

дом зарубежная недвижимость

Мегаполисы по минимуму

сектор рынка

Небольшие студии в крупных всемирно известных мегаполисах традиционно являются одним из самых популярных форматов зарубежной недвижимости. Именно такие объекты способны принести инвестору максимальную доходность и предлагают минимальный вход на популярные рынки.

Особенности формата

Первые квартиры-студии появились в Западе в 1920-е годы. Новый формат практически сразу стал пользоваться особой популярностью среди представителей творческих профессий и «золотой» молодежи. Впоследствии спрос на подобную недвижимость только вырос. «Квартиры-студии на зарубежном рынке сейчас представлены во всех ценовых сегментах, а покупателями выступают разные категории граждан: студенты, молодые семьи, пенсионеры, бизнесмены, политики, инвесторы и т. д.», — рассказывает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Сегодня студии чаще всего представляют собой единое пространство без перегородок, где изолированным оказывается только санузел. При этом квартира все равно разделяется на зоны, только с помощью мебели или декоративных перегородок: ширм, барьеров, колонн, а также перегород в уровне пола. Кроме того, в студиях традиционно большое внимание уделяется освещению и видовым характеристикам, поэтому приветствуется панорамное остекление, и формат предоставляет богатые возможности для реализации различных дизайнерских идей. Так, коридор обычно отделяется от жилой комнаты незавершенной перегородкой. Причем зачастую кухня либо совмещена с жилой комнатой, либо находится в нише, отделенной от основной квартиры незавершенной перегородкой. Более

того, в квартирах-студиях возможно наличие каминов и даже балконов. По оценке президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, квартиры-студии обеспечивают от 5% до 10% предложения на рынке недвижимости крупных мегаполисов. При этом спрос делится на две части. Так, подавляющая часть спроса приходится на местных жителей, вынужденных приобретать их в силу различных причин, мешающих покупке крупногабаритного жилья. «Исключение составляют, пожалуй, пенсионеры и представители творческих профессий, старающиеся купить студии не под давлением обстоятельств, а по доброй воле», — говорит эксперт. По его словам, как правило, классические квартиры-студии представляют собой квартиры без межкомнатных перегородок площадью 20–35 кв. м. В свою очередь, в большинстве финансовых центров студии активно включаются в состав вновь реализуемых жилищных проектов из-за роста числа состоятельных одиноких людей, отдающих предпочтение карьере, а не семейным ценностям. «Студия как планировочное решение для квартир большой площади — 50–100 кв. м и более — также достаточно популярный сегодня вариант организации пространства. Однако в этом случае речь уже скорее может идти о среднем и высоком ценовых сегментах», — добавляет аналитик ИК «Финам» Анна Мишутина.



В элитных студиях квадратный метр стоит больше \$30–50 тыс., но благодаря небольшой площади цена квартиры может оказаться ниже \$1 млн. ФОТО АРР

Каких-либо специфических требований для квартир-студий не существует. В целом всех покупателей интересуют цена, расположение, метраж, наличие рядом инфраструктурных объектов и пр. Впрочем, по словам Марии Литинецкой, единственное обязательное условие для студий, о котором редко задумываются покупатели обычных квартир, — это грамотная продуманная система вентиляции: в подобных объектах запахи с кухни нередко распространяются по всей жилплощади и въедаются в мебель. В итоге, по словам гендиректора МИ-ЭЛЬ-ДРМ Натальи Завалишиной, квартиры-студии есть на всех рынках, во всех странах. «С началом экономического кризиса интерес к ним даже возрос. Причины несколько: студии — один из самых дешевых вариантов недвижимости и очень популярны у студентов, молодежи, они хорошо сдаются в аренду и весьма ликвид-

ны. Во Франции квартиры-студии нередко даже приобретают бизнесмены, живущие за городом, если есть необходимость оставаться на ночь в городе: не нужно брать номер в отеле. Но все-таки в большей степени студия — это формат городского жилья для молодых людей», — говорит эксперт.

