Будут ли представители чиновничества и госкомпаний покупать элитную российскую недвижимость в ответ на санкции Запада | 6

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 25 сентября 2014 №39 **kommersant.ru**

2 Как снизить риски ипотечного кредитования в период экономической нестабильности

9 Какие московские новостройки бизнес-класса расположены в самых тихих и самых шумных районах

15 Станет ли привлекательной вьетнамская недвижимость после того, как ее разрешат покупать иностранцам

Город стандартен, загород индивидуален. С известными оговорками это верно для любой локации. Но, пожалуй, нигде вторая часть утверждения не проявляется так явно, как в пригородах Лондона. Особенно если речь идет о самом верхнем ценовом срезе рынка.

Игра предместий

— памятники —

Сто лет не срок

Но сначала о Подмосковье. В окрестностях российской столицы найдется практически все, что только можно себе представить. Роскошные дома в классическом стиле невообразимой площади — от 1 тыс. кв. м и много более. Шедевры из дерева, кирпича или каррарского мрамора. Стильные образчики внешне незатейливой «курортной» архитектуры на берегах подмосковных водоемов. В конце концов, дома-яхты или дома—воздушные шары. Насчет последнего я, правда, слегка пофантазировал, но легко могу назвать несколько архитекторов и девелоперов, которые готовы будут построить дом—воздушный шар по первому требованию.

Однако есть такой вид недвижимости, которого вы ни при каких обстоятельствах и ни за какие деньги не найдете в Подмосковье, как, впрочем, и вообще в России. Вы не найдете большого красивого дома, который был построен более 100 лет назад и в котором (это важно) жили все это время. Не хочется произносить слово «аутентичный», но, видимо, без него не обойтись. Конечно, еще сохранилось в том или ином виде большое количество барских усадеб и некоторые из них перестроены в соответствии с современными стандартами и даже выставлены на продажу. Но в любом случае вынужденный почти столетний перерыв в «жилой» биографии делает их произведениями современной архитектуры, точнее, произведениями современного девелопмента, в лучшем случае — памятниками. Зато в пригородах Лондона (ближних и дальних) предложение старинных домов если не превалирующая, то существенная часть рынка.

SAVILLS

Оранжерейный памятник

Дом, который называется Soames House, по английским меркам не такой уж и старый: он построен в 1920-е годы. Точнее, полностью перестроен. Но одна его часть, в которой прежде располагалась оранжерея, сохранилась нетронутой с XIX века, и ей присвоен статус памятника архитектуры. Этот дом, расположенный в самом центре поселка Coombe Hill Estate между Уимблдоном и Кингстоном-на-Темзе в 16 км от центра Лондона, выставлен на продажу агентством Savills за £12 млн.

И не подумайте, что статус памятника налагает какие-то серьезные ограничения на жилой функционал дома. Охраняемая государством бывшая оранжерея — это не какой-то музей, а просторная комната, в которой принимают гостей, играют с детьми или смотрят телевизор. То есть занимаются тем же, чем и все предыдущие владельцы в течение почти 100 лет.

с14

Занять и сохранить

— ипотека —

Экономическая нестабильность заставляет искать способы надежного сохранения средств. Вместо низкодоходных депозитов и других финансовых инструментов непрофессиональные инвесторы рассматривают вариант вложения в недвижимость, пусть даже с привлечением ипотечного кредита. Ключевыми рисками в этом случае становятся вероятность снижения или потери доходов и невозможность выплачивать кредит.

Ситуация располагает

Экономические санкции в отношении российских банков и компаний, внешнеторговые ограничения, усиление геополитической напряженности привели к замедлению роста экономики и обесценению отечественной валюты. Недавно Банк России оставил на уровне 8% ключевую ставку, констатировав при этом, что до конца года инфляция будет превышать уровень 7%. В то же время максимальные ставки по розничным депозитам, по данным ЦБ, в июле составляли 7,89% годовых (на срок от года до трех лет).

Популярным инструментом если не инвестирования, то сбережения средств снова становится жилая недвижимость. «В отсутствие доступа к рынкам ценных бумаг и навыков работы с ними именно приобретение недвижимости остается доступным инвестиционным инструментом. Банковские вклады в валюте сейчас почти бездоходны, в рублях — ненадежны,— констатирует генеральный директор Tekta Group Дмитрий Коновалов.— Недвижимость очень чувствительна к пертурбациям в экономике, но отличается тем, что цена на нее если и снижается, то только в исключительных случаях и крайне медленно — ощутимого снижения стоит ожидать только в случае масштабного кризиса образца 2008 года. Как только появляются сигналы к улучшению экономики, цены на недвижимость снова начинают быстро расти. Стагнация на рынке должна закончиться, как только прояснится политическая обстановка».

В таких условиях метод сбережения средств с помощью покупки квартиры может выглядеть неоправданным. Но стабилизация цен на недвижимость и отсутствие альтернативных инструментов для непрофессионального инвестора делают покупку квартиры интересным вариантом даже с привлечением ипотечного кредита.

«Пока сложившаяся на рынке недвижимости ситуация располагает к покупке квартиры,— отмечает генеральный директор Galaxy Realty Филипп Третьяков.— Во-первых, цены на недвижимость в этом году повышались только по мере готовности проектов. Во-вторых, сейчас банки легко кредитуют покупателей новостроек и предоставляют выгодные условия по ипотеке со ставкой 13–14% в год».

с2

РЕКЛАМА

ДОМ ЦЕНЫ

Занять и сохранить

— ипотека —

с1 Действительно, ставки по ипотечным кредитам пока только начали реагировать на кризисную ситуацию. В последнее время ипотечные кредиты были едва ли не основным драйвером роста розничного кредитования в условиях вектора политики ЦБ по снижению доли высокорисковых необеспеченных кредитов в банковских портфелях. В дальнейшем ситуация будет меняться. «Ставки по ипотечным кредитам будут увеличиваться вследствие роста стоимости привлекаемых средств и ужесточения условий привлечения средств за рубежом»,— говорит аналитик Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Андрей Туманов. Банкиры, впрочем, не ждут резкого увеличения ставок по одному из основных видов розничного кредитования. «В случае сохранения текущей экономической ситуации в стране ставки по ипотеке до конца года могут корректироваться в сторону незначительного увеличения»,— считает вице-президент, начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. «С учетом уже выданных кредитов средняя ставка по ипотечным кредитам в 2014 году составит около 12,5%»,— резюмирует Андрей Туманов. По данным ЦБ, с начала года средневзвешенные ставки по ипотечным кредитам в рублях, выданным в течение каждого месяца, составляли 12–12,3% годовых. В июле, по наблюдениям регулятора, жилищные кредиты в рублях выдавались под 12,2% годовых.

Антикризисный заем

По мнению участников рынка, сейчас многие заемщики покупают квартиру в ипотеку именно с целью сохранения имеющихся средств. «Сберегательный спрос на недвижимость мы зафиксировали еще в первом квартале текущего года,— подтверждает заместитель председателя правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова.— Когда курс рубля начал колебаться, многие банковские клиенты решили вложить свои сбережения в покупку квартиры. Те, чьих сбережений не хватало для приобретения жилья за наличные, пользовались ипотечным кредитом. Это явление мы видим до сих пор: по нашим оценкам, более 20% ипотечных сделок совершается с целью вложения средств».

