



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-ся 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 клиент просит дом с отделкой, же-лательно 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 демонстри-руют 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 рубли. 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-странной валюте 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 рубли. «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 рубли — 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 рубли ежемесячных платежей 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 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 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
--	---	---	---	--	--	--	---	--	-----------------------

ДОМ

Дерево в жизни

Карельская береза сформировала фундаментальное направление в дизайне.

— ампир —

Буква N часто встречается в декоре стиля ампир. Она означает имя повелителя стиля Наполеона Бонапарта. Именно по его желанию архитектурно-декораторский мир повернул голову назад, чтобы взглянуть на Древнюю Грецию и Рим. Придя к власти, честолюбивый корсиканец захотел упрочить свое положение всеми способами. Он стремился к самоутверждению, хотел почувствовать себя истинным императором. Ему на помощь пришли архитекторы Пьер Фонтен и Шарль Персье, создавшие героический, исполненный воинственного пафоса стиль ампир (empire — «империя»). До сих пор в домах царил более строгий и лаконичный классицизм. Ему на смену пришла тоже классика, но более помпезная — классический милитаризм. Вернулись колоннады (Исаакиевский собор), триумфальные арки,obelisks. Безусловно, итальянский поход сделал Бонапарта поклонником древних империй, а тяжелей египетский поход раскрыл перед будущим императором красоты Древнего Египта. Военачальник создал новый стиль.

Стены и потолки теперь не делились визуально на части, они стали простыми, гладкими. Но это не означает, что декор вовсе исчез — нет, он преобразился. Появились перекрещенное оружие, знамена, шлемы, львиные мягкие и орильные когтистые лапы, черные, позолоченные, бронзовые сфинксы и иероглифы (спустя время человек во френче вспомнит милитари Наполеона и повторит его в своей стране — так в России появится сталинский ампир).

А тогда, в начале XIX века, в гостиных появились узкие витрины, углы стульев, комодов, диванов стали украшать металлом. Для небогатых людей, у которых не хватало денег на бронзу, львиные, орлиные лапы, львиные морды делали из позолоченного папье-маше. Новой деталью интерьера стала кушетка рекамье с изогнутой спинкой. Комоды часто заменялись низкими шкафами-прилавками с двумя дверцами. Поверхность таких шкафов покрывалась мраморной плитой — таким образом, шкаф становился еще и консолью. Основным видом древесины для нового стиля избрали красное дерево, для более светлых оттенков использовали лимон.

Стиль, как это ни странно, не прижился в Европе. Лишь Россия, стремившаяся подражать Франции, переняла его. И не только переняла, но и обогатила. В конце XVIII века князь Мещерский, имевший столярное производство, начал изготавливать мебель из карельской березы. Дерево это невзрачное, низкорослое. Но древесина его необычайно прочная (карельская береза почти не колется, поэтому из нее делали молотки) и красивая своими узорами. Береза играет на солнце, передавая свою позитивную энергию. Растет дерево не только в Карелии, но и на севере Европы (у финнов есть поговорка: «Хочешь, чтобы твои дети не знали нужды, посади карельскую березу»), в Белоруссии, в Курской области (где и располагалось имение князя Мещерского). Есть она и в Подмосковье, но определить ее может только искусственный знаток леса.

Князь Мещерский первый сделал из карельской березы мебель. В соче-

тании с бронзовым или позолоченным декором она выглядела просто божественно (к счастью, антиквариат из солнечной древесины запрещенно вывозить из страны).

Поскольку мебельные опыты с березой пришлось на конец XVIII века, популярным дерево стало как раз во время расцвета ампира. В салонах и гостиных появились диваны с деревянными подлокотниками и спинками — чем-то они напоминали корыта. Спинки стульев декорировались лирами, подлокотники кресел — сфинксами, лебяжьими шеями с головой. Из карельской березы, которую некоторые специалисты считают просто большим деревом, делались изумительные вещи, которые неплохо сохранились.

Ампир вторгся не только в архитектуру и дизайн помещений — он проник почти во все сферы. Появилась посуда в стиле ампир. Дамы тоже подхватили идею античности и стали одеваться в почти прозрачные, легкие платья с завышенной талией, на ногах носили атласные туфельки. Как это часто бывает в модной индустрии, новые идеи создают новые сложности. В одном из воспоминаний о тех годах находим запись: «В нынешнем году многие поплатились за танцы. Бедная княгиня Шаховская опасно больна. У Вас умирает маленькая графиня Бобринская, вследствие простуды, схваченной ею на бале». Разгоряченные танцами барышни выпархивали зимой в свои кареты, не накидывая шубок: они хотели казаться воздушными и игнорировали суровый российский климат. В результате болели часто, однако желание выглядеть гречанкой или римлянкой было сильнее, и женщины, как всегда, становились жертвами капризной моды.

Просуществовал ампир недолго — с конца XVIII века и до падения



Наполеона. В России он задержался до окончания первой трети века. В прочей Европе царил бидермайер.

