Колхоз миллионеров

рейтинг «„Ъ“-Дома»

(Окончание. Начало на стр. 31)

Цена соответствует статусу

Вопреки распространенному мнению, дефицита земельных участков поблизости от Москвы сейчас нет. Многие девелоперы приобретают в собственность большие куски земли, после чего благоустраивают их, подводят коммуникации и распродают для свободной застройки элитными коттеджами.

По мнению Тимура Сайфутдинова, в последнее время на рынке загородной недвижимости наблюдается тенденция к некоторой унификации предпочтений клиентов: все реже можно встретить крайности в архитектуре или в размерах проектов. «Это связано с тем, что сегодня практически любой человек, покупающий загородную недвижимость, думает о его инвестиционной привлекательности и будущей ликвидности»,— отмечает господин Сайфутдинов. Поэтому наиболее привлекательным вариантом становится покупка участка с подрядом на строительство. Такие условия продажи позволяют закончить стройку в поселке за два-три года.

Земельные участки в ближайшем Подмосковье оцениваются прежде всего по месторасположению. Наиболее ликвидным направлением остается Рублевское шоссе, затем идет Новорижское, Калужское и, наконец, Дмитровское, но только те участки, которые расположены непосредственно у воды.

Стоимость земли на Рублево-Успенском направлении достигает рекордных размеров — до $95 тыс. за сотку. Наиболее ликвидные участки на Новорижском и Дмитровском направлениях оцениваются до $35 тыс. за сотку. Экономичным вариантом переезда за город стали поселки Варшавского, Симферопольского, Горьковского и Щелковского направлений. Самые дорогие участки здесь оцениваются не более чем в $6 тыс. за сотку, в среднем же цена колеблется в районе $3 тыс. Кроме того, вне зависимости от направления увеличивает стоимость домовладения наличие леса и водоема рядом с поселком. Снизить цену участка может шум (от магистралей или самолетов), плохая подъездная дорога, неблагоприятное соседство: линии электропередачи, кладбища, промзоны.

Из представленных в рейтинге самых дорогих подмосковных участков интересное предложение в поселке Аврора (18 км Дмитровского шоссе). Стоимость сотки в нем достигает $20 тыс.— немалая сумма для северного направления. А объясняется такая цена расположением будущего коттеджного поселка — часть участков с видом на воду, все они расположены рядом с лесом и причалами для яхт. Остальные участки достаточно традиционны, а их цены вполне объяснимы. Это в основном земля в элитных коттеджных поселках на Рублево-Успенском шоссе — Жуковка-3, Николина Гора, Резиденция Бенилюкс, Лесные Просторы. Все они предлагают одинаковые условия — земельные участки на территории охраняемых поселков, инфраструктура, центральные коммуникации, хорошая доступность.

Замыкают список дорогих участков предложения АН «Домострой» в будущих коттеджных поселках на Калужском шоссе. Цена на них объявлена — около $15 тыс. за сотку. И никакого здравого объяснения этой цене нет: инфраструктура вполне обычна — центральные коммуникации, охраняемая территория. А расстояния, на которых расположены участки — 18-й и 25-й километр Калужского шоссе, казалось бы, и вовсе не способствуют столь высокой цене. Сами продавцы объясняют ее тем, что на этих землях планируется построить «элитные загородные коттеджи» и цена предложения земли должна соответствовать статусу поселка.

Правила игры

Внешторгбанк заплатит за квартиры ДСК-1

Внешторгбанк (ВТБ) подписал соглашение о сотрудничестве с московским АО «Домостроительный комбинат № 1» (ДСК-1). В соответствии с условиями подписанного соглашения ВТБ будет участвовать в разработке и реализации инвестиционных проектов ДСК-1, включая программы по предоставлению имущества в лизинг предприятиям, входящим в его состав. В рамках соглашения ВТБ и ДСК-1 также договорились о сотрудничестве в области ипотечного кредитования населения. Соглашение предусматривает осуществление ВТБ финансирования инвестиционных строительных проектов и программ, операций с недвижимостью.

