



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 соби-рался проживать, да не сложилось, либо «точечных девелоперов», которые выку-пают в потенциально успешных посел-ках несколько недостроенных коробок и доводят их до ума. Сами же застрой-щики на этот рынок только облизывают-ся, но заходят в него очень аккуратно и неспешно, как в ледяную воду.

Живите в шоу-руме
Еще несколько лет назад мно-гие загородные застройщики (за исключением разве что тех, кто специализировался исклю-чительно на сегменте «без под-ряда») взяли за правило полно-стью отделять и обустривать один-три (а то и более) коттеджа в своих поселках и называть их демонстрационными домами (они же — шоу-румы). Самые прижимистые довольствова-лись одним доведенным до ума домом, в который заодно «вселяли» и офис продаж. Бо-лее щедрые (и одновременно хитрые) офис продаж, напро-тив, не размещали в демонстра-ционных домах, даже если рас-полагали его в типичном для поселка коттедже. Логика по-

нятна: офис предназначен для работы, поэтому обустроить его с домашним уютом и своеобраз-ным шиком, притягательным для большинства потенциа-льных покупателей, практически невозможно. Поэтому в таких поселках в зависимости от их габаритов и размаха девелопе-ров получалось по два-три, а то и десять полностью готовых к проживанию домов — разно-образных 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 де-монстрационную роль. То есть убедить в надежности застрой-щика, его вкусе, стабильности его проектов (кстати, не только



Илья Федосов

тех, где демонстрационные до-ма располагались, но и всех ос-тальных) и мягко подтолкнуть к совершению сделки тех кли-ентов, которые хотели «точно такой же коттедж, но вон на том участке» или «такой же, но что-бы пол в холле был из розового армянского мрамора».

К мрамору вернемся позже, а пока о судьбе самих демон-страционных домов. Когда заго-родный рынок практически за-

мер, возникла необходимость придумать новую фишку для привлечения покупателей. А поскольку покупатели ста-ли ориентироваться на коттед-жи максимальной степени го-товности, изобрели дом «под ключ». В реальности ничего изобретать, конечно, не тре-бовалось, достаточно было вы-ставить в продажу демонстра-ционные дома. Что, собствен-но, и произошло. В итоге сей-

час практически в любом посе-лке имеются дома «под ключ». Но их единицы.

Что уж говорить о других, ес-ли даже в давно существующем на рынке поселке «Княжье озе-ре» (компания «Сапсан»), кото-рый все продолжает прирастать новыми очередями, сам заст-ройщик предлагает меньше де-сяти полностью готовых домов с мебелью и прочими необходи-мыми вещами (все остальные

выставленные на продажу вари-анты такой же степени готов-ности — 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 ана-логичный вариант без отделки в этом же поселке можно приоб-рести за 25 млн руб., то есть поч-ти на 30% дешевле.

(Окончание на стр. 11)

Место приписки

регистрация

Предложенное президентом Владимиром Путиным ужес-точение ответственности за нарушение регистрации в нынешнем виде вряд ли ис-полнимо — таково мнение эк-спертов рынка. Однако оно грозит проблемами владель-цам элитной недвижимо-сти, привыкшим к жизни на несколько домов.

Пробегом по космополитизму
Напомним, что в начале года Владимир Путин внес в Госду-му предложение о принятии поправок в действующий за-кон о регистрационном учете граждан в РФ. Внесенный за-конопроект предлагает усилить меры в отношении граждан, которые нарушают регистра-ционный учет, принятый на территории РФ. Как этот закон в случае принятия повлияет на рынок аренды жилья?

Что касается сегмента эконо-мкласса, то тут все понятно. «Феномен резиновых квар-тир, где регистрируются мно-гочисленные граждане ближ-него зарубежья, характерен прежде всего для экономклас-са», — напоминает Алексей Ба-лыккин, директор департамен-та техзаказчика Tekta Group. Соответственно, аренда здесь подорожает — в первую оче-редь в самом низком ценовом сегменте: комнаты или квар-тиры, которые снимают на несколько человек, уверена Анна Левитова, управляющий партнер компании Evans.

Олег Кузнецов, управляющий партнер «Альянс/Тесситоре, Кузнецов и Петрова» приво-дит в пример рынок аренды для иностранцев. «Квартиры для иностранцев с этой усло-вной опцией сегодня стоят примерно на 10% дороже, чем сдаваемое в белую (то есть вполне официально, с деклара-цией соответствующих сумм) жилье для россиян», — гово-рит 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. Боль-шой процент здесь представи-тели иностранных компаний, у которых все хорошо с регист-рацией, юридической подде-ржкой, налогами и прочим», — поясняет Вадим Ламин, управ-ляющий партнер агентства не-движимости Spencer Estate. Элитные квартиры арендуют, как правило, иностранные ра-ботники представительств се-рьезных иностранных компа-ний, добавляет Галина Баркус, юрисконсульт IntermarkSa-வில். «По нашему опыту в та-ких организациях строго со-блюдаются нормы российского митрационного законодатель-ства, которое также правомер-но исполняется собственника-ми таких квартир», — говорит она. «Около 80% элитных квар-тир Москвы арендуют компа-нии для своих иностранных сотрудников.

(Окончание на стр. 6)

УМНО -
НЕ ЗНАЧИТ
СКУЧНО

Строим для интеллигентных людей

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



ДОМ ЦЕНЫ

Жилье устало дорожать

город

В феврале рынок жилой недвижимости Москвы не показал ни роста, ни падения. Спрос на квартиры в столице оставался на среднем уровне, а число зарегистрированных сделок с жильем выросло по сравнению с январем текущего года, но снизилось относительно февраля прошлого года, что связано с частичным оттоком спроса в Подмоскovie. До конца года, как ожидают эксперты, цены на жилье вырастут не более чем на 10%.

Отток в область

«Рынок жилой недвижимости Москвы в феврале 2013 года характеризовался относительной стабильностью. Ни затихшая, ни ажиотажного спроса на квартиры не наблюдалось: все игроки рынка вели себя довольно спокойно, покупая и продавая жилье по мере необходимости, руководствуясь личными потребностями, а не внешнеполитическими или макроэкономическими факторами», — рассказывает генеральный директор «Домус Финанс» Павел Лепиш. Однако статистика Росреестра утверждает, что спрос все-таки снизился. По данным управления ведомства по Москве, в феврале в столице было зарегистрировано 6346 сделок с квартирами, что на 11,2% ниже, чем за аналогичный период предыдущего года (7152 сделки). Эксперты объясняют это снижение, во-первых, неточностями в подсчете реального числа сделок, а во-вторых, тем, что ажиотажный спрос на жилье был реализован в предыдущие годы.

«Отложенный спрос, сформировавшийся за период кризиса, был полностью реализован еще в первой половине 2012 года, поэтому ни в конце прошлого, ни в начале текущего года мы не зафиксировали резкого всплеска интереса к жилой недвижимости. В условиях ценовой и политической стабильности покупатели принимают решение о приобретении жилья спокойно, нигде не торопясь», — комментирует Павел Лепиш. Кроме того, напоминает директор по развитию DNA Realty Евгений Гуца, за прошедший год московские квартиры прибавили в цене еще примерно 15%, что сократило спрос на них и вынудило многих покупателей поискать себе жилье в области.

«Если говорить о вторичном жилье, то стоит отметить в феврале рост деловой ак-

тивности. Объем предложения увеличился на 15,6%, а спрос повысился на 10,5%. Как показала статистика, рост спроса на операции со вторичным жильем в основном был связан с притоком желающих продать квартиру или совершить альтернативную сделку», — рассказывает заместитель гендиректора «НДВ-Недвижимости» Ольга Новикова.

Берут количеством

Что касается рынка новостроек, то здесь спрос остается более или менее стабильным. «После традиционного затишья в январе, вызванного длительными новогодними праздниками, в феврале было отмечено увеличение покупательской активности на рынке первичной недвижимости Москвы. В сегменте экономкласса общий объем предложения по сравнению с первым месяцем года снизился на 8% и составил 4567 квартир», — подсчитали аналитики «Метриум Групп». «В феврале начинается рост числа сделок, в марте он продолжается, в апреле достигает пика, затем из-за майских праздников происходит небольшое снижение», — соглашается гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Софья Лебедева. Правда, некоторые эксперты отмечают, что февраль во многом был менее успешным для рынка новостроек, чем январь. «Традиционно февраль не является активным месяцем продаж», — говорит гендиректор «МД Групп» Михаил Михайлов. — Январь стал продолжением ноябрьско-декабрьского ралли, при этом с учетом зимних каникул у покупателей появилась возможность в спокойном режиме рассмотреть большое количество проектов».

Основные ожидания продавцов недвижимости связаны с грядущей весной. «Мы ожидаем, что рост количества сделок на-

чнется в конце марта. Стоит отметить, что увеличению активности на рынке жилья в этом году будет способствовать и снижение ставок по ипотеке: Сбербанк снизил ставки с 1 марта, его примеру уже последовали ВТБ 24 и ряд других банков. Смягчение условий кредитования, несомненно, приведет к повышению спроса на рынке жилья», — комментирует Павел Лепиш.

В то же время, несмотря на колебания спроса, цены на жилье в Москве остаются стабильными. По словам господина Лепиша, цены на вторичном рынке выросли примерно на 1%, а на первичном — более чем на 3%, что связано с увеличением стадии готовности многих знаковых проектов. Соглашается с такими оценками и Ольга Новикова из «НДВ-Недвижимости». «Средневзвешенная цена предложения квартир в новостройках Москвы в феврале выросла на 2,0%. Наибольший прирост в течение месяца наблюдался в новостройках экономкласса (+1,1%). Средневзвешенная цена предложения квартир в этих домах достигла значения 140,9 тыс. рублей за квадратный метр», — приводит свои данные Софья Лебедева. «В феврале — марте существенных изменений на рынке недвижимости Москвы обычно не наблюдается. Спрос растет равномерно, с временной стагнацией на период праздников. Поэтому относительно января цены на жилье изменились», — говорит руководитель аналитического центра Est-a-Tet Денис Бобков.

Прогнозы опрошенных экспертов достаточно осторожны. «В начале марта ситуация на вторичном рынке жилья существенно не изменится. Колебания средней стоимости квадратного метра не превысят 1,5–2% ежемесячно. При этом речь идет о наиболее ликвидных объектах. Поведение рынка будет традиционно определяться в основном механизмами сезонности: повышение активности будет наблюдаться весной и осенью, понижение — зимой и летом», — полагают в компании «Инком-Недвижимость». При этом, по данным аналитиков компании, за последние полгода стоимость вторичного жилья в целом по городу снизилась на 3%, что связано с постепенным вымыванием качественного предложения с рынка. Поэтому в случае сохранения стабильности в экономике рынок жилья в 2013 году вряд ли преподнесет какие-то серьезные сюрпризы продавцам и покупателям.

Игорь Андреев

Высокие ожидания

загород



Этой весной риэлторы ожидают повышения спроса на готовые дома ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЕНЧКО

Рынок загородной недвижимости Московского региона готовится к старту сезона повышенного спроса. В этом году впервые после 2008-го эксперты ожидают существенного роста интереса к загородным домам и высокого уровня продаж, если, конечно, в мировой экономике не произойдет очередного финансового кризиса.

Поперек сезона

Итоги января приятно удивили экспертов рынка загородной недвижимости: несмотря на низкий сезон, на рынке была зафиксирована небывалая для этого периода активность потенциальных покупателей. Люди ездили на показы, рассматривали и выбирали интересные объекты, рассказывают сразу несколько опрошенных риэлторов. В феврале наметившийся спрос укрепился и на рынке продолжился рост активности.

Но самые большие надежды продавцы возлагают на апрель — март. «Зимний спад — это обычное сезонное состояние на рынке недвижимости. Это следствие нескольких факторов, начиная от погоды и долгих праздников и заканчивая психологическим фактором: гораздо сложнее понять, что собой представляет загородный объект, если он находится под снегом. А вот ближе к весне начинается оживление. Люди присматривают участки без подряда, чтобы начать стройку с первыми

днями без снега. А те, кто покупает готовые коттеджи, намерены в них поселиться практически сразу после покупки и лето провести на природе», — говорит гендиректор «МИЭЛЬ — Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов.

В этом году покупатели были готовы совершать сделки даже в снежный период. «Сезонность на загородном рынке, безусловно, присутствует. Впрочем, по нашим данным, в последние годы она уже не столь явно выражена. В этом году спрос в зимние праздники не затихал полностью: продолжались просмотры, заключались сделки», — говорит коммерческий директор «Пробизнес Девелопмент» Сергей Нагорный. «Можно говорить, что год начался активно, и к февралю эта активность только увеличилась. Весна, по нашему прогнозу, также будет заметно более активной, чем в прошлом году», — надеется гендиректор «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев. По его данным, в проектах компании в феврале спрос был примерно на 50% выше, чем годом ранее. «Весной мы ожидаем активизации отложенного зимнего спроса (на 7–10% относительно февраля) и, возможно, небольшого роста цен за счет повышения степени готовности коттеджных поселков, которые находятся в активной стадии строительства», — прогнозирует гендиректор Soho Estate Елена Первакова. «В январе 2013 года

снижение активности было не столь заметным, а в феврале спрос только вырос. Кроме того, наблюдалось оживление на рынке аренды загородной недвижимости. Уже сейчас многие жители столицы начали задумываться о том, где они или их дети будут проводить теплое время года, так что спрос на аренду летних дач существенно увеличился», — говорит директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анна Соколова.

Лидирует эконом

Впрочем, несмотря на активность покупателей, и спрос, и предложение на загородном рынке по-прежнему сконцентрированы в сегменте экономкласса. «Фаворитами спроса в феврале оставались участки без подряда и квартиры в малоэтажных жилых домах. Совокупно на эти два формата жилья пришлось 76% всех проведенных за месяц сделок области.

Также достаточно активно с рынка уходили бюджетные таунхаусы и дуплексы», — говорит руководитель отдела загородного жилья аналитического центра компании «Инком-Недвижимость» Вера Потехина. В структуре же предложения, по ее данным, на эти два формата пришлось 68% объектов, а на таунхаусы и дуплексы — 10%. Дорогие же и переоцененные объекты спросом практически не пользуются.

Тем не менее, несмотря на активность клиентов, средний уровень цен на рынке немного снизился. По данным «Инком-Недвижимости», средняя стоимость домовладения упала на 2% и составила 5,8 млн руб. Однако, как отмечают эксперты, это снижение связано с тем, что многие застройщики продлили новогодние акции и вынуждены были снизить цены на не очень ликвидные предложения. Впрочем, существенного роста цен даже при растущем спросе ожидать не приходится, так как рынок переполнен предложениями. «Кардинальных изменений на загородном рынке с приходом весеннего сезона не предвидится. Основной спрос будет сосредоточен на малоэтажке, участках и блокированной застройке. Ценовой рост, обусловленный главным образом повышением строительной готовности, ожидает наиболее ликвидные проекты в сегменте малоэтажных жилых домов и таунхаусов», — прогнозирует Вера Потехина. Впрочем, Владимир Яхонтов считает, что основная причина ожидания роста цен у девелоперов есть, но лишь у тех, кто возводит реально ликвидные и пользующиеся спросом проекты. «Некоторые застройщики уже в феврале повысили цены в соответствии с наступающим сезоном. Ожидаем, что весна будет довольно активной, все предпосылки этого видны уже сейчас», — говорит господин Яхонтов.

Игорь Андреев



PARK AVENUE

ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ КОМФОРТА И СТИЛЯ

Новоринское шоссе, 24 км

Проект Park Avenue — первый элитный поселок таунхаусов от компании Villagio Estate. В окружении живописной подмосковной природы расположились уютные трехэтажные таунхаусы в стиле архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Современные формы и изысканная отделка подчеркнуты оригинальными ландшафтными решениями поселка. Великолепный парк, разбитый на берегу водоема, является естественным продолжением окружающего пейзажа.

Park Avenue расположен по соседству с другими элитными поселками Villagio Estate и входит в сообщество Villagio Privilege Club. Члены Клуба могут пользоваться услугами класса de luxe на особых условиях, а также получать приглашения на лучшие вечеринки и закрытые мероприятия.

(495) 974 0010
www.park-avenue.ru

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

Съем скоро начнется

аренда

В феврале рынок аренды квартир в Москве все еще находился в состоянии затишья, а спрос на жилье был даже ниже, чем в январе. Впрочем, как ожидают эксперты, уже в марте на рынке начнется высокий сезон, вследствие чего спрос и ставки аренды пойдут вверх.

Подготовительный период

Рынок аренды квартир является, пожалуй, самым стабильным сегментом рынка жилой недвижимости: во-первых, он наиболее устойчив к кризисным явлениям, так как приезжие все равно надо где-то жить, а во-вторых, демонстрирует стабильную сезонность из года в год. Февраль 2013 года не стал исключением: спрос на квартиры был невысоким, а предложение постепенно росло в связи с подготовкой собственников к высокому сезону.

«Начало года на рынке городской аренды не подразумевает активности ни арендаторов, ни наймодателей. Это период сезонного затишья, когда происходят незначительные колебания как общего объема спроса и предложения, так и арендных ставок. В феврале спрос на квартиры по сравнению с январем снизился на

6,2%, предложение выросло на 7,76%», — подсчитала первый заместитель гендиректора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова. Правда, даже несмотря на снижение спроса, на рынке все равно ощущается дефицит квартир: по данным госпожи Жуковой, в настоящее время спрос превышает предложение в 1,28 раза. «Наиболее дефицитными являются недорогие квартиры стоимостью до 30–35 тыс. рублей в месяц, а в сегменте более дорогой недвижимости спрос пока еще уступает предложению», — говорит директор по развитию DNA Realty Евгений Гуца.

Впрочем, далеко не все эксперты разделяют пессимизм экспертов МИЭЛЬ. Так, руководитель управления аренды квартир корпорации «Инком-Недвижимость» Галина Киселева говорит, что рынок, напротив, начал набирать обороты: «Февраль на рынке аренды жилья является началом сезона деловой активности — количество желающих снять квартиру, равно как и тех, кто предлагает жилье в аренду, по сравнению с началом года существенно возрастает. Так, в феврале число заявок на подбор квартир увеличилось на 40%. При этом общий объем экспозиции вырос лишь на 1%», — отмечает эксперт.

Рост начался

«К концу февраля относительно затишья на рынке аренды сменилось активным ростом числа желающих сдать/снять квартиры — на 20% по сравнению с первыми числами января. К концу марта клиентский поток будет еще больше. Таким образом, можно говорить о начале высокого сезона на рынке аренды», — согласна с ней заместитель руководителя аренды квартир компании «НДВ-Недвижимость» Юлия Лукина. «Обычно активным месяцем является апрель, потом майские праздники и дачи и снова подъем. Хотя в последнее время спрос достаточно устойчивый, а влияние сезонности ощутимо более всего в январе и мае», — возражает управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин.

Активизация покупателей уже привела к незначительному росту ставок аренды. «Такая динамика сказывается на стоимости предложения: по итогам февраля средний ценник на аренду квартир поднялся на 4% по сравнению с показателем января. В сегменте экономкласса ставки достигли 30,4 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру, за двухкомнатную квартиру просят в среднем 41,8 тыс. рублей,

за трехкомнатное жилье — 57,6 тыс. рублей в месяц. В сегменте бизнес-класса стоимость найма начинается от 44,7 тыс. рублей в месяц, в более дорогих сегментах premium и de luxe — от 70,1 тыс. рублей и 109 тыс. рублей в месяц соответственно», — говорит Галина Киселева. «Существенных изменений в сроках экспозиции квартир нет. Наиболее дешевые и приличные варианты «живут» на рынке от нескольких часов до нескольких дней, самые дорогие — от нескольких дней до полутора и более. Все зависит от расположения, наполнения (ремонт, мебель и т. д.), установленной цены, а также спроса на конкретную квартиру», — приводит свои данные Мария Жукова. По прогнозам Галины Киселевой, в ближайший месяц активность арендаторов и собственников будет держаться на высоком уровне: в марте спрос на съемные квартиры в Москве может увеличиться еще на 50%. Стоимость найма жилья также скорректируется. Рост ставок на столичные квартиры по итогам первого весеннего месяца составит от 3% до 5% в зависимости от класса и уровня ликвидности предложения, заключает эксперт.

Игорь Андреев

дом деньги

Метр по расчету

технологии

Министерство финансов планирует перевести расчеты по сделкам купли-продажи квартир из наличной в безналичную форму, чтобы повысить их прозрачность и увеличить собираемость налогов. Особенно сильно данная инициатива ударит по собственникам и покупателям вторичных квартир эконом- и комфорт-классов, где более 95% сделок проводится с помощью наличных денег и менять свои привычки не собираются ни продавцы, ни покупатели.

Ячейка общества

Пока инициатива Минфина, связанная с запретом наличных расчетов между продавцами и покупателями квартир на сумму более 600 тыс. руб., законодательно не оформлена и является лишь предложением министерства, которому еще предстоит пройти множество согласований. Но эксперты уже бьют тревогу и опасаются, что ее принятие не только усложнит расчеты между участниками сделки, но и увеличит затраты сторон, а так называемые альтернативные сделки и вовсе могут исчезнуть с рынка, так как при построении цепочки решающую роль имеет скорость выполнения сторонами своих обязательств.

Такой пессимизм участников рынка недвижимости связан с тем, что за более чем 20-летнюю историю существования рынка недвижимости в постсоветской России у частных продавцов и покупателей недвижимости выработалась максимальная безопасная и наиболее выгодная схема сделки — продажа через банковскую ячейку. «На сегодняшний день это наиболее распространенный и популярный вид расчетов в сделках с недвижимостью», — говорит исполнительный директор «МИЭЛЬ» Алексей Шленов. При использовании этой схемы покупатель в присутствии продавца вносит деньги в заранее арендованную банковскую ячейку, а продавец может их забрать после того, как представит документы, подтверждающие факт перехода права собственности покупателю. Такая схема стала наиболее распространенной в силу того, что после подписания договора купли-продажи в течение срока регистрации сделки квартира по факту оказывается спорным имуществом, которое уже вроде как не принадлежит продавцу, но еще и не принадлежит покупателю. Именно поэтому во избежание проблем и снижения рисков участники рынка активно используют данную схему.

Кроме того, зачастую деньги, полученные продавцом квартиры, тут же направляются на приобретение другой недвижимости, где продавец уже так же ждет закрытия своей сделки. К тому же продажа недвижимости через банковскую ячейку позволяет занизить стоимость сделки и не отчитываться о ее реальной сумме, так как по договору аренды ячейки клиент

не обязан не только указывать закладываемую сумму, но и вовсе сообщать банку, что будет находиться там. Это необходимо для того, чтобы избежать уплаты 13-процентного налога на доходы физических лиц, который обязан заплатить продавец квартиры стоимостью выше 1 млн руб. в том случае, если квартира находится у него в собственности менее трех лет.

Вторичное — наличное

По оценкам опрошенных участников рынка, на вторичном рынке на долю операций с наличными приходится примерно 90–95% сделок. Причем чем ниже класс недвижимости, тем выше доля наличных операций.

«Абсолютное большинство таких сделок приходится на сегмент экономкласса, где покупатели подчас стремятся сэкономить буквально на всем. В сегменте жилья бизнес- и элитного классов покупатели, напротив, проявляют большую финансовую и юридическую грамотность, активнее используя для расчетов по сделкам банковские инструменты», — говорит гендиректор «Домус-Финанс» Павел Лепиш. «Это связано, во-первых, с тем, что массовому потребителю привычнее использовать наличные средства: данный способ оплаты ему более понятен. Во-вторых, банковские продукты (аккредитивы) — более дорогое удовольствие, чем ячейка», — подтверждает гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Софья Лебедева. «Столь высокая популярность банковской ячейки объясняется низкой стоимостью для клиента (аренда около 3 тыс. руб. в месяц), доступностью и понятностью такой схемы. Разумеется, такие взаиморасчеты гарантируют сохранность средств и безопасность сделки, можно прописать условия доступа к ячейке. Единственная проблема, которую надо решать, заключается в доставке денег», — добавляет руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина.

Для продавцов и покупателей бизнес- и элитного сегментов рынка расчеты наличными менее удобны. «В элитном сегменте рассчитываться наличными особо не принято: во-первых, это большие суммы для обналаживания, затраты на пересчет денег и ячейки и, конечно же, высокий риск. Поэтому

в элитном сегменте 50% сделок идет через безналичный расчет выглядит сомнительной. «Желание властей сделать рынок более прозрачным и вывести его из тени понятно, однако способы, которыми они собираются решать данную проблему, вызывают сомнения. При принятии подобного решения рынок недвижимости поначалу испытает настоящий шок, потому что привычка платить, а главное, получать наличные у нас в крови», — рассуждает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. Но менталитет — это лишь половина дела. Как показывает практика, на рынке новостроек покупатели прекрасно освоились с переводом денег на счет девелопера.

Куда больше вопросов и сомнений вызывает тот факт, что стоимость банковских услуг куда выше наличного расчета. На практике для использования безналичных денег при оплате квартиры чаще всего применяется так называемый безотзывный аккредитив (специальный счет в банке, куда покупатель зачисляет деньги и не может их получить обратно в течение оговоренного периода, а продавец в течение этого же периода может получить их на свой счет при предъявлении соответствующих документов). Внешне эта схема очень похожа на ту, которая используется при бронировании банковской ячейки, но стоит она в несколько раз дороже. «Приведем конкретный пример: цена, указанная в договоре купли-продажи квартиры, — 30 000 000 руб. Аренда ячейки под сделку, вешающую такую сумму сроком на месяц, будет стоить около 2,5–5 тыс. руб. Аккредитив на такую сумму будет стоить около 0,1% от суммы. Получается 30 тыс. руб., то есть в шесть раз дороже аренды ячейки. К тому же многие банки устанавливают минимальную стоимость такой операции в размере 40–60 тыс. руб. вне зависимости от суммы сделки, а это очень существенные суммы», — подытожил исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов. «Для ниж-

Бремя нала

Таким образом, новая инициатива, с которой выступил Минфин, в первую очередь коснется рынка вторичного жилья эко-

номкласса. И попытка перевести этот сегмент на безналичный расчет выглядит сомнительной.

«Желание властей сделать рынок более прозрачным и вывести его из тени понятно, однако способы, которыми они собираются решать данную проблему, вызывают сомнения. При принятии подобного решения рынок недвижимости поначалу испытает настоящий шок, потому что привычка платить, а главное, получать наличные у нас в крови», — рассуждает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. Но менталитет — это лишь половина дела. Как показывает практика, на рынке новостроек покупатели прекрасно освоились с переводом денег на счет девелопера.

Куда больше вопросов и сомнений вызывает тот факт, что стоимость банковских услуг куда выше наличного расчета. На практике для использования безналичных денег при оплате квартиры чаще всего применяется так называемый безотзывный аккредитив (специальный счет в банке, куда покупатель зачисляет деньги и не может их получить обратно в течение оговоренного периода, а продавец в течение этого же периода может получить их на свой счет при предъявлении соответствующих документов). Внешне эта схема очень похожа на ту, которая используется при бронировании банковской ячейки, но стоит она в несколько раз дороже.

«Приведем конкретный пример: цена, указанная в договоре купли-продажи квартиры, — 30 000 000 руб. Аренда ячейки под сделку, вешающую такую сумму сроком на месяц, будет стоить около 2,5–5 тыс. руб. Аккредитив на такую сумму будет стоить около 0,1% от суммы. Получается 30 тыс. руб., то есть в шесть раз дороже аренды ячейки. К тому же многие банки устанавливают минимальную стоимость такой операции в размере 40–60 тыс. руб. вне зависимости от суммы сделки, а это очень существенные суммы», — подытожил исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов. «Для ниж-

него сегмента рынка, где и продавец, и покупатель могут торговаться за 10 тыс. руб., это слишком высокая стоимость услуги», — полагает Евгений Луца.

Банки, правда, готовы рассмотреть расценки на аккредитивы, когда эта схема будет более распространена и отработана, но на это уйдет немало времени. Как отмечает гендиректор «Метриум Групп» Мария Литинецкая, аккредитивы уже сейчас набирают популярность среди клиентов, а если стоимость таких операций снизится, то они будут пользоваться немалым спросом.

