



По каким показателям городская недвижимость уже вышла из кризиса **2** |
Какие объекты пользуются спросом на загородном рынке в этом году **2** |
Будут ли расти арендные ставки на жилье **2** |
Почему застройщики отказываются от автономного энергоснабжения даже после новогоднего «блэкаута» **4** |

Доходные места

расклад

До начала кризиса жилье в Москве дорожало равномерно и почти все проекты приносили частным инвесторам доход за счет ажиотажного спроса. Однако эти времена закончились, и сегодня на рынке появились как удачные проекты, которые активно строятся и дорожают быстрее рынка, так и явно провальные. Как определить, в какую категорию попадет тот или иной проект?

Кризисная диверсификация

Квартиры в Москве всегда были, есть и будут одним из наиболее ликвидных инструментов, позволяющих частным инвесторам сохранить, а то и преумножить свои капиталы. Как свидетельствует недавнее исследование Центра макроэкономических исследований и стратегических разработок группы компаний БДО в России, в 2010 году уберечь от инфляции и помочь преумножить личные сбережения смогли только три инструмента — вложения в ПИФы, золото и московскую недвижимость, доходность которой составила 4,2%.

Впрочем, несмотря на это, кризис привел к серьезной диверсификации рынка недвижимости: проекты, которые строились без продуманной, грамотной концепции и про-

давались без учета текущих реалий рынка, не пользовались спросом, зато те дома, где девелоперы не пожалели денег на детальную проработку (или даже реконцепцию) проекта и готовы были идти на уступки в цене, пользовались стабильно высоким спросом.

«В кризис успешными были проекты с высокими потребительскими качествами — интересной архитектурой, высоким качеством строительства и отделки, удобными планировками и разумными площадями. Если раньше покупатели особо не присматривались к нюансам (ведь одинаково быстро дорожало все), то в кризис в выигрыше остались лучшие жилые комплексы», — рассказывает Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty. Что ж, такой



встряски рынок жилья ждал давно, и она пойдет ему явно на пользу. Остается только разбираться в том, как отличить настоящий перспективный проект от бутафории.

Главное — цена

Разумеется, наибольшим спросом во времена кризиса пользо-

вались проекты экономкласса. «Сейчас явно выражена тенденция поддержки государством застройщиков, которые ведут строительство жилья экономкласса. Наибольшая часть покупателей ориентирована на приобретение жилья этого сегмента даже на начальном этапе», — отмечает гендиректор компании

«Мизль-Новостройки» Мария Литинецкая. Среди наиболее удачных проектов экономкласса, реализация которых началась во время кризиса, эксперты называют жилые комплексы «Лазаревское» (ГК «Пионер»), «Холмогоры» (ЗАО «ЮИТ Ситистрой»), «Мигурино», «Марфино» и «Нахимово» (ЗАО «Ведис-

Групп») и мкр. «Царицыно» (ГК «Настюша»), «Солнцево» (ДСК-1).

В Подмосковье же наиболее успешными были ЖК «Ярославский» и «Подольские просторы». Эти проекты, как утверждает Мария Литинецкая, бьют все рекорды по темпам продаж. «В Москве темпы продаж в подобных проектах достигают 490 квартир за

месяц, в Подмосковье же в домах экономкласса продается 100–200 квартир в месяц.

Именно поэтому одним из основных трендов кризисного рынка стала реконцепция проектов, предусматривающая снижение их заявленной классности. «Очень многие проекты, позиционировавшиеся ранее как бизнес-класс, перекочевали в эконом- и комфорт-классы. Причем основным результатом такого репозиционирования становилась новая ценовая политика», — рассказывает гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев. На такой шаг вынуждены были пойти многие девелоперы, и, похоже, они не прогадали.

В большинстве случаев успешность проектов экономкласса определялась низкой ценой. Примером тому может служить ЖК «Марфино», который реализовывался в самом начале кризиса компаниями «Ведис-Групп» и «НДВ-Недвижимости». Пока у других игроков, которые вели консервативную ценовую политику и не спешили снижать цены, продажи стояли, квартиры в ЖК «Марфино» разлетались как горячие пирожки, поскольку стоили гораздо дешевле рыночного уровня.

«Новые экономические условия изменили не столько список требований, выдвигаемых покупателями к недвижимости, сколько по-иному расставили приоритеты в этом списке», — полагает Александр Хрусталев. — Например, согласно на-

шим маркетинговым исследованиям, после кризиса главным требованием покупателей к объекту недвижимости стала адекватная цена. Хотя, безусловно, важны также и местоположение, качество строительства, грамотные планировочные решения, достаточное количество объектов инфраструктуры как в районе, так и в самом проекте».

