

ДОМ



Как майские праздники повлияли на рынок жилья **2** | Почему Петербург вдвое дешевле Москвы **5** | Какие российские города конкурируют с Сочи **6** | Зачем нас обязывают приватизировать землю **7** | Как сделать дом звуконепроницаемым **8** |



Самые красивые коттеджные поселки в Подмосковье появляются на месте бывших санаториев, домов отдыха, пионерских лагерей. Потенциальный покупательский спрос на дома в таких проектах огромен, однако количество предложений невелико. Почему?

Салют из прошлого

сектор рынка

В списке не значатся

Начать в Подмосковье строительство на месте заброшенного санатория, дома отдыха или пионерского лагеря на первый взгляд не просто, а очень просто: по данным корпорации «Инком», на рынке оптовой торговли землей доля таких предложений составляет около 15%. Варианты самые разные и по удаленности от Москвы, и по размеру участка, и по цене. Так, за 24 млн руб. можно приобрести бывшую турбазу на берегу Оки (107 км от Москвы по Симферопольскому шоссе). Объект занимает 3,4 га и соседствует с аналогичной по характеристикам и тоже заброшенной базой отдыха, которая также выставлена на продажу.

За 85 млн руб. можно стать владельцем бывшего пионерского лагеря, расположенного в 80 км от МКАД по Киевскому шоссе на берегу реки Протвы. Как сообщает продавец, на лесной территории 6,4 га есть несколько строений площадью 700–2000 кв. м, два трансформатора по 400 кВт и две водозаборные скважины. А располагая 120 млн руб., можно приобрести и участок с постройками у «большой воды». Такую сумму просят за законсервированный детский оздоровительный лагерь (10 га территории и 5,5 тыс. кв. м построек разного назначения и состояния) на берегу Рузского водохранилища (100 км от МКАД по Новорижскому шоссе). Во столько же обойдется рыбное хозяйство площадью 113 га, 60 га из которых занимает десяток различных водоемов. Располагается хозяйство в 100 км от Москвы по Минскому шоссе.

Окрестности большинства таких объектов чрезвычайно привлекательны: строения располагаются в естественных лесных массивах, рядом с водоемами, по территории объектов проложены дороги, есть коммуникации. Однако количество желающих приобрести такие «райские уголки» невелико. Основная причина в юридическом статусе земли: как правило, это земли рекреационного использования. Согласно статье 98 Земельного кодекса РФ, такие земли предназначены «для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан». Располагаться на них могут исключительно дома отдыха, пансионаты, кемпинги, объекты физической культуры и спорта, туристические базы, стационарные и палаточные туристско-оздоровительные лагеря, дома рыболова и охотника, детские туристические станции, туристские парки, лесопарки, учебно-туристические тропы, трассы, детские и спортивные лагеря, другие аналогичные объекты. Дома индивидуального пользования, предназначенные для постоянного проживания, в этом списке не значатся. То есть коттеджные поселки на таких территориях возводить запрещается.

Ставка больше, чем жизнь

Единственный способ решения проблемы — инициировать перевод земель в другую категорию, придав им статус «под индивидуальное жилищное строительство». Последовательность необходимых для этого действий описана в ФЗ «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую». Однако на практике пройти этот путь мало кому удастся.

«Как только земля приобретает статус ИЖС, на нее начинают распространяться все нормы, касающиеся территорий такого назначения», — рассказывает Олег Артемьев, генеральный директор девелоперской компании «Высота» (ведет несколько жилых проектов в бывших рекреационных зонах), — в частности, нормы по обеспечению населения медицинскими, образовательными и прочими услугами. А поскольку муниципальных детских садов, поликлиник и других подобных объектов обычно не хватает, это может стать поводом для отказа в переводе земли в иной статус. Хотя я с трудом представляю себе человека, который, купив коттедж в бывшей рекреационной зоне, станет пользоваться условно бесплатной больницей или поведет своего ребенка в государственную школу. Но нормы зачастую перевешивают любой здравый смысл».

Виктор Верменников, который ведет проект «Санател» на месте бывшего санатория, предлагает искать причины трудностей перевода земель в налоговый законодательстве, поясняя, что земельный налог, взимаемый с территорий рекреационного назначения, заметно превышает тот, которым облагаются земли под ИЖС. Действительно, как указывается в статье 394 Налогового кодекса РФ, максимальная ставка земельного налога для территорий, занятых жилищным фондом, составляет 0,3%. Столько же взимается за земли, используемые «для сельскохозяйственного производства, личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства и дачного хозяйства».

(Окончание на стр. 4)

Игра в понижение

ипотека

За два года восстановления после кризиса подешевели все виды розничных кредитов, включая ипотеку. Тем, кто брал кредиты, когда ставки по ним только начали снижаться после кризиса, банки могут предоставить возможность рефинансирования. Однако ставка по такому кредиту будет находиться в верхней границе рынка либо клиенту придется уплатить комиссию и понести дополнительные расходы при переоформлении кредита.

Снятие заградительных

Последние полтора года были отмечены постепенным снижением ставок по всем видам кредитов относительно кризисного уровня 2008–2009 годов. В течение почти двух лет с начала кризиса Банк России постепенно снижал ставку рефинансирования, которая является относительным индикатором стоимости денег для участников рынка, банки снижали ставки по кредитам компаниям и частным лицам. К середине 2011 года банки даже вернулись к активному кредитованию компаний-застройщиков, работа с которыми считалась весьма рискованным делом со времени падения отрасли в 2008 году. Параллельно шло восстановление объема выдачи и снижение стоимости кредитов для частных лиц. Если в кризисное время с октября 2008 по середину 2009 года ставки по потребительским кредитам составляли в среднем 22–30%, то сейчас это 13–19%. Ставки по автокредитам снизились за это время примерно на пять процентных пунктов, до 10–13% годовых.

Если во время кризиса банки практически не выдавали ипотеку, устанавливая заградительные 18–30% годовых на такие виды кредитов, то сейчас средние ставки по ним составляют в среднем 10–14% годовых.

(Окончание на стр. 3)

ЗАВИДОВО

БОЛЬШЕ ЧЕМ КУРОРТ



Завидово – продуманная концепция загородной жизни. Здесь создана атмосфера и инфраструктура престижного курорта. Дома у воды, гольф-поле международного класса, две благоустроенные марины, километры пешеходных набережных и пляжей на территории 400 гектаров – всё это уже построено. Начинается продажа готовых домов и участков в гольф-яхт-клубе Завидово.

ГОТОВЫЕ ДОМА и УЧАСТКИ
(495) 739-73-73
Z A V I D O V O . C O M

ДОМ ЦЕНЫ

Колебания вместе с курсом

город

Майские праздники не прошли незамеченными для рынка жилой недвижимости Москвы. В прошедшем месяце число сделок купли-продажи столичных квартир впервые с конца 2009 года начало снижаться. Впрочем, на цены временное затишье, воцарившееся из-за традиционных отпусков, практически не повлияло.



Риэлторы обещают спокойное лето: колебания цен не превысят 2% ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

Промежуточное падение спроса

Согласно данным управления Росреестра по Москве, в столице в мае было зарегистрировано 7247 сделок купли-продажи квартир, что на 13% ниже показателей аналогичного периода прошлого года (8336) и на 22% уступает рекордным показателям апреля 2011 года (9256). Рынок жилой недвижимости столицы стал восстанавливаться в конце 2009 года: тогда в декабре по Москве было зарегистрировано 8500 сделок. Рост продолжался в течение всего 2010 года, по итогам которого было заключено 85,65 тыс. сделок, что превысило показатели даже докризисного 2007-го на 10%.

Риэлторы объясняют плохую статистику прошлого месяца майскими праздниками и, как следствие, снижением покупательской активности, что является традиционным явлением для рынка жилой недвижимости. «За первые четыре месяца 2011 года спрос, судя по количеству заключенных сделок, был высоким. Поэтому его снижение в мае отчасти вызвано тем, что покупательская способность частично себя исчерпала. К тому же если посмотреть статистику прошлых лет, то, как правило, в мае спрос всегда снижается, поэтому эта ситуация предсказуема», — говорит руководитель управления маркетинга и развития группы компаний «Контит» Сергей Мигунов. Впрочем, некоторые эксперты уверены, что данные Росреестра, говорящие о снижении числа сделок, не отражают действительность, так как служба просто не успевает регистрировать поступающие к ней договоры.

Корреляция инфляций

Уменьшение числа сделок никак не сказалось на ценах. По данным руководителя

аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, в мае рублевая стоимость предложения в столице незначительно снизилась на 0,1%, до 197,5 тыс. руб. за кв. м (при расчетах учитывают сегмент элитного жилья). Средние цены, выраженные в долларах, выросли за месяц на 0,5%, до уровня \$7,1 тыс. за кв. м.

По данным IRN.ru, стоимость московского жилья на конец мая составила 140,6 тыс. руб. за 1 кв. м (без учета элитного сегмента) против 135,5 тыс. в конце апреля. По словам Дмитрия Таганова, стоимостью самой дешевой квартиры, выставленной в мае на продажу в пределах МКАД, составила 3,6 млн рублей (малогабаритная однокомнатная квартира гостиничного типа общей площадью 18 кв. м, расположенная в проезде Черского в СВАО). В сегменте элитной недвижимости Москвы, по данным Penny Lane Realty, в мае цены выросли на 1,1% — с \$23,1 тыс. до \$23,4 тыс. за 1 кв. м, на вторичном — на 1,5%, с \$27,2 тыс. до \$27,6 тыс. за 1 кв. м.

«Основными причинами роста можно назвать колебания валютного курса, изменение структуры предложения за счет вымывания дешевых квартир, а также вывод на рынок текущей весной новых элитных новостроек: Barkli Virgin House, Barkli Park, Knightsbridge и ЖК «Николаевский дом». При этом стоит отметить, что наблюдаемый рост цен не превысил уровня инфляции», — говорит коммерческий директор УК «Уникор» (девелопер ЖК «Садовые кварталы») Анжела Кузьмина. «Объем предложения элитных квартир в мае снизился на 14,5%. Это связано с тем, что некоторые клиенты на время майских праздников снимают квартиры с продажи. Больше всего снизился объем двухкомнатных квар-

тир стоимостью \$1,5–2 млн и многокомнатных квартир стоимостью от \$5 млн», — добавляет директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский.

