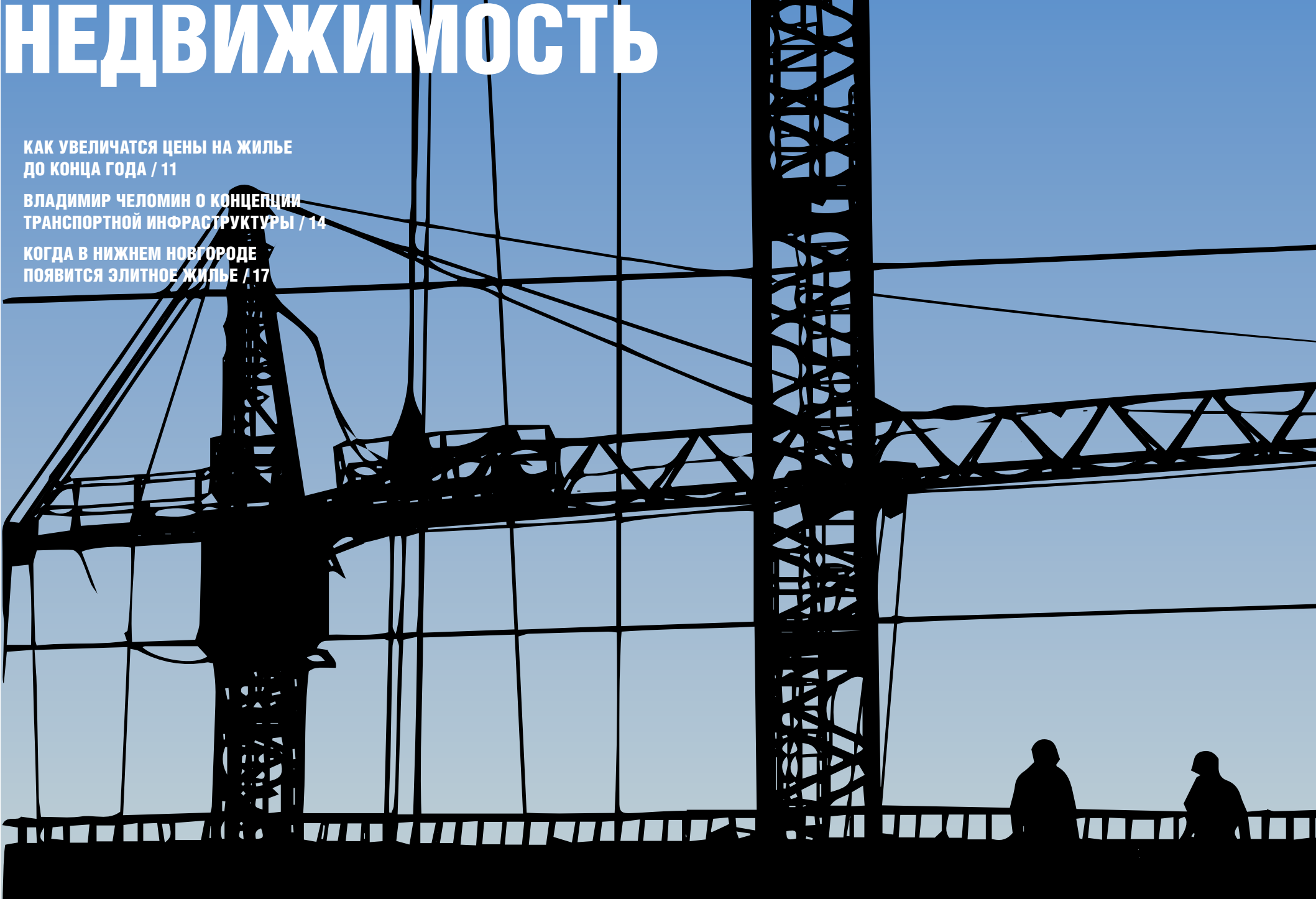
НЕДВИЖИМОСТЬ

КАК УВЕЛИЧАТСЯ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ
ДО КОНЦА ГОДА / 11

ВЛАДИМИР ЧЕЛОМИН О КОНЦЕПЦИИ
ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ / 14

КОГДА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ
ПОЯВИТСЯ ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ / 17



Суббота, 31 августа 2013 №157
(5188 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–20
являются составной частью газеты **«Коммерсантъ»**
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

BUSINESS GUIDE

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-САММИТ 2013

НИЖНИЙ НОВГОРОД

Коммерсантъ

КРУГЛЫЙ СТОЛ

«ИНВЕСТИЦИОННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РЕГИОНОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА»

10 СЕНТЯБРЯ, 10.00

Нижегородская ярмарка,
павильон №3, зал №2

Генеральный партнер:

ЯКОВЛЕВ & ПАРТНЕРЫ
ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Подробная информация по тел./факс: (831) 430-13-92, 433-01-63, 433-01-98

реклама
16+



ЕЛИЗАВЕТА ЗУБАКИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПОД РАЗДЕЛ

Несколько лет назад одна моя знакомая семейная пара приобрела квартиру с помощью ипотечного займа. Правда, новое жилье в приличном доме с хорошим ремонтом объединяло их недолго. Спустя три года после покупки отношения начали стремительно портиться и история любви подошла к логическому завершению — то есть к разводу. Относительно мирно поделив «ложки-вилки», репродукцию картины Ботичелли «Весна» и общего кота Митю, знакомые подошли к самому интересному — разделу квартиры и соответственно ипотечных обязательств. Здесь, как говорится, и рвануло. Жена Марина была на 100% уверена, что прав на «разоренное гнездо» у нее в разы больше, поскольку первый взнос был осуществлен за счет продажи квартиры ее покойной бабушки. Супруг Николай в свою очередь с такой постановкой вопроса был категорически не согласен — ведь именно из его зарплаты на протяжении трех лет выплачивалась большая часть обязательных выплат по займу, поэтому согласно его логике он имел право как минимум на половину недвижимости. Договориться у бывших супругов не получилось. Начались тяжбы. Сначала с привлечением родственников, друзей и к взыванию к совести, затем уже с привлечением юристов. В итоге Николай отступился и вообще перестал мечтать даже о 50% — оставил все бывшей жене, снял «однушку» и постарался забыть об этой истории. Однако не тут то было. Марина осталась без работы и приостановила банковские выплаты. Сотрудники кредитного учреждения позвонили Николаю с требованием оплатить долг, поскольку по договору он являлся созаемщиком. Юристы развели руками — по закону банк имел на это право. И хотя в итоге эта запутанная история разрешилась хорошо — Марина с Николаем помирились, живут в той же квартире и уже ждут ребенка, в этом номере Business guide мы все равно детально изучили юридическую сторону подобных ситуаций (см. стр. 18–19. — „Ъ“). Ведь по статистике, в России расторгается более 50% зарегистрированных браков, а значит, нужно быть готовым к любому повороту событий.

ПРОСЧЕТ МЕТРАЖА

ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ОБЪЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ СНИЗИЛИСЬ НА 34% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. BUSINESS GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ» ВЫЯСНИЛ, СМОГУТ ЛИ ЗАСТРОЙЩИКИ ВЫПОЛНИТЬ ПЛАНЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ ПОЧТИ В 1,5 МЛН КВ. М. АННА ПАВЛОВА



АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ НЕ ТРЕВОЖИТ ЭКСПЕРТОВ — ОСНОВНОЙ ПРИРОСТ ДАСТ ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

По итогам первого полугодия 2013 года в Нижегородской области введено в эксплуатацию 407,8 тыс. кв. м жилья, что составляет 66% к соответствующему периоду прошлого года. За семь месяцев этого года в регионе сдано 467,8 тыс. кв. м жилья, то есть всего 30,6% от годового плана. Из них в эксплуатацию ввели 83,5 тыс. кв. м многоквартирного жилья и 384,3 тыс. кв. м — индивидуального. Всего по планам регионального правительства в 2013 году в Нижегородской области планируется ввести в эксплуатацию 1,53 млн кв. м жилья, или на 30 тыс. кв. м больше, чем в прошлом году. В частности, предполагается, что в этом году будет построено четыре многоквартирных дома в микрорайоне «Юг», три дома в микрорайоне «Водный мир» на Автозаводе, три дома в микрорайоне Бурнаковский и два дома в микрорайоне «Победа» (застройщик ООО «Жилстрой-НН»). ООО «Старт-Строй» планирует ввести шесть многоквартирных домов в ж/к «Цветы», ЗАО «Ойкумена» — две многоэтажки в ж/к «Гагаринские высоты» в Приокском районе. ОАО «Нижегородкапстрой» намерено сдать четыре многоквартирных дома в ж/к «Белый город» в Советском районе.

