Насколько увеличивает цену квадратного метра лифт для автомобилей представительского класса | 6

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Среда 11 декабря 2013 №62 kommersant.ru

4 Почему некоторые жилые комплексы экономкласса подорожали за прошедший месяц на 5%, хотя средний рост стоимости в этом секторе рынка не превысил 1–2%

7 В каких случаях инвестиции в жилую недвижимость оказываются выгоднее банковского депозита, и сколько можно заработать на покупке апартаментов на ранней стадии строительства

2013 год запомнится рынку недвижимости очень скромной динамикой цен: абсолютно во всех сегментах прирост оказался на уровне темпов инфляции. Причем наблюдалась такая картина как на вторичном, так и на первичном рынке. Однако если от «средней температуры» перейти к показаниям по отдельным новостройкам, можно обнаружить точки очень заметного ценового всплеска.

# Высокие ценности

— рекорды —

ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

### Идущие не в ногу

По данным портала provereno.ru, в 2013 году годовая динамика средневзвешенных цен во всех сегментах первичного рынка недвижимости Москвы (без учета присоединенных территорий) составила всего 4,5%, что на 1,7% ниже, чем по итогам 2012 года. Однако стоит перейти от общих данных к конкретным объектам, как картина радикально меняется: обнаруживаются новостройки с очень существенным ростом цен. Причем из десятки лидеров ценового роста пять позиций занимают новостройки высоких ценовых категорий.

«Когда элитный сегмент, несмотря на и без того внушительные цены, начинает соперничать в росте цен с более доступными классами жилья или даже обгонять их, это, с одной стороны, говорит о серьезной нехватке новых высококлассных проектов, с другой — о присутствии на рынке некоторого количества жилых комплексов, которые по своим потребительским характеристикам заметно опережают большинство других предложений. Есть и третья причина — увеличение спроса на городское элитное жилье, например, за счет притока покупателей, ранее ориентировавшихся на добротный бизнес-класс или, скажем, на загородные объекты. Ситуация, которая сложилась к концу 2013 года, скорее всего, демонстрирует симбиоз всех этих процессов»,— поясняет управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский.

### Гонки на проживание

Абсолютным рекордсменом с годовой динамикой 40,1% оказался ЖК «Сытинский», построенный в районе Патриарших прудов по проекту архитектора Павла Андреева. В доме 43 квартиры, на которые приходится 133 машиноместа в двухуровневом подземном паркинге, а сам комплекс помимо эффектных фасадов и богато украшенных входных групп привлекает к себе внимание большим зимним садом и собственным гастрономическим бутиком. Существенный ценовой скачок на квартиры в этом комплексе связывают не только с вводом его в эксплуатацию, но и с тем, что право собственности уже оформлено. При этом, поскольку часть квартир в нем продолжает находиться в первичной продаже (для высокого ценового сегмента это в порядке вещей), его по-прежнему можно отнести к новостройкам. По данным разных агентств элитной недвижимости, сейчас в продаже здесь имеется несколько вариантов. Самый маленький — двухкомнатная квартира площадью 111,5 кв. м, которая обойдется в 99,9 млн руб. Самый большой — пентхаус площадью 725 кв. м с панорамным остеклением и без отделки. Просят за него почти в десять раз больше — 908 млн руб.

На второй позиции среди элитных домов с показателем 36% оказался ЖК «Гранатный, 6» (архитектор — Сергей Чобан). Любопытно, что среди всех московских новостроек на 2,4% его обошел лишь один объект — ЖК «Кронштадтский».

с6

# Оттепель без потепления

— ипотека —

**Вопреки всем прогнозам, в уходящем году банки снижали ставки по ипотеке и смягчали условия кредитования. В итоге ставки по рублевым кредитам опустились до уровня октября прошлого года — 12,4% годовых. Участники рынка считают, что кредитная оттепель продолжится, однако жилье не станет доступнее.**

### Ставки ниже, кредитов меньше

По данным Банка России, объем выданных в январе—сентябре 2013 года ипотечных жилищных кредитов составил 905,9 млрд руб., что на 29% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В то время как в прошлом году портфель рос быстрее, за девять месяцев 2012 года по сравнению с данными 2011 года увеличившись в полтора раза. Если смотреть с начала текущего года, то портфель и вовсе сократился: по данным Банка России, за девять месяцев количество выданных кредитов сократилось на 19,4%, до 557,3 тыс. кредитов, а их объем — на 12,2%. Стоит отметить, что за январь—сентябрь прошлого года портфель сократился на 8,8%.

Эксперты уверены, что за два последних месяца существенного прорыва не случится. «Рынок ипотеки в 2013 году продолжает показывать положительную динамику, но прирост не превысит 25–30% от показателей прошлого года, что связано с уменьшением доступности ипотеки из-за роста цен на недвижимость и повышенными требованиями со стороны банков к потенциальным заемщикам»,— считает начальник управления ипотечного кредитования СБ-банка Максим Честикин.

Сокращение объемов выдач объясняется продолжительным ростом ставок, начавшимся в 2012 году и продолжавшимся вплоть до конца первого квартала текущего года, когда средневзвешенные ставки по кредитам, выданным в течение месяца, достигли 12,9% годовых. Однако начиная с этого времени ставки начали снижаться и достигли к началу октября уровня годичной давности — 12,4% годовых по рублевым кредитам. Именно снижение ставок, пусть и незначительное, стало самым заметным событием рынка ипотеки в уходящем году.

«Со второго квартала 2013 года наметилась тенденция медленного, но стабильного снижения процентных ставок по ипотечным кредитам,— подтверждает аналитик АИЖК Александр Рунович.— Так, после мартовского пика, когда ставки по рублевым ипотечным кредитам достигли 12,9%, месячные ставки в целом постепенно снижались и составили 12,4% по кредитам, выданным в августе и сентябре.

с3

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»

www.dombulgakov.ru | +7 (495) 287-77-99 | VESPER MOSCOW APARTMENTS |

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

ДОМ проекты

# Садово-квартальная застройка

В марте 2008 года было заявлено о возведении в районе Хамовников первого элитного «города в городе». В продолжение «золотой мили» отводилось более 11 га территории бывшего завода «Каучук», которую предстояло рекультивировать и превратить в «Садовые кварталы» — именно такое название дали новому жилому комплексу. Сейчас он находится в активной стадии строительства.

ООО «МАГИСТРАТ»

— Москва —

### Организация пространства

Для «Садовых кварталов» характерно сочетание функциональных и символических объектов, позволяющее гармонично вписать проектируемый объект в существующую городскую среду и обеспечить историческую и архитектурную преемственность места застройки.

Чтобы соответствовать потребительским ожиданиям, разработчики в концепции микрорайона предусмотрели создание четырех замкнутых кварталов, расположенных вокруг обширной общественной зоны. Внутри каждого квартала спроектирован собственный дворик, оснащенный детскими площадками и зонами выгула животных. А вот ключевым элементом центральной площади стал искусственный водоем, одновременно являющийся также символом исторической преемственности Хамовников: как раз здесь до начала прошлого века существовали парки с прудами для отдыха горожан и проведения различных празднеств, созданные в петровские реформаторские времена московской знатью. Именно архитектурная и историческая эстетика района послужила поводом для названия проекта — «Садовые кварталы».

### Экология жизни

Пять лет назад на месте бывшей промзоны появился огромный кратер: по экологическим требованиям необходимо было не просто снести заводские строения, но и удалить многометровый пласт земли. С рекультивации территории и начались преобразования. ЖК «Садовые кварталы» позиционировал себя прежде всего как экопроект, как природный оазис в сложившейся части мегаполиса. Под зеленые зоны выделено более половины всей площади комплекса — почти 6 га.

Концепция ландшафта основана на использовании тематических образов «восток-юг-запад-север» и «весна-лето-осень-зима». Это значит, что каждый из четырех кварталов, расположенный на соответствующей стороне света, будет символизировать определенное время года: восточный — весну, южный — лето, западный — осень, а северный — зиму. Во дворе северного квартала будет царить атмосфера вечнозеленой хвои соснового бора, южный двор передаст настроение легкости русской березы, на западе воцарится красочность клена, а восточный двор создаст торжественное настроение цветения каштанов.

В микрорайоне создается естественный холмистый рельеф. Новый пруд будет опущен на девять метров по отношению к прогулочным аллеям. За счет этого на восточном и южном склонах удастся создать торгово-развлекательную зону. Здесь расположатся бутики, а также рестораны и кафе рядом с водой. Вокруг водоема планируется высадить плакучие ивы и березы. Летом тут можно будет отдыхать, почти не ощущая давления мегаполиса, а зимой поверхность пруда превратится в каток.

По «холмам» будут проложены дороги и тропинки, а также дорожки для бега, разбиты аллеи. Пешеходные бульвары свяжут соседние улицы с центральной площадью, в каждом дворе создается зеленая зона со своим ландшафтом. За счет ландшафта решен и вопрос безопасности. Если центральная площадь открыта для всех горожан, то в каждом из кварталов расположенные по периметру дома образуют внутренний двор, куда имеют доступ только жители «Садовых кварталов». Дворы лишены заборов, но находятся на стилобатах, то есть подняты на один этаж по сравнению с общественными пространствами. Вертикальное зонирование отделяет приватные участки от общедоступных и обеспечивает, без заборов и многочисленных охранников, высокий уровень безопасности жильцов. Таким необычным образом происходит возрождение классического московского двора, где дети смогут спокойно гулять без родителей. Концепция «Садовых кварталов» необычна и в отношении автомобильного транспорта: парковки и проезды для них спрятаны под землю. В огромный многоуровневый паркинг ведут семь въездов с различных улиц. Новостройка внесет свою лепту и в решение транспортного вопроса во всем районе: 3-я Фрунзенская улица будет продлена до улицы Усачева.

### Первый — кто второй?

Общая площадь строений ЖК «Садовые кварталы» составит около 460 тыс. кв. м. Под коммерческие нужды отводится 100 тыс. кв. м: офисы займут более 67 тыс. кв. м, предприятия торговли и сервиса — свыше 13 тыс. кв. м, учебное и детские учреждения — 15 тыс. кв. м, велнес-центр — 3,5 тыс. кв. м.

Всего на территории разместятся 34 жилых 4–13-этажных здания с 1050 квартирами. Разнообразие как одна из главных характеристик проекта прослеживается и в их планировках: будущим новоселам предлагается до 100 разных типов квартир. Есть и студии площадью 30 кв. м, и трехуровневые пентахусы с выходом на эксплуатируемую кровлю. В сохраняющемся историческом здании — доме архитектора Клейна, построенном в 1915 году,— создаются лофты. Стоит отметить, что после начала кризиса проект был оптимизирован: средняя площадь квартир была уменьшена со 170 до 140 кв. м. Нестандартным элементом являются кладовые в подземном этаже. Покупатели квартир могут приобрести пространство площадью 6–9 кв. м, которое можно использовать для хранения разнообразных вещей: от велосипедов и лыж до старой мебели. Стоимость квадратного метра кладовой в несколько раз меньше, стоимости метра квартиры.

И еще одна, более значительная «корректировка» произошла за прошедший период. Год назад сменился застройщик «Садовых кварталов» (реализацией проекта теперь занимается один из ведущих девелоперов — ЗАО «Интеко») и работы на стройплощадке после двухмесячной паузы, связанной с необходимыми организационными процедурами, получили новое ускорение. Возникшее некоторое отставание от графика удалось ликвидировать.

