



Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

**Дом**

Четверг 27 марта 2014 №13

kommersant.ru

6 Как валютный ипотечный кредит перевести в рублевый

8 Насколько соседство с парковыми зонами увеличивает цену квадратного метра

9 Выгодно ли инвестировать в элитную недвижимость на ранней стадии строительства

Первые покупатели загородных домов непременно хотели построить и отделать свое новое жилище по собственному вкусу. За несколько лет эта тенденция сменилась на противоположную: теперь и весьма состоятельные люди, и представители среднего класса все чаще приглядываются для себя дома в формате «въехать и жить» — с чистовой отделкой, а еще лучше сразу с мебелью и техникой. Но подобных объектов на рынке все еще настолько мало, что не все из них даже успевают выйти на открытый рынок.

## Как важно быть готовым

— сектор рынка —

### Купите новую жизнь

Новейшая история развития девелоперского бизнеса на загородном рынке Подмосковья, если ее описать схематично, выглядит примерно так. Сначала были только земельные участки. Потом появились коттеджи без отделки, по одному-два на поселок: «Хотите такой же? Мы вам его построим, давайте деньги».

Затем поселки стали возводить целиком, а ближайший к въездной группе дом отделяли снаружи и внутри, оборудовали санузел и даже ставили туда мебель, кулеры, кондиционеры — это называлось шоу-рум, и часто он же служил офисом продаж. «А можно купить сразу вот этот дом?» — интересовались некоторые покупатели. Менеджеры сначала отвечали отрицательно, потом стали записывать, сколько клиентов приходит с этим вопросом, и докладывали начальству.

Ну а потом случился кризис, и предложение на вторичном рынке перекрыло первичное в несколько раз. Многие стремились продать, а те, кто и тогда имел средства и желание купить, обнаруживали, что предлагают им вовсе не старенькую дедушкину дачу, которая годится разве что под сторожку для охранника, а свежий дом с отличной отделкой, иногда и современной мебелью и техникой. Оста-



лось только привезти чемодан с вещами — и можно начинать новую, загородную жизнь.

«Зачем покупать пустую коробку и тратить уйму времени и денег на ее ремонт и начинку, если можно без всяких проблем въехать туда, где все это уже сделано?» — такими наблюдениями счастливые обладатели

ключей от новых домов делились с новоселье с друзьями и сослуживцами. И все они дружно делали вывод: надо покупать на вторичке.

### Каждый второй

Девелоперам все это, скажем так, не очень понравилось. Нельзя сказать, что покупателей, которые мечтали о

собственном эксклюзивном дизайне, на котором они еще и сэкономят, совсем не осталось. Но их точно стало меньше — вот в чем фокус. «Спрос на дома „под ключ“ вырос с 2011 года на 20–30% и продолжает увеличиваться», — констатирует Михаил Подрабинец, руководитель портала Cottage.ru. с7

## На особом положении

— территории —

**Политический кризис вокруг Крыма не только привлекает внимание политологов всего мира, но и создает возможности для рискованных инвестиций на местном рынке недвижимости. Крымские риэлторы уже отмечают растущий спрос со стороны россиян, однако текущие сделки закрыть пока не удается из-за блокировки местного реестра.**

### Запросы по почте

Представители крымского рынка недвижимости уверяют, что ситуация в Крыму привела к росту спроса на местную недвижимость. По данным крымской компании КСК Development, за последний месяц количество запросов на покупку недвижимости в Крыму выросло в полтора-два раза, при этом в основном со стороны россиян. Чтобы еще больше стимулировать активность потенциальным клиентам бесплатную экскурсию и различные скидки.

В частности, на квартиры в жилом комплексе «Ливадийский» компания до конца марта предлагает скидку 15%. Более того, при условии стопроцентной оплаты покупки компания полностью оплачивает все расходы, связанные с двухдневным проживанием в отеле, трансфером аэропорт—Ялта, Ялта—аэропорт и даже перелетом для двух человек. А компания «Ялта-Сити» предлагает скидки 30–40% на квартиры в новом жилом комплексе в Гурзуфе. Предложение действительно для квартир в 12- и 15-этажных корпусах жилого комплекса, расположенного в 650 м от моря, по цене \$1 тыс. за 1 кв. м. Дома сданы в эксплуатацию и частично заселены, компания предлагает варианты площади от 72 до 175 кв. м, все квартиры подготовле-

ны под чистовую отделку. Как уверяют в компании «Ялта-Сити», еще недавно стоимость этих квартир составляла \$1,5 тыс. за 1 кв. м, то есть цены снизились на 35%.

Любопытно, что предложение действительно только для российских граждан, так как компания-инвестор находится в Москве и сделка проводится в российской столице по российским законам. Как отмечают в крымском агентстве недвижимости ЮБК, количество звонков за последнее время резко выросло, в том числе запросы поступают по электронной почте. «Цены в ближайшие два-три месяца вырастут в разы: если раньше объекты покупали в основном жители востока Украины, то теперь чаще россияне. За последний месяц спрос вырос в четыре раза», — уверяют в агентстве.

Впрочем, не все эксперты настроены так оптимистично. «Количество предложений недвижимости зимой увеличилось на 15% с показателями осени. Это тенденция общеукраинская, и Крым не исключение. Существенного снижения цен мы не видим, возможно, продавцы готовы больше уступить при торге, но мы это не можем отследить», — осторожен руководитель пресс-службы Slando Сергей Колосков. Российские риэлторы ажиотажного спроса на крымскую недвижимость также не подтверждают. «Через наш сайт поступает большое количество запросов на продажу недвижимости в Крыму, однако запросов на покупку недвижимости нет», — говорит директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Елена Юргенева.

По словам директора по развитию SMT Developments Кирилла Сиволапова, сегодня никаких сделок на рынке недвижимости Крыма, как жилой, так и коммерческой, не происходит. с11

Деньги  
не главное.  
Есть Душа

СТРОИМ  
ДЛЯ ИНТЕЛЛИГЕНТНЫХ ЛЮДЕЙ

www.hals-development.ru

ГАС

# ДОМ проекты

## Почти столичный Микрород

Столичный рынок недвижимости, учитывая ограниченный объем новостроек, давно бьет ценовые рекорды, поэтому в качестве альтернативы многие рассматривают ближнее Подмосковье. Главные критерии при этом — цена и возможность быстро добраться до Москвы. Сейчас с развитием метро, изменением границ столицы и появлением у многих людей возможности работать удаленно от жилья в Подмосковье ждут еще и комфорта и единой концепции, что дает застройщикам возможность поэкспериментировать в формате крупных проектов и девелопменте целых районов.

— загород —

### Жизнь рядом с лесом

Микрород «В лесу» находится в 6 км от МКАД по Пятницкому шоссе и рядом с московским замкадным районом Митино. Девелопер компания Rose Group считает, что слово «микрород» важно для характеристики проекта. Здесь планируется создать такую атмосферу для жителей, чтобы не терять ритма мегаполиса и за пределами центра города, получая при этом все преимущества жизни на природе. Такое возможно, только если девелопер изначально планирует реализацию масштабного проекта.

С одной стороны, до МКАД от проекта 6 км, при этом метро «Пятницкое шоссе» находится чуть меньше, чем примерно в 2 км от Микророда. Девелопер обещает обустроить пешеходную дорожку до метро, тогда оно действительно окажется в пешей доступности для жителей.

Ближнее Подмосковье, в частности Пятницкое шоссе и Красногорск, не слишком уступает по стоимости некоторым московским новостройкам, с другой стороны, наличие зеленых массивов и больших участков под застройку позволяют заниматься девелопментом целых кварталов. Для сравнения: средняя стоимость 1 кв. м на столичном рынке в марте составила около 180 тыс. руб., в Митино — примерно 155 тыс. руб. за 1 кв. м, в зависимости от степени готовности корпуса.

Микрород действительно располагается если не «в лесу», то, по крайней мере, рядом с лесом. Комплекс фактически окружен землями Гослесфонда. В непосредственной близости протекает река Синичка, на противоположном берегу которой начинается природоохранная зона «Лермонтовские места». В центральной части квартала находится 7 га парковой зоны, которая будет использоваться жителями для прогу-



лок. Правильнее было бы, конечно, сказать, что это лес находится внутри жилой застройки, а не наоборот.

Прогулки вообще занимают важную часть в концепции проекта. Например, все паркинги для жильцов подземные, автомобилям въезд во дворы запрещен, кроме, разумеется, спецтранспорта. Таким образом, в проекте реализуется европейская

концепция «двор без машин», когда внутридворовое пространство полностью отдано под детские и спортивные площадки.

Здесь будут две собственные школы (одна уже почти построена) и три детских сада на 2200 и 540 мест соответственно. Образовательные учреждения будут находиться под управлением внешнего оператора,

прошедшего жесткий тендер, причем для жителей микророда «В лесу» условия оплаты предполагаются льготные — по информации от девелопера, сейчас обсуждается оплата на уровне 7–10 тыс. рублей в месяц.

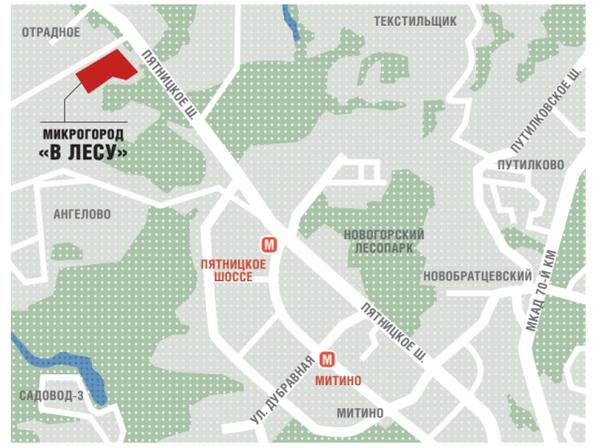
Для собственников квартир предусмотрено некоторое количество льгот. Например, помещения на первых этажах домов будут сдаваться в аренду как коммерческая недвижимость. Тем жителям, которые хотели бы арендовать эти площади для размещения своих компаний, будут предложены льготные условия аренды. При этом девелопер проекта будет поддерживать баланс коммерческих помещений, наиболее приемлемый для жильцов — например, если уже есть два ресторана, вам могут отказать в открытии третьего, зато будут рады появлению арендатора помещения под химчистку.

### Яркий Микрород

В рамках первой очереди построено 1193 квартиры, в настоящее время продана 1003 квартира, что составляет 84%. Всего очередей запланировано восемь, сейчас ведется строительство второй, проектируется третья очередь. Этапность строительства продумана таким образом, чтобы новое строительство минимально соприкасалось с уже построенными корпусами.

Общая архитектурная концепция проекта разработана архитектурным бюро SPEECH — совместным проектом архитекторов Сергея Чобана и Сергея Кузнецова. У каждого из домов в секции индивидуальный дизайн фасада и отделки общественных зон, которые разработаны различными российскими и зарубежными архитекторами. Все фасады очень яркие, выполнены с применением различных отделочных материалов, что делает их непохожими друг на друга, но подчиненными единому стилю. Цветовые решения входной группы и подъезда повторяют фасады, эстетическое исполнение не мешает комфорту — в каждом подъезде на первом этаже есть комната консьержа, а также помещение для хранения колясок.

При проектировании применялись европейские подходы к формированию планировочных решений квартир: количество комнат в квартирах — это количество спален. То есть просторная кухня-гостиная комнатой не считается. Для примера: общая площадь однокомнатной квартиры, которых, к слову, не так много в строящейся второй очереди, составляет 40,6 кв. м, из них 21,9 кв. м приходится на кухню-гостиную, 10,9 кв. м — на спальню. Есть квартиры и с классическим разделением кухни и гостиной



### МИКРОГОРОД «В ЛЕСУ»

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| Местоположение.....                | Пятницкое ш., 6 км от МКАД  |
| Общая площадь застройки (га).....  | 77  |
| Общее количество очередей.....     | 8   |
| Этажность.....                     | 7-14 этажей   |
| Количество квартир.....            | 10 500  |
| Площади квартир (кв. м).....       | От 40 до 116 кв. м  |
| Цена квадратного метра (руб.)..... | 115 тыс. руб. — 131 тыс. руб./кв. м   |
| Инфраструктура.....                | две школы, три детских сада, футбольное поле, детские и спортивные площадки, торговые и сервисные помещения на первых этажах зданий, подземный паркинг, парк 7 га, площадки для выгула собак. |
| Срок сдачи первой очереди.....     | 1-я очередь сдана   |
| Срок окончания строительства.....  | 2021  |
| Застройщик и продавец.....         | девелоперская компания Rose Group   |

### ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

**Положительные:** обилие зелени, развитая внешняя и собственная инфраструктура, продуманная архитектурно-планировочная концепция, яркий дизайн, отделка и машиноместо включены в стоимость, близость к метро, собственные школы и детские сады.

**Отрицательные:** удаленность от центра Москвы, напряженная ситуация на Пятницком шоссе, масштабы проекта предполагают еще несколько лет строительства, что может создать жителям определенные неудобства.



— это, как правило, четырехкомнатные и небольшие (70–75 кв. м) трехкомнатные квартиры.

Нужно отметить два приятных момента. Первый: на этаже располагается всего три-четыре квартиры, так что несмотря на масштаб проекта, сохранится ощущение приватности. Второй существенный плюс: все квартиры продаются с отделкой, которую можно выбрать из достаточно большого количества вариантов при заключении договора. Интересно то, что для непроданных квартир созданы некие «базовые» дизайны, с которыми их продадут впоследствии. Варианты дизайнов выбраны нейтральные, чтобы будущие жильцы смогли легко изменить его под свои потребности и вкусы. Впрочем, насколько значительно собственники будут менять отделку квартир, пока непонятно: ключи жителям первой очереди Микророда «В лесу» вручат только текущей весной. Проект продается по договору долевого участия, и первые три дома должны быть полностью готовы к июню этого года.

### Сколько стоит жизнь на природе

Стоимость квартир в проекте зависит от степени их готовности и площади. В первой очереди осталось небольшое количество квартир, и они, разумеется, дороже квартир второй очереди. Различен и ассортимент квартир. Например, в первой очереди не осталось в продаже однокомнатных, только двух-, трех- и четырехкомнатные площадью от 58 до 105 кв. м. Стоимость варьируется от 8,5 млн до 12,8 млн рублей. В стоимость каждой квартиры входит машиноместо в подземном паркинге. Это важная часть концепции проекта, которая позволяет сохранить пешеходные дворы, а не превратить

их в место стихийной парковки, поскольку отказаться от приобретения места на парковке, снизив тем самым стоимость квартиры, вряд ли получится. Причина отказа должна быть очень уважительной — например, если квартира приобретает семейная пара пенсионеров, которые в принципе не собираются пользоваться автомобилем.

Во второй очереди есть однокомнатные, а также вся остальная продуктовая линейка, включая четырехкомнатные квартиры. Соответственно, площадь квартир находится в диапазоне 40,6–116 кв. м, их стоимость в настоящее время составляет от 5,7 млн до 14,2 млн рублей.

### Мир вокруг

Что касается внешней инфраструктуры Микророда «В лесу», то тут все очень хорошо: рядом есть большой торговый центр «Отрада», неподалеку — одноименный конноспортивный комплекс с зоопарком. А все необходимые сервисы: небольшие магазинчики, кафе, бытовые службы, отделения банков и т. д. — будут располагаться на первых этажах в самом комплексе. То есть особой необходимости выбирать в Москву, и даже в соседнее Митино, нет.

С точки зрения конкурентной среды, Микрород конкурирует в основном с московскими проектами на севере, северо-западе города, что означает более высокую стоимость за объекты одинаковой площади. Но при этом многие проекты не могут похвастаться таким обилием зелени вокруг и качественной социальной инфраструктурой. Те проекты, которые располагаются дальше по Пятницкому шоссе, несущественно уступают Микророду «В лесу» в цене, но до метро от них можно добраться только транспортом.

Наталья Шевцова

# НОВОЕ

прочтение  
«Коммерсанта»

Качайте уже сегодня в App Store



Download on the  
App Store

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Секрет фирмы», «Автопилот» и Weekend

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями



# ДОМ проекты

## Исторический момент

В сентябре прошлого года одна из центральных улиц Москвы стала пешеходной: в День города по Никольской неспешно прогуливались сотни прохожих, шаг за шагом открывая ее заново. После долгих лет суетной и ничем не примечательной жизни с обилием припаркованных автомобилей и спящих горожан, то тут, то там возникающих строительных лесов перед старинными зданиями она предстала в своем неповторимом облике.

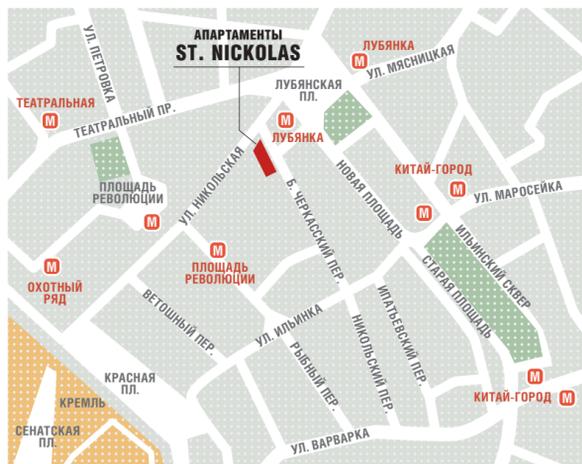
— город —

### Выгодное партнерство

Никольская улица в современных своих пределах соединяет Красную площадь и Лубянку. Всего несколько сот метров. И каждый из них — носитель богатой русской истории. Дав возможность наслаждаться ее духом, московские власти волею-неволей обнажили болевые точки Никольской улицы: ряд строений находится в весьма плачевном состоянии. В частности, дом №10/2. Бывший Торговый корпус Шереметьевского подворья был построен в 1900 году по проекту известного архитектора Александра Мейснера. Изначально у него было три этажа, но в 1911–1912 годах были надстроены еще два. В нем располагались гостиничные номера и квартиры для сдачи в наем, а на первом этаже — торговые помещения. В советское время в здании размещались различные учреждения, уже в нашу бытность — офисы частных фирм, магазины. Правда, несколько лет его декорировали улавливающей строительной сеткой и баннерной тканью, чтобы не просто хоть как-то скрыть неприглядный вид, но и уберечь прохожих от несчастных случаев.