Правда, для перехода на безналичные расчеты есть еще ряд существенных препятствий. «На рынке российской недвижимости есть характерная особенность: многие продавцы (примерно 25–30%), не смотря ни на что, хотят получить деньги в валюте. Валютные операции между физическими лицами запрещены. Это значит, что

в аккредитив покупатель будет вынужден положить деньги с запасом на рост курса валют. Курс за две недели регистрации может измениться, и конвертация заранее добавляется в стоимость», — рассказывает исполнительный директор агентства «Усадьба» Елена Семина. Конечно, такие случаи в основном характерны для рынка элитного жилья, но встречаются иногда и в нижних сегментах рынка. Другая проблема — это «серые» сделки. Как уже отмечалось выше, собственники квартир, владеющие жильем менее трех лет, должны заплатить 13% налога с разницы стоимости покупки и продажи. И если например, человек покупал квартиру по низкой цене или по договору с заниженной стоимостью, то налог на разницу может оказаться существенным. «Расчет наличными может быть „серым“, когда заниженная сумма сделки записывается в договор, например 1 млн руб., а через

ячейку банка передается реальная сумма сделки, которая может в десятки раз ее превышать. Такая форма применяется, когда продавец хочет уклониться от уплаты подоходного налога», — говорит Денис Попов. По его словам, никакие поправки Минфина не заставят людей вывести в открытую зону эти суммы.

Впрочем, несмотря на все сложности, некоторые шаги на пути к безналичным сделкам на рынке недвижимости сделаны. Так, с 1 марта вступили в силу поправки к Гражданскому кодексу, согласно которым договор купли-продажи квартиры считается заключенным не с момента его регистрации, а с момента подписания и оплаты сделки. «Из этого следует, что обязательства у сторон возникают в момент подписания договора, а не после его государственной регистрации, как это было ранее, это существенно снижает риски сторон

при организации расчетов за недвижимость», — объясняет Инна Игнаткина из «МИЦ-Недвижимости». Тем не менее, утверждают практически все опрошенные эксперты, российский рынок вторичной недвижимости пока не готов переходить на систему безналичных расчетов. Для того чтобы чехмоданы с наличными деньгами заменили банковские платежки, измениться должны не только менталитет и страхи продавцов и покупателей, но и в целом законодательная база. В противном случае рынок недвижимости еще больше уйдет в тень, чем это есть сейчас. Сейчас же в случае вступления этой нормы в силу появятся новые «серые» схемы, которые лишь увеличат риски участников сделок. «Я уверен, что участники сделок купли-продажи жилья найдут способы так или иначе обойти запрет на операции с большими суммами наличных. Например, часть суммы по сделке будет перечисляться на счет продавца, а часть — передаваться, как сегодня, через банковскую ячейку. Кроме того, можно вообще не пользоваться ячейкой, а передавать часть суммы из рук в руки, что существенно увеличивает риски всех сторон», — подытоживает Павел Лепиш. «Несомненно, это нарушит привычные и отработанные процедуры расчетов, значительно увеличит и без того немалые на ровном месте доходы банков, ведь за любые операции по переводу денег они берут проценты. Не думаю, что это окажет серьезное влияние на количество сделок и изменение цен, но вот к росту накладных расходов и уходу части сделок в тень точно приведет», — уверен управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «С психологической точки зрения люди в большинстве своем пока не готовы к безналичной форме расчетов. Поэтому инициатива Минфина, на мой взгляд, преждевременна», — соглашается Светлана Бирина.

Игорь Андреев

ТОСКАНА, ИТАЛИЯ

ИТАЛЬЯНСКАЯ СЕМЬЯ ПРОДАЕТ ОПТОМ:

ОДНУ ИЗ ВЕЛИКОЛЕПНЕЙШИХ ВИЛЛ РЕГИОНА КЪЯНТИ* НА СЕВЕРЕ ОТ Г. СИЕНА

- Общая жилая площадь – 600 м², включая двое жилых апартаментов для гостей. Полная света, тихая и просторная. Частный подъезд к вилле. Бассейн и оливковый сад.
- Владения включают охотничьи лесные угодья площадью 15 гектаров и частный амфитеатр. Вилла расположена в 15 минутах езды от центра Сиены.

ПОЛНОСТЬЮ ОТРЕСТАВРИРОВАННЫЙ СЕЛЬСКИЙ ЖИЛОЙ ДОМ XVI ВЕКА, ПРЕВРАЩЕННЫЙ В 6 ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ И ВИЛЛУ

- Общей жилой площадью 900 м².
- Есть парковка и бассейн. Имение окружено садом площадью 15 000 м².

* Регион Кьянти считается одним из самых солнечных и живописных мест во всем мире – регионом холмов, виноградников, оливковых садов и искусства. В пределах часа езды от обоих объектов находятся Флоренция, международный аэропорт и побережье моря.

Подробные описания и детали предоставляются по запросу. Пожалуйста, направляйте запросы и уведомления о своей заинтересованности на английском языке по адресу: pggiadrossi@gmail.com
Телефон: +39 0577 357151
Рассматриваются предложения, превышающие 10 млн евро*
* От 400 млн рублей.
Обращения от агентов приветствуются.

КВАРТИРЫ В СТРОЯЩЕМСЯ ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ

ТРИКОЛОР

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА

УЛИЦА РОСТОКИНСКАЯ, ВЛ.2

- Современная каркасно-монолитная технология строительства
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков более 3 метров
- Огороженная охраняемая территория
- Подземный многоуровневый паркинг
- Развитая инфраструктура района
- Удобная транспортная доступность
- Близость к парковым зонам

ИПОТЕКА
В РАМКАХ ПАРТНЕРСКОГО ДОГОВОРА С ВТБ 24 (ЗАО)
Генеральный лицензиат Банка России № 1623

CG CAPITAL GROUP

Проектная декларация на сайте:
www.capitalgroup.ru

+7(495) 363 02 63

ДОМ ДЕНЬГИ

Жилье с минусом

Ипотека

Апартаменты становятся полноправным сегментом рынка жилья. Все больше банков предлагает физическим лицам ипотечные кредиты на приобретение этих помещений, которые по закону не являются жилыми. У покупателей появился реальный шанс сэкономить, ведь в силу своего юридического статуса апартаменты дешевле жилых помещений того же класса примерно на 20%.

Все-таки их кредитуют

Особенность апартаментов в том, что они не являются жилыми помещениями. В них, следовательно, невозможно зарегистрироваться. Апартаментами можно только владеть или их арендовать. А ипотечные банки пока не привыкли работать с такими помещениями, ведь, как правило, ипотека на нежилые помещения выдается юридическим лицам, а не физическим. В этом до недавнего времени и было главное препятствие для заемщиков. Но ситуация стремительно меняется.

По данным компании «БЕСТ-Новострой», не менее семи банков сегодня предлагают программы кредитования для покупки апартаментов. При этом минимальные ставки составляют от 12% до 17%. Аналитический центр компании исследовал, в каких столичных проектах можно приобрести апартаменты в кредит и какой банк предлагает наиболее выгодную программу. Было выявлено семь проектов с апартаментами, аккредитованных банками (Росавтобанк, Интерпрогрессбанк, Сбербанк, ВТБ 24, Номос-банк, Транскапиталбанк, Промсвязьбанк). Это такие проекты, как Petrovsky Apart-House, «Берзарина, 12», Tivoli, «Парк мира», «Флотилия», Loft Garden и Loft Post. Для приобретения апартаментов потребуется в среднем от 9,8 млн до 14 млн рублей. Банки готовы кредитовать покупку, если у заемщика имеется первоначальный взнос в размере 20–40%. Чаще всего, по дан-



Апартаменты в ЖК «Парк Мира» на северо-востоке Москвы относительно недороги — от 10 млн руб. ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

ным компании, банки предлагают среднесрочные программы, рассчитанные на три-семь лет. Но часть банков разработала долгосрочные программы — до 20–30 лет.

Почему же ипотека на апартаменты стоит дороже, чем на квартиры? Как объясняет Александр Подусков, директор по прода-

жам компании KR Propertie, апартаменты — недооцененный инструмент залога в банковской практике. До недавнего времени этот продукт был не очень понятен банкам, поэтому взять кредит на покупку апартаментов было довольно затруднительно. Но с тех пор как государственные банки на-



«Город Столиц» в «Москва-Сити» — один из самых дорогих комплексов с апартаментами ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

чали активно заниматься девелопментом, ситуация стала меняться. Госбанки разрабатывают ипотечные программы в первую очередь для собственных продуктов (в том числе апартаментов), но это создает прецедент и для остальных участников рынка. Практика выдачи ипотечных кредитов на покупку апартаментов становится понятна рисковому подразделению банков, и они транслируют ее помимо собственных проектов на проекты на открытом рынке.

«Пока ипотеку на апартаменты предлагают не более десятка московских банков, в том числе крупнейшие — ВТБ 24 и Сбербанк, — говорит эксперт. — Ставки по ипотеке для апартаментов несколько выше, чем на аналогичные квартиры. Если кредит на покупку квартиры можно взять под 12–14%, то ставка для апартаментов в среднем 16%. Однако мы ожидаем снижения ставок. Апартаменты с каждым годом становятся все более популярным продуктом: покупатели все меньше значения придают возможности прописки, важными факторами являются качество проекта, удачное местоположение и цена. Апартаменты дешевле аналогичных квартир на 20%, что, кстати, с лихвой компенсирует разницу в ставках по ипотеке».

По возрастающей

«Можно говорить о том, что кредитование апартаментов набирает обороты. Хотя в данный момент банковских программ мало, и условия кредитования иногда могут являться заградительными, ведь средняя ипотечная ставка на покупку квартир в новостройках сегодня держится на уровне 13–14% годовых. Однако в течение года можно ожидать смягчения условий кредитования, а также увеличения количества банков, готовых выдавать кредиты под залог апартаментов», — говорит Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».

О том, что банки активно развивают ипотечные программы для этого сегмента, заявил и генеральный директор компании Est-a-Tet Кайдо Каарма на конференции «Инвестиционная привлекательность апартаментов» в рамках недавней международной выставки MIPIM. «Сегодня Росбанк и банк „Балтика“ уже имеют ипотечные линии для апартаментов, Сбербанк и банк „Возрождение“ разрабатывают такие программы», — сообщил Кайдо Каарма. И отметил, что сегодня апартаменты, уже представленные на элитном рынке, вышли в сегменты бизнес-класса и экономкласса.

«В связи с ужесточением СНИП и с тем, что спрос на коммерческую недвижимость после кризиса снизился, ряд бизнес-парков был перепроектирован под многофункциональные комплексы, в состав которых входят апартаменты. Сегодня этот формат имеет большой потенциал в пределах старой Москвы, особенно в сегменте бизнес-класса», — отметил он.

Сейчас, по данным компании Est-a-Tet, в разработке находится 22 проекта апартаментов, ряд из них в 2013 году выйдет на рынок, в том числе несколько проектов сегмента «стандарт». Так как формат продается с дисконтом около 20%, это позволит многим москвичам решить свой жилищный вопрос. Одним из самых ожидаемых проектов Кайдо Каарма назвал МФК «Водный»

в Москве компании MR Group. «В ближайшие два года апартаменты займут около 25% рынка жилья в Москве», — отметил он. — Учитывая такой серьезный вес на рынке, уверен, что многие вопросы, связанные с налогами и эксплуатацией, будут решены».

Только за прошлый год, по наблюдениям Марата Абдуллина, менеджера департамента оценки жилой недвижимости консалтинговой группы «НЭО Центр», объем предложения апартаментов в Москве вырос больше чем в два раза (рост около 120%), их общая площадь к концу года составила более 240 тыс. кв. м. «Этот тренд сохранится и в 2013 году. Число желающих приобрести недвижимость данного типа растет, и часть из них рассчитывает на помощь банков», — говорит эксперт. — Правда, кредитования апартаментов с разработанной для этого специальной программой в России нет. Исключение составляют банки, которые являются инвесторами самого строительства комплексов, в состав которых входит объект кредитования. В этом случае заемщик может рассчитывать на вполне адекватную ставку (около 14–15%). Такая ситуация сложилась в первую очередь в связи с тем, что кредитование апартаментов, учитывая текущий спрос, находится вне формата розничных программ кредитования и меняет структуру, создавать для этого отдельные специализированные программы для банков экономически нецелесообразно. Обычно кредитование апартаментов проходит в рамках индивидуальных программ и процентные ставки превышают жилищные кредиты в среднем на 2–3%. Поэтому типичный заемщик апартаментов — это клиенты банка с большим лимитом доверия (VIP- и корпоративные клиенты)».

Когда без разницы

Впрочем, не все так сложно. ВТБ 24, например, не делает разницы между апартаментными и жилыми помещениями и кредитует покупателей и тех, и других площадей на общих условиях. «Не все банки, входящие в десятку крупнейших игроков ипотечного рынка, сегодня работают с апартаментами», — говорит Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group. — Финансовый институт, который дает кредит под инвестирование апартаментов, это скорее исключение, нежели правило, а за эксклюзив всегда приходится платить чуть дороже. В среднем кредит под апартаменты колеблется в диапазоне 12–15%. Разница в ставке на приобретение квартиры или апартаментов может составлять 1–2%, а то и вовсе отсутствует. К примеру, программы банка ВТБ 24, с которым активно сотрудничает Capital Group, предлагают оформить кредит на апартаменты на тех же условиях, что и на жилье».

В Номос-банке требования к заемщикам по ипотечным программам также универсальны и не зависят от целей кредитования, сообщает Сергей Арзынцев, директор департамента ипотечного кредитования этого банка. «Требований к приобретаемым апартаментам нет, поскольку при получении кредита на покупку апартаментов клиент должен передать в залог банку стандартную жилую недвижимость (квартиру, дом с землей), — уточнил он. — Номос-банк не принимает в залог апартаменты в рамках ипотечного кредитования физических лиц».

Если сравнивать условия программ ипотечного кредитования на покупку квартир и покупку апартаментов, то сроки кредитования и максимальные суммы кредитов не различаются. Различие есть в ставках: когда залогом выступает приобретаемая квартира, ставка ниже. Разница может доходить до трех процентных пунктов».

Однако, как объяснил нам Дмитрий Шапочкин, заместитель директора департамента ипотечного кредитования банка «Петрокоммерц», до недавнего времени в связи со спецификой оформления апартаментов ипотека на их покупку представлялась банкам значительно более рискованным видом кредитования, чем ипотека на обычные квартиры. Количество банков-кредиторов было сильно ограничено, программы отличались короткими сроками кредитования, а процентные ставки и первоначальный взнос были существенно выше. Но сегодня в связи с ростом рынка апартаментов многие банки начинают существенно смягчать условия кредитования покупки этого вида недвижимости. В ряде случаев сроки кредитования, ставки и первоначальный взнос уже сравнялись с аналогичными параметрами по кредитованию квартир, уверяет он.

Условия для апартаментов

Каковы же условия ипотечного кредитования покупки апартаментов? По словам господина Шапочкина, по сложившейся практике требования к заемщикам, желающим приобрести апартаменты, и требованиям к заемщикам, желающим приобрести квартиру (или иную жилую недвижимость), практически одинаковы, так как низкая платежеспособность или риск утраты платежеспособности не зависят от типа приобретаемой недвижимости. «Конечно, имеются небольшие особенности и расхождения, но, как правило, они незначительны», — говорит он. — В частности, исходя из особенности апартаментов — отсутствия возможности зарегистрироваться в приобретаемой недвижимости, банки предпочитают кредитовать заемщиков, которые зарегистрированы в том же регионе, где предполагается приобретаемая недвижимость».

Основные требования банков к апартаментам те же, что и к квартирам: не иметь обременений и быть оформленными в соответствии с законодательством. Технические требования, как объясняет Дмитрий Шапочкин, как правило, в каждом отдельном случае банки согласуют индивидуально. В большинстве случаев еще на этапе строительства проходит процесс аккредитации в одном или нескольких банках. На этапе аккредитации банки проверяют объект на соответствие внутренним требованиям и по прохождению аккредитации без проблем кредитуют все апартаменты в объекте.

К заемщикам, приобретающим апартаменты, по словам Ирины Доброхотовой, требования достаточно стандартные: платежеспособность, наличие постоянной официальной работы в Москве. «Но в отдельных случаях банки, например, желают оформить в залог не приобретаемые апартаменты, а уже имеющуюся в собственности заемщика недвижимость (не обязательно жилую, можно и коммерческую) — такие программы есть у Транскапиталбанка, Промсвязьбанка, ставки начинаются от 15,5%, — отмечает она. — Такие условия иногда предлагают и покупателям квартир в ипотеку, и чаще всего при этом предлагают снижение ставки, так как вторичное жилье — более надежный залог. Кроме того, покупатели апартаментов банки готовы предложить индивидуальные условия — тогда требования к заемщику оговариваются особо».

Расчет выгоды

Так что же выгоднее — купить квартиру и сэкономить на ипотеке или купить апартаменты и переплатить за кредит? В сегменте бизнес-класса на примере ЖК «Маршалл» разница в средней цене квадратного метра квартир и апартаментов составляет 24% (236 736 руб. и 180 934 руб. соответственно), — подсчитала Ирина Доброхотова. — В зависимости от количества комнат различие в цене 1 кв. м квартир и апартаментов составляет от 17% до 34%. Максимальная разница характерна для однокомнатных квартир/апартаментов, что обусловлено наибольшим уровнем спроса на квартиры данного типа. В сравнении цен на предложения с тремя комнатами зафиксировано минимальное различие (17%). Однако, например, имея 3,3 млн руб., можно приобрести апартаменты (31 кв. м), не оформляя ипотеку. Например, такие предложения есть в ЖК «Борисовский дом» (7 мин. пешком от м. «Домодедовская»). Конечно, в этом случае придется ждать сдачи объекта в эксплуатацию и тратьаться на аренду жилья. Но если приобрести готовую квартиру аналогичной площади в том же районе, это обойдется в 5,2 млн руб. При оформлении ипотеки с первоначальным взносом в те же 3,3 млн руб. на срок десять лет с учетом всех расходов по ипотечным платежам, налога на недвижимость, расходов на ЖКХ переплата составит больше 4,2 млн руб. А покупатель апартаментов за те же десять лет потратит около 1,4 млн руб.

Таким образом, при покупке апартаментов вместо квартиры человек экономит сразу 1,95 млн руб. А во времени даже при повышенном налоге и более дорогих ЖКХ, а также расходах на аренду жилья на время строительства все равно остается в плюсе на 60% по сравнению с покупкой квартиры в ипотеку под стандартные 13,5%».

Юрий Скорыходов

ВЕСЕННИЙ КОМПЛИМЕНТ

АКЦИЯ

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
м. Университет

- **Впервые!** Квартиры с отделкой (всего 7 квартир с эксклюзивным ремонтом)
- **Охраняемая территория 15 га**
- **Беспроцентная рассрочка**
- **Льготная ипотека** ВТБ 24 (3АО), Генеральная лицензия Банка России № 1623

8 (495) 232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

Срок проведения акции с 01 марта 2013 г. по 31 мая 2013 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

БУЛГАКОВ

КЛУБНЫЙ ДОМ НА ПАТРИАРШИХ



*«...и в квартире у них тепло и уютно, в особенности
замечательны кремовые шторы на всех окнах, благодаря чему
чувствуешь себя оторванным от внешнего мира.»*

М.А. Булгаков «Белая гвардия»



КЛУБНЫЙ ДОМ НА ПАТРИАРШИХ

Адрес дома «Булгаков» — сердце старинной Москвы, где встречаются все ее истории: архитектурная, литературная, деловая... «Булгаков» — это 12 комфортабельных квартир, наполненных особой атмосферой, отделенной от внешнего мира, располагающих к размеренному и неспешному жизненному темпу. Время здесь никуда не бежит, а ждет вас в мягком и уютном кресле перед камином.



Реклама. Застройщик — ТСЖ «Вектор». Проектная декларация размещена по адресу www.dombulgakov.ru Веспер. Квартиры в Москве

www.dombulgakov.ru

| +7 (495) 287-77-99

| VESPER
MOSCOW APARTMENTS

дом законодательство

Место приписки

регистрация

(Окончание. Начало на стр. 1)

А поскольку отношения связаны не с физическим, а с юридическим лицом, то между собственником и компанией-квартиросъемщиком всегда заключается договор, а денежные переводы проходят по безналичному расчету», — уточняет Ирина Могилатова, генеральный директор агентства недвижимости Tweed. При этом они могут по-разному договариваться, кто будет платить налог: это могут делать как арендаторы, так и хозяйева, добавляет она. Нередко собственники таких квартир оформляются индивидуальными предпринимателями и платят единый налог в 6%. А сейчас у них появилась возможность покупать патент за 60 тыс. рублей на год, что при арендной плате от \$10 тыс. в месяц является наилучшим вариантом. Но в большинстве случаев оформлением регистрации экспатов занимается компания, на которую он работает, утверждает Елена Юргенева, региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS.

Другое дело, что регистрироваться арендаторам такой недвижимости, возможно, придется чаще и во многих местах, ведь по закону даже российский гражданин обязан временно зарегистрироваться там, где пребывает более 90 дней. «Большинство арендаторов в высоком бюджете часто путешествуют, у нас практически нет клиентов в высоком или среднем бюджете, которые бы не выезжали за границу в течение 90 дней подряд», — говорит госпожа Левитова. — Более того, у многих арендаторов городских квартир есть загородные дома, а у арендаторов домов, наоборот, есть квартиры. Такие арендаторы делят свое время между путешествиями, деловыми поездками, домом и квартирой. Большинство россиян еще и имеют где-тоосто-

янную регистрацию. Где такой арендатор должен быть зарегистрирован, вообще не ясно. Институт прописки совершенно архаичен и плохо сочетается с современным мобильным образом жизни».

Прибавится хлопот и у покупателей, арендаторов и даже собственников апартаментов — динамично развивающегося сейчас сектора. При этом граждане могут даже иметь московскую или подмосковную регистрацию. «Если закон будет принят, то проживание и сдача в аренду в апартаментах любого уровня — от самых дешевых до элитных — создают риски для наложения штрафов со стороны контролирующих органов», — говорит Роман Попов, директор департамента стратегического консалтинга Kalinka Real Estate Consulting Group. Дело в том, что регистрации как таковой в апартаментах быть не может. Между тем в сегменте экономкласса существуют апартаменты, в которых люди проживают постоянно, напоминает эксперт. «Пример — недорогие апартаменты на Ярославском шоссе, которые стоили дешевле обычных квартир и покупались для постоянного проживания», — считает господин Попов. — В апартаментах в „Москва-Сити“ некоторые семьи проживают длительный срок или сдают их в аренду».

Храните тапки

В нынешнем своем виде закон создает препятствия и тем, кто уезжает на лето на дачу — свою или съемную. Дело в том, что дачный сезон обычно длится с мая по сентябрь — это больше 90 дней, однако не настолько много, чтобы посвящать время посещению присутственных мест для временной регистрации за городом.

В юридическом департаменте компании Blackwood считают, что необходимость временной регистрации за городом зависит не только от срока пребывания, но и от того, является ли это сооружение



Несмотря на ужесточение режима регистрации, арендаторы дорогого жилья еще не успели почувствовать остроты проблемы

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

жилым. «Так как большинство сдаваемых загородных домов являются по закону дачными или садовыми строениями, то есть не признаны в установленном порядке жилыми домами, то регистрироваться в них не нужно независимо от срока аренды. Если же дом является жилым (например, расположен на территории населенного пункта), то регистрация должна производиться по общим правилам», — считают юристы компании.

«Полагаю, что даже с введением более драконовских законов в области регистрации норма о регистрации по временному проживанию именно в жилых помещениях останется, что просто исключит саму теоретическую необходимость регистрироваться на даче (если только она по документам кадастрового учета не является жилым домом) на летний сезон», — говорит господин Кузнецов. Не стоит, по его мнению, беспокоиться и владельцам более дорогой недвижимости, расположенной в Подмоскowie и относимой как раз к жилым домам.

«Понятие временного проживания на срок свыше 90 дней как является, так (суля по всему) и будет являться весьма субъективным. В настоящее время практика вообще говорит о том, что любой перерыв в пребывании вне места постоянной регистрации является сменой временного проживания. Иными словами, перемещение из загородного коттеджа в Москву хотя бы на одну ночь формально будет являться перерывом в сроке временного проживания. Этим, собственно, и пользуются сегодня все приезжие в Москву граждане России, которые в большинстве случаев раз в три месяца, но выезжают куда-то: либо на отдых, либо в родные пенаты», — поясняет он.

Регистрационный учет в РФ ведется по месту жительства и по месту пребывания, напоминает юрист коллегии адвокатов «Юков и партнеры» Елена Кудряшова. При этом закон РФ от 25 июня 1993 года №5242-1 «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации» устанавливает, что местом жительства считается «... место, в котором гражданин постоянно или преимущественно проживает...».

Именно критерий преимущественного проживания сбрасывает в данном случае. Поэтому такого гражданина можно считать нарушающим правила регистрационного учета», — считает юрист. А Ольга Цытрина, юрист департамента юридического и налогового консультирования консалтинговой группы «НЭО Центр», считает, что исходя из буквального толкования положений рассматриваемого Госдумой законопроекта даже непродолжительное пребывание вне места жительства влечет возникновение обязанности по регистрации гражданина по месту пребывания.

Впрочем, для российских граждан, постоянно проживающих не по адресу регистрации, есть уловка. «В соответствии с действующей правоприменительной практикой (в том числе и судебной) гражданин считается проживающим по месту регистрации даже тогда, когда он там не появляется, но хранит по месту регистрации любые личные вещи (хоть рваные носки)», — поясняет господин Кузнецов. Так что российским гражданам стоит оставить по месту постоянной регистрации хотя бы домашние тапочки — и суд встанет на их сторону.

ОМОН вызывали?

Впрочем, опрошенные эксперты вообще сомневаются в жизнеспособности закона. «Пока более эффективного средства выявления таких нарушений, чем опрос соседей, органы правопорядка не придумали», — говорит Мария Литинецкая, гендиректор компании «Метриум Групп». Однако люди, живущие на одной площадке, зачастую

не знают даже имени друг друга и по большому счету уже редко придерживаются добрососедских отношений, считает она. А если все-таки соседи подтвердят факт проживания, «незаконно» может и наверняка будет гнуть свою линию, доказывая, что живет в этой квартире всего лишь месяц и является племянником собственника.

Правда, привлекая на свою сторону жильцов попытка москвичей домоуправления, объявившие, что будут ходить по квартирам, где не установлены счетчики воды, чтобы нацислать платежи на всех проживающих. Однако по мнению Елены Семиной, исполнительного директора агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба», в элитном сегменте и бизнес-классе с этим давно все в порядке. «Квартиры и загородные дома практически всегда оборудованы счетчиками на воду, электричество. Перерасчет происходит автоматически, и ЖКХ получает необходимые платежи от количества действительно проживающих в квартире людей». Также, отмечает она, для снимающих жилье в этом сегменте регистрация как источник социальных благ не нужна. «С точки зрения возможности прикрепиться к детсаду/школе или поликлинике для людей, отдающих по \$3–4 тыс. в месяц за квартиру, вопрос остро не стоит», — замечает госпожа Семина.

Опросы консьержек приведут к тому же результату, да и сами они зачастую являются мигрантами, имеющими весьма шаткие основания для пребывания и работы. «Чтобы доказать, что лицо выбыло из одного места для постоянного проживания в другом, необходимо в действительности провести целый обход по прежнему месту жительства или учинить допрос всем проживающим, целью которого будет получить доказательства фактического выбытия лица с места его прописки», — считает господин Кузнецов. Проведение таких мероприятий в закрытом элитном клубном доме или загородном поселке опрошенные „Ъ“ эксперты восприняли с большим юмором.

Вообще, стоит отметить, что управляющие компании в сегментах «бизнес» и «элит» явно не горят желанием включиться в кампанию по выявлению незарегистрированных жильцов. «Проверить и зафиксировать количество проживающих могут только сотрудники полиции (это не дело застройщика или его управляющей компании), в нашем случае это прерогатива участкового», — считает господин Балыкин. «Мы никогда не контролируем регистрацию, мы только можем давать рекомендации, как соблюдать текущее законодательство. Пока не очень понятно, как именно это будет работать в сегменте дорогой аренды. В закрытых домах есть охрана и собственное управление, я не думаю, что товарищества собственников жилья захотят ходить к своим же соседям. Если к ним придут представители правоохранительных органов, то отказать им в проходе на территорию дома или поселка будет сложно», — говорит госпожа Левитова. И уверяет: ее компания обязательно придумает, как помочь клиентам избежать неудобств, связанных с новым законом.

«Мы рассматриваем разные варианты, например написать в договоре, что квартира или дом арендуется для временного проживания или что-то подобное», — добавляет она.

У нас слуг нет

Однако поправки в закон о регистрации могут ударить по жителям элитного жилья и жилья бизнес-класса опосредованно.

В первую очередь может подорожать само жилье. «Большая часть арендаторов эконом-жилья в Москве — иностранные рабочие, занятые на стройках. В связи с тем что затраты на их содержание повысятся, это может некоторым образом отразиться на себестоимости строительства. В целом борьба с дешевой рабочей силой — особенно если застройщиков заставит создавать определенные условия для работников, как это сейчас делается в Англии, — может привести к повышению стоимости самого строительства», — считает госпожа Могилатова.