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ СТРОИТЕЛИ СТАРАЮТСЯ НЕ ВВОДИТЬ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЫЕ КОРПУСА, ПОСКОЛЬКУ В ЗИМНИЕ И ВЕСЕННИЕ МЕСЯЦЫ ДОВОЛЬНО СЛОЖНО ВЫПОЛНЯТЬ БЛАГОУСТРОЙСТВО ПРИДОМОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ

НЕ УГНАЛИСЬ ЗА МЕТРАМИ Значительное снижение показателей ввода к прошлому году ни правительство, ни участников рынка, ни экспертов не смущает. «В соответствии с программой ввода в эксплуатацию жилья на территории области в 2013 году основные объемы жилья будут вводиться в эксплуатацию в третьем и четвертом кварталах текущего года», — отмечают в областном минстрое. Действительно, участники рынка отмечают, что ввод в эксплуатацию большинства жилых домов, строительство которых будет завершено в этом году, запланирован на вторую половину 2013 года. «Это является стандартной практикой строительных компаний и связано с тем, что в первом полугодии мы обычно не вводим в эксплуатацию жилые корпуса, так как в зимние и весенние месяцы довольно сложно выполнять благоустройство придомовых территорий», — объясняют в компании «СУ-155». Поэтому полугодовое снижение объемов по сравнению с предыдущим годом застройщики критичным не считают. «Ввод жилья может иметь нестабильный характер, может быть больший объем сдачи как в первой половине года, так и во второй. Но по моим ощущениям, действительно многоквартирных домов в городе стало строиться меньше», — отмечает президент НП «Объединение нижегородских строителей» и руководитель ГК «Кварц» Дмитрий Кузин. Сложившуюся ситуацию эксперты объясняют в первую очередь тем, что предшествующий год был «урожайным на стройки». «Прибавка была значительная, сдавалось большое количество домов. Конечно, после декабрьского ажиотажа всегда идет некоторое затишье с вводом домов, но здесь еще сказалось то, что в прошлом году было много до- →

мов в предсдаточном состоянии», — объясняет руководитель аналитического центра «Индикаторы нижегородской недвижимости» Алексей Чемоданов. Кроме того, ряд объектов был заморожен из-за кризиса и сроки сдачи были отложены, а в 2012 году в связи с экономическим оживлением и окончанием кризиса в отрасли жилищного строительства эти дома были наконец сданы. В 2013 году, наоборот, многие объекты только начали строиться. По словам господина Чемоданова, речь идет прежде всего о таких крупных проектах, как вторая очередь жилого комплекса «Седьмое небо», микрорайонах «Юг» и Бурнаковский, а также о ж/к «Цветы» и ж/к «Гагаринский» в Приокском районе. «Таким образом, если первое полугодие по сдаче и оказалось относительно низким, то вторая половина года добавит интриги, поскольку ожидается довольно большой объем. Тем более что изначально городская администрация называла план в 626 тыс. кв. м на 2013 год, но затем областной министр строительства Владимир Челомин объявил о цифре 950 тыс. кв. м только по Нижнем Новгороду и уверяет, что этот показатель вполне достижим», — напоминает эксперт.

Между тем в реальности планов правительства аналитики сомневаются. «Эта цифра будет реальна, только если в ближайшие два-три года наши застройщики сохранят те темпы строительства, которые набирают сейчас. Конечно, программа ликвидации ветхого фонда — это большое подспорье для развития строительства, но все равно эти объемы невозможно выполнить только за счет реализации программы: надо это жилье еще и продавать», — напоминает господин Чемоданов.

МАЛ КОТТЕДЖ, ДА ДОРОГ Наибольшие надежды на реализацию поставленных в 2013 году планов руководство области возлагает на малоэтажное строительство. Предполагается, что из 1,5 млн кв. м жилья, которое будет введено в целом по области в 2013 году, 60% придется именно на индивидуальное жилье. Среди проектов комплексного освоения земельных участков под малоэтажное строительство региональный минстрой называет жилой комплекс «Окский берег» у поселка Новинки Богородского района (застройщик ООО «ЭкоГрад»), коттеджный поселок «Усадьба Каменки» в Богородском районе (застройщик ООО «Волжская усадьба»), а также планы по застройке микрорайона Боталово-4 городского округа Бор, проект «Яблоневый сад» в Сарове и малоэтажную застройку в микрорайоне Галанино в Городце. Еще ряд проектов реализуется в Богородском, Кстовском, Дальнеконстантиновском районах и на Бору.

Но к этим цифрам и проектам аналитики также относятся настороженно. «Думаю, по малоэтажному строительству прогнозы сильно завышены, на 30% за год они не вырастут. Тем более что спрос на малоэтажное жилье у нас не так велик, это не массовое явление, а его целевая группа размыта. В Нижнем Новгороде и его окрестностях спрос на индивидуальное жилье не очевиден: как правило, такая недвижимость покупается либо на уровне эконом-класса в качестве летнего дома, либо приобретается состоятельными нижегородцами», — рассказывает директор Нижегородского центра научной экспертизы Татьяна Романчева. Правда, в том, что это жилье в регионе действительно активно строится, эксперты сомневаются. Цифры по вводу малоэтажного жилья аналитики объясняют прежде всего активизацией городской администрации по постановке на учет уже существующих и заселенных частных домов. «Сейчас многие частные дома в городе официально не зарегистрированы, так как это позволяет собственникам избежать бремени налогообложения. В 2011–2012 годах индивидуальных застройщиков просто понуждали к регистрации домовладений:



ХАРСЕЕВ.ОЛЕГ

НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЛИДИРУЕТ СРЕДИ РЕГИОНОВ ПФО ПО СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА

сотрудники райадминистраций обходили малоэтажные жилые массивы и уговаривали жильцов оформить недвижимость. Теперь кроме административного ресурса включен ресурс бюджетный, и гражданам обещана «морковка» в виде бесплатной техинвентаризации. Это может дать какой-то эффект по объемам ввода жилья, но это в большой степени лукавство и отражает не успехи малоэтажного строительства, а успехи администрации к понуждению частных застройщиков регистрировать свои домовладения», — рассуждает Алексей Чемоданов.

МЕТР С НАЦЕНКОЙ По данным Нижегородстата, Нижегородская область по итогам первого полугодия по-прежнему лидирует среди регионов ПФО по стоимости квадратного метра как на вторичном, так и на первичном рынках жилья. На конец 2012 года средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке жилья в регионе составляла 50,5 тыс. руб. и превышала среднюю цену квадратного метра по ПФО на 22,5%. Согласно статистике, по итогам первых двух кварталов средняя стоимость 1 кв. м жилья на вторичном рынке в Нижегородской области составила 58,6 тыс. руб., то есть за год выросла на 15,6%. На первичном рынке жилья стоимость 1 кв. м достигла 53,2 тыс. руб., что на 11,9% больше, чем в первом полугодии 2012 года. Что касается непосредственно первых шести месяцев этого года, то аналитики дают гораздо более скромные оценки по росту цен. «За первое полугодие прирост составил порядка 3% на рынке готового жилья и 5% — на рынке строящегося жилья. Масштаб цен такой: на вторичном рынке жилья — 63 тыс. руб. за кв. м, а на рынке новостроек — 67 тыс. за кв. м», — отмечает Алексей Чемоданов. При этом некоторые строительные компании старались пока вообще не поднимать цены, а в других цены на жилье поднялись за полгода на 10%. «У нас цена квадратного метра и в прошлом году, и в этом одна и та же. Пока не произошло ничего, чтобы мы их изменили. Так как у нас есть собственная производственная база, мы можем сохранять на существующем уровне себестоимость строительства», — отмечает генеральный директор ООО «Жилстрой-НН» Евгений Березин. Один из крупнейших застройщиков Нижнего — московская «СУ-155» — за год повысила цены на строящееся жилье на 7,5–9%. «В первом полугодии 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года стоимость квадратного метра в однокомнатных квартирах увеличилась в среднем на 7,5% и составляет от 39–46,5 тыс. рублей. Средняя стоимость квадратного метра в «двушках» увеличилась на 9%: с 33,4 тыс. рублей до 41,5 тыс. рублей», — рассказывает заместитель генерального директора ЗАО ДСК-НН (входит в группу «СУ-155») Андрей Ермолаев. Рост цен в компании объясняют инфляцией и ростом тарифов на жилищно-коммунальные услуги, хотя компания пытается сохранять цены на квартиры экономкласса за счет использования в процессе возведения домов строительных материалов собственного производства (в ЗАО ДСК-НН входит завод крупнопанельного домостроения в Кстово), а также экономии на логистических затратах. Подобных темпов роста цен придерживаются и другие застройщики. К примеру, группа «Кварц» за первое полугодие увеличила цены на квартиры в новостройках на 5–10%. «Эти цены отражают реальную ситуацию на рынке и связаны с удорожанием материалов. Сегодня жилищное строительство в Нижнем Новгороде живет по рыночным законам, и цена квартир растет не только из-за роста себестоимости, но и от отсутствия достаточного предложения на рынке», — рассуждает Дмитрий Кузин.

Впрочем, до конца года серьезного скачка цен эксперты не прогнозируют. «Думаю, цены на жилье будут увеличиваться не более чем на 3–4% в квартал, и по итогам года стоимость квадратного метра вырастет не более чем на 15%. Сейчас рынок идет к стабилизации цен, и если не произойдет снижения объемов строительства или серьезных экономических потрясений, то значительного роста цен не будет», — полагает Татьяна Романчева. На стоимость квартир в новостройках повлияет также рынок вторичного жилья, считает господин Чемоданов. «На вторичном рынке сейчас наблюдается некая стагнация, объем предложения большой, поэтому динамика роста цен невелика. И пока нет экономических факторов, чтобы ситуация резко изменилась. А рынок строящегося жилья не может по ценам далеко уйти от вторичного рынка, иначе покупатель уйдет в готовые дома, тем более что сейчас на вторичном рынке много предложений современного комфортного жилья», — напоминает эксперт.