Во всяком случае, когда в феврале прошлого года частная инвестиционная компания Vesper купила здание, специалисты оценили его состояние как близкое к аварийному: полностью износились все инженерные системы, отсутствовали системы пожарной безопасности, ничто не соответствовало нормам по его эвакуации. Например, знаменитые своды Монье (железобетонные перекрытия) и «под Монье» (кирпичные перекрытия с металлическими балками) в этом историческом здании подверглись значительной коррозии. Были обнаружены следы пожара на стропильных балках, разрушен фасад. В целом содержимое объекта предыдущим собственником нельзя было признать приемлемым для сохранения его в принципе.

Вот такая отправная точка для реализации масштабного проекта по воссозданию архитектурного облика и восстановлению исторической функции памятника культуры и истории «Шереметьевское подворье» для Vesper. Однако имея успешный опыт комплексной реставрации Дома Гельриха в Пречистенском переулке, построенного в 1912 году в стиле русского модерна с мотивами неоклассицизма, а также реализации уникального проекта премиум-класса «Булгаков» в Большом Козинском переулке, компания уже в рамках открытия пешеходной зоны по Никольской улице, представила проект приспособления здания на Никольской, 10/2 к



современному использованию с сохранением всех параметров и ценных элементов объекта.

«За последний год в столице отреставрировано столько же памятников архитектуры, сколько было восстановлено за предыдущие десять лет. Только сейчас в работе находится около 300 объектов культурного наследия, и многие восстанавливаются за счет частных инвесторов, а не бюджета. Историческая реставрация — очень важный тренд в сохранении культурного наследия во всем мире. Это позволяет не только сохранять архитектурный облик здания, но и оживлять памятники, вовлекать их снова в культурную жизнь, наполнять особой атмосферой» — так прокомментировал прецедент государственно-частного партнерства на примере этого проекта советник руководителя департамента культурного наследия Москвы Николай Переслегин.

Надо отметить, в мире реставрация премиальной недвижимости существует достаточно давно. Так, центр Лондона, архитектурный облик которого сформировался 200–300 лет назад, практически полностью состоит из отреставрированных исторических домов, большинство из которых находится под охраной государства. Все процессы в этой сфере, в частности вопрос получения разрешения на проведение работ по реставрации, в Великобритании строго регламентированы. Нередки случаи, когда застройщиков обязуют даже использовать материалы, аналогичные тем, что были использованы в ходе строительства. Среди наиболее ярких примеров проектов реставрации — жилой комплекс Courtwall Terrace, спроектированный в 1811 году легендарными архитекторами Джоном Нэшем и Десимусом Бертоном в одном из самых престижных районов Лондона — Риджентс-парк.

### Площадь Красная видна

Генеральный директор компании Vesper Борис Азаренко поясняет: «Участие частных инвесторов в реставрации и реставрации памятников — молодое, но перспективное направление: благодаря программам правительства Москвы у бизнеса появилась возможность делать коммерчески успешные проекты в этой области. Конечно, реставрация — сложный процесс, требующий высокой компетенции специалистов из разных отраслей: историков, культурологов, реставраторов, архитекторов. Но в результате получается бизнес-проект с культурно-исторической составляющей, при этом доходность от реставрации может быть на 15–20% выше, чем в новом строительстве».

Для уточнения: в отличие от реновации и реконструкции, когда сооружение частично сносится и перестраивается с целью более эффективного использования, реставрация подразумевает реставрационное обновление объекта, приспособление под новые нужды с сохранением площади здания, всех его несущих конструкций и уникальных особенностей. В последнее время надзор за сохранением памятников, к слову, стал намного жестче: с августа 2013 года в нашей столице действуют самые крупные в Европе штрафы за нарушение законодательства в этой сфере.

Исходя из этого, авторы проекта — архитектурное бюро «Цимайло, Ляшенко и партнеры» — предположили в здании общей площадью 8,8 тыс. кв. м восстановление утраченных архитектурных деталей по оригинальным образцам, а также реставрацию фасада, парадной лестницы, несущих стен, сводов Монье, лепнины, оконных проемов, кирпичной кладки, колонн и т. д.

Интерьеры трех входных групп со стороны Большого Черкасского переулка будут выполнены в эклектичном стиле, распространенном в XIX веке, а сочетание антикварных предметов с лаконичными формами и мебелью легендарных моделей подчеркнут современный контекст прочтения стили исторического дома.

Но главное, ему будет возвращен не только внешний выразительный облик — эклектика с элементами барокко и классицизма, но и функциональное назначение: спустя более чем 100 лет на первом этаже разместятся бутики, рестораны, кафе, галереи, а со второго по пятый — комплекс апартаментов премиум-класса St. Nickolas; на цокольном этаже здания будет оборудован механизированный паркинг.



Жилая часть — это 41 апартамент с финишной отделкой площадью от 70 до 290 кв. м, готовый к проживанию. Интерьеры в них выполнены с учетом высоких требований к статусной недвижимости, включая отделку полов, стен, потолков, оборудование ванных комнат, гардеробных и кухни. Для этого будут использованы натуральный мрамор, паркет, дерево твердых пород, сантехническое оборудование и бытовая техника лучших мировых брендов.

Особенностью комплекса St. Nickolas станут девять двухуровневых апартаментов, семь из которых с террасами площадью от 15 до 20 кв. м. Для их создания применят уникальную швейцарскую технологию безграничного остекления Sky Frame, которая предоставляет воз-

можность панорамного обзора. Большие стеклянные раздвижные панели от пола до потолка позволяют сделать переход между двумя пространствами — дома и улицы — максимально плавным. Именно с террас двухуровневых квартир открываются впечатляющие виды на знаковые объекты столицы — Кремль, Красную площадь, Исторический музей, храм Христа Спасителя, Большой театр.

Стоимость апартаментов — от \$21 тыс. до \$33 тыс. за 1 кв. м. Несмотря на высокую цену, подобные проекты, как правило, имеют короткие сроки экспонирования: обеспеченные потребители особо ценят историческую и архитектурную аутентичность. Не стал исключением и проект компании Vesper, о чем свидетельствуют темпы продаж апартаментов

St. Nickolas в «Шереметьевском подворье»: за два месяца с начала их официального старта было реализовано 70% апартаментов. Повышенный интерес со стороны покупателей вполне объясним: расположение в историческом центре в шаговой доступности от культурной, развлекательной, деловой инфраструктуры, инвестиционная привлекательность — стоимость жилья в реставрируемых объектах за пять-семь лет может увеличиться на 20–50%, быстрые сроки реализации и завершение проекта, включая внутреннюю отделку общих зон и апартаментов, к осени 2015 года. Подобные проекты в исторических зданиях не имеют конечной стоимости, с каждым годом их цена, как у произведений искусства, растет.

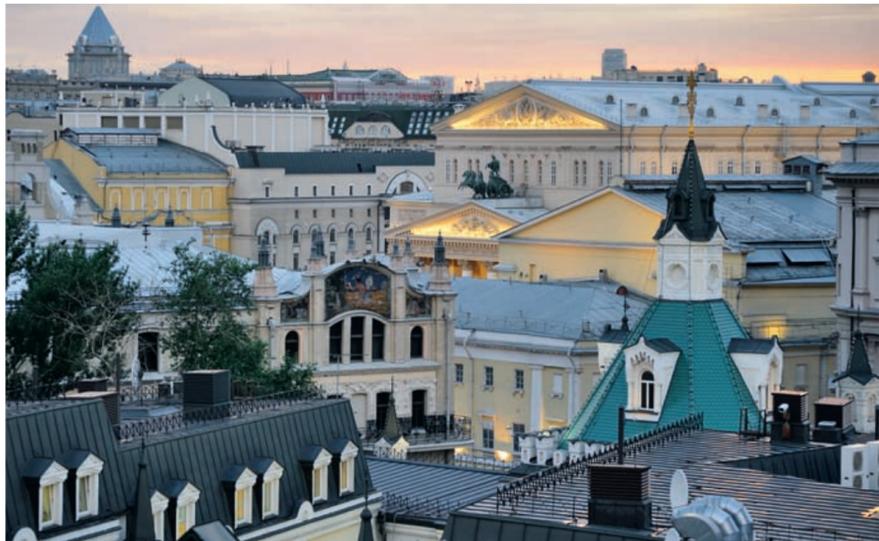
Александр Шевчук

### АПАРТАМЕНТЫ ST. NICKOLAS

|  |   |
|--|---|
| Местоположение.....                    | ЦАО, ул. Никольская, 10/2, стр. 2Б        |
| Площадь застройки (кв. м).....         | 8,8 тыс.                                  |
| Этажность.....                         | 5   |
| Количество апартаментов.....           | 41  |
| Площади апартаментов (кв. м).....      | 70–290                                    |
| Цена квадратного метра (\$ кв. м)..... | 21–33 тыс.                                |
| Инфраструктура.....                    | торговые помещения на первом этаже здания |
| Срок завершения проекта.....           | август 2015 года                          |
| Инвестор.....                          | инвестиционная компания Vesper            |

### ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

**Положительные:** расположение в историческом центре Москвы на пешеходной улице рядом с Кремлем, архитектурная аутентичность, высокий уровень эксплуатации и обслуживания, наличие разнообразной культурной, развлекательной инфраструктуры.  
**Отрицательные:** место массового скопления туристов, высокая степень урбанизации, отсутствие частных придомовых территорий.



VILLAGIO  
ESTATE

## PARK AVENUE

ПРОСТОР ДЛЯ ЖИЗНИ

Park Avenue — красивые и модные таунхаусы на Новорижском шоссе. Современный европейский квартал — с просторными домами, панорамным остеклением и эксклюзивной отделкой фасадов — возведен в окружении престижных загородных поселков.

В Park Avenue будет комфортно всем поколениям жителей. В поселке запланированы спа-комплекс, ресторан и роскошный парк, рядом расположены детские сады и школы. Владельцам таунхаусов предоставляются привилегии клуба Villagio Estate.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.PARK-AVENUE.SU

ТЕЛ. (495) 974 0010

Реклама

## ДОМ ЦЕНЫ

## Из рублей в метры

Обострение украинского кризиса в феврале добавило беспокойства российским вкладчикам, которые и без того были взволнованы отечественными событиями на финансовых рынках. А заодно привело на столичный рынок жилья новых покупателей. Эксперты отмечают приток украинских граждан среди тех, кто присматривает квартиры в Москве и ближайшем Подмосковье. И несмотря на высокую конкуренцию среди застройщиков, объем предложения в низких ценовых сегментах за самый короткий месяц года рекордно уменьшился.

— Москва —

**Дрейфующий спрос**

После январского всплеска покупательской активности рынок московского и подмосковного жилья продолжил расти, как и ожидали эксперты. Число сделок по итогам прошедшего месяца выросло на 63,7% в Москве (13 833 зарегистрированных перехода прав при сделках купли-продажи жилья) и на 45,5% в Подмосковье (здесь их количество достигло 47 941) — именно такие цифры предоставил Росреестр. Но это, как говорится, только видимая часть айсберга. Как известно, регистрация прав предшествует довольно длительный период, в течение которого покупатель определяется с выбором, затем следует переговорный процесс, подписание договоров, оформление документов. Так что итогов февральской работы риэлторов следует ожидать скорее в марте.

А пока в агентствах недвижимости рассказывают, что даже по сравнению с необычно активным январем число звонков и просмотров значительно увеличилось. Мария Литвиненко, генеральный директор «Метриум Групп», считает, что относительно конца прошлого года покупательская активность выросла на 30%.

Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки», отмечает приток покупателей с Украины, которые приобретают недвижимость в Москве и Подмосковье. «Российская недвижимость представляется для них более надежным инструментом сохранения сбережений, нежели украинская», — делится наблюдениями эксперт.

**Звонят и смотрят**

В «БЕСТ-Новострой» подсчитали, что общее количество звонков в компанию за предыдущие три месяца выросло на 30%, а число показов квартир

— на 40%. При этом покупатели подмосковных новостроек были еще более активными: количество звонков с декабря 2013 года по февраль 2014 года увеличилось на 40%, а число показов — почти на 70%.

Количество сделок в ГК «Глубина» с ноября по февраль стабильно росло в среднем на 10% в месяц, говорит Дмитрий Гусев, управляющий партнер группы. Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки», фиксирует рост продаж на 44% по сравнению с январем. «Интересно, что по сравнению с февралем 2013 года было зафиксировано увеличение продаж на 58%», — добавляет эксперт.

Некоторые проекты в прошедшем месяце показали и более впечатляющие результаты. Так, в ЖК «Весна» в феврале было заключено на 55% сделок больше, чем в январе, и на 25% больше, чем в декабре. «А ведь декабрь — традиционно самый урожайный месяц на сделки», — напоминает Наталья Картавецкая, заместитель генерального директора ОПИИ.

Средняя цена на московские квартиры в новых проектах экономкласса, по данным «МИЭЛЬ-Новостройки», составила 109 200 рублей за 1 кв. м, и это на 0,3% ниже, чем месяц назад. Цены не удержали даже значительное снижение объема предложения, которое, по данным компании, составило 34% за тот же период.

Жилье комфорт-класса в столице подорожало за месяц на 2%, по данным «БЕСТ-Новострой», и теперь стоит 150 000 рублей за 1 кв. м. Объем предложения в сегменте сократился на 10%.

**Пошли на разрыв**

Другая ситуация сложилась на элитном рынке, где цены традиционно зафиксированы в долларах, и некоторые покупатели, уже сделавшие свой

выбор, были вынуждены приостановить сделки из-за того, что выросла фактическая рублевая стоимость.

«Часть сделок, находившихся на этапе внесенного задатка, распалась», — свидетельствует Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS. — Покупатели предпочли потерять задаток в несколько сот тысяч долларов, чем совершать покупку по новому курсу, особенно если приобретение планировалось на заемные средства, выделенные в рублях».

Тем не менее спрос на некоторые объекты хотя и не очень быстро, но растет. «За последние два месяца количество обращений потенциальных клиентов по поводу квартир в клубном доме «Булгаков» на Патриарших и премиум-апартаментов St. Nickolas рядом с Кремлем увеличилось на 15%», — утверждает Борис Азаренко, генеральный директор Vesper.

**Готовое безопаснее**

Впрочем, те, кто намеревается вложить деньги в элитную недвижимость, теперь всерьез задумываются о рисках недостроя, свидетельствуют эксперты. «Большинство инвесторов проявляет интерес к объектам на поздних стадиях строительства, боясь, что обесценивание рубля может способствовать затягиванию проекта или его замораживанию», — говорит Александр Николаев, управляющий директор в России и СНГ Valartis Group.

Если эти опасения будут усиливаться, спрос вполне может начать перетекать на вторичный рынок, уверена Татьяна Крючкова, генеральный директор Troika Estate. Доля запросов на приобретение вторичной недвижимости в компании возросла на 15%, что является высоким показателем для февраля, ведь обыч-

но раскочка рынка происходит к средине марта. Между тем девелоперы в премиальном сегменте от своих планов отказываться не собираются. В феврале на рынок была выведена вторая очередь жилого комплекса «Садовые кварталы» общей площадью 128 тыс. кв. м. Также была раскрыта информация о приобретении компанией Capital Group мелиорбината №4, расположенного в районе Шмитовского проезда: здесь будет построено около 350 тыс. кв. м жилья.

По итогам февраля средняя цена в элитном сегменте снизилась на 0,3% и составила \$21 650 за 1 кв. м, считают эксперты Kalinka Real Estate Consulting Group. В Knight Frank элитный метр оценивают в \$23 923 и говорят о снижении за месяц на 2,97%. Для сравнения: за тот же февраль рубль подешевел на 2,3% по отношению к доллару и на 5,5% по сравнению с валютой Евросоюза. По данным Центробанка, за прошедший месяц реальный эффективный курс рубля к иностранным валютам, учитывающий индекс потребительских цен, снизился на 3,5%.

**Квартиры с витрины**

Видимо, валютные скачки заставляют финансистов изыскивать новые способы привлечения средств. Залоговое имущество, изъятое у неплатежеспособных должников, стало не на шутку обременять отечественные банки, так что они по примеру западных коллег начали предоставлять специальные условия по ипотеке для тех, кто пожелает приобрести объекты из списка имущества, принадлежащего банку либо его партнерам. Льготные условия распространяются также на те квартиры, которые в финансовому учреждению не принадлежат, однако их собственники вместо того, чтобы платить кредит, пожелали продать свое имущество и расстаться с ипотекой.

Такие программы существовали и раньше, но в последнее время их число стало расти. В госбанках разрыв между ставками по обычным ипотечным кредитам и тем, которые предоставляются на покупку залоговой недвижимости, пока невелик. Так, в ВТБ 24 минимальная ставка по ипотеке составляет 11,45%, а на покупку квартир с витрины залогового имущества банк согласен выдать средства под 10% годовых.