Согласно данным «Инком», в Московской области средняя рублевая цена предложения снизилась на 0,9%, до 73,3 тыс. руб. за 1 кв. м, стоимость предложения в долларах уменьшилась 0,4% и составила \$2,6 тыс. за 1 кв. м.

Выше ожиданий

Девелоперы также были готовы к майскому затишью, но многие признаются, что показатели прошедшего месяца все равно были лучше, чем год назад. «В мае этого года продажи по объектам ГК «Мортон» в Подмоскovie были на 40% выше, чем в аналогичный период 2010 года», — говорит генеральный директор «Мортон-Инвест» Антон Скорик. По его словам, если в конце зимы — начале весны ежемесячный рост цен доходил до 4%, то мае они росли на 1–1,5% в зависимости от проекта. «В целом же уже сегодня мы можем сказать, что по итогам первого полугодия средний рост цен по всем объектам ГК «Мортон» в столичном регионе составил 15%», — констатирует господин Скорик.

Летом, по оценкам девелоперов и риэлторов, на вторичном рынке жилья сохранится стабильная ситуация: колебания показателей цены квадратного метра в летние месяцы вряд ли превысят 2%. «Динамика спроса незначительно сократится по причине традиционного сезона отпусков, но уже осенью выровняется, и по итогам года рост цен составит порядка 15%», — говорит Анжела Кузьмина из УК «Уникор».

Маргарита Федорова

С перерывом на каникулы

аренда

Из-за праздников в мае на рынке аренды Москвы царит тишина: потенциальные квартиросъемщики разбегались кто куда, и цены пошли вниз. Но к осени рост ставок вполне вероятен.

Послепраздничный спрос

Снижение арендных ставок на квартиры в мае отметили практически все риэлторы. По данным компании «Инком-Недвижимость», средняя стоимость аренды «однушки» экономкласса в Москве составила 26,9 тыс. руб., опустившись за месяц на 0,2%, аренда «двушки» — 36,5 тыс. руб. (–2% к показателю апреля), трехкомнатной — 52,1 тыс. руб. в месяц (–0,6%). Цена аренды комнаты в столице в мае составила 13,3 тыс. руб. в месяц.

Самым дешевым округом в прошлом месяце осталась ВАО, где однокомнатную квартиру можно было арендовать в среднем по цене 25,1 тыс.

руб. Этот же округ в мае вошел в тройку округов с самым большим количеством предложений — 14% от всего рынка, другие два лидера — ЮАО и ЮВАО с 16%, следует из отчета компании «Мизль-Аренда».

Сезонное предложение

Активизировались арендодатели и квартиросъемщики после 15 мая. По словам первого заместителя директора «Мизль-Аренды» Марии Жуковой, за последние две недели месяца в компанию поступило в 1,6 раза больше заявок по сравнению с первыми неделями. Аналогичная картина наблюдалась и с предложением квартир в аренду: 63% предложений появилось во второй половине мая. Именно в прошедшем месяце, говорит руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Сиселева, начали появляться сезонные предложения квартир на лето. «Большинство сезонных квартир сдается на 10–15% дешевле

аналогичных предложений на рынке долгосрочной аренды. Это жилье экономкласса, цена аренды которого не выше 35 тыс. руб. в месяц», — объясняет эксперт.

Ей вторит Мария Жукова: «По сравнению с апрелем объем предложения в диапазоне \$750–1000 увеличился почти в полтора раза, что связано как раз с выбросом на рынок предложений так называемых летних квартир. Такие квартиры сдаются обычно на срок три-пять месяцев и на 5–7% ниже сложившегося уровня цен на аналогичные объекты долгосрочной аренды».

Элитный рост

В сегменте элитной недвижимости, по данным Intermark Savills, средняя цена предложения в мае, наоборот, увеличилась на 1,5%, до \$6896 за объект в месяц. При этом средний бюджет квартиры, запрашиваемой со стороны потенциального арендатора, наоборот, снизился по сравнению с апрелем на 3%, до \$5930 за объект. «В мае,

несмотря на весенние каникулы, мы отметили рост спроса на аренду жилья бизнес- и элитного класса. Примечательно, что многие клиенты собираются арендовать квартиры не ранее августа-сентября. Связано это с дефицитом качественного предложения: многие собственники уже ушли в отпуск и отложили показы квартир», — считают аналитики компании Penny Lane Realty.

Эти слова подтверждают данные Intermark Savills, согласно которым, несмотря на майские праздники, объем спроса в прошедшем месяце в элитном сегменте превысил показатели предыдущего месяца на 7% и достиг отметки, соответствующей аналогичным показателям за прошлый год. Аналитики полагают, что к осени эти факторы вкупе могут спровоцировать рост ставок. Владельцы, понимая ситуацию, уже сейчас неохотно соглашались на скидки для арендаторов.

Маргарита Федорова

Падение в пределах погрешности

загород

В мае девелоперы загородной недвижимости вздохнули с облегчением: серьезного снижения цен на коттеджи и таунхаусы не случилось. Цены понизились всего в пределах статистической погрешности — не более чем на 1%. Но зато спрос сократился на 5%. Девелоперы рассчитывают наверстать упущенное до конца лета, но повышать цены пока не намерены.

Май без маеты

Сейчас застройщики загородной недвижимости Подмоскovie вспоминают самый пик кризиса как страшный сон. Весной 2009 года этот рынок оказался почти на самом дне. Чтобы свести концы с концами, девелоперы вынуждены были устраивать гонки за платежеспособными покупателями, предлагая существенные скидки. «Но сейчас трудные времена остались в прошлом, а рынок быстро идет на поправку», — радуется руководитель аналитического центра ОПИН Екатерина Лобанова. По ее словам, тренд прошедшей весны — рост темпов продаж в Подмоскovie загородной недвижимости во всех ценовых сегментах. В корпорации «Инком» с этим соглашаются и приводят такие данные: в мае средняя стоимость коттеджей в ближнем Подмоскovie составила 71,1 тыс. руб. за 1 кв. м — этот показатель остался на уровне апреля. Средние же цены на таунхаусы и дуплексы с землей в мае по сравнению с апрелем снизились всего на 1% и составили соответственно 66,5 тыс. руб. и 70 тыс. руб. за 1 кв. м. Незначительная ценовая коррекция объясняется появлением нового предложения: в мае на 2% (38,882 тыс.) увеличились выставленные на продажи объекты загородной недвижимости.

Исполнительный директор «Терра-недвижимости» Людмила Ежова также настаивает, что серьезных изменений цен на загородную недвижимость в мае не наблюдалось. Так, по ее словам, средняя стоимость коттеджей в элитном сегменте составила \$5,6 тыс. за кв. м в премиум-классе — \$4,2 тыс. за кв. м, в бизнес-классе — \$3,1 тыс. за кв. м. Госпожа Ежова классифицирует высокобюджетную загородную недвижимость как уже готовые коттеджи площадью от 400 до 800 кв. м. На их долю в сегменте дорогой подмосковной недвижимости пришлось почти 80% всех продаж.

Возникшая в кризис мода распродавать в будущих коттеджных поселках участки без подряда по-прежнему пользуется спросом у покупателей. Это подтверждается тем, что в мае средняя стоимость участков без подряда снизилась всего на 2%, до 281,5 тыс. руб. за сотку, говорят в «Инкоме». «В мае в будущих поселках, которые позиционируются как бизнес-класс, две трети сделок приходилось на участки без подряда, из них до 90% — в сравнительно новых проектах с внутрипоселковой инфраструктурой», — констатирует госпожа Лобанова. На покупку готовых коттеджей в мае пришлось 22%, отметили в «Инкоме».

Директор по развитию компании «Гуд Вуд» Александр Дубовенко считает, что интерес к участкам без подряда сохраняется из-за их доступности. «Если раньше стоимость земли на участках без подряда была на 30% меньше, чем уже готовая недвижимость, то теперь можно смело говорить о двукратной разнице», — поясняет он. Директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмит-



Спрос на элитную загородную недвижимость в мае был почти в два раза выше, чем год назад

рий Цветков предупреждает, что эта ситуация может скоро измениться. «Если в прошлом году за первые три месяца их вышло около 40, то в этом году — всего 17», — подкрепляет он свое мнение статистикой.

Несмотря на оптимизм девелоперов, в мае все-таки наблюдалась некая пассивность покупателей: по данным «Инкома», в прошлом месяце было реализовано на 5% меньше загородных объектов, чем в апреле. «В мае спрос был невысоким», — соглашается руководитель управления маркетинга и развития ГК «Контит» Сергей Мигунов, но надеется, что в течение лета ситуация будет отыграна в пользу девелоперов.

Как свидетельствует статистика, почти 82% всех продаж пришлось на объекты экономкласса. «Структура спроса не претерпела каких-то кардинальных изменений: по-прежнему самым востребованным форматом остаются дома в диапазоне до \$500 тыс.», — отмечает господин Цветков.

Куда едем?

Самый высокий спрос сохраняется на загородные поселки на Дмитровском шоссе: в мае, по данным «Инкома», 21% покупателей хотело приобрести жилье именно по этому направлению, хотя в апреле этот показатель составлял 15%. Другим популярным направлением остается Новорижское шоссе: в мае в структуре спроса это направление занимало 18% против 14% в апреле. Среди покупателей также ценятся Киевское (13% в структуре спроса) и Новорязанское шоссе (12%).

В кризис именно дорогая загородная недвижимость оказалась менее интересной для покупателей. Но сейчас, как убеждают участники рынка, ситуация изменилась. В мае по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года почти в два раза увеличился спрос на элитную загородную недвижимость, пришли к выводу аналитики Chesterton International Real Estate.

Большое число заявок (33%) на покупку дорогой загородной недвижимости в мае приходилось именно на Новорижское шоссе, в то время как на давно раскрученное среди состоятельных покупателей Рублево-Успенское направление пришлось 38%, добавляет Людмила Ежова из «Терра-недвижимости». По ее словам, потенциальные покупатели, готовые потратиться на дорогие коттеджи, охотно рассматривали также Минское

и Можайское шоссе (17% от всех заявок), Дмитровское и Осташковское шоссе (8%).

Сейчас как одно из альтернативных направлений покупок, желающие купить коттеджи в сегменте бизнес-класса, рассматривают Симферопольское шоссе, добавляет Екатерина Лобанова.

