



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 24 апреля 2014 №71

kommersant.ru

17 В каких случаях стоит менять валюту ипотечного кредита	18 Возрождение ампира — новый тренд в дизайне интерьера	19 Что дает сочетание классики и футуризма
---	---	--



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 при-сматривают 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 —

Купить новую жизнь

Новейшая история развития девелоперского бизнеса на загородном рынке Подмосковья, если ее опи-сать схематично, выглядит пример-но так. Сначала были только земель-ные участки. Потом появились кот-теджи без отделки, по одному-два на поселок: «Хотите такой же? Мы вам его построим, давайте деньги». За-тем поселки стали возводить цело-ком, а ближайший к въездной груп-пе дом отделявали снаружи и вну-три, оборудовали санузлы и даже ставили туда мебель, кулеры, кон-диционеры — это называлось шоу-рум, и часто он же служил офисом продаж. «А можно купить сразу вот этот дом?» — интересовались не-которые покупатели. Менеджеры сна-чала отвечали отрицательно, потом стали записывать, сколько клиентов приходит с этим вопросом, и докла-дывали 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 же-лание купить, обнаруживали, что предлагают им вовсе не старенькую дедушкину дачу, которая годится разве что под сторожку для охранни-ка, а свежий дом с отличной отдел-кой, иногда и современной мебели-ровкой и техникой. Осталось толь-ко привезти чемодан с вещами — и можно начинать новую, загород-ную 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 наблю-дениями счастливые обладатели ключей от новых домов делились на новоселье с друзьями и сослуживца-ми. 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 дизай-не, на котором они еще и экономят, совсем не осталось. Но их точно ста-ло меньше — вот в чем фокус. «Спрос на дома под ключ вырос с 2011 го-да на 20-30% и продолжает увели-чиваться», — констатирует Михаил Подрабинек, руководитель портала Cottage.ru.

«Несколько лет назад запросы на подобные объекты составляли при-мерно 5% от общего количества, — делится наблюдениями Елена Ис-ковских, директор департамента продаж Atlas Development. — Но за последние год-два их число увели-



Во всем цивилизованном мире премиальные дома предлагают готовыми к проживанию

чилось до 30-35%. Количество пред-ложений, выводимое на рынок, этот спрос удовлетворить не может, под-черкивает эксперт.

У Евгении Пановой, руководи-теля департамента загородной недви-жимости Vesco Realty, цифры еще выше. «Сейчас каждый второй клиен-т просит дом с отделкой, жела-тельно новый и свежий, — говорит эксперт. — Раньше большая часть за-просов была по коттеджам без отде-лки либо под финишную. Сегодняш-ний покупатель насытился процес-сом ремонта, прошел его не раз и помнит о трудозатратах и потерян-ном времени», — добавляет госпо-жа Панова.

Сегодня дом под ключ являет-ся очень востребованным продук-том на загородном рынке, причем во всех сегментах, утверждает Луи-за Улановская, руководитель депар-тамента маркетинга и продаж «Газ-промбанк Инвеста». По ее данным, около 55% поступающих заявок на приобретение дома содержит усло-вие «купить полностью готовый обь-ект», то есть не только с внешней, но и с внутренней отделкой.

Чем выше бюджет покупки, тем больше вероятность того, что по-купатель будет искать дом с макси-мальной отделкой, замечает Андрей Соловьев, руководитель отдела за-городной 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 мгно-венно: срок их реализации состав-ляет меньше месяца, говорит Елена Исковских, так что даже их выход довольно трудно отследить, а уж го-ворить о росте предложения и вовсе не приходится. Пока с уверенностью можно сказать одно: того, что появ-ляется на рынке, явно недостаточно для удовлетворения существующего спроса, считает эксперт.

Кому это выгодно

Но сколько бы риэлторы ни расска-зывали о том, как быстро продаются «дома для жизни», большинство де-велоперов продолжают осторожни-чать и действовать с оглядкой в пер-вую очередь на экономику проекта. Ведь неизвестно, как быстро можно будет продать дом с той или иной от-делкой, а деньги-то уже потрачены.

Такие дома — это, в сущности, за-мороженные деньги, считает Ната-лья Картавцева, заместитель ге-нерального директора ОПИН. По ее мнению, вложившись в отделоч-ные работы, застройщик увеличи-вает объем своих затрат в проект в полтора-два раза. «Как правило, вы-годнее сначала продать объект не-движимости и только потом выпол-нить ремонтные работы на сред-ства, вырученные с продажи, чем делать инвестиции в ремонт дома и ждать его реализации», — увере-на эксперт.

Другие эксперты видят в проек-тах с отделкой под ключ не только затраты, но и возможную прибыль. «При грамотном подходе такие про-екты вполне привлекательны как вложение средств, прибыль может сохраняться на уровне 25-30% в год и

даже выше», — полагает Алексей Ар-темьев, директор департамента за-городной недвижимости Tweed.