В коммерческих финансовых учреждениях ситуация интереснее. Проинвестбанк, например, предлагает купить у него земельные участки и кредитует такие приобретения под 4,3% годовых. Обычная ставка по ипотеке здесь начинается от 11,1%. В Сибинбанке ставки по ипотеке начинаются от 11,99%, а собственные объекты здесь готовы кредитовать под 8% годовых.

Можно предположить, что с ростом числа низколиквидных недвижимых активов ставки по таким кредитам будут снижаться, тем более что в целом процесс удешевления ипотеки принял массовый характер. Всего за месяц количество жилищных кредитов со ставкой, не превышающей 11% годовых, на портале Banki.ru выросло с 12 до 125, то есть более чем в десять раз. При этом рост числа банков, предлагающих покупателям жилья такие продукты, впечатляет еще больше: в прошлом месяце их было всего 4, а в середине марта — уже 58.

**Крымская зависимость**

Будут ли банки и дальше так же охотно раздавать ипотечные кредиты, учитывая нестабильность политической обстановки, охлаждение отношений с Западом и общую экономическую нестабильность? Долго ли инвестиционная активность тех, кто переводит рубли в метры, будет удерживать рынок недвижимости на плаву?

Большинство экспертов склоняются к тому, что платежеспособный спрос близок к потолку. «Объем ипотеки растет и сейчас превышает 50% даже по объектам бизнес-класса, что говорит о низком объеме платежеспособного спроса», — напоминает Ольга Гусева, коммерческий директор ГК «МИГ-Недвижимость».

Фактически сейчас рынок недвижимости замер в ожидании, говорит Татьяна Крючкова. В случае усиления конфликта на Украине и введения экономических санкций против России увеличится отток капитала, инвестиции снизятся до минимума, рубль продолжит слабеть. Рынок элитной недвижимости при данном сценарии сделает откат к 2009 году, считает эксперт. Это означает, что объем сделок сократится вдвое, а снижение цен может составить 25–30% и более.

Вероятность наступления такого негативного сценария развития со-

бытий оценивается экспертами как один к трем. А вот если украинский кризис разрешится в ближайшие полгода, а курс вернется на уровень 33–34 рубля за доллар, то рынок после вынужденного затишья придет в движение. Этот вариант представляется более реалистичным, и его вероятность, по мнению госпожи Крючковой, превышает 50%.

**И черноморские курорты тоже**

Мария Литвиненко считает, что если рубль не начнет отыгрывать свои позиции, то во втором квартале мы увидим снижение и инвестиционной, и покупательской активности. «Алетом или осенью, скорее всего, начнется стагнация», — предполагает эксперт. К этому мнению присоединяется Михаил Михайлов, генеральный директор «МД Групп». Он считает, что особенно пострадают те застройщики, которые планировали рефинансирование проектов в процессе строительства за счет продаж. «Такая ситуация сделает невозможной реализацию новых, а порой и завершение многих строящихся проектов», — прогнозирует эксперт.

Иван Татаринов, коммерческий директор GLINKOM, предупреждает о такой возможности, как ограничение межбанковских заимствований. «В этом случае российские банки потеряют доступ к дешевым западным кредитам и, как следствие, существенно возрастут ставки по кредитам внутри РФ», — предполагает эксперт.

Но есть и более оптимистичные прогнозы. Елена Юргенева считает, что если произойдет ужесточение визового режима, то спрос, который раньше был обращен к Средиземноморью, частично переориентируется на внутренний рынок. «Это выведет на новый уровень развития курортную недвижимость Черноморского побережья России», — считает эксперт.

Борис Азаренко думает, что непростая международная обстановка может оказать на рынок и положительное влияние. «Большинство наших покупателей имеют счета в иностранных банках. В случае если угроза заморозки счетов усилится, спрос на недвижимость вырастет», — надеется эксперт. Что ж, вполне возможно, бегство в метры только начинается.

Марта Савенко

На правах рекламы

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ  
КОМПЕТЕНТНОЕ АГЕНТСТВО ПО АРХИТЕКТУРЕ И УРБАНИСТИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ГО. МОСКВА

ИНСТИТУТ ГЕНПЛАНА МОСКВЫ

СМА  
ОБЩАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ АРХИТЕКТОРОВ

РАНХиГС  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «СЕРВИСЫ

УНИВЕРСИТЕТ  
УНИВЕРСИТЕТ

22 АПРЕЛЯ 2014 ГОДА

MOSCOW CITY

ПЕРВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«ВЫСОКИЙ МИР. МОСКВА-СИТИ.  
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

- СТРУКТУРА И ВЗАИМОСВЯЗЬ С ГОРОДОМ
- ОБЪЕКТЫ: ЭСТЕТИКА, КАЧЕСТВО, ЭФФЕКТИВНОСТЬ
- ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
- СРЕДА. КОМФОРТ. ЭКОЛОГИЯ. КУЛЬТУРА

HIGHWORLD.RU

КреативныйКласс  
Агентство маркетинговых коммуникаций  
+7 9852 9978330  
creativeclass.pro

По вопросам спонсорского сотрудничества:  
Анна Миронова, a.mironova@creativeclass.pro

По вопросам информационной поддержки:  
Ирина Кравчук, ir@creativeclass.pro

свежий  
Коммерсантъ

kommersant.ru

реклама 16+

по старым  
ценам

только до 31 марта подписка на второе  
полугодие 2014 года в редакции  
по прошлогодним ценам  
позвоните нам сейчас по телефону горячей  
линии 8 800 200 2556 и оформите заказ  
на выгодных условиях

|   |                |   |
|---|----------------|---|
| Стоимость подписки в редакции во второе полугодие 2014 года, руб. | <b>1986,60</b> | <b>Коммерсантъ (пн.–пт.)*</b>                                   |
|   | <b>679,80</b>  | <b>Коммерсантъ ВЛАСТЬ</b>                                       |
|   | <b>792,00</b>  | <b>Коммерсантъ ДЕНЬГИ</b>                                       |
|   | <b>264,00</b>  | <b>Коммерсантъ Секрет фирмы</b>                                 |
|   | <b>561,00</b>  | <b>Огонёк</b>   |
|   | <b>3148,20</b> | <b>Коммерсантъ + Стандарт*</b>                                  |
|   |                | (Коммерсантъ (пн.–пт.), Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги) |
|   | <b>1339,80</b> | <b>Коммерсантъ + Базис</b>                                      |
|   |                | (Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)                        |

Оформление подписки и подробная информация по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный для РФ) или по электронной почте [podpiska@kommersant.ru](mailto:podpiska@kommersant.ru)

Предложение действительно при оплате подписки в редакции до 31.03.2014. Цены указаны с учетом доставки почтой до п/я по РФ и НДС.

\* возможность доставки газеты в ваш регион уточняйте по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный для РФ)

## ДОМ ЦЕНЫ

## Буквальное потепление

Зимней спячки, традиционной для рынка загородной недвижимости Подмосковья, в этот раз не случилось. В отличие от морозного января, февральский интерес покупателей был в буквальном смысле слова подогрет теплой погодой. Но радужных надежд на то, что активизация спроса продлится достаточно долго, в нынешней ситуации, когда неустойчивыми стали даже границы страны, никто не питает.

— Подмосковье —

## Пробуждение покупателя

В этом году сезон продаж, который обычно начинается на загородном рынке в марте, стартовал в конце января, свидетельствуют эксперты. «Уже в феврале продажи земельных участков возросли в три раза, и спрос будет оставаться стабильным до конца весны — начала лета», — считает Алексей Комаров, коммерческий директор компании «Родные земли».

Тем более удивлены специалисты тех компаний, в которых привыкли, что покупатели начинают проявлять повышенную активность начиная с середины апреля. «Как правило, в наших широтах в марте еще лежит снег», — говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank Russia & CIS. — Но в этом году мы констатируем значительное увеличение количества запросов на приобретение загородной недвижимости уже с последней недели февраля».

Другие участники рынка рассказывают, что все началось еще раньше. «Мы почувствовали оживление спроса уже после новогодних праздников», — утверждает Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости «Метриум Групп». В феврале покупатели тоже были достаточно активны, да и брокеры не сидели сложа руки. «С начала года было зафиксировано несколько сделок с высоким бюджетом — свыше \$20 млн», — приводит пример эксперт.

## Трудности перевода

Конечно, первое, что приходит на ум в качестве объяснения причины необычайного потепления спроса, — это грядущее переписывание ценников на фоне ослабевающего рубля. Высокобюджетный сегмент и так почти весь номинирован в условных единицах, но сейчас стали раздаваться голоса, предупреждающие о повышении цен из-за роста курса инвалют и в экономсегменте.

«В массовом сегменте загородной недвижимости не исключен переход от рубля к доллару», — считает Илья Менжунов. Как правило, в нестабильных экономических ситуациях цены на недвижимость всегда склонны привязываться к более выгодному курсу, ведь никому не хочется терять свои деньги. Однако, продолжает эксперт, как только отечественная валюта укрепится свои позиции, цены вновь будут исчисляться в рублях.

Не исключено, конечно, что сложные времена продлятся недолго и все вернется на круги своя. Любопытно, прозойдет ли тогда наконец рублизация сегмента элитных проектов. Возможно, этому будут способствовать нынешние колебания рынка, когда одни девелоперы держат ценники на прежнем уровне, а другие, стремясь успеть воспользоваться ситуацией и распродать имеющиеся запасы, фиксируют курс продаж. Так, например, поступили в ОПИН, и курс доллара на коттеджи в поселках «Пестово», «Пестово Life», «Павлово» и «Мартмья-

ново» установлен теперь на уровне 35 рублей. Наталья Картацева, заместитель генерального директора компании, уверена, что принятые меры повышают привлекательность этих объектов для покупателей.

## Недовложения

Тем не менее многие эксперты уверены, что если покупать, то не откладывая. В наиболее ликвидных проектах даже в низкобюджетных сегментах застройщики на фоне колебаний валюты уже начинают индексировать цены в долларах, что поднимает общую стоимость объектов в рублевом эквиваленте на 10–15%, замечает Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. «Поэтому чем быстрее сейчас покупаете объект, тем меньше за него платите», — резюмирует эксперт.

Те, кто не решился сделать покупку в конце 2013 года, теперь жалеют об упущенных возможностях, утверждает Алексей Коротких, коммерческий директор компании Villagio Estate. «Около 30% отложенного спроса так и не реализовалось», — говорит он. — Клиенты, которые колебались в прошлом году, в феврале уже не смогли позволить себе жилье по более высокой цене. Это касается граждан, хранивших средства на депозитах в рублях: сделки по-прежнему осуществляются в долларах, но их сбережения обесценились примерно на 10%», — поясняет эксперт.

## Валютные дрожжи

А тем временем активность покупателей на фоне валютных скачков растет как на дрожжах. «При сопоставимых затратах на рекламу количество звонков от реальных клиентов, готовых ехать на показ и желающих срочно что-то приобрести, выросло в два-три раза по сравнению с осенью прошлого года», — рассказывает Евгения Панова.

Но одними звонками дело не ограничивается, уровень продаж также растет. В Vesco Realty говорят, что с осени он поднялся в два раза. Другие участники рынка бо-

лее осторожны в оценках текущей ситуации. «Есть ощущение некоторого усиления спроса, но поскольку валютные колебания происходят в коротком временном промежутке, то называть возросший спрос рыночным трендом было бы преждевременно», — считает Дмитрий Гусев.

Есть и совсем иные наблюдения. «Сегодня брокеры ощущают некую паузу, количество обращений заметно снизилось», — делится наблюдениями Илья Менжунов. — Если в январе у нас было по 15–20 звонков в день, то сейчас 8–12». И тем не менее, отмечает эксперт, сделки купли-продажи все равно происходят. Просто покупатели загородного жилья, которое предметом первой необходимости не является, заняли выжидательную позицию, и это в данной ситуации логично, считает эксперт.

## За что платить больше?

В Vesco Realty подсчитали, что цены на загородную недвижимость в Подмосковье поднялись во всех сегментах, за исключением апартаментов комфорт-класса: они подешевели, но всего на 0,6%, и теперь стоят 124 350 рублей за 1 кв. м. Больше всего за месяц подорожали коттеджи в экономклассе, которые теперь оцениваются на 3,5% дороже, чем в начале года.

Что касается земельных участков, то здесь, по мнению специалистов компании, наблюдается разнонаправленная динамика. Если в бизнес-классе стоимость сотки рванула вверх сразу на 9,1%, достигнув 598 700 рублей, то в элитном сегменте она за месяц потеряла 3,3%, опустившись до уровня 1 875 600 рублей за сотку. При этом сегменты эконом и комфорт показывают умеренный рост — 0,9% и 1,2% соответственно.

А вот объем предложения сократился во всех сегментах без исключения. Самый высокий спрос, по всей видимости, пришелся на таунхаусы бизнес- и экономклассов: здесь предлагаемых к продаже квадратных метров стало меньше на 4,5% и 5,4% соответственно. Интересно, что все те же таунхаусы,

но в комфорт-классе интересовали покупателей меньше всего: сокращение объема предложения составило всего 0,7%.

Возможно, причина этого явления в том, что разница в цене на объекты в экономсегменте и новом, еще не до конца понятом покупателями сегменте комфорт-класса составляет 14%, а вот следующий по уровню бизнес-класс дороже комфорта всего на 6%.

Поскольку комфорт-класс — это, по признанию специалистов рынка, такой улучшенный эконом, то зачем платить за него, если можно чуть-чуть добавить и получить все прелести более высокого сегмента? А если бюджет не позволяет, то лучше уж тогда сэкономить.

## Прямая зависимость

Поскольку общие экономические прогнозы на этот год у нас крайне неблагоприятные, а рынок загородной недвижимости всегда одним из первых реагирует на такие сигналы, то активизация спроса продлится не слишком долго. «Возможно, месяц-полтора, а затем наступит затишье», — считает Евгения Панова. «В случае падения цен на нефть загородный рынок ожидает стагнация, все большее смещение в бюджетные сегменты и снижение темпов реализации проектов», — предупреждает Андрей Соловьев.

Покупатели сейчас часто руководствуются эмоциями больше, чем здравым смыслом, замечает Алексей Коротких. «Сказывается напряженная атмосфера, и в будущем те, кто не нуждается в сохранении финансов, станут более аккуратными в своих действиях. Но тот, кому нужно приобрести жилье, совершит покупку», — считает эксперт.

Учитывая, что компактные форматы — апартаменты, таунхаусы, а также малоэтажные, но многоквартирные дома — занимают все большую долю в структуре загородного предложения и нравятся покупателям, то можно предположить, что жилье в Подмосковье действительно будет продаваться всегда. Ну, или до тех пор, пока у нас есть нефть и газ.

Марта Савенко

## Бегство арендатора

— аренда —

**Плавное, но значительное снижение цен на аренду жилья в Москве и области — дело будущего, причем, возможно, ближайшего. А пока что в феврале появились реальные к тому предпосылки: предложение стало ощутимо превалировать над спросом. На этом, мягко говоря, невеселом фоне девелоперы выводят на рынок предложения для желающих всеерьез заняться арендным бизнесом.**

## Подальше от шторма

Нынешний февраль на рынке московской и подмосковной аренды — месяц, можно сказать, знаковый, а может быть, и переломный. Именно по его итогам спрос за последние пять лет достиг своих минимальных значений, а вот предложение — максимальных. «Во всех ценовых сегментах предложение превысило спрос в 2,8 раза», — делится наблюдениями Мария Жукова, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда».

Такой рост числа сдаваемого жилья обусловлен, с одной стороны, активностью девелоперов, которые много построили и у которых много купили, в том числе в инвестиционных целях. А инвестиции взяли и не реализовались, потому что на вторичном рынке региона предложение тоже превышает спрос. И чтобы квартиры не пустовали даром, их, конечно, начинают сдавать.

Но этой зимой на продавцов обрушилась штормовая волна в виде падающего курса национальной валюты. Объекты на вторичном рынке, за исключением разве что элитных квартир, номинированы в рублях. Сделка даже по схеме «утром деньги — вечером квартира» за один день все равно не происходит: как минимум, две недели требуется на государственную регистрацию перехода прав собственности.

Что получается? Хлопнули продавец с покупателем по рукам 7 февраля, когда евро стоил 46,94 рубля, и договорились о цене в 8 млн рублей. И тут же документы в Регистрационную палату отнесли. Приходят за ними 21 февраля — а евро уже по 49,19 рубля торгуется. Как ни крути, без малого €8 тыс. убытка для продавца. И вот ему уже на желанный домик в Марбелье не хватает, поскольку там за рубли не продают.

Странные какие-то инвестиции получаются. Лучше уж квартиру временно с продажи снять и в аренду ее сдать на время, пока все не уляжется. Какой-никакой, а все же доход — не убыток. А вот когда наступит хотя бы относительная стабильность, тогда опять на продажу выставить можно. Ну и домик в Средиземноморье подождет. Вдруг там недвижимость все-таки еще подешевеет — эксперты разное говорят.

## Один плюс один

Такова логика продавцов, спешно перекалифицирующихся в арендодателей. А вот что происходит с их потенциальными жильцами. Мелкие компании потихоньку разоряются, крупные начинают сокращать штаты. Пока что это не массовый процесс, как после обвала в 2008 году, но разговоры повсюду идут именно об этом — достаточно пройтись вечером по улице и немало прислушаться.