Элитный минимум

Стоимость квартир-студии зависит от расположения, транспортной доступности, видовых характеристик, площади и многих других факторов. Последнее время популярностью пользуются студии, расположенные в самых престижных районах мегаполисов: в таком случае покупатель жертвует площадью ради возможности жить в самом центре. Например, по словам Марии Литинецкой, студию в Париже площадью 25 кв. м, расположенную в центре 15-го округа недалеко от Эйфелевой башни и Марсового поля, можно приобрести за €235 тыс. Во втором округе Парижа студия площадью 18,3 кв. м продается за €215 тыс. Другой пример — квартира-студия площадью 15 кв. м в престижном районе

Берлина Фридрихсхайн стоимостью €100 тыс. Подобные предложения есть и в США. По словам Станислава Зингеля, в качестве примера можно привести студию площадью 27 кв. м в нью-йоркском районе Gramercy Park. Квартира оснащена всей необходимой бытовой техникой и сантехникой, при этом обойдется покупателю в \$650 тыс. Среди студий есть по-настоящему элитные предложения. Как отмечает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн, в Лондоне студия в элитном квартале будет стоить £25–30 тыс. за 1 кв. м при этом минимальная площадь составит 30 кв. м. Таким образом, минимальный порог входа на этот рынок составит €750 тыс. В самом центре Нью-Йорка можно найти студии площадью 50 кв. м по цене \$20 тыс. за 1 кв. м, в итоге цена достигнет около \$1 млн. В элитных районах Бангкока студия обойдется уже дешевле: от \$350 тыс. за объект площадью 50 кв. м. «В принципе студии в большинстве случаев действительно отличаются выгодной ценой: в среднем они продаются

на 10–20% дешевле аналогичных по характеристикам традиционных квартир», — говорит Мария Литинецкая. Однако далеко обязательно студии относятся к элитному сегменту. По словам Натальи Завалишиной, в Берлине, например, студию в центре города, требующую косметического ремонта, пока можно найти за €70–80 тыс., а в Нью-Йорке стоимость студий с хорошей отделкой начинается от \$170 тыс. «Это как раз нижний порог входа в жилую недвижимость многих зарубежных стран. Ликвидность достаточно высокая, особенно если это хороший район и цена соответствует качеству. Рассчитывать на большой рост стоимости таких объектов достаточно сложно, скорее можно утверждать, что, приобретая такой объект, его легко будет перепродать и достаточно быстро», — говорит эксперт.

Интерес для инвестора

Доступность и высокая ликвидность студий традиционно привлекают международных инвесторов. «Квартиры-студии являются наиболее доступным типом недвижимости при всех равнозначных характеристиках с иными видами квартир», — говорит Станислав Зингель. При этом по его словам, студии высшего ценового сегмента отнюдь не являются доступным жильем и в большинстве случаев за счет авторских ремонтов и планировки стоят даже дороже, чем равнозначное им по площади жилье других форматов. «Площадь элитных квартир-студий может достигать 80–100 кв. м, а цена составлять несколько миллионов долларов», — говорит эксперт. Однако при всех равнозначных показателях квартиры площадью 20–35 кв. м генерируют годовой арендный доход на 1–2 процента пункта больше, чем жилье площадью свыше 50 кв. м. Более того, именно квартиры-студии составляют значительную часть предложения так называемого студенческого жилья, для кото-