В начале будущего года строители должны «открыть фасады» первой очереди — нескольких зданий первого и четвертого кварталов. В течение 2014 года все они заживут полноценной жизнью: будут заселяться новоселы, начнут свою работу офисы, кафе, магазины, салоны красоты и т. д. В офисе продаж компании «Магистрат», являющейся генеральным риэлтором проекта, утверждают, что все коммерческие площади давно нашли своих владельцев, а жилые корпуса первой очереди распроданы на 80%. Причем весьма характерна тенденция последнего периода: клиенты приобретают квартиры не с инвестиционными целями, а непосредственно для собственного проживания. Кроме того, более 15% инвестиционных покупателей изменили свои намерения и приняли решение оставить их себе. Каждый десятый новосел имеет в жилом комплексе не одну квартиру. Продажи были такими, что позволили строить первую очередь без использования средств из кредитной линии.

«На сегодняшний день уже никто не относится к „Садовым кварталам“ как к долгострою. Есть такая пословица: „Настоящий первый — тот, кто второй“. Думаю, что, конечно, успешность соседних проектов основана в том числе и на привлекательности „Садовых кварталов“. Это даже не якорь, а некая планка, ниже которой уже никто строить не будет, а превзойти еще надо постараться»,— считает директор агентства Finch Алена Бригаднова.

Поблизости появились или строятся «Фьюжн Парк» и «Усадьба Трубецких», клубный дом «На Трубецкой», Knightsbridge Private park, Barrin House, «Дом на Девичьем поле», ЖК «Литератор», элитные объекты на улице Бурденко, в 1-м Тружениковом, Неопалимовском, Земледельческом переулках… И уже можно утверждать, например, что улица Ефремова, куда обращена первая очередь ЖК «Садовые кварталы», скоро станет одной из самых респектабельных в столице. А к 2018 году примет свой окончательный вид вся центральная часть своеобразного полуострова, образованного Москвой-рекой и отсеченного от Остоженки и Арбата Садовым кольцом.

**Александр Шевчук**

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ»**

| | |
|---|---|
| Местоположение | ЦАО, район Хамовники |
| Адрес | ул. Усачева, вл. 11 |
| Площадь участка (га) | 11,1 |
| Число жилых кварталов с приватными дворами | 4 |
| Количество жилых зданий | 34 |
| Этажность домов | 4–14 |
| Количество квартир | 1050 |
| Средняя площадь квартир (кв. м) | 140 |
| Цена ($/кв. м) | 15 000 |
| Срок окончания строительства | 2018 год |
| Застройщик | девелоперская компания «Интеко» |

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА**

**Положительные:** расположение в центральной части Москвы, оригинальное планировочное решение придомовой территории, качественная архитектура, широкий выбор площадей квартир, полный набор социальной инфраструктуры.

**Отрицательные:** длительный период строительства, увеличивающаяся плотность застройки в районе и, как следствие, нагрузка на объекты инфраструктуры, транспортные магистрали.

ДОМ проекты

# Другое Кунцево

В 2 км от МКАД заканчивается строительство первой очереди малоэтажного жилого комплекса «Западное Кунцево». К концу следующего года здесь расположатся 19 монолитных корпусов высотой пять-шесть этажей и объекты инфраструктуры. Пока что возведены 12 жилых зданий, 2 из них — с торговыми пристройками, детский сад, а также технические объекты.

ФСК «ЛИДЕР»

— Подмосковье —

### Присмотреться к ремонту

Полтора года назад, в мае прошлого года, автор этой статьи впервые побывала на стройплощадке «Западного Кунцево». Добиралась своим ходом: села в маршрутку у метро «Молодежная» — и минут через 20 была на месте. По дороге спросила водителя: а как в час пик, долго едете по пробкам? «Минут 30–35»,— был ответ.

Здания только начали возводить, и ни одно еще не было построено даже на уровне второго этажа. В продаже тогда были квартиры по очень соблазнительным ценам: за однокомнатную пришлось бы отдать около 3 млн рублей. А если бы в наличии было в полтора раза больше, то можно было уже замахиваться и на двухкомнатную.

Правда, помимо стоимости квартиры в собственной смете надо предусмотреть еще и отделочные работы: в офисе продаж честно предупредили, что сдаваться все жилые помещения будут под так называемую черновую отделку и в свободной планировке, за исключением кухни. Застройщик выполнит остекление окон и балконов, установит в квартирах металлические двери, систему отопления, включая радиаторы, и газовое оборудование.

В домах будут и электричество, и вода, и интернет и прочие блага цивилизации, но по квартире все это придется разводить самостоятельно, не говоря уже о возведении межкомнатных перегородок, оборудовании санузла, выравнивании стен и прочих прелестях стихийного бедствия под названием «ремонт новостройки».

### Обзор соседей

В этот раз для разнообразия решено было поехать в «Западное Кунцево» на автомобиле. Путь из центра Москвы занял около часа. По приезде состоялась большая экскурсия по объекту с заходом в квартиры и подъемом на крышу одного из зданий, откуда хорошо просматривается весь комплекс целиком.

Итак, все 12 жилых домов первой очереди построены, сооружен подземный паркинг, выходы из которого сделали яркими и разноцветными, чтобы легко было сориентироваться. Построили и детский сад — и даже уже нашли компанию, которая будет им управлять, и объявили прием детей в группы.

В квартирах, как и было обещано, выгорожены только кухни, так что из угловой «двушки» сразу хочется сделать студию, в которой будет много света. Интересная подробность: в двухкомнатных квартирах разводка шлангов к радиаторам отопления идет из кухни, от газового нагревателя, так что если их разложить равномерно, то без дополнительных затрат получаются теплые полы.

Остекление балконов — панорамное. Правда, если окна выходят во двор, за которым в непосредственной близости расположился соседний дом, не очень понятно, зачем это нужно. Если посмотреть на планировку комплекса, то видно, что в большинстве квартир вид из окна — именно на соседей в разном формате. С другой стороны, такой обзор наверняка понравится мамам и бабушкам школьников, которые будут играть под окнами.

«Западное Кунцево» входит в сеть кварталов под брендом UP!, так что территория жилого комплекса будет закрытой и охраняемой, а во дворах обещают соорудить спортплощадки и поставить всевозможные тренажеры, чтобы разнообразить досуг жильцов и сделать фитнес не роскошью, а полезной привычкой.

### Многострадальная развязка

Среди вопросов, которые будущие жильцы задают строителям, один стоит особенно остро — это транспортная доступность. В «Западном Кунцево» будет более 1,5 тыс. квартир, большая часть из которых уже раскуплена. А это значит, что жить здесь будут, как минимум, 4 тыс. человек, большинство из которых работают в Москве. Когда строительство начиналось, стало известно о планах властей построить дублирующий участок федеральной трассы М1 «Беларусь» в обход разросшегося Одинцово. По плану она должна была пройти — и в итоге прошла — рядом с жилым комплексом, минимальное расстояние от жилых домов составило около 100 м.

Такой ситуацией было грех не воспользоваться, и застройщики, понимая всю сложность транспортной обстановки на выезде из Москвы в область, решили за свой счет построить развязку в районе пересечения трассы с новым мостом, соединяющим Ромашково и Немчиновку, с тем чтобы с дублера М1 можно было без труда попасть в «Западное Кунцево». Конечно, от этого выиграли бы все местные жители, а новая платная дорога получила бы огромный дополнительный трафик.

Предпроектная схема развязки была подготовлена и прошла предварительные согласования в соответствующих ведомствах, а затем ситуация осложнилась, поскольку у дорожников появилось опасение, что, если такой съезд будет построен, скоростная магистраль уже при выезде из Москвы начнет тормозить. Поэтому окончательное согласование отложили, но и категорического отказа пока не дали. «В любом случае вопрос с транспортной доступностью мы будем решать,— говорит руководитель проекта „Западное Кунцево“ Евгений Лузин.— Уже есть предварительная договоренность с компанией „Ронд“, которая застраивает по соседству с нами жилой комплекс „Ромашково“, о том, что наши жильцы смогут пользоваться проездом через его территорию и выезжать на Рублевский проезд, который ведет к Рублево-Успенскому шоссе. Кроме того, маршрутное такси 597 продлит свой путь до „Западного Кунцево“: здесь будет его конечная остановка».

Но пока есть надежда на то, что разрешение на строительство развязки все-таки будет получено, ФСК «Лидер» продолжает вести переговоры и с местной администрацией, и с инициативными группами жителей Ромашково и Немчиновки, которые не меньше будущих жильцов новых жилых комплексов заинтересованы в решении этого вопроса. Рублевка печально известна «президентскими» пробками, так что, конечно, для автомобилистов это не решение проблемы.

### Ключи и цены

За время строительства цены на квартиры, как им и полагается, выросли. Теперь уже минимальная стоимость перешагнула отметку 4 млн рублей, а основная масса однокомнатных квартир продается за 4,49 млн рублей. Двухкомнатные квартиры стоят около 7 млн рублей, а самое большое разнообразие цен и площадей — в трехкомнатных квартирах, которые можно приобрести как за 7,49 млн рублей, так и за 10,06 млн рублей.

На этом рост цен не остановится, говорят строители. Полным ходом идет благоустройство территории, комплекс на глазах становится действительно жилым, так что не исключено, что к лету будущего года, когда завершится вторая очередь и начнется выдача ключей тем, кто купил квартиры в первой, жилье здесь будет стоить примерно столько же, сколько внутри МКАД.

**Марта Савенко**

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ЗАПАДНОЕ КУНЦЕВО»**

| | |
|---|---|
| Местоположение | Ромашково, 2 км от МКАД |
| Этажность | 5–6 |
| Высота здания (м) | от 17 до 22 |
| Количество квартир | 914 — первая очередь, 881 — вторая очередь |
| Количество машиномест | 601 |
| Площади квартир (кв. м) | от 31,7 до 122 |
| Площади мансардных квартир (кв. м) | от 31,7 до 73,7 |
| Цена ($/кв. м) | от 3000 до 4200 |
| Срок окончания строительства | первая очередь — 4-й квартал 2013 года, вторая очередь — 2-й квартал 2014 года |
| Инфраструктура | детский сад на 140 мест (построен), общеобразовательная школа на 450 мест |
| Застройщик | ООО «Адмирал» |
| Девелопер проекта | ООО «ФСК „Лидер“» |
| Продавец | ООО «Агентство недвижимости „Лидер“» |

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА**

**Положительные:** загородное расположение рядом с Москвой, квартиры со свободными планировками и панорамным остеклением, благоустроенная, охраняемая территория с собственной инфраструктурой

**Отрицательные:** на расстоянии 100–200 м проходит участок федеральной автотрассы, что создает высокий шумовой уровень в крайних домах, при этом строительство съезда с трассы к ЖК пока под вопросом

ФСК «ЛИДЕР»

ДОМ ЦЕНЫ

# Все по плану

— город —

**За последний месяц на московском городском рынке недвижимости не произошло никаких серьезных потрясений: по-прежнему наиболее популярны у покупателей квартиры экономкласса небольшой площади, однако все чаще проявляются новые тенденции, например интерес к малоэтажным жилым комплексам.**

### Цены все же растут

Все сегменты рынка, по общему мнению экспертов, показали устойчивый рост. Так, по данным Est-A-Tet, в экономклассе стоимость квартир выросла на 7,8%, до 115,3 тыс. руб. за 1 кв. м, в комфорт-классе — на 1,9%, до 142,6 тыс. руб. за 1 кв. м, в бизнес-классе — на 1,7%, до 226,2 тыс. руб. за 1 кв. м, в сегменте элитной недвижимости — на 0,6%, до 515,1 тыс. руб. Для сравнения: стоимость квадратного метра в новостройках экономкласса в среднем повысилась на 1–2%, однако в некоторых проектах был зафиксирован более существенный рост — до 5%. Впрочем, такие рекордные для рынка показатели были связаны не с каким-то объективным ростом цен, а исключительно с повышением стадии готовности объектов. Кроме того, плановый рост цен обусловлен и тем, что в следующем месяце застройщики будут проводить различные новогодние акции, фактически снижая стоимость выставленных на реализацию квартир. Таким образом, фактически рост цен сегодня — это оправдание грядущего снижения.