Зарплаты тоже не растут, а некоторым их уже начали сокращать. «Факторов, которые могли бы сейчас поднимать стоимость аренды в Москве, нет. Рынок требует все больше дешевых предложений. Возможно, снижение арендных ставок продиктовано ожиданиями предстоящего экономического спада, ведь известно, что арендный рынок наиболее чутко реагирует на подобно рода рода сигналы», — говорит Павел Луценко, генеральный директор портала «Мир квартир».

Те, у кого заработок стабилен, арендуют жилье надолго, замечает Мария Жукова. Риэлторы знают немало примеров, когда собственник и наниматель не расстаются по 5–7, а иногда и 10–15 лет. В съемном жилье играют свадьбы, защищают дипломы, здесь рождаются и вырастают дети — и чем дальше, тем больше таких примеров, которые, кстати, приближают нас к Европе, где гораздо меньше собственников и гораздо больше арендаторов жилья.

Наконец, те, кому целая квартира оказалась не по карману, объединяются и начинают снимать ее с кем-нибудь пополам. Простая арифметика: раньше эти люди снимали две квартиры, теперь — одну. Популярность совместного найма сначала дала арендодателям в руки инструмент для увеличения месячной стоимости квартиры, а теперь заставляет постепенно снижать цены — или, по крайней мере, не повышать.

## Понижение планки

По данным «МИЭЛЬ-Аренды», в московском экономклассе средняя месячная стоимость однокомнатных квартир — а они обычно выступают индикатором рынка в целом и дорожают, как правило, первыми — увеличилась за месяц в пределах статистической погрешности: на 0,47%, составив 33 650 рублей. За год эти объекты подорожали всего на 3,2%, то есть даже вполуполу не догнали инфляцию. А минимальная цена таких квартир за год и вовсе упала на 3,4%, причем в прошлом месяце тенденция продолжилась: падение составило 1,4%.

В высокобюджетных сегментах «однушки» вроде бы подорожали — за месяц на 2,2%, а за год на целых 14,2% — и теперь стоят в среднем 60 060 рублей в месяц. Но если пос-

мотреть на их минимальную стоимость, то выясняется, что в январе текущего года она была на 12,3% выше, а теперь равняется 50 001 рублю в месяц.

Если говорить о рынке аренды Подмосковья, то здесь тенденции почти не отличаются от столичных. Разве что ценник ощутимо ниже. По данным портала «Мир квартир», с февраля 2013 года по февраль нынешнего аренда «однушек» подешевела на 4,2%, а «двушек» — почти на 8%. Средняя цена однокомнатной квартиры в области составляет 22 257 рублей в месяц, двухкомнатной — 27 818 рублей, трехкомнатной — 35 127 рублей.

## Новые инструменты

Нельзя, конечно, отменить тот факт, что аренда в элитном секторе, особенно в центре Москвы, дешевет вместе с жилым фондом. Особняки позапрошлого века постройки — это, конечно, очаровательно, но ведь не для всех. Есть целая категория арендаторов, которым помимо хорошего расположения дома требуются захватывающие виды из панорамных окон, консьерж-сервис, однородная социальная среда. Такое предложение в Москве пока ограничено, и вот над этим девелоперы решили поработать, попутно изобретая новые инвестиционные инструменты.

Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group, рассказывает, что в этом году получила активное развитие концепция арендного бизнеса: «В портфелях многих девелоперов появились так называемые арендные предложения, заточенные под частного инвестора. Как правило, это небольшие по площади апартаменты, предлагающиеся покупателю уже с отделкой».

Поскольку прямых схем «сегодня дешево купил, а завтра дорого продал» практически не осталось, спекулятивная составляющая с рынка ушла. Стоимость квадратного метра меняется со степенью готовности объекта, и нельзя не учитывать то обстоятельство, что риски затягивания сроков строительства на падающем финансовом рынке все выше. Все это заставляет инвесторов менять линию поведения, в частности обращая внимание на арендный бизнес, рассуждает господин Белоусов. Он считает, что доходность такого бизнеса составляет 7% годовых в валюте. «Это не идет ни в какое сравнение с банковскими вкладами», — рассуждает эксперт. — Кроме того, в распоряжении инвестора остается стабильный актив».

В качестве примера приводится 100-метровая квартира в построенном ЖК «Аэробус». На этапе ввода проекта в эксплуатацию стоимость 1 кв. м составляла около \$4 тыс., таким образом, с учетом ремонта и мебелировки такая квартира обош-

лась бы инвестору в \$500 тыс. Сдавая квартиру за \$4 тыс. в месяц, владелец получает \$48 тыс. в год. За вычетом налога, который можно минимизировать до 6%, и эксплуатационных расходов (\$250 в месяц) доходность инвестиций составит 7% годовых.

Справедливости ради надо сказать, что вклады в долларах США под 7% в столичных банках все-таки есть, хотя их действительно становится все меньше. С другой стороны, арендный бизнес довольно хлопотный и становится действительно доходным только в руках про-

фессионалов, которых у нас пока нигде не учат. Но на пороге очередного финансового кризиса многим хочется обезопасить свои вложения. Так что можно рассчитывать, что покупатели на арендные предложения найдутся.

Марта Савенко



**ЛЮБИТЕ ВЕЩУ**  
и весенние скидки\*!

**ДОЛИНА СЕТУНЬ**

«Долина Сетунь» — стильный фешенебельный дом в престижном районе на западе Москвы.

- Дом расположен на пересечении улиц Мосфильмовская и Минская, в окружении посольств, элитных жилых комплексов и ведущих вузов страны.
- Фасады отделаны натуральным мрамором с эффектными орнаментами.
- Панорамные окна открывают потрясающие виды на долину реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета.
- Интерьеры входных групп и лифтовых холлов также оформлены мрамором и украшены художественными витражами.
- Высокие потолки (3,1 м) и высокие входные двери в квартиры (2,4 м).
- Ипотека от 7,9%\*\*

Это — правила жизни в стиле Premium\*\*\*. Ваши правила.

**ДОНСТРОЙ** | 495 925 4747 | www.dolina-setun.ru

\*Срок действия акции с 1 марта по 21 апреля 2014 г. Подробности и проектная декларация на сайте www.donstroy.com  
\*\*Ипотека предоставляется «НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ № 2209 от 20.04.2007 г.  
\*\*\*Премиум  
Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест»

## ДОМ ДЕНЬГИ

## Валютный переполох

Курс рубля с начала года снижается, заставляя ипотечных заемщиков задуматься о переводе кредита из иностранной валюты в рубли. В этом случае заемщик сначала понесет убыток, ведь сумма кредита увеличится из-за курсовой разницы. В то же время заемщик сможет защититься от дальнейшего роста платежа. Однако в большинстве случаев, чтобы поменять валюту кредита, придется фактически брать новую ссуду и нести дополнительные расходы.

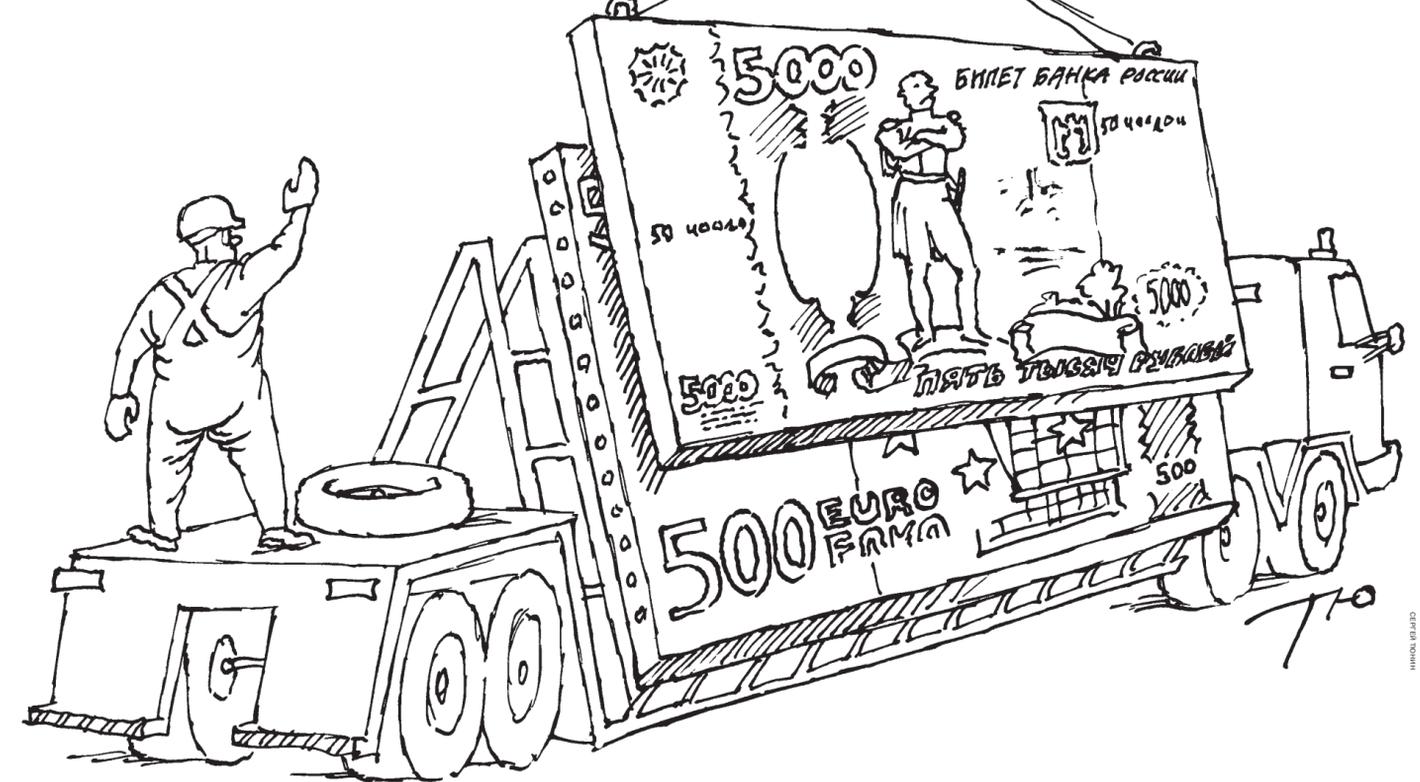
— ипотека —

## Перевод минусов в плюсы

Курс отечественной валюты еженедельно обновляет исторические минимумы в течение последних месяцев. К моменту подготовки этого текста (14 марта) официально заданный Банком России курс доллара США вырос с начала года на 10%, до 36,45 руб./\$, евро — на 15,2%, до 50,8 руб./€. Однозначно мнения относительно дальнейшего положения рубля нет, однако оснований для такой же резкой смены тенденции и начала уверенного роста курса эксперты пока не видят. В таких условиях заемщик, выплачивающий кредит в иностранной валюте, может задуматься о его переводе в российскую валюту во избежание дальнейшего роста платежей в рублевом эквиваленте.

Участники рынка в один голос утверждают, что ипотечные кредиты в иностранной валюте после кризиса 2008 года стали крайне непопулярны. «В последние два года доля валютных кредитов в общем объеме выдачи является устойчивой — на уровне 0,2% в количественном и 1,4% в денежном выражении», — говорит аналитик АИЖК Андрей Туманов. — Таким образом, валютные ипотечные кредиты продолжают оставаться нишевым продуктом, который интересен только заемщикам, получающим основные доходы в соответствующей валюте или хорошо понимающим курсовые риски». Многие банки на волне кризиса и вовсе отказались от ипотеки в иностранной валюте.

Тем не менее те заемщики, которые взяли ипотечный кредит в валюте дохода, рассчитывая на выгоду за счет невысокой ставки, теперь могут задуматься о дополнительной выгоде за счет перевода ссуды в рубли. «Дополнительный аргумент в пользу кредита в национальной валюте — сравнительно большой темп обесценения задолженности по кредиту за счет инфляции», — рассуждает заместитель директора департамента ипотечного кредитования банка «Петрокоммерц» Дмитрий Шапочкин. — Инфляция в России в разы превышает темпы инфляции в еврозоне и США. На фоне слабеющей национальной валюты рефинансировать рублевый кредит в валютный — это сомнительное предприятие. Обратная ситуация, рефинансирование валютного кредита в рубли, может быть оправданной — основной выигрыш в том, что вы снимаете будущие валютные риски, проигрываете — вы фиксируете убыток, возникший в связи с ростом задолженности из-за валютной разницы и увеличения процентной ставки по кредиту. Как правило, ставки по кредитам в рублях на 2 процентных пункта выше ставок валютных кредитов, за счет чего при рефинансировании из валюты в рубли ежемесячный платеж увеличивается грубо на 10%. Следовательно, такое рефинансирование становится оправданным в случае, если в будущем рубль потеряет дополнительные 10%».



## Дело в сумме

Рефинансирование кредита позволит защититься от риска курсовых колебаний на перспективу. «Ежемесячный платеж по кредиту в долларах США на сумму \$100 тыс. и на срок 15 лет составляет \$1 тыс., — приводит пример начальник управления развития розничного бизнеса банка ИТБ Антон Замятин. — Курс доллара на 1 марта 2008 года составлял 24 рубля, соответственно, ежемесячный платеж в рублевом эквиваленте был 24 тыс. рублей. При текущем курсе в 36 рублей платеж вырос более чем на 10 тыс. рублей и составляет 36 тыс. рублей. Рефинансирование позволит осуществить перерасчет суммы и, зафиксировав курс доллара в новом кредитном договоре, нивелировать возможные риски его дальнейшего роста. Допустим, ввиду нестабильной макроэкономической ситуации курс доллара вырастет до 40 рублей, тогда за десять лет, исходя из суммы аннуитетного платежа \$1 тыс., экономия составит более 500 тыс. рублей. Чем выше поднимется курс за последующие десять лет, тем более выгодным окажется незамедлительное рефинансирование кредита».

Целесообразность перевода выплачиваемой в иностранной валюте ссуды в рубли будет зависеть от суммы ежемесячного платежа. «Оправданным это решение может быть только в случае, если размер нового платежа будет, как минимум, равен текущему платежу в валюте», — считает региональный директор Delta Credit по ЦФО Людмила Климух. — Сумма остатка по первому кредиту — \$95 тыс. при сроке кредитования 15 лет, текущем платеже \$992, или 35,8 тыс. руб. в рублевом эквиваленте при курсе ЦБ 36,12 руб. Рефинансировав такой кредит по этому курсу и зафиксировав остаток в рублях в размере 3,43 млн руб. на тот же срок, заемщик получит платеж, превышающий платеж по первому кредиту, в этом случае он составит 42,85 тыс. руб. Чтобы понять, когда курс доллара становится невыгодным или сравнивается с платежом в рублях, необходимо платеж в рублях разделить на текущий платеж в долларах — таким образом можно рассчитать запас курсовой разницы. То есть при сумме платежа 42,85 тыс. руб., что в долларовом эквиваленте равно \$992, запас курсовой разницы — 43,21 руб.».

При переводе кредита в иностранной валюте надо учитывать, что ставка по новому кредиту будет выше установленной по выплачиваемому кредиту. «Рефинансирование кредита в иностранной валюте в руб-

лях будет выгодно, если предлагаемая ставка по рублевому кредиту меньше, чем ставка в иностранной валюте +8%», — считает заместитель председателя правления Банка расчетов и сбережений Сергей Шамин. Ставки по кредиту в валюте в ВТБ 24 составляют 8%, в рублях — от 11,75% по базовым условиям.

## Новый вместо старого

Договориться с банком-кредитору о непосредственной смене валюты кредита вряд ли удастся. «Обычно ипотечные программы банков не предусматривают смену валюты кредита», — напоминает Андрей Туманов. — Таким образом, смена валюты кредита осуществляется через выдачу нового кредита, например, в рублях, на погашение старого — в валюте».

В большинстве случаев заемщику придется рефинансировать выплачиваемый кредит, то есть брать новую ссуду на погашение уже выплачиваемой. По данным базы Банки.ру, банки сейчас предлагают 78 кредитных программ, целью которых может быть рефинансирование ранее предоставленного другим банком кредита. Ставки по таким кредитам обычно равны ставкам по стандартным кредитным программам банка, однако, поскольку речь сейчас может идти только о переводе ссуды в иностранной валюте в рубли, заемщику придется быть готовым к росту ставки. Ставки по кредитам в иностранной валюте в течение двух лет не превышали 9–11% годовых. Ставки по кредитам в рублях колеблются в пределах 12–14% годовых.

Сбербанк рефинансирует кредиты, выданные сторонними банками, под 12,25–12,75% годовых в рублях в зависимости от срока кредитования. Ставки ВТБ 24 на период рефинансирования, то есть до оформления залога в пользу банка, не будут превышать ставку, установленную по погашаемому кредиту в случае оформления комплексного страхового сопровождения. То есть, чтобы ставка была не выше установленной прежним кредитором, заемщику нужно заново оформить три страховых полиса — личное, титульное страхование и страхование на случай утраты или повреждения залога. Если заемщик согласен приобретать полис только по последнему риску, ставка по кредиту на время рефинансирования будет увеличена на 1 процентный пункт. Ставки по кредиту после оформления ипотеки будут соответствовать ставкам по собственным программам ВТБ 24. У банка действует единая сетка ставок по кредитам на приобретение квартиры на вторичном рын-

ке и в строящихся домах — 11,75–12,75% годовых в зависимости от суммы кредита. Фиксированные на весь срок кредитования ставки Нордеа-банка по таким кредитам составляют 12,75–13,35% годовых.