«Интерфакс-АФИ»

Крымскую набережную застроят авангардно

В конце апреля на заседании общественного градостроительного совета при Москомархитектуре решилась судьба многофункционального комплекса «Русский авангард», который планирует построить компания «Капитал груп». На совете было принято решение по развитию парка искусств на Крымской набережной. Парк планируется разбить на несколько ландшафтных зон, где будут представлены различные виды дизайна: русский, японский, английский, итальянский, средневековый сад, детские зоны и т. д. Архитектурным акцентом данного участка города станет многофункциональный комплекс «Русский авангард», состоящий из пяти башен, включающих в себя здание гостиницы и апарт-отели. По сравнению с первоначальным вариантом проекта комплекс перенесен ближе к набережной. В результате основной объем строительства «Русского авангарда» выведен из охранной зоны памятника архитектуры храма Ивана Воина.

АЛЕКСЕЙ ИВАНОВ

Уточнение

В приложении «„Ъ“-Дом», вышедшем 2 сентября 2004 года, в материале «Крупнейшие строительные компании Москвы» содержится неточность. Генеральным директором компании «Мосстроймеханизация-5» является Обид Ясинов. Приносим читателям свои извинения.

NO COMMENT — International Herald Tribune

Hong Kong is hot again
Рынок недвижимости Гонконга опять на подъеме

ALEX FREW MCMILLAN
АЛЕКС ФРЮ МАКМИЛЛАН

Дерек Ма прибыл в квартал Kennedy Town около полудня 8 января — первый день, когда был выставлен на продажу The Merton — жилой комплекс с видом на море в западной части острова Гонконг, в котором он хотел купить квартиру. Однако очередь из потенциальных покупателей была такая длинная, что только в 7.30 вечера он смог подписать предварительный договор о выплате HK$2,9 млн ($372 тыс.) за квартиру на девятом этаже. Затем 31-летний господин Ма, семья которого владеет дистрибуторским бизнесом в материковом Китае, решил сделать второй заход, поскольку выплатить требовалось лишь 5% от стоимости покупки. На этот раз риэлтер предложил ему квартиру на 39-м этаже с прекрасным видом на океан за HK$3,5 млн ($449 тыс.). Господин Ма сразу же согласился. Однако ему пришлось ждать до 2 часов ночи, чтобы подписать контракт, а своей очереди ждали еще две сотни потенциальных покупателей. Всего компания New World Development, которая строит The Merton с участием государственного Агентства по городскому развитию (Urban Renewal Authority), продала 900 из 1182 квартир комплекса за первые четыре дня.

Не прошло и четырех месяцев, как господин Ма начал думать о продаже своих квартир с 15–20% премией. Он уже выплатил второй взнос, однако, поскольку его расходы все равно не превысили 10% от стоимости покупки, он мог удвоить прибыль. Затем он, скорее всего, опять займется покупкой.

Хорошо это или плохо, но рынок недвижимости Гонконга вновь на подъеме. Иногда кажется, что все здесь только и занимаются тем, что ищут, какую недвижимость купить. Найти довольно сложно. Город подпирают отвесные скалы с обеих сторон бухты Виктории, и жилые дома становятся все выше, создавая лес небоскребов. В этом городе и элитные жилые дома часто уходят вверх на 50 этажей. Самые дорогие квартиры находятся на самом верху, гарантируя поразительный вид на город. В последние годы территории у бухты стали отдаваться под застройку, что принесло значительные доходы правительству, которое остается самым большим землевладельцем Гонконга. Критики, однако, утверждают, что в результате блокируется выход к воде, угрожая самой важной ценности города.

Строительство жилья является приоритетом в Гонконге и одной из самый больших отраслей его экономики. Только акции компаний по недвижимости составляют более 10% индекса Hang Seng, и практически каждая компания здесь так или иначе связана со строительством. Покупатели из различных частей света иногда выкладывают в качестве первого взноса суммы, за которые могли бы купить на родине целый дом. Правительство Гонконга классифицирует любую квартиру площадью свыше 100 кв. м как элитную (правительство пользуется метрической системой, хотя более употребительна система цен за 1 кв. фут). Отдельно стоящие дома редки, и потому цены на них так высоки, что считались бы невероятными в любой другой части света.