Без спекулянтов

Итоги прошедшей весны не могут не радовать прежде всего девелоперов и риэлторов. Так, по данным Chesterton International Real Estate, цены на таунхаусы со средней площадью жилья 210 кв. м по Новорижскому, Киевскому, Минскому и Можайскому шоссе за весну подорожали на 7–10% и достигли \$2,725 тыс. за кв. м. Средняя сумма сделки по таким объектам варьировалась от \$400 тыс. до \$700 тыс., а на их долю пришлось почти 55% всех продаж на рынке загородной недвижимости.

Вторым сегментом по популярности у покупателей оказались коттеджи бизнес-класса со средней площадью 410 кв. м. На долю таких объектов пришлось 35% всех продаж, а средняя сумма сделки составляла \$1,3–1,9 млн. За весну коттеджи такого класса подорожали на 5–7%.

По-прежнему узким остается сегмент дорогой загородной недвижимости, которая традиционно строится на Рублевском направлении, а теперь и на Новорижском шоссе. Такие объекты со средней площадью 780 кв. м подорожали всего на 5%, а средняя сумма сделки была зафиксирована в диапазоне \$6–7 млн за объект.

Дмитрий Цветков из Penny Lane Realty признается, что загородная недвижимость до сих пор в основной массе все еще переоценена. Но понижать цены девелоперы не намерены, надеясь на полное восстановление спроса. Но и повышать стоимость своих объектов застройщики пока тоже не намерены из-за возрастающей конкуренции в загородном сегменте, говорит Александр Дубовенко из «Гуд Вуд».

О полном восстановлении спроса на рынке загородной недвижимости можно будет говорить тогда, когда увеличится количество так называемых инвестиционных покупателей. Но пока об этом девелоперам приходится только мечтать. «Спекулятивных сделок на рынке коттеджных поселков, которые прекращены в кризис, пока не наблюдается», — резюмирует Екатерина Лобанова.

Антон Боровой

Объем формирует значение

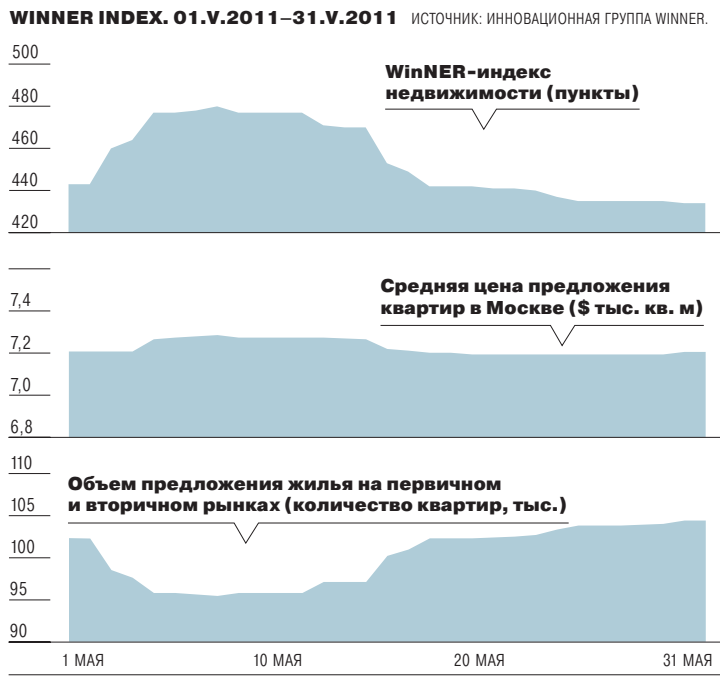
индекс

Состояние рынка недвижимости в мае продемонстрировало вполне предсказуемые изменения. Первые две недели месяца ознаменовались рекордным за последнее время взлетом WinNER-индекса.

Закончив апрель на отметке 442 пункта, уже к 8 мая WinNER-индекс составил 480 пунктов, то есть всего за восемь дней рост составил более 8,5%. Однако, как мы и прогнозировали ранее, в последующую декаду значения WinNER-индекса почти так же резко вернулись на прежние позиции, продемонстрировав исходную точку в 442 пункта уже 18 мая. Стоит напомнить, что скачок этот является техническим и объясняется резким снижением объема предложений, вызванным длительными праздниками, а также резким ростом показателя цены, в свою очередь обусловленным вышеупомянутым снижением объема предложений.

Вернувшись на предпраздничные позиции, WinNER-индекс продемонстрировал полное сохранение наметившейся в апреле тенденции к снижению и уже к концу месяца достиг значения в 434 пункта, что на 10% ниже пикового значения и на 2% ниже значений прошлого месяца.

Продолжилась наметившаяся тенденция и в увеличении объема предложений. Пере-



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 ПРОДАВАЧАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ [HTTP://WINNER-INDEX.RU](http://winner-index.ru)

жив праздничное падение со 102 307 пунктов по состоянию на 30 апреля, до 95 437 пунктов на 8 мая, то есть опустившись более чем на 7%, уже к 21 мая показатель объема предложений восстановился на прежнем уровне и продолжил свое рекордное шествие вверх. За третью декаду мая показатель объема предложений в базе WinNER вырос еще на 1,9% — со 102 382 до 104 394 пунктов — и достиг очередного

го абсолютного максимума за все время наблюдений.

Таким образом, на конец мая показатель объема предложений, несмотря на «провальные» праздничные дни, увеличил свое значение на 2% по сравнению с началом месяца.

Напомним, что за апрель количество предложений жилья увеличилось на 2,8%, за март — на 9,2%, а в общей сложности с начала текущего года выросло более чем на 45%.

Что касается цен, то и здесь следует отметить сохранение общей тенденции медленного, но верного «карабкания вверх», несмотря на наличие резкого всплеска в начале месяца, обусловленного, как уже было сказано, праздничным сокращением объема предложения.

Рост показателей цены на праздничном пике составил 1,1% (с 7201 пункта на 30 апреля, до 7285 пунктов на 8 мая), однако в целом за месяц практически не изменился. Значение показателя цены на 31 мая составило 7205 пунктов, что хоть и незначительно, но все-таки выше, чем на конец апреля.

По данным Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве (Росреестр по Москве), в мае 2011 года было зарегистрировано 7247 сделок купли-продажи жилья. Этот показатель ниже, чем за апрель, однако очевидно, что основная причина этого — все те же длинные майские праздники.

Таким образом, можно констатировать, что рынок недвижимости Московского региона по-прежнему демонстрирует наблюдающуюся с начала года стабильность в сохранении тенденций, как по ценовым показателям, так и по объему предложений.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

дом деньги

Игра в понижение

ипотека
(Окончание. Начало на стр. 1)
Этой весной премьер-министр Владимир Путин сообщил, что желаемый ориентир ставки по ипотечным кредитам составляет 5–6% годовых. Вероятность такого серьезного снижения в ближайшее время эксперты считают минимальной, однако не исключают того, что в долгосрочной перспективе такие ставки на российском ипотечном рынке могут быть установлены.

При этом о восстановлении спроса на ипотечные кредиты банкиры стали говорить уже в конце 2009 года, когда средние ставки были еще на уровне 15–18% годовых в рублях. В это время цены на недвижимость еще оставались почти на кризисно низком уровне и банкиры советовали брать ипотечный кредит в расчете на то, чтобы сэкономить на стоимости жилья. Рост цен на недвижимость прогнозировался с начала 2011 года, и некоторые заемщики приняли решение купить квартиру в кредит, пока цены не начали расти. Позволить себе ипотеку тогда могли только обеспеченные люди, которые уже имели квартиру и покупали еще, в сегменте выше среднего.

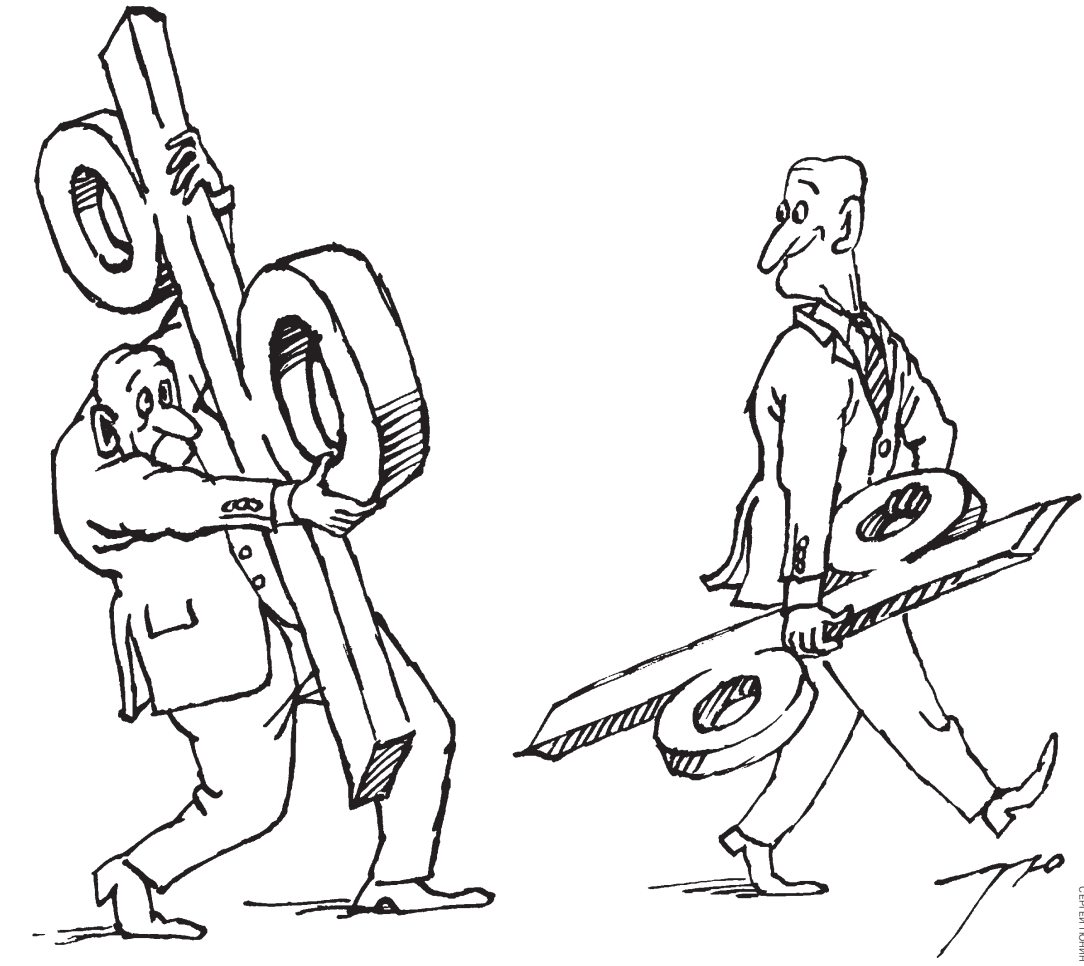
По данным компании Penny Lane Realty, в этом сегменте в те времена ипотечные сделки составляли порядка 20% от заключаемых договоров купли-продажи для частных клиентов. Сейчас, когда цены на недвижимость начали постепенно расти, обслуживать такой кредит может стать невыгодно. А продать квартиру, чтобы отказать от невыгодного кредита, может быть достаточно сложно, поскольку эта недвижимость находится в залоге банка. «Продать квартиру не всегда получится, ведь потребуются согласие банка, которое, кстати, не всегда возможно получить, такова кредитная политика банка», — предупреждает директор департамента частно-

го и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty Роман Строилов.