Сумма нового кредита будет, скорее всего, зависеть от соотношения стоимости квартиры и величины уже выплачиваемой ссуды. «Если стоимость квартиры значительно превышает остаток по кредиту, то при рефинансировании можно получить сумму, превышающую остаток ссуды, в другом банке», — поясняет заместитель начальника управления разработки и сопровождения кредитных продуктов ВТБ 24 Михаил Сероштан.

Также можно получить кредит на другой срок. Средства, необходимые для погашения действующего ипотечного кредита, направляются в первичный банк-кредитор, после чего осуществляется снятие действующего обременения и регистрация ипотеки в пользу банка. Юникредит-банк предоставит в целях рефинансирования не более 80% от стоимости квартиры или апартаментов, приобретенных по программе на покупку или строительство. Сбербанк выдает для погашения уже выплачиваемой ссуды не больше наименьшей из величин — остатка основного долга по первому кредиту 80% оценочной стоимости залога — кредитной стоимости квартиры или имеющегося в собственности заемщика жилья.

Таким образом, чтобы сменить валюту кредита, заемщик должен будет провести процедуру рефинансирования ссуды. «Земщик должен будет снова подтвердить свою платежеспособность и продемонстрировать, что предмет залога удовлетворяет необходимым требованиям», — указывает Андрей Туманов. — То есть нужно сделать новую оценку жилья, заново собрать все справки, пройти андеррайтинг, за счет нового кредита погасить имеющийся кредит, зарегистрировать погашение предыдущей ипотеки и зарегистрировать новую ипотеку. Исключением является страховка, которую можно будет просто переоформить». Райффайзенбанк указывает, что примерные расходы на оценку квартиры будут составлять 4,5–6 тыс. рублей в зависимости от тарифов оценочной компании. Личное страхование обойдется заемщику примерно на 0,5% от стоимости кредита, увеличенной на 10%, имущественное страхование — 0,2% от рассчитанной таким же образом стоимости залога. Кроме того, заемщику нужно будет выплатить регистрационные сборы.

## Что потребуется

Рефинансирование может быть сопряжено для банка с дополнительными расходами на формирование резервов по ссудам, поэтому получение такого кредита вряд ли будет очень простым для заемщика. В частности, банки будут предъявлять повышенные требования и к заемщику, и к объекту недвижимости. Сбербанк, например, готов рефинансировать кредиты другого банка только при условии первоначального взноса в размере не менее 50%.

Наверное, основные сложности при переводе кредита из одной валюты в другую, точно также, как и во всех программах рефинансирования, будут связаны с регистрацией залога. «Могут возникнуть вопросы по залоговым требованиям нового кредитора бывают трудновыполнимыми», — предупреждает зампред правления Международного банка развития Светлана Бахарева. — Не все банки соглашаются на последующий залог недвижимости, заложенной в первом банке-кредиторе, а другого актива у заемщика может не оказаться».

Есть два основных варианта решения вопроса — согласие первичного кредитора на повторную ипотеку или снятие обременения после погашения кредита. Обычно первичные кредиторы не соглашаются предоставить последующую ипотеку, ведь это несет для них дополнительные риски потери залога или части его стоимости. Поэтому обычная практика — снятие обременения после того, как первый кредит уже погашен. Как правило, снятие обременения занимает в среднем один-два месяца. Ожидание будет сопряжено для заемщика с дополнительными расходами. «Новый банк может отказать в рефинансировании, если сроки снятия обременения с объекта недвижимости первым банком превышают два месяца», — говорит директор департамента ипотечного бизнеса Локо-банка Ирина Дзюба. Банк может установить повышенную ставку на период, пока с залога не будет снято обременение в пользу первого кредитора. Например, Райффайзенбанк до регистрации ипотеки в свою пользу установит ставку по кредиту 12,5–14% годовых в зависимости от суммы первоначального взноса, способа подтверждения доходов и того, получает заемщик зарплату на карту банка или нет. После регистрации залога ставки будут 11,5–13% годовых. Кроме того, банки могут предъявлять дополнительные требования к самому предмету залога. Райффайзенбанк, например, примет в залог только недвижимость, уже находящуюся у заемщика в собственности.

Елена Мелованова

40 ОСОБЕННЫХ КВАРТИР ВЕСНОЙ  
В ДУХЕ ТВОЕГО ВРЕМЕНИ

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVO-PARK.COM

Застройщик — ООО «Заречье-девелопмент».  
Проектная декларация на сайте skolkovo-park.com

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Как важно быть готовым

— сектор рынка —

«Несколько лет назад запросы на подобные объекты составляли примерно 5% от общего количества, — делится наблюдениями Елена Исковских, директор департамента продаж Atlas Development. — Но за последние год-два их число увеличилось до 30–35%. Количество предложений, выводимое на рынок, этот спрос удовлетворить не может, подчеркивает эксперт.

У Евгении Пановой, руководителя департамента загородной недвижимости Vesco Realty, цифры еще выше. «Сейчас каждый второй клиент просит дом с отделкой, желательны новый и свежий, — говорит эксперт. — Раньше большая часть запросов была по коттеджам без отделки либо под финишную. Сегодняшний покупатель насытился процессом ремонта, прошел его не раз и помнит о трудозатратах и потерянном времени», — добавляет госпожа Панова.

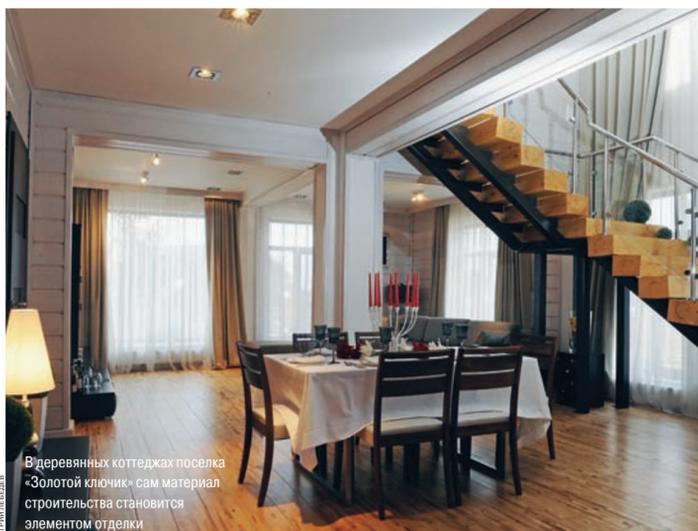
Сегодня дом «под ключ» является очень востребованным продуктом на загородном рынке, причем во всех сегментах, утверждает Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж «Газпромбанк Инвеста». По ее данным, около 55% поступающих заявок на приобретение дома содержат условие «купить полностью готовый объект», то есть не только с внешней, но и внутренней отделкой.

Чем выше бюджет покупки, тем больше вероятность того, что покупатель будет искать дом с максимальной отделкой, замечает Андрей Соловьев, руководитель отдела загородной недвижимости компании Knight Frank. А если рассматривать бюджет от \$3,5 млн до \$5 млн, то это обязательно должны быть дома «под ключ», добавляет эксперт.

С рынка такие дома уходят мгновенно: срок их реализации составляет меньше месяца, говорит Елена Исковских, так что даже их выход довольно трудно отследить, а уж говорить о росте предложения и вовсе не приходится. Пока с уверенностью можно сказать одно: того, что появляется на рынке, явно недостаточно для удовлетворения существующего спроса, считает эксперт.



В готовых домах поселка «Миллениум Парк» освещение является частью интерьера



В деревянных коттеджах поселка «Золотой ключик» сам материал строительства становится элементом отделки



В поселке «Гринфилд» особое внимание уделяют инсоляции

### Кому это выгодно

Но сколько бы риэлторы ни рассказывали о том, как быстро продаются «дома для жизни», большинство девелоперов продолжают осторожничать и действовать с оглядкой в первую очередь на экономику проекта. Ведь неизвестно, как быстро можно будет продать дом с той или иной отделкой, а деньги уже потрачены.

Такие дома — это, в сущности, замороженные деньги, считает Наталья Карташова, заместитель генерального директора ОПИН. По ее мнению, вложившись в отделочные работы, застройщик увеличивает объем своих затрат в проект в полтора-два раза. «Как правило, выгоднее сначала продать объект недвижимости и только потом выполнять ремонтные работы на средства, вырученные с продажи, чем делать инвестиции в ремонт дома и ждать его реализации», — уверена эксперт.

Другие эксперты видят в проектах с отделкой «под ключ» не только затраты, но и возможную прибыль. «При грамотном подходе такие проекты вполне привлекательны как вложение средств, прибыль может сохраняться на уровне 25–30% в год и даже выше», — полагает Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости Tweed.

«Инвестиционная составляющая высока: от 15% до 50%, иногда и выше», — считает Марина Денискина, руководитель департамента жилищного строительства «Гео Девелопмент». Но и риски также очень высоки, напоминает она. Если неверно сориентироваться в тенденциях покупательских предпочтений, то можно попасть в ситуацию, когда объект будет выставляться на рынке дольше, чем предполагалось.

По мнению Елены Исковских, прибыль инвестора в таких проектах составляет 30% в год. Но ошибки с планировкой, стилистикой внутренней отделки могут увеличить сроки экспозиции с одного-двух ме-

сяцев до года. «Соответственно, и доходность снижается до 15% в год», — подытоживает эксперт.

Решение вложиться в отделку может стать своего рода спасательным кругом для тех девелоперов, которые столкнулись с низкой ликвидностью своих объектов. Сам по себе вид и интерьер дома, готового к въезду, действуют на покупателя куда лучше, чем очередная акция, маскирующая обычное снижение цен и вызывающая немало вопросов в духе «и что же у вас плохого?».

Если правильно организовать процесс, дополнительные инвестиции в отделку могут быть очень выгодными, подтверждает Евгения Панова. «Последние несколько бизнес-планов по этой тематике демонстрируют плюс 15–20% к аналогичному проекту без отделки», — добавляет она.

### Фишки с собой

Пока еще дома «с начинкой» — продукт штучный, считают эксперты. Во-первых, угадать настроение и вкус покупателя — задача не из легких. Девелопер создал дом в стиле элегантной классики, а будущий жилец как раз вернулся из Японии и теперь хочет, чтобы в его новом коттедже царил покой Востока.

Впрочем, если дом построен добротно, в отделке использованы качественные материалы и к делу привлечены профессиональные дизайнеры, знающие целевую аудиторию и умеющие предугадывать веяния моды, то покупатель на него найдется, и очень быстро, полагают эксперты. Но пока так строить немногие. Лишь каждый десятый такой дом можно назвать ликвидным и конкурентоспособным, замечает Артур Имосян, руководитель отдела по работе с вторичной недвижимостью Villagio Estate.

Зачастую видно невооруженным глазом, что дом сделан на продажу, рассказывает руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate Ал-

су Хамидуллина. «Это касается как отделочных материалов, так и выбранной стилистики интерьера, которая совершенно не создает ощущения уюта», — делится наблюдениями эксперт.

На рынке, впрочем, есть и другие примеры, сочетающие правильное расположение, продуманный дизайн и функциональность с обязательным наличием чего-то особенного, как выражаются риэлторы, неких фишек. И все это предлагается по адекватной цене.

По рассказам специалистов Troika Estate, сейчас к продаже готовится дом, где обустроен бассейн с небольшим водопадом. В другом особняке до мелочей продуманы не только планировка и отделка, но даже подобранные сочетания стиля, цвета и запаха для каждой из спален. «Такие дома продаются быстро, часто они вообще не выходят на открытый рынок», — рассказывает директор департамента загородной недвижимости Troika Estate Евгений Дорсман. По его словам, в 2013 году именно таким образом были проданы два дома в Жуковке, причем ради одного из них пришлось устроить аукцион. Итоговая стоимость объекта превысила первоначальную на \$1,5 млн.

### Контакт с продюсером

Все это создает идеальные условия не для девелоперов, которые традиционно зарабатывают на больших объемах, а для тех, кого Евгений Дорсман называет «продюсерами». В зону их ответственности входит полный цикл работ, начиная от инвестиций и маркетинга и заканчивая строительством и дизайном интерьеров. «Если в поселке есть такие дома, то это увеличивает его привлекательность для покупателей», — уверен эксперт.

Наверное, по этой причине на завершающей стадии строительства поселков большие девелоперы теперь приглашают «продюсеров» для создания «правильных» до-

мов. Покупка участка с подрядом, строительство классического кирпичного дома, отделка и меблировка обойдутся примерно в \$2 млн, подсчитали в Contact Real Estate.

Такой объект вполне реально продать за \$4–5 млн. «Как правило, речь идет о пяти-десяти таких проектах в поселке. Срок от начала строительства до реализации проекта составит около года. Соответственно, прибыль с десяти проектов может составить около \$15 млн в год», — резюмирует Алсу Хамидуллина.

### Без риска и шума

Во всем цивилизованном мире премиальные дома предлагаются готовыми к проживанию, замечает Данил Куров, управляющий партнер архитектурной студии Civil Architects. Вариантов всего два: это finishing — с отделкой полов, стен, кухни, санузлов — либо furnishing — «под ключ», с мебелью. «Думаю, и мы двинемся по этому пути. Через три-пять лет загородные дома с отделкой будут восприниматься как норма», — считает эксперт. С этим согласна Луиза Улановская: «Через несколько лет останутся лишь немногие, кто будет предлагать «бетонную коробку без стен и полов».

Андрей Муравьев, руководитель департамента загородного жилья «НДВ-Недвижимости», напоминает, что помимо прочих у домов «под ключ» есть одно немаловажное достоинство: это наименее рискованная покупка. Да, стоимость такого дома все еще не вырастет, так что в качестве инвестиций он не подходит. Но для тех, кто подбирает дом для своей семьи и не нацелен на реализацию собственных уникальных дизайнерских идей, это действительно одно из самых безопасных и комфортных вложений.

Правда, надо оговориться, что все это справедливо в том случае, если по соседству не идет массовое строительство или отделка других домов. «Нет большого смыс-

ла покупать дом с отделкой на стройке», — считает Иван Потапов, директор по продажам ГК «Сапсан».

### Направления национального тренда

Общий тренд последних лет на российском рынке — перетекание характеристик из более высокого класса в более низкий. Комфорт- и бизнес-сегменты постепенно переименовывают многие характеристики элитного жилья, например подземный паркинг, двухуровневые квартиры, террасы, панорамное остекление. В связи с этим в течение двух-трех лет стоит ожидать появления загородных домов комфорт- и бизнес-классов с отделкой, полагает господин Куров.

С этим согласна директор департамента розничных продаж группы ПСН Екатерина Тейн: «В экономклассе уже сегодня дома „под ключ“ очень востребованы, ведь зачастую после приобретения дома у людей просто нет возможностей и времени делать ремонт, поэтому им проще получить полностью готовый продукт». Эксперт также напоминает о категории покупателей, которые продают городскую квартиру, чтобы переехать за город. Для них, безусловно, намного удобнее въезжать сразу в новый, отремонтированный дом. «Думаю, что такие дома в экономклассе даже расширяют аудиторию потенциальных покупателей», — резюмирует госпожа Тейн.

По данным Евгении Пановой, в комфорт- и экономсегментах уже появляются подобные предложения и активно продаются. «В любом сегменте загородного рынка дома „под ключ“ — это востребованный продукт с большим будущим», — не сомневается эксперт. Ведь большинству покупателей, переживших муки отделки в городской квартире, не хочется возиться еще и со своим вторым домом — просто не остается сил на саму жизнь.

А именно она сегодня в тренде.  
**Марта Савенко**

ФЗ-214  
ИПОТЕКА

**НОВОЕ ТУШИНО  
UP! КВАРТАЛ**

**КВАРТИРЫ ОТ 4 МЛН РУБ.**

- Развитая инфраструктура
- Охраняемая территория
- Подземный паркинг
- Консьерж-сервис

- Панорамное остекление верхних этажей
- Спортивные и детские площадки
- Детские сады, школа, поликлиника
- Дизайн-проект в подарок

**495 995 888 0**

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СОЮЗ АГРО» ПРОЕКТАН ЛЕКЛАРИЯ НА САЙТЕ WWW.FSK-LDBE.RU ИПОТЕКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Метры при парках

Всем хочется время от времени дышать воздухом, а не смогом. Поэтому неудивительно, что в запросах покупателей и арендаторов московского жилья не последнее место занимает наличие поблизости парковой зоны. Мы составили топ-10 крупных столичных парков, вблизи которых можно купить квартиру на вторичном рынке.

— оазисы —

## Восток впереди

Москва — город крайне агрессивный, многократно окольцованный и прорезанный загруженными магистралями, перенаселенный людьми и автомобилями. И при этом один из самых озелененных в мире. Площадь зеленых насаждений в старых границах составляет около 34 тыс. га — это треть от всей территории города.

В 2007 году столица России вошла в тройку самых зеленых столиц Европы вместе с Лондоном и Берлином. Для сравнения: в Москве на каждого жителя приходится около 20 кв. м зеленых насаждений, а, к примеру, в Париже — всего 6 кв. м. И уж, конечно, ни в Париже, ни в Лондоне нет ничего сравнимого с национальным парком «Лосинный остров», площадь которого в границах МКАД превышает 3 тыс. га, а всего он занимает более 12 тыс. га.

Экологи такими показателями, правда, все равно недоволены и заявляют, что треть от всей территории — это мало, да и содержание московских парков хоть и улучшилось за последние годы, все-таки оставляет желать лучшего. Тем более что на их территорию то и дело пытаются покуситься застройщики жилья. Еще бы, такой козырь — жилой дом в парковой зоне!