Региональное правительство от самых высоких в округе цен на жилье дистанцируется, ссылаясь на отсутствие госрегулирования стоимости квадратного метра и рыночную основу строительной отрасли. Чтобы повысить доступность жилья для населения, областные власти пытаются увеличить объем предложения на рынке. «На сегодняшний день перед правительством Нижегородской области стоит задача повысить доступность жилья для населения. Выполнять ее мы планируем за счет увеличения объемов жилья эконом-класса. Мы хотим бесплатно предоставлять участки для строительства, но при этом влиять на цены, чтобы они были снижены для конечного потребителя», — отмечают в региональном минстрое.

ЗЕМЛЯ И ДОЛЯ По мнению экспертов, одной из главных проблем, которая тормозит развитие строительной отрасли региона, является инфраструктурная необеспеченность участков. «Земля, качественно подготовленная под строительство, в Нижнем Новгороде практически отсутствует, потому что власти всех уровней недостаточно хорошо этим занимаются. Если бы подготовленные земли были в достаточном количестве, то увеличивались бы и показатели по вводу жилья. Если нам нужно строить почти 1,6 млн кв. м в год, то количества подготовленных земель с учетом стопроцентного освоения должно хватать именно на этот объем», — считает Дмитрий Кузин.

Также эксперты отмечают все более четкую тенденцию к монополизации рынка строящегося жилья. По данным Алексея Чемоданова, в регионе ежегодно растет доля застройщиков из «первой тройки»: «Жилстрой-НН», «Старт-строй» и московского застройщика «СУ-155». «Сегодня эти три застройщика формируют больше трети объемов строящегося жилья. А их серьезные планы и крупные площадки вселяют уверенность в то, что тенденция к монополизации будет и дальше продолжаться. Поэтому не исключено, что через два года 50% объема вводимого жилья придется именно на эти три компании», — рассуждает эксперт. Эта тенденция не позволяет снизить в регионе цены на строящееся жилье, хотя областные власти рассчитывают, что комплексное освоение участков сделает жилье более дешевым и доступным для граждан, добавляет господин Чемоданов. Сами же застройщики монополизацию не критикуют: «Любая экономика и любой производственный процесс стремятся к монополии, но в данном случае это просто возможность для крупных компаний строить много. Другое дело, что земельных участков должно хватать не только им», — добавляет Дмитрий Кузин.

Однако, по словам Алексея Чемоданова, пока эта проблема в городе стоит остро. «Как правило, сейчас место под комплексную застройку дается в одни руки, и уже застройщик начинает решать, как им распорядиться. Остальные участники рынка вынуждены довольствоваться точечной застройкой и решать конфликты с населением, пока крупные застройщики строят в чистых полях с коммуникациями, подведенными за бюджетный счет», — отмечает эксперт. Выходом из сложившейся ситуации, по его мнению, могло бы стать создание муниципальной или областной структуры, которая бы выступила заказчиком на комплексное развитие территории и за бюджетный счет проводила разработку проектов планировки крупных территорий, и уже затем в соответствии с разработанным планом на аукцион выставлялись мелкие участки под конкретную застройку. «Нижегородские застройщики ждут от правительства и городской администрации прежде всего честной игры, а не монополизации рынка», — заключает господин Чемоданов. ■

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ СБЕРБАНКА ДЛЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

По итогам прошлого года нижегородский рынок жилищного строительства впервые за последние пять лет продемонстрировал докризисные показатели: застройщики осваивали новые площадки, наращивали объемы ввода жилья и модернизировали производство строительных материалов, а продажи квартир поддерживал платежеспособный спрос. Участники рынка и эксперты признают, что это было бы невозможно без взаимопонимания с инвесторами, прежде всего — финансовыми институтами, лидирующие позиции среди которых занимает Сбербанк, сумевший найти возможности для поддержки рынка как со стороны корпоративного, так и потребительского кредитования.



Заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России по корпоративному блоку Тимофей ПИСЬМЕРОВ

«Работа на рынке жилищного строительства — одно из приоритетных направлений развития бизнеса Сбербанка, — говорит заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России по корпоративному блоку Тимофей Письмеров. — Перед всеми участниками этого рынка президент страны поставил амбициозную задачу: ежегодно строить из расчета не менее одного квадратного метра на каждого гражданина России, и мы гордимся тем, что эта задача решается в том числе с использованием наших продуктов». Сбербанк — один из немногих комбанков в стране, который не ограничивается специализацией, а выбирает универсальный способ поддержки, обеспечивая финансирование отрасли в обоих сегментах — как b2c (business to customers, или «бизнес для потребителя»), так и b2b (business to business, или «бизнес для бизнеса»).

Финансовое плечо для строителей

Современные условия развития рынка жилищного строительства в Нижегородской области и особенно — в региональном центре таковы, что вопрос необходимости перехода от точечной застройки к квартальной обсуждается все активнее. «Дело хорошее, но где взять средства на строительство необходимой инфраструктуры, сетей для свободных площадок?» — это главный аргумент застройщиков, с которым сложно спорить. Не каждая, даже крупная и опытная компания может позволить себе эти серьезные дополнительные расходы за счет собственных средств. Тем более что комплексное строительство сразу нескольких домов — это процесс, куда более сложный и рискованный, чем единичного объекта, как с технологической, так и с финансовой точек зрения. «Мы такие проекты финансируем, тем самым помогаем бизнесу застройщика развиваться, даем возможность завоевывать рынок более активно. Наши партнеры идут на шаг впереди своих конкурентов», — отмечает Письмеров. По его словам, в этом смысле показателен пример микрорайона «Гагаринские высоты», реализуемого московской группой «Ойкумена» на проспекте Гагарина: «Мы являемся партнером группы в строительстве жилищного комплекса, состоящего из семи многоквартирных домов. Реализация проекта идет очень активно, и нам приятно осознавать, что первые жильцы получат квартиры уже в этом году».

Основные условия кредитования в Сбербанке — гибкие, но рассчитанные исключительно на добросовестных партнеров. «Чтобы получить у нас кредит, не обязательно быть крупной компанией. Но при принятии решения о финансировании мы смотрим на строительный опыт инициаторов проекта, наши специалисты оценивают строительные и финансовые риски. Поскольку в большинстве случаев это проектное финансирование, то в первую очередь мы обращаем внимание на эффективность проекта, заемщикам необходимо подтвердить возможность обслуживания процентов на инвестиционной фазе», — объясняет спикер.

Заемщиком может стать юридическое лицо — застройщик либо инвестор, работающий в рамках ФЗ №214. Кроме того, заемщиком может быть SPV — компания, созданная специально для реализации проекта. Сумма кредита, как правило, не превышает 70% от объема инвестиций, но в отдельных случаях, например при наличии стороннего залога, банк готов повысить планку финансирования. Кроме того, на лимит кредита влияет прогноз будущих продаж и стоимость залога имущественных прав на строящиеся площади. В качестве обеспечения кредита также оформляется залог земли под строящимся объектом, залог доли в уставном капитале, поручительство собственника бизнеса. Стандартный срок займа — до пяти лет, но при комплексной застройке он может быть увеличен до семи. Обращаясь в банк, потенциальный заемщик должен подтвердить свою платежеспособность и на момент подачи заявки вложить в проект не менее 15% собственных средств. Итоговый график погашения кредита стороны формируют по окончании строительства с учетом плана реализации квартир, при этом, если продажи идут в процессе строительства, возможно досрочное погашение кредита по залоговой стоимости имущественных прав.

Наконец, специалисты банка всегда готовы проявить индивидуальный подход к застройщику. «Например, некоторые из обращающихся к нам клиентов имеют в собственности объекты коммерческой недвижимости, генерирующие денежный поток. На этот случай у нас есть востребованный продукт — кредит под залог коммерческой недвижимости с направлением кредитных средств на уставные цели, в том числе на проекты жилой недвижимости. В этом случае банк не требует предоставления исходно-разрешительной документации и вложения собственных средств в проект строительства жилой недвижимости», — рассказывает Письмеров.

Деньги — не единственное, что получает партнер Сбербанка. Есть еще репутация. Если на объекте установлен баннер с логотипом «Сбербанк», это означает, что банк посмотрел все разрешительные документы на строительство и оценил возможные риски. Кроме того, стабильное финансирование ускоряет темпы строительства и позволяет увеличивать его объемы. Особые преимущества обеспечивает сотрудничество с банком в плане кредитования физлиц — потенциальных покупателей квартир в строящихся домах на более льготных условиях. Но об этом стоит поговорить отдельно.