рого характерны максимальный спрос и высокая доходность. Так, арендная доходность студенческих квартир-студий нередко достигает 8–10% годовых и даже выше. Однако студии в перспективных проектах зачастую не так просто купить. По словам Екатерины Тейн, этот формат очень популярен и когда открываются продажи, то в первую очередь раскупают именно студии. «Например, в Лондоне при открытии продаж в новостройке инвесторы очень часто скупают практически весь объем студий, зная, что они всегда найдут своего покупателя», — говорит эксперт. По ее словам, это продукт, который легче всего сдать в аренду и имеет максимальную доходность. Поэтому большинство русских покупателей на такие продажи не успевают: очень часто студии продаются на pre-sale оптовым инвесторам или на самых начальных этапах открытия, а для того чтобы попасть туда, надо быть в листе ожидания. В итоге студии могут раскупить в первые несколько дней или недель продаж. «Рынок элитной недвижимости Лондона уже давно работает таким образом, что вначале на стадии предпродажи самые интересные объекты скупают постоянные клиенты — чаще всего из арабских стран и Китая, постоянно живущие в британской столице. Затем объект выводит на выставку, чаще всего опять в Азию, и там продают оставшиеся интересные предложения. В России такие предложения обычно не привозят, потому что наш покупатель не готов покупать что-то удаленно, не видя объекта своими глазами», — объясняет управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. Есть и еще одна причина: для российского покупателя, привыкшего к спекулятивным рынкам, студии в мировых мегаполисах все равно демонстрируют слишком низкую доходность. Востребованность этого формата у международных ин-

весторов, по словам Екатерины Тейн, связана с хорошей доходностью и высокой ликвидностью, однако из него еще надо вычестить стоимость обслуживания и налоги, которые зависят от той или иной страны — для российского инвестора этот показатель очень низок. «У российских покупателей формат студий менее популярен, так как россияне чаще всего покупают не с точки зрения инвестиций, а для себя, для семьи, для сохранения капитала, на перспективу для детей. Поэтому студия для них слишком маленький объект. Как правило, они начинают рассматривать проект со студий, а потом переходят на большие размеры — апартаменты с одной-двумя спальнями», — говорит Екатерина Тейн. Однако интерес все-таки есть. По данным Станислава Зингеля, среди мировых столиц по уровню спроса со стороны россиян лидируют Париж, Лондон, Прага, Нью-Йорк. Причем во всех случаях квартиры-студии наименее охотно приобретаются на первом этаже, в то время как мансардные помещения, наоборот, пользуются повышенным спросом: особенно отчетливо спрос на мансардное расположение проявляется в Париже и Праге. По словам аналитика ИК «Финам» Анны Мишутин, рентабельность таких инвестиций в среднем может варьироваться в диапазоне примерно 5–10% и может быть особенно высокой, если речь идет о курортной зоне или университетских городах, тогда как для традиционных форматов на развитых рынках обычно верхняя граница коридора доходности не превышает 6%. В то же время, как говорит эксперт, в российских мегаполисах, в отличие от мировых столиц, массового распространения подобный формат пока не получил: тренд только формируется, однако если российские инвесторы распробуют этот формат за рубежом, то студии могут стать популярными и в России.

Алексей Лоссан



ИПОТЕКА: АВТОРИТЕТ И ОПЫТ – В ОДНОМ БАНКЕ

ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ РОССИЯН УЖЕ ПРЕВРАТИЛСЯ В РЕАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕШЕНИЯ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА. И СЕГОДНЯ КАЖДАЯ ПЯТАЯ КВАРТИРА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕТСЯ ПО ИПОТЕКЕ. ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, ДОЛЯ ЖИЛЬЯ, ПРИОБРЕТЕННОГО ЗА СЧЕТ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА, БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ. ПРИ ЭТОМ ОСТАЕТСЯ ЕЩЕ НЕМАЛОЕ ЧИСЛО ГРАЖДАН, СОМНЕВАЮЩИХСЯ В ВОЗМОЖНОСТЯХ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА, ПОСКОЛЬКУ ПОКУПКА КВАРТИРЫ В ИПОТЕКУ ДО СИХ ПОР ОКУТАНА ОРЕОЛОМ МИФОВ И ДОМЫСЛОВ. ОДНАКО ЕСТЬ ПРОВЕРЕННЫЙ СПОСОБ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РАЗВЯЗТЬ СОМНЕНИЯ В ЭТОМ НЕПРОСТОМ ВОПРОСЕ. ДЛЯ ЭТОГО ДОСТАТОЧНО ВЫБРАТЬ БАНК, СПЕЦИАЛИСТЫ КОТОРОГО ЗНАЮТ ВСЕ ТОНКОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ ИПОТЕКИ И СПОСОБНЫ ПРЕДЛОЖИТЬ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ТАКОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ОДИМ ИЗ АВТОРИТЕТНЕЙШИХ ЭКСПЕРТОВ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ СБЕРБАНК, С УСПЕХОМ РЕШАЮЩИЙ ВЕСЬ СПЕКТР ИПОТЕЧНЫХ ВОПРОСОВ.