Правда, успешным в инвестиционном плане такое вложение может быть только при соблюдении ряда факторов, ключевым из которых остается рост цен на недвижимость в будущем. Максимальный доход, по единодушному мнению экспертов, дает приобретение квартиры на начальных стадиях строительства и ее продажа к моменту окончания строительства. «Если говорить о первичном рынке недвижимости, то, приобретая квартиру на ранних стадиях строительства, а продавая уже готовое жилье на вторичном рынке, можно заработать до 30% на рынке Москвы и Московской области,— говорит Анна Юдина.— Такой доходности и стабильности с точки зрения рисков нет ни у одного инструмента инвестирования». Эксперты советуют обратить внимание на недвижимость, расположенную максимально близко к Москве. «На наш взгляд наиболее привлекательны для этих целей квартиры эконом- и комфорт-классов в жилых комплексах, расположенных в пределах 5–10 км от столицы в городах с хорошей транспортной доступностью: рядом со станциями метро, железнодорожными платформами и автобусными остановками,— говорит генеральный директор Galaxy Realty Филипп Третьяков.— В этом плане сегодня интересны Люберцы, где метро появится в 2015 году, и Химки, где станции легкого метро начнут работать к 2017 году».

Однако времени на то, чтобы заработать на таком вложении, у заемщика совсем немного: выходить из кредита нужно будет не позднее чем через полтора года. «Если квартира приобретается в ипотеку для последующей перепродажи, для получения максимальной выгоды от покупки необходимо войти в проект на ранней стадии готовности, выбрать схему оплаты с минимальными аннуитетными платежами и продать квартиру по возможности быстрее — год-полтора»,— рекомендует генеральный директор Tekta Group Дмитрий Коновалов. Директор департамента ипотечного бизнеса Локо-банка Ирина Дзюба указывает, что для эффективности такого вложения ставка до окончания строительства не должна превысить 13% годовых. Правда, чтобы соблюсти это условие, нужно будет, скорее всего, брать кредит в госбанке или в своем «зарплатном» банке, предлагающем для своих клиентов отдельные условия. Сбербанк сейчас предлагает кредиты на приобретение строящейся недвижимости под 12,5–13,5% годовых в зависимости от срока кредитования и суммы первоначального взноса. Сумма кредита — до 85% договорной стоимости приобретаемой недвижимости. Райффайзенбанк кредитует покупку строящегося жилья до регистрации права собственности для новых клиентов под 13,5–13,75% годовых, для зарплатных — 12,5% годовых. После регистрации права собственности ставки снижаются на 1% годовых для всех перечисленных категорий заемщиков.

СЕРГЕЙ ТЮНИН

В кризис в пользу меньшей суммы кредита говорит и тот факт, что это позволяет снизить риски оказаться неплатежеспособным и понести дополнительные расходы в виде штрафов. «Особенно в условиях экономической нестабильности еще на стадии оформления ипотечного кредита заемщику стоит обратить особое внимание на размер ежемесячного платежа,— советует Андрей Туманов.— Платеж по кредиту не должен превышать 45% дохода семьи. Если доля выплат по ипотечному кредиту в общем бюджете значительно повышается, растет и риск неплатежеспособности при малейшем снижении дохода. Также временных трудностей с погашением кредита можно избежать, предварительно позаботившись о создании подушки безопасности, равной сумме четырех-шести обязательных платежей по кредиту».

Лучше все готовое

Правда, участники рынка с опасением смотрят на ближайшие перспективы строящейся недвижимости, высоко оценивая риски увеличения заявленных сроков строительства, что может означать для заемщика дополнительные затраты по выплате кредита. «Принимая особенности текущей ситуации, сегодня в ипотеку выгодно покупать недвижимость, находящуюся на финальной стадии готовности,— отмечает Алексей Белоусов коммерческий директор Capital Group.— Во-первых, на текущем рынке покупатель может рассчитывать на преференции при стопроцентной оплате контракта. Во-вторых, он сэкономит на обслуживании кредита. В третьих, у объекта на финальной стадии реализации отсутствует вероятность задержки в строительстве, что также немаловажно при принятии решения об инвестициях в новостройку».

В этом случае речь будет идти только о сохранении имеющихся средств, но никак не о получении дополнительного дохода. «Доходность от вложений во вторичную недвижимость в среднем составляет 5–7% в год, а если учесть возможность передавать в аренду недвижимое имущество (для вторичного рынка), то доходность вложений повышается еще на 5–6% в год,— сказала Анна Юдина.— Таким образом, высокой доходности без передачи в аренду недвижимости не достигнуть, можно только сохранить вложения». «Предположим, вы имеете 2 млн руб. наличными, их можно разместить на депозит в банке либо использовать в качестве инвестиций — приобрести квартиру для сдачи в аренду и последующей продажи,— рассуждает заместитель директора департамента ипотечного кредитования банка „Петрокоммерц“ Дмитрий Шапочкин.— В первом случае вас ожидает доходность 5–10% годовых в рублях в зависимости от банка и условий вклада. Если же имеющуюся сумму вы направляете на покупку квартиры стоимостью 10 млн руб., то 8 млн руб.— ипотечный кредит. Ставка по ипотеке 13% годовых в рублях, срок кредита десять лет, ежемесячный платеж по кредиту 120 тыс. руб. Доход от аренды составляет 50 тыс. руб. Рост цен на недвижимость, допустим, 9% в год, то есть на уровне инфляции. Доход от сдачи в аренду частично компенсирует ваш ежемесячный платеж по ипотечному кредиту, тем не менее вы находитесь в минусе до момента продажи квартиры, в момент продажи стоимость квартиры, которая выросла в течение десяти лет, компенсирует все инвестиции и обеспечивает доходность на уровне 9,96% годовых». Однако и в этом сегменте можно потерять вложенные средства в среднесрочной перспективе.

Елена Мелованова

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

MILLENNIUM PARK / НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 19 КМ

36 МЛН РУБ.
ЗА ГОТОВЫЙ ДОМ
В ЭЛИТНОМ ЖИЛОМ ПОСЕЛКЕ

Подробности об условиях, количестве и сроках проведения акции на сайте www.villagio.ru. Акция до 30 сентября 2014 г.

ПОСЕЛКИ КЛАССА DE LUXE
MILLENNIUM PARK | ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE

495 974 00 00
VILLAGIO.RU

Реклама

НОВОЕ

прочтение Коммерсанта

16+

реклама

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 ДЕНЬГИ

Хоромы вместо лачуг

Услуга trade-in в недвижимости предполагает продажу старой квартиры и одновременную покупку новой. Некий аналог альтернативной сделки, правда, со своими нюансами. Такая опция появилась в нашей стране более пяти лет назад, однако до сих пор не получила широкого применения на рынке недвижимости. Но если вначале взаимозачет был уделом проектов экономкласса, то сегодня такая схема используется и в элитном сегменте.