Сегодня воссоздать ампир сложно: это фундаментальный стиль, и позволить его себе может не каждый. Но эклектика многим по плечу, а она довольствуется деталями, собранными из разных стилей. В России можно купить подсвечники-колонны из самоцветов, укра-

шенные бронзой, — их производят наши фирмы. Есть производство не только в богатой самоцветами Сибири, но и в Краснодарском крае: там производят ампирные подсвечники из карельской березы и бронзы. Можно найти приборы для письменного стола, канделябры с египетскими мотивами. А вот с мебелью проблема: ее придется делать на заказ либо покупать

антикварную. Еще один способ уделить покупке — заказать мебель из шпона или пойти по самому простому пути — забыть о карельской березе и купить предметы из красного дерева, потому что во Франции именно оно считается ампирным. Но сочетать эти два дерева не стоит: они слишком разные, и оба самодостаточны.

Ольга Воронова

Акцент в доме

— геометрия —

В этом сезоне в новых каталогах мебели и аксессуаров на удивление много предметов интерьера с геометрическими линиями и замысловатыми узорами. Несмотря на лаконичность, ассортимент стеллажей, комодов и журнальных столиков удивляет своим многообразием. Помимо традиционного дерева и стекла встречается металл и даже камень. Привычные ящики незаметны за активными принтами, а книжные полки ломаных линий крайне практичны и вместительны. Главное — не бояться новых сочетаний и ярких акцентов. При оформлении гостиной можно использовать массивные вещи из дерева и металла в клетку и квадраты, украшения и скульптуры ручной работы. Такие вещи в минималистском строгом интерьере будут выглядеть как настоящие арт-объекты.



Декоративный самолет Wooden Base Aeroplane, металл, дерево, дизайнер Andrew Martin



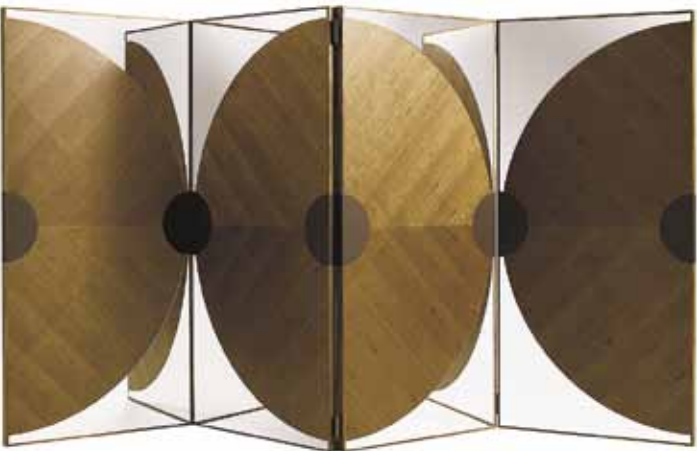
Комод Intarsia, металл, дерево, дизайнер Alto Rossi



Светильник Correg, медь, дизайнер David Derksen



Стол Maxima, дерево, Bartoli design



Ширма с четырьмя секциями Ping, стекло, орех каналетто, Giorgetti



Напольная лампа Baccarat

Стеллаж для книг с каркасом из массива дуба SHANGHAI, дизайнер Giuseppe Bavuso, Alivar

Валютный переполох

— ипотека —

Новый вместо старого

Договориться с банком-кредиторов 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 зарегистрировать 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 рынке 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. Юникредитбанк предоставит в целях рефинансирования не более 80% от стоимости квартиры или апартаментов, приобретенных по программе на покупку или строительство. Сбербанк выдаст для погашения уже выплачиваемой ссуды не больше наименьшей из величин: остатка основного долга по первому кредиту, 80% оценочной стоимости залога — кредитомой квартиры или имеющегося в собственности заемщика жилья.

Таким образом, чтобы сменить валюту кредита, заемщик должен будет провести процедуру рефинансирования ссуды. «Заемщик 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. руб. в зависимости от тарифов оценочной компании. Личное страхование обойдется заемщику примерно в 0,5% от стоимости кредита, увеличенной на 10%; имущественное страхование — в 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 так же, как и во всех программах рефинансирования, будут связаны с регистрацией залога. «Могут возникнуть вопросы по залого: требования нового кредитора бывают трудновыполнимыми, — предупреждает зампред правления Межбанковского 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 в 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

ДОМ

В цвете

— кухня —

Смелость в выборе цвета — продолжающийся интерьерный тренд ушедшего года, плавно перетекший в год наступивший. Освежить вид любой кухни и подчеркнуть ее индивидуальность можно с помощью ярких приборов, благо производители предлагают в этом направлении целую палитру возможностей. Привлекающие внимание акценты: от теплого голубого до кричащего желтого — прекрасное решение для любого интерьера. Еще один доминирующий тренд — эклектика, а это значит, что даже самый классический декор идеально сочетается с футуристической сутью современных бытовых гаджетов. Обилие света, блеска и отражений — тенденция, перекочевавшая из года Дракона, — рождает позитивные настроения, в которых так комфортно предаваться эпикурейству.