Переплата 2%
Получается, что сейчас значительное число заемщиков продолжает обслуживать ипотечные кредиты по ставкам, отличающимся от текущей стоимости ипотеки как минимум на 2% годовых. В то же время снижение ставки на 0,5 процентных пункта по ипотечному кредиту на сумму порядка 7 млн руб., выданных первоначально под 13,5% годовых, обеспечивает заемщику экономию в размере более 600 тыс. руб. В такой ситуации заемщики начинают искать способы снижения стоимости уже выданного кредита, его рефинансирования.

Чтобы сократить свои выплаты по ипотеке в связи со значительным снижением рыночных ставок по аналогичным кредитам, выдаваемым теперь на новых условиях, в том числе и вашим банком, можно попытаться, например, договориться с ним об этом напрямую. Правда, нужно быть сразу готовым к тому, что в качестве стандартного условия пересмотр ставки по уже выданному собственному кредиту, который исправно обслуживается, а финансовое состояние заемщика не меняется, российские банки не предлагают. Однако возможность изменения такого условия, как стоимость кредита, предусмотрена законодательством. «В законе предусмотрен механизм, который может позволить заемщику изменить процентную ставку по кредиту. Основанием для изменения договора служит существенное изменение обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора», — поясняет адвокат «Бегас Лекс» Максим Лавров.

То есть поскольку рыночные условия для аналогичных кредитов существенно изменились, заемщик может обратиться в банк с предложением о пересмотре первоначальных ус-



ловий выданного кредита. «Согласно п. 1 ст. 450 ГК РФ, изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено Кодексом, другими законами или договором», — продолжает Максим Лавров. В кредитных договорах возможность изменения условий, в том числе и ставок по кредиту, банки оговаривают. В прошлом году законодатель запретил им менять условия по ипотеке в одностороннем порядке, однако в договоре может быть указано, что «изменение ставки по кредиту возможно по соглашению сторон».

Таким образом, теоретически банк и заемщик могут договориться о снижении стоимости кредита, заключив, например, дополнительное соглашение к договору об изменении ставки. Правда, такое изменение условий для банка весьма нежелательно. И не только по-

тому, что оно означает снижение дохода по такому кредиту. Дело в том, что для выдачи вам кредита банк уже привлек финансирование также под более высокие ставки, чем те, что сейчас установились на рынке. Кроме того, напрямую изменив процентную ставку по выданному кредиту, банк будет вынужден создать под него повышенные резервы. «Поэтому при первичном обращении клиента, как правило, банк категорически отказывается снижать процентную ставку», — отмечает Роман Строилов. Получив отказ банка в пересмотре ставки по кредиту, заемщик может попытаться оспорить это решение в суде, однако юридически сделать это будет очень сложно.

Кредит с чистого листа
Более приемлемым вариантом для банка и доступным для заемщика является рефинанси-

рование — выдача нового кредита на новых условиях, за счет которого заемщик погашает существующую задолженность перед банком и продолжает пользоваться кредитными средствами на новых условиях. Но пока немногие банки готовы рефинансировать выданные ими же ранее кредиты именно с целью снижения ставки исправно оплачивающему ипотеку заемщику. При этом ставка по новому кредиту хотя и снизится относительно «кризисной», все равно, скорее всего, будет выше текущих рыночных ставок.

Например, такую возможность предоставляет Банк Москвы, у которого есть специальная программа рефинансирования собственных ипотечных кредитов, выданных больше одного года назад. Срок, достаточный для рефинансирования кредита, банк будет от-

считывать с момента его выдачи. Кредит предоставляется только в рублях сроком от 5 до 30 лет. Ставка по новому кредиту в зависимости от срока кредитования составит от 13,3 до 14,5% годовых, что находится в верхней границе текущих рыночных ипотечных ставок. Сумма кредита для Московского региона — от 490 тыс. руб. для остальных регионов — от 170 тыс. руб. При этом сумма нового кредита не может превышать остаток задолженности заемщика по ранее выданному кредиту.

Правда, чаще банки готовы признавать в качестве основания для снижения стоимости кредита только существенное снижение платежеспособности заемщика, которое может отразиться на качестве обслуживания ссуды. «Основанием реструктуризации ипотечного кредита является ухудшение финансового состояния заемщика или потеря источников доходов», — объясняет заместитель директора дирекции продуктов, начальник отдела кредитных продуктов ОТП-банка Юлия Аникина. Механизмы рефинансирования кредита многие банки отработали в кризис: как правило, в таком случае банк выдает заемщику кредит на новых условиях, огораживая определенные обязательства заемщика.

«Чтобы воспользоваться данным предложением, заемщику необходимо подать заявление в банк», — продолжает Юлия Аникина. — Банк рассматривает заявление и выносит решение о возможности выдачи нового кредита на погашение текущего ипотечного кредита. При этом процентная ставка нового кредита может быть либо равна процентной ставке по ипотечному кредиту, действующей на момент заключения кредитного договора на рефинансирование (при кредитовании в валюте ипотечного кредита), либо равна процентной ставке по соответствующему ипотечному кредитному

продукту на момент заключения кредитного договора на рефинансирование (при кредитовании в иной валюте)».

Еще одна доступная возможность поменять «кризисную» ставку на более привлекательную и соответствующую рыночным условиям — рефинансировать свой кредит в другом банке. Такую возможность предоставляют, например, Сбербанк, ВТБ 24, а также некоторые другие банки. «Программа позволяет клиентам уменьшить процентную ставку, скорректировать срок кредитования, валюту и размер кредита», — рассказывает начальник отдела разработки кредитных продуктов управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Михаил Сероган. — Максимальный размер кредита в рамках программы — 80% от стоимости приобретенной или заложенной ранее по кредиту квартиры независимо от остатка задолженности. Часть средств клиент направляет на погашение старого кредита, а остаток может расходоваться на любые потребительские цели».

Стоит отметить, что и в этом случае заемщику либо не удастся снизить ставку до минимальных действующих по подобным программам на рынке или даже кредитования у этого же банка. У Сбербанка, который рефинансирует кредиты, выданные другим банком только в рублях, ставка по новому кредиту до регистрации ипотеки в его пользу в зависимости от срока кредитования составит 14,25–14,75% годовых. После того как ипотека будет оформлена исключительно в пользу Сбербанка, ставка будет снижена до 13–13,5% годовых. При этом ставки по стандартным рублевым кредитам, предоставляемым Сбербанком на покупку жилой недвижимости на вторичном рынке, составят до регистрации ипотеки в зависимости от срока кредито-

вания от 12,6 до 13,3% годовых, а после регистрации — 11,5–12,15% годовых.

На первый взгляд более либеральными выглядят условия ВТБ 24. До оформления ипотеки в пользу ВТБ 24 процентная ставка не будет превышать действующую ставку по рефинансируемому кредиту. После регистрации залога в пользу ВТБ 24 — будут аналогичны процентным ставкам, установленным по соответствующей ипотечной программе ВТБ 24. Сейчас на покупку недвижимости на вторичном рынке банк выдает кредиты под 10–14,65% годовых в рублях и 8,45–11,15% годовых в иностранной валюте в зависимости от размера первоначального взноса и срока кредита. Правда, в этом случае заемщику придется понести расходы на оформление нового кредита — нужно будет заново оформлять страхование залога, а это порядка 1% от суммы кредита. Кроме того, ВТБ 24 возьмет с него комиссию за выдачу — 1,5% от суммы кредита, но не менее 24,3 тыс. руб. при условии размещения первоначального взноса на специальном депозите в банке.

Сейчас банки все чаще задумываются о том, чтобы предложить заемщику возможность снижения ставки по уже выданному кредиту. Недавно банк «Уралсиб» предложил ипотечную программу с возможностью снижения ставки по кредиту на 0,5% годовых при появлении в семье нового ребенка. Подобные программы намерен предложить и Промсвязьбанк. «Мы планируем разработать программы рефинансирования, позволяющие снижать процентные ставки по кредитам для клиентов, которые в течение нескольких лет показывали себя дисциплинированными заемщиками», — рассказывает вице-президент, руководитель блока «Малый, средний и розничный бизнес» Промсвязьбанка Елена Махота.

Анна Афанасьева

Коммерсантъ

Инновационные медиа

kommersant.ru

weekend

огонек

катапульт

АВТОПИЛОТ

ДЕНЬГИ ЗА ДАНЫЮ-ДАНЫ

власть

РОССИЯ СИЛЬНО ВПЕРЕД?

Секрет фирмы

Коммерсантъ

2011

Политика

АВТОПИЛОТ

Коммерсантъ

Инновационные медиа

kommersant.ru

weekend

огонек

катапульт

АВТОПИЛОТ

Коммерсантъ

Инновационные медиа

kommersant.ru

weekend

огонек

катапульт

АВТОПИЛОТ

ОПИН

Девелоперская группа

ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ 2011

в номинации «Девелопер года»

Открываем цивилизации

ПАВЛОВО

Новорижское шоссе, 14 км

Коттеджи, таунхаусы и комфортные квартиры в престижном поселке. В непосредственной близости расположены уникальные объекты – торговая инфраструктурный комплекс «Павлово Подворье» и Павловская гимназия. Территория поселка благоустроена, огорожена и находится под круглосуточной охраной. Все коммуникации. Дома построены.