Для сравнения: на элитном рынке никаких резких взлетов не произошло. Так, по данным Welhome, по итогам ноября средняя стоимость 1 кв. м элитных квартир осталась на прежнем уровне. В свою очередь, по данным компании Tweed, с начала года на вторичном рынке продано около 170 элитных квартир на общую сумму более $300 млн. Как и ранее, опасения относительно развития экономической ситуации отразились на рынке элитной недвижимости увеличением количества сделок. Дело в том, что по-прежнему вложения в городское элитное жилье — как первичное, так и вторичное — воспринимаются как надежный способ сохранения средств.

По данным ГК «Пионер», еще одним фактором, оказавшим влияние на рынок, является неравномерность вымывания объема предложения на рынке. «По сравнению с летним периодом, который в этом году был достаточно живым, осенью количество сделок к концу ноября выросло на 10%. В свете нынешней экономической ситуации такой рост можно считать нормальным»,— говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. По его словам, по сравнению с прошлой осенью средняя заявленная стоимость предложения вторичных квартир в Старой Москве уменьшилась на 10%, до 9,9 млн руб., а в Новой Москве выросла на 5,5%, до 5,5 млн руб., что объясняется переходом на вторичный рынок новых территорий большого объема ликвидных объектов.

В целом на вторичном рынке квартир средняя стоимость предложения по итогам октября выросла на 0,3%, до 176,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Цены на жилье экономкласса увеличились на 0,5%, до 160,5 тыс. руб. за 1 кв. м. Средняя стоимость квартир комфорт-класса поднялась на 0,5%, до 174,1 тыс. руб. за 1 кв. м. Жилье премиум-класса сегодня стоит в среднем 228 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 1% больше, чем в сентябре. Общий объем предложения квартир на вторичном рынке жилья в Москве в октябре составил 42,3 тыс. объектов, что на 0,5% ниже, чем в октябре 2012 года, и на 2% выше, чем в прошлом месяце.

### Сделки на уровне октября

С тем, что покупатель никуда не пропал, согласны абсолютно все эксперты. По данным Est-A-Tet, активность покупателей жилья экономкласса в ноябре сохранилась на высоком уровне: количество сделок было сопоставимо с показателями предыдущего месяца. Во-первых, это обусловлено тем, что на рынке сейчас наблюдается сокращение доли новостроек массового сегмента. Новые объекты появляются редко, в основном рынок пополняется за счет вывода новых корпусов в уже реализуемых проектах, соответственно, выбор у покупателей ограничен. Во-вторых, спрос сохраняется на высоком уровне, так как на рынке ипотечного кредитования сейчас снижаются ставки. По-прежнему в основном покупатели предпочитают самое дешевое жилье. Как уверяют эксперты, в ноябре на московском рынке новостроек спрос сместился в сегмент жилья экономкласса и повышенной комфортности, несмотря на значительное увеличение объема предложения, цены на жилье экономкласса демонстрируют устойчивый рост (10%), как и весь осенний период. Сходную тенденцию демонстрирует Подмосковье в сегменте новостроек, где экономкласс по-прежнему лидирует.

В свою очередь, недвижимость бизнес-класса остается для большинства экспертов загадкой. В частности, по данным IntermarkSavills, ценовая динамика на первичном рынке городского жилья бизнес-класса в этом году продолжает оставаться «лукавым» явлением. Основным драйвером роста цены выступают традиционные квартирные проекты, однако апартаменты бизнес-класса из-за выхода новых проектов потеряли около 9%. Получается, что квартиры и апартаменты тянут рынок в разные стороны, при этом перевес в объеме предложения квартир приводит к незначительному приросту средневзвешенной цены по всему рынку.

Совсем другую тенденцию показывают проекты бизнес-класса в Московской области. Для сравнения: популярность квартир в малоэтажных жилых комплексах, строящихся в ближнем Подмосковье, стремительно растет. По данным группы компаний «Глубина», количество обращений от потенциальных покупателей в этом сегменте рынка осенью 2013 года увеличилось на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Более того, по оценкам экспертов, таунхаусы и квартиры в малоэтажных жилых комплексах в настоящее время уже составляют конкуренцию квартирам в традиционных многоэтажных новостройках.

### Охота к перемене мест

Если покупатели предпочитают самые дешевые предложения, то девелоперы в основном заинтересованы в реализации дорогих проектов. За последнее время на рынок вышло несколько знаковых проектов, однако все они расположены в основном в элитных и дорогих местах. Так, участники рынка называют ЖК «Лица» от Capital Group, «ВТБ Арена Парк» от управляющей компании «Динамо», ЖК «Донской Олимп» от ГК ЛСР. В свою очередь, рынок элитной недвижимости пополнился еще двумя новыми проектами с апартаментами: St. Nikolas (ул. Никольская, д. 10/2, стр. 2б) и Mon Cher (ул. Большая Якиманка, д. 15/20). Девелопером первого проекта является компания Vesper, второго — Capital Group. Правда, появились и более доступные предложения, например ЖК «Вершинино» от «Ведис Групп» в Электролитном проезде и новый жилой дом от ГК ПИК в проезде Марьиной Рощи.

В итоге, по словам директора управления вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость» Михаила Куликова, несмотря на низкий рост цен вторичного жилья, нынешний деловой сезон все же набрал обороты. Это говорит о том, что покупателям и продавцам вторичного жилья по-прежнему удобно решать квартирные вопросы осенью. При этом основной вид операций на вторичном рынке — обмен. Как и прежде, альтернативные сделки составляют 70–80% рынка. Таким образом, большая часть участников рынка решает свои насущные квартирные вопросы за счет продажи имеющегося жилья, иногда привлекая дополнительные средства за счет ипотечного кредита. В свою очередь, колебание цен в пределах 2% и даже макроэкономические факторы не влияют настолько существенно на рынок.

**Дарья Фоменко**

# Не по сезону

— аренда —

**Конец года не лучшее время для поиска новой квартиры в аренду: самый серьезный всплеск на этом рынке происходит в начале осени и весной. Зато, с другой стороны, именно под конец года арендатор может рассчитывать на серьезную скидку, а арендодатель — найти наиболее лояльного клиента.**

### Следы былой активности

Большинство экспертов отмечают падение активности в сегменте аренды. «Поскольку в этом году деловой сезон стартовал очень рано, еще в июле, в октябре и начале ноября мы отметили логичный спад активности и, как следствие, увеличение объемов экспозиции и снижение общей стоимости предложения. В будущем ситуация на рынке найма жилья в Москве, скорее всего, будет развиваться по традиционному сценарию: в декабре наступит затишье, а очередная волна сделок начнется после новогодних праздников»,— говорит руководитель управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Галина Киселева. По ее словам, по итогам месяца распределение ставок выглядит следующим образом в сегменте экономкласса средняя стоимость однокомнатной квартиры упала на 2%, до 30,4 тыс. руб., двухкомнатной квартиры — на 2%, до 41,5 тыс. руб., трехкомнатной — на 1% до 56,3 тыс. руб. В сегменте бизнес-класса цены на однокомнатные квартиры упали на 1%, до 44,1 тыс. руб., а в «двушках» и «трешках» ставки остались без изменений — 65,7 тыс. и 94,6 тыс. руб. соответственно. Для сравнения: на дорогое жилье классов premium и de luxe ставки начинались от 71,9 тыс. руб. в месяц и 115,4 тыс. руб. в месяц за однокомнатную квартиру соответственно. В свою очередь, по данным «НДВ-Недвижимости», стоимость аренды однокомнатной квартиры экономкласса в среднем составляла 27 тыс. руб. в месяц, а однокомнатной квартиры комфорт-класса — 35 тыс. руб. в месяц. В свою очередь, «МИЭЛЬ-Аренда» демонстрирует примерно такие же результаты. Так, однокомнатные квартиры подешевели на 0,37%, до 34 391 руб., двухкомнатные выросли на 1,96%, до 42 783 руб., трехкомнатные почти не изменились — увеличились всего на 0,34%, до 48 444 руб. В сегменте бизнес-класса сложилась похожая ситуация: «однушки» подешевели на 0,92%, до 56 700 руб., «двушки» выросли на 2,32%, до 75 298 руб., а трешки подешевели на 2,18%, до 89 800 руб.

По данным «МИЭЛЬ-Аренды», спрос на квартиры на ноябрьском рынке серьезно упал. По сравнению с октябрем за первые 25 дней ноября поступило всего 53,6% заявок. Для сравнения: в ноябре 2012 года спрос был ниже спроса октября всего на 17%. Зато средняя стоимость найма квартир в ноябре в сегменте экономкласса практически не изменилась, что характерно для данного временного периода и наблюдается на протяжении многих лет: сезон летней аренды, а вместе с тем и рост цен завершен, и цены за наем жилья замрут на месте до следующего летнего сезона, который ожидается в середине июля 2014 года. Ситуацию могут изменить разве что сильные экономические потрясения, которых никто не ожидает. В свою очередь, предложение сократилось, но незначительно. По данным «МИЭЛЬ-Аренды», за 25 дней ноября поступило 98,4% квартир по сравнению с октябрьским предложением, что позволяет прогнозно оценить рост предложения в ноябре по сравнению с октябрем. Для сравнения: в 2012 году ноябрьское предложение было на 12% ниже октябрьского.

### «Однушки» превыше всего

По данным «Инком-Недвижимости», общий объем квартир, предлагаемых в аренду в пределах МКАД, на сегодняшний день составляет 38,9 тыс. объектов. Как отмечают в «МИЭЛЬ-Аренде», сейчас у арендаторов особым спросом пользуются небольшие квартиры эконом- и комфорт-классов. «Однушки» быстро разбираются у клиентов, и сроки их экспозиции совсем небольшие. По состоянию на конец ноября на рынке находится около 3,9 тыс. (18%) однокомнатных квартир, около 8,6 тыс. (40%) двухкомнатных квартир и около 9 тыс. (42%) трехкомнатных квартир. Не так давно «однушек» и «двушек» в базе было примерно одинаковое количество, при этом объект с выигрышными характеристиками и незавышенной ценой можно сдать в срок от двух до пяти дней. Зато у многокомнатных квартир есть своя аудитория арендаторов: семьи с детьми, а также пары, которым необходимо больше жизненного пространства. Еще многокомнатное жилье арендуют вскладчину, чтобы оптимизировать свои расходы.