В 2013 году средние ставки по ипотечному кредиту в российских банках составляют 13–15% (в Сбербанке с 1 марта рублевая ставка по ипотеке снижена и составляет 12–14% годовых в рублях. Безусловно, ставки не низкие и существенно отличаются от среднеевропейских. Но, как показывает практика, тот, кто готов сделать шаг вперед для покупки собственной квартиры, все равно остается в выигрыше. Зачастую принять решение воспользоваться ипотечным кредитом мешают слухи или ошибочное мнение о сложности этого мероприятия. Домыслов о приобретении жилья в кредит достаточно много, поэтому об этом стоит поговорить. Почетное первое место занимает слух о том, что для получения кредита на квартиру нужно найти (накопить) приличную сумму денег. Это далеко не так. В среднем по рынку первоначальный взнос составляет около 30% от стоимости квартиры, но минимальный размер не превышает 10%. Более того, существуют и кредитные предложения с нулевым взносом. Есть также целевые программы для покрытия первого платежа. То есть при взаимном интересе банк и заемщик всегда могут найти компромисс. А это, согласитесь, радует. Следующим препятствием, о котором часто разбиваются мечты о собственной квартире, служит убеждение, что сам процесс оформления кредита занимает очень много времени и сил. В реальности все зависит от самого заемщика: обычно на подачу заявки и одобрение кредита уходит всего несколько дней. Для того же, чтобы подобрать жилье, включая оформление сделки купли-продажи, в большинстве случаев требуется около двух месяцев. Еще один стереотип: квартира, купленная в ипотеку, ничем не отличается от съемного жилья, по той простой причине, что принадлежит банку. В действительности, купивший заветные квадратные метры в кредит, сразу становится их собственником и может прописать на них всю свою семью. Более того, заемщик выплачивает деньги за свою квартиру, в то время как арендатор вынужден платить сопоставимую сумму за жилье, которое никогда не станет его собственным. К этому можно добавит риск, что собственник квартиры откажется продлевать договор аренды, и арендатору придется искать новое жилье со всеми вытекающими сложностями, включая финансовые. Единственное условие при покупке жилья в ипотеку — квартира находится в залоге у банка, который прекращается после погашения кредита, включая вариант с досрочным погашением. Это вполне разумно, ведь благодаря залому банк минимизирует свой риск невозврата кредита и имеет возможность предложить более низкие процентные ставки, чем по необеспеченным кредитам (например, потребительский кредит).

Но самый устойчивый миф об ипотеке — сроки погашения взятого кредита. Предугадать, что может произойти за 20, а то и 30 лет, действительно довольно сложно. Никто не хочет обременять себя отношениями с банком-кредитором на слишком долгий срок. Однако и в этом случае практика показывает, что в реальности все оказывается гораздо проще. Так, например, большая часть клиентов погашает кредиты за 8–10 лет. К тому же сейчас заемщики могут использовать для досрочного погашения материнский капитал, налоговые вычеты и возврат с уплаченных процентов. Так что при грамотном подходе ипотека помогает решить жилищный вопрос в разумные сроки. Вторым, не менее важным, условием для уверенного взгляда в будущее из окна собственного дома является выбор банка с приличным сервисом, приемлемыми для вас условиями и коротким сроком одобрения кредитной заявки. Как вы уже догадались, далеко не каждый банк отвечает этим критериям в полной мере. В этом случае следует ориентироваться на авторитетных экспертов в области жилищного кредитования, обладающих наибольшим опытом работы в масштабах всей страны. Например, сегодня на рынке жилья Сбербанк выдает примерно каждый второй ипотечный кредит и самым тщательным образом подходит к аккредитации компаний-партнеров по ипотечным программам. В его пользу говорят богатейший опыт, инновации в технологиях и постоянное улучшение сервиса для клиентов. С помощью жилищного кредита от Сбербанка можно приобрести готовое или строящееся жилье, загородный участок, дом или гараж. На различные льготные программы ипотечного кредитования могут рассчитывать молодые семьи и военнослужащие.

