

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Анти-Сочи

курорты

Россияне уже давно интересуются покупкой курортной недвижимости на юге страны за пределами раскрученного, но переоцененного Сочи. Пока среди самых популярных мест — Геленджик и Анапа, и к ним уже подбираются курорты Азовского моря, в том числе Таманского полуострова. Однако потенциальных покупателей и инвесторов останавливает отсутствие инфраструктуры и большое число замороженных проектов.



В Анапе цены на жилье сопоставимы с кипрскими, но ниже сочинских ФОТО РИА НОВОСТИ/STR

Бухта инвесторов

Если Сочи развивался последние годы в основном за счет федеральных программ, то развитие Геленджика, расположенного вокруг одноименной бухты, способствовало несколько локальных факторов. Ключевыми для города стали два проекта. Во-первых, городские власти по собственной инициативе реализовали программу реконструкции самой длинной на Черноморском побережье набережной. В частности, здесь было установлено едва ли не самое большое в южной России

количество камер видеонаблюдения. Во-вторых, дочерняя структура «Базэла» отремонтировала взлетно-посадочную полосу: новый аэропорт расположен в самом городе, как принято обычно на европейских курортах, что также выгодно отличает Геленджик от Сочи. Тогда же город стал объектом повышенного интереса инвесторов. В результате почти все эксперты среди городов Краснодарского края, конкурирующих с Сочи с точки зрения курортной недвижимости, в первую очередь называют Геленджик.

При этом, как говорит заместитель директора департамента стратегического консалтинга компании Knight Frank Антон Мельников, Геленджик благодаря его живописной природе, панорамным видовым характеристикам, благоприятной экологической обстановке стоит рассматривать в качестве экотуристического направления. В городе реализуется несколько крупных по меркам Краснодарского края проектов. Одним из них является элитный комплекс апартаментов «Сады морей». «Сегодня серьез-



Геленджикская бухта особенно подходит для сторонников экотуризма ФОТО ИТАР-ТАСС

ную конкуренцию Сочи может составлять только Геленджик — и в плане отдыха, и в плане покупки курортной недвижимости. Здесь есть и качественные дорогие объекты — ЖК «Сады морей», и доступные, но тоже вполне комфортабельные — «Столичный квартал» от компании «ФСК-Лидер», — говорит директор департамента, консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова.

Аналитики компании Knight Frank провели сравнительный анализ нескольких предложений рынков элитной курортной недвижимости Болгарии, Португалии, Испании, Кипра и Черноморского побережья России на примере Геленджика. В итоге выяснилось, что по набору собственной инфраструктуры и разнообразию предлагаемых к продаже площадей объекты в Геленджике лидируют, а по уровню доходов проигрывают только объектам из Болгарии. Так, доход-

ность от сдачи недвижимости в аренду в Болгарии, по данным компании, составляет 5,23%, а в Геленджике — 5,17%. Для сравнения: в Испании этот показатель не поднимается выше 3,95%. Зато выбор площади апартаментов в Геленджике гораздо шире, чем в других регионах, — 43,5–350,1 кв. м, тогда как в Болгарии — 75–338 кв. м. Более того, по данным ФСК «Лидер», большую часть нового предложения в Геленджике сегодня составляют монолитные и монолитно-кирпичные комплексы — 94%.

Впрочем, если сравнивать объекты в этих регионах по объему собственной инфраструктуры, то присутствие Геленджика в этом списке обеспечивается только одним объектом — жилым комплексом «Сады морей». В рамках этого проекта запланированы супермаркет, фитнес-центр, закрытый и открытый бассейны, большая зона отдыха, теннисные корты и т. д. Однако на португальских и испанских курортах гораздо больше внешних объектов инфраструктуры. При этом уровень цен в Геленджике достаточно высок для российского региона. «В целом следует отметить, что запрашиваемые цены в регионе остались на докризисном уровне, а именно около \$6–8 тыс. Однако фактическая стоимость заключаемых сделок сегодня в среднем по региону составляет от \$2,5 тыс. до \$4 тыс. Это объясняется тем, что основными покупателями курортной недвижимости Краснодарского края являются жители регионов России, которые не готовы платить больше, чем стоит элитная недвижимость в их собственных городах», — говорит Антон Мельников. Более того, в городе уже появились первые замороженные проекты, например поселок таунхаусов «Династия».