Цены на недвижимость в последние годы скакали, как на американских горках. После достижения рекордного уровня в 1997 году они упали на 65% — бум обернулся крахом — и начали расти вновь лишь во второй половине 2003 года. Подъем продолжался весь прошлый год, подталкиваемый тем, что опасность SARS миновала. При этом тенденцию определял сегмент элитного жилья. Цена престижных квартир выросла в среднем на 62% в 2004 году, почти вернувшись к прежнему уровню, а суперэлитная недвижимость (таунхаусы и особняки) подорожала еще больше. По данным Savills, международной риэлтерской компании, цена на таунхаусы, невысокие особняки или сдвоенные дома выросла на 75% и средний таунхаус сейчас стоит HK$50 млн ($6,4 млн).

Большая часть этой недвижимости находится в наиболее престижных районах города — на пике Виктории или в южной части острова, например, в районе Deep Water Bay. В этих обособленных районах зеленые улицы ведут к дорогим домам с садами и бассейнами. Цены на элитные квартиры в этих районах тоже выросли на такую же величину.

Скептики утверждают, что за ростом цен стоят спекулянты, которые стремятся заработать на низкой цене кредитов и низком уровне гонконгского доллара, который привязан к американскому. Некоторые инвесторы в ожидании переоценки китайского юаня хотят заработать на наличных, хранимых в Гонконге. «Этот рост начался полтора года назад из-за притока средств со всех частей света»,— говорит Джон Ау-Лен, брокер по недвижимости из гонконгской компании Cosmopolitans Ltd.

Спекулянты стремятся купить элитную недвижимость, так как ее выгоднее сдавать. Цена аренды в первом квартале 2005 года выросла в среднем на 7,7%, а в целом в 2004 году — на 20%. По мнению аналитиков, этот рост стал результатом роста сектора финансовых услуг и туризма. Отчасти из-за этого цены на элитную недвижимость выросли больше, чем на недвижимость других категорий, практически удвоившись, хотя в последние месяцы наблюдается некоторое замедление тренда.

На пике бума 1997 года один спекулянт купил квартиру в комплексе Dynasty Court на Old Peak Road в престижном районе Mid-Levels за рекордные HK$23 тыс. за 1 кв. фут ($29 тыс. за 1 кв. м). В апреле этого года компания Sun Hung Kai Properties продала пентхаус в The Arch, своем новом проекте в западном Коулуне за HK$31 384 за 1 кв. фут ($49,2 тыс. за 1 кв. м), хотя сделка была частью более крупной трансакции, включавшей небольшие скидки на другие квартиры. Однако в компании считают, что и этот рекорд не продержится долго, поскольку готовятся продать другой пентхаус еще дороже.

От столь высоких цен у некоторых специалистов голова идет кругом. Хотя его небольшая компания выигрывает от бума, господина Ау-Лена беспокоит вопрос, как долго продержится интерес к недвижимости в Гонконге. Цены не росли столь быстро со времен бума в 1993–1994 и 1996–1997 годах, которые закончились крахом. А несколько гуру фен-шуй уже предсказали, что крах наступит в 2006 или 2007 году. В прошлом, говорит господин Ау-Лен, рост, как правило, начинался в сегменте массового рынка. «На этот раз все наоборот. Рост начался в самом дорогом сегменте, а обычная недвижимость на вторичном рынке не росла в цене вплоть до второй половины прошлого года»,— говорит он.

Он считает, что лихорадка по поводу проекта The Merton была создана искусственно, чтобы создать спрос на комплекс, построенный в совершенно непрестижном месте. Некоторые спекулянты платили по HK$8 тыс. за 1 кв. фут ($10 тыс. за 1 кв. м) в квартирах с видом на море, хотя The Merton находится далеко от метро, но рядом с городским моргом и местом, на котором планируется построить бойню для птицы. Напротив, квартира на верхнем этаже в Ying Piu Mansion, в западной части престижного района Mid-Levels, продается по цене HK$6,1 тыс. за 1 кв. фут ($7,8 тыс. за 1 кв. м), хотя из нее открывается вид как на пик, так и бухту Виктории.