Госпожа Левитина добавляет, что может подорожать и наемный персонал. «Это приведет к увеличению цен на множество услуг, предоставляемых такими арендаторами: няни, уборщицы, официанты и другие. Такое увеличение цен почувствуют все жители столицы, как сейчас мы остро чувствуем отсутствие приезжих дворников», — предупреждает эксперт.

Практически все эксперты затрудняются делать прогнозы до момента окончательной редакции законопроекта. «Депутаты Государственной думы

предлагают скорректировать предложения президента РФ и в части штрафных санкций, и в части уточнения ситуаций, когда гражданин РФ зарегистрирован в одном месте, но в силу, например, семейных отношений вынужден проживать в другом месте. По результатам принятия закона в первом чтении можно однозначно говорить о том, что граждане обязаны уведомить государство о месте своего проживания (пребывания). Причем особых различий между гражданами РФ и иностранными гражданами государство не делает», — говорит Сергей Казинцев, партнер юридической фирмы «Авелан». Однако, по его словам, пока разрабатываются не очень приятные поправки. Например, о возвращении учетных норм жилой площади. «Это означает, что зарегистрировать без нормы можно детей, супругов, родителей, а всех остальных лиц — если хватит установленных государством метров», — поясняет он. Ответов, по его мнению, надо ждать примерно к концу марта.

Между тем, по мнению Светланы Герерро, заместителя гендиректора ЖК «Школа», в Москве существует реальная проблема легальной временной регистрации. «Если навести порядок и упростить процесс получения временной регистрации, в добавок к законодательным ужесточениям будет более цивилизованный и безопасный рынок аренды в том числе», — уверена она. Законопроект как раз и предусматривает упрощение временной регистрации, считает депутат Госдумы Александр Хинштейн. В частности, уже сейчас можно временно зарегистрироваться в новостройке до получения права собственности. «Для этого достаточно предоставить свидетельство о вводе дома в эксплуатацию, документ о том, что гражданину принадлежит именно эта квартира, и договор о долевом участии», — добавляет депутат.

Татьяна Рыбакова

СБЕРБАНК
Всегда рядом

**СВОЙ ДОМ –
дешевле,
чем кажется**

1200 руб./мес.

ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ

8 800 555 55 50
(звонки по России – бесплатно)

www.sberbank.ru

Ежемесячный платеж по жилищному кредиту – всего 1200 руб./мес.*

* Показатель расчета суммы ежемесячного платежа: 12 300 рублей в рамках кредитного продукта ОАО «Сбербанк России» «Присоединение готового жилья» на следующих условиях: сумма кредита – 117125 рублей, первоначальный взнос по кредиту – 107 300 руб., срок кредита – 30 лет, действующая ставка при данных условиях – 12% годовых в рублях (после регистрации ипотеки для клиентов, являющихся участниками заповедного проекта (Сбербанка). Общие условия предоставления по продукту «Присоединение готового жилья» (в рублях): погашение кредита аннуитетными (равными) платежами; процентные ставки после регистрации ипотеки – от 12% годовых; до регистрации ипотеки – от 13% годовых; в рублях (размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика и также участия ОАО «Сбербанк России» в строительстве приобретаемого жилого помещения); минимальная сумма кредита – 6 000 рублей; максимальная сумма кредита – не более 80% от стоимости приобретаемого жилого помещения (80% – при кредитовании по программе «Ипотека с господдержкой» для семьи с ребенком или в случае приобретения жилого помещения посредством срочного погашения кредита средствами ОАО «Сбербанк России»); срок кредита – до 30 лет (включительно); комиссия за ведение кредита не взимается; обеспечение по кредиту – залог приобретаемого или иного жилого помещения; досрочное погашение кредита возможно; дополнительные расходы по кредиту: оплата услуг по оценке и страхованию жилого помещения; аренда банковского сейфа (при необходимости); порочная информация: по тел. 8 800 555 55 50 (звонок по России) – бесплатно или на www.sberbank.ru; ОАО «Сбербанк России» генеральный лицензиат Банка России на все виды банковских операций; изменение условий производится ОАО «Сбербанк России» в одностороннем порядке; приведенные выше условия жилищного кредитования действительны на территории Республики Татарстан с 1 апреля 2013 г. условия оформления кредита на указанной территории до 31 марта 2013 г. включительно; уточняйте на www.sberbank.ru; информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой, реклама.

КРЕМЛЬ 1,6 км ТАГАНСКАЯ ПЛОЩАДЬ 0,7 км

Китай-город

АКЦИЯ
«ДЕЛОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

bernikov
берников

**Дом построен
Большой двор с садом
Панорамное остекление**

8 (495) 232-08-08
www.magistrat.ru
Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

Срок проведения акции с 23 октября 2012 г. по 30 июня 2013 г.
Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

ДОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО

Квартиры по предзаказу

долевое инвестирование

Несмотря на то что закон «О долевом участии» принят уже восемь лет назад, до сих пор около трети новостроек на московском рынке продаются по предварительным договорам купли-продажи. Более того, при определенных условиях такая схема даже считается законной. Однако покупателю стоит помнить, что в случае заключения такого договора ему никто ничего не гарантирует.

Третья часть рынка

Как отмечают эксперты, на московском рынке недвижимости около 30% новостроек продается по предварительным договорам купли-продажи. Так, по данным департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ-Недвижимость», по состоянию на февраль 2013 года на рынке новостроек Москвы по предварительным договорам купли-продажи продавалось около 36% новостроек. По оценкам компании «Домус.финанс», в столице по предварительным договорам купли-продажи заключается более трети сделок с квартирами в новостройках, при этом в Подмоскovie доля сделок с заключением предварительного договора гораздо меньше — не более 5%. А по данным аналитического отдела Tektia Group, доля сделок по предварительным договорам составляет 30–33% в Москве и 1–3% — в области.

Некоторые застройщики объясняют привлечение денежных средств с помощью заключения предварительного договора купли-продажи тем, что их объекты невозможно продать иным путем. «Среди причин называют заключенные с городом инвестиционные или сложности с оформлением разрешительной документации», — говорит дирек-

тор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семичин. Например, по его словам, у застройщика трудность может возникнуть в ситуации, когда участок под застройку принадлежит городу. В результате девелоперы идут на продажу по предварительным договорам. «По такой схеме сейчас продают только „старые“ объекты, строительство которых было начато еще до кризиса. Тогда застройка не было таким жестким, как сейчас, благодаря чему могли существовать подобные суррогатные юридические схемы. В настоящее время в Московской области продажа по предварительным договорам явление настолько редкое, что уже можно говорить о ее полном исчезновении», — считает директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов. По его словам, в Москве без учета новых территорий такие объекты еще встречаются, так как оборот рынка в пределах МКАД значительно ниже, чем за границами столицы. Однако оказывается, такая схема используется не так уж редко.

Механизм действия

Согласно закону «О долевом участии», привлечение денежных средств физических лиц во время стройки допустимо только на основании договора

частича в долевом строительстве путем эмиссии жилищных сертификатов и при помощи жилищных кооперативов. Однако это не означает, что заключение предварительного договора купли-продажи обязательно незаконно. По словам гендиректора компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Софьи Лебедевой, применение предварительных договоров купли-продажи не всегда является нежелательной схемой. Наиболее популярна такая схема в двух случаях. Во-первых, если строительство началось еще до вступления в силу закона «О долевом участии». «Более того, в отношении построенной и введенной в эксплуатацию жилой недвижимости договоры долевого участия не применимы, поскольку строительство окончено и инвестиционные отношения невозможны», — говорит эксперт. По ее словам, в таком случае покупатель недвижимости заключает предварительный договор, как правило, с обеспечительным платежом в размере окончательной стоимости

квартиры, а затем ждет, когда застройщик или инвестор-правообладатель оформит квартиру в свою собственность. После этого заключается договор купли-продажи, а оплаченный ранее обеспечительный платеж идет в зачет стоимости квартиры. «По некоторым проектам могут быть выданы разрешения на строительство еще до введения 214-ФЗ, то есть их строительство было начато еще до 2005 года. Поэтому в отношении таких объектов до ввода в эксплуатацию могут применяться, казалось бы, давно забытые договоры инвестирования или соинвестирования», — говорит эксперт. Во-вторых, иногда продажи открываются несколько раньше, чем застройщик получает все условия для заключения договоров долевого участия, но это не означает, что, начиная продажи, застройщик нарушает закон.

«Нарушением является прежде всего тот случай, когда застрой-

чик получает долевого взноса до заключения, а значит, до госрегистрации договора долевого участия. Поэтому если застройщик не получает денежных средств дольщика, его нельзя относить к нарушителям законодательства», — говорит Софья Лебедева. В таких случаях заключается предварительный договор, а денежные средства застройщиком не принимаются либо дольщик их вносит с использованием аккредитива, который раскрывается для застройщика только после заключения договора долевого участия в строительстве. «Такая схема позволяет застройщику начать оперативно раскручивать свой объект, даже если все документы еще не оформлены. Более того, застройщик может пока устроить тестирование выбранного ценового уровня, экспериментировав с прайс-листами — практически это определение идеальной цены с возможными корректировками», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скомороховский.

Действительно, многие застройщики сегодня заключают с покупателями предварительный договор купли-продажи жилья с использованием обеспечительного платежа. «По условиям такого договора продавец и покупатель обязуются в будущем заключить между собой договор купли-продажи жилья или основной договор. В целях обеспечения исполнения обязательств по предварительному договору покупатель перечисляет застройщику сумму, как правило равную сумме по основному договору», — рассказывает генеральный директор компании «Домус финанс» Павел Липин. Однако, по его словам, юридическая тонкость заключается в одной детали: в предварительном договоре не указывается, что обеспечительный платеж привлекается для строительства жилья, и застройщику приходится фактически прятать истинную цель расходования средств, приме-

Для этого существуют различные схемы. Более того, сам предварительный договор купли-продажи не обязывает покупателя уплатить цену, указанную в предварительном договоре. «В данной ситуации для получения денежных средств от покупателя застройщик может применить иные юридические механизмы, не противоречащие действующему законодательству, например заключив соглашение о внесении денег в виде обеспечительного платежа. Такой механизм действительно достаточно популярен и не нарушает законодательства», — говорит заместитель руководителя юридической службы компании Est-a-Tet Вера Бугучарова. По словам руководителя управления маркетинга и развития ГК «Конти» Сергея Мигунова, в современных новостройках обеспечительный платеж может быть только по основному договору купли-продажи, однако в долгосрочной практикуется обеспечительный платеж по предварительному договору купли-продажи, но это применимо только к объектам, строительство которых начато до 2008 года. По словам экспертов, девелоперы чаще всего открыто говорят о сложности оформления всех разрешений на строительство, предлагая клиенту купить квартиру по предварительному договору. Покупатель, в свою очередь, осознает, что по мере повышения степени готовности объекта будет расти и цена квартир в нем, и поэтому зачастую соглашается на предложение застройщиком схему. При этом, подписывая предварительный договор, покупатель сильно рискует, ведь такой договор не подлежит государственной регистрации и, соответственно, не исключает возможности двойных продаж.

Тонкая схема

К использованию предварительных договоров купли-продажи эксперты относятся негативно. «Застройщик, продавая

договору по предварительному договору купли-продажи, пытается защитить себя от применения в отношении его тех санкций, которые предусмотрены ФЗ №214 за нарушение или неисполнение обязательств по продаже квартир. При этом застройщики, осуществляя продажу квартир по предварительным договорам, стараются не объяснять, почему они заключают именно эти договоры, а не договоры участия в долевом строительстве». — говорит адвокат адвокатского бюро «Дмитрий Матвеев и партнеры» Кира Тыхенова. По словам старшего партнера московской коллегии адвокатов Lex Collegium Романа Щербинина, практикующими юристами активно обсуждается и правовая природа обеспечительного платежа. «Производя оплату будущей квартиры в рамках предварительного договора, покупатель фактически кредитует застройщика, поэтому к этому платежу должны применяться нормы Гражданского кодекса РФ, регулирующие договор займа», — объясняет эксперт. В итоге по нормам ст. 429 ГК РФ основным обязательством у сторон по предварительному договору купли-продажи является заключение основного договора. «Бывают ситуации, когда по предварительному договору на покупателя возлагается обязанность внести обеспечительный платеж в размере, который, по сути, равняется стоимости квартиры, которая будет им приобретена по основному договору купли-продажи. Предварительные договоры с таким условием противоречат нормам ГК и сложившейся судебной практике», — рассказывает Кира Тыхенова. В частности, по ее словам, российские суды квалифицируют предварительные договоры, в которых имеется условие о внесении оплаты до заключения основного договора, как договор купли-продажи.

Самое главное, что квартиру покупателю в таком случае

никто не гарантирует: «Предмет предварительного договора не покупка квартиры, а лишь намерение сторон заключить сделку в будущем. Поэтому схема предварительной оплаты, как и в секельная, не дает потенциальному покупателю гарантий на получение выбранной и оплаченной квартиры. Особенному риску при такой схеме подвергаются покупатели квартир в случае признания продавца банкротом: покупатели легко могут лишиться и денег, и квартир», — предупреждает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Причем эти же риски остаются у покупателя в уже построенном доме, несмотря на то что застройщик действует уже на законных основаниях, например если дом готов, но не оформлен в собственность продавца. Застройщик заключает с покупателем договор, по которому производит стопроцентную предоплату, собирает по данной схеме деньги, расплачивается с инвестором и подписывает акт об исполнении обязательств — без этого продавец не может оформить свое право собственности на квартиру, и только после проведения взаиморасчетов с инвестором он оформляет квартиру на себя. Данная схема не противоречит действующему законодательству, однако она является ненадежной, поскольку не защищает поку

пателей от двойных продаж, а также от ситуации, когда застройщик не сможет оперативно урегулировать свои отношения с другими сторонами. «Сейчас все надежные застройщики пользуются либо собственными средствами, либо в крайнем случае привлекают проектное финансирование: рисков намного меньше, частный капитал привлекается в строительство по абсолютно легальной схеме — на старте продаж выставляются минимальные цены, которые обеспечивают большой поток покупателей и, соответственно, быстрый приход денег», — говорит Леонард Блинов. Однако, по его словам, в некоторых случаях для разведки боем застройщики открывают предварительные продажи. Фактически это не продажи, а бронирование квартир на период до начала продаж. При этом компании фиксируют цену на забронированную квартиру, но покупатель на этом этапе никаких денег не платит. «Совсем другое — более мелкие компании, у которых нет запаса собственных средств и порения проектов», — отмечает Евгений Скомороховский. — Именно такие застройщики единственного объекта являются самой опасной категорией для покупателя, в первую очередь из-за возможного переноса сроков строительства».

Алексей Лоссан

КАК ПО ЗАКОНУ

Федеральный закон №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» был принят в декабре 2004 года и вступил в силу в апреле 2005 года. На сегодняшний день это основной документ, регулирующий процедуру покупки жилья на первичном рынке. В частности, этот документ не только уточнил параметры сделок, но и определил основные термины на рынке недвижимости. Согласно закону, застройщик — это юридическое лицо, имеющее в собственности или на праве аренды земельный участок. В свою очередь, он может привлекать средства граждан — участников долевого строительства для возведения на этом земельном участке многоквартирных домов. При этом проект может быть реализован исключительно на основании полученного от этого разрешения на строительство. По договору долевого участия застройщик обязан в определенный срок построить дом, в противном случае его ждут серьезные штрафные санкции. Основанием для окончания работ считается разрешение на ввод в эксплуатацию. В свою очередь, дольщик обязан выплатить всю сумму и принять объект.



ДОМ проекты

Дома с «Камелией»

проекты

Курортный комплекс «Камелия» — люксовый объект, строящийся на сочинском побережье. Пятизвездный отель и примыкающие к нему апартаменты — таковы его составные части. Его главное конкурентное преимущество — большая площадь парка при относительно камерном формате недвижимости.



Стилистика эпохи

Так исторически сложилось, что Сочи стал городом хаотично построенных небоскребов. Или, скажем скромнее, высотных зданий.

Впрочем, если заглянуть в историю чуть более давнюю, чем последние 20 лет, то все складывалось совсем не так. Всесоюзная здравница начала активно застраиваться в 20–30-е годы прошлого столетия, и в первую очередь как раз здравницами, то есть санаториями и пансионатами. Преимущественно в духе сталинского ампира с легким уклоном в дачную архитектуру. И в обязательном порядке с просторными прогулочными зона-

ми, которые правильнее было бы назвать парками. Даже небольшие санатории имели в своем распоряжении настоящие дендрарии.

Однако в последние десятилетия застройщики пошли другим путем: главным стал выход

квадратных метров на небольших кусочках дорогой сочинской земли. А это значит много этажей, много квартир и много жильцов при почти полном отсутствии прогулочных зон. Примерно так выглядит сейчас сочинская недвижимость, кото-

рую принято называть «элитной». И чем реже встречаются исключения из этого правила, тем ценнее каждое из них.

Место и пространство

Одно из таких исключений — курортный комплекс «Камелия». Начнем с местоположения. Комплекс находится в Хостинском районе, причем в той его части, которая ближе к центру Сочи. У такого местоположения два преимущества. Во-первых, дорога от аэропорта займет минут 20 на автомобиле, поскольку до знаменитых пробок на Курортном проспекте в центральном Сочи вы не доедете. А во-вторых, этот самый центр,



где сосредоточена вся культурно-развлекательная жизнь города, всего в нескольких километрах — при желании можно прогуляться пешком.

Так что точка, на которой расположена «Камелия», едва ли не лучшая в Сочи. Но еще большее значение имеет размер и качество этой точки. 6,5 га парка-дендрария с десятками пород деревьев и собственным пляжем — такое нечасто встречалось даже в советские времена.

Прежде здесь был пансионат «Наука», построенный в 1930-е–1940-е годы архитектором А. В. Самойловым в приятном в те времена «фирменном» сочинском стиле. По тенистым дорожкам под платанами и кипарисами гуляла советской науки. Планировка парка в основе своей осталась прежней и сохраняет «академическую» атмосферу этого места.

Сохранился не только парк, но и облик центрального здания, в котором расположится пятизвездная гостиница под управлением Swisshotel Hotels & Resorts. Хотя здание было снесено и выстроено заново, линии фасадов остались прежними при современной люксовой отделке. Ландшафтный дизайн отсылает к той же вальяжной ампириной стилистике. От центральной части с колоннами и полукруглым портиком по крутому склону спускается к морскому побережью каскад фонтанов. Пальмы и кипарисы украшают этот искусственный пейзаж. И, конечно же, дополняет картину прямой вид на море, до которого семь минут ходьбы неспешным шагом.

Наконец, едва ли не главное достоинство местоположения — просторный собственный пляж с дощатым настилом, рестораном и VIP-шатрами, а также полным набором развлечений: от водных велосипедов до скутеров. А прямо по соседству единственный в Сочи профессиональный яхт-клуб, где жители комплекса смогут заниматься уже серьезными водными видами спорта, а также держать собственные плавающие средства.

Нельзя не отметить и естественный недостаток, впрочем свойственный почти всему городу Сочи. Это железная дорога, проходящая в 100 м от моря между пляжем и собственно территорией комплекса. Конечно же, под ней есть проход по стилизованному тоннелю. Кроме того, полотно дороги и проходящие по нему поезда будут надежно скрыты от глаз и ушей отдыхающих шумозащитными экранами. Да, железная дорога — это беда курортного Сочи на протяжении почти 150 км, за исключением маленького участка, где поезда уходят в центральную часть города, к вокзалу. Но даже при самом пристальном рассмотрении этот недостаток местоположения окажется единственным.



Собственные виды

Все, о чем мы рассказали выше, — это окружение комплекса жилых апартаментов, которые расположены посреди парка-дендрария. Естественно, сам парк, пляж, вся гостиничная инфраструктура, включая рестораны, фитнес, SPA, будет доступна владельцам апартаментов в той же степени, что и гостям отеля.

Апартаментов всего 73 — по 2 (реже по 3) на каждом этаже двух шести-семиуровневых корпусов. Площадь апартаментов — от 70 кв. м (это просторные студии) до 180 кв. м (рези-

денции, подходящие даже для большого семейства). Планировки апартаментов предусматривают совмещение гостиной и кухонной зон, то есть объединение их в единое пространство, количество спален варьируется от одной до трех.

Все апартаменты имеют просторные террасы площадью 15–17 кв. м. У некоторых — прямой вид на море, у других — в парк. Кстати, многие покупатели говорят о том, что при длительном проживании парковый вид имеет преимущество перед морским. Все покупатели получат ма-

шиноместа в подземном паркинге. Это немаловажный момент: уже сейчас многие предпочитают добираться в Сочи из Москвы на автомобиле: дорога занимает в среднем 20–25 часов, а через год, после завершения реконструкции трассы «Дон», время в пути значительно сократится.

И, наконец, самое главное: все апартаменты будут сдаваться с полной отделкой и дизайнерским высоким уровнем, а также с кухонной техникой и всей начинкой для санузлов от лучших мировых производителей. То есть в декабре текущего года покупатели смогут въехать в свои прибрежные владения, всего лишь купив мягкую мебель. У такой схемы продажи есть и еще один важный плюс: будущие жители гарантированы от того, что в соседней квартире начнется «ремонт» как раз в самый разгар отпускного сезона. Отделка выполняется независимо от того, продана квартира или нет. Другое дело, что, купив апартаменты сейчас, когда отделка еще не началась, покупатель еще сможет внести коррективы в соответствии с собственными вкусами.

Михаил Полинин



МЕРКУРИЙ СИТИ

Москва

ВАШ МИР. ВАШИ ПРАВИЛА.

СБЕРБАНК

8 800 555 55 50 www.sberbank.ru

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России №1481 от 08.08.2012

**АПАРТАМЕНТЫ.
АВТОРСКИЙ ДИЗАЙН.**

WWW.MERCURY-CITY.COM

(495) 651-651-0

ДОМ градостроительство

Недомосковская территория

ОАЗИСЫ

Десятикилометровая зона вокруг МКАД должна была стать зелеными легкими Москвы, но вместо этого ей пришлось принять на себя основной удар строительного бума в области. Ближайшее Подмосковье почти целиком застроили печальными многоэтажками и квазиэлитными коттеджами. В настоящее время решается вопрос об использовании немногочисленных свободных участков — какое жилье там должно появиться и сколько оно будет стоить.

От рекреации к резервации

Примерно в 30-х годах прошлого века у советских градостроителей возникла идея создания лесопаркового защитного пояса Москвы в радиусе 10 км от города. Многочисленные лесопарки и рекреационные зоны должны были стать местом отдыха горожан и жителей области, превратиться в легкие столицы. Так постепенно в ближайшем Подмосковье появились многочисленные лесопарковые зоны и по большей части ведомственные базы отдыха и санатории. Но идеяльная просуществовала недолго. «В конце 1980-х годов ликвидация зеленого пояса началась с возникновения так называемых лепестков — новых районов Москвы: Солнцево, Новопеределкино, Жулебино, Новокосино, которые естественным образом вторглись в зеленую зону», — говорит исполнительный директор агентства недвижимости «Усадьба» Елена Седина. После начавшегося в 1990-е годы процесса приватизации многоэтажное строительство по-прежнему велось в незначительных объемах в основном в границах крупных городов Московской области. Только в 2000-х с резким ростом стоимости жилищного жилья, развитием точечной застройки и началом проведения аукционов, жесткой централизацией девелопмента и формированием пула основных городских застройщиков многоэтажное строительство в ближайшей к Москве зоне получило мощный толчок. «Этому способствовали и менее бюрократизированные процессы согласования проектов, проходившие, как правило, на уровне администрации подмосковных городов, и еще очень существенная разница в цене недвижимости (2,5–3 раза)», — рассказывает директор управления продаж и маркетинга компании «ЮИТ Ситистрой» Алексей Харитонов. Рост стоимости земли, фактическое выплескивание Москвы за границы МКАД, строительство крупных торговых центров, ухудшение экологиче-

кой обстановки, а также спрос, формируемый в основном приезжими, определили основной тип жилья в этой зоне: панельные или монолитные многоэтажные жилые в 12–17 этажей, в лучшем случае малозаточные дома высотой 5–6 этажей. В незначительном объеме возводились коттеджные поселки и таунхаусы. Территория в пределах 10 км от МКАД довольно быстро приросла к Москве, но так и не стала ее полноценной территорией.

Выплеск или всплеск?

Сегодня о зеленой зоне в радиусе 10 км от границ Москвы никто даже не вспоминает. Эта территория практически полностью застроена, причем чаще всего целыми микрорайонами. Кроме того, на расстоянии 10 км от МКАД расположены такие крупные города-спутники, как Мытищи, Химки, Красногорск, Одиново, Видное, земли вокруг которых также активно застраиваются многоэтажным жильем. Темпы, которыми Москва сростается с областью, постоянно ускоряются. После того как власти запретили точечное и ограничили обычное строительство в Москве, в область один за другим стали уходить крупные московские застройщики. Сейчас наиболее активными девелоперами десятикилометровой зоны, без расчета сегмента загородной недвижимости, выступают такие компании, как «Мортон», ПИК, SC-155, «Атлант-инвест», МПЦ, «Жилищный капитал», «Абсолют», «ФСК Лидер», Крост, «Авгур-Эстейт», РД и некоторые другие. В силу большого масштаба проектов застройки в основном осваивают бывшие земли сельхозназначения.

Нетронутыми остаются пока только лесопарки и национальные парки — участки, которые практически не подверглись жилой застройке и составляют не более трети всей «Зеленой зоны».

По данным компании «ЛСР. Недвижимость-Москва», сейчас в десятикилометро-



Бывшая «зеленая зона» Подмоскovie становится территорией многоэтажной застройки

ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

вой зоне ввнут МКАД сосредоточено около 55% предложения новостроек Московской области. Для сравнения: в следующем поясе — с 10-го по 30-й км — расположено около 30% строящегося жилья, а в среднем Подмоскowie (с 30-го по 60-й км) — около 13%. Наиболее плотно населены северо-восточное, восточное и юго-восточное направления области, а самый большой объем предложения на расстоянии 10 км от МКАД, по словам коммерческого директора RDI Дмитрия Власова, расположен на юго-западе, на территориях Новой Москвы.

Несмотря на довольно плотную застройку, нельзя сказать, что по соседству с МКАД не осталось свободных территорий. Зона до 10 км от кольцевой все еще располагает хорошим запасом участков, которые находятся рядом как с городами-спутниками, так и с небольшими сельскими поселениями. Эксперты компании Est-a-Tet говорят, что это, как правило, лесные и сельскохозяйственные зоны, а в Urban Group упоминают и немногочисленные территории бывших санаториев, пионерлагерей и пансионатов — обычно площадью до 20 га.

По данным игроков рынка, свободные участки под застройку есть практически на всех направлениях, но, как утверждает генеральный директор Tekta Group Дмитрий Коновалов, в поясе до 10 км от МКАД территории уже распределены. Кроме того, большинство из них либо дорогие, либо нелик-

видные: «Например, в Ленинградском районе есть свободная территория площадью 11 га, но она неудобоно зажата между двумя дорогами. Более удобная площадка (12 га) в Балашихе, рядом с Горьковским шоссе, выставлена на продажу за рекордные 82,9 млн руб. за 1 га. «Если площадки расположены за пределами населенных пунктов, то в основном это территории, полностью свободные от застройки, без коммуникаций, иногда со сложным подъездом. В районе Коммунарки есть свободная территория (33 га), на которой планируется возвести ЖК «Газпром»; недалеко от Бутово на озера площадью 60 га планируется построить около 250 тыс. кв. м недвижимости. Есть еще территории между Варшавским шоссе и трассой М4 (Булганковское СП Ленинского района), к востоку от Старокаширского шоссе (Молоковское СП Ленинского района), частично территории городского поселения Видное, а также в районе Сколково», — приводит примеры генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки» Софья Лебедева. Другими словами, площадки под застройку в непосредственной близости от Москвы есть — и немаленькие. По словам директора по маркетингу Urban Group Леонарда Блинова, наибольший объем участков под застройку сейчас на южном, юго-западном, западном, северо-западном направлениях сформирован такими крупными элэндриями и девелоперами, как RDI, Coasco, «Абсолют», «Знак» и др. Далеко не все они хотят выгодно перепродать эти активы. Перед большинством стоит довольно сложная задача: решить, какие

жилые там строить в нынешних экономических условиях. От правильного решения будет зависеть спрос, а значит, прибыльность проектов.