Поддержка для покупателей

Итак, поскольку при анализе конкретного проекта Сбербанк оценивает все его риски, объекты, которые финансирует банк, имеют высокий рейтинг надежности с точки зрения гарантированного завершения строительства. «При выборе будущего жилья люди понимают, что гарантия сдачи объекта в срок важна не менее, чем местоположение, транспортная доступность, развитая инфраструктура и цена. Все из кредитуемых нами объектов достроены, поэтому наличие в партнерах у застройщиков Сбербанка — мощный сигнал для потенциальных покупателей жилья», — говорит заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России по розничному блоку Алексей Акимов. Статистика подтверждает это доверие: по итогам первого полугодия 2013 года Волго-Вятский банк Сбербанка России выдал 4,5 млрд руб. кредитов на приобретение жилья, что на 9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. На долю банка пришлось более половины всех жилищных кредитов. «На вопрос, стоит ли брать ипотеку или жилищный кредит сейчас, мы отвечаем — однозначно да! Средневзвешенная ставка на рынке — 12–12,5%, а у Сбербанка как маркетмейкера есть ряд спецпредложений ограниченного действия на крайне привлекательных условиях. Надо успеть ими воспользоваться», — отмечает Акимов.

Ключевые программы поддержки Сбербанка традиционно социально ориентированы. Например, это кредиты для покупающих готовое жилье молодых семей, в которых хотя бы один из супругов не достиг 35 лет, а также неполных семей. По этим программам процентная ставка ниже стандартной (скидка достигает 2,5 пункта). Очень популярна программа «12-12-12» (первоначальный взнос — срок кредитования — ставка), по которой кредитуется покупка квартир у юридических лиц в новостройках и в готовых объектах. Кроме того, действует региональная программа в партнерстве с администрациями городов и районов Нижегородской области: высококвалифицированные специалисты ключевых работодателей региона могут рассчитывать на льготную ипотеку.

Еще один принципиальный момент — особые условия для заемщиков, приобретающих квартиры в домах, которые строятся с участием средств банка. В этом случае банк предлагает оптимальные условия покупателю: снижение ставки по кредиту составляет до 1% годовых от стандартных условий. Такие же преимущества получают владельцы зарплатных карт Сбербанка. Кроме того, у банка есть договоренности о предоставлении скидок при приобретении объектов недвижимости у отдельных партнеров (как на первичном, так и на вторичном рынке). В частности, для клиентов Центра ипотечного кредитования на Октябрьской, 35, скидки на риелторские услуги ряда партнеров Сбербанка (крупные агентства недвижимости) составляют более 10%.



Заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России по розничному блоку Алексей АКИМОВ

Общий успех

В 2012 году Волго-Вятский банк Сбербанка России профинансировал строительство на территории Нижегородской области 35 домов с общим бюджетом в сумме 5,2 млрд руб. Сегодня на рассмотрении кредитных специалистов банка находятся заявки на финансирование жилищного строительства в регионе на сумму более 3 млрд руб. — это позволит построить примерно 140 тыс. кв. м жилья, или около 20 одноподъездных 17-этажек, то есть микрорайон, равнозначный готовому «Седьмому небу». Вообще, с поддержкой Сбербанка идут фактически все самые заметные комплексные стройки в городе. Это жилой комплекс «Планетарий» в центре Сормова , «Высоково» на ул. Республиканской, комплекс из 22 трехэтажных жилых домов на улице Малоэтажной, уже упомянутые «Гагаринские высоты. В целом за полтора года банк обеспечил строительство порядка 3675 квартир. «Это значит, что тысячи нижегородских семей смогли улучшить свои жилищные условия. Это наш общий успех, стимулирующий на новые совместные достижения», — заключают представители Сбербанка.

реклама

НА ПУТИ К ЧЕМПИОНАТУ

РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО УТВЕРДИЛО КОНЦЕПЦИЮ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА. О МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТАХ BUSINESS GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ» РАССКАЗАЛ МИНИСТР СТРОИТЕЛЬСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ВЛАДИМИР ЧЕЛОМИН.

BUSINESS GUIDE: Исходя из какого количества болельщиков была разработана данная концепция и какие дополнительные факторы учитывались при планировании транспортного обслуживания?

ВЛАДИМИР ЧЕЛОМИН: Всего в Нижнем Новгороде планируется провести несколько матчей. Общее количество болельщиков складывается из нескольких показателей. Зрители фан-зоны — те, кто не имеет билетов на матчи, но принимает участие в массовых мероприятиях. Исходя из международного опыта, большинство таких болельщиков — это жители региона-организатора. Учитывая суммарную вместимость фан-зон на площади Минина и Пожарского и площади Ленина, мы ждем около 70 тыс. таких болельщиков. Прогнозируется, что около 25 тыс. зрителей прибудут в город пригородными автобусами, поездами, а также на личном транспорте. Плюс иностранные болельщики. В итоге получилось, что на один матч к нам максимально прибудут около 130–150 тыс. человек одновременно. Такое количество мы прогнозируем в том случае, если на нижегородском стадионе будут играть две популярные команды мирового уровня. Безусловно, мы также учитывали и высокий зрительский интерес болельщиков из других стран к матчам своих национальных сборных, а также относительную доступность билетов на перелет в Россию. Прежде чем разрабатывать транспортную концепцию, мы тщательно изучили несколько моментов. Во-первых, сколько зрителей и болельщиков прибудут на матч без билетов, чтобы создать им условия для просмотра игры на открытых площадках. Во-вторых, каким транспортом они прибудут, и в-третьих, какая нагрузка ожидается на каждый из терминалов пассажирского транспорта по отдельности. Данная концепция — это стратегический мастер-план, который мы берем за основу для дальнейшей разработки программы транспортного обеспечения чемпионата мира. Сейчас мы переходим к созданию операционного мастер-плана, где будут четко прописаны параметры работы транспортной системы: необходимое количество маршрутов, автобусов и прочее. До 2014 года мы должны его утвердить. Гости будут прибывать к нам и на самолетах, и на поездах, и на автомобилях, поэтому нам надо максимально все предусмотреть.

BG: А как насчет водного транспорта? Нижний Новгород все-таки находится на пересечении крупных рек...

В.Ч.: Анализ международного опыта проведения подобных мероприятий показал, что доля водного транспорта даже при наличии развитой сети не превышает одного процента. Динамичный характер чемпионата мира, постоянное перемещение команд и болельщиков на различные расстояния не позволяют рассматривать водный транспорт как значимый в обеспечении чемпионата, и в массовом порядке он задействован не будет. Оптимальным является организация челночного движения скоростных катеров вместимостью 50–70 человек по маршруту центральная часть города — стадион с интервалом 10 минут, а также для доставки клиентских групп FIFA непосредственно в гостиницы.

У НАС ЕСТЬ ОПЫТ КРУПНОГО ГОРОДСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. МЫ ОТНОСИТЕЛЬНО СПОКОЙНО ПЕРЕЖИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО МЕТРОМОСТА И ПОДХОДОВ К НЕМУ, РЕКОНСТРУКЦИЮ ПЛОЩАДИ ЛЯДОВА. ПОЭТОМУ НЕ СТОИТ ДРАМАТИЗИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ



РОМАН ЯРОВИЦЫН

BG: Как согласно концепции будут распределяться основные потоки прибывших в город зрителей?

В.Ч.: Основных маршрутов передвижения зрителей два: из аэропорта в центр Нижнего Новгорода и из центра на стадион. Учитывая эти факты, на обоих этих направлениях планируется активно задействовать метрополитен.

BG: Сколько гостей уедут после матча?

В.Ч: Прогнозируемые графики прибытия и убытия гостей разработаны с учетом планируемого забронированного количества гостиничных мест. На сегодняшний день, мы рассчитываем, что после окончания каждого матча из города будут уезжать одновременно около 30 тыс. человек. В эти дни терминалы пассажирского транспорта будут работать в режиме максимальной пропускной способности.

BG: А пропускная способность аэропорта и вокзала позволит вовремя и с комфортом отправить домой всех желающих?

В.Ч.: Что касается воздушного транспорта, то мы учитывали грядущее строительство нового терминала аэропорта. Однако уже сейчас нам понятно: в пиковые часы нагрузки прогнозируется дефицит пропускной способности аэропорта на уровне 200 пассажиров в час в течение нескольких часов после окончания матча. В связи с этим мы сформулировали предложения по повышению пропускной способности терминала. Что касается железнодорожного транспорта, то не исключен возможный дефицит провозной способности по маршрутам Нижний Новгород - Москва и Нижний Новгород - Казань. Безусловно, мы совместно с железной дорогой внесем коррективы, чтобы избежать каких-либо неудобств.

BG: В город приедет серьезное количество транспорта, как будете решать проблему пробок?

В.Ч.: С учетом того, что часть городских улиц будет полностью перекрыта, мы считаем целесообразным организовать перехватывающие парковки на окраинах города. Общая потребность пока оценивается в пять тысяч машино-мест.

BG: Учитывает ли транспортная концепция расположение тренировочных баз на территории Дзержинска и окраинах Нижнего Новгорода?