МИТЯ АЛЕШКОВСКИЙ/ФОТОИТАР-ТАСС

Переехать из многоэтажек в таунхаусы по системе trade-in хотели бы многие, но такие сделки сложны и пока единичны

— переезд —

Сначала продажа, потом покупка

Наверное, каждый гражданин нашей страны время от времени задумывается о том, как ему улучшить свои жилищные условия. У одних цель — переехать из глубинки в столицу, у других — сменить коммуналку на собственную квартиру, у третьих — жить внутри МКАД, а не за ее пределами. Владельцы тесных «однушек» мечтают о просторных «двушках» или даже «трешках», жители панельных пятиэтажек и хрущевок, в которых даже лифты не были предусмотрены, хотят перебраться в современные комплексы с развитой инфраструктурой и огороженной придомовой территорией и т. д.

Но в любом случае на приобретение более качественной жилплощади потребуется немалая сумма денег. И если ее под рукой нет, возникает вопрос, где взять средства хотя бы на первоначальный взнос. В итоге людям приходится продавать свое старое жилище, чтобы купить новое, а вырученные от продажи деньги направлять на покупку нового жилья. То есть необходимо провести параллельно две сделки: одну по продаже, вторую по покупке.

Застройщик и покупатель подписывают договор купли-продажи и одновременно заключают ДДУ на новую квартиру. Впрочем, схема может быть и другой — все зависит от компании и объекта. «При оценке квартиры учитывается мнение клиента, однако ему придется заплатить компании комиссию за реализацию жилья. Договор долевого участия на покупку новой жилплощади при этом не оформляется. Квартира просто бронируется за клиентом на определенный срок — с фиксацией цены или без в зависимости от политики девелопера. После продажи имеющейся недвижимости оформляется стандартный договор»,— рассказывает Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко»).

Новостройки взамен вторички

Схема, при которой продается одна квартира и одновременно покупается другая, получила название trade-in, или взаимозачет. Однако между этими двумя терминами существует фундаментальное различие и у каждой из этих услуг есть свои достоинства и недостатки. «Несмотря на то что результат один и тот же — обмен старого жилья на новостройку, технологии проведения этих двух видов сделок абсолютно разные. Trade-in предусматривает срочный выкуп девелопером квартиры клиента, а взаимозачет — поиск покупателя на имеющуюся недвижимость»,— объясняет Светлана Бирина, руководитель департамента вторичной недвижимости компании «НДВ-Недвижимость».

По ее словам, в первом случае возникает существенный дисконт, поскольку застройщик сам выступает в роли покупателя и берет на себя все риски и хлопоты по реализации недвижимости. Проще говоря, девелоперу нужно поскорее избавиться от балласта. И самый простой способ сделать это — назначить выгодную цену. При этом на время совершения сделки стоимость новостройки фиксируется.

«Этот формат предлагает финансово невыгодные, но комфортные условия продажи старого и приобретения нового имущества. Как известно, за комфорт приходится платить: разница между рыночной и трейд-иновской ценой составляет 20–30%. Пример автомобильного рынка свидетельствует о том, что программой trade-in обычно пользуются люди, не желающие обременять себя дополнительными проблемами и готовые за это платить»,— говорят в Capital Group.

Во втором же случае реализация квартиры осуществляется по рыночной стоимости. Правда, за время ее экспонирования новая жилплощадь может существенно вырасти в цене. Ведь новостройки по мере строительства объекта всегда дорожают, а на поиски покупателя уйдет какое-то время. Увы, при взаимозачете стоимость новой квартиры не фиксируется, поэтому чем дольше будут продаваться старые «квадраты», тем дороже обойдутся новые. Но несмотря на это, взаимозачет получил более широкое распространение на рынке, чем trade-in. Собственники чаще выбирают более высокую цену и обычные условия продажи, нежели быстроту и большой дисконт.

«Взаимозачет — это предшественник услуги trade-in. При взаимозачете квартира не выкупается мгновенно. Компания сначала выставляет ее на продажу через собственные каналы, и параллельно бронируется выбранный вариант в новостройке или загородном поселке. При этом цена не всегда фиксируется: девелоперу это невыгодно, поскольку срок экспозиции старой квартиры может составить от полутора до трех месяцев»,— комментирует Мария Литинецкая.

Кризис — двигатель недвижимости

В России trade-in появился в период кризиса, когда вторичное жилье было более ликвидным, чем первичное. Тогда застройщики для активизации своих продаж могли выкупать квартиры на вторичке и быстро их продавать самостоятельно. «Сейчас новостройки перестали быть рискованными объектами, поскольку идет активное строительство и девелоперы не испытывают проблем с финансированием. Соответственно, мало кто готов выкупать квартиры на вторичном рынке для того, чтобы активизировать продажи в строящихся объектах: они и так активно продаются. Есть просто дополнительные услуги по организации продажи вторички, рассчитанные на расширение целевой аудитории проекта»,— объясняет Мария Литинецкая.

А вот эксперимент с trade-in на загородном рынке оказался не очень успешным. «В непростом 2009 году мы обратились к новым инструментам привлечения покупательского спроса, в частности пробовали применить систему trade-in. За восемь месяцев прошла всего одна сделка: квартира в обмен на таунхаус с доплатой. Сложность заключалась в оценке покупателями своего жилья: они не соглашались с предложениями риэлторов. Всем хотелось реализовать свою недвижимость как можно выгоднее, в итоге процесс затягивался, а мы, как и большинство девелоперов, готовы держать в резерве таунхаус или дом максимум 14–30 дней»,— вспоминает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate. По его мнению, на загородном рынке в сегменте «премиум» взаимозачет пока не развит во многом потому, что жилье редко покупают на короткий срок, в отличие от автомобилей.

Но если в «голодные» годы trade-in использовался исключительно в экономклассе, то сегодня эта опция доступна и для проектов бизнес-класса и даже в жилых комплексах премиального сегмента. Например, компания «Галс-Девелопмент» запустила программу взаимозачета в таких проектах, как «Литератор», Wine House, «Сады Пекина», «Наследие» и «IQ-квартал». «На рынке недвижимости у этой схемы свои особенности, главная из которых отсутствие четкой границы между trade-in и взаимозачетом. Если в первом случае речь идет о прямом обмене старого жилья на новое с доплатой или без нее, то взаимозачет — это скорее аналог альтернативной сделки, только с участием новостроек. Наша компания запустила программу trade-in в начале 2014 года. Мы работаем без дополнительных комиссий за реализацию старой квартиры, а стоимость приобретаемого жилья сохраняется на весь период оказания услуг»,— делится опытом Игорь Быченок, директор департамента продаж недвижимости «Галс-Девелопмент».

Улучшение условий

Следует отметить, что далеко не каждую жилплощадь девелоперы согласятся взять в зачет строящейся новостройки. Выкупаемая недвижимость должна соответствовать ряду требований. Во-первых, она должна располагаться на территории Москвы или в крайнем случае ближнего Подмосковья. Во-вторых, в зачет примут только ту квартиру, которая находится в собственности совершеннолетнего клиента более трех лет. В-третьих, на момент продажи в ней никто не должен быть прописан. Также в системе trade-in есть несколько ограничений — например, комнаты в коммуналках, семейных общежитиях или доли квартир не рассматриваются.

«Кроме того, квартира должна быть физически и юридически свободной, без обременений, непогашенных задолженностей по квартплате и проч. Достаточно кропотливо приходится работать, если в квартире прописаны несовершеннолетние дети: органам опеки необходимо доказать, что условия проживания детей не будут ухудшены»,— подчеркивает коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц.