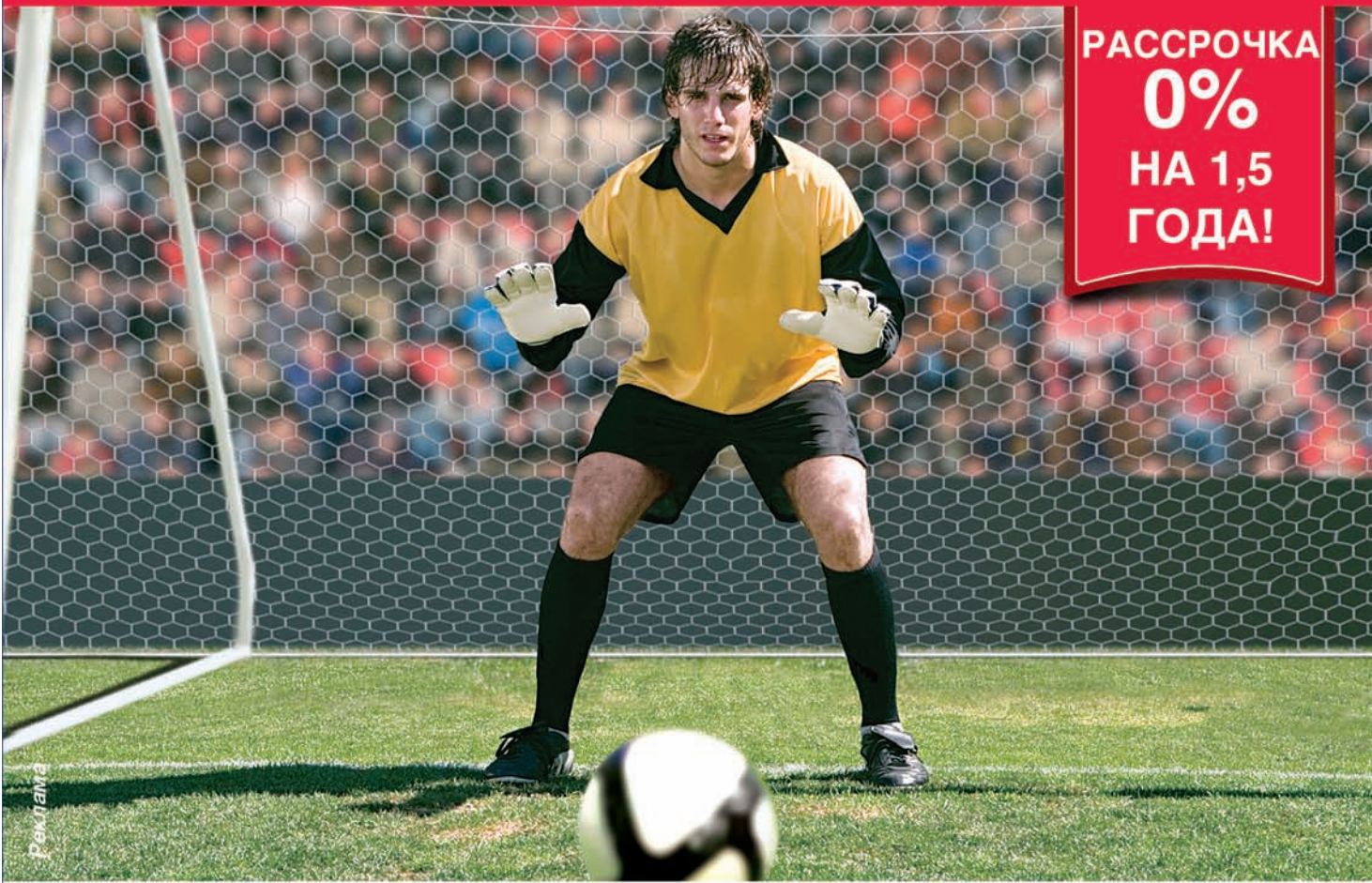
- Основные преимущества жилищного кредитования в Сбербанке:**
- Достаточно паспорта РФ для подачи заявки на кредит клиентам, получающим заработную плату на счет, открытый в Сбербанке
 - В качестве первоначального взноса могут быть использованы:
 - материнский капитал
 - жилищные сертификаты
 - Есть возможность воспользоваться налоговыми льготами, снижающими расходы на жилье:
 - имущественный вычет (единовременно)
 - налоговый вычет (ежегодно)
 - Для подтверждения дохода может быть представлена справка по форме банка или 2-НДФЛ
 - Для увеличения суммы получаемого кредита могут быть привлечены созаемщики
 - Удобное погашение кредита: достаточно внести необходимую сумму на счет любым удобным способом, погашение произойдет автоматически в соответствии с графиком платежей
 - Страхование жизни и трудоспособности в Сбербанке — добровольное и не влияет на процентную ставку по кредиту.