В.Ч.: Пока нет. Решение по расположению баз было принято позднее, чем разработали концепцию. Но подчеркну, что это живой документ и он будет меняться, дорабатываться, поэтому все необходимое будет учтено. Нам предстоит колоссальная работа. В процессе возникает много нюансов, которые требуют отдельной проработки и дальнейшего включения в концепцию. Я сейчас говорю и о соглашении с Росавиацией по реконструкции аэропорта, и о проработке перспектив строительства скоростной магистрали Москва - Казань через Нижний Новгород и далее на Екатеринбург. Концепция тесно связана и со строительством Борского моста, развязками на Должанской и Канавинском мосту, реконструкцией дублеров проспектов Ленина и Гагарина. Все эти объекты уже вписаны в концепцию, но пока не подтверждены финансированием. Правда, в федеральной программе по подготовке проведения чемпионата мира по футболу уже одобрено финансирование строительства ветки метро к станции «Стрелка». Также в эту программу включена реконструкция подъезда к нижегородскому аэропорту, включая улицы Ореховскую, Патриотов, Минеева, Коломенскую и проспект Молодежный.

BG: Судя по озвученным вами планам, впереди нас ждет масштабная стройка. Планируется ли как-то минимизировать неудобства, связанные с подготовкой к чемпионату мира?

В.Ч.: Согласен, планы масштабные. Но у нас уже есть опыт крупного городского строительства. Вспомните, как закрывали улицу Горького, когда вели метрополитен в нагорную часть. Мы относительно спокойно пережили строительство метромоста и подходов к нему, реконструкцию площади Лядова. Поэтому не стоит драматизировать ситуацию. Мы разрабатывали концепцию с учетом того, что жизнь в регионе не остановится ни во время подготовки к чемпионату, ни во время его проведения. Все работы будут вестись в плановом режиме, согласно графику. ■

Беседовал Антон Прусаков

Клубный дом

на Нижегородской







Только для своих!

- центр старого города
- панорамный вид из окон
- свободная планировка квартир
- ландшафтный дизайн
- парковка для хозяев и гостей
- усиленная охрана
- консьерж
- стационарная очистка воды
- интернет и спутниковое ТВ

СПЕКТР ЦЕН НА КВАРТИРЫ
(от 95 000 до 120 000 рублей за кв. м)

реклама

ул. Нижегородская, 15а,
тел.: 257-77-45, 8-910-893-85-27
www.clubhousenn.ru

НА РАЗМЕР БОЛЬШЕ

ЕСЛИ БЫ МЕГАКВАРТИР НЕ БЫЛО, ИХ СТОИЛО ПРИДУМАТЬ. ПЯТЬ САНУЗЛОВ, ГОСТИНАЯ, ГДЕ МОЖНО ИГРАТЬ В ФУТБОЛ, ИЗЫСКИ ВРОДЕ МАССАЖНЫХ, ВИНОТЕК, КОМНАТ ДЛЯ МЕДИТАЦИИ И ПРОЧЕЕ — ГДЕ ЕЩЕ МОЖЕТ ТАК ОТОРВАТЬСЯ ЭЛИТА? ПРОДАЖА ЭТИХ ОБЪЕКТОВ ТОЖЕ НЕТИПОВАЯ. ОДНИ ПРИОБРЕТАЮТСЯ ЭМОЦИОНАЛЬНО, В СЧИТАНЫЕ МЕСЯЦЫ, ДРУГИЕ ВИСЯТ НА РЫНКЕ ГОДАМИ. КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ БОЛЕЕ 500 КВ. М — ЧТО ЭТО: НЕЛИКВИД ИЛИ ШТУЧНЫЙ ТОВАР ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ? НАТАЛЬЯ ДЕНИСОВА

ЭПОХА ПОСТКОММУНИЗМА Размер жилья был синонимом комфорта еще в советский период. Верхом престижа тогда считались номенклатурные пяти-шестикомнатные квартиры на 200 кв. м в сталинках. В 1990-е годы, с началом приватизации, крупный формат получил рыночную оправу. Продавцы объединяли смежные квартиры, шли активные выкуп и расселение коммуналок в центре. В итоге площадь некоторых объектов доходила до 500 кв. м. Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate, в качестве примеров приводит квартиры в Староконюшенном переулке, 5/14, 1-м Обыденском переулке, 10, а также «Доме России» на Сретенском бульваре, 6.

В жилищном строительстве пик гигантомании пришелся на 2002–2007 годы, когда большие форматы перекочевали в элитные пентхаусы и многоуровневые квартиры. «Появились площади, стремившиеся к тысяче квадратов,— вспоминает Ирина Жарова-Райт, управляющий партнер SESEGAR.— Охота на большие метражи начиналась уже с первых дней постройки, как это, например, было в случае с «Дворянским гнездом» в Левшинском переулке и во многих домах Остоженки».

Тренд коснулся и проектов бизнес- и комфорт-классов. «Предложение больших квартир формировал не только центр, но и районы с хорошей экологией природными ландшафтами,— замечает Ольга Тихонова, генеральный директор офиса «На Фрунзенской» «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости».

После кризиса в моду вошел рационализм, площади стали уменьшаться. В том же «Гранатном, 6» изначально планировалось создать по одной квартире на этаже размером около 500 кв. м. Однако начало реализации проекта пришлось на 2009 год. В итоге жилье на каждом этаже разделили: в одном корпусе поровну, в другом — на 330 и 190 кв. м соответственно.

По словам Дмитрия Халина, управляющего партнера IntermarkSavills, сегодня застройщики крайне редко делают нарезку более 500 кв. м. В основном это какие-то беспроигрышные варианты и адреса вроде Пречистенки, 13 и Knightsbridge Private Park. При этом в общем объеме элитного предложения на первичном рынке доля гигантов составляет всего 1–2%, говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS.

Впрочем, девелоперы все же оставили большому формату шанс на жизнь, и выводят на рынок площади с возможностью объединения. Это привычная практика, уверяет Екатерина Фонарева, коммерческий директор компании «Баркли»: «В Barkli Park уже пять-шесть клиентов купили несколько квартир под объединение».

Более ощутимый «потенциал роста» в сегменте апартаментов, где большой метраж изначально предусмотрен в ряде проектов: «Око», «Меркурий Сити», Golden Mile private residence и др. «Квартиры-гиганты не исчезнут с рынка,— убеждена Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп».— Подтверждение тому — пентхаус размером 1,2 тыс. кв. м в комплексе апартаментов «Око». В кризис у девелопера была возможность изменить концепцию, однако он этого не сделал, рассчитывая, что покупатель все-таки найдется».

ДИСКОНТ НА МИЛЛИОН Сегодня в границах Москвы предлагается около 300 квартир площадью более 500 кв. м, однако на деле рынок может поглотить в год не более 50, подсчитали в IntermarkSavills. В основном это жилье без отделки, которое продают застройщик либо собственник. Минимальная стоимость начинается с $6,5 тыс. за 1 кв. м. В частности, в этом бюджете предлагаются пентхаусы площадью 520–570 кв. м в проектах Mirax Park, Wellhouse на Ленинском, 111.

«В пересчете на цену за 1 кв. м большие форматы не так уж и дорогостоящи,— говорит Екатерина Фонарева.— Например, при общем бюджете пентхауса в «Доме на Мосфильмовской» 1,4 млрд руб. цена квадрата составляет «всего» около $20 тыс., что далеко не рекордно для элиты».

Вот как выглядит разброс цен на один квадрат «крупняка» в некоторых других проектах: Knightsbridge Private Park — от $18,5 тыс., «Онегин» — $30,6 тыс., «Четыре солнца» — $19,8 тыс. Максимальные отметки — от $35 тыс. до $50 тыс.— зафиксированы в районе Остоженки (Молочный переулок, Бутиковский переулок, Пречистенка, 13 и др.), а также на Патриарших прудах (Гранатный переулок, 6 и 8).

И все-таки за счет метража итоговый бюджет покупателя мегаквартиры часто сопоставим с покупкой виллы на Рублевке. «Журнал Forbes давно ограничил список людей, которые могут себе это позволить,— шутит госпожа Литинецкая.— Если срок экспозиции составит год — это удача». Продажа гиганта иной раз занимает четыре, а то и пять лет, уверяет Денис Попов: «Например, в «Гранатном, 6» было три пентхауса огромной площади. Один застройщик оставил для себя, второй

ЭКСПЕРТЫ УВЕРЯЮТ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЕ ЖЕ ОСТАВИЛИ БОЛЬШОМУ ФОРМАТУ ШАНС НА ЖИЗНЬ, И ВЫВОДЯТ НА РЫНОК ПЛОЩАДИ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ОБЪЕДИНЕНИЯ. ЭТО СТАЛО ПРИВЫЧНОЙ ПРАКТИКОЙ



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

500-МЕТРОВАЯ КВАРТИРА НА ЯКИМАНКЕ ВЫСТАВЛЕНА НА ПРОДАЖУ, ПОТОМУ ЧТО ХОЗЯИНУ НЕ ХВАТАЕТ 100 КВ. М ДЛЯ ГАРДЕРОБНОЙ

продан, а последний до сих пор находится на стадии переговоров, то есть фактически экспонируется с 2009 года!»

Многое зависит от адекватности ценообразования. Как рассказал Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate, жилье, занимающее целый этаж в ЖК «Камелот», продавалось более двух лет. На первых порах цена за квадрат на 20–30% превышала среднюю стоимость по дому ($25 тыс.). Потом упала до $21 тыс. В итоге квартира так и не была продана, хотя ей занимались ведущие агентства Москвы.