С многоэтажной переменной

С экономической точки зрения для областных застройщиков почти всегда было выгодно возведение многоэтажного жилья, поскольку выход площади при таком строительстве значительно выше. До недавнего времени такими соображениями руководствовалось большинство девелоперов, работающих в ближнем Подмосковье. Теper ситуация может измениться. Учитывая ориентацию подмосковных властей на развитие малоэтажного строительства, а также недавний запрет на выдачу разрешений на многоэтажные жилые комплексы (с 1 мая 2012 года в Московской области вытoсность зданий, возводимых на землях сельских поселений, строго ограничена четырьмя этажами. — "Б"), можно предположить, что нас ожидает рост доли малоэтажных новостроек», — говорит госпожа Лебедева. Действительно, все чаще застройщики анонсируют малоэтажные объекты, но их доля в общем числе проектов по-прежнему очень невелика.

В компании ПИК, например, осторожно замечают, что, возможно, не стоит делать упор на малоэтажные дома (три-четыре этажа) сразу за МКАД. «В Химках, Мытищах, Люберцах, где строит группа компаний ПИК, высоким спросом пользуется именно многоэтажное строительство, а малоэтажная застройка чаще всего интересна покупателям на более отдаленных участках Подмосковья», — отмечает первый вице-президент ГК ПИК Артем Эйбрамджанц. Такой точки зрения придерживаются и многие другие крупные застройщики.

Но есть и компромиссное мнение. Концептуально десятикилометровая зона вокруг МКАД застройщиками и покупателями жилья рассматривается как пригород — переходная зона между городом с высотной застройкой и загородом с малоэтажной застройкой, поэтому, по словам господина Блинова, с точки зрения комфорта проживания, минимизации воздействия на природу, рационального землепользования и экономической целесообразности наиболее подходящей является среднетанкая, а также микс среднетанкой и малоэтажной застройки. Примером такой застройки он называет ЖК «Город набережных», «Опалиха О2» и «Пятиленточные кварталы».

Почти все эксперты сходятся во мнении, что при строительстве малоэтажного жилья играет роль и загруженность направления.

По словам господина Харитоновна, юго-западное, западное и частично северное направления примыкают к большим лесным массивам и имеют благоприятную розу ветров, поэтому там было бы перспективным развитие малоэтажного строительства наравне с многоэтажным с акцентом. Например, на Калужском шоссе мало многоквартирных комплексов — это всегда было дачное место, и здесь гармонично будут смотреться малоэтажные домики. Реутов, Жулебино-Новосицино — это районы, где изначально возводилось панельное не типовое жилье выше 12 этажей, и малоэтажные комплексы будут выглядеть здесь неестественно», — говорит госпожа Семина. По словам экспертов компании «Мортон», в ближайшем Подмосковье найдется место для любого типа жилья. Из-за близости к столице будут пользоваться популярностью и типовые многоэтажные жилые комплексы, и малоэтажная застройка, и индивидуальные домовладения. Вопрос в цене. Для большинства девелоперов переход на малоэтажное домостроение потребует дополнительных затрат — на разработку новых проектов, внедрение технологических решений. Не приведет ли это к всплеску цен на и без того дорогие подмосковные квартиры?

Уже сейчас цены на жилье в 10 км от МКАД почти не отличаются от московских. По данным «ФСК Лидер», средняя стоимость одного квадратного метра в новостройках, приближенных к кольцевой, составляет 85–90 тыс. рублей. По данным Est-a-Tet, самые высокие цены в Красногорске — 89 950 рублей за квадратный метр. Не очень отстают Реутов и Одинцово со средней стоимостью квадратного метра 89 540 рублей и 89 250 рублей соответственно. Среди примеров, где цены во многом завышены необоснованно, господин Айтубов называет территорию Новой Москвы, где, кроме московской прописки, жители пока не получили никаких преимуществ: ни социальных, ни транспортных, ни инфраструктурных. Так, по данным «МизЛь-Новострое», в границах Новой Москвы средняя цена квадратного метра в новостройках на удалении до 10 км от МКАД составляет 94 000 рублей, а в соседнем городе Видном — 70 800 рублей. «Однако текущий объем предложения достаточно велик: рынок плавно переходит из состояния рынка продавца в состояние рынка покупателя», — говорит господин Блинов. То есть резкий рост цен под эгидой нового типа подмосковного жилья точно не входит в планы будущих покупателей мало-, средне- и многоэтажного жилья по состоянию от МКАД.

Ольга Говердовская

АЛЫЕ ПАРУСА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

«АЛЫЕ ПАРУСА». ЖИЗНЬ ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ.
ДЛЯ ТЕХ, КТО ДОСТОИН ВОЙТИ В ЛЕГЕНДУ.

Символ роскошной жизни, раскинувшийся прямо на берегу реки, с первого взгляда вызывает жгучее желание попасть на эту территорию, прогуляться по набережной и подняться на маяк, выйти к яхт-клубу и полюбоваться белоснежными яхтами на причалах. Здесь царит удивительная атмосфера морского побережья – расслабленная и умиротворяющая, наполненная созерцанием живописных берегов и водной глади.

Последние корпуса завершают формирование знаменитого квартала. При этом покупатели новых квартир оказываются в выигрышном положении, переезжая в готовый комплекс с полностью действующей инфраструктурой. Футбольное поле, спортивный клуб с аквапарком, боулинг, теннисные корты, ресторан, отлаженная система охраны и сервиса – все это станет приятным бонусом к вашей квартире.

ДОНСТРОЙ
(495) 925 4747

 **ВТБ**
Финансовый
партнер проекта
ОАО Банк ВТБ

ДВОЙНЫЕ
скидки
до 15 апреля

ЛЕГЕНДАРНЫЕ ВИДЫ

Предложение действует с 1 марта по 15 апреля 2013 г.
Подробности и проектная декларация на сайте www.donstroy.com. РЕКЛАМА ЗАО «Дон-Строй Инвест»

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Не та Рублевка

тренд

До 2008 года сделки с элитными загородными домами на Рублево-Успенском шоссе происходили в основном в закрытом режиме, а на лучшие объекты выстраивалась очередь из числа «своих». За четыре года ситуация изменилась кардинально: число предложений на этом направлении выросло многократно, заборы рублевских домовладений украшены внушительных размеров баннерами с номером телефона и надписью: «Продажа от собственника». А по соседству с этими заборами строятся многоквартирные жилые комплексы, цены в которых на порядок ниже.

Дворцовые хлопоты

С 2009 по 2012 год, по данным компании Blackwood, объем предложений продажи домов на вторичном рынке Рублево-Успенского шоссе вырос в шесть раз. Данные за последний год впечатляют не меньше: рост вторичного рынка на этом направлении, по данным независимого эксперта рынка загородной недвижимости Тимура Фаизова, составил 75%.

«Надо оговориться, что отнюдь не все предложения уникальны», — замечает господин Фаизов. С одной стороны, собственники в надежде избавиться от объекта побыстрее выставляют его на продажу в разных агентствах. С другой стороны, риэлторы, пытаясь найти адекватную ожиданиям покупателя цену, периодически меняют описание объекта и немного корректируют параметры — скажем, в графе «площадь участка» вместо 50 соток указывают 48, а затем выставляют по новой стоимости. Предыдущие варианты при этом из базы не удаляют.

Все это свидетельствует не о том, что продавцов стало существенно больше, а скорее о возросшем желании рублев-

ских собственников продать наконец объекты, содержание которых постепенно становится обременительным. «Еще недавно здесь было немало людей, которые денег просто не считали», — вспоминает частный риэлтор Елена Савченко. — Но летом 2011 года у них начались вопросы: а сколько мы платим? Только на зарплату обслуживающему персоналу в доме площадью 1 тыс. кв. м и более уходит не менее \$10 тыс. в месяц. Добавим столько же на отопление, ремонт крыши, посадку деревьев и так далее. Если на территории есть бассейн, что для таких домовладений не редкость, то месячный чек за обслуживание вырастает до \$30 тыс.».

Дом, съдающий треть, а то и половину своей стоимости каждые три года, — дорогое удовольствие. Неудивительно, что те, кому он больше не нужен, пытаются расстаться с ним скорее. К сожалению для продавцов, покупатели все это понимают ничуть не хуже, поэтому огромные дворцы, построенные в 90-х годах прошлого века на небольших участках, продаются крайне редко. «Эти дома морально устарели», —



На Рублево-Успенском шоссе предложение в сегменте от \$1 млн выше спроса в шесть-семь раз
ФОТО АРТЕМА КОРОТАЕВА/ФОТО ИТАР-ТАСС

констатирует Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости агентства Tweed.

Впрочем, покупатели на подобные объекты не всегда находились и в докризисные времена. «На Николиной горе в поселке Сосны два больших дома пытаются продать уже более восьми лет», — свидетельствует госпожа Савченко.

Дом в подарок

Нельзя сказать, что покупательского спроса на Рублевку вообще нет и продажи встали. Напротив, риэлторы часто жалуются на недостаток ликвидных

объектов. Нечасто можно встретить в продаже пользующиеся с недавних пор популярностью дома площадью 250–300 кв. м — в такие с удовольствием переезжают владельцы больших особняков. Они же иногда покупают дома под отделку в новых коттеджных поселках с удачной концепцией, но, как считает заместитель директора по работе с партнерами агентства «Усадьба» Андрей Хазов, спрос на них все же меньше, чем на готовые дома с отделкой и мебелью на вторичном рынке. «Если вы покупаете дом „под ключ“, вам не нужно ввязываться в войну под названием „ремонт“», — замечает эксперт.

Допустим, цена дома площадью 600 кв. м на 20 сотках на первичном рынке может соста-

вить около \$2 млн. На ремонт уйдет еще \$1 млн, а кроме того, уйма нервов, сил и времени. Предложений за \$3 млн «под ключ» с ремонтом от известного дизайнера найдется немало. Заплати, въезжай и живи.

Мнение коллеги подтверждает директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницкий: «Сейчас клиенты предпочитают готовые дома с новым ремонтом и достойной отделкой. А именно такого сегмента на рынке не хватает». По словам эксперта, если в продажу выходит дом с новым ремонтом и адекватной ценой, то продается он в течение двух-трех месяцев.

Тем не менее продажи в новых поселках идут, причем во многих, как утверждают в Blackwood, в закрытом режиме. Цены в тех из них, которые риэлторы единодушно признают успешными («Барвиха-XXI», Evergreen, «Park Ville Жуковка», «Жуковка 21»), как минимум вдвое выше, чем ценники большинства готовых домов «под ключ». При этом, признает господин Колосницкий, в сегменте от \$1 млн предложение выше спроса в шесть-семь раз. Отсюда, по-видимому, и нынешняя готовность продавцов торговаться. «Если сегодня у человека есть \$2,5 млн, он может смотреть на дома в ценовой категории до \$4 млн», — замечает Андрей Хазов.

Если объект продается достаточно давно, то часто собственник готов уступить до 30% от цены, просто чтобы продать и забыть, утверждает Андрей Хазов. Такие предложения и заставляют остальной рынок следовать этому тренду. Сейчас у продавцов нет никаких способов давления на покупателя, отмечает он. «Наличие дорогой мебели и участие в отделке маститого дизайнера не играют никакой роли», — говорит эксперт. — Часть сделок про-

ходит по схеме: покупаем землю — дом отдаем в подарок».

Прошлый и нынешний годы значительно увеличили долю инвестиционных продаж на Рублево-Успенском шоссе. «Сейчас как раз заканчивается завершение целого ряда поселков, и инвесторы также выставляют дома, приобретенные на раннем этапе строительства», — рассказывает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». По ее данным, от 8% до 12% от общего количества домовладений в поселке к моменту завершения строительства выходит на вторичный рынок.

Владельцы домов под отделку, купленных в разные годы в инвестиционных целях, готовы демпинговать меньше всех остальных. «Им важно отбить вложенные деньги», — делится наблюдениями господин Хазов. — Скажем, вместо \$2 млн получить \$1,5 млн или еще меньше — это почти никого не устраивает».

Пугающий процент

Кроме инвесторов и жителей Рублевки, взявших в руки калькуляторы, есть еще одна категория продавцов. Алена Бригаднова, директор агентства Finch, считает, что увеличение вторичных продаж на этом направлении прежде всего признак того, что бывшие владельцы этого жилья переезжают в другие страны. Процесс этот начался не вчера. «На протяжении 2008–2011 годов наблюдался отток жильцов, в основном бизнесменов, вызванный экономической нестабильностью и политическими рисками на фоне выборов», — рассказывает Андрей Соловьев, руководитель отдела загородной недвижимости компании Knight Frank.

Тем не менее с 2012 года, по мнению многих экспертов, тенденция явно усилилась. «Среди продавцов рублевской недвижимости процент выезжающих на ПМЖ в Лондон и на Ла-

зурный Берег пугающе растет», — говорит госпожа Бригаднова.

Специалисты сходятся во мнении, что элитные дома к падению от Москвы меняют на лондонские особняки не те, у кого кончились деньги, а те, кто заработал достаточно. Глава консалтинговой компании Indriksons Игорь Индриксонс категоричен: «Предел роста в нишевом бизнесе достигнут, а вектор политического развития страны вынуждает средний класс уезжать из России в стабильные страны с работающим законодательством».

Другие эксперты называют в первую очередь экономические причины обмена рублевской недвижимостью на зарубежную. Последняя с 2010 года начала падать в цене, появились привлекательные предложения как для инвесторов, так и для тех, кому было интересно приобрести квартиру или дом для отдыха, и это не замедлило сказаться на состоянии рынка элитной загородной недвижимости. Число объектов в продаже постепенно начало расти, ведь, как подсчитали в Blackwood, продав коттедж на Рублевке, можно приобрести виллу в Испании, дом во Франции или в других европейских странах. «К 2012 году это сформировалось в тенденцию, которую почувствовали все игроки», — отмечает Анна Соколова.

Поскольку из-за постоянного состояния кризиса в большинстве стран Европы цены на недвижимость растут медленнее, чем в России, то процесс продолжится и в дальнейшем, отмечают эксперты. По наблюдениям риэлторов, эмигранты редко торгуются с продавцами, еще реже делают значительные скидки покупателям. «Торт идет в пределах 5–15%», — утверждает госпожа Соколова. Андрей Хазов возражает: «Сейчас по любому объекту минимальный дисконт от названной в объявлении цены составляет 15%».

Так или иначе, но бросовых цен на объекты пока нет. «Конечно, могут быть редкие исключения, когда человеку нужно уехать из-за проблем с властью в один день, но за этот день и дом продать не удастся», — говорит Алсу Химицдулина, руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate. Некоторые из выезжающих и вовсе не продают свои владения, оставляя себе возможность при благоприятном стечении обстоятельств вернуться на родину и жить как раньше.

Новые поселенцы

Есть и еще ряд малоприятных факторов, осложнивших жизнь постоянных обитателей Рублево-Успенского шоссе в последние годы. Один из них — перекрытия трассы ради проезда правительственных кортежей, которые и раньше случались неоднократно в течение дня. Местные жители рассказали корреспонденту «Ъ.Дома», что за последний год число перекрытий выросло вдвое.

Но даже в то время, когда перекрытий нет, шоссе страдает от пробок. Ездить стало очень сложно, особенно почувствова-

ли это на себе дети, — рассказывает главный редактор интернет-издания «Вся Рублевка» Мария Большакова. — В 2006 году, чтобы попасть в школу к 8:15, нужно было выехать в 7:00. Сейчас — не позднее 6:15».

Большие надежды возлагаются на строящуюся платную трассу между Рублево-Успенским и Можайским шоссе. Особенно благоприятно ввод в эксплуатацию нового шоссе скажется на поселках «дальней» Рублевки, считает Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест». Андрей Хазов, в свою очередь, замечает, что это решит проблемы лишь частично: «Кардинально изменит ситуацию то, что наши правители решили пересечь на вертолеты».

Как местные жители, так и специалисты связывают растущие пробки не только с общей транспортной ситуацией в Москве и вокруг нее, но и с активно ведущимся строительством вокруг Одинцово, а также вдоль близлежащих шоссе — Краснотарского, Подушкинского, Ильинского и Новорижского. Здесь уже построены поселки таунхаусов, малоэтажные и даже многоэтажные жилые комплексы. В поселках Петрово-Дальнее, Горки-2, Николина Гора высота новых домов достигает девяти этажей. Самый высокий новый объект — 16-этажный ЖК «Горки-Фаворит» в Горках-10.

Увеличение плотности застройки подчас создает не только дополнительную нагрузку на трассу и инфраструктуру, но и не самое комфортное соседство для жителей элитных коттеджных поселков. «Четырехэтажные дома в ЖК «Горки-8», похожие на вытнутые вверх таунхаусы, в окружении деревьев и по соседству с несущими коттеджами выглядят очень странно и вносят сумбур в архитектурный облик местности», — констатирует Сергей Колосницкий.

Многokвартирное строительство, которое начиналось с небольших клубных домов и постепенно дошло до высоток, сильно удешевило входной билет на Рублевку. Цены на квартиры в ЖК «Горки-8» (14 кв. м от МКАД) начинаются от \$221 тыс., в ЖК «Горки-Фаворит» (24 кв. м от МКАД) — от \$128 тыс. Поэтому не исключено, что социальный состав покупателей в ближайшие годы будет меняться. Если сейчас основной контингент, по свидетельству Ирины Калининой, — это старшее поколение состоятельных людей, а также покупатели из регионов, то в будущем на Рублевку подтянутся покупатели попроще. «Вероятно, это будут управленцы крупных компаний, предприниматели среднего и не очень крупного бизнеса», — предполагает госпожа Химицдулина.

В будущем специалисты рынка смотрят оптимистично, считая, что Рублевка не потеряла статуса единственного по-настоящему элитного загородного направления. Правда, некоторые все-таки признают, что размывание этого статуса уже началось.

Марта Савченко



СКОЛКОВО ПАРК
ДЛЯ ЖИЗНИ

Жилой комплекс премиум-класса "Сколково Парк" расположен в престижном пригороде в центре самой современной инфраструктуры, всего в 25 минутах от Кремля. Территория комплекса - более 20 га настоящего английского парка. Рядом расположен уникальный лесной массив с прогулочными дорожками, велосипедными маршрутами и лыжными трассами.

Владельцам квартир предлагается максимальный комфорт: рестораны, теннисные корты, чемпионское 18-луночное поле для гольфа, бассейны, фитнес- и спа-центры.

"Сколково Парк" - это сочетание городского качества жизни с достоинствами загородной резиденции.

+7(495) 777-555-4

WWW.7775554.RU

Новый дом
бизнес-класса в ЦАО!
Верхняя Красносельская ул., 19А

2 машино-места по цене одного!

- 14-этажный жилой комплекс на 182 квартиры
- Дом построен, 214-ФЗ
- 1-4-комнатные квартиры от 52 до 159 кв. м
- Огороженная и охраняемая территория
- 3-уровневый подземный паркинг на 311 м/м
- Детский сад, фитнес-центр, консьерж
- Рядом парк Сокольники

EST-A-TET®
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Проектная декларация на сайте
www.domshater.ru



(495)

223 8888



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Бульон из-под ключа

сектор рынка



(Окончание. Начало на стр. 1)

Но даже различие в цене несильно подталкивает застройщика к выводу большого количества домов «под ключ». Хотя застройщики их количество любят преувеличивать, хитро применяя определение «под ключ» практически к чему угодно: начиная от «коробок», в которых отделка вообще не выполнена, и заканчивая участками с подрядом, на которых они предлагают возвести коттедж, полностью подготовленный к заселению. Впрочем, ни тот, ни другой случаи к варианту «под ключ» не имеют никакого отношения: готовый дом не терпит будущего времени, в него должно быть возможно вселиться сразу сейчас. А именно таких предложений на первичном рынке мало.

Готов по умолчанию

Есть, впрочем, и второй способ появления у застройщика предложений «под ключ». Или почти «под ключ». Он связан не столько с желанием показать «товар лицом», сколько со строительными технологиями, которые используются при возведении поселка. Тут все достаточно просто. Если монолитные или кирпичные дома априори требуют серьезных финансовых и временных затрат на внутреннюю отделку, то коттеджи деревянные — из клееного или обычного бруса, а также оцилиндрованного бревна — в облагораживании внутреннего пространства практически не нуждаются. Напротив, деревянные внутренние поверхности придают им особый шик. Поэтому их, по сути, достаточно лишь возвести, чтобы тут же начать позиционировать как продукт «под ключ». А если еще подключить к коммуникациям, установить сантехнику и мебель, то вообще никаких вопросов не возникнет. Почти такая же ситуация и с разнообразными каркасными домами, которые обычно называют канадскими, финскими, немецкими и пр. Сразу после возведения коробки она приобретает вид «под чистовую отделку», которую довести до готовности «под ключ» несложно.

Показательна ситуация с поселком «Цветочный» от компании «Абсолют менеджмент» (25 км от МКАД по Калужскому шоссе), который сейчас находится в стадии активного строительства и где имеется лишь один дом «под ключ». Это сборно-монолитный пятикомнатный двухэтажный коттедж (159 кв. м) с опуткатуренным и отделанным искусственным камнем фасадом, дорожками и газоном (участок 11,4 сотки), разведенными по дому и подключенными коммуникациями (за исключением газа, который планируется подключить в апреле нынешнего года). Внутри выполнена чистовая отделка (обои, ламинат, межкомнатные двери и пр.), установлена сантехника, расставлена мебель, бытовая техника, на окнах висят шторы. Иными словами, дом практически полностью готов к проживанию. Все внутреннее убранство выполнено в нейтральных светлых тонах, мебель тоже светлых оттенков, то есть застройщик создал фон, который каждый может дополнить различными яркими элементами декора. Продается этот коттедж за 14 млн руб. Цена на первый взгляд кажется завышенной, но нужно понимать, что речь идет о территории Новой Москвы. Для сравнения: аналогичные предложения под чистовую отделку (сейчас в «Цветочном» шесть таких предложений) обойдутся в 10,9 млн руб., а подряд на строительство такого же дома (включая расходы на покупку участка и коммуникации) выйдет в сумму около 9 млн руб. Иными словами, прибавка к цене между домом, который еще только предстоит подстроить, и домом под отделку составляет около 20%, а между домом под отделку и «под ключ» — почти 28,5%. При этом речь идет о довольно стандартной отделке, поэтому столь значительная разница в цене явно говорит о том, что в ней заложена дополнительная маржа застройщика.

Не продавать любой ценой?

В проектах классом выше маржу при желании тоже заметить можно, а иногда даже сверхмарку. Скажем, в поселке «Онтарио» (50 км от МКАД по Минскому шоссе) от УК «Урон», в котором завершена первая очередь строительства (22 дома), а осталь-



В каркасных домах чистовая отделка требует минимальных затрат средств и времени

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ные планируется возвести в течение 2013 года, в продаже имеется тоже лишь один дом «под ключ». Ну, если совсем честно, то домов два. Но один из них (за 25 млн руб.) появился как частный бизнес одного из покупателей, который довел его до ума, используя эффективные отделочные материалы и мебель. Второй же, который можно приобести за 18 млн руб. (180 кв. м на участке 15 соток), возвел сам застройщик. Оба дома (как, впрочем, и вообще все коттеджи в том поселке) выполнены из клееного бруса, внутри коттеджей есть сауны, каминны, а рядом — большие патио с деревянным настилом (50 кв. м). Разница же в цене возникла из-за разного уровня внутренней отделки и обстановки. Застройщик сделал более скромный вариант, частный же инвестор «шиканул» и выложился по максимуму. Как полагают риэлторы, у более дешевого предложения выше шанс быстрее найти покупателя. Впрочем, это только предположение: оба дома пока не проданы. К слову, в отличие от «инвестиционного» дома, коттедж, который предлагает застройщик, не вполне завершен: внутренняя отделка в нем еще продолжается. Да и мебель только выбрана, но еще не заказана. В полностью же готовом виде коттедж может предстать лишь в конце апреля.

Несколько больше выбор домов «под ключ» на территории яхт- и гольф-клуба «Завидово» (100 км от МКАД по Ленинградскому шоссе), хотя и здесь в основном предлагаются участки с подрядом. Сейчас, например, в продаже есть два дома, построенных по канадской технологии, которые разделены на комнаты гипсокартонными перегородками, а на стенах — обои. Такой дом площадью 133 кв. м обойдется в 7 млн руб., при этом цена на землю в этой сумме не заложена и составит около 2,4 млн руб. (к слову, во всем «Завидово» цены на землю фиксируются в долларах, а на дома — в рублях). Располагаются эти дома в части «Марина», то есть неподалеку от воды. А в другой части поселка, на второй линии от гольф-поля, предлагается несколько готовых домов, построенных по финской технологии. Вся внутренняя отделка у них полностью выполнена из дерева, а снаружи они стилизованы под дома из клееного бруса. Такой дом площадью 260 кв. м обойдется в 15,8 млн руб. Плюс 9 млн руб. за участок 18 соток.

В плане ценообразования на готовые дома интересен и поселок «Новорижский оазис» от компании «Иудвул» (94 км от МКАД по Новорижскому шоссе). В нем полностью готовый к проживанию двухэтажный дом (160 кв. м, участок 9 соток) из клееного бруса продается за 11,9 млн руб. (хотя в конце прошлого года цена на него была на 2,3 млн руб. ниже). При этом примерно за такой же по характеристикам дом, которому еще предстоит отделка (в том числе наружная, если этого захочет владелец), просят практически втрое меньше. настолько высокая ценовая разница тут же рождает предположение об «отсекающей цене», которая ставит под сомнение нацеленность в ближайшее время на продажу и снова под-

На территории яхт- и гольф-клуба «Завидово» имеются в продаже два дома «под ключ»

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

водит к идее демонстрационного дома. С которой, собственно, все и началось.

Спрос не дорос

Не вдаваясь в истинные причины данной ситуации, в этом месте логично будет перейти к самому сложному сегменту — элитной загородной недвижимости, для которой размер вложений в отделку и меблировку зачастую оказывается решающим фактором как для покупателей, так и для застройщиков. Консалтинговые компании, которые занимаются сопровождением дорогих проектов, предлагают такую формулу ценообразования для готового дома: цена земельного участка (включая коммуникации и ландшафтный дизайн) плюс 90 тыс. руб. за каждый квадратный метр. Учитывая, что на рынке элитной недвижимости основной спрос приходится на предложения до 90 млн руб. (а еще лучше, чтобы они укладывались в диапазон 30–45 млн руб.), за весь продукт в целом, а земля на тех территориях, которые можно позиционировать как элитные, едва ли будет дешевле 900 тыс. руб. за сотку (а скорее — гораздо выше), получаем примерно следующее. По меньшей мере 18 млн руб. уйдет только на земельный участок (если считать «психологическим минимумом» для элитного дома 20 соток), то есть на дом при максимальном раскладе останется 72 млн руб., а при самом востребованном покупателями — 12–27 млн руб. Что теоретически дает возможность построить дом «под ключ» площадью 800 кв. м, а при минимальных суммах — 133–300 кв. м. Сразу становится понятно, что домов «под ключ» до 45 млн руб. в элитном сегменте быть практически не может, ибо, даже несмотря на тренд к уменьшению размеров самых востребованных площадей, коттеджи в 133 кв. м едва ли купят, да и 300 кв. м может оказаться маловато. Урезать участок тоже нельзя, иначе дом не будет восприниматься как элитный. Остается оптимизировать затраты на строительство и отделку. А это путь достаточно опасный, который допустим только для объектов более низкого класса.

А вот и результат: по данным компании Penny Lane, сейчас на традиционном для элитной недвижимости Рублево-Успенском шоссе имеется лишь 32 дома «под ключ» (и чуть более 200 — под отделку), причем основная их масса приходится на вторичный рынок. И большинство имеющихся вариантов относится к совсем иной ценовой категории. «Например, в экоселке «Любучин хутор» (16 км от МКАД, УК «Урон») на Рублево-Успенском шоссе на продажу выставлена вилла площадью 1400 кв. м с дизайнерской отделкой, меблировкой, бассейном и установленной бытовой техникой за 261,5 млн рублей, — рассказывает директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анна Соколова. — При строительстве коттеджа использовано необычное дизайнерское решение: в центре дома установлено стеклянное патио с живым деревом». Три предложения с отделкой имеются и в поселке «Трувилль» (16 км от МКАД по Минскому шоссе. «Например, так называемый „Немецкий дом“, — рассказывает директор департамента загородной недвижимости компании IntermarkSavills Нина Резниченко. — Автор этого проекта — немецкий дизайнер Анна Лайман. Она любит говорить, что является потомком русского архитектора, работавшего при императорском дворе. Стиль дома, где сочетаются различные элементы (кантри, хай-тек и т. д.), является авторской разработкой архитектора». Сейчас цена на этот дом эквивалентна 115,5 млн руб. Остальные предложения «под ключ» в «Трувилле» дороже. Иными словами, практически все первичные предложения «под ключ» на элитном загородном рынке из-за высокой цены не попадают в разряд самого востребованного продукта, а потому и продаются очень неспешно даже по меркам элитного рынка.