В итоге на рынке установился паритет. По данным «НДВ-Недвижимости», число заявок, поступивших от арендаторов и арендодателей, было сопоставимо с показателями прошлого месяца. То есть спрос был больше, чем в июне—июле, на 25–30%, что несколько меньше значений, наблюдавшихся в августе, и в ноябре был схож с декабрем. Примечательно, что такая ситуация сохраняется несмотря на то, что часть арендаторов возвращается к поиску жилья через какое-то время и арендует жилье уже не первый раз. «Арендаторы спустя год-два-три, если не берут ипотеку или не покупают готовое жилье, опять пользуются услугами. Они более конкретизируют в описательной части свой заказ: если хотят квартиру экономкласса, то пишут: „Просим вас подобрать однокомнатную квартиру в ценовом диапазоне от 20 тыс. до 30 тыс. руб.“. Как правило, арендаторы со стажем понимают, что чем точнее дашь информацию, тем быстрее получаешь результат»,— рассказывают в компании НДВ.

**Михаил Борисов**

# Акции по снижению

— загород —

**Подмосковный загородный рынок за два месяца до новогодних праздников традиционно впадает в спячку: покупатели не ездят на просмотры, а риэлторы и девелоперы пытаются оживить рынок традиционными скидками и акциями. Ноябрь в этом году не стал исключением: цены, как и раньше, пошли вниз.**

### Легкое затишье

К концу года средняя цена на рынке загородной недвижимости пошла вниз на несколько пунктов, утверждают участники рынка. Впрочем, покупателям пока рано радоваться. С одной стороны, ее компенсирует вымывание наиболее ликвидных проектов, с другой — поддерживают отсутствие новых загородных проектов с большими ценниками, а также традиционные новогодние акции от застройщиков. Размер дисконта, который чаще всего себе позволяют девелоперы, составляет 10–20%. Например, от Villagio Estate недавно стартовало несколько праздничных программ: специальные цены на особняки в поселках Millennium Park, Monteville и Madison Park. В частности, стоимость готовых резиденций снижена до $1,1 млн. На малоэтажку Park Avenue также распространяются особые условия покупки: апартаменты на втором и третьем этажах комплекса реализуются от 3,7 млн рублей, а выгода при покупке таунхауса может составить 1 млн рублей. Впрочем, в компании уверяют, что пошли на снижение цен не от отчаяния и Villagio Estate ноябрь не принес неожиданностей: план продаж полностью реализован, хотя порой это было непросто. «Предлагали клиентам более выгодные условия — дело здесь не в конкуренции, а скорее в мотивации. Рост спроса мы ожидаем в декабре, который традиционно становится одним из наиболее активных с точки зрения продаж»,— говорит коммерческий директор Villagio Estate Павел Трейвас.

В сегменте коттеджей, на который в ноябре пришлось около 10% сделок, продажи шли эпизодически, в первую очередь уходили наиболее ликвидные предложения с привлекательной ценой. В некоторых других проектах застройщик старался переформировать коттеджи под дуплексы, уменьшая тем самым стоимость лота и повышая ликвидность проекта. Полностью сократился спрос на участки без подряда: на них в ноябре пришлось всего примерно 10% сделок. Объясняется такое снижение довольно просто: объективно оценить состояние участка, находящегося под снежным покровом, достаточно сложно.

Впрочем, с падением спроса согласны далеко не все эксперты. Как отмечает руководитель департамента маркетинга и продаж «Газпромбанк-Инвеста» Луиза Улановская, ноябрьский спрос на рынке загородной недвижимости сопоставим с высокими показателями октября. К примеру, количество обращений в коттеджный поселок «Эсквайр Парк» увеличилось вдвое по сравнению с сентябрем 2013 года и в полтора раза по сравнению с ноябрем 2012 года. При этом количество сделок возросло втрое по сравнению с этим же периодом прошлого года, что связано в том числе с готовностью поселка, его благоустройством и актуальностью среди покупателей, мечтающих заселиться в загородный дом как можно быстрее. В результате по итогам ноября программой долгосрочной пятилетней беспроцентной рассрочки в коттеджном поселке воспользовались 40% покупателей домовладений. Также значительный процент покупателей при покупке домовладений привлекает ипотечный кредит.

### Клиент идет

Благодаря скидкам и различным акциям сделки все равно идут. Более того, на рынке даже появляются новые проекты. В частности, в ноябре компания Villagio Estate официально объявила о выводе в продажу апарт-комплекса в 23 км от МКАД по Новой Риге. Пока на Новорижском шоссе это единственный проект с апартаментами класса «премиум». Квартал, примкнувший к поселку Park Avenue, включает семь четырехэтажных корпусов с 272 студиями площадью от 50 до 86 кв. м. Средняя стоимость объекта составляет 6,1 млн рублей.

Более того, с учетом отзыва лицензий сразу у нескольких крупных банков клиентов на рынке может стать еще больше. «В начале осени к нам пришел клиент, который купил два таунхауса с прицелом, что в один из них семья въедет через год, а второй останется как инвестиция. Каждый таунхаус был стоимостью порядка $500 тыс., общая сумма сделки — чуть больше $1 млн. Еще пара миллионов у клиента лежали на депозитах в Мастер-банке»,— вспоминает руководитель отдела продаж компании Villagio Estate Алексей Коротких. По его словам, сейчас этот человек один из тех, кто старается спасти свои средства из разорившегося банка, и сейчас все его сбережения — два таунхауса.

На смену участкам без подряда по популярности у клиентов приходят таунхаусы. По словам руководителя офиса «Новослободское» департамента загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимости» Алексея Сенчука, традиционно наибольший спрос сохраняется на таунхаусы, дуплексы и квартиры в малоэтажных жилых домах, около 70% сделок проводится с этими форматами. «Такое жилье, как и городские квартиры, приобретают для постоянного проживания, и сделки по нему не имеют ярко выраженной сезонности, в отличие от коттеджей и участков без подряда. В ноябре цены на этот формат также оставались на прежнем уровне, однако многие девелоперы уже анонсировали повышение стоимости на 3–7% по некоторым проектам таунхаусов и дуплексов в декабре. Вероятнее всего, это делается для того, чтобы стимулировать интерес к покупке „загородки“ сейчас»,— говорит эксперт. Впрочем, если повышение цен и будет, то опасаться все равно нечего. Скорее всего, уже в середине месяца застройщики объявят о предновогодних скидках, которые также помогут привлечь дополнительных покупателей.

**Василий Стрельников**

ДОМ ДЕНЬГИ

# Оттепель без потепления

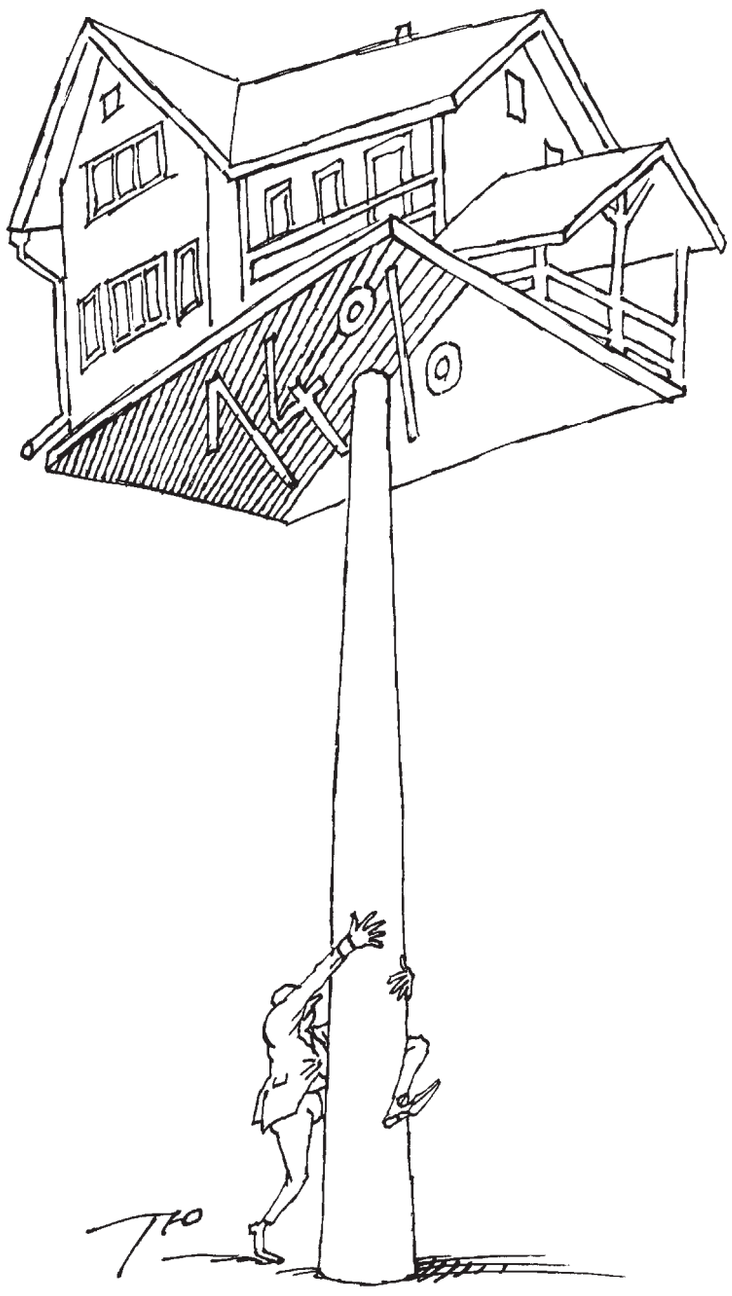
— ипотека —

с1

Это связано со снижением ставок активными игроками рынка. Начиная со второго квартала по сентябрь 2013 года включительно аналитический центр АИЖК зафиксировал около 30 случаев снижения процентной ставки на постоянной либо временной основе среди активных участников рынка».

Понятно, что это незначительное снижение не могло существенно облегчить получение ипотечного кредита. «Ввиду высокой конкуренции в ряде российских банков — в основном это касается банков из топ-5 — в текущем году действительно прошло некоторое снижение ставок по ипотечным программам,— согласен начальник управления ипотечного кредитования СБ-банка Максим Честикин.— Однако говорить о том, что в целом по рынку ставки по ипотечным кредитам серьезно снизились, я бы не стал. Средняя рублевая ставка на февраль 2013 года составляла 14,35%, на ноябрь — 14,30%, то есть коррекция по рынку в целом составила 0,05%. По валютным кредитам мы наблюдаем снижение с 11,57% на февраль 2013 года до 11,46% на ноябрь 2013 года, то есть на 0,11%».

Правда, эксперты рассчитывают, что тенденция на снижение ставок сохранится и в наступающем году, причем снижение может быть более существенным, считают эксперты. «Мы ожидаем небольшое снижение ставок по ипотечным кредитам в первом полугодии 2014 года»,— Александр Рунович. «Появляется больше игроков, усиливается конкуренция — думаю, эта тенденция продлится и в дальнейшем,— предполагает начальник департамента розничного бизнеса банка „Возрождение“ Евгений Дмитриев.— Возможно, в следующем году мы увидим снижение ставок до 10,5-11%».