Обычно сделки trade-in осуществляются тогда, когда, скажем, у семейной пары не хватает средств на новое жилье: даже продав старую квартиру, за новую придется доплачивать. В данном случае программы кредитования ничем особенным от обычных ипотечных схем не отличаются. Новостройка должна быть аккредитована в нескольких банках. Если аккредитации нет, то можно взять потребительский кредит.

«Очевидно, что trade-in облегчает жизнь покупателям, у которых нет возможности взять ипотечный кредит на всю недостающую сумму для покупки новой квартиры или для покупателей, которые имеют какую-то часть накоплений и „старую“ недвижимость. Для сегодняшнего рынка недвижимости, который имеет для многих потенциальных заемщиков ограничения по выдаче ипотечных кредитов под низкий процент, на длительные сроки и на достаточно большие суммы, trade-in является единственным возможным инструментом для улучшения жилищных условий»,— уверена Нина Кузнецова, учредитель компании Urban Realty.

С ней соглашается Петр Кирилловский, заместитель президента по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС. «В России рынок недвижимости еще формируется, и пока этот бизнес довольно рискованный: условия сделки могут измениться за один день. Но trade-in все-таки позволяет быстро привлечь клиента и реализовать площадь, поэтому компании с собственными риэлторскими подразделениями его практикуют, так как это выгодно. С клиентом работают и первичный, и вторичный отделы продаж, и деньги застройщик получает в любом случае»,— резюмирует эксперт.

Георгий Береговой

1 Metrium

ID 9467

Москва. Профсоюзная улица

Роскошный пентхаус с дизайнерским ремонтом. Мебель из Италии Turri, иранские ковры, освещение Swarowski, аудио Macintosh в каждой комнате. Две изысканные спальни, кабинет, столовая-гостиная 85 кв. м с потолком 6 м, просторные гардеробная и постирочная. Два машиноместа. Охрана.

ID 9523

Москва. Пресненская набережная Москва-Сити

Роскошные видовые двухуровневые апартаменты 250 кв. м, расположенные в комплексе «Город Столиц». Высота потолков 5 м. Шикарная гостиная-столовая-кухня, три спальни. В отделке использованы натуральные материалы. Роскошная мебель и аксессуары известных мировых производителей. Апартаменты оснащены системой «Умный дом».

www metrium.ru +7 (499) 270 2020 РЕКЛАМА

ДОМ ЦЕНЫ

Скидочный сезон

— город —

За лето цены предложений на московские новостройки практически не выросли, если не учитывать стадию готовности объекта. При этом на фоне существенного роста объема предложения реальные цены сделок понизились, причем размер дисконта в отдельных случаях поражал воображение покупателей. Прогноз дальнейшего развития событий на рынке в условиях надвигающейся рецессии, войны санкций и просто войны, идущей по соседству с Россией, далеко не самый благоприятный, но все же небезнадежный, говорят эксперты.

С драйвером и без

Те, кто говорит, что сезон отпусков на рынке столичных новостроек почти не ощущался, либо необычайно удачливы, либо лукавят. Во всяком случае, статистика Росреестра по Москве за лето говорит об обратном. Количество договоров участия в долевом строительстве после июньского подъема, последовавшего за двухмесячным падением, снова стало снижаться, причем в целом за лето падение составило 10%, а за полгода, с марта по август включительно,— 25%.

В августе к этому добавилось еще и снижение на 12% числа зарегистрированных ипотечных договоров. «Доступность ипотеки снижается. К концу второго квартала практически все лидеры рынка скорректировали ставки по ипотечным программам»,— объясняет Леонард Блинов, заместитель генерального директора Urban Group. А ведь ипотека сейчас основной драйвер покупательского спроса. Как утверждает Юлиан Гутман, директор департамента новостроек «Инком-Недвижимости», около 70% покупателей сегодня приобретают квартиры с использованием ипотечных кредитов.

Правда, бывают и исключения. В августе были проданы последние большие квартиры в жилом комплексе «Зеленый берег» возле метро «Пражская», причем дом находился на последней стадии готовности, а цена квадратного метра составляла от 190 тыс. до 195 тыс. руб. «Ипотечных сделок здесь не было»,— свидетельствует Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой». Причем среди покупателей встречались как те, кто вкладывал в квартиру последние деньги, так и те, кто инвестировал свободные средства.

Тайные и явные

В последнее время московский рынок новостроек изобилует контрастами. Взять хотя бы цены. В августе стоимость квадратного метра в некоторых апартаментах The Loft Club, лофт-комплексе, расположенном в пределах Третьего транспортного кольца и готовом к въезду, была в три с половиной раза ниже, чем в том же «Зеленом береге».

Летом девелоперы увлеклись маркетинговыми акциями, так что среди предложений можно было встретить и солидные скидки, и подарки в виде машиномест, и выгодные условия рассрочки, и даже предложения по сдаче купленной недвижимости в аренду с гарантированным доходом вне зависимости от спроса на конкретный объект. «Те, кто не вводил открытых акций, предлагали скидки уже на индивидуальных переговорах с клиентом,— рассказывает Виктор Садыгов, управляющий партнер „Ника Эстейт“.— Дисконт мог составлять от 5% до 20%».

Понятно, что официальное понижение цены невыгодно: ее надо будет поднимать обратно, рассуждает Петр Кирилловский, заместитель президента по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС. А скидка — удобный инструмент: ее можно отменить в любой момент.

Что интересно, к началу сентября скидки в явном или завуалированном виде остались на высоком уровне, замечает Дмитрий Земсков, генеральный директор Strategy & Development. «Это произошло впервые за несколько лет, когда девелоперы дружно увеличивали цены в расчете на осеннее оживление спроса»,— утверждает эксперт.

Куда они торопятся

Просто так подарков никому не делают, и весь этот маркетинговый фестиваль, который начался в июне, тоже имеет под собой вполне определенные основания. Во-первых, существенно вырос объем предложения: за три летних месяца его рост составил 17,3%, и к сентябрю в открытой продаже в столице находилось около 6,1 тыс. квартир эконом- и комфорт-классов, подсчитали в «Метриум групп». На рынок вышли новые проекты, конкуренция усилилась.

Другая причина происходящего — закредитованность строительных проектов. Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН, считает, что в нынешней ситуации застройщики сразу же инвестируют полученные от продаж средства в строительство, чтобы снизить зависимость от ставшей нестабильной банковской системы. Другими словами, отечественный девелопмент всерьез намеревается рассчитаться с долгами и отныне строить на свои, а не заемные деньги.

Наконец, есть и еще одно обстоятельство, заставляющее застройщиков торопиться и наращивать продажи сейчас, а не потом. Это осенняя сессия Государственной думы, на которой планируется принять поправки в 23-ю главу Налогового кодекса. Согласно законопроекту, владельцы нескольких квартир при продаже объекта стоимостью более 5 млн руб. будут в обязательном порядке уплачивать подоходный налог вне зависимости от срока владения недвижимостью.