Наталья Павлова-Каткова, главный редактор портала **ГдеЭтотДом.РФ,** специально для «Ъ-Дома»

НОВЫЙ АРБАТ, 32

A P A R T M E N T S

SERVICED BY
MARRIOTT

...когда Вы хозяин, а не гость

Большой город может быть подвластен силе и духу успешного человека. Апартаменты «Новый Арбат, 32», расположенные в самом центре деловой жизни столицы, с сервисом от отеля Marriott Novy Arbat дарят такое преимущество своим владельцам. Здесь можно продолжать жить и не останавливаться, пусть даже на мгновение, умело оттачивая все грани жизни в динамичном городе. МФК «Новый Арбат, 32» - это абсолютно новый городской формат, эксклюзивность и качество которого формируют преимущество сервиса Marriott.

Назвать по праву своей собственностью, владеть безгранично и ситуацией, и апартаментами на Новом Арбате сегодня - значит иметь неоспоримое преимущество уже завтра.

+7 (495) **737-77-71**

www.n-arbat32.com

Апартаменты «Новый Арбат,32» находятся в собственности, разработаны и выставлены на продажу ЗАО «Балтийская Строительная Компания - Санкт-Петербург», а не Marriott International, Inc или ее дочерними предприятиями («Марriott»). «Марriott» предоставляет услуги жителям апартаментов от гостиницы «Марriott Новый Арбат».

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Атланты расправляют плечи

административный ресурс

В последнее время памятники культуры вновь подвергаются переосмыслению с точки зрения девелопмента. На днях мэр Москвы Сергей Собянин заявил о том, что вскоре в городе будет снят мораторий на продажу памятников архитектуры, нуждающихся в восстановлении. По мнению экспертов, это вызовет новый виток интереса к памятникам архитектуры.

Далеко идущие планы

По данным столичных властей, в Москве 4 тыс. зданий, являющихся памятниками культуры. 70% из них находятся в хорошем и удовлетворительном состоянии, треть объектов требует реставрации, а 5%, или 220 зданий, в аварийном состоянии. По данным главы стройкомплекса Марата Хуснуллина, восстановление требует около 1 млн кв. м столичной недвижимости.

В прошлом году чиновники уже начали подготовку к реставрации старых зданий за счет инвесторов: были проведены аукционы по льготной аренде памятников по символической ставке 1 руб./кв. м в год — такая арендная плата будет взиматься после проведения арендаторами научной реставрации объекта. Пока в Москве прошли три аукциона, по итогам которых в аренду на 49 лет отдано семь зданий — все под коммерческие и общественные нужды. В этом году власти намерены выставить на торги еще около 50 зданий. По словам Николая Переслегина, советника руководителя Москомнаследия, «жилых проектов пока не было, поскольку их меньше, чем коммерческих. Однако ничто не мешает им появиться».

Сегодня московские власти пошли еще дальше. На международную выставку недвижимости MIPIM-2013 в Канне Сергей Собянин заявил, что власти готовят документ об отмене моратория на приватизацию памятников архитектуры, находящихся в неудовлетворительном состоянии. Будущему собственнику необходимо будет предоставить банковскую гарантию на стопроцентное финансирование реставрации и реализовать проект, после чего он сможет стать полноправным хозяином исторического особняка.

Было-стало

Был спрос на здания-памятники в Москве пришлось на время активной приватизации 1990-х годов. Легкая процедура получения собственности и невысокие цены пробудили интерес к расположенным в лучших местах города домам, которые некогда принадлежали известным дворянским фамилиям. На руку покупателям сыграло и фактическое отсутствие законодательной базы — здания самым вар-

варским образом перестраивались, надстраивались, а иногда их и вовсе сносили.

В 2002 году на федеральном уровне был принят закон «Об объектах культурного наследия народов РФ», согласно которому на собственника/арендатора памятника стали налагаться строгие обязательства. Владелец должен был в обязательном порядке сохранять неизменный облик объекта и его интерьера, проводить в случае необходимости реставрационные работы, согласованные во всех инстанциях, и даже обеспечивать раз в год доступ к объекту для публичной экскурсии. Однако строгость российских законов, как известно, компенсируется необязательностью их выполнения. И даже введение в 2006 году правительством Москвы моратория на продажу памятников архитектуры на деле означало возможность «освоения» памятников узким кругом доверенных лиц московского стройкомплекса. А реставрация и восстановление памятника и вовсе понимались как полный снос обветшавшего здания и строительство на его месте более или менее похожего новодела.

Инвестиции в памятники

Сегодня надзор за сохранением памятников архитектуры серьезно ужесточился. Ажиотажный спрос остался в прошлом. Однако интерес к уникальным историческим объектам остается. «Покупателей привлекают выгодное местоположение, богатая история, архитектурная ценность и, конечно, прилегающая территория, которую сейчас можно оформить в собственность», — говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. «В среднем на исторические объекты к нам поступает два-три запроса в год», — рассказывает директор департамента продаж городской недвижимости компании Blackwood Оксана Дивеева. Главная трудность для потенциальных покупателей состоит в том, что в таких зданиях трудновоспроизводимая стоимость и должный уровень комфорта. Идеальным вариантом для потенциальных покупателей является уже отреставрированное отдельно стоящее двух- или трехэтажное здание с собственной закрытой терри-



Усадьбу декабриста Муравьева-Апостола на Старой Басманной улице восстановил его потомок из Швейцарии фото дмитрия левая

торией, расположенное не на первой линии застройки, в более или менее однородной архитектурной среде. «При этом для клиента желательно, чтобы здание не имело охранного статуса, который значительно затрудняет перепланировку интерьера и делает практически невозможным строительство подземного паркинга», — уточняет Оксана Дивеева.

Однако, как бы того ни хотели покупатели, рынок исторических домов крайне ограничен, а сами здания чаще всего нуждаются в серьезной реставрации и не имеют собственной придомовой территории. «Потомых объектов в хорошем состоянии крайне мало — всего несколько десятков, а предложения в аренду и того меньше», — говорит Елизавета Орлова, заместитель директора департамента стратегического консалтинга компании Knight Frank. — В зависимости от состояния исторического объекта диапазон цен на них один из самых высоких: начинается от \$5 млн и может доходить до \$75 млн».

Примерный объем вложений, требуемых для возвращения памятника к жизни, по данным генерального директора компании «Метриум Групп» Марии Литвиненко, в некоторых случаях доходит до \$3–5 тыс. за 1 кв. м, тогда как себестоимость нового строительства в Москве оценивается в \$2–2,5 тыс. для жилья: «Такие затраты с учетом приобретения здания окупаются долго, что малоинтересно для большинства инвесторов. Вместе с тем подобные объекты очень легко продаются, так как собственники, зная их востребованность, часто выставляют

неприемлемые для большинства потенциальных покупателей цены».

Примеров, когда инвестор покупал здание-памятник для дальнейшей перепродажи, в московской практике нет. Однако в последнее время, по утверждению экспертов, спрос на исторические объекты снова растет. «Пики спроса на городские усадьбы периодически случаются: последние год-полтора как раз такой период», — говорит Оксана Дивеева из Blackwood. По словам главы архитектурного бюро «Остоженка» Наринз Тютчевой, в последнее время на рынок поступило сразу несколько предложений о реставрации памятников архитектуры под личные апартаменты, чего раньше никогда не было.

Приобретать здания-памятники можно, если охранные обязательства для собственника не столь обременительны. «К примеру, если он и без того планирует воссоздавать наборный паркет XVIII века или изразцы на камине, для него ограничения по охране не будут в тягость, а объекту прибавят очков, когда он будет полностью готов», — считает директор агентства Finch Алена Бригаднова.

Основная проблема любого исторического здания, по словам Наринз Тютчевой, — это физический износ постройки и инженерных коммуникаций. Кроме того, сложность реставрационных работ зависит от наличия и степени сохранности деталей декора: чужуного литья, элементов декоративно-прикладного искусства, фресок и т. п., восстановление которых существенно удорожает работы. Капитализация объекта, впрочем, зависит от квалификации реставратора, от того, насколько удалось воссоздать первоначальный вид объекта, от качества материалов — они должны

быть максимально близки к исходным. При этом, по ее словам, в среднем высококачественная реставрация объекта стоит не дороже полной реконструкции здания.

В качестве резиденций

Основными покупателями исторических домов и усадеб являются банки, крупные коммерческие фирмы и международные организации, которым они нужны для размещения VIP-представительств. Однако далеко не во всех исторических объектах находятся офисы. По словам главного архитектора Центра историко-градостроительных исследований Бориса Пастернака, «многие особняки в самом сердце столицы давно используются как резиденции, сочетающие в себе одновременно жилье и залы для приемов. О них мало кому известно, а люди, проживающие в них, стараются такую информацию не афишировать. Скорее о таких объектах можно узнать из репортажей светской хроники». «В качестве личных апартаментов здания-памятники покупают очень ограниченный круг клиентов — те, кому по ряду причин важна максимальная обособленность и приватность или близки дворянские традиции», — говорит Денис Попов из Contact Real Estate. «Это люди, коллекционирующие объекты недвижимости. У них есть загородное имение на Рублевке, квартира с видом на Кремль, дома за границей, для счастья недостает только богатого исторического особняка в центре Москвы», — замечает Борис Пастернак.

Достаточно вспомнить знаменитый «замок» в Колпачном переулке, 5, стр. 5, который занимал некогда Михаил Ходорковский. Необычное здание в виде готического замка с кре-

постными стенами было построено в 1900 году для известного владельца фабрик барона Кюпа. В 1990-е его арендовал основатель ЮКОСа. Формально здесь располагался дом приемов компании Menater Group, в котором устраивались светские рауты, а по некоторым сведениям, еще и находились жилые апартаменты. В 2005 году здания были выставлены на аукцион Росимуществом. Как оказалось, на месте главного здания до 2001 года находилось другое строение, незаконно снесенное арендатором и отстроенное заново.

Вот интересно, какую роль выполняли и как реставрировались особняки недавно снятого со всех постов и уже успевшего покинуть страну Ахмеда Билалова? Напомним, у бывшего вице-президента Олимпийского комитета в долгосрочной аренде находилось три здания в историческом центре Москвы. Один из них — исторический особняк в Хлебном переулке, 21/4, стр. 3, доставшийся ему от МИДа. На первом этаже пятиэтажного здания с надстроенной мансардой располагался личный кабинет бизнесмена, на втором — представительство администрации Краснодарского края, а на третьем — спортзал. По словам самого бизнесмена, он помог в восстановлении дома: здание находилось в ужасном состоянии, и ему пришлось восстанавливать его за свой счет.

Реальные примеры

Более распространенным способом инвестирования в объекты культурного значения сегодня стала практика преобразования территорий, включающих объекты культурного наследия. Не последнюю роль в этом сыграл запрет мэра Москвы на строительство новых объектов в

центре и приостановка примерно 200 ранее выданных разрешений на снос. В итоге застройщики сделали вид, что осознали: сохранение исторических объектов не столь уж значительно увеличивает финансовую нагрузку, но придает красивый исторический флер всему проекту в глазах его потенциальных покупателей. К примеру, в составе ЖК «Литератор», строящегося по соседству с усадьбой Льва Толстого, ценным объектом, запряженным к сносу, было признано здание старой солодовни. В итоге застройщик компания «Галс-Девелопмент» решила разместить в нем фитнес-зал. Зачастую в проекты redevelopment территорий входит исторические здания без охранного статуса. Так, в ЖК «Садовые кварталы» в Хамовниках сохранен заводской кирпичный корпус, построенный модным архитектором рубежа прошлых веков Романом Клейном.

В последнее время из реконструированных особняков стали делать клубные дома. К примеру, в каменных палатах Кадашевской слободы середины XVIII века компания KR Properties создает жилой комплекс на 25 лофт-апартаментов. Компания Altimus Development реконструирует объект историко-культурного наследия доходный дом Соколова. Получившийся из него жилой комплекс «Остоженка, 12» будет рассчитан на 17 квартир. По подсчетам генерального директора агентства Tweed Ирины Могилаевой, вложения в реконструкцию обойдутся инвестору примерно в \$3 тыс. за 1 кв. м. А средняя стоимость «квадрата» на рынке составит \$18–19 тыс. на старте продаж и \$22–23 тыс. на финише.

Далеко не всем московским памятникам повезло остаться в живых, попав в руки московских девелоперов. Так, главный анд усадьбы Трубецких — памятник архитектуры, один из старейших деревянных домов пожарной Москвы — был снесен в 2002 году для строительства на его месте элитного комплекса, по иронии судьбы носщего теперь его имя. Та же судьба постигла другой деревянный дом — особняк Талия 1824 года постройки по адресу Остоженка, 5. Проживавшие в нем в течение всего XX века потомки были переселены в середине 2000-х годов в многоквартирный дом, а сам памятник архитектуры сровняли в землей и построили на его месте новодел, подружив на его прежнюю таблицу.

Но история знает и счастливые примеры. Недавно завершилась 12-летняя реставрация усадьбы декабриста Муравьева-Апостола на Старой Басманной улице. Работы по восстановлению находившегося в аварийном состоянии здания полностью взяла на себя проживающий в Швейцарии потомок династии Кристофер Муравьев-

Апостол. Арендатор здания в 2000 году, он за свой счет провел все реставрационные работы, использовав для этого исключительно аутентичные материалы. Сегодня в двухэтажном доме площадью 1104 кв. м открыт частный музей декабристов, а на верхних этажах сохранены жилые комнаты. Недавно мэр столицы предоставил меценату право льготной аренды памятника как арендатору, полностью восстановившему подлинный облик исторического здания за свой счет.

Загород

Интерес к памятникам истории и архитектуры есть и на рынке загородной недвижимости. Уникальных случаев включения в новый проект памятника федерального значения — строящийся поселок «Покровское-Рубцово» на 38-м км Новорижского шоссе. Современные коттеджи возводятся вокруг знаменитого усадебного комплекса XVIII века, который приобрел и перестроил под себя промышленник Савва Морозов, пригласив самого модного в то время архитектора Федора Шехтеля. Входящие в охранную зону главный усадебный дом и прилегающий к нему сад с прудом и островком на нем стали предметом тщательной научной реставрации, воссоздавая старинный усадебный уклад жизни. В здании усадьбы будет «закрытый клуб» для жителей поселка. По словам одного из авторов концепции проекта, президента компании «Высота» Олега Артемьева, сама по себе близость к исторической усадьбе является немаловажным критерием для выбора территории застройки. Она изначально находилась в хорошем месте — на живописном берегу реки Истра. Здесь старинный садово-парковый ансамбль с вековыми деревьями. Наличие усадебного дома существенно повышает ценность всей территории. Кроме того, будь это 1 га земли, коммерчески успешный проект здесь был бы невозможен, а значит, инвестор сюда бы не пришел. А поскольку вокруг усадьбы 30 га земли можно отдать под новое строительство, вырученные от него деньги могут окупить затраты на воссоздание усадебной территории в 10 га.

Не так давно Москва приняла у Подмосковья объекты культурного наследия, среди которых 18 утраченных усадеб. Эти усадьбы имеют имена, знаменитые имена их создателей. А теперь представьте: купив усадьбу, вы вложите в нее миллионы. Возможно, они окупятся через много лет, а может, не окупятся никогда, потому что вы не найдете на нее покупателя. Но усадьба уже точно будет носить ваше имя — а это в какой-то момент становится главной инвестицией в жизни.

Ирина Фильченкова

Дворцы нужны только даром

реновация

Петербургские власти вслед за московскими разработали закон о льготной аренде объектов культурного наследия, вступивший в силу 25 марта. Однако Смольный, в отличие от московской администрации, отдавать свои дворцы за рубль не хочет.

Плавали — знаем

Так же, как и в Москве, обязательным условием предоставления льготной арендной ставки являются ремонт и реставрация исторического здания, которое находится в аварийном состоянии. Однако, полагает старший юрист DLA Piper Ольга Мищенко, «вряд ли эта программа вызовет ажиотаж среди девелоперов и резкий рост количества подобных проектов. Стоимость таких работ превышает затраты на новое строительство, а подводные камни, возникающие после проведения историко-культурной экспертизы, и вовсе могут поставить проект в тупик».

Представитель Penny Lane Realty в Санкт-Петербурге Антон Коновалов также убежден, что лишь единицы согласятся принять подобный «подарок» от властей. «Несложно представить, чем будет компенсиро-

на низкая арендная плата для инвестора — длительными согласованиями, бесконечными проверками, колоссальными затратами на восстановление и содержание объекта. Общественные с различными комиссиями и «градоохранительными» группами будет длиться годами», — убежден он.

«Старинные здания не соответствуют современным требованиям эксплуатации, поэтому, беря в аренду или выкупая дворец или особняк, инвесторы рассчитывают на возможность их приспособления под современные реалии. Если власти будут препятствовать этому и требовать сохранения абсолютной аутентичности, результата, на который они рассчитывают, не будет», — предупреждает руководитель практики по недвижимости и инвестициям Дмитрий Некрестянов.

Не исключено также, что по минимальным арендным ставкам будут предлагаться совершенно убитые здания в неприступных районах Петербурга. «Наиболее интересные исторические объекты Петербурга уже принадлежат частным лицам. Остались небольшие заброшенные усадьбы, находящиеся в ветхом состоянии и расположенные в местах, менее привлекательных с точки



Дворец великого князя Михаила Михайловича на Адмиралтейской набережной был продан Фондом имущества за 500 млн руб. — почти на 30% ниже начальной цены фото дениса вышинского

зрения инвестирования, по большей части — в пригородах Петербурга», — отмечает директор департамента консалтинга и оценки недвижимости компании ЛАИР Светлана Чевдарь.

Действительно, поскольку проблему спасения памятников архитектуры от разрушения петербургские власти пытаются решить не один год, еще до моратория, объявленного законом «Об объектах культурного наследия», в городе было приватизировано два десятка памятников регионального значения и более 30 особняков сдано в долгосрочную аренду. Сначала, сми-

рившись с тем, что бюджетные средства на восстановление дворцов не хватает, Смольный начал «отдавать в хорошие руки» памятники местного значения. Частным владением стало здание Пассажа на Невском проспекте, разрушенный пожаром Шереметьевский дворец на Шпалерной, Тенишевский дворец на Английской набережной и еще более десятка зданий. В 2009 году петербур-

ские власти объявили о возможности приобретать и памятники федерального значения. Частному капиталу был предложен список из 26 старинных особняков. Шести дворцам, за которые Смольный рассчитывал выручить 2,4 млрд рублей, планировалось найти хозяев в течение 2010–2011 годов.

Однако эта идея потерпела фиаско: надежды на то, что бизнес встанет в очередь за дворцами и особняками, не оправдались. За три года Фонд имущества Петербурга с трудом удалось продать всего четыре памятника, причем один из них — дворец великого князя Михаила Михайловича на Адмиралтейской набережной, который планировали продать за 700 млн рублей, — ушел с торгов с дисконтом в 200 млн рублей.

Доходность в расчет не берется

Между тем эксперты считают, что такой результат был предсказуем. «Понятно, что особняки и историческом центре Петербурга — это особый вид недвижимости. Те, кто решает на их приобретение, не ставят перед собой задачи приумножить вложенные средства», — объясняет директор по оценке

УК «Магистр» Инна Попова. — Мотивом для покупки дворцов и особняков может быть только острое желание потенциального владельца подтвердить свой статус».

По словам госпожи Поповой, здесь в первую очередь оцениваются затраты, а не ожидания инвестора относительно будущей доходности объекта. Затраты же настолько велики, что не всякая даже преуспевающая компания может себе их позволить. По оценке УК «Магистр», только расходы на реставрацию фасадов и внутреннего убранства особняков, охраняемых КГИОП, могут составлять от \$2 тыс. до \$6 тыс. за 1 кв. м. Если прибавить к этому стоимость земли и первоначальную цену здания, суммарные затраты достигнут \$10–15 тыс. за 1 кв. м. При этом «квадрат» обычного дома в центральной части города оценивается в \$2–4 тыс. «Но в ходе реставрации данная сумма может вырасти в несколько раз, поскольку в историческом здании не все можно оценить до начала работ», — добавляет председатель совета директоров управляющей компании «Сателлит Девелопмент» Владимир Скигин.

В связи с этим, по мнению Светланы Чевдарь, московс-

кая практика передачи таких объектов в аренду инвесторам по символической ставке 1 рубль за 1 кв. м в год кажется вполне оправданной. Инвесторам нужна более убедительная мотивация — только тогда процесс может стать более или менее масштабным. «Схема передачи памятников истории и культуры частному капиталу на условиях льготной аренды на Западе работает уже давно и, на мой взгляд, довольно успешно», — говорит председатель комитета по качеству и безопасности при координационном совете по развитию строительной отрасли ЦСФО Александр Орт. — Однако существующие в Петербурге условия аренды и охранные обязательства относительно памятников архитектуры не устраивают бизнес. Хотя сама идея сдачи аварийных особняков в аренду с понижающим коэффициентом может вызвать интерес. Но насколько он будет сильным, зависит от дополнительных арендных обязательств, которые будут поставлены перед бизнесом». Впрочем, добавляет господин Орт, если удастся сохранить хотя бы десятую часть памятников, это уже лучше, чем ничего.

Татьяна Елекоева



ПРЕЧИСТЕНСКИЙ ПЕР., Д. 14

Дом Гельриха — возрожденная классика старой Москвы.
Красивый, изысканный объект для тех, кто ценит высокий стиль жизни.
Неоклассицизм в архитектуре и инновационные инженерные решения
рождают уникальное и абсолютно комфортное место для жизни в мегаполисе.

П Е Н Т Х А У С

—
Два уровня
Четыре стороны света
Терраса sky-studio
Камин

VESPER
MOSCOW APARTMENTS
www.vespermoscow.com

Реклама

+7 (495) 287 77 99

дом зарубежная недвижимость

Случай с островом

потери

Новость о том, что власти Кипра собираются списать налог со всех банковских вкладов в стране, произвела в России эффект разорвавшейся бомбы. По разным данным, до трети денежных средств, хранящихся в кипрских офшорах, принадлежит российским вкладчикам, многие из которых являются одновременно и владельцами недвижимости на острове. В результате они не только могут лишиться части своих вкладов, но и их кипрская недвижимость наверняка упадет в цене.

Некуда бежать

По оценкам Moody's около \$40 млрд российских вкладов в кипрской банковской системе оказались под угрозой единовременного сбора по ставке от 6,75% (до €100 тыс.) до 9,9% (с более крупных сумм). Таково ключевое условие дальнейшей помощи со стороны Евросоюза, и у властей Кипра, по сути, нет выбора, кроме как подчиниться. В противном случае финансовую систему страны ждет коллапс, например в виде дефолта. Сразу после объявления таких безрадостных перспектив вкладчики начали пытаться вывести деньги, но, чтобы предотвратить массовый отток капитала, местный ЦБ запретил местным банкам любые платежи и переводы.

Десятки тысяч российских вкладчиков неслучайно оказались в зависимости от проблем каменитого острова без источников пресной воды с населением 800 тыс. человек. В несколько раз превосходящая по размеру национальную экономику гигантская банковская система Кипра во многом живет за счет того, что эксплуатирует несовершенство российского налогового законодательства. Зная,



Инвесторы теперь будут рассматривать кипрскую недвижимость под другим углом зрения ФОТО AFP

это, киприоты всячески привлекали наших соотечественников, в том числе предлагая вид на жительство в ЕС любому покупателю недвижимости стоимостью от €300 тыс. Владелец жилья получал возможность постоянно проживать на территории острова и вести предпринимательскую деятельность. По итогам 2012 года самый большой вклад в годовую объем продаж недвижимости на Кипре внесли именно зарубежные покупатели, в основном россияне и китайцы. Только в декабре 2012 года в Земельном департаменте Кипра было зарегистрировано 172 контракта на продажу собственности зарубежным покупателям, что на 48% больше, чем в декабре 2011-го. Доля наших соотечественников среди всех покупателей кипрских вилл и квартир в кон-

доминиумах доходила, по разным данным, до 30%. Видимо глядя на статистику и предчувствуя беду, в начале 2013 года Кипр, желая привлечь еще больше денег иностранцев (читай — россиян), поменял свои законы, позволив гражданам из стран, не входящих в Евросоюз, приобретать больше одного объекта недвижимости и суммировать их стоимость при получении вида на жительство.

Плохой пример

Вне зависимости от того, последует ли принятие решения о налоге, Кипр уже никогда не будет тихой гаванью для российских денег; а местная недвижимость — объектом вожделения наших соотечественников. По одному из сценариев многие захотят покинуть офшорный рай, что приведет к стремительному падению цен на жилье. А за ними упадут цены и на всю инфраструктуру, что подстегнет туристическую отрасль и количество приезжающих

на отдых. Но это не совсем так. Покупатели курортного жилья, которое преобладает на острове, — особая категория, не имеющая отношения к инвестиционным спекулянтам. А недвижимость на Кипре чаще всего покупали не любители коротких позиций, а более или менее серьезные бизнесмены. При средней цене покупки отдельно стоящего дома €0,5–1 млн такие люди не ринутся сбывать активы на волне паники. Их финансовое положение позволяет подождать несколько лет, прежде чем принимать решение о продаже.

Скорее всего, кипрское жилье просядет в цене. Рынок ждет стагнация по причине подорванного инвестиционного климата в стране. Причем подорванного без смягчающих факторов. Ведь налогом обещали обложить всех иностранных вкладчиков, не учитывая наличие или отсутствие гражданства или даже без связи с проживанием на острове. Само собой, откажутся от сделок покупатели, до этого активно искавшие недвижимость на Кипре. Они отложат принятие решения о приобретении жилья до того времени, пока не будет ясности с политической ситуацией и налоговым режимом. Чисто психологически иностранные инвесторы предпочтут кипрскому имуществу активы в странах, где пока более ответственно относятся к частной собственности. Даже на волне негативных прогнозов и до новостей о возможном налоге на вклады в феврале продажи упали по сравнению с прошлым годом, и в этом году на регистрацию сделок с недвижимостью ушло 352 договора, что на 28% меньше, чем в прошлом (486).

Есть мнение, что вслед за налогом на вклады кипрские власти могут увеличить налог на недвижимость в стране. Но такое развитие событий спровоцирует массовый уход покупателей и продажу объектов по сниженным ценам. Скорее всего, власти острова, наоборот, предпримут усилия, направленные на то, чтобы не потерять еще и доверие «вкладчиков» в кипрскую недвижимость. Например, именно в кризисные 2008–2010 годы в стране было запущено несколько программ по предоставлению вида на жительство на льготных условиях для покупателей недвижимости стоимостью от €300 тыс. Поэтому можно предположить, что девелоперы и на этот раз выступят с подобными инициативами, обратятся к властям, чтобы лоббировать принятие дополнительных льгот для потенциальных инвесторов и покупателей. Например, чтобы понизить порог стоимости жилья для получения вида на жительство или смягчить условия по ипотечным кредитам.

Так или иначе, принятый по настоянию ЕС план оздоровления Кипра уже стал прецедентом в глобальном масштабе. Если кипрские власти примут решение возложить существенную долю расходов на оздоровление своей экономики на тех, кто активно ею пользуется, — своих граждан, а по факту — на иностранных вкладчиков и инвесторов, то почему бы то же самое не сделать кризисным экономикам других стран, где так же любят хранить и тратить свои деньги российские граждане?

Ольга Говердовская

прямая речь

Как Кипр аукнется?

Игорь Индриксонс,
управляющий инвестициями в недвижимость, основатель консалтингового портала Indriksons.ru:

— То, что сейчас происходит на Кипре, никаким образом не может повлиять на рынок недвижимости. Наоборот, как ни странно, местный рынок недвижимости может стать единственной защитой капитала, ведь от недвижимости десятую часть не отберешь, как это происходит и еще произойдет с депозитами. В основном эта ситуация затронет тех, кто держит деньги на счетах. Кроме того, до сих пор непонятно, коснется ли это юридических лиц или нерезидентов, и говорить об этом пока очень рано. В любом случае эта ситуация на недвижимость не повлияет. Напротив, это хорошо не только для недвижимости Кипра, но и в целом для недвижимости в Европе. Если на Кипре могут отобрать десятую часть, то это могут сделать и в Восточной Европе, и в Испании. Поэтому недвижимость может стать единственным инструментом сохранения капитала наряду с золотом.

Наталья Завалишина,
генеральный директор МИЭЛЬ-DRM:

— Ситуация с Кипром, скорее всего, нормализуется в ближайшее время. Решение о введении налога на банковские вклады было достаточно неожиданным, именно поэтому сейчас эта ситуация выглядит несколько тревожно. Наши клиенты, интересующиеся приобретением недвижимости на Кипре, уже задавали нам вопросы, беспокойство вполне понятно. Тем не менее мы не предполагаем какого-то драматичного развития событий. У всех, кто заинтересован в приобретении недвижимости для отдыха, обучения детей, проживания на Кипре, для серьезного беспокойства нет оснований: стоимость недвижимости вряд ли изменится в ближайшее время, процедура покупки — также, климат, средиземноморская кухня, гостеприимство местных жителей — тем более. Думаю, что в течение ближайших нескольких недель все придет в нормальное состояние: экономика Кипра небольшая и достаточно управляемая, поэтому нормализуется через короткий промежуток времени.

