



Как отмена наличного расчета скажется на рынке жилья **3** | На каких условиях банки дают ипотеку под апартаменты **4** | Какое будущее ждет «зеленую зону» Подмоскovie **9** | Почему обитатели Рублевки продают свои дома **10** | Как купить памятник архитектуры в Москве и Петербурге **12** | Повлияет ли кризис на Кипре на европейскую недвижимость **14** | Кто и зачем покупает недвижимость в Майами **17** |

Бульон из-под ключа

сектор рынка

Домов «под ключ» на загородном рынке превеликое множество. Однако большинство из этих вариантов — продукт творчества либо тех, кто сам в них собирался проживать, да не сложилось, либо «точечных девелоперов», которые выкупают в потенциально успешных поселках несколько недостроенных коробок и доводят их до ума. Сами же застройщики на этот рынок только облизываются, но заходят в него очень аккуратно и неспешно, как в ледяную воду.

Живите в шоу-руме
Еще несколько лет назад многие загородные застройщики (за исключением разве что тех, кто специализировался исключительно на сегменте «без под-ряда») взяли за правило полностью отделывать и обустраивать один-три (а то и более) коттеджа в своих поселках и называть их демонстрационными домами (они же — шоу-румы). Самые прижимистые довольствовались одним доведенным до ума домом, в который заодно «вселяли» и офис продаж. Более щедрые (и одновременно хитрые) офис продаж, напротив, не размещали в демонстрационных домах, даже если располагали его в типичном для поселка коттедже. Логика по-

нятна: офис предназначен для работы, поэтому обустроить его с домашним уютом и своеобразным шиком, притягательным для большинства потенциальных покупателей, практически невозможно. Поэтому в таких поселках в зависимости от их габаритов и размаха девелоперов получалось по два-три, а то и десять полностью готовых к проживанию домов — разнообразных и по габаритам, и по отделке, и по мебелировке. Вот только продавать эти коттеджи не то чтобы не собирались, но не спешили. Ведь сначала они должны были отыграть свою демонстрационную роль. То есть убедить в надежности застройщика, его вкусе, стабильности его проектов (кстати, не только



Илья Федотов

тех, где демонстрационные дома располагались, но и всех остальных) и мягко подтолкнуть к совершению сделки тех клиентов, которые хотели «точно такой же коттедж, но вон на том участке» или «такой же, но чтобы пол в холле был из розового армянского мрамора».

К мрамору вернемся позже, а пока о судьбе самих демонстрационных домов. Когда загородный рынок практически за-

мер, возникла необходимость придумать новую фишку для привлечения покупателей. А поскольку покупатели стали ориентироваться на коттеджи максимальной степени готовности, изобрели дом «под ключ». В реальности ничего изобретать, конечно, не требовалось, достаточно было выставить в продажу демонстрационные дома. Что, собственно, и произошло. В итоге сей-

час практически в любом поселке имеются дома «под ключ». Но их единицы.

Что уж говорить о других, если даже в давно существующем на рынке поселке «Княжье озеро» (компания «Сапсан»), который все продолжает прирастать новыми очередями, сам застройщик предлагает меньше десяти полностью готовых домов с мебелью и прочими необходимыми вещами (все остальные

выставленные на продажу варианты такой же степени готовности — это вторичка). Самый дорогой из имеющихся сейчас домов «под ключ» — коттедж площадью 218 кв. м, за который просят около 35 млн руб. Для сравнения: практически аналогичный вариант без отделки в этом же поселке можно приобрести за 25 млн руб., то есть почти на 30% дешевле.

(Окончание на стр. 11)

Место приписки

регистрация

Предложенное президентом Владимиром Путиным ужесточение ответственности за нарушение регистрации в нынешнем виде вряд ли исполнимо — таково мнение экспертов рынка. Однако оно грозит проблемами владельцам элитной недвижимости, привыкшим к жизни на несколько домов.

Пробегом по космополитизму
Напомним, что в начале года Владимир Путин внес в Госдуму предложение о принятии поправок в действующий закон о регистрационном учете граждан в РФ. Внесенный законопроект предлагает усилить меры в отношении граждан, которые нарушают регистрационный учет, принятый на территории РФ. Как этот закон в случае принятия повлияет на рынок аренды жилья?

Что касается сегмента экономкласса, то тут все понятно. «Феномен резиновых квартир, где регистрируются многочисленные граждане ближнего зарубежья, характерен прежде всего для экономкласса», — напоминает Алексей Балыкин, директор департамента техзаказчика Tekta Group. Соответственно, аренда здесь подорожает — в первую очередь в самом низком ценовом сегменте: комнаты или квартиры, которые снимают на несколько человек, уверена Анна Левитова, управляющий партнер компании Evans.

Олег Кузнецов, управляющий партнер «Альянс/Тесситоре, Кузнецов и Петрова» приводит в пример рынок аренды для иностранцев. «Квартиры для иностранцев с этой условной опцией сегодня стоят примерно на 10% дороже, чем сдаваемое в белую (то есть вполне официально, с декларацией соответствующих сумм) жилье для россиян», — говорит он.

А в бизнес-классе и элитной недвижимости, по мнению большинства опрошенных, ставки вряд ли изменятся. «Квартиры в этих сегментах и, соответственно, бюджетах снимают чаще всего вполне законопослушные люди. Большой процент здесь представители иностранных компаний, у которых все хорошо с регистрацией, юридической поддержкой, налогами и прочим», — поясняет Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate. Элитные квартиры арендуют, как правило, иностранные работники представительств серьезных иностранных компаний, добавляет Галина Баркус, юрисконсульт Intermark Savills. «По нашему опыту в таких организациях строго соблюдаются нормы российского митрационного законодательства, которое также правомерно исполняется собственниками таких квартир», — говорит она. «Около 80% элитных квартир Москвы арендуют компании для своих иностранных сотрудников.

(Окончание на стр. 6)

УМНО -
НЕ ЗНАЧИТ
СКУЧНО

Строим для интеллигентных людей

(495) 725 55 55 www.hals-development.ru