Не менее привлекательным для многих стал и Таманский полуостров, добраться до которого из аэропорта Анапы можно всего за час. «Мои дети и родители уже второй год игнорируют наш дом на Кипре и требуют, чтобы их везли снова на Азовское море: хотим в Тамань, хотим в Темрюк», — говорит Ирина Жарова-Райт. В частности, в этом районе реализуется первый проект в сегменте премиум — коттеджный поселок «Бруклин». Поселок рассчитан на шесть домов и расположен на земельном участке общей площадью 0,35 га на центральной улице поселка Кучугуры Темрюкского района. Однако концепция проекта не очень продумана, например, несмотря на то, что он расположен в 150 м от Азовского моря, площадь каждого участка составляет всего пять соток. При этом стоимость дома составляет от 7,5 млн до 11 млн руб.

«Для этого региона это фантастическая цена. Более того, проблемы с позиционированием проекта отражаются и в его названии, которое как будто подчеркивает вторичность места по отношению к другим раскрученным курортам юга России», — говорит управляющий

директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. При этом, по его словам, у Таманского полуострова есть невероятный потенциал с точки зрения развития рынка недвижимости. «В частности, это одно из самых древних мест на территории России — древняя Фанагория, мест с таким историческим бектраундом на территории России нет. Кроме того, Тамань неизменно связана с массовым сознанием с творчеством Лермонтова», — добавляет эксперт. Однако, как говорит Антон Мельников, в этой местности отсутствуют необходимые для развития жилой недвижимости инженерные коммуникации.

«Проведением коммуникаций девелоперы не занимаются, поскольку себестоимость таких проектов не позволила бы окупить вложенные средства, а государство сейчас также не развивает инженерную инфраструктуру местности», — говорит эксперт. Тамань и Азовское море — это пока совсем другой сегмент. Здесь есть все для дикого или почти дикого отдыха, и у него есть много поклонников, причем это отнюдь не всегда бедные люди, которые не могут себе позволить организованный отдых», — говорит Ольга Широкова.

Есть и другие интересные места. Например, участники рынка называют Кабардинку — поселок, расположенный между Геленджиком и Новороссийском. Однако непосредственно напротив этого поселения организован отстой судов перед их заходом в Новороссийский порт, что существенно снижает привлекательность этого населенного пункта как места для приобретения жилья и отдыха. Заявленные здесь проекты пока не могут похвастаться успехом. Например, компания «Велес», по данным участников рынка, пытается частями продать свой не слишком удачный проект «Лемурия».

Неоднозначные инвестиции

Активность инвесторов на юге России отражается и на сроках ввода нового жилья в регионах. Так, по данным Росстата, в первом квартале 2011 года в России лидером по вводу жилья стал Краснодарский край, где за три первых месяца года было вве-

дено 8,8% от сданного в эксплуатацию в России жилья. Кредитные учреждения Краснодарского края за четыре месяца 2011 года увеличили объем ипотечного кредитования в два с половиной раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 4,3 млрд руб. Однако удачную статистику региону делает в первую очередь индивидуальное строительство. Более того, по данным Penpu Lane Realty, по сравнению с прошлым летом цены на недвижимость к началу этого сезона на Черноморском побережье практически не изменились.