221-00-11

www.pavlovo.info

МАРТЕМЬЯНОВО

Киевское шоссе, 27 км

Готовые дома по технологиям «Vicegoy» и уникальные лесные участки. В поселке выполнены ограждения участков в едином стиле, дороги, тротуары, освещение улиц. Собственная инфраструктура: детские и спортивные площадки, прогулочные зоны и пр. Территория поселка огорожена и находится под круглосуточной охраной. Центральные коммуникации сданы, подведены к границе участков. Отличная транспортная доступность, 10 минут от МКАД.

788-77-78

www.martemianovo.ru

ПЕСТОВО

Дмитровское шоссе, 22 км

Уникальный коттеджный поселок на берегу Пестовского водохранилища, в окружении векового леса. На благоустроенной территории поселка располагается эко-парк, церковь. Развитая инфраструктура: собственный профессиональный яхт-клуб, фитнес-центр, ресторан, мини-маркеты и пр. Все коммуникации действующие, круглосуточная охрана. Поселок полностью готов к проживанию.

788-77-77

www.pestovo.com

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Салют из прошлого

сектор рынка



Поселок «Санатель» в Талдомском районе. Его название напоминает о санаторном прошлом

(Окончание. Начало на стр. 1)

Во всех прочих случаях максимальный порог ставки увеличивается в пять раз и составляет 1,5%.

«Если иметь в виду объем собираемых налогов, то заброшенные (но все же кому-то принадлежащие) санатории, дома отдыха и пионерские лагеря для местных властей гораздо выгоднее, чем построенные на их территориях коттеджные поселки», — объясняет Виктор Верменников. — Еще больше налогов может дать лишь реабилитация территории без изменения ее целевого использования, то есть восстановленные и функционирующие детские лагеря, санатории, дома отдыха. Однако девелоперам такие проекты, как правило, малоинтересны. Эти виды бизнеса в России до сих пор низкоrentабельны, окупить вложения в них удастся лет через десять

после открытия такого объекта, да и то лишь при благоприятном стечении обстоятельств. Зато тем, кто за такие проекты берется, статус земли менять не надо, а часть строящихся на ней коттеджей можно выставить на продажу — законодательство этого не запрещает. Но они будут оформляться не как жилой объект для постоянного проживания, а как часть санатория, дома отдыха и проч.»,

Усадьба с рельефом

Полноценных коттеджных поселков, построенных на месте бывших рекреаций, немного, что в сложившейся ситуации совсем не удивляет. Однако ни один из них, если его территория грамотно спланирована и удачно выбран архитектурный облик, не остается незамеченным. В числе таких проектов — «Покровское-Рубцово», расположенный в 38 км от МКАД по Но-

ворижскому шоссе на берегу реки Малая Истра (проект ведут девелоперская компания «Высота» и Газпромбанк). Первое упоминание об этом месте относится к 1585 году, тогда это была вотчина Алексея Федоровича Ябедина. Время расцвета усадьбы — начало XVII века, когда она перешла по наследству отпрыскам знатного дворянского рода Навожиных. Веком позже хозяином имения стали представители богатейшей дворянской фамилии Голохвастовых — при них усадьбу обновили, придав ей черты позднего классицизма. Еще через полтора столетия Покровское-Рубцово приобрел известный фабрикант и меценат Савва Морозов. Одному из его гостей, Антону Павловичу Чехову, усадьба и ее окрестности так приглянулись, что специально для него Морозов решил перевести сюда чеховскую дачу. Пожить в ней Чехов,



Club 20'71 построен на территории бывшего оздоровительного комплекса «Жаворонки» ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

правда, не успел, однако его имя долго носил размещенный здесь в советские годы дом от-

дыха. В середине 90-х годов XX века дом отдыха пришел в упадок, опустел и стоял заброшенным вплоть до начала строительства поселка.

«Землю под ИЖС перевел прошлый собственник, поэтому главной рекреационной проблемы мы избежали», — рассказывает Олег Артемьев. — Зато других сложностей хватило. Место здесь особенное, нетипичное для Подмосковья, с ярко выраженным рельефом, большими перепадами высот и лесистыми склонами. Это очень красиво, но очень сложно для строителей и архитекторов с «равнинным» российским опытом. Разбивая территорию на участки, мы старались сделать так, чтобы у каждого из них была и относительно ровная часть, на которой можно было бы возводить дома, и понижение рельефа. В итоге появилось 75 участков в среднем по 35 соток, что в данном случае совсем немало: соседние дома почти не просматриваются».

Архитектурную концепцию поселка, а также большинство коттеджей (площадью 489–825 кв. м) разрабатывала архитектурная мастерская Асадова, виртуозно увязав в единое целое продиктованную стилем главного здания усадьбы классику, современность и особенности местности. В итоге дома получились легкими, воздушными и обманчиво приземистыми, хотя на самом деле высота потолков в них порой превышает 4 м. Более классический облик имеют те дома, которые строятся в части поселка, получившей название «Рояль» (их проектировала студия «Анно-Домини» под руководством Константина Матросова). Причем рояль в «Покровском-Рубцово» не прячется в кустах где-то на периферии, а, напротив, занимает центральную его часть. А название свое эта часть поселка получила из-за схожести ее контуров с роялем.

На территории регулярного парка размещаются детские и спортивные площадки (отчасти они уже появились, вместе с маленькой лодочной станцией у расположенного здесь же пруда). Кафе, ресторан и другие объекты инфраструктуры будут располагаться в здании усадьбы, которая сейчас активно восстанавливается в полном соответствии с ее первоначальным обликом. Кроме того, в парковой зоне появится wellness-центр со SPA-салонами и VIP-отель. Из-

за того что инфраструктурная часть поселка оказалась территориально отделена от жилой части, доступ сюда смогут получить не только жители поселка, но и все желающие, что сделает содержание высокотехнологичной инфраструктуры не столь обременительным. На сегодня цены на домовладения в поселке «Покровское-Рубцово» варьируются от \$1,8 млн до \$5,4 млн.

«Жаворонки» улетели

Еще один интересный поселок — стильный Club 20'71, построенный в 20 км от Москвы по Минскому шоссе. Когда-то на этой территории располагался оздоровительный комплекс «Жаворонки», принадлежавший ГПЗ-1: уютные корпуса с небольшими номерами, скромным набором удобств, старыми коммуникациями. О коммуникациях стоит сказать особо. Бытует мнение, что наличие коммуникаций на территории бывших санаториев, домов отдыха, пионерлагерей — большое подспорье для девелопера, но чаще всего это не так. Их состояние и мощности не соответствуют сегодняшним представлениям о комфорте, поэтому обычно их приходится не просто восстанавливать, а согласовывать, прокладывая и подключать. Газифицировались такие объекты крайне редко, системы водоснабжения и канализации теперь меняются совсем иные. Единственное, что на первых порах может помочь, — это электрические мощности (их может хватить на то, чтобы начать строительство, в дальнейшем объем придется наращивать). Да и то сохраняются они лишь в том случае, если прежний собственник за их состоянием следил и своевременно оплачивал расходы. Вот и в поселке Club 20'71 всю инженерную переключивали и строили «с нуля».

После перевода земли в ИЖС и освобождения пространства от старых построек новый собственник по-новому его распланировал. Внутренние проезды тротуарами и прогулочными зонами организовали в форме несимметричной восьмерки — это позволяет избежать тупиков при движении по поселку. Его территории — а это 21 га хвойного леса — разделили на 71 участок площадью 20–36 соток. Коттеджам (415–620 кв. м) дали звучные названия: Club Style, Club Gold, club Premium. Разрабатывавшая их архитектурная мастерская Сергея Скуратова



Буйная зелень на территории «Покровского-Рубцова» — наследствие барской усадьбы и советского дома отдыха ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИНА

сыграла на контрастах: темный камень и светлая лиственница, горизонтальные объемы и вертикальные акценты, большие остекленные кровли и «глухие» элементы.

Поселок полностью готов к проживанию. Дом площадью 256 кв. м здесь можно приобрести за \$1,7 млн.

По заветам Хрущева

Еще один удачный вариант развития территории рекреации — курорт «Пирогово», который располагается на 100 га земли вдоль одноименного водохранилища в 20 км от Москвы по Осташковскому шоссе. Впервые идея развить эту территорию пришла в голову Никите Сергеевичу Хрущеву, когда он во время поездки в Норвегию посетил места отдыха «простых скандинавов». Решив создать что-то похожее в Подмосковье, он сам ездил по окрестностям, выбирал место, сам утверждал концепцию застройщика. Концепция получилась вполне «хрущевской»: модернистские здания в форме слегка искривленных коробок с коридорной системой (на 3 тыс. отдыхающих) и незаезженный домик парусной школы.

Лично осматривая узкие и тесные четырехместные номера, Хрущев в шутку предложил сделать в каждом еще по паре откидных спальных полоков, как в поездах дальнего следования, чтобы обеспечить местами всех желающих. Ведь главным тогда были не комфорт и удобства, а солнце, воздух и вода. Так и появился пансионат «Клязьминское водохранилище».

В 2000 году, когда пансионат приобрели новые собственники, решив возродить былую славу курорта, старые корпуса стояли полуразрушенными. «Была веселая затея — оставить один из корпусов и переделать его в фешенебельную гостиницу в духе соц-арта», — рассказывает главный архитектор проекта Татан Куземаев. — Мы придумали даже стилистику каждого номера. К примеру, номер джорки был очень светлым, белым, практически стерильным, номера шахтера, слесаря указывали бы на профессиональную принадлежность соответствующими атрибутами. Было бы забавно. Но это была идея на грани творческого хулиганства, и она не была реализована».

Перерождение курорта началось с инфраструктуры. «Пирогово» — это прежде всего загородный клуб, где можно арендовать гостевой дом и с комфортом провести несколько дней, бездельничая или, наоборот, предпринять активный отдых у воды и игру в гольф. И лишь во вторую очередь это место частных резиденций. Поэтому первоначальное предназначение земли не менялось, никаких причин для перевода ее в иной статус не было. Конечно, «объектами жилищного строительства» в юридическом смысле этого слова резиденции не стали, что, впрочем, ничуть не уменьшило их привлекательности, комфорта и популярности и покупателей. Открытые продажи здесь начались в апреле нынешнего года. «Сегодня в „Пирогово“ предлагаются участки без подряда с возможностью построить дом по индивидуаль-

ному проекту или выбрать проект из каталога застройщика», — рассказывает Максим Сухарьков, руководитель отдела продаж загородной недвижимости компании «Лута-девелопмент», которая ведет этот проект. — Размер участков — от 35 соток до 3 га, площадь резиденций — от 400 до 2 тыс. кв. м. Участки расположены у воды и с выходом на гольф-поле».

