

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Темные Сочи

курортная недвижимость

Пережив сначала инвестиционный бум, а потом столь же резкое кризисное падение, флагман российского курортного сектора город Сочи испытывает трудности до сих пор. Жилье в Сочи давно не было таким доступным. Однако риски, связанные с его покупкой, все еще велики.

Зона особого влияния

«На ситуацию с недвижимостью Сочи влияют не столько кризис и его последствия, сколько полная переориентация с туризма на олимпийское строительство», — уверен Георгий Дзагуров, генеральный директор компании Penny Lane Realty. — Если черноморское побережье России каждый год встречает на 7–10% туристов больше, чем в предыдущем году, то в Сочи ситуация противоположная». Действительно, выбор Сочи в качестве столицы Олимпийских игр 2014 года неизбежно вызвал значительный рост цен на рынке недвижимости и появление многочисленных внешних инвесторов. В результате цены в регионе в 2007–2008 годах были завышены, по разным оценкам, на 10–20%.

После сентября 2008 года рынок российской курортной недвижимости подвергся существенной коррекции — в среднем на 30% от уровня докризисных цен. «Спад затронул все крупнейшие рынки: Сочи, Краснодар и другие курортные города (Геленджик, Анапа)», — констатирует Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton. К тому же падение цен сопровождалось падением спроса. Однако в целом кризис скорее благоприятно сказался на общем состоянии сочинского рынка недвижимости: ценообразование стало более обоснованным, отношения между участниками рынка — более цивилизованными. «Цены сегодня стабилизирова-

лись, рынок стал более зрелым», — отмечает господин Дзагуров. — При этом если до кризиса цены были установлены на строящиеся объекты, сейчас по снизившимся ставкам можно купить готовое, со свидетельством о собственности жилье».

В сложившейся ситуации девелоперы будут вынуждены уделять большее внимание качеству проектов и более ответственно относиться к их реализации: хорошие проекты с грамотной концепцией и продуманной инфраструктурой будут более востребованы, полагает Мария Дворецкая, заместитель директора отдела стратегического консалтинга Jons Lang Lassalle.

Несмотря на двойную инвестиционную привлекательность (курортное расположение и олимпийское строительство), рынок Сочи начал восстанавливаться только в начале текущего года. Причем восстановление заключается пока в том, что падение цен замедлилось. «Ценовая динамика по итогам первого полугодия 2010 года пока еще остается в отрицательной зоне: в зависимости от сегмента стоимость квадратного метра за шесть прошедших месяцев снизилась на 3–5%», — жалеет Василий Митко, генеральный директор агентства МИАН.

Цена запроса

Различные кластеры рынка курортной недвижимости подверглись коррекции в разной степени. Наибольшей — бизнес- и экономсегменты; существенно снизились цены на элитное жи-

лье, а вот стоимость объектов de luxe почти не изменилась. Средняя стоимость метра жилья бизнес-класса сейчас составляет \$2,5–4,3 тыс., в элитных жилых комплексах — \$6–6,5 тыс., недвижимость de luxe остается на уровне \$8,9–10 тыс. В сегменте экономкласса цена квадратного метра равна \$1,2–2 тыс.

«Тем не менее Сочи остается одним из самых дорогих с точки зрения цен на недвижимость городов России», — уверен Виктор Шеблецов, директор по развитию федерального портала по недвижимости «Мир квартир». В частности, по данным господина Шеблецова, предложений объектов по цене менее 1 млн руб. на вторичном рынке Сочи в последнее время не было. Доля дорогих квартир (общей стоимостью свыше 10 млн руб.) в структуре предложения составляет 6%, и по этому показателю столица будущей Олимпиады занимает третье место после Москвы (почти 50%) и Санкт-Петербурга (11%). Основная же масса предлагаемых к продаже квартир (73%) находится в ценовом диапазоне 1–5 млн руб., еще 21% — в диапазоне 5–10 млн руб.

Огласите весь список

Самым популярным вариантом для инвестиций является квартира в элитном жилом комплексе. Сейчас в Сочи три новостройки такого уровня — «Миллениум Тауэр», «Королевский парк», «Идеал Хаус». Средняя цена квартиры в подобном комплексе составляет 15 млн руб. для



Квартира в высотном жилом комплексе — самый популярный вид частных инвестиций в Сочи. ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

строющихся объектов и 20 млн руб. для сданных в эксплуатацию. За собственную инфраструктуру и площади общего пользования придется доплачивать: эксплуатационная плата на данный момент равна 90–92 руб. за метр в месяц и растет довольно быстро — примерно на 20 руб. в год. Машинное место площадью 20 метров на подземном паркинге в подобном комплексе стоит 2 млн. 210 тыс. руб. (ЖК «Королевский парк»).

Чем больше площадь квартиры, тем дешевле квадратный метр: например, в ЖК «Миллениум Тауэр» квартира площадью 105 кв. м. выстав-

строик «Миллениум») нас заверили, что все варианты скидок «обсуждаемы», а значит, пропустить можно и больше 10%.

Еще один способ сэкономить при покупке элитного жилья — приобрести квартиру в еще строящемся жилом комплексе. В таком случае заключается договор долевого участия. Один из наиболее амбициозных проектов — ЖК «Актёр Галакси» (планируемая дата сдачи — конец 2012 года). Стоимость квадратного метра в этом комплексе составляет \$3–4 тыс. Например, квартира площадью 116 кв. м будет стоить 14 млн 900 тыс. руб. При единовременной оплате 40% стоимости квартиры предоставляется беспроцентная рассрочка на четыре месяца.