Денис Соколов,
партнер и руководитель отдела исследований и стратегического консалтинга компании Cushman & Wakefield:

— Влияние кипрского кризиса на европейский рынок недвижимости будет незначительным. Тяжелая ситуация в этой стране не была секретом. Другое дело, что способ решения проблемы оказался для многих неожиданным. Но не думаю, что это приведет к переоценке рисков инвестирования в коммерческую недвижимость.

Более того, инвестиции в высококачественные объекты коммерческой недвижимости часто рассматриваются как альтернатива депозитам, и если пошатнется доверие к европейским банкам, то можно ожидать дополнительного объема ликвидности на рынке коммерческой недвижимости. В России ситуация иная. Многие инвесторы так или иначе связаны с кипрской финансовой системой, так что даже в самом благоприятном случае они будут искать другие юрисдикции, а это приведет к задержкам в совершении сделок. Поэтому не исключено, что объем инвестиций в российскую коммерческую недвижимость окажется ниже ожидаемого.

Станислав Зингель,
президент международного агентства недвижимости Gordon Rock:

— Ситуация на Кипре не окажет существенного влияния на местный рынок жилой недвижимости. Если, конечно, кипрское правительство не пойдет еще дальше в абсурдности принимаемых решений и, например, не начнет облагать каким-нибудь новым грабительским налогом все приходящие из-за рубежа платежи или не введет драконовского налога на покупку кипрской недвижимости иностранцами. Остается уповать на то, что у кипрского правительства хватит здравого ума не идти далее по той дороге в никуда, на которую правительство Кипра уже ступило. Сколько-нибудь серьезно ситуация на Кипре не скажется и на рынке жилой недвижимости Европы в целом — и по причине значительной инерционности рынка недвижимости, и по причине того, что Кипр уже достаточно давно перестал быть местом притяжения массового интереса международных покупателей недвижимости. Иными словами, говорить о том, что ситуация на Кипре приведет к перераспределению структуры европейского рынка жилья, не стоит в силу мизерности доли кипрского рынка недвижимости в общеευропейском рынке. И будет ошибочным предположение о том, что обещавшие вкладчики кипрских банков после разморозки своих депозитов бросятся приобретать на размороженные средства жилую недвижимость за рубежом, ведь эта приобретенная влопыха жилая недвижимость не станет для них активом, а станет пассивом, то есть будет генерировать отрицательный денежный поток.

А вот на рынок коммерческой недвижимости Европы сложившаяся ситуация на Кипре однозначно окажет влияние. Тенденция последних лет, состоящая в том, что международные инвесторы переводят значительную часть своих активов в коммерческую недвижимость европейских грандов (Великобритания, Германия, Швейцария, Франция, Австрия), только усилится, поскольку инвесторы получили четкий сигнал о том, что деньги, ле-

жащие на депозитах, убы, не застрахованы от «частичной экспроприации». Внимание инвесторов продолжит перераспределяться от коммерческой недвижимости проблемных европейских стран (Италия, Испания, Кипр, Греция, Португалия) в пользу стран с сильнейшими европейскими экономикой и в пользу Швеции и Норвегии, чьи рынки коммерческой недвижимости в последние годы находятся на подъеме в немалой степени благодаря тому, что скандинавские страны не перешли на евро.

Елена Юргенева,
региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS:

— Сложившаяся на Кипре ситуация на данный момент не оказывает особого влияния на рынок недвижимости Европы. О первых результатах можно будет говорить не ранее чем через квартал, а увидеть последствия принятых правительством Кипра решений мы сможем не ранее чем через полгода. Подрыв доверия к руководству страны и опасения относительно развития ситуации, безусловно, приведут к коррекции цен и количества сделок, но масштаб пока неясен.

В целом рынок недвижимости Кипра достаточно стабилен, что подтверждается сравнительно неплохими показателями во время рецессии 2008–2009 годов, достигнутыми благодаря введению облегченного получения вида на жительство для покупателей-нерезидентов.

Ризиторы и девелоперы Кипра не считают принятые властями определенного решения критичным для рынка недвижимости. Вполне вероятно, что владельцы счетов на Кипре примут решение о выводе своих финансов из банков и переводе активов в недвижимость и другие активы. Наверняка кипрские застройщики, которые по традиции сильно интегрированы с банками (как правило, входят в состав единого холдинга), предложат вкладчикам аффилированных банков особые условия инвестирования в целях минимизации их финансовых потерь.

Однако сейчас потенциальные покупатели, занимавшиеся активным поиском недвижимости, и покупатели, которые уже были готовы к внесению задатка, отложили покупку на неопределенное время и находятся в ожидании того, как будет развиваться ситуация. Возможно, на это потребуются несколько месяцев, как это происходило во Франции, когда значительная часть покупателей в режиме ожидания покупки откладывала изменения политической ситуации и меры президента по изменению налогового режима. Напомним, что во Франции, согласно Global Price Index, за год цены снизились на 8% в сегменте элитной недвижимости, объем сделок продолжал сокращаться.

Екатерина Тейн, партнер Chesterton:

— Чаще всего недвижимость на Кипре приобретали англичане и россияне, и именно они в большей степени пострадают от этого решения. Когда Кипр потерял свой официальный статус, это уже значительно снизило привлекательность местного рынка для наших соотечественников. Жилая и коммерческая недвижимость здесь который год переживает не самое лучшее время. Но в силу того, что на Кипре сложились определенные комьюнити россиян (бизнес-интересы, резиденции, семьи, которые там проживали, дети в школах и т. д.), кипрский рынок хоть и медленно, но двигался.

Решение ввести налог на депозиты подрывает какие-либо надежды на то, что ситуация может исправиться в лучшую сторону. Более того, это решение наносит удар по фундаментальным основам доверия к европейской банковской системе, и последствия для экономики еврозоны могут быть просто катастрофическими. Предсказать сейчас, что-либо сложно, но главное, что выкрикиваются два основных вопроса: где и в чем хранить средства? Куда сейчас будут выводить деньги из кипрских и европейских банков? По поводу где — эксперты называют Сингапур, Гонконг, как вариант — Дубай. А вот в чем — данная ситуация показывает, что недвижимость все-таки была и остается наиболее надежным активом, главное, приобрести ее в правильном месте.

Анна Батизи,
глава департамента зарубежной недвижимости Moscow Sotheby's International Realty:

— Во времена нестабильности потенциальные инвесторы предпочитают переводить свои накопления из денежных активов в недвижимость, по этой причине мы видим предпосылки для роста цен на недвижимость по основным направлениям, привлекательным для иностранных инвесторов (Франция, Швейцария, Германия, Великобритания, США). Объекты элитного сегмента в последнее время в принципе дорожают. Это объясняется тем, что недоверие к банкам порождает повышение интереса к более солидным активам, таким, как недвижимость, что и вызывает рост цен.

Что касается того, продолжат ли инвесторы вкладывать деньги в рынок недвижимости Кипра, то это двоякий вопрос. Пока все в ожидании, будут ли приняты обещанные меры, как они отразятся на экономической стабильности не только Кипра, но и еврозоны в целом. Некоторые разочарованные местные вкладчики теоретически могут принять решение о вложении своих средств в покупку недвижимости, но это скорее будет точечной историей. Скорее всего, спрос на недвижимость Кипра со стороны иностранных покупателей не возрастет до тех пор, пока ситуация в стране не прояснится. Со своей стороны мы также рекомендуем повернуть с покупкой во избежание дополнительных рисков.

Если проанализировать рынок недвижимости по сегментам, то элитный сектор меньше подвержен колебаниям, нежели сегмент «эконом». Стоит отметить, что на Кипре «элитки» не так уж много и спрос, как правило, превышает предложение. Сейчас средняя цена покупки отдельно стоящего дома в Лимассоле составляет €1–2 млн, и если цены в элитном сегменте и подвергнутся каким-либо резким изменениям, то ненадолго.

НА СТАРТ! ВНИМАНИЕ!

МАРШ!

РАССРОЧКА 0% НА 1.5 ГОДА.

• идет заселение • ключи после оплаты • собственность

ПРЕПЯТСТВИЙ НЕТ!

(495) 988-88-77

www.sfort.ru

Главное — успеть купить!

99 тыс. за сотку

Все коммуникации включены!

Ла — Манш
ЕВРОПЕЙСКИЙ ПОСЕЛОК

(495) 991-91-81
www.lamansh.ru
НОВОРИЖСКОЕ Ш. 57 КМ

дом зарубежная недвижимость



Болгарские грезы

зона риска

Дешевизна болгарской недвижимости заставляет задуматься о ней как об альтернативе недорогой подмосковной даче. Действительно, такая покупка может быть оправданной, но только если использовать жилье в Болгарии для собственного пользования и удовольствия. Частное инвестирование в эту страну сейчас лишено смысла.

Цена братской любви

С 2006 года практически невозможно было найти более или менее обеспеченного российского гражданина, который не задумывался бы о домике у моря в Болгарии. Покупали все: звезды эстрады и мелкие лавочки, пенсионеры и семейные пары с детьми. Игорь Индриксонс, управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indriksons.ru, подсчитал, что собственниками жилья в Болгарии стали порядка 337 тыс. россиян. Они сегодня составляют около 80% от общего объема покупателей недвижимости в этой стране. Остальные 20% приходятся на британцев, ирландцев, скандинавов и румын. Однако еще три года назад ситуация была иной: 60% инвестиций приходилось на долю британцев и ирландцев. «То, что происходило на болгарских курортах в 2006–2008 годах, — типичная пирамида, разогнанная английскими и другими западными инвесторами. На самом ее пике накануне кризиса им на смену пришли русские. На них, первоначально собственно, и зафиксировали прибыль», — уверяет Максим, один из тех, кто инвестировал в болгарскую недвижимость в годы бума.

Да, в 2008 году сказка кончилась. Болгария ухнула в кризис вместе с остальными и недвижимость в ней стала стремительно дешеветь. «Цены на недвижимость падали следующими темпами: 2009-й — -21,4%; 2010-й — -10,1%; 2011-й — -6,1%. В третьем квартале 2012 года средняя цена на недвижимость в Болгарии снизилась еще на 2,2% — до €451 за квадратный метр», — подсчитал господин Индриксонс.

По его мнению, болгарский пузырь лопнул потому, что рынок недвижимости этой страны полностью скопировал испанскую систему. «В Испании, как и в Болгарии, через зарубежную недвижимость нечего было продавать, кроме солнца», — поясняет эксперт. — В 1970-х годах испанцы приняли решение давать разрешение на строительство всем, отдать всю землю около побережья под бесконтрольную застройку. И таким образом они насиловали экономику своей страны 37 лет. Именно из-за этого Испания на сегодняшний день находится в самом ужасном кризисе недвижимости из всех стран мира. В Болгарии все длилось не так долго — всего четыре года. В 2008 году у них все закончилось. Поэтому в Болгарии ситуация не так плоха, как в Испании. Но даже и за эти четыре года болгары успели бесконтрольно застроить побережья и прилегающие к ним окрестности».

Самое неприятное: многие застройщики обанкротились, и теперь в Болгарии огромное количество русских «обманутых дольщиков». Дело в том, что в Болгарии рынок недвижимости абсолютно неподконтролен государству, поясняет господин Индриксонс, поэтому инвестор там совершенно не защищен. «Стоит упомянуть такой абсурдный момент, — приводит он пример, — Болгары не удосужились исправить в законодательстве положение, что объект продолжает находиться в собственности застройщика, если он не



Содержание яхт обходится в Болгарии значительно дешевле, чем на средиземноморских курортах

готов на 80%, даже если заказчик за него полностью заплатил. Именно это и позволило застройщикам, когда они почувствовали, что кризис приближается и нужно успеть заработать денег для себя и своих внуков, возводить здания до 80% и закладывать их в банк». В результате, подсчитал эксперт, в период с 2004 по 2008 год россияне потеряли на первичном рынке Болгарии около \$10 млрд. И это еще не предел, уверен он. «На сегодняшний день в Болгарии наблюдается очевидный переизбыток апартаментного и другого курортного жилья, что угнетающе действует на рынок. Так что число «обманутых дольщиков» среди российских «владельцев зарубежной недвижимости» еще будет расти», — говорит он.

Купить ли на халях?

Еще не успев подсчитать убытки, российские граждане вновь заинтересовались этим рынком. Расчет простой: раз рынок так просел, значит, пора покупать, пока снова все не подорожало. «Недвижимость в Болгарии одна из самых дешевых в Европе, и это значит, что она будет в перспективе дорожать вместе с ростом экономики страны и общим улучшением инвестиционного климата», — говорит Ксения Аношина, аналитик инвестиционной компании «Грандис Капитал». Впрочем, это произойдет не сейчас. «В 2013-м резких скачков на рынке не ожидается, будет преобладать умеренная отрицательная динамика», — добавляет Максим Любимов, эксперт Tranio.ru.

Сейчас, по словам госпожи Аношиной, недвижимость в Болгарии привлекает многих россиян среднего класса, так как ее стоимость часто сопоставима с ветхими деревенскими домиками с небольшими участками в 8–10 соток в ближайшем Подмосковье в 50–80 км от МКАД. «За 1,5–2 млн рублей можно купить студию в отеле на первой-второй береговой линии или квартиру», — говорит она. — Встречаются предложения и за 1 млн рублей за студию. Владельцы отелей часто предлагают часть апартаментов инвесторам в собственность, чтобы покрыть свои издержки на запуск отеля или снизить долг перед кредиторами. То есть половину отеля заселяют собственники, а половину — туристы-отдыхающие».

Квартиры в городах стоят в среднем €760/кв. м, в сельской местности можно найти более дешевые предложения, продол-

жает господин Любимов. Стоимость жилья, по его словам, начинается от €10 тыс. «На российском рынке за такие деньги не просто найти жилье даже в глубинке», — замечает эксперт. По его словам, чаще всего наши соотечественники покупают квартиры на курортах Солнечный Берег, Свети-Влас, а также в городах Варна, Бургас, Поморие и Созополь. «Сделки часто заключаются в бюджете до €30 тыс. Это новые квартиры площадью 33 кв. м в жилых комплексах. За апартаменты просторнее неподалеку от моря придется отдать не меньше €50 тыс.», — отмечает эксперт.

Болгария не за граница

«Сразу надо сказать, что рынок зарубежной недвижимости и рынок недвижимости Болгарии — это разные категории. И это необходимо четко понимать. Многие классические представления о зарубежной недвижимости к Болгарии не относятся или относятся лишь отчасти», — предупреждает Максим Любимов.

В первую очередь лучше забыть о покупке с целью инвестиций. «Приобретать болгарское жилье есть смысл только для собственного проживания, но не для инвестиций: на падающем рынке не заработаешь. Доход от аренды здесь низкий: в Софии — не более 5%. Туристический сезон длится два-три месяца, поэтому большую часть года квартира будет пустовать», — говорит господин Любимов.

«Стоимость аренды среднего размера апартаментов в сезон на Солнечном Берегу составляет €15–20 в сутки», — говорит Максим Любимов. — Однако получить эти деньги удастся далеко не всем. Дачу апартаментов можно осуществлять при помощи управляющей компании, обслуживающей ваш комплекс, или одного из многочисленных бюро недвижимости. В связи с перенасыщенностью рынка размеры комиссии достаточно высоки. Серьезной проблемой является огромное количество мошеннических контор. Типичный вариант: владельцы апартаментов предлагают договор, согласно которому компания будет сдавать его недвижимость, но для этого надо заплатить ей от €500 до €1000 на покупку различных аксессуаров для жильцов. Как нетрудно догадаться, к концу сезона не будет ни денег, ни компании».

В Болгарии стоит покупать недвижимость, если есть четкое понимание, что приобретается неликвидный объект, который потом нельзя будет ни перепро-

яне обнаруживали в них посторонних людей. Это значит, что управляющий в отсутствие хозяев просто сдавал их жилье третьим лицам. Премущественно это болгарские или турецкие гастарбайтеры. Полиция и местные власти, к сожалению, предпочитают закрывать глаза на такие случаи», — рассказывает он.

Во-вторых, добавляет господин Любимов, жить в большинстве жилых комплексов в курортной зоне круглогодично, как о том мечтают некоторые россияне, — занятие довольно сомнительное. «Большинство домов не имеет отопления, а зимой в Болгарии случаются и холода. К тому же многие управляющие компании на зиму дома просто консервируют. Также в зимнее время в курортных местах не работают магазины, больницы и другие нужные учреждения», — поясняет он.

Не гнаться за дешевизной

При покупке недвижимости в Болгарии слово «халява» лучше забыть. В частности, эксперты предупреждают о покупке недвижимости на аукционах. Несмотря на ходящие в России легенды о купленных за гроши хоромах, в реальности на аукционе можно сэкономить не более 10–30% от рыночной цены, например если продается недвижимость, заложенная банку, подсчитывает Юлия Кожеева-

кова из Tranio.Ru. «Но бизнес на аукционах вряд ли удастся построить: в Болгарии много проблемных ипотечных кредитов, а спрос на жилье небольшой. Как правило, лучшие объекты покупают у банков или судебных приставов свои люди еще до торгов, а до аукциона чаще доходят неликвидные дома и объекты», — добавляет она. А господин Индриксонс уверен, что непрофессионалам с аукционами вовсе связываться не следует, потому что тут есть огромное количество особенностей и нюансов. «На аукционах иногда бывает до 50 участников. Чтобы купить несколько приличных квартир, нужно участвовать в порядке сотне аукционов. Плюс на них нужно или присутствовать самому, или нанять посредника с доверенностью, что влечет дополнительные расходы», — говорит он.

При этом, по словам госпожи Кожеевой, в качестве продавца может выступать мошенник, которому недвижимость на самом деле не принадлежит. «Поэтому прежде, чем участвовать в аукционе, желательно проверить, действительно ли продавец является собственником жилья. Для этого нужно выдать выписку из земельного кадастра. Проверять документы на недвижимость лучше с помощью юриста», — советует она.

Вообще, эксперты советуют перед покупкой обязательно ознакомиться с объектом на месте, внимательно отнестись к до-

кументации и пообщаться с застройщиком и/или управляющей компанией. Например, не все продавцы сообщают покупателям, что недвижимость заложена банку, говорит господин Любимов. Поэтому нужно проверять чистоту сделки с помощью юриста. Бывает так, что реальные размеры жилья отличаются от представлений покупателя: в площадь помещения включается площадь балконов, террас, внутренние размеры рассчитываются не «от стенки до стенки», а от середины кирпичной кладки. Еще момент: новые дома часто строятся без лифтов. Поэтому этот вопрос нужно уточнять у риэлторов. Особенно важно, покупая жилье в Болгарии, навести справки об управляющей компании. «Достаточно пообщаться с ее бывшими и настоящими клиентами», — говорит господин Любимов. — Подписывая договор с компанией, необходимо проверить его на соответствие нормам, закрепленным в законе об управлении этажной собственностью («Закон за управление на этажната собственност») от 1 мая 2009 года».

Еще можно поселиться в доме, где нет управляющей компании. «Управляющие компании могут повысить плату за обслуживание, не уведомив об этом жильцов», — поясняет господин Любимов. — Формально для изменения тарифов достаточно согласия жильцов, которые могут присутствовать на

собрании. Большинство россиян приезжает в свои апартаменты только летом. Поэтому зимой управляющие компании принимают решения с участием лишь нескольких постоянных жильцов. Когда приезжают собственники из России, они узнают, что должны заплатить управляющей организации значительно больше, чем рассчитывали».

Но в любом случае нужно быть готовым к немалым расходам на воду и электроэнергию, предупреждает он. «Владельцу студии площадью 40 кв. м придется уплатить €500–600 за один сезон (три месяца) и €1,3–1,5 тыс. за услуги управляющей компании (если она есть)», — подсчитал эксперт.

Что касается регионов, наиболее подходящих для покупки, то, по словам госпожи Кожеевой, на рынке жилой недвижимости ликвидными считаются квартиры на популярных курортах, таких, как Солнечный Берег и Варна. «Цены на апартаменты в комплексах варьируются от €11 тыс. за студию до €250 тыс. за квартиру с тремя спальнями в апарте-отеле на первой линии моря. Есть и элитные апартаменты с большими комнатами, выходящими на море, цены на такие объекты достигают €900 тыс. Однако россияне чаще интересуются квартирами за €30–50 тыс. в комплексах с бассейнами и фитнес-залами», — говорит она.

Татьяна Рыбакова

РЕКЛАМА

28

Б. АФАНАСЬЕВСКИЙ

Готовый Домъ

в переулках Арбата

(495) 22-888-00

www.afanasievsky.ru

Последние Квартиры!

дом зарубежная недвижимость



Побережье Женевского озера — одно из самых дорогостоящих в Европе. ФОТО AFP/PHOTONSTOCK

У озера

сектор рынка

Традиционно недвижимость возле озер пользуется меньшей популярностью, чем курортное жилье на берегу моря или океана, но качество жизни растет обратно пропорционально количеству туристов. Самые дорогие курорты близ европейских озер выбирают те, кто может себе позволить такую роскошь, а самые красивые озера предпочитают истинные ценители прекрасного.

Достоинства «малой воды»

По оценке главы департамента зарубежной недвижимости агентства Moscow Sotheby's International Realty Анны Батизи, в среднем цены на недвижимость, расположенную возле знаменитых озер в Европе, стартуют с отметки \$1,5–2 млн. При этом самыми излюбленными озерами российской публики являются Комо, Гарда и Маджоре в Италии, Женевское озеро (Леман), причем оба его побережья — французское и швейцарское, а также озеро Целлер в Австрии. Но не меньшей популярностью пользуются и Плитвицкие озера Хорватии, Боденское озеро в Германии, озеро Блед в Словении и Балатон — в Венгрии, также покупатели курортной недвижимости часто обращают внимание на два из пяти великих американских озер — Мичиган и Тахо.

По словам президента международного агентства Gordon Rock Станислава Зингеля, многие из этих озер притягивают покупателей не только своими видовыми характеристиками, но и возможностью заниматься горнолыжными и другими видами спорта на его берегах и склонах. «Вследствие этого покупатели нередко делают акцент на качестве недвижимости, его видовых характеристиках и уровне развития района», — пояснил он.

Эксперты отмечают, что наиболее затруднена покупка недвижимости в швейцарской части Женевского озера, где приобретение иностранцами жилья запрещено. Во всех остальных случаях даже природоохранный статус отдельных озер не является препятствием для покупки недвижимости иностранцами.

Озеро Комо (Италия)

Средний диапазон цен на жилье — €200–300 тыс. Самым популярным озером у состоятельных россиян является озеро Комо в Италии. На его побережьях дома с видом на воду стоят в среднем на 25% дороже, чем любое другое жилье поблизости. Впрочем, это правило справедливо не только для Италии — так практически везде: если из окна видна водная гладь, то плюс 20% к стоимости жилья обеспечено.

Что интересно, для озера Комо характерен, по оценкам экспертов Tranio.ru, довольно широкий диапазон цен: от €75 тыс. за тесную квартирку, требующую срочного ремонта, до €30 млн за роскошный особняк на первой береговой линии. По словам представителя компании IntermarkSavills

в Италии Натальи Соловьевой, окрестности озера Комо необычайно живописны: в них удачно сочетаются водная гладь и величественные горы. Вот поэтому главной особенностью местного рынка недвижимости являются захватывающие своей красотой виды. «Виллы на Комо очень любят как звезды кино и эстрады», — рассказывает Наталья Соловьева, — в частности, Джордж Клуни имеет здесь свою виллу, так и многие люди бизнеса, в том числе из России».

Еще одно итальянское озеро с бескрайними видами и историческими особняками — это Маджоре. Испокон веков это место было местом отдыха итальянской и французской аристократии. Наполеон даже приказал проложить тоннель в горах Пьемонте, чтобы французам было удобнее добираться до озера. В свое время здесь отдыхали Наполеон, Муссолини, Хемингуэй и многие другие известные личности. Но если озеро Комо — это воплощение гламура, то Маджоре — это респектабельность и конфиденциальность. Уровень цен здесь колеблется, по оценкам IntermarkSavills, от €2,5 тыс. до €8 тыс. за «квадрат».

Женевское озеро — Леман (Швейцария, Франция)

Средний диапазон цен на жилье — €2–3 млн.

Женевское озеро уникально тем, что у него два разных побережья — французское и швейцарское. Отсюда всего 500 км до Парижа, 300 км до Лазурного берега и 250 км до Милана. Неподалеку находятся популярные горнолыжные курорты обеих стран. «Здесь часто покупают квартиры и дома под сдачу: такого рода инвестиции приносят стабильный рентный доход и растут в цене», — пояснила Анна Батизи. — Это связано, с одной стороны, с близостью Женевы, где работает много экспатов, которым нужно временное жилье недалеко от работы, но предпочтительно на территории соседней Франции, а с другой стороны, Швейцарская Ривьера притягательна для тех, кто хочет иметь дом для отдыха или обучения детей в престижных швейцарских школах».

Однако побережье Женевского озера в Швейцарии является одним из самых дорогостоящих в Европе. «Стоимость участков земли под застройку с видом на озеро составляет €800–1800 за 1 кв. м, — пояснил директор департамента маркетинга и развития швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal Асиль аль Дахер, — Цены на особняки на береговой



Дома с видом на озеро Комо (Италия) стоят на четверть дороже, чем любое другое жилье поблизости. ФОТО AFP/PHOTONSTOCK

линии начинаются от €1,5 млн и достигают €24 млн за элитную недвижимость».

По словам Станислава Зингеля, в Швейцарии стоимость жилья у Женевского озера начинается от €490 тыс. За данную сумму можно приобрести малогабаритные однокомнатные квартиры, располагающиеся в 10–25 минутах езды от озера. Хотя при средних ценах в размере €2–3 млн крайне редко можно встретить дома, чья стоимость не превышает €1,5 млн.

Отметим, что условия покупки виллы или апартаментов на Женевском озере будут зависеть от того, на каком берегу она будет находиться: французском или швейцарском. Купить недвижимость в Швейцарии довольно непросто не только в связи с высокой стоимостью жизни в стране, но и из-за различных ограничений по приобретению недвижимости иностранцами. «Поэтому зачастую покупатели приобретают дома на другой стороне Женевского озера, на территории Франции, но пользуются при желании инфраструктурой Швейцарии», — объяснил Асиль аль Дахер.

Кроме того, по оценке экспертов, цены на французском побережье Женевского озера более демократичны. По данным агентства Gordon Rock, за €525 тыс. здесь можно приобрести трехкомнатную квартиру на первой линии застройки в шаговой доступности от воды со стоянкой для яхт. От дома к пристани ведет отдельная дорожка.

Озеро Целлер (Австрия)

Средний диапазон цен — €300 тыс.

В центре парусного спорта на озере Целлер в Австрии ежегодно собирается огромное количество туристов. Здесь же находится и популярный горнолыжный курорт Целль-ам-Зе. По оценке эксперта портала Tranio.ru Юлии Кожевниковой, квартиры в этом месте продаются в среднем за €400–500 тыс., а дома — за €600–700 тыс. При этом элитные виллы стоят не меньше €1 млн.

По данным агентства Gordon Rock, средняя стоимость квартиры у побережья озера Целлер составляет в среднем €300 тыс.: можно купить небольшую квартирку площадью 26,7 кв. м за €69 тыс. в здании 1975 года, а за более крупную сумму — €200–250 тыс. — можно найти квартиры более высокого качества в новых домах.

Эксперты также отмечают, что перед покупкой жилья иностранцами в Австрии требуется получить разрешение у админис-

трации федеральной земли. Оно выдается, если приобретаемая недвижимость послужит частью основных фондов иностранного предприятия, а также если иностранец уже получил вид на жительство или состоит в браке с австрийским гражданином. Нерезиденту землю в Австрии приобрести крайне сложно.

Боденское озеро (Германия)

Средний диапазон цен — €280–320 тыс.

Недвижимость у Боденского озера в предгорьях Альп весьма популярна среди инвесторов, в том числе из России. По словам эксперта портала Tranio.ru Максима Любимова, стоимость квадратного метра здесь в среднем варьируется от €2 тыс. до €3,5 тыс. За элитную недвижимость площадью свыше 160 кв. м покупателям приходится платить чуть больше — порядка €7,5 тыс. за «квадрат». Таким образом, дом для большой семьи в среднем будет стоить €1–1,5 млн. Эксперт отметил, что предложение на местном рынке недвижимости сильно ограничено, поэтому купленные объекты обладают высокой ликвидностью: их можно быстро и выгодно продать или сдать в аренду.