«Это не рационально»,— говорит господин Ау-Лен, отмечая, что спекулянты и инвесторы могут на некоторое время поддерживать рынок, торгуя друг с другом, однако в конце концов им придется заселить квартиры. «Горячие деньги приходят и уходят,— говорит он, имея в виду спекулянтов,— и сейчас они уходят».

А вот господин Ма не думает, что этот момент уже наступил. Он намерен продать половину своего портфеля из десяти квартир в этом году, но не ожидает краха в ближайшие три года. «Для меня время продать все придет, когда каждый начнет говорить только о рынке недвижимости,— говорит он.— Пока такое время не пришло». С ним согласны профессионалы рынка. По их мнению, рост прошлого года был здоровым, и слова «пузырь» и «крах» к нему не подходят. «„Пузырь“ — это очень эмоциональное слово, и его часто употребляют без надобности,— говорит Саймон Смит, старший директор по исследованиям при Savills.— Я не вижу никаких признаков „пузыря“».

Без сомнения, психологически для покупателей недвижимости в Гонконге было важно, что рекорды 1997 года побиты. Однако аналитики не склонны переоценивать сделки наподобие тех, что в прошлом использовались для манипулирования рынком. «Нас больше интересуют тенденции, нежели исключения,— говорит Смит.— Рынок очень ликвиден, и экономика на подъеме. В настоящее время горизонт чист».

Более того, специалисты из компаний Jones Lang LaSalle и Savills, занимающихся дорогой недвижимостью, считают, что рост цен в этом сегменте не был обусловлен внешними факторами. Большинство таунхаусов, например, были куплены местными промышленниками для себя и финансировались из прибылей, полученных благодаря росту китайской экономики. «Люди поняли, что у них есть историческая возможность для дорогой недвижимости,— говорит Смит.— И они ухватились за нее обеими руками».

По оценкам Jones Lang LaSalle, 317 единиц недвижимости в Гонконге ушло в прошлом году за HK$30 млн ($3,8 млн) каждая — против 73 в 2003 году. «Кроме богатых промышленников покупают и те, кто хочет улучшить свои жилищные условия, а также местные инвесторы»,— говорит Виктор Лю, исполнительный директор Sun Hung Kai Real Estate Agency. Он считает, что спрос будет толкать цены вверх еще пару лет.

Центральную роль в развитии рынка недвижимости будет играть правительство Гонконга. Основываясь на данных о сделках правительства, можно заключить, что число элитной недвижимости на рынке уменьшится в 2006 и 2007 годах, провоцируя дефицит, который лишь подогреет цены. Этот дефицит может быть нейтрализован ростом процентных ставок, которые, как ожидается, вырастут на два пункта. Правительство добивается довольно высоких цен, прежде чем выставить землю на продажу. «Правительство всегда требует высокую премию, и это вселяет в участников рынка уверенность, что краха не случится»,— говорит господин Ау-Лен.

В целом цены на элитную недвижимость еще не достигли потолка 1997 года. Так, цены на недвижимость на пике Виктории остаются на уровне HK$8,7 тыс. за 1 кв. фут ($11 тыс. за 1 кв. м) — намного меньше, чем средняя цена в HK$11 тыс. за 1 кв. фут ($14 тыс. за 1 кв. м) в 1997 году.

Однако девелоперы, работающие в этом сегменте, уже приближаются к этому уровню. Sun Hung Kai Properties начнет осенью продажи в проекте The Arch на 8 Severn Road, комплексе из 22 таунхаусов на пике Виктории, которые будут очень дорогими. По расчетам, четырех- и пятикомнатные апартаменты с видом на море будут стоить от HK$20 тыс. до HK$30 тыс. за 1 кв. фут ($25–38 тыс. за 1 кв. м). Они уже просят HK$38 тыс. за 1 кв. фут ($48 тыс. за 1 кв. м) за один особый пентхаус в The Arch, форма которого, как говорят, повторяет форму Arc de Triomphe. Для девелоперов поднять планку на 65% выше, чем уровень пика прошлого бума, само по себе будет победой.