И такие примеры есть — достаточно вспомнить жилой комплекс Green Hills на Андреевской набережной между Нескучным садом и природным заказником «Воробьевы горы» или ЖК «Зодиак», расположенный в 30 м от парка «Покровское-Стрешнево». Но все это объекты, построенные именно рядом с парками, а внутри парковых зон строительство запрещено.

Если судить по площади крупных парков, то самый зеленый округ Москвы — Восточный, и не только благодаря «Лосинному острову». Здесь расположены Измайловский, Терлецкий парки, «Сокольни-



ЖК «Зодиак» и Кусково. Общая площадь озеленения превышает 6 тыс. га.

## Зеленая десятка

«Ъ-Дом» попросил экспертов ведущих риэлторских компаний подсчитать, сколько стоит квадратный метр на вторичном рынке жилья рядом с самыми крупными парками столицы (от 100 га), расположенными внутри Кольцевой автодороги. По итогам этого подсчета был составлен топ-10 московских парков исходя из стоимости квартир в домах, расположенных не далее 1 км от границ зеленых зон — от самых дорогих к самым дешевым.

Кроме того, эксперты рассказали и о новостройках последних лет, возводимых или уже возведенных на таком же удалении от крупнейших парков столицы. В исследовании приняли участие компании «Инком-Недвижимость», ОПИН, ПСН, Delta Estate.

**Парк Горького, ЦАО, общая площадь — 100 га.** Без преувеличения можно сказать, что это одно из самых популярных мест отдыха среди молодежи. Здесь проводятся огромное количество развлекательных мероприятий на любой вкус: за-

Квадратный метр в пентахаусах ЖК «Зодиак» оценивается в 346,5 тыс. руб., что сопоставимо по стоимости на вторичном рынке в историческом центре Москвы

ятия йогой под открытым небом, концерты, ярмарки, фестивали, различные мастер-классы, а зимой здесь работает самый большой в Европе каток. Кроме того, в границах парка расположен Нескучный сад.

Что касается цен на жилье, то не надо забывать, что эта территория расположена в самом центре Москвы, по соседству с так называемой золотой милей, и стоимость квартир здесь изначально высокая. Поэтому неудивительно, что средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке жилья на территории района Якиманка, примыкающего к Парку Горького, составляет 343 тыс. рублей, а в новостройках — 432 тыс. рублей.

Из новостроек можно отметить только что завершенные комплексы апартаментов Clerkenwell House (930 м до парка, от 413 тыс. рублей за 1 кв. м) и «Николаевский дом» (400 м до парка, от 426 тыс. рублей за 1 кв. м). **Природный заказник «Воробьевы горы», ЗАО, 106 га.** Цены на квар-



тиры в домах, расположенных вблизи природного заказника «Воробьевы горы», ненамного уступают лидеру «десятки». В первую очередь данный уровень цен обусловлен престижностью места: на набережной Москвы-

реки, поблизости расположены стадион «Лужники», киноконцертный «Сокольники», МГУ им. М. В. Ломоносова, Нескучный сад, президиум Российской академии наук. Эксперты считают, что негативные факторы, влияющие на уровень цен на недвижимость, практически отсутствуют.

Квадратный метр здесь в среднем стоит 334 тыс. рублей.

Из новостроек эксперты отмечают «Дом на Мосфильмовской» (800 м до парка, средняя стоимость 1 кв. м — 450 тыс. рублей).

**Парк «Крылатские холмы», ЗАО, 175 га.** К парку примыкает часть района Крылатское. На территории ландшафтного заказника «Крылатские холмы» расположена олимпийская кольцевая велотрасса «Крылатское». В непосредственной близости от парка находится конькобежный центр СК «Крылатское», гребной канал «Крылатское», дворец спорта «Динамо», гольф-клуб и другие места для активного отдыха. Негативные факторы, влияющие на уровень цен на недвижимость, отсутствуют. Квадратный метр жилья вблизи парка стоит в среднем 260 тыс. рублей.

**Матвеевский лес, ЗАО, 100 га.** Непосредственно к Матвеевскому лесу, расположенному в Западном округе, примыкают жилые районы Очаковское-Матвеевское и Фили-Давыдково. Кстати, именно здесь, на территории леса, расположена бывшая «близкая» дача Иосифа Сталина. Уровень цен на недвижимость обусловлен удаленностью от центра и престижностью западного направления. Квадратный метр на прилегающих улицах стоит в среднем 257,5 тыс. рублей.

**Серебрянорское лесничество, СЗАО, 533 га.** Самый крупный парковый объект в Западном административном округе. Уровень цен на жилую недвижимость на прилегающих к зеленой зоне улицах Крылатского и Кунцево несколько ниже, чем в других объектах, расположенных рядом с парками ЗАО. Эксперты говорят, что это обусловлено удаленностью от центра. Серебрянорское лесничество расположено на окраине столицы и вплотную прилегает к МКАД. К северу от лесничества расположена промзона №64 «Строгино», но на ее территории отсутствуют вредные производства. Средняя стоимость квадратного метра на улицах, прилегающих к зеленой зоне, — 246,2 тыс.

Жилой комплекс премиум-класса Green Hills соседствует не только с двумя парковыми зонами, но и с Третьим транспортным кольцом

рублей. Из новостроек вблизи лесничества можно отметить жилой комплекс «Рублевские огни», сданный в эксплуатацию в прошлом году (800 м до парка, средняя стоимость 1 кв. м — 238,5 тыс. рублей).

**Парк Победы, ЗАО, 98 га.** Единственный парк в нашем списке, чуть-чуть не дотянувший до круглой цифры 100 га. Но его значение не только для Западного округа, но и для всего города в целом трудно переоценить. Эксперты, однако, отмечают высокий уровень шумовой загрязненности, обусловленного тем, что Парк Победы — это транспортный узел (четыре полосы в каждую сторону) и железнодорожные пути Белорусского направления. Таким образом, несмотря на близость к центру, хорошие характеристики транспортной доступности и наличие широкого извещения парка поблизости, уровень цен на квартиры здесь ниже, чем в более удаленных западных районах. Квадратный метр стоит 226,5 тыс. рублей.

**Парк «Сокольники», ВАО, 594 га.** Одно из культовых мест отдыха москвичей. Несколько лет назад здесь была проведена масштабная реконструкция, после чего «Сокольники» стали практически аналогом Парка Горького. Жилищный фонд на территории района Сокольники, прилегающего к парку, не самый лучший: здесь не так много сталинских построек, преимущественно панельные дома и кирпичные хрущевки, но ведется и точечное строительство нового жилья. Очень хорошая транспортная доступность и развитая инфраструктура, а кроме того, Сокольники исторически считаются одним из престижных районов. Все это и оказывает влияние на стоимость жилья.

Квадратный метр на вторичном рынке здесь покупателю обойдется в 200 тыс. рублей, в новостройках — 244 тыс. рублей.

**Серебряный бор, СЗАО, 300 га.** Пожалуй, одно из немногих мест в столице, где организован пляжный отдых. Клесопарку, окаймленному со всех сторон Московской-рекой, близко расположены районы Щукино, Строгино и Крылатское.

Негативными факторами, влияющими на уровень цен, являются высокая удаленность от центра города и отсутствие в пешей доступности станции метро. На правом берегу Москвы-реки расположена промзона №64 «Строгино», но на ее территории отсутствуют вредные производства.

Стоимость квадратного метра — 199,7 тыс. рублей. Естественно, мы учитывали только многоквартир-

Монолитно-кирпичный «Дом в Сокольниках», построенный в 2007 году, расположен всего в 360 м от южной границы парка

ные дома, а не коттеджи, которые стоят намного дороже. Среди новостроек можно отметить жилищные комплексы «Альбатрос» (500 м до парка, средняя стоимость — 165 тыс. рублей за 1 кв. м) и «Подсолнухи» (500 м до парка, средняя стоимость 1 кв. м — 183,4 тыс. рублей).

**Всероссийский выставочный центр, СВАО, 237,5 га.** Останкино, примыкающее к ВВЦ, считается экологичным и богатым на зеленые насаждения, так как к нему относятся и Ботанический сад, занимающий треть района. Но не нужно забывать об Останкинской башне, которая своим электромагнитным излучением негативно влияет на окружающую среду. В то же время здесь очень хорошо развита городская и спортивно-досуговая инфраструктура. С транспортной доступностью тоже все в порядке, есть даже монорельсовая дорога, 5 км которой относятся к территории района. Что касается жилищного фонда, то новых домов здесь не очень много.

Стоимость квадратного метра на вторичном рынке составляет 197 тыс. рублей, в новостройках — 286 тыс. рублей.

**Алешкинский лес, СЗАО, 240 га.** К лесу примыкают улицы Северного Тушино, а сам он Московской кольцевой автодорогой разделен на две половины. Вредные производства рядом отсутствуют. Уровень цен на вторичное жилье, расположенное в непосредственной близости от леса, обусловлен удаленностью от центра Москвы и близостью к МКАД.

## Другие парки

Итак, мы видим, что большинство парков с самым высоким уровнем цен на жилье на прилегающих улицах расположено в Западном округе. Если все в порядке, то помимо Парка Горького были другие большие парки, то именно они заняли бы верхние строчки рейтинга, поскольку традиционно в центре, хоть и не таком богатым зелеными насаждениями, квадратный метр намного дороже, чем в более удаленных районах.

В рейтинг не вошли парковые зоны, которые называют легкими столицами, — Битцевский парк и «Лосинный остров», излюбленные места для прогулок Коломенское, Кусково, Измайловский и Филевский парки. Жилье рядом с этими зелеными зонами стоит дешевле, и тем, чей бюджет ограничен, а свежий воздух рядом с домом — осознанная необходимость, стоит обратить внимание на эти районы.

Марта Савенко

Титульный спонсор  
ЗАО «РегионДевелопмент»

Инновационный партнёр  
ООО «Мобильные Бизнес Технологии»

Генеральный партнёр  
ОАО «Промсвязьбанк»

Профессиональная награда в области недвижимости

ПРО Realty — ежегодная независимая профессиональная премия портала Realty.dmir.ru. Награда вручается лучшим компаниям и специалистам в области недвижимости по итогам прошедшего года. Победителей определяют профессионалы рынка и потребители услуг.

Основные цели мероприятия — выделить среди игроков рынка настоящих профессионалов, внести вклад в развитие российских стандартов качества девелопмента объектов недвижимости, повысить информационную открытость и прозрачность рынка.

По всем вопросам обращайтесь к Алле Мухаметжановой: (495) 933-32-17, доб. 3870.ma@dmir.ru

**Продажа билетов открыта!**

**3 АПРЕЛЯ 2014, JAGGER HALL**

ОРГАНИЗАТОРЫ:

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

Коммерсантъ Дом в газета.ru

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

NBJ

Novostroy-M.ru

Поиск недвижимости

ИПОТЕКА КРЕДИТ

НЕДВИЖИМОСТЬ ЦЕНЫ

METRINFO.ru

Российский Реалти

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

профиль

МИРКВАРТИР

LENТА.RU

ЭКСПЕРТ

Эксперт

ИНФОХАУС

Эбанки.ру

Индикаторы рынка недвижимости

RealEstate.ru

move.su

сравни.ру

СТАЛИЦА 936 FM

РБК НЕДВИЖИМОСТЬ

Коммерсантъ FM93.6

АРХИТЕКТУРА

LISSCHANNEL

Новая 5

M2.RU

ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

недвижимость@mos.ru

РАДИО РОССИИ

БН.РУ

КВАДРУМ

АРГУМЕНТЫ И ФАКТЫ

АЛОНЬ

КВАРТИРА В МОСКВЕ.RU

КВАРТИРА В ЗАМКАД.RU

TOWNHOUSE.RU

DOM2AMKAD.RU

NOVAYA-RIGA.RU



## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

# ЭЛИТНЫЕ ДОЛЬЩИКИ

Традиционно на московском рынке недвижимости практически все квартиры в жилых комплексах раскупаются еще до окончания строительства. Однако в элитном сегменте наблюдается обратная тенденция: не более половины квартир продается до завершения работ, и чтобы попасть в число элитных дольщиков, придется постараться.



— правила игры —

### Обратная тенденция

С каждым годом предпродажи, или бронирование, становятся все менее популярными у элитных застройщиков. «Раньше этот инструмент использовался прежде всего для привлечения финансирования на раннем этапе, в настоящее время застройщики, как правило, предпочитают привлекать банковское финансирование по ставке 14–16% в рублях, а не дисконтировать цену в два раза для первых покупателей», — говорит руководитель отдела городских продаж департамента жилой недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова. Однако так было далеко не всегда. Большая часть знаковых элитных проектов в Москве была продана еще на ранней стадии строительства, включая «Парк Палас», «Садовые кварталы», «Литератор» и «Итальянский квартал». Более того, все крупные и не очень застройщики использовали предпродажи перед официальным запуском проекта. К примеру, «Итальянский квартал» или Barkli Park были полностью распроданы еще до окончания работ.

Все зависит от того, какими средствами оперирует девелопер: собственными или заемными, объясняет генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. По ее словам, девелопер, обремененному кредитными обязательствами, выгоднее начать продажи на ранней стадии строительства, чтобы быстрее привлечь средства. В этом случае есть смысл заманивать постоянных клиентов скидками или дисконтом. Если же девелопер реализует проект на собственные средства, то ему выгоднее начинать продажи на более поздних стадиях строительства, когда объект уже осязаем и стоимость квадратного метра существенно выше. Более того, как отмечает коммерческий директор корпорации «Баркли» Екатерина Фонарева, в сегменте элитной недвижимости часто квартиры выходят на продажу по ценам как в готовом доме, хотя бывают и исключения. В результате в новом проекте ЖК Barkli Residence до момента выхода на монолитные работы наземного уровня было реализовано 30% квартир.

В целом, по словам директора департамента элитных новостроек агентства эксклюзивной недвижимости «Садба» Натальи Немчиновой, очень немногие элитные новостройки выходят в продажу уже на стадии котлована. «Те же проекты, которые начинают продажу на столь ранней стадии строительства, выставляют очень небольшой пул квартир, причем не самых ликвидных. Наиболее востребованные предложения — квартиры большой площади, пентхаусы — появляются позже, когда повышается стадия строительства, а вместе с ней и цена квадратного метра», — объясняет она.

Однако купить элитную квартиру на стадии котлована не так просто: в основном девелоперы предпочитают использовать механизм закрытых продаж. По словам директора департамента продаж Rossmills Investments Екатерины Токий, как правило, у каждого девелопера есть группа лояльных покупателей, готовых инвестировать в покупку недвижимости на стадии котлована. «На ранней стадии строительства, когда идут так называемые закрытые продажи, дисконт предлагают почти во всех проектах. Период этот недолгий, поскольку, как только открываются официальные продажи, цены вырастают», — говорит заместитель генерального директора по работе с ключевыми клиентами SOHO Estate Наталия Голованова. По ее словам, до открытия официальных продаж квартиры предлагаются с дисконтом 25–55% по срав-

нению с конечными ценами построенного дома и 15–25% по сравнению с периодом официального начала продаж.

### Перспективы инвестиций

Если решиться купить элитную новостройку все-таки на стадии строительства, то рассчитывать на высокую доходность не стоит. По словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, если в целом раньше доходность инвестора в жилую недвижимость складывалась как из роста рынка, так и за счет изменения стадии строительства, то сегодня роста рынка фактически нет — остается только прибыль от стадии строительства. Поэтому рассчитывать на доходность выше 10–15% годовых не стоит. Для сравнения: по данным Дениса Попова, покупка недвижимости в Barkli Virgin House принесла покупателям доходность всего 12,3%: одна и та же квартира на нулевом этапе в марте 2011 года стоила \$5,32 млн, а сегодня — \$5,97 млн. В жилом комплексе «Литератор» рост стоимости составил 10,28%: покупка квартиры на нулевом этапе в январе 2012 года обходилась в \$2 млн, а сейчас та же квартира стоит \$2,2 млн. В свою очередь, в жилом комплексе «Бурденко, 3» цены выросли на 10,11%: покупка квартиры на нулевом этапе в январе 2011 года составляла \$2,9 млн, а сейчас она же стоит \$3,2 млн.

Впрочем, по словам Марии Литинецкой, на растущем рынке при благоприятной экономической атмосфере можно рассчитывать на рост цен в среднем на 30%. Например, стоимость квадратного метра в ЖК «Садовые кварталы» на начальном этапе составляла порядка \$10–12 тыс., сейчас — около \$18 тыс. Продажи в «Итальянском квартале» стартовали с \$6 тыс. за 1 кв. м. Сейчас в проекте остались только квартиры с террасами стоимостью \$18–20 тыс. за 1 кв. м. По данным Елены Фонаревой, рост зависит от двух факторов: во-первых, от повышения стадии готовности комплекса — как правило, не более 20–25%, а во-вторых, от состояния рынка. Однако другие участники рынка предлагают более позитивные сценарии. По словам Ольги Таракановой, в последние два года мы можем смело говорить о росте цен в долларах минимум на 30% при консервативном прогнозе и на 100% — при оптимистичном развитии рынка. Как отмечает эксперт, среди инвесторов, которые уже имели положительный опыт возврата вложений с огромной прибылью (100–200%), начальная стадия реализации — самое благодатное поле, поскольку всегда можно выбрать действительно лучшие квартиры и по видовым характеристикам, и по планировочным решениям, и по цене, а покупая пул квартир, можно получить отличную скидку.