Управляющий порталом Tranio.ru Георгий Качмазов отметил, что в Германии есть еще одно уникальное озеро — Штарнберское. Оно пока не снижало большой популярности у российского покупателя, но, эксперт считает, что это временное явление. «Уникальное расположение в 25 км от Мюнхена, великолепные виды, природа и экология заставляют предполагать, что очень скоро наши соотечественники облюбуют и это место», — уверен эксперт.

Большая Сайма (Финляндия)

Средний диапазон цен — €0,7–1,3 млн.

До момента обсуждения запрета покупки финской недвижимости россиянами активно приобретались объекты рядом с озерами Финляндии, потому что там предлагалась еще и береговая линия длиной в среднем 50–60 м. «Береговая линия привлекает россиян, и они всегда готовы рассматривать такого рода предложения», — пояснил управляющий инвестициями в недвижимость и основатель портала Indriksons.ru Игорь Индиксон. — В других странах, даже если недвижимость находится рядом с озером, построить аккуратный забор прямо в воду, как привыкли россияне, возможности не будет. Пляжи там публичные, про-



На озеро Целлер в Австрии приезжают как горнолыжники, так и любители парусного спорта. ФОТО ATLSPX/ALAMY/ФОТО ИТАР-ТАСС

ход не должен быть ограничен». По данным компании Swiss Appraisal, Финляндия действительно одно из самых популярных мест для покупки озерной недвижимости среди россиян. Самые дорогие земельные участки Финляндии находятся на озере Большая Сайма. Стоимость земельного участка площадью 20 га составляет порядка €1,3 млн, а участок площадью 12 соток стоит €22,5 тыс. Что касается жилья, то стоимость оборудованных под ключ двух-трехуровневых особняков с видом на Большую Сайму в среднем варьируется от €700 тыс. до €1,3 млн. Рыночная же стоимость самых дорогих вилл на озере площадью 450–550 кв. м составляет €1,7–1,9 млн.

Плитвицкие озера (Хорватия)

Средний диапазон цен — €70–130 тыс.

Плитвицкие озера — национальный заповедник, тщательно оберегаемый хорватскими экологами. На берегах озера нельзя купаться, устраивать пикники, разводить костры, а также что-то ломать и строить. По этой причине за €350 тыс. на озере Козьяк, которое входит в систему Плитвицких озер, продается небольшой остров, находящийся в собственности частных лиц. Запрет на строительство в заповеднике вынудил инвесторов избавиться от нерентабельного объекта.

По словам эксперта Tranio.ru Максима Любимова, самый крупный город в окрестности озер — Риека. Всего в двух часах езды от заповедника можно купить квартиру в центре города по цене от €1,84 тыс. до €1,91 тыс. за «квадрат». «Некоторые решают купить недвижимость на Плитвицких озерах в Хорватии после того, как проведут здесь отпуск: красота местной природы завораживает и оставляет незабываемое впечатление», — рассказывает Юлия Кожевникова.

Бледское озеро (Словения)

Средний диапазон цен — €135–210 тыс.

Наибольшей популярностью в Словении у россиян пользуется курорт Блед на берегу одноименного озера. Озеро расположено на высоте 475 м над уровнем моря и невероятно красиво. В центре озера находится небольшой остров, на котором стоит Маринская церковь с раскопками из раннего Средневековья. Наверху над озером на крутой скале расположен Бледский замок.

Дома на первой линии стоят, по оценкам портала Tranio.ru, от €700 тыс. до €900 тыс., а элитные виллы с видом на озеро — около €3 млн.

Отметим, что россияне могут приобрести недвижимость в Словении только на юридическое лицо. Возможно, это не всегда удобно, зато, открыв здесь компанию, можно претендовать на ВНЖ.

Озеро Балатон (Венгрия)

Средний диапазон цен — €60–200 тыс.

Озеро Балатон по праву считается одним из красивейших озер Европы, и ежегодно здесь отдыхают не только жители Венгрии, но и туристы со всего мира. Разумеется, поселиться в таком уникальном регионе Европы — это престижно.

По словам старшего менеджера Tranio.ru Марии Филичкиной, возле озера Балатон можно найти различные предложения — от небольших апартаментов до роскошных вилл. В 6 км от водоема в городе Хевизе

можно купить квартиру за €60 тыс. или дом площадью 250 кв. м по цене от €200 тыс.

Неподалеку от озера находится курорт Денешиаш, который облюбовали туристы для семейного отдыха. Скрамная вилла недалеко от берега в этом месте стоит порядка €90 тыс. При этом наибольшее скопление жилых комплексов, вилл и гостиниц расположено в курорте Балатонболлар и Балатонлелле с просторными песчаными пляжами. Виллу площадью 180 кв. м недалеко от пляжа здесь можно купить за €120 тыс.

Озеро Мичиган (США)

Средний диапазон цен — \$140 тыс.

Озеро Мичиган входит в число пяти великих озер Северной Америки. В нем ловят рыбу, купаются, плавают на лодках, занимаются водными видами спорта. Здесь есть возможность приобрести великолепный дом с участком земли почти в 3 га, в котором есть все, начиная с нескольких гаражей для автомобилей, бассейнов и заканчивая теннисным кортом и винным погребом.

«Покупатели недвижимости у озера Мичиган в первую очередь выбирают пляж, которым они будут пользоваться, а потом уже учитывают характеристики приобретаемого дома», — пояснил управляющий партнер компании Evans Анна Левитова. — Цена недвижимости здесь в большей степени формируется исходя из месторасположения дома и особенностей пляжа».

На озере Мичиган есть семейные пляжи Grand Beach и Shorewood Hills, есть и частный закрытый пляж Covert's Fire Lanes в окружении леса. У собственников жилья существуют разные права на использование пляжа. Например, владелец дома может приобрести права собственности на участок пляжа, который он вправе использовать по своему усмотрению: ограничить проход посторонним, разводить костры, устраивать вечеринки, пришвартовывать плавучие средства, допускать животных. Тогда как в остальных категориях существуют определенные правила и требования к использованию пляжа, которые собственники недвижимости должны соблюдать. Минимальная стоимость дома на озере, по данным компании Evans, составляет \$84 тыс.

Озеро Тахо (США)

Средний диапазон цен — \$1,5–3 млн

Еще одним излюбленным местом отдыха и проживания состоятельной публики в США является район озера Тахо, расположенный на границе штатов Калифорния и Невада. Россияне этот район привлекает множеством горнолыжных курортов и летних зон отдыха с прекрасными пляжами. По данным компании Evans, верхний порог стоимости вилл и особняков в этих местах очень высокий. К примеру, недавно на озере Тахо был выставлен на продажу один из самых дорогих домов мира стоимостью \$100 млн.

Озеро Тахо имеет репутацию очень статусного и престижного места: на нем располагаются одни из самых дорогих частных резиденций в США. По данным компании Etag Real Estate, построенное Джоэлом Хоровитцем, соучредителем бренда Tommy Hilfiger, поместье Tranquility выставлено на продажу за \$75 млн. Еще один шикарный особняк с четырьмя спальнями в духе минимализма можно приобрести за \$40 млн.

Мария Лукина

4-комнатные квартиры по отличной цене

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ МЕТРЫ
В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

Кунцевская

Е. Будановой 5

улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09

564 88 78

РЕКЛАМА

дом зарубежная недвижимость

Пенсия с видом на Атлантику

Новый свет

Рынок недвижимости Майами традиционно пользовался популярностью у американских пенсионеров, переезжавших в теплый климат после успешной карьеры в более холодных городах. Однако в последнее время местных пенсионеров стали теснить зарубежные клиенты, в том числе состоятельные россияне, что уже привело к росту цен.

Медом намазано

Майами начал набирать популярность еще в 90-х годах прошлого столетия, когда здесь стали приобретать недвижимость звезды российского шоу-бизнеса. Считается, что одним из первых город открыл певец и композитор Игорь Николаев. «Продвижение этого рынка во многом происходило из рук в руки в узком кругу состоятельных россиян, способных позволить себе недвижимость по ту сторону Атлантики, и только в последние годы жемчужина Флориды стала рекламироваться в СМИ в расчете на средний класс россиян», — вспоминает президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. Однако, по его словам, информация о «засилье» русских в Майами, а также о том, что «россияне скупили пол-Майами», сильно преувеличена. Достоверно известно, что среди иностранных покупателей недвижимости в Майами 70% являются выходцами из Латинской и Южной Америки. При этом наибольшая доля среди иностранных покупателей жилья принадлежит венесуэльцам, обеспечивающим 16% транзакций. Аргентинцы и бразильцы занимают соответственно 15% и 14% рынка», — говорит Станислав Зингель. Для сравнения: на представителей Европы совместно с Россией приходится лишь 18% заключаемых иностранцами сделок. Причем россияне обеспечивают только 2% транзакций, что, например, в три раза меньше, чем «безвестные» на международном рынке недвижимости колумбийцы. «Рынок недвижимости Майами во многом определяют иностранные покупатели, самую большую долю среди которых занимают выходцы из Латинской Америки, однако клиентов из Европы и России также довольно много», — соглашается директор по зарубежной недвижимости компании IntermarkSavills Юлия Овчинникова.

Несоответствие рыночной доли и информационного сопровождения присутствия русских в Майами обуславливается «нестандартным» поведением и предпочтениями клиентов. «Россияне в большинстве случаев не нуждаются в натурализации и обретении традиционных для иммигрантов ценностей. Они, как правило, не начинают бизнес и не озадачивают себя созданием бизнеса и содержанием семей, поскольку таковые уже давно обеспечены за счет бизнеса в России», — говорит Станислав Зингель. По его словам, на фоне круглосуточно работающих латиноамериканских иммигрантов богатый и закрытый образ жизни россиян порождает массу инсинуаций. «Спрос на рынке элитной не-

движимости Майами по-настоящему глобальный. Наибольшей активностью отличаются кроме самих американцев бразильцы, аргентинцы, итальянцы и немцы. Меньший, но растущий спрос проявляют и россияне. Основное их внимание на рынке США по-прежнему сконцентрировано в Нью-Йорке и Хэмптоне. Что касается ценовых предпочтений, то если китайцы чаще всего интересуются жильем стоимостью свыше \$10 млн, запросы россиян в среднем в два раза ниже», — рассказывает Елена Юргенева, региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS.

Впрочем, популярность рынка недвижимости Майами имеет и вполне очевидные причины. «Майами отличается не только тем, что сюда приезжают отдыхать многие звезды, но и в первую очередь удивительной природой и прекрасным климатом. В 2008 году журнал Forbes назвал Майами самым чистым городом Америки. Помимо того что это отличное место для собственного отдыха или для „второго дома“, Майами — популярное курортное место, где купленную виллу или апартаменты можно приобрести для сдачи в аренду: туристический сезон здесь крутильный год», — говорит глава департамента зарубежной недвижимости Moscow Sotheby's International Realty Анна Батизи. По ее словам, российских покупателей также привлекает простота процедуры покупки: нет никаких ограничений на приобретение недвижимости, иностранные граждане пользуются теми же правами и привилегиями, что и американцы. Также любой иностранный гражданин может получить кредит, имея первоначальный взнос от 35% и определенный пакет документов: обычно на процесс приобретения недвижимости уходят одна-две недели без кредитования и от четырех до семи недель в случае оформления кредита.

Что покупают?

По словам экспертов, в Майами у русских покупателей наиболее популярны районы Sunny Isles и Bal Harbour, расположенные на севере Майами-Бич, вдалеке от основных туристических достопримечательностей и большинства объектов инфраструктуры. «Если сравнивать популярность South Beach и North Beach, то южная часть Майами остается Меккой для многих иностранцев: здесь лучшие пляжи, отели, ночные клубы, бутики, модные кафе», — говорит Анна Батизи. В свою очередь, северная часть Майами-Бич во многом отличается от разрушенного South Beach, но у него определенно есть потенциал как с точки зрения



Цены на апартаменты на первой береговой линии доходят до \$25 млн. ФОТО DENNIS HALLINAN / ALAMY / ФОТО ИТАР-ТАСС

строительства жилых комплексов, так и с точки зрения инфраструктурных объектов. «Что касается предпочтений россиян, то чаще всего они приобретают апартаменты или виллы. В среднем в элитном сегменте можно купить апартаменты от \$1 млн, а виллу в престижном районе — от \$5–10 млн, хотя цены могут достигать и нескольких десятков миллионов долларов», — говорит Анна Батизи. Например, здесь можно приобрести пентхаус с панорамным видом на Аventura и Sunny Isles за \$1,595 млн. Среди интересных проектов участники рынка называют Porsche Design Tower — 57-этажный жилой комплекс в районе Sunny Isles Beach на берегу Атлантического океана. «Цены на недвижимость в Майами относительно Москвы по-прежнему невысокие, но с каждым годом постепенно растут. За \$500 тыс. можно приобрести просторные и вполне приличные апартаменты с видом на море», — говорит руководитель направления зарубежной недвижимости компании Welhome Авалиани Варден. Впрочем, следует знать, что обслуживание таких квартир обходится владельцам значительно дороже, чем в России.

В свою очередь, по словам Станислава Зингеля, самый дорогой дом в Майами был приобретен анонимным русским покупателем за \$47 млн на так называемом Indian Creek Island. Находящийся на острове 35 домов круглосуточно охраняют 15 воору-

женных полицейских. По словам Юлии Овчинниковой, около 70–80% объектов недвижимости в районе Sunny Isles куплено российскими клиентами, однако ни в одном другом районе Майами больше нет такой ситуации. «Район в основном застроен люксовыми кондоминиумами конца 1990-х — начала 2000-х годов, в этих домах покупатель получает гораздо большую площадь, чем в южной части Майами-Бич. Кроме того, местоположение близко к крупному торговому центру Aventura Mall», — говорит эксперт.

Опыт Knight Frank также подтверждает интерес русских клиентов к элитной недвижимости в Майами, в том числе с инвестиционными целями. «Например, у одного из наших клиентов есть в наличии пять апартаментов в комплексе St. Regis, это один из самых популярных комплексов в Майами и один из самых дорогих. Он находится при пятизвездном отеле на первой линии моря напротив знаменитого торгового центра Bal Harbour», — рассказывает Елена Юргенева. К слову, цены на апартаменты в нем составляют от \$1 млн до \$25 млн. В целом, считает эксперт, доля русских покупателей на рынке элитной недвижимости велика и составляет приблизительно 22–25%. «Российские клиенты предпочитают кондоминиумы и апартаменты в North Beach, в частности в Bal Harbour и Sunny Isles. Sunny Isles состоит из новых кондоминиумов, и приблизительно 70% жителей этого места русские. Этот район пользуется популярностью у наших соотечественников на протяжении 15 лет, а за последние 3 года русские покупатели также начали освоение района Bal Harbour», — говорит Елена Юргенева.

В свою очередь, по словам Станислава Зингеля, самый дорогой дом в Майами был приобретен анонимным русским покупателем за \$47 млн на так называемом Indian Creek Island. Находящийся на острове 35 домов круглосуточно охраняют 15 воору-

Посткризисный драйв

Интерес иностранных инвесторов идет рынку на пользу: в последнее время Флорида, и в первую очередь Майами, входит в число наиболее активно растущих локальных рынков жилой недвижимости США. «Рынок жилья Майами испытал значительное негативное влияние последствий ипотечного кризиса, тем не менее уже в 2011–2012 годах на фоне общей стабилизации экономической конъюнктуры он динамично восстанавливался и демонстрировал высокие темпы роста средних цен», — говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. Согласно экспертным оценкам, по итогам 2012 года средняя стоимость квартир и домовладений выросла на 15–20% и варьируется в примерном диа-

пазоне \$150–200 тыс. «Майами — центральный рынок недвижимости Флориды, а Флорида, в свою очередь, вот уже как три года наиболее популярное месторасположение среди иностранных покупателей жилья в США», — говорит Станислав Зингель. Вместе с тем, по его словам, говорить однозначно об инвестиционной привлека-

тельности жилья в городе не приходится, так как Майами — это пример рынка курортной недвижимости, на котором возможны глубокие взлеты и падения цен. Например, со второго квартала 2007 года по третий квартал 2011 года средняя стоимость жилья в городе снизилась на 45%, в то время как в среднем по США

недвижимость подешевела лишь на 16%. «В данном контексте Майами можно порекомендовать в первую очередь как место приобретения недвижимости для собственного использования, что, собственно, и делает большая часть состоятельных россиян. При этом приобретать лучше объекты высшего ценового сег-

мента в районах с организованной застройкой, охраной, хорошей инфраструктурой и близко расположенным морем. Дома в этом случае могут оказаться предпочтительнее кондоминиумов», — говорит Станислав Зингель.

Более того, значительно более привлекательными являются инвестиции не в сектор жилой, а в сектор коммерческой недвижимости Флориды и Майами. Например, инвестиции в торговую недвижимость с высокостандартными арендаторами на долгосрочных договорах аренды. При таких инвестициях инвестор может рассчитывать на рентабельность инвестиций в размере 7–11% годовых. По словам Юлии Овчинниковой, в настоящий момент в Южной Флориде наблюдается настоящий строительный бум: одновременно возводится более 70 новых жилых комплексов. Как отмечает управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев, при всем этом цены на недвижимость в Южной Флориде все еще занижены. «В первую тройку штатов для роскошной жизни входят Нью-Йорк и Калифорния. Флорида является наименее дорогим и все же предлагает очень высокий уровень жизни», — говорит эксперт. Как бы то ни было, по данным Анны Батизи, в январе текущего года объемы продаж жилой недвижимости в округе Майами-Дейл были на 7,5% выше, чем в аналогичном периоде 2012 года. «Продажи частных домов на вторичном рынке за указанный период поднялись на 19,1%. В целом цены на недвижимость и объемы продаж недвижимости в Майами в четвертом квартале 2012 года достигли рекордной отметки», — говорит эксперт. При этом как раз одним из ключевых драйверов быстрого восстановления и роста деловой активности является расширение спроса со стороны нерезидентов.

Алексей Лоссан



70% иностранных покупателей недвижимости в Майами — выходцы из Латинской и Южной Америки. ФОТО PHIL DEGGINGER / ALAMY / ФОТО ИТАР-ТАСС

Limassol Marina

элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

ЖИЗНЬ НА МОРЕ

Уникальный образ жизни в окружении непревзойденной роскоши, в самом центре города Лимассола наконец-то стал реальностью. Сделайте свой выбор между элитной виллой с собственным яхтенным причалом или роскошными апартаментами с панорамными видами на искрящееся Средиземное море.

Бросьте якорь своей яхты в гавани с полным спектром услуг, рассчитанной на яхты длиной до 115 метров, и воспользуйтесь средствами обслуживания самого высокого уровня качества.

Яхтенный курорт Limassol Marina поприветствовал своих первых жителей в январе 2013 года.

Разработка проекта – Limassol Marina Ltd., Управление проектом – Cybarco Ltd., Эксплуатирующая организация гавани – Camper & Nicholsons Marinas в сотрудничестве с F&S Marinas. Построено компаниями Joannou & Paraskevides Ltd, J&P Avax S.A, Athena S.A и Cybarco Ltd

limassolmarina.ru

Реклама

дом зарубежная недвижимость

Израиль не колеблется

без кризиса

Израиль — одна из немногих развитых стран, способных похвастаться тем, что в последние годы местный рынок недвижимости всем глобальным кризисам назло переживает устойчивый подъем (второе подобное исключение — Швейцария). Российские и израильские эксперты сходятся во мнении, что в обозримом будущем ситуация не изменится.

Пятилетка роста

Начнем со статистики. По опубликованным в феврале данным Центрального статистического бюро Израиля, за период нынешнего роста цен на жилье (начавшийся в мае 2007 года) квартиры подорожали в среднем на 74,5%. Самый бурный рост наблюдался в 2009 году, когда жилье дорожало в среднем на 2% ежемесячно. За минувший год рост цен составил 6,8%.

Буквально в последние недели стали заметны первые признаки легкого торможения. Так, согласно индексу газеты «Йобс» и сайта платных объявлений о недвижимости homeless.co.il, в минувшем феврале из 15 районов Израиля в 12 подешевели трехкомнатные квартиры (в среднем на 0,65%), в 9 — четырехкомнатные (1,1%), в 10 — пятикомнатные (0,85%). В остальных районах цены были стабильны.

Один из важных факторов, способствующих дальнейшему росту цен, — большой отложенный спрос на квартиры со стороны местного населения. Согласно исследованию, проведенному компанией «Газит-Йобс», за пятилетку растущих цен доступность эталонной четырехкомнатной квартиры для израильтян снизилась почти на 30%. В 2008 году цена такой квартиры соответствовала 100 средним зарплатам,

в 2012-м — 131. Это более чем вдвое превышает показатели США и развитых стран Западной Европы.

Кроме внутреннего спроса существует стабильный спрос извне, который после кризиса 2008 года практически не снизился, скорее видоизменился. Незадолго до кризиса было опубликовано исследование специалиста по городскому планированию Джонатана Левирера, согласно которому в центре Иерусалима 20% квартир принадлежало иностранцам, в основном ортодоксальным евреям из США, Великобритании, Франции. Многие квартиры почти весь год стояли пустыми. Господин Левирер прогнозировал, что к 2015 году в некоторых районах города будет пустовать 50% квартир по консервативной оценке. В связи с кризисом «религиозный» спрос снизился, но вскоре возник новый фактор — рост интереса к израильской недвижимости со стороны россиян и граждан других стран СНГ. Этому способствовало и введение безвизового режима — в 2008 году для граждан России, в 2011-м — для граждан Украины.

Цифры показывают, что спрос извне, просевший в 2009 году (на 33% от докризисного уровня), уже в 2010 году стал восстанавливаться (оказавшись на 13% ниже докризисного уровня).



Пока почти весь мир переживал финансовые потрясения, израильская недвижимость открывала для инвесторов новые перспективы ФОТО EDDIE GERALD / ALAMY / ФОТО ИТАР-ТАСС

Система охлаждения

За время, в течение которого израильские квартиры подорожали на 74,5%, практически так же, а конкретнее — на 76%, выросли объемы выданных ипотечных кредитов. Банк Израиля принял ряд мер, направ-

ленных на то, чтобы обуздать бурный рост ипотечного кредитования (без сомнения, не без учета печального опыта США в данной сфере). Во втором полугодии прошлого года были ограничены размеры выдаваемых ипотечных ссуд.

Для покупателей первой квартиры — не более 75% от стоимости, для улучшающих жилищные условия — до 70%, для инвесторов — до 50%. Поскольку эти меры не принесли желаемого улучшения, в феврале 2013 года Центробанк попытался зайти с другой стороны, заставив коммерческие банки повысить качество своих ипотечных портфелей, увеличив отчисления на выдаваемые рискованные ипотечные кредиты. Кроме укрепления стабильности банковской системы это должно привести к росту стоимости ипотеки и, соответственно, снижению спроса и цен.

В марте процентная ставка в Израиле сохранилась на низком уровне — 1,75%. Шмуэль Бен-Ари из Pioneer Private Wealth Planning в интервью газете «Израэль Хайом» заявил, что данное решение главы Центробанка Израиля Стэнли Фишера свидетельствует о том, что его главная забота — «избежать надувания пузыря в секторе недвижимости» и в гораздо меньшей мере Стэнли Фишера волнует «возможное побочное влияние на экономику, например замедление экономического роста и, возможно, сползание в рецессию».

В минувшем октябре израильский Минфин утвердил дополнительный налог на строительных подрядчиков, получивших землю и длительное время не ведущих на ней строительство. В израильских СМИ сообщалось, что Министерство финансов планирует принять ряд новых мер, как то введение налога на повышение стоимости элитных квартир, введение дополнительного налога на сделки по приобретению израильской жилой недвижимости гражданами других стран. Тех, кто приобретает две и более квартир, хотят обязать предоставлять в налоговую службу сведения о происхождении средств (впрочем, в Израиле уже давно люди, инвестирующие средства в покупку квартир для последующей их сдачи в аренду, традиционно записывают вторую, третью и т. д. квартиры на близких родственников).

Одно налоговое нововведение уже принято, но вступит в силу после 5 мая. Это незначительное снижение ставки налога на покупку жилья. По новым правилам при покупке первой квартиры покупатели освобождаются от налога, если цена на жилье не превышает 1 241 110 шекелей (около \$335 тыс.). Налог в размере 3,5% будет облагаться та часть стоимости квартиры, которая пре-

вышает 1 241 110 шекелей, но ниже 1 744 270 шекелей (около \$470 тыс.). С той части стоимости, которая превышает этот порог, будет взиматься 5%. Для тех, кто уже имеет недвижимость в Израиле, при покупке новых объектов ставка налога составит 3,5% при цене покупки до 1 055 935 шекелей (около \$285 тыс.) и 5% для того, что свыше этой суммы.

С надеждой в будущее все

Согласно результатам опроса, проведенного в ноябре минувшего года израильским филиалом крупнейшей международной аудиторской фирмы Deloitte Deloitte Brightman Almogor Zohar среди ведущих специалистов по недвижимости в Израиле, в 2013 году снижения цен на жилье не ожидается.

По мнению 48 опрошенных топ-менеджеров компаний, занимающихся недвижимостью, цены на квартиры будут относительно стабильны, 35 опрошенных прогнозируют рост цен, 17% — снижение. «Причин для снижения цен нет никаких», — считает Анна Левитова, управляющий партнер компании Evans. Она обращает внимание на превышение спроса над объемами строительства, стабильный интерес к Израилу иностранных инвесторов (в том числе обусловленный религиозными причинами интерес к недвижимости в Иерусалиме).

«Мой прогноз по итогам года — 10–12% роста стоимости недвижимости в целом по рынку, исключение из общей тенденции — новострой. До 16% — в случае, если будут заморожены какие-то проекты и если будут упрощены условия выдачи ипотеки (в июне на пост главы Банка Израиля придет новый руководитель — один из самых эффективных мировых глав Центробанков, нынешний управляющий Стэнли Фишер, заявил о своем уходе). Пока неизвестно, кто придет на место господина Фишера и какую регуляторную политику в сфере рынка недвижимости будет проводить новый руководитель, — комментирует генеральный директор инвестиционно-строительной компании Kravitz Invest Валерий Кравиц. — Причины достаточно простые: на протяжении долгого времени рынок испытывает дефицит предложения, и на сегодняшний момент эта диспропорция сохраняется. Если посмотреть на ситуацию глубже, то мы увидим, что разные сегменты недвижимости будут

вести себя по-разному. К примеру, к третьему-четвертому кварталу текущего года могут начать проседать цены на новострой — это связано с выходом на рынок более дешевого нового жилья, построенного на льготных землях (госструктуры предоставляют налоговые льготы застройщикам). Резких взлетов и падений стоимости жилья мы не увидим, и темпы роста цен будут постепенно замедляться — помимо льготных земель застройщики активно осваивают территории центра страны (утверждена застройка двух больших участков — в северном Тель-Авиве и на юге Холана, пригорода Тель-Авива). «Рынок будет расти и в этом году, и в следующем тоже», — уверен Михаил Лернер, владелец агентства недвижимости «Лернер». — Стабильность — отличительная черта израильского рынка жилой недвижимости. Государство постоянно контролирует ситуацию. В других странах рынки могут быть похожими на казино, где можно как много заработать, так и много потерять. В Израиле подобных резких скачков не бывает. Я уверен, что для серьезных инвесторов вложение в израильскую недвижимость — самый лучший вариант».

Статистика Управления земельных ресурсов Израиля также указывает на возможное продолжение ценового роста. Согласно опубликованным в марте данным, в 2012 году управление выставило на продажу земли, на которых можно было построить около 38 тыс. новых единиц жилья, что примерно соответствовало уровню 2011 года. Продажи, однако, были участки для строительства в общей сложности 15,4 тыс. единиц жилья. Это самый низкий с 2008 года показатель, по сравнению с 2011 годом падение составило 40%. По мнению специалистов управления, это случилось потому, что девелоперам стало сложнее (и дороже) получать кредиты под свои проекты. Рост себестоимости строительства должен приводить к снижению прибыльности, что снизит привлекательность ряда проектов.

Неудачными оказались две новые программы доступного жилья. Программа «Махир ле-Миштакен» («Цена для новосела») предусматривала продажу земли с аукциона тому, кто предложит самую низкую цену для будущих жильцов. На аукцион была выставлена земля для строительства 5,1 тыс. единиц жилья, но про-

дана только в количестве, пригодном для строительства 2,25 тыс. единиц. В рамках второй программы земли выделялись для строительства многоквартирных домов для последующей сдачи в долгосрочную аренду. Девелоперам были предложены участки для строительства 1,6 тыс. домов, но спрос составил менее 20% от предложения (312 домов).