СЕРГЕЙ ТЮНИН

### Ипотека ушла в новостройки

Снижение ставок и одновременное сокращение объемов продаж в силу роста цен на недвижимость повысило долю ипотеки в общем объеме продаж. По данным Росреестра, каждое четвертое право собственности (24,0%), зарегистрированное в сделках с жильем в январе—сентябре 2013 года, приобреталось с использованием ипотечного кредита. Это максимальный показатель начиная с 2010 года.

Основным драйвером роста доли ипотечных сделок было увеличение количества кредитов на квартиры в новостройках и строящихся домах, уверены эксперты. «Увеличение доли ипотечных сделок произошло за счет новостроек,— уверена генеральный директор агентства недвижимости „Лидер“ Софья Старкова.— Если говорить в целом по рынку, то средний процент сделок с привлечением ипотечного кредита составляет порядка 25%. Однако следует учитывать сегментацию рынка — например, в экономклассе количество сделок с привлечением ипотеки может достигать 70%». «Не менее 30% выданных ипотечных кредитов — это именно ипотека на новостройки,— отмечает заместитель начальника управления развития розничного бизнеса банка ИТБ Антон Замятин.— Каждая вторая квартира во вновь построенном доме в настоящий момент продается в рамках ипотечных программ банков. Люди активно инвестируют средства в единственный на текущий момент надежный и ликвидный актив — недвижимость — и, учитывая крайне высокие цены в Москве, обращают внимание на активно застраиваемое Подмосковье. Есть прогноз по увеличению доли продаж ипотеки на новостройки в 2014 году до 35–40%».

Стоит отметить, что ощутимого снижения ставок не было и в этом сегменте кредитования, который только в прошлом году был в полной мере восстановлен банками после кризисных 2008–2010 годов. «Снижение ставок на первичном рынке по сравнению с началом года было незначительным (не более 0,3 п.п.), что отражает различные специальные условия, предлагаемые во время совместных акций застройщиков и банков»,— констатирует Александр Рунович. Однако банки пошли на новые послабления и уступки, фактически вернув такие кредиты на уровень 2008 года. «С точки зрения видов ипотечного кредитования приоритет смещается в сторону кредитования новостроек,— сказал Евгений Дмитриев.— Можно также отметить упрощение процедуры аккредитации строительных компаний и объектов. По многим объектам банки готовы кредитовать с нуля».

Кредит на квартиру в новостройке сейчас можно получить практически на любом этапе строительства, уверены эксперты. «Банки стали более лояльны не только к заемщикам, но и к застройщикам,— отметила Софья Старкова.— Если раньше они аккредитовывали объект только тогда, когда стадия готовности дома достигала 30%, то сейчас — на уровне котлована или первого этажа». В самом деле, объем кредитных предложений на жилье в новостройках и строящихся домах даже превышает количество программ кредитования на покупку жилья на вторичном рынке. Так, на время подготовки материала в базе «Банки.ру» было 149 программ на покупку квартир на вторичном рынке, на покупку квартир в новостройках — 82, еще 136 — в строящихся домах.

Банки настолько готовы кредитовать новостройку, что даже, пусть и в рамках сезонной акции, отменили обязательную надбавку к ставке до регистрации ипотеки в пользу банка. «Главным трендом в кредитовании новостроек стала отмена в ведущих банках надбавки на период строительства (Сбербанк, ВТБ 24, Банк Москвы, СМП-банк, „Возрождение“, „Зенит“),— отмечает генеральный директор компании „Метриум Групп“ Мария Литинецкая.— Пока это условие прописано только во временных акциях, но данный тренд может сохраниться и в следующем году. Отмена надбавки уравняла условия кредитования на вторичном и первичном рынках».

Так, Сбербанк с 1 марта до 31 декабря предлагает ипотеку на новостройку под 12% годовых сроком на 12 лет с минимальным первоначальным взносом 12%. При этом базовые ставки банка на вторичном рынка и на ипотеку в возводимых с использованием кредитных ресурсов банка новостройках после регистрации залога — 12,95–13,7%, для новостроек до регистрации ипотеки действует надбавка в 1 процентный пункт. Кредиты на квартиры в «сторонних» новостройках будут стоить для незарплатных клиентов на 1 процентный пункт дороже. Аналогичная акция действует и у ВТБ 24, который тоже до конца года выдает кредиты на покупку квартир в новостройках под 11,5–12,25% годовых. Базовые ставки у банка — 12,95–13,7% годовых, надбавка по кредитам на новостройку до регистрации ипотеки в пользу банка будет 0–2,5 процентного пункта. Райффайзенбанк до 28 февраля 2014 года отменил надбавку в 1 процентный пункт по кредитам на покупку квартир в объектах ряда застройщиков-партнеров. Ставки в рамках акции — 11,5–12,75% годовых в рублях: фактически банк уравнял ставки с базовым уровнем после регистрации залога. Юникредитбанк тоже до конца года отменил надбавку на новостройку на этапе строительства: фиксированные ставки по кредитам в рублях составляют 11–13% годовых на весь срок кредитования. В банке «Возрождение» до конца года ставки по кредитам на новостройку — 12,5% годовых.

### Игра на нюансах

Незначительное снижение ставок банки дополнили смягчением прочих условий по кредитам во втором полугодии. «Как более важную тенденцию второго полугодия 2013 года я бы отметил именно лояльность банков к одобрению ипотечных кредитов,— говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов.— Если еще полгода назад вместо запрашиваемых 8 млн руб. клиенту могли одобрить лишь 5 млн руб. и такие ситуации были не единичны, то сегодня заявки удовлетворяются полностью». Так, по данным Банка России, в январе—июне средний размер предоставленных кредитов составил 1,6 млн руб. против 1,45 млн руб. в первом полугодии 2012 года.

Кроме увеличения суммы кредита банки снижали уровень минимального первоначального взноса. «Сейчас возможно получение ипотечного кредита при наличии дополнительных условий (страхование ответственности или наличие субсидии) с первоначальным взносом от 5% без дополнительного обеспечения (я уже не говорю про программы с нулевым первоначальным взносом при наличии залога недвижимости)»,— говорит Антон Замятин. «Мы либерализовали первоначальный взнос, так как работаем в основном на первичном рынке, после оформления жилья в собственность цена на него поднимается, и поэтому мы используем десятипроцентный первоначальный взнос»,— говорит Евгений Дмитриев. Правда, господин Дмитриев добавляет, что для банка минимальный первоначальный взнос — это один из отрицательных факторов при принятии решения о выдаче кредита.

По данным базы «Банки.ру», сейчас предлагается 26 программ вовсе без первоначального взноса. Так, Связь-банк обещает выдать кредит на покупку готового жилья без первоначального взноса. Все же реальным минимальным уровнем первоначального взноса стоит считать 10% — с таким условием предоставляется 217 кредитов. Правда, снижая уровень первоначального взноса, банки либо повышают ставки, либо вводят дополнительные условия. В ноябре Абсолют-банк снизил минимальный размер первоначального взноса на приобретение квартиры на этапе строительства — с 30% до 15% стоимости приобретаемого жилья, увеличив ставки на 0,5—0,75 процентного пункта, до 12,5—14,75% годовых, на этапе строительства. Банк «Дельтакредит» предоставляет кредиты на готовую недвижимость при первоначальном взносе 10% под 12,5–14% годовых при условии страхования ответственности заемщика. В банке «Возрождение» минимальный первоначальный взнос по ипотеке на новостройку — 10% от суммы кредита. Однако у банка действует комиссия 2,4% от суммы кредита на момент выдачи, увеличенной на 10%, за сбор, обработку и техническую передачу информации о физическом лице, связанную с распространением на него условий договора ипотечного страхования.

Кроме того, банки стали активнее выводить на рынок нестандартные предложения: ипотека на машиноместо или гараж, программы переезда; стали кредитовать сравнительно новый класс объектов — апартаменты, что очень актуально для московского рынка жилья. База «Банки.ру» предлагает 21 ипотечный кредит на приобретение гаража или машиноместа, ставки — 11–17% годовых. Газпромбанк выдает такие кредиты под 12,5–15% в рублях, Сбербанк — 13,5–15,5%, ВТБ 24 — 14,95–15,85%.

**Елена Кулиш**

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

# Как фишка ляжет

Успех девелоперского проекта на рынке элитной недвижимости, как правило, зависит от таких параметров, как местоположение, архитектурно-планировочные решения, инженерия, дизайн и пр. А в последнее время застройщики все чаще прибегают к нестандартным конструктивным и техническим решениям: креатив привлекает больше покупателей и продается дороже.

— сектор рынка —

### Общий взгляд

На поиск необычных решений девелоперов толкает в основном рост конкуренции на рынке элитной недвижимости. «Рынок недвижимости, в том числе элитной, является очень конкурентным. Сегодня нестандартный подход к созданию уникальных характеристик жилых комплексов является для девелоперов коммерческой необходимостью, так как креатив в проекте напрямую влияет на интерес потенциальных покупателей. Особое внимание уделяется архитектуре, материалам и технологиям»,— говорит генеральный директор компании Vesper Борис Азаренко. По его словам, это могут быть креативные решения, связанные с архитектурой, историей объекта или территории. По словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, «на рынке элитной недвижимости в последнее время резко выросла конкуренция: проекты реализуются в самых разных местах, только в Хамовниках одновременно продаются квартиры, как минимум, в пяти проектах». В результате, по данным исследования SOHO Estate, наценка на креатив может достигать 70–80% от стоимости проекта. «Безусловно, двумя главными факторами при выборе квартиры для покупателей всегда будут местоположение и цена. Однако учитывая большое количество схожих предложений, девелоперы стремятся к созданию в своих объектах уникальных характеристик, способных повысить интерес клиентов»,— добавляет руководитель отдела маркетинга управления недвижимости «Миллхаус» Станислав Лобанов.

По свидетельству директора инвестиционного департамента Tekta Group Романа Семчишина, для покупателя элитной недвижимости стоимость квадратного метра не является определяющим фактором, напротив, клиент готов потратить крупную сумму денег, но взамен потребует высокого уровня обслуживания и уникальности будущего жилья. «Чем выше уровень проекта, тем требовательнее покупатель. Целевая аудитория в этом сегменте представлена искушенными состоятельными людьми, которые, как правило, уже имеют недвижимость за границей, чем обусловлены их повышенные требования к жилью в России, которым стараются соответствовать девелоперы столичного рынка»,— говорит эксперт. По словам управляющего партнера агентства недвижимости TWEED Ирины Могилатовой, основные факторы, влияющие на принятие решения о покупке в элитном сегменте,— местоположение, тип дома, параметры квартиры, то есть все зависит от потребностей конкретного покупателя. «Фишки могут добавить объекту привлекательности, но все зависит от того, в чем именно состоит фишка»,— считает эксперт.