Еще один пример — пентхаус с отделкой в ЖК «Квартал на Ленинском» (570 кв. м, три этажа), который находится в продаже уже более двух лет. Цена — 470 тыс. руб. за 1 кв. м. «Прогнозировать срок реализации не представляется возможным,— комментирует господин Иванов.— Стоимость квадрата на 30% превышает средние цены в ЖК. Такое докризисное ценообразование сейчас не работает».

Все чаще предоставление существенных скидок — единственный путь реализации «крупноформата». «Если не брать во внимание действительно эксклюзивные предложения в историческом центре, то средняя цена 1 кв. м даже в супервидовых комплексах бизнес-класса для квартир большой площади будет на 10–30% ниже, чем для обычного жилья в том же или аналогичном доме на высоких этажах»,— уверяет господин Халин.

Даже в элите дисконт вхож на огромные площади. Яркий пример — «Венский дом» класса «де люкс». По информации Knight Frank Russia & CIS, сначала пентхаус площадью 1,8 тыс. кв. м был выставлен на продажу за $100 млн. Позже цена была скорректирована до $80 млн, а потом и вовсе до $60 млн. Скидка «за опт» — то, чего ожидает практически любой покупатель больших площадей сегодня, говорят риелторы.

БИТВА ГИГАНТОВ Крупногабаритное жилье — товар штучный, логика его ценителей тоже своеобразна. Среди них все больше тех, кто по тем или иным причинам не может жить за городом, но ищет прежний уровень комфорта в мегаполисе.

«Пока дети маленькие, семья живет на Рублевке,— объясняет Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton.— Потом появляется необходимость возить их в школу, досуговые центры и так далее, а ездить каждый день в город утомительно. После просторного загородного особняка психологически сложно вернуться в квартиру меньшей площади. Например, если в семье три-четыре ребенка, необходимо жилье с четырьмя-пятью спальнями. А такие предложения на рынке еще надо поискать. В современных квартирах площадью 250 кв. м данное количество спален спланировать проблематично. Тем более что у каждой должны быть собственные санузел, гардеробная».

Скажем, вариантом решения этой задачи может стать экспонирующийся на рынке не один год пентхаус площадью 800 кв. м в ЖК «Алиса» на Иваньковском шоссе. Объект продается с отделкой, стоимость — $10 млн. Здесь четыре спальни, пять санузлов, просторная гостиная, разделенная на несколько функциональных зон (обеденную, каминную, для приемов и отдыха), библиотека, комната для хранения и дегустации вин, тренажерный зал и пр.

По функционалу подобные квартиры действительно приближены к большим коттеджам, развивает тему Алена Якубенко, ведущий специалист по продаже городской недвижимости SOHO Estate. Они могут быть двух-трехуровневыми, имеют террасы площадью до 100–500 кв. м, зону с сауной, джакузи, хамамом, бильярдную, рабочую кухню, отдельный блок для персонала с санузлом.

Встречаются на рынке гигантов и варианты, которые больше подходят для джентльменов. Так, в одном из домов Якиманки сегодня продается квартира в пять сотен квадратов, которую риелторы негласно называют эгоистичной. Хозяин, владеющий недвижимостью по всему миру, бывает здесь нечасто, зато ценит комфорт. «Строгий, отделанный деревом мужской кабинет и обтянутый шелком дамский, расположенные в разных концах квартиры, могут долго поддерживать отношения в паре свежими, ведь идти навстречу друг к другу придется долго: через бильярдную, гостиную, столовую и пр.,— шутит госпожа Жарова-Райт, чья компания продает объект эксклюзивно.— И все-таки причина реализации — дефицит места.— Не хватает самой малости —100–120 кв. м для гардеробной. Та, что сейчас,— площадью 25 кв. м в духе магазина Steffano Ricci — никак не вмещает вещи спутницы. Поэтому мы присматриваем квартиру метров на 800».

ТЯЖЕЛАЯ НОША Даже при относительно умеренных затратах стоимость отделки гиганта превышает $1 млн. Зачастую бюджет обустройства даже сопоставим с итоговой ценой жилья. Стоимость элитной отделки с меблировкой обычно составляет $5–7 тыс. за квадрат, в отдельных случаях доходит и до $10 тыс. В домах бизнес-класса в бюджете $10 тыс. за 1 кв. м в интерьер вкладывают, как правило, не больше $2 тыс. за квадрат.

«Даже в домах не самого высокого уровня приходится видеть фрески с позолотой, дорогую заказную итальянскую мебель из ценных пород дерева, обилие мрамора, фонтаны,— замечает Дмитрий Халин.— Однако масштабные вложения очень редко приводят к тому, что цена при продаже пропорционально увеличивается. То есть это фактически убыточные инвестиции».

Не стоит также сбрасывать со счетов и такую деталь, как затраты на эксплуатацию квартиры-гиганта. Как подсказали эксперты, эта часть расходов в домах категории бизнес-класса составляет около $2 за 1 кв. м, а в премиальных клубных объектах доходит до $7–12. В среднем элита отталкивается от $5–7 . Плюс еще может набегать 50–100% суммы за коммунальные платежи. Террасы и кровли, как правило, указаны и включены в общий метраж с коэффициентом 0,3% или 0,5%. Однако их площадь существенна, а по факту используется на 100% три-четыре месяца в году. В общей сложности содержание даже небольшого гиганта в пять сотен метров обходится хозяину в $3,5–5 тыс. в месяц. ■

ВСЕ ЧАЩЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СУЩЕСТВЕННЫХ СКИДОК — ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ РЕАЛИЗАЦИИ «КРУПНОФОРМАТА». СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М ДАЖЕ В СУПЕРВИДОВЫХ КОМПЛЕКСАХ БИЗНЕС-КЛАССА ДЛЯ КВАРТИР БОЛЬШОЙ ПЛОЩАДИ БУДЕТ НА 10–30% НИЖЕ, ЧЕМ ДЛЯ ОБЫЧНОГО ЖИЛЬЯ В ТОМ ЖЕ ДОМЕ НА ВЫСОКИХ ЭТАЖАХ



ВАСИЛИЙ ШАТОШНИКОВ

В 800-МЕТРОВОМ ПЕНТХАУСЕ В ЖК «АЛИСА» ОДНА ТОЛЬКО ТЕРРАСА ПЛОЩАДЬЮ С ПОЛНОРАЗМЕРНУЮ КВАРТИРУ

«РЫНКА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ У НАС В РЕГИОНЕ НЕТ И НИКОГДА НЕ БУДЕТ»



НИКОЛАЙ ШЕГЛОВ

О жилье премиум-класса в Нижнем Новгороде рассказывает вице-президент Российской гильдии риелторов (РГР) Александр Жилевский.

BUSINESS GUIDE: Есть ли в Нижнем Новгороде элитное жилье?

АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ: Точного понимания, что такое элитное жилье и его классификации, в Нижнем пока не сложилось. Обычно элитное жилье — это дом не более четырех этажей, не больше шести–восьми квартир в подъезде, консьерж, закрытая территория, своя парковка. Площадь квартир в среднем 200–250 метров, стоимость одного квадратного метра — от 100 тыс руб. и выше. В Нижнем Новгороде жилья такого уровня немного, его не очень выгодно строить, потому что нет спроса, а на аналогичном пятне застройки можно построить многоэтажный и многоквартирный дом. Оценить точно, сколько такого жилья в городе, довольно сложно: это штучный товар, как дорогая машина или дорогая яхта.

BG: Сейчас в городе строится элитное жилье?

А.Ж.: Элитная недвижимость у нас строилась в основном до кризиса. И тогда ее активно раскупали. Однако сейчас спроса на подобное жилье практически нет, некоторые квартиры до сих пор не проданы. Дело в том, что стоимость этих квартир составляет в среднем 15–30 млн руб., и тех, кто может себе позволить такую квартиру, в городе немного. А кто может позволить — давно решил свои жилищные проблемы. Поэтому сейчас таких проектов в городе реализуется мало.

BG: А топ-менеджмент может позволить себе такое жилье?

А.Ж.: Даже если брать такое жилье в ипотеку на десять лет, то в месяц надо выплачивать примерно по 300 тыс. руб., а зарплаты топ-менеджеров составляют от 150 тыс. руб. Топ-менеджеры иностранных компаний, которые приходят в регион, тоже не меняют ситуацию и, как правило, снимают приличные квартиры за 60–100 тыс. руб. в месяц.

BG: Кризис остался позади. По вашим прогнозам, восстановится ли в регионе спрос на элитное жилье?

А.Ж.: Элитной недвижимости у нас в регионе нет и никогда не будет. Спрос на дорогое жилье формируется там, где есть крупные финансовые потоки, где есть нефть, газ, крупные финансовые организации. К примеру, в Москве, Санкт-Петербурге совсем другие деньги, там есть большая прослойка чиновников, банкиров, есть спрос, и вокруг него уже сформировалась элитная недвижимость. А нет финансовых потоков — нет спроса — нет элитного жилья.