«Деловое море» и «Море отдыха»

«Самое главное при вложениях в жилую недвижимость в Израиле — правильный выбор объекта», — говорит Михаил Лернер. — При этом главное значение имеет его местоположение. Серьезная ошибка инвестора, незнакомого с местной спецификой, — попытка действовать без помощи профессионального риэлтора, обращение непосредственно к подрядчику. Да, подрядчик может предложить серьезные скидки на какую-то квартиру, но впоследствии покупатель может обнаружить, что его квартира дешевле других неслучайно. Могут вылезти такие подводные камни, как неудачный вид из окна, мусоросборник рядом с домом, что-то еще, о чем знал подрядчик, но не мог догадываться клиент».

Еще один подводный камень называет Валерий Кравиц: «Некоторые жилые объекты на берегу моря могут быть указаны в реестре недвижимости как жилье гостиничного типа, а на него, соответственно, распространяются совсем другие правила (можно жить в нем только три месяца в году, остальные девять месяцев можно сдавать в аренду, что более подходит для инвестиционного жилья)».

«Если целью инвестиции является получение арендного дохода, можно рассмотреть квартиры в Тель-Авиве на небольшом расстоянии от пляжей, которые при хорошем управлении могут принести высокую доходность от аренды на короткий срок», — отмечает Анна Левитова.

«Основным критерием для российских покупателей при выборе жилья в Израиле является близость к морю, поэтому наиболее популярной является недвижимость на побережье Средиземного моря», — говорит Валерий Кравиц. — Это такие города, как Ашдод, Бат-Ям, Тель-Авив, Герцлия, Нетания — центр страны. Несмотря на то что Хайфа также находится на берегу моря (север побережья), этот город не пользуется спросом у инвесторов и отдыхающих, в основном там покупают жилье люди, имеющие еврейские корни и желающие обособиться там в дальнейшем. Эйлат — небольшой город на берегу Эйлатского залива, наиболее подходящий для любителей пляжного отдыха. Искупаться в Красном море можно уже через четыре часа прямого перелета из Москвы. Недвижимость в Эйлате дешевле, чем в центре страны — к примеру, квартира на берегу моря, скажем, в Нетании будет на порядок дороже, чем точно такая же квартира в Эйлате. Что касается Иерусалима, это очень специфичный город. На сегодняшний день он не является привлекательным для российского инвестора, так как за последние годы перестал быть светским и стал городом для ортодоксального населения».

«У наших клиентов наиболее популярны Тель-Авив, Герцлия, Питуах и Нетания. Также есть небольшой интерес к элитной недвижимости Иерусалима, расположенной поблизости от стен Старого Города», — говорит Екатерина Шахар, партнер агентства недвижимости Eretz Israel Realty.

«Что касается географии, то тем, кому нужен домик на море, чтобы отдохнуть, я бы рекомендовал Эйлат, — советует Михаил Лернер. — В Эйлате лучше климат, это круглогодичный курорт, и в этом смысле Красное море предпочтительнее Средиземного. Если покупатель собирается заниматься в Израиле бизнесом или лечиться — тогда предпочтительнее центр страны, средиземноморское побережье в районе Тель-Авива, Нетания».

Алексей Алексеев

ИТАЛЬЯНСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ ПОД КРЫМСКИМ НЕБОМ

реклама

Комфортный отдых в Крыму — в собственных апартаментах класса «люкс» в комплексе «Дипломат», созданном итальянскими архитекторами на уровне лучших средиземноморских курортов. Отдых, в котором есть все, о чем вы мечтаете. Совсем рядом. Стоит только захотеть.

Крым. Ялта. Ливадия

www.diplomat-ymta.com

Офис продаж:
Ялта +38 (067) 697-00-00
Москва +7 (495) 223-30-23

Апартаменты «под ключ»

дом зарубежная недвижимость

Эстония на взлете

соседи

В последнее время уикенд в Эстонии все чаще становится альтернативой уже привычным для петербуржцев поездкам на выходные в Финляндию. Перед страной Суоми у бывшей советской республики есть целый ряд преимуществ: она ближе, здесь много русскоязычного населения и пока еще очень низкие цены на все, включая недвижимость.

Бесплатного сыра не бывает

Кризис больно ударил по Эстонии. В апреле 2010 года, по данным Евростата, в стране был самый высокий в Прибалтике уровень безработицы — на уровне 19%, и именно в это время на рынок было выброшено максимальное количество продаваемой за копейки недвижимости. Квадратный метр жилья в некоторых эстонских пригородах оценивался в \$20, квартиру можно было купить за \$650.

Сегодня таких цен уже нет, хотя найти мегадешевые варианты на территории этой страны по-прежнему не проблема. Достаточно ввести в поисковике словосочетание «недорогая недвижимость в Эстонии» — и интернет щедро выдаст перечень объектов, выставленных по смешотворно низкой стоимости. В Кокхтла-Ярве, например, можно купить двухкомнатную квартиру за €1600, трехкомнатную — за €1900, а в Кивиыли — «однушку» за €2100. Однако если присмотреться к сопроводительному тексту к этим объявлениям и фотографиям объектов, то природа столь низких цен сразу становится понятной: здания больше походят на полуразвалившиеся бараки, квартиры в них с большой натяжкой подойдут для проживания, в некоторых домах за неуплату отключены вода и отопление.

Впрочем, даже те квартиры, которые продаются в несколько раз дороже — от €5 тыс. до €10 тыс., эксперты также относят к неликвиду. «Да, в приграничных районах с Санкт-Петербургом по-прежнему можно купить дешевую недвижимость. Но сейчас она уже мало кого интересует, заявok на такие объекты почти нет, поскольку совершенно непонятно что с ними делать дальше: они, как правило, находятся в ужасном состоянии и зачастую лишены элементарных удобств», — объясняет генеральный директор агентства недвижимости Baltic estate Екатерина Прозоровская. Да и качественная недвижимость, по мнению госпожи Прозоровской, пользуется уже значительно меньшим спросом у петербуржцев, нежели раньше. «Пик интереса к Эстонии был два-три года назад. Сейчас сделки с русскими по-прежнему не редкость, но, по нашей статистике, их количество уменьшилось», — отмечает она.

Цены стали кусаться

Представители риэлторских компаний, которые находятся на территории Эстонии, придерживаются другого мнения. Например, ведущий аналитик Colliers International Estonia Максим Головкин утверждает, что доля российских резидентов в сделках по покупке недвижимости, напротив, растет. Его поддерживает специалист по недвижимости фирмы Ober-Haus Юлия Юурик, которая падения интереса со стороны петербуржцев также пока не заметила. «Покупатели из всех российских регионов по-прежнему проявляют пристальное внимание к эстонскому рынку. Петербуржцы не являются исключением. Они часто покупают квартиры и дома на северо-востоке Эстонии и в курортных зонах, например в Пярну или Усть-Нарве, для использования их в качестве своих летних резиденций», — комментирует госпожа Юурик.

Данные петербургских риэлторских компаний показывают, что такие города, как Таллин, Тарту и Нарва, также входят в сферу интересов петербуржцев. Несмотря на то что цены в этих местах никогда не были бросовыми, а в течение 2012 года они выросли еще на 8–10%, наши соотечественники и здесь покупают дома и квартиры, чтобы проводить отпуск, выходные и праздники. Таллин, например, уже который год является одним из самых популярных мест встречи Нового года у петербуржцев.

По словам Юлии Юурик, у россиян спросом пользуются как исторические здания, так и квартиры в новых домах — все зависит от личных вкусовых пристрастий и финансовых возможностей. Самой дорогой традиционно является недвижимость в таллинском Старом городе. «Покупателей из сегмента более дорогого жилья интересуют кварталы, которые расположены совсем близко к Старому городу, например возле дворцово-паркового ансамбля КадрIORг», — рассказывает Екатерина Прозоровская. — Ну а самые дорогие квартиры, конечно, в самом Старом городе и на побережье, в районе Пирита. Здесь стоимость квартир доходит до €1,5 млн».

В среднем же, по данным Ober-Haus, стоимость квадратного метра в Старом городе составляет около €2500, недвижимость в менее престижном центре оценивается в €1650 за метр. Также высоко ценятся квартиры в отреставрированных домах сталинской постройки и каменных зданиях так называемого эстонского времени (1930-х годов).

А вот стоимость квартир в панельных домах спальных районов по сравнению с петербургскими ценами очень низка: она колеблется в пределах €800–1000 за 1 кв. м. Квартира в новом доме, построенном после 2000 года, обойдется примерно



Некоторые петербуржцы специально покупают квартиры в Таллине, чтобы встречать там Новый год ФОТО ЕКАТЕРИНЫ ЛИПАТОВОЙ

на 20–30% дороже, однако, по словам Юлии Юурик, главным ценовым фактором здесь остается местоположение дома.

В среднем же в феврале стоимость квадратного метра жилья в Таллине составила €1173, что на 31,3% меньше, чем в начале 2007 года — в пик бума на рынке недвижимости. Гарантировать, что рынок в ближайшее время достигнет докризисных показателей, сейчас вряд ли кто решится. Однако существующий люфт все же дает определенную надежду на это и становится поводом для того, чтобы подумать о том, как заработать на рынке.

Доходность все-таки низковата

По словам экспертов, для финнов и шведов эстонская недвижимость уже давно прежде всего является прибыльным вложением денег. «Инвестировать, к примеру, в недвижимость Таллина значительно выгоднее, чем в объекты, расположенные на территории Хельсинки и Стокгольма, поскольку уровень доходности в Таллине выше», — считает Максим Головкин.

Сейчас же, когда, по данным Knight Frank, Эстония, продемонстрировав рост цен на уровне 13,9%, оказалась на втором месте в мировом рейтинге по скорости увеличения средней цены во всех сегментах жилой недвижимости и на первом месте — в Европе, западные инвесторы становятся еще более активными. «Согласно статистике Земельного департамента, в 2012 году иностранцы совершили в Таллине 2300 сделок, что на 15% больше, чем в позапрошлом году», — рассказывает Юлия Юурик.

Точных сведений о том, какая часть от общего количества операций с недвижимостью приходится на покупателей из нашей страны, получить не удалось, но по словам Максима Головкин, в последние два года отмечается рост доли российских резидентов. В свою очередь, региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева утверждает, что среди сделок, совершаемых россиянами, довольно значителен процент инвестиционных покупок. «С точки зрения вложения рынок недвижимости Эстонии весьма перспективен. Стабильный и сравнительно высокий рост цен на жилье, сопровождаемый благоприятными экономическими прогнозами, дает основания ожидать еще более высокой доходности», — уверена эксперт. Юлия Юурик также считает, что вероятность в ближайшем будущем заработать на эстонском рынке недвижимости больше, чем реальная. «При теперешнем росте стоимости недвижимости в среднем на 10% в год цены могут достигнуть докризисного пика в течение пяти лет», — считает госпожа Юурик.

Опрошенные риэлторы, торгующие эстонской недвижимостью в Петербурге, настроены более скептически. Сомневается в реальности перспективы заработать на эстонском рынке недвижимости Екатерина Прозоровская, не верит в нее и заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов. «Возможность получения там большой прибыли маловероятна. Самым быстрым и наиболее доходным способом заработать на недвижимости, особенно когда рынок находится на подъеме, является участие в долевым строительстве. Но такого рынка в Эстонии практически нет», — объясняет господин Сандалов.

Действительно, в отличие от России, покупка недвижимости на этапе котлована в Эстонии редкость. Кредит в банке под реализацию перспективного проекта может взять любой застройщик, поэтому в привлечении частных инвесторов у них нет необходимости. Хотя квартиры в незавершенных объектах (но не на самых начальных этапах) в последнее время покупаются все чаще. По данным Статистического бюро Эстонии, в 2012 году сделки с недвижимостью на стадии строительства составили 31%, а сделки с завершенными зданиями — 18%. Но покупается незавершенка для того, чтобы забронировать приглянувшееся жилье, а не с целью заработать в разы между стоимостью «квадрата» до и после окончания строительства, поскольку стоимость строящегося и готового жилья в Эстонии практически не различается.

Вызывает большие вопросы и возможность заработать на рынке арендного жилья. «Спрос на съемное жилье стабильно держится на высоком уровне. Например, купив квартиру в центре Таллина в среднем за €100 тыс., ее можно сдать минимум за €500 в месяц», — рассказывает Юлия Юурик. Однако несложно подсчитать, что доходность такого бизнеса составит всего 6% годовых, а срок окупаемости вложений — 16 лет. Возможно, инвесторов из Финляндии, Швеции и других европейских стран такие показатели и порадуют, но петербургских рантье подобные цифры однозначно не устроят. При сопоставимых инвестициях окупаемость жилой недвижимости в Северной Венеции в среднем находится в диапазоне 10–15 лет, а доходность — на уровне 8–13% годовых.

Впрочем, если жилье в центре Таллина сдавать посуточно, используя в качестве мини-отеля, то вполне можно получить 10% годовых. Но это уже бизнес, требующий переезда в Эстонию на постоянное жительство.

Варианты инвестиций

По мнению экспертов, привлечь петербургских инвесторов может только небольшая емкость эстонского строительного рынка, а также не слишком стремительные темпы его роста. «В 2011–2012 годах заметно активизировалось строительство



жилых объектов, в первую очередь в Таллине и его окрестностях», — рассказывает Максим Головкин. — Однако не факт, что эстонский строительный рынок и в дальнейшем будет быстро развиваться. Существенным сдерживающим фактором является значительно выросшая в последние годы цена на строительство, что делает развитие некоторых объектов нерентабельным и заметно охлаждает энтузиазм девелоперов».

Инвесторам такая ситуация только на руку. Ведь чем меньше будет появляться новых объектов и медленнее будет строиться новое жилье, тем проще будет вздернуть цены — как на аренду квартир, так и на их продажу. Однако уповать на это, вкладывая средства сейчас, наверное, не очень разумно.

Покупать недвижимость в Эстонии тем не менее стоит. Но не из-за ожиданий сверхдоходности. Для этого есть ненадежный российский рынок с его непредсказуемым законодательством и безумными рисками, но на котором при удачном стечении обстоятельств можно заработать проще и быстрее. Эстонская недвижимость скорее может привлечь тех, кто просто хочет защитить свои деньги от инфляции и параллельно быть владельцем пока недорогой европейской недвижимости, например петербуржцев со средним достатком и сбережениями до 1,5 млн руб-

лей. За такие деньги в Петербурге ничего не купишь, а в Эстонии за €22 тыс. можно стать обладателем полноценной двухкомнатной квартиры с евроремонтом и мебелью на берегу Чудского озера в курортном месте Уускула. Также пока еще реально за €30 тыс. купить строящийся дом общей площадью 150 кв. м на побережье Балтийского моря.

Если денег совсем немного, можно вложиться в небольшую двухкомнатную квартиру в Усть-Нарве с хорошим ремонтом на расстоянии чуть более 1 км от пляжа, заплатив за это всего €15 тыс. Или попытаться взять на недостающую сумму кредит в одном из эстонских банков. Условия для заемщиков здесь значительно лучше, чем в России: доля самофинансирования для иностранцев составляет от 50% от стоимости объекта, кредит выдается на срок до 30 лет под 3–7% годовых. Хотя, по словам Юлии Юурик, россиянам, не имеющим постоянного дохода в Эстонии, получить ипотеку сложнее, чем местным жителям. «Специальных программ для иностранцев нет. Каждый случай рассматривается индивидуально, в расчет берутся и наличие прочных связей с Эстонией, например семьи или бизнеса, а также возможность использования дополнительного залога», — объясняет она. Впрочем, можно воспользоваться и схемой лизинга. Хотя она менее выгодна: право собст-

Покупая недвижимость в Эстонии, стоит проверить, не отключили ли там свет за неуплату, и каков размер долга ФОТО ЕКАТЕРИНЫ ЛИПАТОВОЙ

венности на объект остается у банка до тех пор, пока заемщик не выплатит всю сумму, а выплаты составляют 7–9% годовых — положительное решение о финансировании покупки недвижимости с помощью лизинга иностранцам получить значительно проще.

Варианты же до €5 тыс. точно не стоит рассматривать. Сдать такую халупу дороже, чем за €30 в месяц, не получится, да и большой прибыли при перепродаже получить все равно не удастся, даже если и случится стремительный рост цен. Для собственного же проживания (в качестве перевалочного пункта на выходные и в праздники) такой объект покупать и вовсе невыгодно. Несмотря на то что сам объект недвижимости в Эстонии налогом не облагается, коммунальные платежи независимо от качества дома и состояния квартиры довольно высоки и составляют от €800 до €1500 в год. Так лучше уж эти деньги потратить на комфортное проживание в хорошей гостинице или на вилле на берегу взморья, чем поддерживать хоть и европейское, но совершенно бесперспективное жилье.

Татьяна Елекоева

живите Роскошно у моря. Cybarco



фотография: Akamas Bay Villas



Sea Gallery Villas



фотография: Nereids Residences, Limassol Marina

Откройте для себя уникальный стиль жизни на Средиземном море вместе с одной из ведущих строительных компаний Кипра.

От ведущей строительной компании Кипра, работающей на рынке элитной недвижимости с 1945 года.

Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура и получения вида на жительство на Кипре Вы можете получить по телефону +7 495 643 1901.



Cybarco.ru

Офисы Cybarco:
Москва / Санкт-Петербург / Киев /
Кипр / Афины / Лондон

Реклама

Cybarco

ВХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАНТИТС»

дом зарубежная недвижимость

Лоза обитания

переезд

Самые дальновидные из тех, кто собираются переехать и присматривает себе недвижимость за рубежом, думают не только о том, где они будут жить, но и о том, как изменится их образ жизни. Один из популярных видов деятельности для тех, кто выбирает для себя будущее в Южной Европе, — виноделие.

И вечные французы

Из европейских стран наибольшее распространение виноградарство получило во Франции, и здесь сосредоточено самое большое число предложений о продаже виноградников. Это могут быть совсем небольшие участки, 0,5–1 га — их покупают те, кто не планирует вести серьезный бизнес, а хочет заняться производством вина для себя.

Рентабельность виноградника, по мнению экспертов, начинается тогда, когда его площадь не менее 20 га и количество бутылок производимого вина может составлять 130 тыс. ежегодно. Это не относится к престижным апелласьонам (совокупность географических границ и установленных правил производства), вина которых продаются по высоким ценам. Другой случай — покупка нескольких гектаров земли, которые можно обрабатывать самостоятельно, не неся затрат на рабочих. Последнее, по свидетельству Анны Левитовой, управляющего партнера Evans, редко приемлемо для российских покупателей, которые предпочитают доверить управление виноградником местным профессионалам.

При покупке большого имения следует учесть, что сам виноградник может занимать лишь половину территории или чуть больше. Недавно в апелласьоне Медок в 50 км от Бордо

было продано поместье общей площадью 73 га: из них 20 га заняты лесом, а площадь виноградника составила 47 га.

Профессионалы — владельцы винных и коньячных заводов — приобретают плантации и больших размеров. Иногда в продаже встречаются предложения более 200 га.

Многие французские объекты включают в себя жилые дома — чаще всего это средневековые замки, а также хозяйственные постройки — винодельни, погреба, склады. Отнюдь не все здания, почвы, а также сама виноградная лоза находятся в хорошем состоянии, многим из них нужны серьезные ремонт и обновление. Это не означает, что их вообще не стоит рассматривать для покупки, но будьте готовы к дополнительным расходам.

Любой каприз

Среди предложений о продаже можно встретить виноградники, отмеченные как Grand Cru. Это означает, что здесь производят эксклюзивные сорта вин. Стоят такие плантации значительно дороже обычных: стоимость гектара, по данным Knight Frank, может доходить до €2 млн, в то время как цены на менее знаменитые хозяйства начинаются от €20 тыс.

Из дорогих провинций стоит отметить Прованс. Высокая сто-



Во Франции вместе с виноградниками продаются и замки, и обычные жилые дома ФОТО ГАЛИНЫ АЗУЛАЙ

имость имений здесь связана не столько с качеством производимого вина, сколько с общим уровнем цен на недвижимость: она в Провансе традиционно дороже, чем, например, в Бордо. Из 18 экспонирующихся здесь предложений, по данным Vinea transaction, 6 плантаций предлагаются в ценовом диапазоне более €5 млн, 9 — от €1,5 млн до €5 млн и только одна стоит дешевле €1,5 млн. «Покупка виноградника в Провансе — это

скорее билет в красивую жизнь, нежели будущий выгодный бизнес», — считает Жан-Люк Парре.

Отдельно среди французских провинций выделяется Шампань, которая для большинства россиян, интересующихся покупкой виноградника в этой стране, является самым желанным местом для ведения винодельческого бизнеса. Однако именно здесь купить землю практически невозможно, утверждает Елена Юргенева, региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS. «Этот рынок контролируется несколь-

кими семействами, которые производят шампанское на протяжении многих лет, и для чужаков, особенно для нерезидентов, он фактически закрыт», — рассказывает эксперт.

Но и в Шампани можно иногда найти предложения — правда, не о продаже, а о соинвестировании. В конце 2012 года Vinea transaction сообщила о желании двух молодых виноградарей развивать бизнес на участке чуть более 1 га в долине Ардр. Владелец другого, более крупного поместья в Шампани площадью 16 га, среди которых более 4 га Grand Cru, предлагал покупку долей в его бизнесе. «Сегодня оба эти предложения уже сняты, поскольку соинвесторы нашлись довольно быстро», — рассказывает Жан-Люк Парре.

Таким же закрытым регионом является Бургундия. Кстати, именно здесь, в апелласьоне Мерсо, находится самая дорогая земля винодельческой Франции: цена за гектар начинается от €1,9 млн. Мерсо — настоящее инвестиционное чудо

французских виноделов: с 1990 по 2009 год гектар земли подорожал более чем в 17 раз.

Вообще, если говорить об инвестировании, французские эксперты советуют приобретать земли в престижных апелласьонах, где цена неуклонно растет. Там, где производят так называемое местное вино, земли не дорожают, а в отдельных регионах даже дешевеют.

Несмотря на то что предложений о продаже виноградников во Франции немало, покупка может и не состояться. Решение о возможности приобретения земли принимает государственная организация SAFER — и только при условии, что ни один француз не пожелал приобрести плантацию, ее продадут иностранцу. Но предварительно в SAFER изучат бизнес-проект покупателя и вообще придирчиво отнесутся к его личности и намерениям.

Покупка виноградника во Франции, по словам Жан-Люка Парре, более выгодна, чем покупка старинного замка с земельным участком, ведь земля в данном случае рассматривается как инструмент для производства и поэтому облагается налогом по сниженным ставкам. Скажем, сколько бы ни заработал владелец виноградника, пресловутого налога на богатство (75% от дохода более €1 млн в год) он не платит.

Налоги при покупке виноградника составляют около 6% от стоимости. Кстати, если стоимость вложения составит более €10 млн, новый собственник автоматически получит вид на жительство во Франции. Правда, процедура его оформления займет около года.

Кьянти и другие

Италия, по словам экспертов, гораздо более закрытый рынок, чем Франция. Семьи владеют виноградниками века-

ми, поэтому предложений о продаже участков на рынке крайне мало. Их редко продают — и редко покупают. «Чаще всего на рынок выходят не самые качественные, а порой и вовсе запущенные участки», — сетует Ирина Могила-това, генеральный директор агентства Tweed.

Наиболее известные винодельческие районы Италии — Тоскана и Пьемонт. Цены здесь, как и во Франции, начинаются от €20 тыс. за гектар, но на открытом рынке экспонируются в основном самые дорогие предложения.

Идеальный вариант для российского покупателя — это вила в традиционном тосканском стиле, окруженная виноградниками и оливковыми рощами, и при этом не далее чем в полчаса езды от аэропорта.

Одно из интересных тосканских предложений, экспонирующихся в настоящее время, — поместье неподалеку от г. Сиены, являющееся основателем марки Chianti Classico. Из 100 га территории почти половину занимает парк, а виноградниками занято лишь 37 га. Кроме того, есть оливковая роща, два небольших отеля и вила постройки XVII века. Стоимость предложения — €11 млн.

Покупка недвижимости иностранцами гражданами в Италии в противовес придирчивым французам ничем не ограничена, а вот налог при покупке будет выше: 18% от фискальной стоимости. Есть возможность оформить владение виноградником на компанию и получить вид на жительство по предпринимательской визе.

Распродажа уже состоялась

Стоимость 1 га виноградника в Испании начинается от €10 тыс. — вдвое дешевле, чем во Франции и Италии. Летом лоза здесь страдает от засухи, так

что необходимо запланировать расходы на систему полива.

Основная часть виноградников, чуть менее полумиллиона гектаров, находится к югу от Мадрида в провинции Кастилия-Ла-Манча. А самый знаменитый винодельческий регион Испании находится на севере — это самая маленькая из автономных областей, Риоха. Виноградники в ней занимают 42 тыс. га.

Здесь крайне редко можно найти виноградник, площадь которого исчислялась бы десятками гектаров, большинство имеют площадь от 0,1 до 2 га. Риоха — первая испанская провинция, удостоенная статуса DOC (Denominaciones de Origen Calificadas — марка подлинности происхождения). Кроме нее только Приорат, небольшая местность площадью 900 га в горах Каталонии, соответствует этой высшей категории.

Открытых предложений о продаже виноградников на испанском рынке сейчас немного, и практически ни одного — в престижных регионах. «После кризиса 2008 года было быстро распродано немало ликвидных объектов», — рассказывает Семен Рощупкин, управляющий партнер Alekhin Realty. — «А остальные собственники в большинстве случаев просто не намерены продавать бизнес: они им занимаются сами».

Среди экспонирующихся предложений — винодельня в провинции Малага в 5 км от г. Ронды. Общая площадь участка — 6 га, из них 4,2 га занимают виноградники. Стоимость объекта — €4 млн.

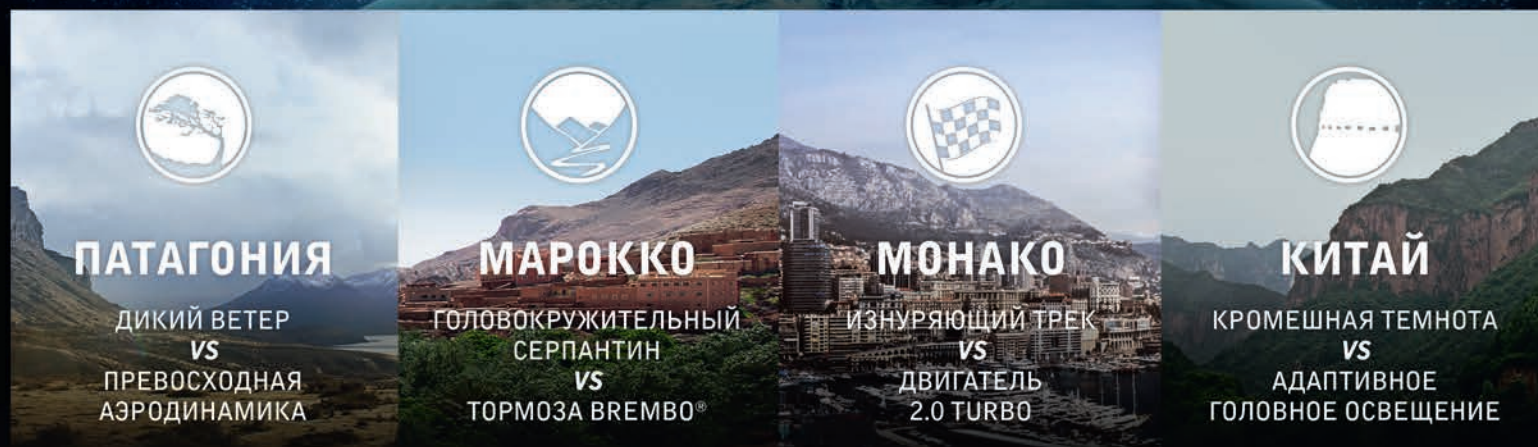
Налоги при покупке земли составят 6–7%. Испанские законодатели все еще обсуждают закон, после введения которого покупателю недвижимости на сумму, превышающую определенный лимит, будет предоставляться вид на жительство.

Марта Савенко

Реклама.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ТЕСТ ДРАЙВА

СКОРО В РОССИИ



Cadillac
ЗНАК ОТЛИЧИЯ

Новый Cadillac ATS не проходил тест-драйв. Потому что просто испытать характеристики мало — гораздо важнее испытать его драйв. Именно поэтому мы устроили новому Cadillac ATS глобальный тест драйва. В разных уголках мира дикий ветер, головокружительный серпантин, изнуряющий трек и кромешная тьма вступили в схватку с Cadillac ATS и проиграли, столкнувшись с его мощнейшим драйвом. Драйвом, который вы испытаете, как только возьметесь за руль. Приготовьтесь. Скоро в России.



www.cadillac.ru/special

Горячая линия Cadillac: +7 800 100 1011



www.facebook.com/CadillacRussia