Соковыжималка Bugatti Vita



Блендер Bork B800



Ваза Baccarat



Тарелка Fassianos от Bernardaud



Кофеварка Bugatti Diva



Миксер Kitchen Aid



Мороженица BORK E801



Холодильник Electrolux

Как важно быть готовым

— сектор рынка —

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 строят немногие. Лишь каждый десятый такой дом можно назвать ликвидным и конкурентоспособным, замечает Артур Имосян, руководитель отдела по работе с вторичной недвижимостью Village Estate.

Зачастую видно невооруженным глазом, что дом сделан на продажу, рассказывает руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate Алсу Хамидуллина. «Это касается как отделочных материалов, так и выбранной стилистики интерьера, которая совершенно не создает ощущения уюта», — делится наблюдениями эксперт.

На рынке, moreover, 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 подобраны 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 аукци-

он. 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» домов. 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 предлагают готовые 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 движемся 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-таки уже 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 смысла покупать дом с отделкой на стройке», — считает Иван Потапов, директор по продажам ГК «Салсан».

Направления национального тренда

Общий тренд последних лет на российском рынке — перетекание характеристик из более высокого класса в более низкий. Комфорт- и бизнес-сегменты постепенно перенимают 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

Ежедневная деловая газета Коммерсантъ.

суперпредложение

ПОДПИСКА

205

РУБ. В МЕСЯЦ*

за информацию, на которую мы потратили МИЛЛИОНЫ

Для сравнения: обычная цена — 431 р.

В подарок подписавшимся — книга из серии «Библиотека «Коммерсантъ»

Вам достаточно:

- позвонить нам по тел. (383) 212-02-42;
- отправить ваши реквизиты факсом: (383) 238-06-03;
- выслать реквизиты на электронный адрес: gazeta@kommersant-nsk.ru

* Стоимость подписки на газету с учетом доставки

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.



реклама

ДОМ

На особом положении

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 удастся из-за блокировки местного реестра.

— территории —

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 покупателей, компания предлагает 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 подготовлены 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 ближайšie 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% по сравнению 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.

«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 недвижимое имущество, нормативно-правовые акты, исполнительные производствo 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 КСК 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 наложением 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 бу-



Крымским риэлторам еще предстоит построить мосты в новую рыночную реальность

дет переходный период, когда сделки будут оформляться по украинским законам через нотариусов», — отмечают в КСК 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 перспективы

Несмотря на юридические трудности, большинство местных игроков прогнозируют, что если Крым войдет в состав России, то цены на местную недвижимость неминусом вырастут. По данным КСК Development, в ближайšie 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 Юр-

геновой, если Крым останется в составе Украины, то существенных изменений на рынке недвижимости не произойдет — возможно, на полгодика цены снизятся, а потом, вероятно, вернутся к своим обычным значениям. «Если Крым войдет в состав России, цены могут вырасти, особенно в случае, если Москва решит- ся на крупные инвестиции и поможет местным властям наладить быт, здравоохранение и социальную инфраструктуру полуострова», — говорит эксперт.

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 окан- заться пересмотрены или отменены, возможно отдельные собственники и инвесторы пострадают. Новая власть должна будет принять серьезные меры для защиты прав владельцев недвижимости, чтобы не распу- гать рынок», — говорит Алексей Голубович. По его словам, полеты украин- ских авиакомпаний могут сократиться, на дороге могут возникнуть серьезные заторы на границе Украины с Крымом. Это приведет 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, имеющихся 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 переоформления прав на недвижимое имущество в связи с вхождением образующейся Крымской 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 украин- ских, владельцам таких активов придется, несомненно, соблoсти 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 межтерриториальной коллегии адвокатов «Клишин и партнеры» Дмитрия Васильченко, возможно, собственникам ничего не грозит, просто сведения из старого реестра будут перенесены в но-

вый. 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 признавших 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 осуществлять 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 свидетельство 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 понадобятся 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 пред- дущих владельцев земли и заканчивая исками в международных судах. Более того, новообразованное государство далеко не всегда готово продавать объекты иностранцам.

Классическим примером проблемного рынка на непри- знанной 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 Скоморовского, 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 принадле- жит 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 между- народного права.

Российские дипломаты неоднократно предупреждали соотечественников о рисках, возникающих при покупке недвижимости в северной части острова. С официальным заявлением по этому поводу выступал 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 не- движимости, что подкреплено законодательством Респу- блики 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, продемонстри- ровало в 2010 году так называемое дело Орамсов. Основ- ными 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 Апостолдис подал в суд на семью Орамс, построившую дом на принадлежащей ему земле. В июле 2010 года Апелляционный суд Великобритании постановил

уничтожить новую виллу и вернуть землю законному владель- цу, 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 не- движимости Абхазии. После грузино-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 законодатель- ству 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 такие услуги радостно предоставляют, однако нередки случаи последующего отъема собственности. В связи с этим российские власти неодно- кратно просили руководство республики разобраться с этим вопросом. Правительство Абхазии каждый год обещает раз- решить 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 территорию 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 инвестиции и куплю-продажу объектов недвижимости в Абхазии и Южной Осетии.