«Успех жилого проекта определяется следующими факторами: соответствием конъюнктуры спроса, высокими темпами и качеством строительства, грамотной концепцией расположения и характеристик проекта, известностью и открытостью застройщика, наличием корректной юридической документации, наличием совместных с крупными банками ипотечных программ», — добавляет гендиректор агентства МИАН Василий Митько.

По словам Марии Литинецкой, в экономклассе успешные проекты, как правило, выходят на рынок с чуть более низкими ценами, чем среднерыночные. «Это позволяет привлечь покупателей, сразу оттянуть на себя спрос и получить активные продажи на ранних стадиях. По мере строительства цены выравниваются до рыночного уровня, но к этому времени проект уже раскручен, внимание привлечено, покупатели видят, что объект хорошо продается, а застройщик имеет средства на дальнейшее развитие проекта», — поясняет эксперт.

(Окончание на стр. 3)

Ставки встали

ипотека

В преддверии нового года радикальных изменений на рынке ипотечного кредитования не произошло — среднерыночные ставки по кредитам сейчас составляют 13–14% годовых, первоначальный взнос у большинства банков не ниже 20–30% от суммы кредита. И участники рынка считают, что в этом году серьезных снижений ставок ждать не приходится — рынок достиг своеобразного минимума.

Около десятка

В декабре, накануне новогодних праздников, эксперты отмечали сезонное снижение ставок по ипотечным кредитам: банки в рамках праздничных акций предлагали выгодные условия ограниченного действия. Однако реального снижения ставок не произошло.

По данным аналитиков банка «Дельта-кредит», в преддверии 2011 года средние ставки, предлагаемые заемщикам, составили 12,95% в рублях и 10,81% в долларах США, включая продукты как с фиксированной, так и с плавающей ставкой. Для сравнения: в августе 2010 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам составляла, по данным АИЖК, порядка 13,4% в рублях и 11,1% годовых в иностранной валюте. Банкиры отмечают, что дальше снижать ставки уже нет смысла. «Уровень стоимости длинных денег на рынке уже почти вернулся на докризисный уровень», — отмечает финансовый директор DeltaCredit Елена Кудлик. Впрочем, директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty Роман Строилов считает, что ставку целесообразно было бы опустить до 10% годовых, что увеличило бы объемы выдачи кредитов.

Кредит в новом доме

Банки по-прежнему с осторожностью относятся к кредитованию покупки квартир в новостройках, до сих пор не у всех игроков есть подобные предложения, остальные стараются максимально ограничить такие программы. С осторожностью кредитуют новостройку госбанки. Сбербанк, например, кредитует покупку квартир только в домах, строящихся с участием средств банка. Ипотека в Сбербанке обойдется заемщику в 9,5–14,75% годовых в зависимости от срока кредита и размера первоначального взноса. Чем продолжительнее срок кредитования (от 10 до 30 лет), тем ниже будет ставка. ВТБ 24 также ограничивает выбор строящихся объектов для приобретения квартиры в кредит. «Заемщик может предложить и свой объект

для рассмотрения банка, но этот процесс может затянуться на два месяца», — уточнили в банке.

На покупку квартиры в аккредитованном объекте ВТБ 24 готов дать кредит в рублях под 10–14,35% годовых, в долларах — под 8,55–10,85% годовых в зависимости от суммы первоначального взноса. Кроме того, банк возьмет комиссию в размере 1,5% от суммы кредита, или 24,5 тыс., если заемщик разместит первоначальный взнос по кредиту в качестве банковского вклада на время до заключения ипотечного договора. Коммерческие банки, предоставляющие кредиты на новостройки, также ограничивают выбор квартиры заемщиком. Райффайзенбанк, например, выдаст такой кредит под 13,75–14% годовых в зависимости от первоначального взноса, срока кредита, наличия у клиента зарплатной карты банка.

Вторичный рынок

Взять кредит на покупку готового жилья гораздо проще. Портал «Банки.ру» выдает порядка 100 кредитных предложений по такому запросу. Средние ставки на «вторичку» колеблются в пределах 12–14% годовых. Альфа-банк, например, выдаст кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке при подтверждении дохода по форме НДФЛ под 13% годовых в рублях и от 10 до 12% годовых в иностранной валюте в зависимости от срока кредита.