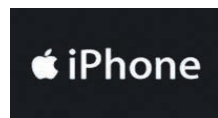
Как отмечают специалисты компании, наблюдается значительный рост — на 5–7% — в эконо- и бизнес-сегментах, но в элитном сегменте цены остались практически без изменений. «Необходимо понимать, что курортная недвижимость является депрессивным сегментом, поскольку наиболее зависит от конъюнктуры рынка. Такие объекты являются чаще всего вторым или третьим, но не единственным домом, и при необходимости собственнику, нуждающемуся в средствах или не желающему подвергаться текущим рыночным рискам, легче всего отказаться именно от курортной недвижимости», — говорит Антон Мельников. Исходя из этого, по его мнению, стоит вкладываться в курортную недвижимость не в инвестиционных целях, а прежде всего для собственного проживания.

Иными словами, покупатель должен быть готов к тому, что стоимость его объекта не только не вырастет, но и в перспективе может упасть. «Очевидно одно: объекты стоимостью выше 100 тыс. руб. за 1 кв. м должны оцениваться с особым пристрастием — действительно это что-то особенное и стоимость объекта еще возрастет или это красивая сказка», — предупреждает Ольга Широкова. А по мнению Ирины Жаровой-Райт, более перспективны с точки зрения инвестиций небольшие поселения, а там уж следует выбирать по степени близости к морю.

Алексей Лоссан, редактор отдела экономики журнала «Компания», специально для «Б-Дома»

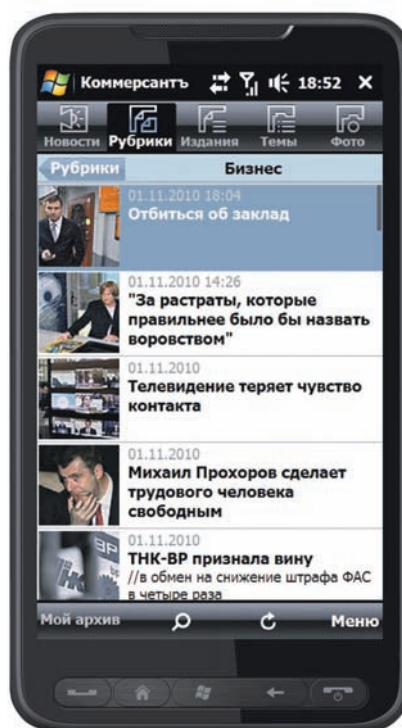
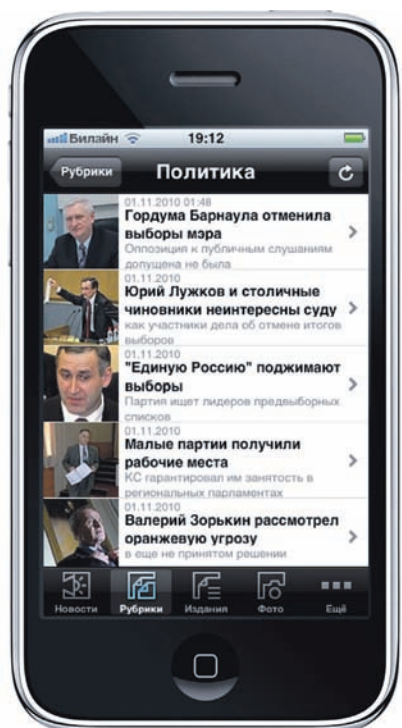
Коммерсантъ.

Всегда на ваших экранах



Бесплатный сервис Издательского дома «Коммерсантъ» — приложение «Коммерсантъ» для мобильных платформ iPhone (iPod-touch), Windows Mobile и Android. Газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Weekend», «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк». Новостная лента, полный доступ к статьям, видео- и фотогалереям, удобный тематический рубрикатор, простая навигация, закладки для быстрого доступа, поиск по архивам, доступ к контенту из других приложений, экспорт в социальные сети с возможностью комментариев.

Версия 3.0 приложения «Коммерсантъ» доступна в AppStore.



Теперь и для Android!



kommersant.ru/mobile

реклама



Этническая казачья столица в Темрюкском районе: еще один способ привлечь туристов на Таманский полуостров ФОТО ИТАР-ТАСС