Цены на объекты полностью соответствуют ценам на недвижимость такого статуса и концепции. Например, через Knight Frank за \$15 млн продается огромная резиденция площадью 2 тыс. кв. м. Дом графично поделен на два контрастных объема: «стеклянный» — с гостиной, столовой, серверной и кабинетом — и «закрытый» — с малой гостиной, хозяйской спальней и детскими.

Подобные проекты требуют очень существенных инвестиций, найти которые не всегда удается. С этой проблемой столкнулись, например, в «Санателе», который строится на месте бывшего санатория (12 га). Находится он в 89 км от Дмитровского шоссе на живописном берегу реки Дубны в окружении величественного лесного массива. «Когда мы начинали работу на этом объекте, иначе как развалинами назвать его было сложно», — рассказывает Виктор Верменников. — Это были старые деревянные постройки барачного типа, которые мы безжалостно сносили».

Причины, по которым этот корпус оставили, просты. Новый объект сразу позиционировался как дом отдыха. Поэтому и название выбрали, созвучное профилю, — «Санатель», и рекреационный статус земли не меняли, а часть из 21 строящегося из немецкого клинкера кирпичного коттеджа, как и основной корпус, будет эксплуатировать управляющая компания и сдавать в аренду. Остальные коттеджи (двухэтажные, площадью 280 кв. м, с гаражом и участками 10–17 соток) может приобрести любой желающий. «Здесь можно хоть круглогодично проживать, хоть сдавать в аренду через ту же управляющую компанию», — поясняет Виктор Верменников. — Мы просчитывали, что при развитой инфраструктуре при краткосрочной аренде коттедж может приносить 50–60 тыс. руб. в день. А приобрести его сейчас можно за 13–15 млн руб.»,

Однако с инфраструктурной частью проекта (в нее входит еще один корпус дома отдыха и отдельный санаторий площадью 16 тыс. кв. м с полным набором оздоровительных и медицинских услуг) пока не складывается: из-за кризиса возникли трудности с привлечением инвесторов. Поэтому потенциальную прибыль от сдачи будущих коттеджей в аренду пока приходится делить на два. И ждать, когда же кризис закончится в действительности, а не только в громких заявлениях чиновников. Ведь подобные проекты стоят того, чтобы в них вкладывать средства, и покупательский интерес к ним не падает, а, напротив, растет.

Наталья Павлова-Каткова



ГАЗПРОМБАНК



ИПОТЕКА

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

www.gazprombank.ru

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №354. Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Вторая столица недорогого

Санкт-Петербург

Квартиры в строящихся домах в Санкт-Петербурге стоят в два-три раза дешевле, чем в Москве, и взлета цен на питерскую жилую недвижимость эксперты до конца года не прогнозируют. Правда, желающим поселиться в историческом центре все же стоит поторопиться: здесь реализуются последние масштабные проекты, и уже с 2013 года объем предложения начнет сокращаться.

Разница классов
Разрыв цен на первичном рынке жилья Москвы и Санкт-Петербурга повышается вместе с его качеством: в северной столице квартиры массового спроса продаются дешевле в 1,7 раза, в бизнес-классе — в 1,9 раза (данные Colliers International), а стоимость элитной недвижимости в марте в среднем была ниже в 2,8 раза (данные Knight Frank St. Petersburg). Причины этого эксперты видят не только в темпах выхода из кризиса. «Разница цен в экономклассе ощущается для новостроек в пределах городских границ: в Москве для них мест практически не осталось, в то время как в Санкт-Петербурге еще есть территории для строительства жилья любого класса. А элитная недвижимость Москвы изначально имеет более высокий класс, учитывая значительное число уникальных объектов, которые практически отсутствуют в Петербурге», — рассказывает заместитель генерального директора АН «Бекар» Леонид Сандалов.

По оценке консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (ПН), к началу второго квартала 2011 года средняя цена на квартир массового спроса в обжитых районах Санкт-Петербурга составляла 72,4 тыс. руб./кв. м (от 66,0 тыс. руб./кв. м в сегменте «эконом» до 79,5 тыс. руб./кв. м в сегменте «комфорт»). В пригородах (Курортный, Петродворцовый, Пушкинский, Колпинский районы Санкт-Петербурга) квартиры продавались за 58,3 тыс. руб./кв. м (от 47 тыс. руб./кв. м в сегменте «эконом» до 72,8 тыс. руб./кв. м в сегменте «комфорт»). Жилые бизнес-класса в обжитых районах стоило 101,2 тыс. руб./кв. м, в пригородах — 89,3 тыс. руб./кв. м. Элитные квартиры в обжитых районах в среднем продавались за 204,7 тыс. руб./кв. м: сегмент «люкс» — за 186,2 тыс. руб./кв. м, сегмент «премиум» — за 263,5 тыс. руб./кв. м. При этом рост цен на петербургском рынке до конца года не превысит пределов инфляции, полагают эксперты.

По данным ПН, объем первичного рынка Петербурга и пригородной зоны в первом квартале 2011 года составил около 5,5 млн кв. м. В продаже появилось более 6 тыс. квартир площадью 351,3 тыс. кв. м, только в обжитых районах города было продано 412 тыс. кв. м первичного жилья. По сравнению с аналогичным периодом 2010 года продажи в первом квартале 2011 года выросли на 4,6%. Суммарная площадь непроданных квартир в строящихся жилых объектах в пределах границ города на 1 апреля 2011 года составила 1,93 млн кв. м.

Если в 2010 году в Петербурге было введено в эксплуатацию около 2,7 млн кв. м жилья, то в этом году, по данным Penny Lane Realty Saint Petersburg, планируется ввести не менее 3 млн кв. м (с января по май введено 733 тыс. кв. м). Относительно дальнейших перспектив прогнозы экспертов расходятся: согласно обещаниям городских властей, через три-четыре года Петербург сможет ежегодно вводить до 4–5 млн кв. м жилья, однако в АН «Бекар» считают более реалистичными планы увели-



Воссозданная бывшая дача Воронихина соединена стеклянной галереей с основным современным зданием элитной «Каменноостровской коллекции» фото АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА



«Северная долина» у станции метро «Парнас» — один из крупнейших проектов комплексного освоения территорий фото АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

чить к 2016 году количество вводимого жилья до 3,5 млн кв. м. «Такой рост невозможен в более короткие сроки в связи с тем, что в настоящее время рынок строительства является инерционным», — отмечает господин Сандалов.

Курс на комплексное освоение
Новое жилье массового спроса в Санкт-Петербурге строится преимущественно на территориях комплексного освоения. Выведенные на продажу квартиры предлагаются практически во всех отдаленных районах города и ближайших пригородах. Среди крупных проектов квартальной застройки — «Северная долина» (застройщик — «Главстрой-СПб»), «Юбилейный квартал» («ЛенспецСМУ»), «Балтийская жемчужина» (Шанхайская заграничная объединенная инвестиционная компания), «Новый Оккервиль» («Отделстрой»), «Новая Ижора» и «Московская славянка» («Балтрос»), «Семь столиц» (Set City), Yellow Submarine («Пионер»), «Южный» «Восток» и «Долгоозерный» (ГДСК), «Десяткино» («Арсенал-Недвижимость») и «Капитал» («Строительный трест»).

«Положительная динамика в данном сегменте объясняется постепенным переходом девелоперов от уплотнительной застройки к развитию и редевелопменту больших территорий и подтверждает, что будущее все-таки за этими проектами, а точечная застройка постепенно исчерпывает свой ресурс. При условии что будут вырабатываться эффективные механизмы взаимодействия инвесторов и государства при реализации крупных проектов, их доля на рынке строящегося жилья СПб и ЛО в ближайшие пятьдесят лет может вырасти до 60–65%», — говорит генеральный директор ООО «Центр развития проектов „Петербургская недвижимость“» Олег Пашин.

На начальной стадии строительства находится проект «Триумф-Парк» от Mirland Development Corporation. Уже после кризиса начал анонсироваться проект развития города-спутника «Южный» от компании «Старт-Девелопмент» (выход на площадку планируется в 2013 году). Можно отметить недавнее заявление компаний Lirasap и Co. и «Лемминкянен» о развитии территории Сталепрокатного завода (строительные работы должны начаться в 2012 году). Компания

«Главстрой» продолжает подготовку проекта «Шкапина-Розенштейна». Из новых проектов 2009–2011 годов заявлены проекты «Конная Лахта», где после намыва территории в течение ближайших лет начнется строительство, проект компании НОВАТЭК в Курортном районе, несколько проектов в районе Пулковских высот. В 2011 году компания «Лидер Групп» приступила к реализации комплексного освоения намывной территории Морского фасада на Васильевском острове, перечисляет господин Пашин.

В целом, по оценке ПН, на территории Санкт-Петербурга, пригородов и области сегодня заявлен 101 проект комплексного освоения общим объемом около 64 млн кв. м жилья. Из них в продаже находится 21 проект, в которых продается более 2 млн кв. м. Доля проектов комплексного освоения, находящихся в продаже, в общем объеме рынка строящегося жилья составляет около 40%, при этом они составили более половины (56,7%) новых проектов, выведенных на рынок в 2010 году (в 2009 году — только 40,3%). Доля проектов редевелопмента городских территорий составляет около 16% от общего объема крупных проектов (порядка 10 млн кв. м), тогда как до кризиса эта доля не превышала 10%.

«Именно такой формат дает возможность строительства жилья нового поколения с более высоким уровнем качества. Он позволяет продумать и соблюсти единую архитектурную концепцию района, предусмотреть достаточное количество зеленых и рекреационных зон, рассчитать систему парковок для личного транспорта», — резюмирует заместитель генерального директора АН «Балтрос» Анна Корсакова.