Второй вариант, который предлагали нам наиболее часто, — апартаменты в комплексе таунхаусов с собственной территорией и инфраструктурой, часто с собственным пляжем. Например, в Vesco Realty нам сразу же предложили двухуровневые апартаменты в ЖК «Орхидея-парк» в Центральном районе (от 14 млн 280 тыс. руб. за 140 кв. м до 22 млн 440 тыс. за 220 кв. м). Эксплуатационная плата здесь практически в два раза ниже, чем в высотных комплексах, и составляет 49,5 руб. за метр.

При покупке апартаментов можно воспользоваться возможностью инвестирования. Например, апартаменты в строящемся объекте предлагает агентство «ИДВ-Недвижимость» совместно с компанией ПСТ. Предложения в их ЖК «Морская симфония» (планируется 7 ба-

ется за 22 млн. руб., а 124 метра, как ни странно, предлагаются на 700 тыс. дешевле — за 21 млн. 300 тыс. руб.

Скидку можно получить несколькими способами: приобрести жилье в «низкий» сезон (например, в мае действовала скидка 10%). Второй способ — стопроцентная оплата или краткосрочная беспроцентная рассрочка. Например, в ЖК «Королевский парк» можно приобрести квартиру площадью 95 кв. м и при оплате в течение десяти рабочих дней получить скидку в 2 млн руб.: жилье в таком случае будет стоить не 21 млн, а 19 млн руб. Впрочем, в ГК «Сунжа» (за-

тенциальных инвестиций. Однако оказалось, что данное направление на Сочинском побережье пока развито слабо и требует значительных материальных затрат. Например, в компании «Винсент-Недвижимость» нам предложили коттедж в поселке «Горки 11» площадью 500 кв. м стоимостью \$2,75 млн. В Vesco Realty предложений было больше — от коттеджа в микрорайоне Приморье за \$1,3 млн до таунхауса на Быхте за \$596 тыс.

Брать или не брать?

В целом покупка жилья в Сочи выгодна тем, кто планирует проводить на побережье летний отпуск, а в остальное время отдавать недвижимость в доверительное управление для сдачи в аренду. В таком случае постоянный доход гарантирован и инвестиции оправданы. С этой точки зрения наиболее привлекательными являются объекты, расположенные у моря и обладающие развитой инфраструктурой: квартиры в элитных жилых комплексах и апартаменты типа таунхаус. Приоритетные районы — Центральный и Хостинский.

«В Сочи в будущем может стать перспективным формат покупки небольших апартаментов с последующей сдачей в доверительное управление», — уверена Мария Дворецкая.

И все же в данный момент большинство аналитиков и участников рынка не рассматривает инвестирование в сочинскую недвижимость как приоритетное направление. Причина — в возросших рисках. В первую очередь это долгострой, характерный для всего рынка недвижимости. «Я бы ограничился несколькими советами — покупать то, что требуется, а не с прицелом на „пусть будет“ и инвестировать в развивающиеся или уже готовые проекты, а не в полузамороженные строительные

площадки», — предупреждает Георгий Дзагуров. А Игорь Зауольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций холдинга Rodex Group, предлагает переждать: «Высокие риски сохраняются, и не совсем понятно, что и как будет меняться в новой олимпийской столице». Из-за рисков, полагает господин Зауольников, многие из внешних инвесторов решили не заходить в регион, в строительстве в основном принимают участие местные компании или те, которые уже давно присутствуют в регионе. Основным риском эксперт считает вероятность при госзаказе потерять земельные участки, получив за них компенсацию по кадастровым ценам, а не по тем, за которые их выкупили.

С коллегами согласна и Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton: «Сейчас рынок Сочи не очень привлекателен для инвесторов, потому что стоимость 1 кв. м элитного жилья практически сравнялась с московскими показателями, тогда как спрос на курортную недвижимость на юге России гораздо меньше, чем на столичную». Сомневается в инвестиционной привлекательности Сочи и Василий Митко, генеральный директор агентства МИАН, — в большой степени, из-за особого характера потребительской культуры: «Большинство совершаемых здесь покупок носит импульсивный характер: приехал — отдохнул — понравилась — купил».

Таким образом, покупать сочинскую недвижимость стоит тому, кто рассматривает ее прежде всего как курортную дачу с возможностью сдачи в аренду и получения дополнительного дохода. «Чистым» инвесторам стоит, пожалуй, подождать: серьезного роста цен в ближайшее время не предвидится.

Екатерина Сивякова

Хозяйственные пылесосы

- уборка крупного или мелкого мусора, сухой или жидкой грязи
- высокая мощность всасывания
- фильтр с нанопокрывтием (только у KÄRCHER)
- автоматическая очистка фильтра
- возможность подключения электроинструмента
- широкий выбор полезных принадлежностей: зольный фильтр для чистки камина, комплект для уборки автомобиля и т.д.

75 ЛЕТ

Узнайте больше www.karcher.ru.
Телефон бесплатной горячей линии 8-800-1000-654
Спрашивайте у дистрибьюторов или в крупных торговых сетях

KÄRCHER
makes a difference

Реклама

*разница очевидна

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 «Билайн».
Подробная информация об услуге — на сайте kommersant.ru и по телефону горячей линии 8 800 200 25 56 (звонок бесплатный для всех регионов РФ)

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

МобилМани
Телеком

84
14
57