«Инвестиционная составляющая высока: от 15% до 50%, иногда и вы-ше», — считает Марина Денискина, руководитель департамента жилищ-ного строительства «Гео Девелопмен-та». Но и риски также очень высоки, напоминает она. Если неверно сори-ентироваться в тенденциях покупа-тельских предпочтений, то можно попасть в ситуацию, когда объект бу-дет выставляться на рынке дольше, чем предполагалось.

По мнению Елены Исковских, прибыль инвестора в таких проек-тах составляет 30% в год. Но ошиб-ки с планировкой, стилистикой вну-тренней отделки могут увеличить сроки экспозиции с одного-двух ме-сяцев до года. «Соответственно, и до-ходность снижается до 15% в год», — подытоживает эксперт.

Решение вложиться в отделку мо-жет стать своего рода спасательным кругом для тех девелоперов, кото-рые столкнулись с низкой ликвид-ностью своих объектов. Сам по се-бе вид и интерьер дома, готового к въезду, действуют на покупателя ку-да лучше, чем очередная акция, ма-скирующая обычное снижение цен и вызывающая немало вопросов в духе «И что же у вас плохого?».

Если правильно организовать процесс, дополнительные инвести-ции в отделку могут быть очень вы-годными, подтверждает Евгения Па-нова. «Последние несколько бизнес-планов по этой тематике демонст-рируют плюс 15-20% к аналогичному проекту без отделки», — добавляет она.

Валютный переполох

— ипотека —

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

Перевод минусов в плюсы

Курс отечественной валюты еженедельно обновлял исторические миниму-мы в течение последних месяцев. Однозначного мнения относительно даль-нейшего положения рубля нет, однако оснований для такой же резкой сме-ны тенденции и начала уверенного роста курса эксперты пока не видят. В та-ких условиях заемщик, выплачивающий кредит в иностранной валюте, мо-жет задуматься о его переводе в российскую валюту во избежание дальнеш-его роста платежей в рублевом эквиваленте.

Участники рынка в один голос утверждают, что ипотечные кредиты в ино-странный валюту после кризиса 2008 года стали крайне непопулярны. «В по-следние два года доля валютных кредитов в общем объеме выдачи является устойчивой — на уровне 0,2% в количественном и 1,4% в денежном выраже-нии, — говорит аналитик АИЖК Андрей Туманов. — Таким образом, валют-ные ипотечные кредиты продолжают оставаться нишевым продуктом, кото-рый интересен только заемщикам, получающим основные доходы в соответ-ствующей валюте или хорошо понимающим курсовые риски». Многие бан-ки на волне кризиса и вовсе отказались от ипотки в иностранной валюте.

Тем не менее те заемщики, которые взяли ипотечный кредит в валюте до-хода, рассчитывая на выгоду за счет невысокой ставки, теперь могут задум-аться о дополнительной выгоде за счет перевода ссуды в рубль. «Дополни-тельный 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 наци-ональной валюты рефинансировать рублевый кредит в валютный — это со-мнительное предприятие. Обратная ситуация — рефинансирование валют-ного кредита в рубль — может быть оправданной. Основной выигрыш в том, что вы снимаете будущие валютные риски, проигрываете — вы фиксируете убы-ток, возникший в связи с ростом задолженности из-за валютной разницы и увеличением процентной ставки по кредиту. Как правило, ставки по кредитам в рублях на 2 процентных пункта выше ставок валютных кредитов, за счет че-го при рефинансировании из валюты в рубль ежемесячный платеж увели-чивается 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 коле-баний на перспективу. «Ежемесячный платеж по кредиту в долларах США на сумму \$100 тыс. и на срок 15 лет составляет \$1 тыс., — приводит пример на-чальник управления развития розничного бизнеса банка ИТБ Антон Замя-тин. — Курс доллара на 1 марта 2008 года составлял 24 руб., соответственно ежемесячный платеж в рублевом эквиваленте был 24 тыс. руб. При текущем курсе в 36 руб. платеж вырос более чем на 10 тыс. руб. и составляет 36 тыс. руб. Рефинансирование позволит осуществить перерасчет суммы и, зафик-сировав курс доллара в новом кредитном договоре, нивелировать возмож-ные риски его дальнейшего роста. Допустим, ввиду нестабильной макроэ-кономической ситуации курс доллара вырастет до 40 руб., тогда за десять лет, исходя из суммы аннуитетного платежа \$1 тыс., экономия составит бо-лее 500 тыс. руб. Чем выше поднимется курс за последующие десять лет, тем более выгодным окажется незамедлительное рефинансирование кредита».

Целесообразность перевода выплачиваемой в иностранной валюте ссуды в рубль 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 ди-ректор Delta Credit по ЦФО Людмила Климук. — 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. Рефинан-сировав такой кредит по этому курсу и зафиксировав остаток в рублях в раз-мере 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 сравняется с плате-жом 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 став-ка по новому кредиту будет выше установленной по выплачиваемому кре-диту. «Рефинансирование кредита в иностранной валюте в рублях будет выгодно, если предлагаемая ставка по рублевому кредиту меньше, чем ставка в иностранной валюте плюс 8%», — считает заместитель председа-теля 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.