При этом глава Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков полагает, что предложение типового жилья в ближайшее время также будет формироваться в новых кварталах Юго-Западной и Северо-Приморской части города — на участках, приобретенных еще до кризиса, но не задействованных в первой волне проектов, а также на территориях, привлекающих к сложившейся жилой застройке (например, проект «Аврора» от Городской домостроительной компании). «Через несколько лет большую долю предложения смогут занять и кварталы, подпадавшие под программу реновации», — добавляет госпо-

дин Пашков. Впрочем, состоявшиеся в июне первые публичные слушания по этому проекту продемонстрировали, что выигравшая городской конкурс на снос хрущевок в 22 кварталах города компания «СПб Реновация» уже на старте столкнулась с протестами градозащитников и жителей ряда запланированных под снос малоэтажных кварталов.

Посткризисные перспективы
Анна Корсакова отмечает тенденцию роста спроса на жилье комфорт-класса, а также снижение спроса на малогабаритные квартиры и повышение интереса к покупке двух- и трехкомнатных квартир. «Цена, которую покупатели готовы платить за двухкомнатную квартиру площадью 65 кв. м с кухней 12 кв. м и жилой площадью 35 кв. м, кладовой и балконом начинается от 4,5 млн руб. Согласно проведенному анкетированию, основные покупатели — семейные люди в возрасте 27–45 лет с одним или двумя детьми, которые покупают квартиры для улучшения своих жилищных условий. Доля иногородних покупателей составляет около 10%», — уточняет госпожа Корсакова. При этом местоположение, по ее словам, перестало иметь решающее значение при поиске жилья эконом- и комфорт-классов. Сейчас потребитель охотно приобретает жилье даже на окраинах и в близком пригороде, если там создана хорошая инфраструктура.

«С точки зрения инвестиционной привлекательности считаю, что в ближайшие годы жилые объекты будут приобретать в подавляющем большинстве случаев для собственного проживания», — оценивает ситуацию Николай Пашков. — Но с увеличением масштаба проекта необходимо ориентироваться на более широкий круг покупателей. Как правило, это достигается за счет некоторого снижения классности объекта. Наиболее заметна эта тенденция будет в элитном сегменте, где станет меньше проектов клубных домов. Доля остальных сегментов в общем объеме предложения будет главным образом за счет понижения класса». По прогнозу господина Пашкова, в более высоком ценовом сегменте также будет наблюдаться укрупнение проектов за счет редевелопмента непрофильных площадок и создания крупных жилых комплексов.

Элиту ждет дефицит
Елизавета Конвей, руководитель направления элитной недвижимости Knight Frank

St. Petersburg, отмечает, что из-за кризиса многие девелоперы заморозили свои проекты и в итоге предложение элитных

квартир при отсутствии новых проектов в последнее время сокращалось. По состоянию на начало апреля в продаже на первичном рынке находилось немногим более 1 тыс. квартир, и сейчас на первичном рынке сложно найти в готовом доме ликвидную квартиру дешевле \$5 тыс. /кв. м. При этом спрос в течение квартала оставался стабильным — за три месяца застройщики реализовали около 100 квартир. В итоге впервые за послекризисный период ряд компаний поднял цены. Однако подорожание не превысило 2–4% и на среднюю цену по рынку корректировки не оказали существенного влияния. По данным Colliers International, по итогам первого квартала 2011 года на рынке элитного жилья Санкт-Петербурга в продаже находилось около 174 тыс. кв. м недвижимости — в основном в Центральном и Петроградском районах.

По оценке Ольги Клушиной, заместителя коммерческого директора ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“» (вхо-

дит в группу ЛСР), структура предложения и спроса в высоком ценовом сегменте практически совпадает, при этом более всего востребована качественная премиальная недвижимость, где спрос (71%) даже несколько превышает предложение (63%). В 2012 году планируется вывести в продажу около 80 тыс. кв. м нового жилья. «Для удовлетворения спроса этого достаточно. Однако дефицит пятен под застройку очевиден, возведение объектов в историческом центре сопряжено с дополнительными согласованиями. Если ситуация не изменится, то к 2013 году с большой долей вероятности можно прогнозировать сокращение объема предложения», — говорит госпожа Клушина. Одними из последних проектов масштабной элитной застройки могут оказаться возводимые ЛСР «Парадный квартал» и «Смольный квартал». В 2012 году строительство элитного дома на 500 квартир с видом на Смольный собор и Неву планирует начать и «ЮИТ Санкт-Петербург» («дочка» финского УПТ), которая в мае приобрела 2,9 га бывшей фабрики «Мягкая мебель» рядом со Смольным. На это же время запланирован и старт продаж.

Эксперты Colliers International отмечают, что ключевыми критериями для выбора квартиры наряду с престижностью местоположения становится сам продукт: инженерная начинка квартиры, объемно-планировочные решения и уровень технического оснащения здания, благоустройство территории, уровень сервиса в доме, обеспеченность парковочными местами. Новая тенденция, которая продолжит свое развитие в 2011 году, — продажа квартир с отделкой и иногда с полной меблировкой. По мнению Павла Пикалева, главы Penny Lane Realty Saint Petersburg, сдача домов с готовыми квартирами с отделкой, иногда с опцией меблировки станет общей тенденцией во всех сегментах.

Анна Пушкарская

бизнес-класс

117 500 руб.м²

000 «ИСК «Столица»

% РАССРОЧКА

988-88-77

Проектная декларация на сайте **sfort.ru**

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 уже следует выбирать по степени близости к морю.

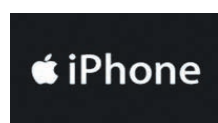
Алексей Лоссан, редактор отдела экономики журнала «Компания», специально для «Б-Дома»



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

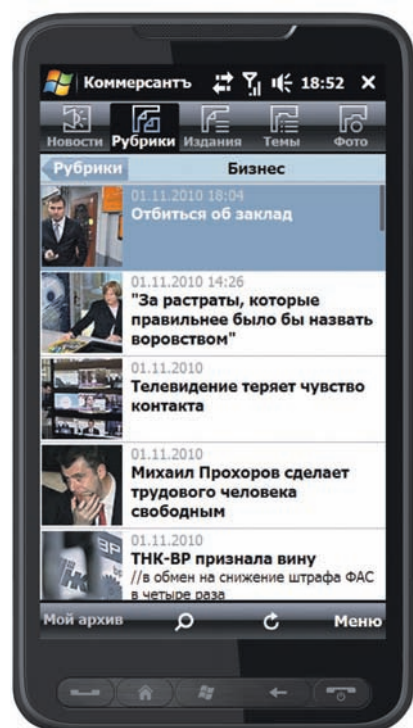
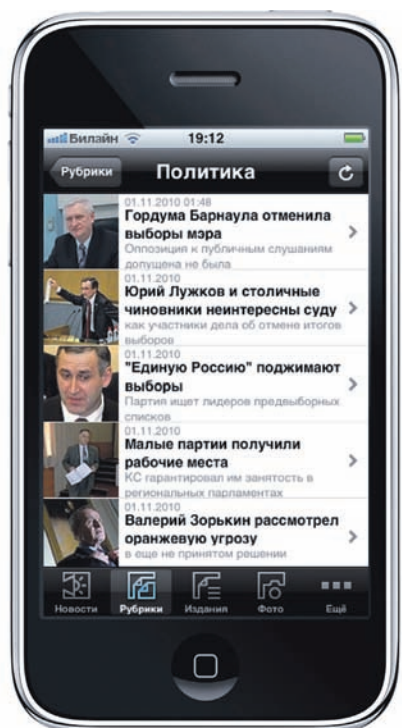
Коммерсантъ.

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

дом законодательство

Гражданин оформитель

Земля

Обладателей земельных участков, не оформленных в собственность, будут штрафовать. Соответствующий законопроект внесен в Госдуму. Дело в том, что пока участок не оформлен в собственность и не зарегистрирован, он не облагается налогом. А это потери для государственной казны. Чтобы избежать штрафов и соблюсти закон, участок придется оформлять в собственность по всем правилам. Соблюсти эти правила не всегда просто.

Категория сложности

Процесс оформления участка в собственность в первую очередь зависит от того, к какой категории земель он относится. Категорий несколько: земли сельскохозяйственного назначения; земли поселений; земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения; земли особо охраняемых природных территорий и объектов; земли лесного фонда; земли водного фонда; земли запаса.

Казалось бы, проще всего оформить в собственность участок, отнесенный к категории земель населенных пунктов с разрешенным использованием под индивидуальное жилищное строительство. Но и здесь могут возникнуть сложности. «При оформлении такого участка надо проверить, была ли соблюдена предусмотренная законодательством процедура его предоставления. Нужно помнить, что по общим правилам земля для ИЖС предоставляется на аукционах. Продается либо право собственности на землю, либо право ее аренды,— объясняет Владимир Яхонтов, управляющий партнер „Мизель-Загородной недвижимости“.— Порядок следующий. В двухнедельный срок со дня поступления заявления от гражданина о предоставлении ему земельного участка под ИЖС в аренду органы местного самоуправления должны принять решение о проведении аукциона и его предмете: либо это продажа участка, либо — права его аренды — или опубликовать сообщение в официальном печатном органе местного самоуправления о приеме заявлений о предоставлении земельного участка в аренду под ИЖС».

Есть свои особенности и при приобретении земель сельскохозяйственного назначения. Как рассказывает Валерий Мищенко, председатель совета директоров Kaskad

Family, в этом случае категория земель непосредственно влияет на процедуру оформления, причем это касается как участков с видом разрешенного использования сельскохозяйственного производства, так и подданное строительство и так далее. «Согласно закону об обороте земель сельскохозяйственного назначения, если гражданин или компания желает купить земельный участок соответствующей категории, продавец актива должен сначала обратиться в министерство имущественных отношений субъекта с предложением выкупить этот земельный актив по той же самой стоимости, по какой собирается заключить сделку с другим хозяйствующим субъектом. Если в течение месяца министерство имущественных отношений не акцептует данную оферту, то считается, что субъект отказался от преимущественного права выкупа данного земельного участка по указанной стоимости и можно сделку уступать. Регистрационные же органы могут тоже по-разному оценивать сам факт отказа,— говорит господин Мищенко.— У нас были случаи, когда требовалось письменное подтверждение отказа со стороны субъекта, а не просто истечение срока давности после получения министерством имущественных отношений соответствующего запроса со стороны продающей компании». Кроме того, уточняет Светлана Выжнова, юрист юридической компании «Юков, Хренов и партнеры», тем же законом установлены максимальные размеры земельных участков из указанной категории земель, которые могут находиться в собственности у одного физического и юридического лица, и обязанность этих лиц произвести отчуждение земельного участка из земель сельскохозяйственного назначения, которые не могут им принадлежать на праве собственности.