Авторитет Сбербанка в сфере ипотечного кредитования наглядно иллюстрирует наиболее характерный портрет заемщика — это клиенты в возрасте от 25 до 45 лет со всевозможными диапазонами доходов, которые являются специалистами или руководителями различного уровня. То есть самая активная часть населения. Это граждане, которые очень придирчиво относятся ко всей сфере услуг и привыкли доверять надежным брендам. Они знают, что приобретать долгосрочное жилье или улучшать свои жилищные условия надо уже сейчас, чтобы сохранить очень важный показатель стабильности — качество своей жизни. Одним из главных условий при принятии решения об ипотечном кредите являются грамотно подобранные условия кредитования, обеспечивающие доступные ежемесячные платежи. В Сбербанке эта часть услуг по кредитованию также продумана в пользу заемщика. Так, при сумме кредита чуть более 1 миллиона рублей размер ежемесячного платежа по программе «Приобретение готового жилья» составляет порядка 12 500 рублей! ** Доступно? Вполне! Думаете об ипотеке? Решение всегда рядом!

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 08.08.2012 г. Реклама



КВАРТИРА НУЖНА? ТОГДА - НАДО БРАТЬ!



РАССРОЧКА
0%
НА 1,5
ГОДА!

скидка 4% ТОЛЬКО В МАЕ

www.sfort.ru (495) 988-88-77
Рассрочка предоставлена ООО "ИСК Столица"

* Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика, а также участия ОАО «Сбербанк России» в строительстве приобретаемого жилого помещения. С полными условиями предоставления жилищных кредитов вы можете ознакомиться на сайте банка www.sberbank.ru или по тел. 8 800 555 5550.
** Пример расчета суммы ежемесячного платежа. 12 500 рублей означают размер ежемесячного платежа при получении кредита в рамках кредитного продукта ОАО «Сбербанк России» «Приобретение готового жилья» на следующих условиях: сумма кредита 1 171 226 рублей, первоначальный взнос по кредиту от 50%, срок кредита 30 лет. Действующая ставка при данных условиях 12,5% годовых в рублях (после регистрации ипотеки для клиентов, являющихся участниками зарплатных проектов Сбербанка).