Эти нововведения, по прогнозам специалистов, положат конец потоку частных инвесторов, приобретающих жилье на этапе котлована и затем продающих его уже готовым. «Поправки в Налоговый кодекс резко снизят привлекательность недвижимости как инвестиционного инструмента»,— считает управляющий партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский.

Вслед за валютой

Высокобюджетные сегменты не стали исключением из правил, однако в элитном сегменте и бизнес-классе это произошло по разным причинам. В элитных объектах благодаря маркетинговой активности девелоперов также отмечалось снижение цен, которое, однако, проявилось в первые месяцы лета, а затем постепенно пошло на спад, рассказывает глава Troika Estate Татьяна Крючкова. «В августе снижение цен остановилось в преддверии начала сентябрьского бизнес-сезона»,— отмечает эксперт.

В свою очередь, Ирина Могилатова, управляющий партнер Tweed, говорит, что динамика на рынке элитных новостроек отсутствует. «Цены не растут уже года полтора. Можно говорить лишь о росте цены в зависимости от стадии строительства в таких жилых комплексах, как „Сады Пекина“, Knightsbridge Private Park»,— отмечает эксперт. И хотя корректировка цен вверх на 1,7% все же имела место, госпожа Могилатова считает ее незначительной: «Это не рост, а поправка на инфляцию».

Руководитель отдела анализа и мониторинга рынка IntermarkSavills Анатолий Довгань полагает, что цены на элитные квартиры следуют за колебаниями курса валют. Он приводит в пример условный объект, который в июле оценивался в 676 тыс. руб. за 1 кв. м, а в августе стоил уже 713 тыс. руб., и это повышение происходило в основном за счет разницы в курсе. «Но учитывая, что большинство покупателей в этом сегменте имеют сбережения в долларах, некоторые предложения стали в итоге более выгодными»,— замечает эксперт.

Бизнес без спроса

Однако, отмечают эксперты, возвращение рынка к своему обычному состоянию происходит на фоне снижающегося платежеспособного спроса. Большинство из тех, кто был озабочен решением вопроса о сохранении средств, выведенных с банковских счетов под Новый год или сразу после него, уже приобрели желанные объекты, так что кризисных инвесторов на рынке осталось немного.

Теперь же, как рассказывает Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат», некоторые покупатели заняли выжидательную позицию. «К этому их вынудили внешнеполитические факторы — война на Украине и последовавшее за этим введение Западом и Россией взаимных экономических санкций»,— считает эксперт.

Сильнее всего это отразилось на сегменте бизнес-класса, где потенциальные покупатели в подобных случаях до разъяснения ситуации предпочитают оставаться «в кэше» или уходить в экономкласс как более ликвидный. В результате здесь практически все лето наблюдался застой, выраженный в низком уровне спроса и уменьшении цены реализации, резюмирует господин Болдин.

Недосчитаться миллиона

Большинство опрошенных «Ъ-Домом» экспертов считают, что сентябрь станет новой точкой отсчета на рынке недвижимости. Показатели продаж, а с ними и цены могут пойти как вверх, так и вниз, и многое зависит от того, куда развернется ситуация на юго-востоке Украины, прекратится ли обмен санкциями между Западом и Россией.

Ряд экспертов считает, что, как бы ни развивались события, резкого падения цен ожидать осенью не стоит. «У девелоперов просто нет того «жирового запаса», за счет которого они могли бы осуществлять ценовое регулирование спроса, не ломая экономику проекта,— поясняет Дмитрий Котровский.— Последние пять лет маржинальность строительного бизнеса снижается, конкуренция растет, многие проекты достраиваются на грани доходности». Тем не менее в середине октября покупатели могут услышать об очередной, теперь уже осенней волне скидок и подарков от известных девелоперов в популярных проектах, уверен Виктор Садыгов.

Рынок, скорее всего, недосчитается некоторых новых проектов, которые компании планировали вывести осенью, полагает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. Между тем, как подсчитали в ГК МИЦ, суммарный объем заявленных в 2014 году и ожидаемых к выходу жилых проектов в границах «старой Москвы» насчитывает более 1 млн кв. м. Среди них есть крупные проекты реновации промзон, которым нужно постоянное стабильное финансирование. По всей видимости, именно их в первую очередь придержат на старте, так что многочисленные серые пятна еще не скоро исчезнут с московских карт.

Марта Савенко

На полпути к дефициту

— загород —

Этим летом на рынке элитной загородной недвижимости объем проведенных сделок увеличился примерно вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Обрадованные возросшим покупательским спросом, но наученные горьким опытом прошлых лет девелоперы вместо того, чтобы поднимать цены, продолжали все лето давать скидки и объявлять новые акции для привлечения клиентов. В результате вердикт экспертов остался прежним: в дорогостоящих сегментах по-прежнему наблюдается стагнация.

Гонения за три моря

Санкции, объявленные США и европейскими странами в отношении ряда высокопоставленных россиян, похоже, серьезно подорвали уверенность большинства покупателей с большими бюджетами в целесообразности дальнейших приобретений на Западе. Их можно понять: вот так подпишешь договор о купле-продаже виллы, перечислишь всю сумму на счет нотариуса, а на следующее утро твое имя значится в новых санкционных списках.

«У россиян, которые вкладывались в зарубежную недвижимость, появилось желание вернуть деньги домой, ведь, по сути, их больше возвращать некуда»,— считает Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости Tweed. При этом набор инструментов для сохранения капитала сузился как за рубежом, так и на родине. Доверие к банковской сфере утрачено, что будет с валютой — не понятно, рассуждает далее эксперт.

Но санкции и война в соседнем государстве — это только половина причин, подталкивающих вкладывать в дорогостоящие загородные объекты. Как известно, большая часть граждан получает и держит свои доходы в рублях. На фоне текущего банковского кризиса, валютной лихорадки и того обстоятельства, что механизмы вывода средств на зарубежные счета существенно усложнились, увеличился поток так называемых целевых клиентов, готовых к быстрому принятию решения о покупке загородного дома. Многие из них долго откладывали это решение, а теперь опасаются потерять свои накопления, и поэтому сделки в летний период заключались довольно быстро, рассказывают специалисты. Особенно заметно это стало в августе.

Опять $10 млн

Альтернативу зарубежным покупкам долго искать не пришлось: в преддверии возможной длительной изоляции высокобюджетные покупатели обратили внимание на рынок элитной загородной недвижимости. «Оживление началось еще в июне, в июле—августе тренд сохранился»,— рассказывает господин Артемьев. В отличие от прошлых, когда средняя цена домовладения неуклонно снижалась, этим летом на Рублево-Успенском направлении были замечены сделки в районе $10 млн и выше. Активные продажи шли в проектах «Барвиха XXI», «Жуковка XXI», «Любушкин хутор» (Evergreen), «Раздоры-2», «Николино».

К мнению коллеги присоединяется Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп»: «Высоколиквидные коттеджные поселки элитного класса, хорошо известные публике, в весенне-летний период показали стабильные темпы реализации. В некоторых поселках девелоперам за эти полгода даже удалось выполнить годовой план продаж». Эксперт добавляет, что в этих наиболее успешных проектах застройщики даже поднимали цены, как правило, на 3–5%.

В других проектах, где спрос был не настолько высоким, всеми силами стремились довести его до уровня удачливых конкурентов, и предоставляли внушительные скидки.

