Но самая главная проблема заключается в том, что даже покупка жилья не дает вида на жительство, что уж говорить об аренде.

Наши соотечественники переезжают не только в жаркие страны, но и в Европу, причем не в последнюю очередь — из соображений экономии. Учредитель маркетингового агентства R.E.M. Agency Татьяна Астер развивает свою компанию в Москве, живя при этом в Берлине.

«Моя профессия связана с творчеством, необходимостью постоянно изучать мировые новинки и неординарные решения в области маркетинга недвижимости. Я смотрю на рекламу, бренды, навигацию — это очень обогащает рабочую практику»,— говорит Татьяна Астер. В Берлине у нее с мужем есть дом и квартира. «В Москве жилье такого качества потребовало бы астрономических заработков»,— добавляет она.

Снять апартаменты практически в центре города со спальней, кухней и гостиной комнатой можно за $1 тыс. в месяц. А, например, однокомнатная квартира площадью 43 кв. м в спальном районе Шпандау продается за $50 тыс.

Таким образом, получается, что наши соотечественники покидают Россию по нескольким причинам: из соображений экономического характера, а также потому, что за границей зачастую оказывается эмоционально комфортнее жить. Очевидно, такой переезд подходит далеко не всем специалистам, однако для тех, кому работа позволяет подобную свободу передвижения, плюсы вполне очевидны. Помимо всего прочего приятно чувствовать себя обеспеченным человеком, пусть даже в стране с низким прожиточным уровнем.

Георгий Береговой

Реклама

Компания-застройщик Sagio Residence и мировой лидер на рынке недвижимости компания Knight Frank приглашают Вас на семинар по вопросам приобретения недвижимости и визовых льгот в Черногории при поддержке компании Deloitte.

Вашему вниманию будет представлен уникальный комплекс – Belvedere Residence.
Belvedere Residence – высококлассный жилой комплекс закрытого типа в самом сердце Будванской Ривьеры, всего в 200 м от центра пляжа Бечичи.
Здания находятся на высоте около 40 м над уровнем моря, что обеспечивает неповторимые виды на море и окружающие горы с террас роскошных апартаментов.

Belvedere Residence привлекателен с целью инвестирования в связи с перспективой вступления Черногории в ЕС.

70 апартаментов площадью от 49 до 208 кв. м. и пентхаусы расположены в пяти корпусах B, C, D, E и V, оснащенных лифтами и окруженных прекрасным благоустроенным парком. Корпус A представляет собой апарт-отель с 30 номерами, услугами которого могут пользоваться владельцы апартаментов. Для удобства жильцов предусмотрены крытый бассейн, спа-салон, фитнес-центр, детская площадка, паркинг на 85 машиномест.

РЕГИСТРАЦИЯ 7(495) 981-0000

По вопросам участия Вы можете связаться:
Кравчук Юлия, тел.: +7(495) 981-0000, моб.: +7 (985) 769-1947
Julia.Kravchuk@ru.knightfrank.com

Knight Frank | SAGIO RESIDENCE

Журнал «Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»». Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010
Демьян Кудрявцев — генеральный директор | **Андрей Васильев** — шеф-редактор | **Анатолий Гусев** — арт-директор | **Эдди Опп** — директор фотослужбы | **Екатерина Кузнецова** — директор по рекламе. **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Ольга Хвостунова** — ответственный секретарь | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198 | **Типография:** «Сканвеб Аб». Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия | **Тираж:** 75 000 | Цена свободная