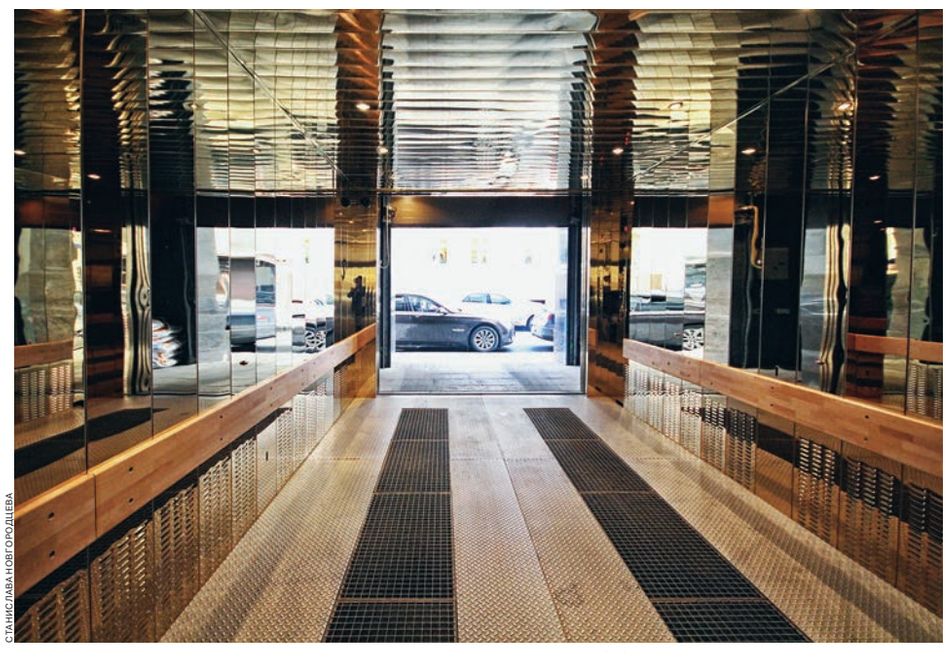
### Архитектура превыше всего

Для привлечения покупателей основной акцент обычно делается на архитектурной концепции проекта, рассказывает заместитель генерального директора ОПИН Наталья Картавцева. «Девелоперы предлагают разные идеи: верхние этажи оборудуют под пентхаусы с террасами, первые делают на возвышении, потому что первый этаж не пользуется большим спросом. Иногда предлагают отдельный выход в квартирах на первом этаже, что создает ощущение собственного дома.

Дополнительными элементами для привлечения клиентов могут служить просторные входные группы в подъезде с консьержем, доступ в паркинг через лифты, наличие кладовых»,— говорит эксперт. Привлечь покупателя может развитая инфраструктура: room service, химчистки, прачечные, клининговые услуги, услуги няни и т. д. Доступ к ним может осуществляться самостоятельно либо через управляющую компанию. Важно также наличие SPA и фитнеса.

Если в комплексе не предусмотрены школы и детские сады, застройщик может организовать автобус до ближайших детских учреждений — это удорожает проект в среднем на 20%. Как отмечает управляющий директор в России и СНГ компании Valartis Group Александр Николаев, если предложенное нестандартное решение оказывается востребованным покупателями, то со временем становится рыночным трендом. Так, например, два года назад компания Barkli предложила покупателям жилье с отделкой от известного дизайнера Филиппа Старка. Теперь девелоперы соревнуются в нестандартности дизайнерских решений.

По данным руководителя департамента жилой недвижимости компании Welhome Жанны Лебедевой, необычная архитектурная концепция может увеличить себестоимость проекта на 5–30%. По словам Романа Семчишина, большое внимание в сегменте премиум уделяется внешнему облику здания. Для разработки концепции девелоперы приглашают архитекторов с мировым именем. При этом архитектурное оформление часто связано с названием или легендой проекта. Например, декоративные элементы фасада Villa Hepburn (в честь Одри Хепберн), входящей в состав комплекса Legend, повторяют орнамент любимого кружевного платья актрисы. По словам руководителя департамента продаж городской недвижимости компании



СТАНИСЛАВ НОВГОРОДЦЕВА

Лифт для автомобилей представительского класса (жилой комплекс в Земледельческом переулке, 11) поднимает цену квадратного метра на 10–12%

Blackwood Оксаны Дивеевой, если объект претендует на место в элитном или премиум-классе, то вполне естественно, что он должен отличаться не только рядом технических и технологических характеристик, но и воплощать собой архитектурный замысел, который будет выделять его из ряда подобных сооружений. Большинство объектов, относящихся к элитному и премиум-сегментам в Москве, отвечают этим требованиям.

Среди них можно выделить несколько зданий, которые полностью соответствуют английскому понятию «odd house» — необычный, удивительный дом, который выделяется из окружающей среды и который в первую очередь рассматривают люди, желающие приобрести жилье в элитном или премиум-сегментах»,— говорит эксперт. По ее словам, одним из ярких тому примеров является дом по адресу: Брюсов переулок, 19, на фасаде которого растут каменные деревья. «Каменные изображения древесных стволов, каждый из которых вместо капители увенчан кадкой с настоящим деревом, является одним из самых необычных архитектурных решений, позволяющих сразу выделить этот дом среди похожих. Поэтому его называют „домом с каменными деревьями“»,— добавляет Оксана Дивеева.

Другой интересный проект, в котором наряду с внутренними решениями было уделено внимание и архитектуре,— это «Косыгина, 2». Фасад украшен малыми архитектурными формами, горгоны на здании создают европейский антураж и придают необычность всему зданию.

Уникальность проекта может проявляться на уровне планировок и дизайна помещения. По данным аналитиков компании SOHO Estate, одной из таких фишек может стать городская квартира с патио — небольшим открытым внутренним двориком площадью 4–6 соток. Обычно квартиры на первых этажах продаются с дисконтом — ценятся верхние этажи, однако патио, наоборот, повышает стоимость квартир на первых этажах на 15%. Такой формат недвижимости в Москве пока редкость, и представлен он лишь в двух столичных жилых комплексах: Knightsbridge Private Park и «Снегири Эко». Еще один пример — квартира в небоскребе со стеклянными стенами в одном из комплексов «Москва-Сити». Благодаря стеклянным стенам любоваться панорамой Москвы можно не только из гостиной, но и из кухни и ванной комнаты. «Стеклянные» квартиры дороже аналогов с обычными стенами и стандартной отделкой от застройщика на 30–35%. Стеклянные ограждающие конструкции применяются и в элитном малоэтажном домостроении. Недавно в пригороде Нью-Йорка стеклянный дом, принадлежащий управляющему директору крупной финансовой компании, был выставлен на продажу за $30 млн.

### Необычный креатив

Если архитектурные и дизайнерские задумки предполагают определенную функциональность, то некоторые проекты на элитном рынке пытаются привлечь клиентов за счет необычных решений, не имеющих четкого функционала. Так, в доме класса «Булгаков» будет подогреваться тротуар вдоль дома. «Подобные технологии увеличивают себестоимость проекта до 20–25%, но мы считаем, что в недвижимости класса deluxe это оправданно: в результате покупатель получает действительно уникальный по комфорту и эстетике дом»,— говорит Борис Азаренко.

Апартаменты бизнес-класса, расположенные в Спартаковском переулке, специально оборудованы индивидуальными подъемниками для мототехники, позволяющими поднимать мотоциклы непосредственно в помещении лофтов. А в жилом комплексе в Земледельческом переулке, 11 предусмотрен даже лифт для автомобиля. Более того, два специальных лифта рассчитаны на габариты машин представительского класса, а квартира аналогичной площади в соседнем доме, но уже без автолифта, обойдется на 10–12% дешевле. «Внутренний дворик, лобби с каминным залом и бильярдной — это всего лишь то, что можно увидеть обычным посетителям. Решения для жильцов включают в себя возможность подняться в автомобиле на свой этаж или на эксплуатируемую кровлю, где находятся бар, терраса и другая инфраструктура объекта. Лифты в этом доме отделаны золотом, что также привлекает отдельную категорию покупателей»,— добавляет Оксана Дивеева.

Альтернативой подобным «безумствам» могут считаться обычные механизированные паркинги. «Одна из самых современных и, пожалуй, нужных фишек для покупателей жилья верхнего ценового сегмента — это механизированные паркинги. В центре города, где сосредоточено практически 100% элитного предложения, мест для хранения личного автотранспорта катастрофически не хватает. В то же время любой элитный проект должен предлагать покупателям адекватное решение парковочной проблемы. И встроенный механизированный паркинг — это лучший вариант»,— говорит директор по продажам компании KR Properties Александр Подусков. По его словам, главное отличие такого паркинга от стандартной подземной автостоянки заключается в предельной комфортности и практичности хранения автомобиля. Размещение машины в механизированном паркинге не требует участия водителя, следовательно, поставить автомобиль неправильно, нарушив интересы соседей, просто невозможно. Не секрет, что огромное число конфликтов в элитных домах возникает именно из-за проблем с парковкой: жильцам не хватает мест — они запирают друг друга, задевают, паркуются на двух местах сразу. Все это приводит, как минимум, к взаимному недовольству, а иногда и к войнам. Поэтому, по словам эксперта, спрос на предельно комфортные и понятные парковочные решения сегодня очень высок, а механизированный паркинг по праву считается очень нужным бонусом любого проекта.

Правда, объектов, оснащенных такими паркингами, в Москве пока очень мало. В качестве примеров эксперты приводят комплексы лофт-апартаментов Clerkenwell House в Хамовниках и «Кадашевские палаты» в Замоскворечье. «Лифты для автомобилей и байков не играют существенной роли для привлечения потенциальных покупателей. На рынке единичны случаи реализации такого креатива. Покупателю элитной квартиры важно в первую очередь наличие достаточного количества парковочных мест и удобный въезд и выезд с паркинга»,— уверяет управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. По его словам, очень важно не переборщить с креативом при проектировании элитных домов, а предложить покупателю именно то, что сейчас находится в тренде, или то, что будет пользоваться спросом. «В премиальной недвижимости должен быть прежде всего оригинальный архитектурный проект, а избыточность и креатив применимы скорее в сфере услуг и обслуживания самого дома»,— добавляет он.

**Алексей Лоссан**

# Высокие ценности

— рекорды —

с1

Однако цены в нем в шесть раз ниже, поэтому продавать его, а значит, и обеспечивать ценовую динамику, не в пример легче. Но вернемся к «Гранатному, 6». Благодаря тому, что фасады дома, отделанные африканским гранитом и известняком, украшены резьбой в византийском, древнерусском и старомосковском стилях, и благодаря вторящим им украшениям французских балконов этот комплекс называют настоящим произведением искусства. Среди всех достроенных элитных домов на этот приходится, пожалуй, наименьшее число нераспроданных квартир. Например, в наличии имеется двухуровневая квартира площадью 404 кв. м, цена — 393 млн руб. Ее особенность заключается в том, что располагается она на первом и цокольном этажах и к ней примыкает терраса площадью 25 кв. м. Из вариантов повыше — квартира вдвое меньшей площади, которая стоит около 264 млн руб.

На третьем месте оказался комплекс, находящийся вне пределов Садового кольца, что для дорогих объектов вообще-то не очень характерно. Речь идет о ЖК Barkli Park, средневзвешенные цены в котором за год выросли на 29,2%. Однако, несмотря ни на что, свое он берет именно расположением, стоя у самой кромки большого зеленого массива — Екатерининского парка, к тому же на берегу пруда.