Анна Ибатуллина, руководитель департамента загородной недвижимости «Ника Эстейт», утверждает, что дисконты как от застройщиков, так и от продавцов на вторичном рынке составляли до 20%. «Даже в августе, когда в столичном регионе в самом разгаре сезон отпусков, уровень заключенных сделок был высок»,— свидетельствует эксперт. В тех же проектах, где продавцы предпочитали не снижать цен, в период колебания курса рубля свою выгоду нашли те клиенты, у которых были денежные накопления в валюте.

Прямо с выставки

Интересно, что продажи высокобюджетных загородных домов поднялись этим летом не только вблизи Москвы, но и в отдаленных локациях. В курортной зоне «Большое Завидово», расположенной в 100 км от Москвы по Ленинградскому шоссе, в этом сезоне отмечен всплеск продаж дорогих домовладений.

«Мы в свое время построили центральную улицу коттеджей, чтобы показать будущим жителям не картинки, а настоящие дома,— рассказывает Дмитрий Окороков, президент компании „Завидово-девелопмент“, застраивающей эти земли.— Несколько лет эта улица пребывала в роли выставки, а сейчас практически полностью продана. А в конце весны у нас купили даже наш офис, который был расположен в одном из самых дорогих коттеджей».

В целом за полугодие, по словам Алсу Хамидуллиной, руководителя департамента загородной недвижимости Contact Real Estate, было продано 180 объектов, из которых 122 — коттеджи и участки с подрядом, общая площадь которых составила 63 427 кв. м, а общая сумма вложений — $266,415 млн.

Сдвинулись с мертвой точки продажи даже тех объектов, которые не строились с 2008 года, рассказывает Алексей Артемьев. Причем в наиболее популярных коттеджных поселках предложение уменьшилось на 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Думаю, элитный рынок находится на полпути к состоянию дефицита»,— резюмирует эксперт.

Мир и деньги

Однако оживление рынка и увеличение клиентского потока пока не привели рынок к положительной динамике. Отдельные успешные проекты не в счет в силу своей немногочисленности. «Фактически цены не меняются уже больше года»,— констатирует Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty.

По наблюдениям специалистов компании, в отношении цен предложения этим летом сложилась парадоксальная ситуация. «Откровенно демпинговые интересные предложения не уходили с рынка мгновенно, как раньше»,— делится наблюдениями госпожа Панова.

Создается впечатление, что для покупателей сегодня цена не является главным мотивационным стимулом. Решающий фактор при покупке — спокойная геополитическая и экономическая обстановка либо явная необходимость избавиться от имеющихся денежных средств в обмен на объект недвижимого имущества, добавляет эксперт.

Слишком много хорошего

Прогнозы, которые дают эксперты на осень, далеки от негативных. Илья Менжунов считает, что активность покупателей сохранится на высоком уровне. «Это видно по обращениям клиентов в сентябре: количество запросов уже значительно превысило показатели прошлого года»,— замечает эксперт.

С ним согласна Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОПИН: «Осень, вероятно, продолжит летний сезон на загородном рынке и сохранит активность как покупателей, так и продавцов». Цены вряд ли будут меняться, добавляет Евгения Панова, поскольку рынок достиг дна, ниже которого теряется всякая доходность для застройщика, с одной стороны, а выше которого, с другой, сложно что-то продать в связи с колоссальной конкуренцией объектов на рынке (перепроизводство недвижимости).

В «Метриум Групп» ожидают, что в среднесрочной перспективе средний бюджет сделки в элитном сегменте увеличится с $1–2 млн до $2,5–4 млн. Видимо, далеко не все дома—рекордсмены высшего ценового сегмента проданы, а значит, запас прочности у элитного рынка еще есть и путь к дефициту предложения будет долгим.

Марта Савенко

Клиент уезжает

— аренда —

На московском рынке высокобюджетной аренды стало неспокойно после первых же санкций, объявленных западными странами в отношении российских банков и компаний. Представители иностранного бизнеса, которые всегда составляли значительную часть нанимателей в дорогостоящих квартирах и апартаментах, почувствовали себя в России неуютно, и спрос на квартиры стал неуклонно снижаться. Впрочем, число клиентов, запрашивающих наиболее дорогие предложения, напротив, значительно выросло.

Предпочитают проштрафиться

Самыми желанными арендаторами в дорогостоящих квартирах всегда были экспаты. Квартиры они снимали подолгу, платили всегда вовремя, а необходимость платить налоги — на этом всегда настаивали в подавляющем большинстве иностранных компаний — с лихвой окупалась их рекомендациями, которые позволяли квартирам не пустовать: они фактически передавались из рук в руки.

Как считают эксперты ведущих компаний по аренде элитной недвижимости, иностранные специалисты фактически формировали рынок высокобюджетной аренды. «В прошлые годы экспаты снимали в центре около 80% элитных квартир»,— утверждают в Tweed.

Когда между западными странами и Россией наступило охлаждение, количество иностранных арендаторов пошло на убыль. Хотя массового сворачивания дел и отъезда на родину среди представителей иностранного бизнеса пока не наблюдается, все же некоторый отток есть, а новых специалистов приглашать практически перестали. В результате многие освобождающиеся квартиры в этом сегменте подолгу пустуют. «Поэтому многие собственники, привыкшие к экспатам, скрепя сердце соглашаются на соотечественников»,— замечает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate.

Наибольшим спросом среди иностранцев пользовались квартиры в бюджете до $5 тыс. в месяц. По свидетельству Юлии Ковалевой, руководителя отдела аренды Kalinka Group, за последние полгода доля иностранных арендаторов в этом бюджете снизилась до 25%, а спрос в целом снизился на 55%. Квартиры в бюджете $5–10 тыс. потеряли еще больше потенциальных клиентов: эксперты Spencer Estate и Kalinka Group подсчитали, что здесь снижение спроса составило 60%.

В Tweed подтверждают: сегодня на долю иностранных арендаторов в общем объеме текущих контрактов приходится не более 30%. При этом доля российских арендаторов на рынке не изменилась.

«Экспаты освобождают квартиры и уезжают, не дожидаясь срока окончания аренды, несмотря на штрафные санкции со стороны собственников жилья за досрочное прекращение действия договора»,— рассказывает госпожа Ковалева.

Битва за скидки

И хотя снижения цен предложения не наблюдалось даже в летний период, на просмотрах собственники готовы торговаться всерьез. «Этим летом мы отметили более жесткую позицию арендаторов по конечной стоимости предложения и более податливую — арендодателей»,— говорит Виктор Садыгов, управляющий партнер «Ника Эстейт». По его наблюдениям, в последние полгода при заключении сделки скидки составляли от 5% до 15%. «Скидки в 15% для данного сегмента — это значительный дисконт»,— убежден эксперт.

Есть и более яркие примеры. Например, при условии внесения предоплаты за полгода и более арендодатель может пойти на уступки клиенту и снизить цену даже на 25%, замечает госпожа Ковалева. Причем, по ее наблюдениям, около 10% арендаторов готовы произвести оплату за год, чтобы получить хороший дисконт.