Как подтверждает генеральный директор риэлторской компании «Магистрат», входящей в ГК «Интеко», Алексей Болдин, многие частные инвесторы в сегменте дорогой недвижимости идут на повышение уровня объекта. «Например, люди купили у нас квартиру в ЖК «Чемпион парк», потом в ЖК Dominion и, наконец, в ЖК «Садовые кварталы». У нас доля повторных покупок с учетом тех, что совершены другими людьми, но по рекомендации наших клиентов, составляет около 25%», — говорит эксперт. По словам директора по продажам компании Vesper Натальи Шичаниной, стоимость может вырасти до 30% после завершения строительства, но роста цен в полтора-три раза, как это было до кризиса, сейчас все-таки нет.

Тораздо больше можно заработать при инвестициях в элитные апартаменты. По словам Екатерины Токий, стоимость апартаментов

Даже в готовых элитных домах, как правило, остаются нераспроданные квартиры

в среднем на 15–20% ниже стоимости квартир в том же районе — это позволяет апартаментам быть доступной и интересной альтернативой в данном сегменте.

Еще один способ увеличить доходность — это вложиться в проблемный объект. К примеру, как напоминает Денис Попов, высокая доходность «Садовых кварталов» и ЖК «Афанасьевский» объясняется тем, что у проектов был тяжелый старт: вначале оба они были временно заморожены, после чего застройщики были крайне заинтересованы в привлечении денежных средств покупателей. Поэтому первоначальные цены были очень инвестиционно привлекательными. Наибольшую доходность получили инвесторы, которые не боялись вложить средства в такие сложные проекты с некоторыми временными проблемами, и полученная ими прибыль — это своего рода премия за риск.

### Без обманутых

В целом задержка в реализации элитного проекта — это далеко не редкость. По словам управляющего директора «ЗИП Реалти» Евгения Скоморовского, большинство крупных элитных проектов пострадало в кризис. «Элитные застройщики одними из первых столкнулись с оттоком средств потенциальных покупателей, довольно большое число сделок было приостановлено, кредитные линии прикрыты, что привело к временной заморозке проектов», — говорит эксперт. Так, строительство элитного дома по адресу Новый Арбат, 27 шло с задержками в несколько лет, но в итоге дом был возведен, все покупатели получили свои квартиры. Как отмечает Мария Литинецкая, всегда существует опасность, что возведение дома будет заморожено или объект превратится в долгострой. Поэтому, прежде чем вкладывать средства в элитную квартиру на ранней стадии строительства, необходимо обратить внимание на несколько моментов: репутацию девелопера, источник финансирования, участие в проекте финансовых организаций и статус земельного участка.

Один из показателей надежности проекта — участие в нем крупных банков, таких, как Сбербанк или ВТБ. Это гарантия того, что финансирование не прекратится и дом будет построен вовремя. Если же проект возводится на собственные средства девелопера, которые могут внезапно закончиться, или финансируется малоизвестным банком, который может закрыться, то есть риск, что проект будет заморожен на длительное время. Кроме того, зачастую те же банки, которые финансируют застройщика, предоставляют покупателю ипотеку, что является определенной гарантией исполнения обязательств.

В целом, по словам экспертов, рынок элитных новостроек стал полностью цивилизованным. «В нашей практике за более чем десять лет работы с жилой недвижимостью не было ни одного случая с обманом инвесторов. Наши клиенты всегда получали квартиры, которые покупали. В наши дни вероятность оказаться обманутым дольщиком вообще равна нулю, так как сделки осуществляются в соответствии с ФЗ-214 по ДДУ с регистрацией в Росреестре. Возможны небольшие задержки по срокам сдачи объекта, особенно крупномасштабно, но ни о каких двойных продажах или банкротствах застройщиков, к счастью, уже можно не волноваться», — говорит Ольга Тараканова. По словам руководителя блока реализации недвижимости бизнес- и элит-классов компании «БЕСТ-Новострой» Оксаны Дивеевой, раньше считалось, что проект неудачный, если в нем к моменту сдачи дома оставались непроданные квартиры. Сейчас ситуация изменилась и девелоперы по-другому составляют графики продаж, оставляя на этап завершения стройки не менее 25–30% от общего объема квартир. «Это приближает нас к цивилизованному рынку, так как ни в одной развитой стране мира нет такой практики, когда в строящемся доме все квартиры распроданы и 100% оплачены до конца строительства, и при этом без отделки», — добавляет эксперт.

Алексей Лоссан



## ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ В ПРОДАЖЕ



садовые кварталы

## КОМПЛЕКС КЛУБНЫХ ДОМОВ НА ФРУНЗЕНСКОЙ

+7(495) 755-88-87



www.sadkvartal.ru

ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью. Проектная декларация на сайте.

реклама

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Замки на песке

Как известно, состоятельные россияне предпочитают приобретать зарубежную курортную недвижимость на первой линии от моря. Но и в Европе, и в некоторых других странах это может создать дополнительные сложности, такие, как отсутствие собственного пляжа. А что делать, если проект находится в удалении от моря, например в горах? Какой будет концепция? А если... в пустыне?

— курорты —

### Домику у моря

Курортная недвижимость — сегмент особый. Каждый человек рано или поздно начинает думать о домике у моря. В мечтах обычно счастливый владелец спускается с террасы на пустынный пляж... А как происходит на самом деле? Как известно, стоимость жилья на первой линии в большинстве случаев выше аналогичных объектов в удалении от пляжей. Но вот собственная полоска побережья — недостижимая мечта: в соответствии с международными законами любые пляжи являются общественными зонами.

Притом что, по оценкам риэлторов, именно такие предложения интересуют состоятельных россиян, большинство иностранных покупателей в качестве критериев выбора рассматривают качество строительства, видовые характеристики, инфраструктуру. К тому же у жилья на первой линии помимо высокой стоимости есть и другие недостатки. Это в первую очередь необходимость чаще ремонтировать дом из-за повышенной влажности и соли. Существенным минусом для многих является большое количество туристов, которые проводят время на море, иногда в непосредственной близости от домовладения.

По мнению президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, «в случае с элитной недвижимостью особую роль играет эксклюзивность. Понятие эксклюзивности относится и к морю, общедоступному в иных местах. То есть существенное значение играет не само море, а эксклюзивный доступ к нему, что обеспечивается собственным участком побережья или же, как минимум, закрытым пляжем. Во всех этих случаях общедоступные участки побережья обладают второстепенной ценностью для владельцев эксклюзивных особняков. Помимо

этого важную роль играют качество отделки и эксклюзивный дизайн». Но нужно принимать во внимание, что во многих странах, например в Европе, приобрести виллу с собственным пляжем практически невозможно: на все пляжи должен быть обеспечен публичный доступ.

Тем не менее предпочтения покупателей элитной курортной недвижимости, по данным Knight Frank, в настоящее время распределяются следующим образом: около 70% покупателей предпочитают

велоперов на создание разнообразных концепций проектов без привязки к побережью.

Юлия Овчинникова, директор по зарубежной недвижимости IntermarkSavills, рассказывает: «В основном покупатели стремятся быть в пешей доступности от моря. Однако бывают люди, которые не очень любят море, им важно иметь красивые виды. При этом до моря они готовы ездить 10–15 минут на машине. Например, это могут быть семьи с детьми, которые переезжают на посто-



В сады и систему водоснабжения инвестировано более \$600 млн

традиционно первую линию, около 30% готовы рассматривать предложения дальше — в пределах 2–3 км от моря, и лишь единицы покупают на удалении 5–20 км и дальше. При этом именно последняя категория покупателей формирует тенденцию: эксперты отмечают, что многие покупатели верхнего ценового сегмента начали рассматривать проекты в удалении от моря, если они соответствуют их представлениям о качестве строительства, приватности и комфорте. Намети-



Растения привозили со всего мира и, прежде чем высаживать, передерживали на ферме для акклиматизации

манной концепцией. Причем такие проекты могут быть созданы по всему миру. Например, семья Заал в Дубае, используя современные технологии озеленения, создала настоящий оазис в пустыне.

### Торжество технологий

Проект Al Baragi — комплекс дорогих vill в искусственном оазисе в пустыне, находится на площади 13 201 тыс. кв. м по соседству с заповедником Nad Al Sheba. Близость заповедника, во-первых, помогает поддерживать в Al Baragi более высокие экологические стандарты и собственный микроклимат, так как земли Nad Al Sheba лучше увлажнены и не загрязнены по сравнению с пустыней и даже некоторыми частями прибрежных территорий. А во-вторых, статус заповедника дает гарантии жителям vill, что перед их домами не построят новые высотные здания, которые закроют вид на перспективу Дубая и королевский дворец.

80% территорий занимают парки и сады, по оценкам девелопера проекта, общий объем инвестиций в сады и водные конструкции составляет более \$600 млн. Растения для проекта привозятся в Дубай со всего мира, на ферме, под которую выделена отдельная территория, их выращивают, адаптируют к климату и пересаживают на территорию Al Baragi, присоединив к системе полива. Стоимость поддержания состояния растительности включена в эксплуатационные расходы, которые составляют примерно \$8 за 1 кв. м застроенной территории.

### Кто и что покупает?

Семья Заал занимается этим проектом с 2005 года, сейчас закончена первая фаза, включающая 189 vill с отделкой «под ключ» и 28 участков, на которых дома строятся с учетом пожеланий заказчика. Стоимость vill «под ключ» начинается от \$4,7 млн, площадь варьируется от 1179 до 1530 кв. м. Размер участков — от 1000 до 2200 кв. м. Виллы пользуются спросом у покупателей — в настоящий момент на продажу осталось не более пяти vill.

В части проекта, которая называется The Reserve и состоит из 28 участков под строительство vill по индивидуальному дизайну, прода-

на половина. Площадь уже построенных vill составляет от 1200 до 1800 кв. м, но их размер может быть увеличен по запросу покупателя. Девелопер возводит виллы в соответствии с пожеланиями заказчика, отделку собственник может осуществить самостоятельно или же заказать дизайн по проектам жены владельца компании Zaal Лесли Заал.

Территория земельных участков под эти виллы находится в диапазоне от 1200 до 14 000 кв. м. Цена готового здания под чистовую отделку начинается от \$3,6 млн, однако есть и демонстрационные виллы с отделкой, цена которых превышает \$15 млн.

Самый значительный спрос на виллы в Al Baragi приходится на покупателей из Юго-Восточной Азии — Индии, Пакистана, Сингапура, которые приобрели 35% объектов. На втором месте покупатели из Европы (Великобритания, Германия, Швейцария, Франция) — 20%. Интересно, что жителей ОАЭ в проекте 10%, как, впрочем, и выходцев из стран СНГ и России.

Девелопер проекта подчеркивает, что, создавая Al Baragi, он основывался скорее на представлениях о комфорте и безопасности, нежели о каком-то местном колорите. Хотя один из аспектов восприятия роскоши жителей пустынь все же присутствует: больше всего в пустыне ценятся вода и растения, чего в проекте как раз очень много. При этом для жителей Европы и Америки наличие зелени является чем-то естественным. Если для жителей пустынь растения сами по себе представляют ценность, то чем же привлекает проект покупателей из тех стран, где леса и поля — обычная составляющая пейзажа?

В Al Baragi очень высокий уровень безопасности, хотя расположение vill внутри проекта предполагает сочетание приватности и общения с соседями. Семья Заал особенно подчеркивает, что при разработке концепции проекта они делали акцент на создании дружественного сообщества, в котором все общаются в рамках поселка. При этом до пляжей Дубая на машине ехать всего полчаса, что дает возможность жильцам выбирать степень публичности. Из собственной инфраструктуры комплекса нужно отметить фитнес-центр Body Language и ресторан The Farm, который пользуется популярностью не только среди жителей искусственного оазиса, но и среди жителей Дубая.

Виллы Al Baragi расположены посреди пустыни, в получасе езды от моря

Большинство покупателей приобрели виллы для проживания с семьей — по данным застройщика, который не предоставляет услуг по сдаче в аренду объектов, на территории комплекса есть всего несколько людей, которые сдают свою виллу в аренду. Арендная ставка за виллу в год — примерно \$135–\$275 тыс. Таким образом, с точки зрения инвестиций продукт весьма спорный: без учета возможного роста цен сроки окупаемости составляют от 17 лет.

### Оазис для всех

В планах — вторая очередь Al Baragi, в которой подход к сервису и комфорту будет сохранен, но изменится формат — станет более массовым. В ближайшее время планируется строительство комплекса апартаментов The Apartments, продажи стартовали в начале года, а также SPA-комплекса с запуском кафе, ресторанов, кинотеатра и еще 28 садов на всей территории.

С одной стороны, появление комплекса, стоимость объектов в котором соответствует высоким мировым стандартам, который находится в удалении от моря и делает ставку на качество жизни и экологии, свидетельствует о том, что состоятельные покупатели теперь ищут другие ценности — природу, сообщество единомышленников и комфорт. Но, с другой стороны, рынок недвижимости Дубая, несмотря на возобновление темпов роста в последние пару лет, все еще вызывает вопросы у потенциальных покупателей — слишком серьезным было падение в кризис. Многие предпочли бы природу в сочетании со стабильностью рынка недвижимости, чтобы иметь хотя бы гипотетическую возможность продать свой актив в будущем. С другой стороны, если бизнес-интересы покупателя связаны с Востоком или же не имеют четкой географической привязки, то почему бы и не Дубай? Так как жители оазиса смогут жить в атмосфере покоя, при этом имея возможность в любой момент доехать до города с его ночной жизнью, пляжами и магазинами примерно за полчаса.

Наталья Шевцова



## Живите Роскошно у моря. Cybarco



фотография: Sea Gallery Villas, Лимассол



фотография: Лимассол Marina



The Oval, Лимассол

Реклама

Попробуйте исключительный стиль жизни Средиземноморья в роскошной недвижимости у моря или насладитесь бизнес-классом нового уровня в проекте The Oval, самом знаменитом проекте деловой инфраструктуры Кипра.

От Cybarco, ведущего застройщика элитной недвижимости с 1945 года.

Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура, а также по вопросам ВНЖ и гражданства ЕС/паспорта Республики Кипр Вы можете получить по телефону +7 495 643 1901.

Cybarco.ru

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

Cybarco

входит в холдинг  
компания «ЛАНТИС»

Полная приватность —  
отличительная черта проекта  
Al Baragi

# ДОМ зарубежная недвижимость

## На особом положении

— территории —

«Все ждут политического разрешения ситуации. Цены не падают и не поднимаются, рынок замер. Единственное, что сейчас совершается: оставляют задатки по будущим сделкам. Но с договоренностью, что в случае благополучного разрешения ситуации сделка продолжится, в противном же случае предусматривается возможность возврата задатка», — говорит эксперт.

### Остановка по требованию

Основная сложность работы на крымском рынке — это закрытие реестра. Сейчас (на 15 марта 2013 года) все сделки по купле-продаже крымской недвижимости приостановлены, так как Киев заблокировал местные госреестры. Как объяснял министр юстиции Украины Павел Петренко, «в Крыму назначили своего министра юстиции и мы заблокировали доступ к реестрам, чтобы сохранить информацию, потому что к ней пытаются получить доступ неизвестные личности». В результате нотариусы, через которых оформляются сделки на украинском рынке, не могут принять документы. Заблокированными оказались вещевые права на недвижимость и исполнительные производные акты, исполнительное производство и персональные данные владельцев объектов. Так, покупатель не может узнать, наложен ли арест на квартиру, находится ли недвижимость в ипотеке.

Как рассказали «Ъ-Дому» в крымской компании KSK Development, сделки провести невозможно, если речь идет о готовом объекте, однако все еще можно купить квартиру на стадии строительства — для этого можно заключить предварительный договор у нотариуса. В таком случае покупателю не нужно интересоваться наличием ареста или наличием обременений, потому что на первичном рынке такие риски отсутствуют. «Рынок временно остановился, так как сделки с недвижимостью не регистрируются. Цены не упали, и, по отзывам местных риэлторов, стоит ожидать роста цен в Ялте и окрестностях, так как, по их мнению, увеличится приток российских покупателей, в том числе корпоративных», — говорит Алексей Голубович, член совета директоров компании One Baltic Investment Group, реализующей проект жилого комплекса Diplomat в Ливадии.

Как будет развиваться ситуация с реестром дальше, местные игроки рынка не знают, однако предполагают, что если Крым станет независимым или войдет в состав России, то на полуострове будет создан новый реестр собственников, где будет собрана необходимая для оформления договоров купли-продажи информация. В частности, нужные для этого данные сохранились у крымских чиновников. «В течение года все равно на крымском рынке будет переход

ный период, когда сделки будут оформляться по украинским законам через нотариусов», — отмечают в KSK Development. Пока лазейка существует, если оформить сделку с крымской недвижимостью в другом регионе Украины, где госреестры не заблокированы и у нотариусов есть доступ к необходимым данным, но практически сделать это не очень просто, так как для заключения сделки один из ее участников должен быть зарегистрирован в этом регионе страны. Кроме того, в будущем, если сделки будут проходить по российским законам, то изменится их правовое регулирование. На Украине продажа недвижимости облагается налогом в 3%, а в России — 13%, но в обеих странах, если недвижимость находится в собственности продавца более трех лет, налог не взимается.