### Эффект отличия

Любопытно, что среди десятки элитных комплексов с заметным приростом оказался объект, от которого из-за высоких стартовых цен ожидали куда более скромных показателей. Это Knightsbridge private park, который за год подорожал на 15%. Причем, в отличие от предыдущих примеров, здесь рост связан исключительно с ходом строительства: возведение комплекса еще продолжается. Кроме его местонахождения в новом модном элитном районе Москвы, в который превратились Хамовники, комплекс отличается большой придомовой территорией, 2 га от которой отданы под парковую и ландшафтную зону, что для столицы необычно много. Интерьеры для комплекса разработал Мартин Уоллер, которого в мире дизайна называют барометром нового тысячелетия. Сейчас в комплексе можно приобрести, например, четырехкомнатную квартиру площадью 202 кв. м с несколькими балконами (в сумме 36 кв. м). Цена — 187 млн руб. А имея 519 млн руб., можно присмотреться к пентхаусу площадью 357 кв. м.

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

ЖК «Гранатный, 6» за год подорожал на 36%

Интересно и то, что хорошая ценовая динамика в процессе строительства элитных комплексов — это дело прошлого, сегодня это не причина для существенного прироста цен. Кроме Knightsbridge private park исключение составляет разве что ЖК Sky House, который возводится в районе Якиманки: за год цены в нем выросли на 15,3%. Но нужно сразу уточнить: это объект несколько другого уровня — скорее высокого бизнес-класса, что, впрочем, не мешает некоторым экспертам причислять его к элитным. Это четыре разноуровневых (22–29 этажей) корпуса, в которых кроме жилой составляющей имеется большое количество инфраструктурных объектов и офисных помещений. А большие объемы строительства, даже несмотря на хорошую ценовую динамику, всегда отражаются на проекте. В этом случае срок ввода объекта в эксплуатацию перенесли: сейчас речь идет об июне 2014 года. Впрочем, достоинств комплекса это не умаляет. Сейчас за 55 млн руб. здесь можно приобрести четырехкомнатную квартиру площадью 155 кв. м, расположенную на 19-м этаже, а 23 млн руб. будет достаточно для покупки небольшой «двушки» площадью 60 кв. м.

### Рублевский эквивалент

На рынке загородной недвижимости ситуация не столь радужная, как на городском, хотя кое-что общее прослеживается: и в том, и другом случае более выраженный рост цен демонстрируют элитные сегменты. Причем на загородном рынке это явление даже более очевидно. На нем, по данным компании Vesco Consulting, за год средний прирост цен составил $40 на каждый квадратный метр (что очень немного, но плюс все же дало), а вот классы «бизнес» и «эконом» по усредненным показателям ушли в минус.

Но это усредненные данные, поэтому не стоит удивляться тому, что в отдельных проектах все куда позитивнее. Наилучшая ситуация оказалась в поселке «Сереброво», который расположен в лесном массиве в 25 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе. Годовая динамика средних цен здесь превысила 35% в рублевом выражении, а в долларовом — около 29%. Впрочем, тут есть одна хитрость: в течение года были проданы самые дешевые коттеджи, у которых относительные цены, напротив, самые высокие. Это стало одной из причин хорошего ценового прироста. Вторая причина связана с тем, что на данный момент поселок почти распродан: из 30 домовладений прибрести можно лишь 2 (по 450–550 кв. м, участки 16–30 соток). А такая стадия проекта сама по себе влечет повышение цен.

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

ЖК Barkli Park на третьем месте по росту цен (29,2%), несмотря на расположение за пределами Садового кольца

Совсем другая история с поселком «Park Vill Жуковка», который спроектирован в стиле английской классики архитектором Михаилом Беловым и возводится на Ильинском шоссе. За год цены в нем выросли на 7–10% — такое влияние оказало облагораживание территории в первой половине года. «Люди любят покупать глазами, а не брать кота в мешке,— объясняет руководитель департамента загородной недвижимости Contact Rea Estate Алсу Хамидуллина.— Сегодня это один из самых ликвидных проектов на рынке». Более того, возможности для роста далеко не исчерпаны: в этой концептуальной нише у него сейчас нет конкурентов. Это один из немногих строящихся элитных поселков, в котором хоть и несколько скорректировали первоначальную концепцию, но продолжают ориентироваться на масштаб. Так, средние габариты домов тут составляют 800 кв. м, а размеры участков сопоставимы с 50 сотками, в итоге средний ценник составляет 160–170 млн руб.

Очень неплохие показатели продемонстрировал и поселок «Полесье», расположенный на 1-м Успенском шоссе. «Сам поселок существовал еще с начала 2000-х, однако не так давно была выведена на рынок новая очередь строительства, состоящая из 17 домовладений,— рассказывает директор департамента загородной недвижимости компании Kalinka realty Юлия Грошева.— При этом девелоперы сразу ориентировались на максимально востребованный на рынке формат. То есть на двухуровневые коттеджи площадью 450–550 кв. м с тремя-четырьмя спальнями и гаражом на два машиноместа. Более того, его вывели на рынок в состоянии максимальной готовности, причем часть проектов предложили с отделкой и меблировкой, а в качестве архитектурного стиля избрали шале, у которого среди элитных покупателей множество почитателей». Кроме удачных потребительских характеристик росту цен способствовало и повышение транспортной доступности: недавно здесь открылся фрагмент платной дороги, который заметной облегчил жизнь обитателям «дальней Рублевки». Поэтому рост цен здесь продолжится: в поселке уже объявили, что с января произойдет подорожание на 10%, а сейчас средний ценник составляет 80–84 млн руб. за объект.

Кстати, именно повышение транспортной доступности — хоть платными, хоть бесплатными методами — может коренным образом изменить ситуацию на загородном рынке. Ведь в последние годы, по словам руководителя аналитического центра компании ОПИН Екатерины Лобановой, именно ухудшение транспортной ситуации вызвало массовый отток элитных покупателей из Подмосковья в Москву. Если эта проблема будет хотя бы отчасти решена, позиции загородного и городского рынков уравновесятся, а вместе с ними уравновесится и ценовая динамика. Пока же город продолжает оставаться на вторых ролях. «Рынок элитной загородной недвижимости переживает не лучшие времена,— рассказывает генеральный директор Vesco Group Алексей Аверьянов.— Новые проекты выходят крайне редко, не отличаются оригинальностью концепции, срок экспозиции домовладений существенно возрос. В таких условиях большинство застройщиков идет на компромисс, отказываясь от планомерного повышения цен и, наоборот, предлагая клиентам бонусы и подарки. В итоге в большинстве комплексов элитного рынка загородного жилья цены не только не выросли, а скорее снизились». Хотя и в такой ситуации тоже можно найти плюс. Ведь снижение цен невыгодно только тем, кто интересуется инвестиционными покупками. Зато тот, кто присматривается к недвижимости для собственного проживания, окажется в выигрыше.

**Наталия Павлова-Каткова**

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

# Охота на вкладчика

Недавние потрясения в банковском секторе уже вернули частных инвесторов на рынок недвижимости. В результате некоторые девелоперы начали разрабатывать для таких покупателей специальные предложения.

— альтернатива —

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Доходность инвестиций в комплекс лофт-апараментов «Даниловская мануфактура» оказалась почти в шесть раз выше, чем по банковским вкладам

### Не страхом единым

По данным гендиректора «МИЭЛЬ-Новостроек» Софьи Лебедевой, последнее время на рынке наблюдается тенденция к увеличению числа инвестиционных сделок, однако покупки совершаются скорее не с целью приумножения средств, а для их сохранения. «Помимо покупателей, приобретающих жилье для собственного проживания, сейчас чаще стали встречаться люди, которые вкладывают свободные средства в недвижимость в качестве альтернативы банковским вкладам. Такой формат инвестирования отличается тем, что приобретаются почти готовые квартиры с расчетом на сохранение средств и долгосрочную перспективу приумножения»,— говорит эксперт.

Инвестиционный спрос на жилье действительно увеличился, особенно эта тенденция проявилась в четвертом квартале года, который традиционно является наиболее активным на рынке недвижимости. «В информационном поле постоянно присутствуют темы надвигающегося кризиса, банковская сфера переживает не лучшие времена, поэтому те, у кого есть деньги, стремятся обезопасить свои финансы, сделав вложение с минимальными рисками»,— объясняет заместитель генерального директора компании Praedium Александр Ошурко. По его словам, предыдущий кризис 2008–2009 годов не прошел незаметным для сферы недвижимости, но на сегодняшний день цены на жилье практически вернулись к докризисным, и, значит, есть надежда на то, что после очередного проблемного периода недвижимость Москвы и Подмосковья снова начнет расти в цене быстрыми темпами.

«Традиционно недвижимость воспринимается как наиболее привлекательная альтернатива банковским вкладам. Покупка квартиры на стадии котлована может действительно оказаться очень выгодным вложением средств»,— говорит коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. По ее словам, инвестиции в недвижимость даже в период затишья на рынке практически всегда давали больший доход, нежели банковские депозиты, и текущая ситуация не исключение. По словам руководителя департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрея Владыкина, недавние события еще раз показали: даже при вкладах в серьезную, как кажется на первый взгляд, организацию нельзя быть уверенным в том, что денежные средства будут полностью возвращены. «Такой инструмент, как страховка, компенсирует ущерб лишь частично. Как известно, вкладчики могут рассчитывать на сумму не больше 700 тыс. рублей. Все остальные деньги страховкой не покрываются, и люди рискуют их уже не получить. Если нужно обезопасить крупные вложения, то одним из наиболее привлекательных инструментов для инвестирования по-прежнему является недвижимость. Даже при самом неблагоприятном сценарии развития событий квадратные метры никогда не превратятся в ноль»,— говорит эксперт.

По словам заместителя начальника управления развития розничного бизнеса департамента развития бизнеса банка ИТБ Антона Замятина, «последние действия регулятора способны перенаправить интерес определенной части инвесторов с вкладов к потенциально более надежным активам». «Недвижимость же в данном списке занимает первое место, как актив реальный, надежный и ликвидный. Рынок недвижимости в целом пребывает в состоянии некоторой неопределенности, во многом повторяющей общую макроэкономическую ситуацию. Спрос при этом продолжает смещаться в сторону рынка новостроек ввиду куда большей доступности для населения»,— добавляет он.

### Востребованы инвестором

Наиболее востребованными среди частных мелких инвесторов являются одно- и двухкомнатные квартиры в зоне между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД. «Это самые ходовые продукты на рынке жилья, спрос на них присутствует даже в тяжелых для рынка условиях. Кроме того, зона ТТК—МКАД сегодня очень динамично развивается благодаря строительству транспортных узлов, и доступность отдельных районов, согласно заявленным городскими властями программам, улучшится в разы»,— говорит Александр Ошурко. По его словам, также среди инвесторов популярны небольшие квартиры в новых микрорайонах в зоне до 15 км от МКАД. Сейчас большинство подобных проектов находится на начальной стадии строительства, однако инвесторы склонны верить прогнозам и обещаниям девелоперов, которые создают не только жилые площади, но и масштабную инфраструктуру специально для будущих жителей.

Как считает Наталья Саакянц, один из вариантов альтернативного депозиту вложения денег — это однокомнатные квартиры на вторичном рынке вблизи станций метро: они могут генерировать стабильный, но небольшой доход. Еще один вариант — покупка квартиры в новостройке на стадии котлована с последующей перепродажей. В этом случае при выборе квартиры нужно обратить внимание на высокие потребительские качества: комфортный этаж, хороший вид, грамотная планировка.