Беседовала Анна Павлова

КРЕДИТНЫЙ РАЗВОД

БОЛЬШИНСТВО ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ — СЕМЕЙНЫЕ ПАРЫ ИЛИ ЛЮДИ, ЖИВУЩИЕ В ГРАЖДАНСКОМ БРАКЕ. УВЫ, БРАКИ ЗАЧАСТУЮ ЗАВЕРШАЮТСЯ РАЗВОДАМИ. ПОСЛЕ ЭТОГО ИПОТЕЧНЫМ ЗАЕМЩИКАМ ПРИХОДИТСЯ ВЫЯСНЯТЬ, КАК РАЗДЕЛИТЬ КВАРТИРУ И ДОГОВОРИТЬСЯ ОБ ЭТОМ С БАНКОМ, КТО ПРОДОЛЖИТ ОПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ ИЛИ КАК ПРОДАТЬ СТАВШЕЕ НЕНУЖНЫМ СОВМЕСТНОЕ ЖИЛЬЕ. ПРИЧЕМ ВСЕ ЭТИ ВОПРОСЫ АКТУАЛЬНЫ И ДЛЯ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ СУПРУГОВ, И ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ ОБРЕМЕНЯЛ ОТНОШЕНИЯ ОФИЦИАЛЬНЫМИ СТАТУСАМИ. ЕЛЕНА МЕЛОВАНОВА



РОМАН ЯРОВИЦЫН

КАК ПОСТУПИТЬ С КВАРТИРОЙ, ВЗЯТОЙ В ИПОТЕКУ, ЕСЛИ ДАЛЬШЕ ЖИТЬ В НЕЙ ВМЕСТЕ НЕВОЗМОЖНО, А ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СОГЛАШЕНИЯ СУПРУГИ НЕ ЗАКЛЮЧАЛИ?

ДЕЛИТСЯ — НЕ ДЕЛИТСЯ По данным Росстата, в России расторгается половина зарегистрированных браков — в 2012 году, например, на 1,2 млн браков пришлось 641,9 развода. Сколько из этих пар выплачивали ипотечный кредит, Росстат не уточняет, однако, по словам банкиров, ипотека с разводом довольно частое явление.

Как же поступить с квартирой, если дальше жить в ней вместе невозможно, а предварительного соглашения супруги не заключали? Поскольку при оформлении кредита квартира приобреталась в общую совместную собственность, то и права на это имущество у обеих сторон равные. Это значит, что при разводе оба супруга имеют равные права на приобретенное имущество.

Если же кредит брали гражданские супруги, юридически друг с другом не связанные, квартира, как правило, оформляется в общую долевую собственность (доли распределяются равным образом для каждого супруга). Но и в том, и в другом случае по долгам отвечают оба супруга, согласно условиям кредитного договора.

Поэтому, когда дело доходит до развода, супругам приходится решать, как поступить с приобретенной в кредит квартирой, которая может быть оформлена как на обоих созаемщиков, так и на одного из них. Особенно болезненно этот вопрос стоит для тех, у кого квартира была приобретена на имя одного, а фактические выплаты осуществлял другой супруг. Могут возникать и другие спорные ситуации, в которых прийти к единому мнению разводящимся супругам будет весьма сложно. Еще одна типичная спорная ситуация: один из супругов внес первоначальный взнос из собственных средств, например продав квартиру, доставшуюся ему в наследство. «Соответственно, в случае расторжения брака спор очевиден: основные средства внес супруг из личных средств, то есть его доля должна быть больше, а вновь приобретенная квартира по закону является совместной собственностью супругов»,— рассуждает юрист офиса «Академическое» компании «Инком-Недвижимость Наталья Киселева.

Иначе выглядит ситуация, если супруги официально не зарегистрированы, а квартира оформлена не на того, кто вносил первоначальный взнос за счет собственных средств. Вложенные в покупку квартиры деньги при разрыве отношений будет уже практически не вернуть. В любом случае, если самостоятельно договориться не получается, решить ситуацию может только суд.

ПО ОПЫТУ НЕКОТОРЫХ БАНКОВ САМЫЙ РАСПРОСТРАНЕННЫЙ ВАРИАНТ ДЕЛЕЖА ИПОТЕЧНОЙ КВАРТИРЫ — ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И ОБЪЕКТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО КРЕДИТУ НА ОДНОГО ИЗ ЗАЕМЩИКОВ

«По опыту Райффайзенбанка самый распространенный вариант дележа ипотечной квартиры — переоформление кредитных обязательств и объекта обеспечения по кредиту на одного из заемщиков»,— делится опытом заместитель начальника управления развития ипотечного кредитования Райффайзенбанка Алексей Попович.

Однако независимо от решения бывших супругов сделать то, что они хотят, можно только по договоренности с банком. «В случае если кто-то из супругов решится целиком переоформить на себя право собственности на недвижимость, он должен получить согласие банка на совершение данной сделки, пройти повторную процедуру анализа платежеспособности и урегулировать вопрос по компенсации с другой стороной»,— говорит директор департамента розничного бизнеса СБ-банка Герман Белоус.

Сделать это будет не так просто, ведь кредитор не намерен нести издержки при переоформлении состава залогодателей. Причем даже брачный договор в этом вопросе может оказаться бессилен. «При разделе имущества супругов Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) готово предоставить согласие на внесение изменений в сведения ЕГРП при условии, что такой раздел осуществлен на основании решения суда или утвержденного судом мирового соглашения, а не на основании простого соглашения, даже если это брачный договор»,— рассказывает директор юридического департамента АИЖК Анна Волкова. Дело в том, что брачный договор супруги могут изменять несколько раз, причем каждый раз кредитор должен был бы вносить изменения в ЕГРП.

КТО И СКОЛЬКО ПЛАТИТ Один из самых сложных вопросов при разводе с ипотекой — кто и как продолжит обслуживать оставшуюся ссуду. «В случае развода официально зарегистрированных супругов обязательства своевременно и в полном объеме оплачивать ипотечный кредит они несут в равной степени независимо от того, кто оплачивал кредит ранее и вносил первоначальный взнос при оформлении ипотечной сделки»,— напоминает Герман Белоус.

Причем банк вправе требовать исполнения обязательств от обоих супругов-созаемщиков независимо от того, состоят они в официальном браке или нет. «Банки не принимают в учет разводы, это никак не влияет на действительность кредитных договоров и поручительств,— констатирует заместитель председателя правления Международного банка развития Иван Минаков.— В случае спорной ситуации иски будут поданы к обоим бывшим супругам и взыскание будет осуществляться за счет того, у кого имеется ликвидное имущество. В силу сложности процедур обращение взыскания на заложенную недвижимость будет осуществляться в последнюю очередь».

Причем апеллировать к тому, что квартира досталась другому супругу или большую часть средств внесла одна из сторон, не получится. «Созаемщик обязуется в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств заемщиком нести ответственность перед кредитором солидарно с заемщиком в сумме, равной сумме всех обязательств, как в части исполнения обязательств по осуществлению ежемесячных платежей, так и в части исполнения обязательства по полному возврату кредита, включая обязательства по досрочному полному возврату кредита с процентами»,— говорит руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин.

Причем даже если вы уже договорились с банком о внесении изменений в состав собственников недвижимости, это не значит, что состав должников тоже изменился. «При разводе не только квартира делится на двоих, но и остаток долга по кредиту в соответствующих долях»,— добавляет господин Владыкин. «Юридически оба супруга (даже бывшие) продолжают оставаться должниками для кредитора, которому не важно, кто из них фактически производит платежи,— продолжает Анна Волкова.— В случае если супруг, который фактически оплачивает кредит, перестанет платить, кредитор вправе потребовать исполнения обязательств от обоих заемщиков и взыскать долг со всех должников, а также обратить взыскание на залог».

Для заемщиков опасность кроется в том, что выплачивать ставший ненужным кредит вторая сторона вряд ли захочет. Например, в той же ситуации, когда один из супругов внес первоначальный взнос, «при разводе он теоретически может сказать своей бывшей половине, что с него хватит и платить оставшиеся проценты по ипотеке он не будет», рассуждает руководитель ипотечного центра компании RDI Рустам Азизов. Причем если одна из сторон платить по кредиту отказалась, а кредит выплачивается до конца другой стороной, то избавиться от второго собственника будет непросто.

При возникновении такой ситуации урегулирование вопроса происходит совместно с банком. Существует несколько вариантов решения. Например, один из супругов может перевести остаток долга на себя и выплатить бывшему супругу его первоначальную долю, тем самым оставив квартиру себе. Для этого в первую очередь необходимо уведомить банк о сложившейся ситуации, собрать полный пакет документов для оценки платежеспособности и возможности перевести весь остаток долга на одного из бывших супругов.

Таким образом, с банком придется отдельно договариваться об изменении состава собственников и должников. «Разделение долга и собственности объекта обеспечения невозможно, так как если один из заемщиков перестает отвечать по своим обязательствам, реализовать его часть обеспечения по кредиту будет достаточно проблематично,— поясняет заместитель начальника управления развития ипотечного кредитования Райффайзенбанка Алексей Попович.— При этом, если бывшим супругам удалось договориться о разделе имущества, банк готов рассмотреть возможность вывода из состава заемщиков одного из супругов. Это возможно при переходе обязательств и права собственности на весь объект к одному из заемщиков. Помимо этого вопрос раздела имущества и кредитных обязательств рассматривается в судебном порядке».