Отдельная головная боль — оформление земли, которая при приватизации колхозов и совхозов передавалась их бывшим работ-

никам. «Варианта здесь два: либо такая земля принадлежит бывшим колхозам или совхозам (сейчас это организации в форме АО, ООО или СПК), либо, если АО, ООО, СПК не претендуют на эту землю, бывшим колхозникам (их наследникам) в долевой собственности,— объясняет Александр Максецкий, главный юрист компании „Вектор Инвестментс“.— Споры о том, кому же принадлежит земля, судебно-арбитражная практика рассматривает в 95% случаев в пользу организаций. Поэтому если даже гражданин имеет на руках свидетельство о собственности на долю в земельном участке, это еще не означает, что он действительно является таким собственником. Как было сказано выше, если АО, ООО, СПК не претендуют на эту землю, то граждане дольщики (их так называют в обиходе) могут оформить землю себе в собственность. Процедура оформления прописана в ФЗ „Об обороте земель сельскохозяйственного назначения“».

Трудности перехода

Переводя участок в собственность, его владелец обычно сталкивается с определенными трудностями. «Одна из основных сложностей — это длительность процедуры,— отмечает Виктор Сюков, заместитель гендиректора „Аллитек Девелопмент“.— Сбор всех справок занимает до трех месяцев, и еще два месяца займет подача документов в Федеральную регистрационную службу. При этом зачастую очереди создаются искусственным образом».

Особенно трудно оформить право собственности на участок с долгой и запутанной историей. Игорь Заугольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group, приводит такой пример: «Участок был выделен лет 20 назад, когда создавалось садоводческое товарищество. Документы старые, а продавать его надо, покупатель, естественно, не хочет приобретать неоформленную собственность. Начали процедуру оформления, и выяснилось, что владельцами крайнего участка был произведен самозахват, но подобный вопрос можно уладить и оформить, если бы не проходившая по захваченному участку дорога. Оформление состоялось, необходимо было перенести забор и владельцам соседних участков. Дело закончилось по старинке, оформили без куска, где проходит дорога, забор перенести не стали, с покупателем договорились».

Все эксперты в один голос предупреждают о сложностях, с которыми сталкиваются люди, оформляющие землю самостоятельно. Вот что рассказывает, например, Владимир Яхонтов: «Нигде не прописаны меха-

низм и порядок сбора необходимых документов. Часто из-за незнания процедуры приходится получать некоторые бумаги по несколько раз: у всех документов различные сроки действия, и пока получаешь один, другой становится недействительным. В результате срок оформления документов может занимать до двух лет. Набор документов, механизм и порядок их получения зависят от многих факторов. Важный момент — это категория земли. Труднее всего работать с вновь образуемыми участками на землях поселений и неприватизированными землями сельскохозяйственного назначения. Не менее важно состояние документов по земле и строению. Также алгоритм получения документов зависит и от района: для получения необходимых бумаг в разных районах необходимы разные действия и различный порядок их совершения».

Сергей Поправка, руководитель юридического департамента компании Penny Lane Realty, отмечает проблемы, связанные с разногласиями продавца и покупателя по договору, а также третьих лиц, полагающих, что их права и законные интересы нарушены в результате заключения сделки. Кроме того, по его словам, проблемы могут быть связаны с тем, что участок не состоит на кадастровом учете. Зарегистрировать при таких обстоятельствах сделку и получить свидетельство о госрегистрации права собственности возможно. При этом в кадастровой выписке по участку будет указано, что границы участка не установлены. Но в будущем у покупателя такого участка запросто могут возникнуть проблемы, связанные с несовпадением фактических границ участка и границ, отраженных в кадастровой карте. Во избежание таких проблем перед покупкой участка многие покупатели требуют от продавца произвести межевание участка и получить кадастровый номер. Проблемы обычно возникают при согласовании границ участка с соседями. Какой-либо сосед может годами не появляться на своем участке. Собственником соседнего участка может быть юридическое лицо, установить фактический адрес которого и уж тем более найти гендиректора практически невозможно. Решается эта проблема путем публикации в местной газете объявления о проведении слушаний об утверждении границ соответствующего участка, что позволяет провести слушания в отсутствие соседей (если они так и не явятся) и утвердить план согласования границ.

Сделка под запретом

На некоторые участки право собственности и вовсе оформить невозможно. Это земель-

ные участки, изъятые из оборота, например участки, занятые находящимися в федеральной собственности государственными природными заповедниками, зданиями, в которых размещены для постоянной деятельности вооруженные силы РФ, объектами организаций ФСБ. Также не всегда возможно приобрести в собственность земельные участки, ограниченные в обороте, так как земельным законодательством установлено, что такие земельные участки не предоставляются в частную собственность, за исключением случаев, установленных федеральными законами. В качестве примера можно привести земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, из состава земель лесного фонда, занятые особо ценными объектами культурного наследия народов РФ, объектами космической инфраструктуры, загрязненные опасными отходами, радиоактивными веществами, подвергшиеся биогенному загрязнению, иные подвергшиеся деградации земли.

В соответствии со ст. 8 Лесного кодекса РФ лесные участки в составе земель лесного фонда находятся в федеральной собственности. Других собственников, например граждан, у них быть не может. Однако закон можно обойти и пользоваться лесными угодьями как своими. Схема такая: девелоперы строят поселки неподалеку от леса и водоема, взяв часть земель в аренду. Соблюдая закон, они осуществляют строительство на земле, которая находится в собственности, оставляя свободной прибрежные зоны и нетронутыми — лесные участки. Зато жители таких поселков имеют возможность взять прилегающую к их участку часть леса в аренду или иметь непосредственный выход на водоем. Если клиент приобрел участок, который выходит на лес, можно взять в аренду несколько соток или гектар леса на 49 лет (это предусмотрено законом).

Обманный путь

При оформлении земли в собственность стоит опасаться мошенников. Вот какую схему обмана рисует Сергей Поправка: покупатель участка (мошенник) находит продавца (жертву) и заключает с ним стандартный договор купли-продажи участка. Подписание таких договоров нередко происходит одновременно с помещением денег (цены участка по договору) в банковскую ячейку, доступ к которой продавец должен получить сразу после госрегистрации права собственности на нового владельца. Ввиду того что деньги находятся в ячейке, а покупатель забрать их сможет, лишь если сделка не состоится по истечении опреде-

ленного времени, в договоре купли-продажи прописывается, что расчет между сторонами произведен полностью, деньги получены продавцом. Покупатель предлагает арендовать банковскую ячейку на достаточный короткий срок, например неделю, мотивируя это тем, что он имеет связи в ФРС и сможет зарегистрировать сделку быстрее стандартного месячного срока. После подачи полного комплекта документов на регистрацию сделки в ФРС на белый свет появляется основание, препятствующее госрегистрации права. Например, определение какого-нибудь дальневосточного суда об аресте объекта недвижимости. В этот же день эти данные оказываются в ЕГРП (Едином государственном реестре прав на недвижимость), и регистрирующий орган приостанавливает процедуру регистрации. Проходит неделя. За это время госрегистрации права собственности покупателя, естественно, не происходит, срок аренды банковской ячейки истекает, и покупатель забирает деньги из нее. Сразу после этого основания, препятствующие госрегистрации права собственности покупателя, прекращаются, и регистрирующий орган, понимая не имеющий об особенностях отношений продавца и покупателя в связи с банковской ячейкой, регистрирует объект недвижимости за новым собственником. Какой при такой ситуации остается и с объектом недвижимости и участком.

Бывают случаи, когда земля, взятая девелопером в аренду, впоследствии продается. Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком», приводит такой пример. Одна компания в районе Истры приобрела землю в аренду под строительство оздоровительного центра, на его месте построила обычный поселок, который впоследствии стала продавать. Клиентам, приобретающим такого рода домовладение, находящееся в аренде, нужно быть готовым к неожиданностям. В случае если впоследствии договор аренды с девелопером об аренде этой земли будет расторгнут, дальнейшая судьба строения может быть неоднозначной. Несмотря на то что в Московской области не было случаев сноса домов, построенных на арендованной земле, в Москве такие ситуации уже были.

Рекомендация для клиентов — покупать земельные участки, находящиеся в собственности у девелопера. Эта форма обеспечивает право неприкосновенности в будущем. В остальных ситуациях действовать по собственному усмотрению, понимая, что решение принимается на свой страх и риск.

Юрий Скорыходов

Техника Miele. Кухни Warendorf. Единообразие функций и форм

Уникальный опыт гармонии красоты внутренней и красоты внешней. Лаконичная элегантность дизайнера и безграничный спектр функциональных возможностей — все лучшее из того, что мы создали, соединилось в серии встраиваемой техники Fire&Ice*. Здесь каждая деталь, от столешницы до дверной ручки, призвана дарить радость и комфорт. Эстетическое наслаждение неотделимо от удовольствия использования. Техника Miele. Кухни Warendorf. Разумная роскошь в блестящем исполнении.

*Пламя и лед

г. Москва

Miele Design Studio
Кутузовский пр., 35,
(495) 937-5845

SDP-interior
ТЦ «Крокус Сити Молл»,
65-66 км МКАД,
(495) 727-2755

SDP-interior
ТЦ «Новинский Пассаж»,
Новинский бульвар, 31,
(495) 543-9610

г. Санкт-Петербург

Линия интерьера
Московский пр., 130,
(812) 388-1942

Линия интерьера
ул. Маяковского, 11,
(812) 327-3413

г. Воронеж

**Интерьер-бутик
«Эрмитаж»**
ул. Плехановская, д. 41,
(4732) 71-71-41

г. Калининград

Miele Design Studio
Торговый Дом «Арена»
ул. Пролетарская,
(4012) 535-452

г. Киев

Miele Design Studio
ул. Саксаганского, 26/26,
(38 044) 289-0558

г. Екатеринбург

Студия ForEst
ТЦ «Антей»
ул. Красноармейская, д. 10,
(343) 379-5786

РЕКЛАМА. ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

☎ 8-800-200-2900 (для регионов, звонок бесплатный), (495) 745-8990 (для Москвы и Московской области)
www.miele.ru

* Партнер

Miele
PARTNER*