Перевела ЕЛЕНА БУШИНА

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Без страха и порока

Приобретение недвижимости в собственность нынче дело хлопотное и рискованное, но если вы твердо решили в ближайшее время стать собственником, то для совершения чистой сделки без неприятных последствий вам потребуется, во-первых, грамотный риэлтер, а во-вторых, надежный страховщик.

Один из наиболее опасных подводных камней при покупке недвижимости – риск утраты права собственности, и чтобы избавить себя завтра от знакомства с нежелательными претендентами на приобретенное вами имущество, которые, имея законные основания, в судебном порядке могут оспаривать ваше право собственности, уже сегодня нужно позаботиться о наличии полиса титульного страхования.

Как правило, покупатель, ценящий профессионализм и гарантии, будь то частное лицо или крупная корпорация, при проведении сделки прибегает к услугам агентства недвижимости. Риэлтеры занимаются сбором и подготовкой документов, оперативно проверяют их достоверность и изучают правовую историю объекта. К сожалению, даже при обращении к самым квалифицированным риэлтерам существует вероятность порока в праве. Причем наличие ошибки не всегда следствие недосмотра риэлтера, зачастую агентство недвижимости само «видит» нарушение и советует обратиться в страховую компанию для получения 100% гарантии защиты права собственности.

И уж точно необходимо обратиться в страховую компанию, если в договоре купли-продажи фигурирует многократно заниженная цена объекта недвижимости. При страховании риска утраты права собственности страховщик установит действительную (рыночную) стоимость в договоре страхования и будет нести обязанность по выплате страхового возмещения в полном объеме.

Однако заниматься одновременно поиском желанного объекта недвижимости и надежной страховой защиты непросто.

Это значительно увеличивает временные и денежные затраты покупателя. Самый удобный и целесообразный вариант в такой ситуации – предоставление клиенту комплексной услуги, включающей как сопровождение сделки, так и страхование риска утраты права собственности, что возможно при тесном сотрудничестве агентства недвижимости со страховой компанией. ОСАО «Ингосстрах» успешно развивает это направление и предоставляет страхование титула в комплексе услуг агентств недвижимости с 2001 г.

При выборе надежного партнера риэлтеры обращают особое внимание не только на специально разработанные программы сотрудничества, предложенные страховщиком, но и на показатели финансовой устойчивости и платежеспособности.

К таким показателям относятся собственный и оплаченный уставный капитал, величина активов, размер резервов, наличие надежной перестраховочной защиты не только в России, но и за рубежом.

По мнению Виктора Лобовского, эксперта отдела страхования ответственности предприятий ОСАО «Ингосстрах», «такой совместный сервис, во-первых, повышает привлекательность услуг агентства, включающих в пакет предоставление гарантии возмещения возможных убытков. Во-вторых, позволяет избежать претензий со стороны клиентов и связанных с этим потерь рабочего времени, средств, необходимости оплаты услуг адвокатов, негативной огласки и других неприятностей, связанных с судебным процессом. А в-третьих, избавляет от серьезных финансовых потерь в случае, если по решению суда или по условиям соглашения убытки клиента из-за лишения его права собственности несет риэлтер».

В конечном же итоге от сотрудничества агентства недвижимости и страховой компании выигрывает клиент.

Благодаря комплексной услуге он получает возможность приобрести полис титульного страхования по существенно сниженной стоимости и уделить больше времени поиску подходящего объекта. Покупка недвижимости при таких условиях превращается для него из хлопотного и рискованного дела в удовольствие.

На все интересующие вопросы ответят эксперты ОСАО «Ингосстрах»:
Тел.: (+7 095) 959-43-27, 973-92-03
Факс: (+7 095) 725-73-25
www.ingos.ru; Victor.Lobovsky@ingos.ru