ДАЖЕ ЕСЛИ ВЫ УЖЕ ДОГОВОРИЛИСЬ С БАНКОМ О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В СОСТАВ СОБСТВЕННИКОВ НЕДВИЖИМОСТИ, ЭТО НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО СОСТАВ ДОЛЖНИКОВ ТОЖЕ ИЗМЕНИЛСЯ. ПРИ РАЗВОДЕ НЕ ТОЛЬКО КВАРТИРА ДЕЛИТСЯ НА ДВОИХ, НО И ОСТАТОК ДОЛГА ПО КРЕДИТУ

ПРОДАЕМ НЕНУЖНОЕ

Если договориться друг с другом о переводе собственности на приобретенную в кредит квартиру разводящимся супругам не удается, а в суд стороны обращаться не хотят, остается только продать спорную недвижимость. «Например, можно выставить квартиру на продажу, погасить долг перед банком, остаток поделить соответственно изначальному материальному участию и разойтись,— предлагает Андрей Владыкин.— В этом случае тоже надо уведомить банк. Особых сложностей обычно не возникает. Главное отличие будет лишь в том, что сделка по продаже будет проходить в банке-кредиторе при участии сотрудника банка. Часть стоимости квартиры, равная сумме задолженности по кредиту, будет закладываться либо в отдельную депозитарную ячейку на время регистрации перехода права собственности, либо на специальный счет — аккредитив, с которого банк сам заберет деньги в счет погашения кредита после регистрации. Когда задолженность будет погашена, банк выдает справку о том, что кредит погашен и банк разрешает снять обременение с квартиры».

Правда, прежде, чем продавать квартиру, нужно договориться друг с другом. «Банк может дать согласие на продажу заложенной недвижимости, но обязательным условием этого является достижение бывшими супругами соглашения по вопросу распределения средств,— добавляет Иван Минаков.— В любом случае реализация будет осуществляться под контролем банка и в первую очередь будут погашаться долги банку».

Независимо от наличия или отсутствия соглашения между супругами, которые могут решать этот вопрос в том числе в судебном порядке, «продать заложенную квартиру можно исключительно с согласия залогодержателя/кредитора», говорит Анна Волкова: «Если кредитор готов такое согласие предоставить, то он может потребовать, чтобы вырученные от продажи средства были направлены в счет погашения кредита, а все, что осталось, будет передано заемщикам, которые вправе разделить полученную сумму по своему усмотрению. Кредитор может и не требовать досрочного погашения кредита при продаже, однако такие условия продажи — огромная редкость, так как вряд ли кто-то согласится купить квартиру с сохранением залога в обеспечение чужих долгов. Соответственно даже в случае если банк согласился на продажу, он потребует в первую очередь с вырученной суммы полностью погасить кредит».

ГОТОВЬТЕСЬ К РАЗВОДУ ЗАРАНЕЕ

В целом участники рынка сходятся во мнении, что избежать спорных ситуаций при разводе с ипотекой можно, только заранее все расплановав, как бы грустно это ни звучало в момент семейного благоденствия. «Чтобы обезопасить супругов перед ипотечной сделкой, необходимо заранее определиться с тем, кто и в каком объеме будет владеть правом собственности по приобретаемой недвижимости в случае возможного расторжения брака, и подтвердить договоренности путем заключения брачного договора в нотариальной форме»,— уверен Герман Белоус. В России этот документ устанавливает только режим раздела собственности. В нем можно указать то, кому достанутся общие дорогостоящие подарки, ювелирные украшения, движимое и недвижимое имущество. Важно, что это соглашение можно составить как до вступления в брак, так и на любом его этапе. «Чаще всего брачный договор для ипотечной сделки составляют те супруги, у которых уже есть какая-то общая собственность (квартира, в которой живет семья) и один из них хочет купить квартиру только для себя (например, как запасной аэродром или для детей от другого брака)»,— говорит генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

Кроме заключения предварительного соглашения о разделе имущества важно сохранить документальные подтверждения всех важных этапов получения и обслуживания кредита: любая из этих бумаг может решить рассмотрение дела в суде в ту или иную сторону. «Нужно хранить кредитный договор, все документы обо всех платежах, договор об ипотеке (если есть), договор купли-продажи квартиры, расписку продавца или иной документ о передаче продавцу денег,— указывает Анна Волкова.— Эти документы могут быть использованы и для получения имущественных налоговых вычетов, предусмотренных налоговым законодательством. Хранить нужно и договоры страхования, а также документы об оплате страховой премии. Документы о собственности, расписку продавца или документ о получении продавцом денежных средств нужно хранить бессрочно».

Особого внимания заслуживают сделки по покупке квартиры в новостройке на условиях договора долевого участия (ДДУ), когда процедура вступления в права собственности происходит уже после сдачи дома. «Если вы собираетесь купить квартиру и жениться одновременно, но при этом сохранить квартиру за собой, имеет смысл вначале вступить в права собственности на квартиру, а потом уже заключать брак,— предлагает Рустам Азизов.— Если же вы сперва подписали ДДУ, потом женились, потом два года ждали оформления собственности (а за это время и развестись можно), то жена в случае развода вполне может потребовать у вас не только половину всех выплаченных за период семейной жизни платежей (которые считаются совместным имуществом), но и половину первоначального взноса, потому что формально договор купли-продажи квартиры заключался в период супружества». ■

НИЖЕГОРОДЦЫ СТАЛИ ЧАЩЕ ПОКУПАТЬ ЖИЛЬЕ В КРЕДИТ

Количество выданных нижегородцам кредитов на покупку жилья, по данным отдела экономического анализа и мониторинга предприятий главного управления Центробанка по Нижегородской области, в первом полугодии 2013 года увеличилось на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. Всего жителям региона предоставили 15,3 тыс. банковских займов на приобретение жилья, из них большая часть была выдана в форме жилищного кредита — 7,8 тыс., в форме ипотеки — 7,5 тыс. По статистике, основная доля кредитов была взята в рублях, на иностранную валюту пришлось всего 0,13% (19 кредитов). По мнению аналитиков Центробанка, рублю нижегородцы отдают предпочтение из-за возможных валютных рисков.

Объем выданных жилищных кредитов в рублях составил 10,6 млрд руб., в иностранной валюте — 42,3 млн руб., объем выданных в рублях ипотечных кредитов составил — 10,37 млрд руб., в иностранной валюте — 21,2 млн руб. Таким образом, средняя сумма жилищного кредита в регионе в рублях составила 1,35 млн руб., в иностранной валюте — 4,2 млн руб., средняя сумма ипотечного кредита в рублях — 1,38 млн руб., в иностранной валюте — 2,35 млн руб. Темп роста объема выданных жилищных кредитов в первом полугодии 2013 года относительно первого полугодия 2013 года оценивается экспертами Центробанка на уровне 129,3%, ипотеки — 129,5%.

По состоянию на 1 июля 2013 года нижегородцы задолжали банкам 47,1 млрд руб., в том числе 44,2 млрд руб. по ипотеке. Объем задолженности относительно 1 июля 2012 по первому виду кредитования вырос на 27,3%, по второму — на 32,7%. По мнению банковских экспертов, эти показатели говорят о том, что жители региона погашают жилищные креди-ты в несколько больших суммах, чем получают их. Объем просроченной задолженности по жилищным кредитам в Нижегородской области в первом полугодии 2013 года снизился на 16,3%, до 761,5 млн руб., по ипотеке — на 20,2%, до 579,4 млн руб. Таким образом, доля просроченной задолженности в структуре жилищных кредитов составляет 1,6%, в структуре ипотечных кредитов — 1,3%.

Средневзвешенный срок кредитования за шесть месяцев 2013 года по жилищным кредитам в рублях составил 174,3 месяца, в иностранной валюте — 100,3 месяца. В прошлом году эти значения составляли 173,1 и 212,7 месяца соответственно. На некоторое увеличение срока кредитования по жилищным кредитам в рублях существенное влияние оказали не только рост объема вновь выданных кредитов, но и процентных ставок по ним. По кредитам в валюте, наоборот, наблюдалось некоторое снижение сроков выдачи и ставок. По ипотечным кредитам ситуация аналогичная: средневзвешенный срок по кредитам в рублях — 175,9 месяца, в иностранной валюте — 176,2 месяца (174,8 и 212,7 месяца соответственно по состоянию на 1 июля 2012 года).

Средневзвешенная ставка по жилищным кредитам в рублях в первом полугодии 2013 года выросла на 8% и составила 12,8%, по кредитам в иностранной валюте снизилась на 0,1%, до 10,2%. По ипотечным кредитам ставка в рублях увеличилась на 7%, до 12,7%, в иностранной валюте сохранилась на уровне первого полугодия 2012 года — 10%. По данным Центробанка, опросы кредитных организаций показывают, что в ближайшие шесть месяцев ставки по ипотечным и жилищным кредитам в рублях могут несколько снизиться. ■

·RIVERSIDE·
– Клубный дом –

Жизнь в центре для тех,
кто в центре жизни!

По вопросам приобретения:
+7 (831) 414 60 62
www.riverside-nn.ru

Реклама.