Если заемщик подтверждает свои доходы справкой по форме банка, рублевая ипотека обойдется ему в 14% годовых, кредит в иностранной валюте — от 11 до 13% годовых в зависимости от срока. Банк «Открытие» предлагает ипотеку на покупку жилья на вторичном рынке в рублях под 12,25–12,5% годовых в Москве и 13,5–13,25% годовых в регионах в зависимости от срока кредита и размера первоначального взноса.

Сначала свои деньги

Несмотря на усилия государства, направленные на снижение размера первоначального взноса по ипотеке, на докризисный уровень, когда ипотеку могли выдать и без первоначального взноса, а средний уровень не превышал 25–30% от суммы кредита, он пока не вернулся. Минимальный уровень сейчас 10%. И то из 20 крупнейших банков, на долю которых приходится подавляющий объем ипотечного кредитования, по данным портала «Банки.ру», кредиты с первоначальным взносом 10% выдают только Сбербанк, ВТБ 24, «Петрокоммерц», Банк Москвы и «Уралсиб».

Сбербанк такие кредиты выдает под 13,5–14% годовых в зависимости от срока кредита. Ставки и условия по кредиту ВТБ 24 при первоначальном взносе 10%

совпадают с базовой программой, однако заемщику необходимо будет оформить полис дополнительного страхования ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита.

Остальные ипотечные предложения рассчитаны на более высокий уровень первоначального взноса. В Райффайзенбанке можно взять кредит, располагая 15% от стоимости квартиры. В то же время у заемщиков появилось больше возможностей взять кредит с первоначальным взносом 20%, поскольку начала работать программа, инициированная Внешнеэкономбанком, который обещал выкупать у банков облигации, выпущенные под залог новых кредитов с таким первоначальным взносом. Правда, число банков, работающих по этой программе, невелико — это Сбербанк, Газпромбанк, «Уралсиб», Ханты-Мансийский банк, Инвестторгбанк, ВТБ 24, «Восточный», БЖФ.

Банкиры неохотно снижают первоначальный взнос по кредиту, опасаясь возникновения просроченной задолженности. «Как показал кризис, уровень просроченной задолженности сильно коррелирует с размером первоначального взноса», — говорит Елена Кудлик. — Минимальный уровень первоначального взноса, предлагаемый нашим банком (20%), позволяет нам на данный момент минимизировать риск возможных потерь. Но с другой стороны, очевидно, что снижение минимального взноса позволит приобрести жилье гораздо большей части населения».

Роман Строилов уверен, что размер первоначального взноса не должен быть ниже 10%, а уровень в 20% вполне оправдан.

Участники рынка считают, что в течение 2011 года ждать еще большей либерализации условий по ипотеке не приходится. «К сожалению, нам в 2011 году не стоит ожидать снижения ипотеки более чем на один процентный пункт», — говорит Роман Строилов. — Несмотря на это, мы ожидаем в этом году увеличения количества кредитных продаж, причем весьма немало — до 40–50% по сравнению предыдущим с годом».

Елена Кудлик отмечает, что «в 2011 году ожидать значительного снижения ставок не стоит, так как снижение может быть сделано только за счет повышения эффективности работы кредитных организаций (то есть за счет снижения расходов), а это достаточно долгий процесс, и изменение процентных ставок для заемщиков от этого не будет таким существенным, как в 2009–2010 годах, когда оно определялось снижением стоимости финансирования».

Максим Яковлев

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

MONTEVILLE

СОВРЕМЕННЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ СТИЛЬ

Новорижское шоссе, 23 км

ВСЕГО ЗА \$1 000 000*

Компания Villagio Estate представляет элитный загородный поселок Monteville — воплощение стиля и естественной роскоши. Архитектура поселка выполнена в едином стиле. Роскошные особняки площадью от 390 кв. м расположены на участках от 17 соток. Большинство домов со свободной планировкой, участки готовы к устройству ландшафтного дизайна. Изысканный минимализм, использование натуральных материалов природной цветовой гаммы и живописные ландшафтные решения отражают прогрессивность и экологичность концепции поселка. Через поселок протекает река, часть владений расположена вокруг собственных рекреационных зон.

*30 млн руб. Предложение ограничено.

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MADISON PARK | MILLENNIUM PARK | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД

WWW.VILLAGIO.RU

ПОДРОБНОСТИ
ПО ТЕЛЕФОНУ

(495) 974 0000