Пусто не бывает

Если элитные квартиры в среднем бюджете потеряли значительную часть своих клиентов, то в верхних сегментах спрос, наоборот, возрос. Причем охотятся клиенты за самыми дорогостоящими предложениями. По данным Kalinka Group, спрос на аренду квартир в бюджете от $10 тыс. до $15 тыс. за последние месяцы вырос в полтора раза, а в бюджете от $15 тыс.— втрое.

Объясняется эта неожиданность довольно просто: самые дорогие квартиры арендуют представители украинской элиты, приехавшие в Россию ввиду обострения политической обстановки. «Состоятельные граждане Украины присматривали квартиры еще весной, но окончательное решение принимали спустя два-три месяца, а пик спроса пришелся на июнь»,— рассказывает госпожа Ковалева.

Сейчас дорогие квартиры арендованы украинцами в основном в районе Остоженки (так называемая «золотая миля») с бюджетами от $10 тыс. до $25 тыс. в месяц, а также в Тверском районе в бюджете от $25 тыс. до $30 тыс.

Упадут или удержатся

Поскольку сегмент аренды жилья — самый чуткий среди остальных на рынке недвижимости, то и развитие событий в случае возникновения новых мощных факторов на нем происходит стремительно. Такое наблюдалось, например, в посткризисных 1999 и 2009 годах, очевидно, что точно так же ситуация будет складываться и сейчас.

Эксперты сходятся во мнении, что в краткосрочной перспективе возможны два сценария развития событий, и один из них благоприятный. «Не исключено, что за эту осень активность экспатов восстановится, арендный рынок оживет»,— говорит Ирина Могилатова.

Однако для того, чтобы этот сценарий был реализован, необходимо, чтобы иностранные компании получили сигнал к возвращению в Россию. А для этого потребуется существенное потепление на международной арене.

Неблагоприятный вариант развития событий, при котором спрос на элитную аренду не будет восстановлен, неизбежно повлечет за собой коррекцию арендных ставок. «В центре Москвы она может достигнуть 50% по отношению к сегодняшним ценам»,— полагает госпожа Могилатова. А это, в свою очередь, может повлиять и на рынок продаж элитной недвижимости. «Ведь многие покупают дорогую квартиру именно для последующей сдачи ее в аренду»,— замечает Виктор Садыгов, управляющий партнер «Ника Эстейт».

Разница в доходах

Больше всего свободных квартир образовалось в старом фонде центра Москвы, поскольку именно этот тип жилья в первую очередь привлекателен для иностранцев. «В спектр их предпочтений входят Патриаршие пруды, Арбат, Красная Пресня, Плющиха и ряд других премиальных районов»,— отмечают в Tweed.

Ситуация в сегменте осложняется еще и тем, что значительное число арендодателей в нем составляют собственники больших квартир в центре, которые снимают для себя жилье в более отдаленных районах и проживают на разницу от доходов. По данным Tweed, таких владельцев элитной недвижимости насчитывается в разные периоды от 50% до 60% от общего числа собственников.

В случае если квартира простаивает долгое время, собственнику нечем становиться платить за свое жилье, поэтому он будет вынужден снижать цену быстро. Таким образом, если ситуация на рынке не начнет восстанавливаться к середине осени, то действительно можно ждать резкого падения ставок в сегменте высокобюджетного арендного жилья. А он, в свою очередь, потянет за собой и более низкие сегменты. Понятно, что самые дешевые квартиры вряд ли значительно упадут в цене, однако квартиры комфорт-класса и даже в отдельных случаях бизнес-класса могут наконец стать доступными для тех арендаторов, которые до сих пор вынуждены рассматривать «бабушкины варианты».

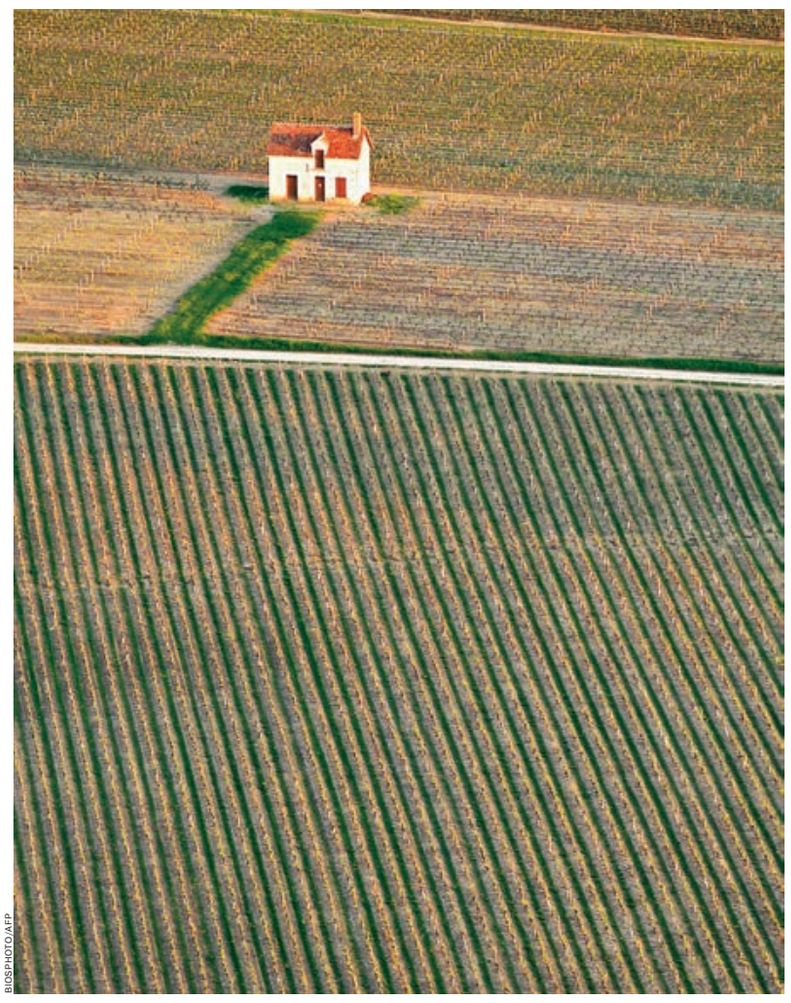
Марта Савенко

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Поселки для убежденных фермеров

Создание собственного сельскохозяйственного производства в рамках проекта загородной недвижимости пока является необычной практикой в Подмосковье, однако в будущем, по мнению экспертов, может стать весьма популярным направлением. В частности, жители таких поселков смогут регулярно получать экопродукты, а также пользоваться различными скидками.

— оазисы —



BIGSPHOTO/AFP

Эксперты считают, что соседство ухоженной фермы и пашни положительно сказывается на эстетическом образе жилого проекта

Непростое производство

Для того чтобы открыть собственное сельхозпроизводство, подмосковным лендлордам придется постараться. «Фермерское хозяйство может быть организовано только на землях сельхозназначения, причем вокруг него должна быть предусмотрена довольно внушительная защитная зона, которая практически в два раза будет превышать территорию фермы»,— говорит директор департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов. По его словам, соответственно, девелопер потеряет масштабный участок, который мог бы использовать под застройку.