Выгоднее всего приобретать жилье на этапе котлована, чтобы потом его реализовать, как только дом достроится. Доход от таких инвестиций составляет около 30–40% в ликвидные проекты. «Инвесторы, заинтересованные не в быстром заработке, а в сохранности денежных средств, покупают вторичную недвижимость. Чтобы квадратные метры не простаивали, их сдают в аренду»,— говорит Андрей Владыкин. Востребованными являются одно- или двухкомнатные квартиры площадью 35–40 и 50–60 кв. м соответственно.

По словам директора по продажам компании KR Properties Александра Подускова, коэффициент окупаемости инвестиций (ROI) при покупке апартаментов в центре города может превышать 100%. Так, например, ROI в «Даниловской мануфактуре 1867» составил 100%, в Manhattan House — 110% за два года. То есть в период с 2011 по 2013 год апартаменты в этих проектах подорожали практически вдвое. Для сравнения: по данным Центробанка, среднее арифметическое значение максимальных процентных ставок депозитов десяти крупнейших банков, если не учитывать комбинированные депозитные продукты, на начало декабря 2013 года составляло 8,45%. Таким образом, если взять за основу расчетов наименее доходный вариант инвестиций в апартаменты (100%), то их доходность оказывается 50% в год, то есть почти в шесть раз выше, чем инвестиционная привлекательность банковских вкладов.

«Немаловажно и то, что на старте продаж апартаменты предлагаются на 15–20% дешевле, чем сопоставимые по качеству квартиры в соседних жилых комплексах. То есть порог входа для инвесторов в апартаментных комплексах заметно ниже, поэтому интерес к этому формату сегодня очень высок»,— говорит Александр Подусков. По словам коммерческого директора GLINCOM Ивана Татаринова, на сегодняшний день до 40% спроса при покупке апартаментов приходится на частных инвесторов, которые приобретают данный актив в целях инвестирования. Интересы частных инвесторов вызывают определенные сегменты недвижимости, то есть если брать апартаменты или квартиры, то, как правило, это апартаменты небольшой площади — от 25 до 50 кв. м, это самый ликвидный товар.

### Реакция девелоперов

Многие девелоперы увидели в сложившейся ситуации на банковском рынке шанс для активного развития своих проектов и активизации работы с потенциальными инвесторами. По словам учредителя компании Good Wood Александра Дубовенко, в ближайшее время можно ждать снижения ставок по депозитам и уменьшения доверия к банкам. «Автоматическое следствие этого — перетекание денег из банковской системы в недвижимость, потому что ставки в Европе по депозитам — 1–2%, те же ставки будут и у нас. Вы будете думать, либо вы в банке их храните, либо в недвижимость вкладываете, совсем другая получается расстановка»,— говорит эксперт. В итоге после кризиса интерес инвесторов к жилью восстановился к концу 2012 года. «Первыми на себе это ощутили компании, работающие в сегменте недорогого жилья, где стоимость квартиры начинается от 2,5–6 млн рублей»,— говорит заместитель генерального директора «Мортон-Инвест» Игорь Сибренков. Так, по его словам, в кризис доля инвестиционных сделок на рынке стремилась к нулю, к концу 2010 года, по данным аналитиков ГК «Мортон», их доля составляла уже 5–7% по отдельным проектам, в 2011 году — порядка 5–10%. В 2012-м инвестиционный спрос также активизировался, и сейчас число инвестиционных сделок составляет 10–15% от общего их количества.

«Бывают случаи, когда застройщик сознательно рекламирует проект как инвестиционный и привлекает соинвесторов. Обычно такой подход применяется при реализации крупных проектов на самой ранней стадии — в период, когда новый жилой комплекс необходимо раскрутить, действительно предлагаются инвестиционные цены, которые растут вместе с самими домами»,— говорит Наталья Саакянц.

Приобретение недвижимости в качественных проектах было и остается одним из основных инструментов финансовых инвестиций. В ЖК «Загородный квартал», например, где продажи ведутся полтора года, в прошлом году совершалось 25% инвестиционных покупок, в текущем году их количество составило 12%. Так, купив квартиру в ЖК «Загородный квартал» год назад, на текущий момент инвестор мог бы переуступить ДДУ, получив при этом доход порядка 21% годовых. При продаже квартиры через два года, по оценкам экспертов, доходность инвестиций составит порядка 23% годовых. Впрочем, гораздо большую доходность можно получить при совершении сделки через механизм закрытых продаж. «Сейчас максимальную доходность можно получить в проектах, которые официально еще не вышли в продажи, но где при этом есть возможности застолбить за собой квартиры. Найти такие проекты по рекламе зачастую нереально. Здесь сможет помочь лишь квалифицированное агентство недвижимости, которое сотрудничает с застройщиком»,— говорит управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин.

Однако гораздо серьезнее с банковскими вкладами, по словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, конкурируют вложения в ПИФы недвижимости. «После возвращения из банка вклада инвестор получает не более 700 тыс. руб.— этой суммы недостаточно для покупки объекта целиком, но вполне хватит для того, чтобы вложиться в ПИФ»,— говорит эксперт.

Например, ЗПИФН «Сбербанк — Жилая недвижимость», находящийся под управлением ЗАО «Сбербанк Управление активами», стратегическим партнером и консультантом которого является «Метриум Групп», ориентируется на доходность на уровне 15% годовых. При этом ПИФН позволяет заработать частникам, не имеющим достаточной суммы для покупки целой квартиры. Минимальный порог вхождения в фонд — от 50 тыс. рублей, то есть в десятки раз меньше стоимости самой дешевой квартиры в Московском регионе. Более того, пайщики ПИФов недвижимости получают возможность заработать на росте стоимости жилья одновременно в нескольких регионах. «На сегодняшний день на рынке уже достаточно фондов, вкладывающих средства в различных субъектах федерации или комбинирующих в своем составе несколько различных объектов недвижимости в одном регионе. С учетом падения интереса к банковским вкладам этот сегмент только выиграет»,— добавляет Евгений Скоморовский.

**Алексей Лоссан**

## Для кого придет весна

Татьяна Рыбакова, **обозреватель «Ъ-Дома»**

Высшая школа экономики обнародовала итоги ноябрьского мониторинга делового климата в промышленности. Похоже, стагнации приходит конец: по всем пунктам наблюдается улучшение показателей. «Зеленые ростки» подкрепляются уверенностью самих предпринимателей (а это все же руководители 5,5 тыс. крупных и средних предприятий России — практически все лидеры промышленности) в том, что в ближайшие три-четыре месяца дела пойдут еще лучше.

Разговоры о черном списке банков, на которые ополчились ЦБ и его новый глава, и новом банковском кризисе наподобие 2004 года имеют к данному отрадному факту самое прямое отношение. Буквально еще вчера велись горячие споры, что выгоднее — покупка инвестиционной квартиры с последующей сдачей ее в аренду или банковский депозит? Сегодня такие разговоры прекратились: щедрые на проценты по вкладам банки явно не нравятся ЦБ, а что происходит со впавшими в немилость регулятора, видят все.

Но и покупать квартиру боязно: даром, что ли, правительство вовсю готовится к кризису? Особенно на этапе начала строительства — многие обманутые дольщики, появившиеся аккурат после банковского кризиса 2004 года, до сих пор ждут компенсации потерянных квартир.

А если лидеры промышленности правы? Тогда как раз к весне окончание периода стагнации станет очевидным. Интересно, что тогда будет с ценами на недвижимость, прежде всего в Москве?

Это зависит от того, есть или нет так называемый навес потребительского спроса на этом рынке. По этому поводу эксперты расходятся во мнении. То есть все, ссылаясь на давние данные Росстата, говорят, что 70% российских граждан хотели бы улучшить свои жилищные условия. Но, думается, улучшить свои материальные условия хотели бы все 100%, да вот только предпринимать для этого какие-то действия готово гораздо меньшее число людей. Корректнее говорить о тех, кто готов купить жилье, имеет для этого возможности, но ждет подходящего момента. Насколько велико число таких людей — это и является предметом дискуссий.

Тут уместно снова вспомнить 2004 год. Ведь именно тогда цены на жилье начали расти бешеными темпами. Однако даже самые горячие поклонники теории неудовлетворенного спроса признают, что ждать такого же роста цен сегодня не стоит. Во-первых, тогда он сопровождался столь же стремительным ростом цен на нефть, а сегодня этого не ждут даже самые пылкие оптимисты. Во-вторых, тогда люди зачастую покупали свое первое нормальное жилье, а сегодня чаще всего речь идет об инвестициях, потому что жилье для себя сейчас довольно доступно в пригородах. То есть сейчас главным двигателем цен может выступать только инвестиционный спрос, как и во всех нормальных странах. Но тогда у столичной недвижимости достаточно конкурентов.

Прежде всего это недвижимость Подмосковья. Причем самого разного формата. Все чаще мои коллеги и знакомые поступают так же, как я: покупают недорогое загородное жилье в виде таунхауса, дуплекса или квартиры в малоэтажном доме в организованном поселке, а столичную квартиру либо продают, либо сдают. На днях моя соседка заявила, что хочет купить в ипотеку квартиру в соседнем городе. Расположенный в 40 км от МКАД, он сегодня может похвастаться «однушками» по 2,5 млн руб. и арендными ставками в 25 тыс. руб. ежемесячно: спрос превышает предложение. Если взять такую квартиру в ипотеку, то десять лет платежи банку будут покрываться арендными, а потом — готовая пенсия, подсчитала соседка.

Такие подсчеты ведет не она одна. Некоторые решают еще радикальнее и покупают жилье за границей.

В общем, у столичных квартир остался по сравнению со многими другими вариантами инвестиций лишь один плюс — как будущее жилье для детей. Но в таком случае цены будут зависеть только от того, насколько привлекательно будет выглядеть для потенциальных инвесторов жизнь их детей в Москве, а не, скажем, в Лондоне.

**«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»).** Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198 | **Типография:** «Сканвеб Аб». Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия | **Тираж:** 75000 | Цена свободная

# Старт продаж апартаментов

## Жизнь складывается в новом городском ансамбле на «Динамо»

**Центральный стадион и Академия «Динамо»: новый облик легенды.**

Арена на 27 000 комфортных мест для ярких впечатлений и радости побед. Современные площадки и тренировочные залы для 20 видов спорта, доступные как профессионалам, так и любителям.

**Парк физкультуры и спорта: отдых в любое время года.**

Восемь гектаров для неспешных прогулок, активного движения и спортивных игр. Каток, игровые площадки и километры дорожек для поддержания хорошей формы и отличного настроения.

**Городской квартал: новый центр деловой жизни.**

Современный и гармоничный архитектурный комплекс, расположенный у двух главных транспортных артерий города. Шесть корпусов с апартаментами, четыре офисных здания класса А и гостиница Hyatt.

* Проект «ВТБ Арена парк» – обладатель премии European Property Awards (Европейской Премии Недвижимости) в номинациях «Best Mixed-Use Development Russia» («Лучший многофункциональный девелоперский проект») и «Public Sevices Development Russia» («Лучший проект преобразования общественных пространств в России»).

**Узнайте о проекте подробнее на www.arena-park.ru или по телефону +7 (499) 755 42 42.**

Реклама ЗАО «УК «Динамо»
Проектная декларация
на сайте www.vtb-arena.com