### Вопрос перспектив

Несмотря на юридические трудности, большинство местных игроков прогнозируют, что если Крым войдет в состав России, то цены на местную недвижимость неминуемо вырастут. По данным KSK Development, в ближайшие месяцы после этого можно ждать роста цен, как минимум, на 30%. По словам Алексея Голубовича, готовых к заселению объектов на побережье мало и любое увеличение спроса подтолкнет цены вверх. «Севастополь также будет востребован из-за увеличения военного контингента. Конечно, все это в случае, если по результатам референдума Крым присоединится к РФ», — отмечает эксперт. Более того, по его данным, ранее сделки проходили в гривнах, но цены фиксировали в долларах. Теперь стоит ожидать перехода на расчеты в рублях и «неформально» — в наличных долларах. По словам Елены Юргеневой, в таком случае покупателю не нужно интересоваться наличием ареста или наличием обременений, потому что на первичном рынке такие риски отсутствуют. «Рынок временно остановился, так как сделки с недвижимостью не регистрируются. Цены не упали, и, по отзывам местных риэлторов, стоит ожидать роста цен в Ялте и окрестностях, так как, по их мнению, увеличится приток российских покупателей, в том числе корпоративных», — говорит Алексей Голубович, член совета директоров компании One Baltic Investment Group, реализующей проект жилого комплекса Diplomat в Ливадии.

Правда, потерять активы могут те, кто не оформил права собственности по украинским законам, а строил объекты, размещал бизнес на аренде у государства или госкомпаний. «Арендные сделки могут оказаться пересмотрены или отменены, возможно, отдельные собственники и инвесторы пострадают. Новая власть должна будет принять серьезные меры для защиты прав владельцев недвижимости, чтобы не распухать рынок», — говорит Алексей Голубович. По его словам, полеты украинских авиакомпаний могут сокротиться, на дороге могут возникнуть серьезные заторы на границе Украины с Крымом. Это при-

ведет к сокращению турпотока в сезоне-2014, возможно — на 20–30%, что тяжело отразится на экономике. Как отмечает партнер компании Hospitality Income Consulting Наталья Розенблум, изменения ситуации в Крыму уже негативно сказываются на туристическом потоке и загрузке отелей. Однако это характерно пока в краткосрочном периоде. «Пока в Крыму низкий сезон, поэтому отельная индустрия не так страдает. Однако если в течение месяца ситуация не стабилизируется, то гостиничные объекты недвижимости будут переживать ощутимый спад из-за уменьшения числа гостей», — говорит она.

По словам руководителя арбитражной практики, партнера адвокатского бюро «Юрлов и партнеры» Тимофея Ермака, возникает и множество вопросов, касающихся судьбы прав граждан Украины и других стран на недвижимое имущество, находящееся на полуострове. «Крым всегда считался удачным местом для вложения денежных средств в недвижимость, а соответственно, и количество активов, имеющих там у граждан нашей страны, украинцев и иностранцев, очень значительно, в связи с чем данный вопрос по-настоящему актуален», — говорит эксперт. По его словам, признание прав собственности владельцев недвижимости, в том числе в случае «цивилизованной» смены власти, является одной из фундаментальных норм международного права. В связи с чем опасаться того, что граждане Украины утратят свое имущество в Крыму, не стоит, но из-за стремительного развития ситуации в данный момент даже нет законопроектов, которые бы регламентировали процедуру реформирования прав на недвижимое имущество в связи с вхождением образующейся Крым-



Крымским риэлторам еще предстоит выстроить мосты в новую рыночную реальность

ской республики в состав России, говорит эксперт. Впрочем, как поясняют власти Крыма, право собственности будет по-прежнему охраняться законом и ранее возникшие права будут сохранены в полном объеме. Но так как нормы российского законодательства отличаются от украинских, владельцам таких активов придется, несомненно, соблюсти несколько правовых процедур.

Так, можно предположить, что в случае присоединения Крыма к России там также будут действовать нормы ФЗ РФ «О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и со временем заработают местные отделения Росреестра. По словам адвоката межгосударственной коллегии адвокатов «Клишшин и партнеры» Дмитрия Васильченко, возможно, собственникам ничего не про-

зито, просто сведения из старого реестра будут перенесены в новый. Если же вдруг возникнет такая необходимость, собственники смогут подтвердить свое право, представив правоустанавливающие документы: договор купли-продажи, дарения, решение суда, свидетельство и др. «Не понятно, например, как и где будет регистрироваться право собственности граждан иных государств, не призвавших результаты референдума (в первую очередь граждан Украины), возможные законы о национализации и пр. В случае обострения конфликта угроза правам граждан иных стран многократно возрастает, как это случилось в таких регионах, как Косово, Абхазия и Северный Кипр», — предупреждает эксперт.

В случае вхождения Крыма в состав России собственникам домов, квартир и земельных участков рано или поздно придется получать документы, установленные именно российским правом, а именно осуществ-

лять государственную регистрацию прав на землю и недвижимость и вносить данные о ней в Единый государственный реестр прав. Как обещают местные власти, для этого будет разработан упрощенный порядок перерегистрации прав, в соответствии с которым можно будет без больших финансовых и временных затрат поменять украинские документы на свидетельства о регистрации права собственности российского образца. Как и в России, от собственников потребуются обратиться в Росреестр лично или через представителя со специальным заявлением, представив при этом правоустанавливающие документы, выданные ранее властями Украины. Сроки рассмотрения таких заявлений, скорее всего, будут стандартными, однако понадобится ли при этом проводить кадастровый учет недвижимости и осуществлять межевание и кадастровый учет земельных участков, пока не ясно.

Алексей Лоссан

### НЕПРИЗНАННЫЕ РЫНКИ

**Покупка недвижимости в непризнанных государствах несет целый ряд рисков, начиная от претензий со стороны предыдущих владельцев земли и заканчивая исками в международных судах. Более того, новообразованное государство далеко не всегда готово продавать объекты иностранцам.**

Классическим примером проблемного рынка на непризнанной территории можно назвать рынок недвижимости Северного Кипра. Кипр был разделен на две части в 1974 году, в результате восемь лет спустя была создана Турецкая Республика Северного Кипра, однако ее так и не признало ни одно государство, кроме Турции. Сегодня недвижимость на Северном Кипре, по словам управляющего директора «ЗИП Реалти» Евгения Скоморского, как минимум, в два-три раза дешевле аналогичных объектов в южной части острова. «Дело в том, что на момент разделения страны все основные туристические объекты остались на севере острова, однако международное признание получила Республика Кипр, основанная греками-киприотами. Много лет цены на Кипре уверенно росли, скорректировавшись только в 2013 году по итогам кризиса в еврозоне и экономике Греции», — объясняет эксперт. В итоге Северный Кипр стал раем для любителей рискованных инвестиций в недвижимость: многие инвесторы надеялись на будущий рост стоимости объектов. Тем более что большинство сделок происходит на севере острова в английских фунтах и в целом здесь действует система английского права. Ситуацию осложняет то, что только 16,7% объектов частной собственности на севере Кипра принадлежат туркам-киприотам, а остальная недвижимость закреплена за греками-киприотами, которые вынуждены были оставить свои дома в июле 1974 года. Часть объектов была продана туркам, но остальные семьи продолжают сохранять свои права, в том

числе на землю. Поэтому покупка объекта на такой земле может оказаться незаконной по нормам международного права.

Российские дипломаты неоднократно предупреждали соотечественников о рисках, возникающих при покупке недвижимости в северной части острова. С официальным заявлением по этому поводу выступил российский МИД, а на официальном сайте российского посольства на Кипре размещено соответствующее предупреждение. «Несмотря на оккупацию Турцией в 1974 году части территории Кипра, греки-киприоты продолжают сохранять право собственности на значительную долю находящейся на севере Кипра недвижимости, что подтверждено законодательством Республики Кипр», — предупреждают дипломаты. По их данным, сделки с недвижимостью, а также инвестирование в объекты инфраструктуры, осуществляемое без учета существующих законных имущественных прав греко-кипрских владельцев, могут обернуться длительными судебными разбирательствами и крупными штрафными санкциями вплоть до тюремного заключения на срок до семи лет. Более того, в соответствии с российско-кипрскими соглашениями вердикты кипрских судов признаются и подлежат исполнению на территории России. Это означает, что если законный владелец объекта киприот с южной части острова выиграет решение в суде, то отвечать россиянам по нему придется уже дома. Как это работает в действительности с британскими гражданами, продемонстрировало в 2010 году так называемое «дело Орамсов». Основными покупателями недвижимости на территории Северного Кипра являются британцы, которым, по разным данным, там принадлежит 5–7 тыс. объектов. В 2004 году греко-кипрский беженец Мелитис Апостолитис подал в суд на семью Орамсов, построившую дом на принадлежащей ему земле. В июле 2010 года Апелляционный суд Великобри-

тании постановил уничтожить новую виллу и вернуть землю законному владельцу, а также оплатить судебные издержки. В итоге супруги Орамс должны были заплатить £750 тыс., но, опасаясь резкого оттока инвестиций из непризнанной страны, власти Северного Кипра взяли на себя выплату всех расходов.

По схожей схеме развивалась ситуация на рынке недвижимости Абхазии. После грузинско-абхазского конфликта грузинские семьи лишились своих объектов, однако, в отличие от турок-киприотов, не сохранили инструментов отслеживания статуса своих объектов. Более того, абхазские власти, несмотря на признание Россией независимости республики, не спешат привлекать инвесторов на местный рынок жилья. По действующему в республике законодательству иностранцы могут приобретать в собственность все виды недвижимого имущества, за исключением жилья. Купить дом или квартиру в Абхазии можно, но только оформив ее на местного жителя. Граждане Абхазии также имеют радость — предоставляют, однако нередки случаи последующего отъема собственности. В связи с этим российские власти неоднократно просили руководство республики разобраться с этим вопросом. Правительство Абхазии каждый год обещает разрешить покупку жилья иностранцами, последний раз такой закон был анонсирован в феврале текущего года. Согласно законопроекту, иностранцы смогут покупать квартиры только в городских новостройках, все остальные сегменты рынка останутся для россиян недоступными. Стоит отметить, что на территории Абхазии также не пускают российских граждан с грузинскими фамилиями, следовательно, они в любом случае не смогут совершать сделки в республике. Более того, в Грузии действует закон «Об оккупированных территориях», который запрещает инвестировать и куплю-продажу объектов недвижимости в Абхазии и Южной Осетии.

### прямая речь

#### Вы бы купили недвижимость в Крыму?

**Олег Сысуев, первый заместитель председателя совета директоров Альфа-банка:**

— Нет, даже когда там было все спокойно, это было мне неинтересно. А сейчас, как мне кажется, другие военно-политические проблемы затмевают любой экономический интерес. Я был в Крыму всего однажды, в то время когда Крым и Украина в целом сильно отставали в экономическом плане от России. И мне там было любопытно, но не более того. Жить там и покупать недвижимость я бы не стал.

**Владислав Резник, первый зампред комитета Госдумы по финансовому рынку:**

— В данный момент передо мной такой вопрос не стоит, но я полагаю, что приобретение недвижимости в Крыму, безусловно, станет более привлекательно и мотивированно для россиян. Но все зависит еще и от отраслей. Какие-то отрасли в Крыму будут, безусловно, привлекательны для инвестиций, какие-то — в меньшей степени. За этим надо будет внимательно следить.

**Александр Лебедев, председатель совета директоров ЗАО «Национальная резервная корпорация»:**

— У меня, к сожалению, там есть недвижимость. К сожалению, потому что она нерентабельна. Причем была она такой и при Януковиче, и сейчас. Так что нового прикупать я там не собираюсь. Не уверен, что все будет так просто и линейно, как многие думают. Итог референдума,

пожалуй, ясен, но дальше, думаю, все будет сложнее. Может, это будет расширенная автономия под гарантии европейских государств или пакет экономической помощи. Надеюсь, все сядет и договорятся. Но пока идет тотальный срыв сезона. И так-то там очень короткий сезон и плохая инфраструктура. Это даже, мягко говоря, не Турция, хотя и она-то не бог весть что. А уж когда там были эти донецкие бандиты предыдущей власти, это вообще был кошмар. И продать там недвижимость свою я не могу. Это попросту невозможно. Потому что все хотят продать, но никто не хочет купить.

**Анатолий Аксаков, президент ассоциации региональных банков «Россия»:**

— Я крымчанин, у меня там есть задекларированная недвижимость, оставшаяся в наследство от родителей. Крым для меня родное место. Знаю прекрасно, что цена на недвижимость там будет только расти. До сих пор россияне активно не вкладывались в крымскую недвижимость из-за полной юридической неопределенности владения. Теперь определенность будет, бояться за свою недвижимость и оформлять ее на кого-то незачем. Так что покупать недвижимость в этом райском месте надо — и чем быстрее, тем лучше. По крайней мере, я уже стал присматриваться, чтобы расширить свое родовое имение.

**Лев Новоженев, писатель, телеведущий:**

— Пожалуй, нет, даже и раньше, безотносительно к нынешней ситуации, я бы там ничего покупать не стал. Я Крым очень хорошо знаю, раньше довольно часто там бывал, еще в детстве ездил в «Артек», потом, когда стал журналистом, ездил в Ялту, писал о Доме-музее Чехова, был на ялтинских фестивалях коморических. Одна из жен была крымчанкой. Но дело в том, что последние визиты туда были какие-то безрадостные: дорого и холодно. Теперь, когда есть возможность ездить куда угодно, например в ту же Черногорию, я предпочитаю там отдыхать. Там и дешевле,

и море чище, и как-то комфортнее. Вряд ли много людей захочет сейчас в Крым что-нибудь покупать, даже если он станет частью России. Там сейчас все нестабильно, Крым — предмет конфликтов, и не понятно, чем эти конфликты обернутся, какими столкновениями, какими неприятностями. И эта неизвестность еще долго будет пугать.

**Алексей Мамонтов, президент Московской международной валютной ассоциации:**

— Нет, наверное, собственность там не очень привлекательная, поскольку инфраструктура очень слабая, соответственно, это сулит дополнительные издержки. Плюс риски. Сейчас этой такой же вопрос, как про валюту: покупать сейчас или подождать, когда обвалится? Или покупать, потому что станет еще дороже. Ну кто знает? Я считаю, что это вопрос рынка, когда рынок определит цену. Покупать вне рынка — удел немногих людей: это либо, простите, лохи, которые действуют только по своим субъективным представлениям, либо, наоборот, очень искушенные люди. Остальным я бы советовал дожидаться ясности — появится рыночная цена, тогда будет ясно.

**Лев Рубинштейн, поэт и публицист:**

— Ничего в Крыму я покупать не стал бы. Прежде всего по известным экономическим и политическим причинам. В Крыму я бываю, к сожалению, нечасто и боюсь, что теперь буду ездить туда еще реже.

**Олег Казаковцев, член комитета Совета федерации по бюджету и финансовым рынкам:**

— Конечно, нет. И я думаю, что мало кто в условиях политической неопределенности рискнет приобретать там недвижимость без острой необходимости. За исключением только тех, кто там живет или планирует жить. Казалось бы, пока рынок падает, вкладываться самое время. Но для любого здорового инвестора важны такие

факторы, как политическая стабильность и перспективы развития территории. Сейчас там нет никаких гарантий. Я не уверен, что там вообще будет ликвидность и я эту недвижимость или землю потом смогу продать. К тому же если Крым войдет в рублевую зону, то вы не покроете валютные риски. При покупке недвижимости в Черногории валютные риски минимизируются, потому что Черногория в еврозоне. Формально можно потерять только на росте цен и обслуживании. Даже вариант с Сочи сейчас лучше. Туда вы сможете уехать в любое время, получить там пенсию, отправить семью на отдых. Когда я 15 лет назад приехал в Сочи, то сказал себе, что это в последний раз. С точки зрения сервиса там было все печально. Но после Олимпиады город изменился колоссально. Так что если покупать, то уж лучше здесь.

**Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков:**

— Я бы сейчас, безусловно, не купил там недвижимость. Это просто нецелесообразно. Для меня, москвича, содержать что-либо только ради двух с половиной-трех месяцев в году слишком дорого.

**Гагик Закарян, президент Юнистраум-банка:**

— И раньше у меня не было такого желания, и сейчас нет. Но я был в Крыму несколько раз, даже сравнительно недавно, и видел, какие красивые дома там построены среди гор и на побережье. С точки зрения природы и климата это, конечно, очень хорошее место для жизни и инвестиций. В свое время там приобрели недвижимость немало простых российских граждан и бизнесменов. Для россиян близость Крыма всегда была привлекательным фактором: долететь можно очень быстро, особенно из Москвы. Да и сегодня этот регион ценят, так что, я думаю, было бы правильным туда вкладываться. К тому же если Крым станет российским, то наверняка цены на дома и землю подскочат.



Группа ВТБ



 ВТБ Арена парк

## Апартаменты для будущих чемпионов

**Жизнь складывается,  
когда всё необходимое для рекордов рядом**

Болеть за своих на трибунах возрождённого стадиона «Динамо». Быть причастным к спортивным событиям мирового масштаба. Превосходить самого себя на тренировках. Брать личные рекорды и радоваться успехам детей в Академии спорта. Выигрывать сеты на теннисных кортах. Реализовывать буллиты на ледовой арене. Совершить бросок сверху на баскетбольной площадке. Постигать новые приёмы

в единоборствах. Совершенствоваться в фитнес-залах. Отправляться на утренние пробежки в тени аллей. Изучать велосипедные маршруты в парке. Чертить узоры на катке. Ощущать адреналин на рампе для скейтборда. Жить полной жизнью, получать удовольствие от собственных возможностей, растить будущих победителей. Быть чемпионом там, где вы живёте.

Подробности: [www.arena-park.ru](http://www.arena-park.ru) или +7 (499) 755 42 42

Реклама ЗАО «УК «Динамо»  
Проектная декларация на [www.vtb-arena.com](http://www.vtb-arena.com)