БФК-Персона: комплексный подход к индивидуальным решениям!

В отличие от квартир в центре городских джунглей загородный коттедж предоставляет своим хозяевам неограниченные возможности: здесь вы можете воплотить все свои мечты об идеальном доме. Сослазитесь, хочется, чтобы он не был похож на соседние строения?

Сегодня возможно все! БФК-Персона предоставляет полный комплекс услуг по остеклению коттеджей — от разработки проекта до монтажа конструкций любой сложности. Сервис выстраивается индивидуально под каждого заказчика, к тому же компания сотрудничает с архитекто-рами, дизайнерами и проектировщиками.

Обратившись в БФК-Персона с любой, даже с самой сложной идеей, вы сможете решить все вопросы в одном месте. Компания осуществляет комплекс работ: окна, лод-жи, входные группы, крыши, купола, зимние сады, вну-тренние перегородки и межкомнатные двери.

Применяемые технологии позволяют реализовать лю-бые идеи, воспроизвести практически любой архитектур-ный стиль, создать конструкции любой формы и конфигу-

рации. Сервис, предоставляемый БФК-Персона от первой встречи до сдачи работы, выстраивается индивидуально под каждого заказчика. Комплексный подход, высокий профессионализм и накопленный опыт позволяют опти-мизировать временные и, что особенно радует, финансо-вые затраты.

Для комфортных условий проживания в доме важны все составляющие: от ограждающих конструкций, таких как окна и двери, до интерьерных деталей.

Пластиковые окна от компании БФК послужат надеж-ным препятствием шуму, влаге, ветру и перепаду темпе-ратур, так как они созданы специально для сибирских ус-ловий. Для производства продукции используются самые лучшие материалы и комплектующие от ведущих немец-ких производителей.

В настоящий момент линейка окон БФК охватывает практически любые потребности. Пластиковые окна из-готовлены из многокамерного профиля VEKA класса А+. В таком профиле используются замкнутый армирующий контур, повышающий прочность окна и не допускающий деформации при резких перепадах температур. При этом

возможно покрыть профиль долговечными цветными пленками, в том числе и «под дерево», а также укрепить стекла ударопрочной пленкой и использовать особую противовозломную фурнитуру.

Многие мечтают сделать в своем загородном доме зим-ний сад. Между тем зимний сад — одна из самых труд-ных конструкций. Специалисты БФК не только помогут выбрать наилучший вариант размещения зимнего сада в каждом конкретном случае, но и правильно рассчитают все параметры, предложат оптимальный проект и грамот-но его реализуют.

Один из самых актуальных приемов современного инте-рьерного дизайна — прозрачные двери и порталы. Подь-емно-раздвижные двери VEKASLIDE благодаря плотному запиранию обладают превосходной тепло- и звукоизоля-цией, а широкий спектр цветовых решений профиля двери VEKASLIDE впишется в любой дизайн-проект. Такие двери замечательно обогатят выход на террасу, в зимний сад, бассейн или позволят просто насладиться видом в любое время года. К тому же VEKASLIDE — это замечательное решение для беседки-барбекю — вы можете наслаждаться



теплотой общения с близкими людьми в комфортных ус-ловиях даже зимой. Широкий спектр цветовых решений обеспечивает разнообразные варианты сочетания подь-емно-раздвижных дверей VEKASLIDE с экстерьером или интерьером здания. В зависимости от цветового решения двери могут сливаться с фасадом или, наоборот, служить ярким элементом отделки.

Каждый дом — особенный. И это главное правило, которое БФК-Персона учитывает во всех своих проектах. Специалисты БФК-Персона расскажут вам обо всех воз-можностях, а также помогут найти и реализовать наилуч-шее решение.

Новосибирск ул. Фабричная, 6 т. (383) 218-40-20 persona@bfk.ru	Томск ул. Фрунзе, 96 т. (3822) 69-61-00 nikolaev@bfk.ru	Кемерово ул. 50 лет Октября, 13 т. (3842) 58-30-30 ostrouhov@bfk.ru	Новокузнецк ул. Металлургов, 48 т. (3843) 99-12-12 ostrouhov@bfk.ru	Омск ул. Куйбышева, 81 т. (3812) 77-40-40 vorobey@bfk.ru	Барнаул пр. Ленина, 75 т. (3852) 53-90-90 anastasov@bfk.ru	Абакан ул. Богграда, 135 т. (3902) 30-58-38 krentsev@bfk-enisey.ru	Иркутск ул. Свердлова, 24 т. (3952) 500-733 basenkone@bfk-enisey.ru	Красноярск пр. им. газ. Красноярский рабочий, 160, с. 19 т. (391) 255-77-55, l.kutsyk@bfk.ru	 www.bfk.ru
--	---	---	---	--	--	--	---	--	-----------------------