«Сельскохозяйственное производство, являясь полноценным проектом, редко организуется в рамках жилого проекта или поселка. Это отдельный бизнес, который не является профильным для девелопера и, скорее всего, не будет приносить ему денег»,— говорит управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. При этом, по его словам, актуальность развития сельхозпроизводства в контексте создания альтернативы западным поставкам продуктов сомнений не вызывает. «Это касается как массового производства, так и его развития в рамках отдельно взятого проекта. Другое дело, что занятие сельхозпроизводством в текущих условиях не является выгодным бизнесом в принципе»,— говорит господин Яхонтов. По его словам, это объясняется целым рядом факторов, в том числе стоимостью земли, спецификой сельскохозяйственной деятельности, а также неразвитостью системы распределения и хранения продукции. «Каждый гектар земли, не застроенный домами, означает для девелопера порядка 35 млн руб. недополученной чистой прибыли»,— отмечает Владимир Яхонтов.

Впрочем, по словам управляющего директора ZIP Realty Евгения Скоморовского, последнее время российские клиенты стали обращать внимание на тему экопродуктов и полезного питания. «До России наконец дошла западная традиция, где состоятельные клиенты все чаще задумываются о качестве продовольствия. Это выражается в самых различных формах, например развитии агротуризма и формировании собственных фермерских кластеров в рамках крупных загородных проектов»,— говорит эксперт. По словам Ильи Менжунова, на загородном рынке присутствует и другой формат: фермерские хозяйства договариваются с управляющими компаниями поселков и размещают на их территории пункты продажи своей продукции. «Наша компания даже участвовала в нескольких таких сделках в качестве посредника. В дальнейшем девелоперы, естественно, используют эту фишку, рекламируя свой поселок в качестве дополнительного плюса»,— добавляет эксперт.

Редкие примеры

Несмотря на то что новый тренд только зарождается, на рынке уже есть проекты, которые активно используют производство экопродуктов. Одним из первых подобных проектов директор по маркетингу ГК «Партнер» Руслан Муратов называет поселок «Фламандия эко виллаж» от компании Good Wood, который находится в 28 км от МКАД по Каширскому шоссе. «Там среди объектов инфраструктуры есть магазин экопродуктов с ближайших подсобных хозяйств. Такой формат — сотрудничество управляющей компании коттеджного поселка с фермами поблизости — вполне может перерасти в тренд»,— говорит эксперт. В свою очередь, компания «Вектор Инвестментс» запустила в рамках своего проекта «Истринская долина» собственное молочное производство. «Активный образ жизни, который нам нравится, в обязательном порядке подразумевает здоровое питание. Поэтому мы развиваем собственное производство — Истринскую молочную компанию. Ее продукция не содержит никаких консервантов, хранится не более трех дней. Раскупается все, что производится, и линейка продуктов постоянно расширяется. Всего у нас сейчас 1,5 тыс. коров, которые дают 10 тонн молока в день»,— говорит генеральный директор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев. По его словам, свою молочную продукцию компания реализует на открытом рынке через дистрибуторскую компанию, а в скором будущем планирует поставлять ее всем жильцам — каждое утро они смогут находить свежие молочные продукты у себя на пороге. «Следуя этой позитивной тенденции, в перспективе мы планируем создать экопарк — настоящий экологический центр отдыха, где в условиях, приближенных к естественным, будут жить животные средней полосы. Инфраструктура экопарка будет включать кафе, рестораны и даже гостиницу, что позволит гостям „Истринской долины“ не только разнообразно провести день на природе, но и остаться на ночь»,— говорит эксперт.

Кроме того, основанная владельцем банка «Уралсиб» Николаем Цветковым корпорация «Знак» через компанию «Органик» развивает в России рынок органических товаров. В частности, компания производит натуральную молочную и мясную продукцию торговой марки «Экокластер», которую в том числе продает в собственных магазинах «Био-Маркет». Другой пример — созданная девелоперской компанией «Ваш финансовый попечитель» компания «Рузское молоко», которая включает 8 сельскохозяйственных предприятий, а также 44 действующих животноводческих объекта с 9 тыс. голов крупного рогатого скота.

Развитием сельского хозяйства под влиянием крупных лендлордов заинтересовались и компании поменьше. «В настоящее время мы разрабатываем жилой комплекс на Новой Риге и думаем о том, что у нас есть земля, на которой можно сажать, и можно эту тему развивать. Тут будет малоэтажная застройка — 87 тыс. кв. м, школа, магазины, и такое сельхозпроизводство очень бы вписалось в проект»,— говорит Максим Морозов, управляющий партнер M9Development. По его словам, планируя проект, компания рассматривает два варианта: либо развитие сельского хозяйство на своей земле, либо доставка продуктов с уже имеющихся ферм. «Но так как хороших, интересных ферм при жилом комплексе еще никто не сделал, мы склоняемся к первому варианту. Отмечу, что это наша инициатива — ранее никогда ни от одного клиента мы не получили запрос про „собственное сельхозпроизводство“»,— говорит эксперт.

«У нас есть арендаторы, которые развивают сельхоздеятельность на наших землях либо приобретают их и уже становятся собственниками»,— говорит Елена Филимонова, директор департамента по работе с земельными активами ОПИН. По ее словам, на сегодняшний день такие проекты единичны именно в этой концепции, хотя они интересны и на Западе уже давно практикуются. «Если говорить о спросе и интересе со стороны жителей поселка, можно предположить, что он будет. Тем более сейчас, когда в Московском регионе все-таки развивается тенденция здорового образа жизни»,— говорит эксперт. В свою очередь, по ее словам, продукция таких предприятий будет востребована, равно как магазинчики с фермерскими продуктами в Москве. «Лучше, если они будут располагаться рядом с жилой застройкой. Это логично и будет способствовать производству собственной сельскохозяйственной продукции, что в ряду последних событий также актуально»,— добавляет Елена Филимонова.

Воспитать культуру

Несмотря на растущую популярность формата, создание собственных сельхозпроизводств вызывает скепсис у многих экспертов. «В нашей стране тема экопродуктов не столь популярна, как, скажем, на Западе. В регионах, где наша компания много строит, этот вопрос не муссируется даже среди аудитории с доходами выше среднего, да и в Москве пока он не обрел статус злободневного»,— говорит Руслан Муратов. По его словам, сельхозпроизводство — отдельный вид бизнеса, настолько отличающийся по направлению и циклам производства от девелопмента, что вряд ли какой-либо застройщик решит им заняться. Однако тема экопродуктов, по его словам, безусловно, развивается. «Запуск таких проектов в Подмосковье может представлять собой скорее маркетинговый ход с целью привлечения клиента с акцентом не только на хорошей инфраструктуре и качественном жилье, но еще и на возможности приобретения продукции сельхозпроизводителя»,— говорит партнер практики «Девелопмент» консалтинговой группы «НЭО Центр» Денис Николаев. По его словам, наличие собственного сельхозпроизводства при выборе жилья не стоит в приоритетах у покупателей, желающих приобрести жилье за городом.

«При обилии земель сельскохозяйственного назначения в руках крупных лендлордов такие проекты будут появляться в качестве экспериментальных. Однако не думаю, что они будут пользоваться популярностью»,— говорит Анна Ибатуллина, руководитель департамента загородной недвижимости компании «Ника Эстейт». Впрочем, по ее словам, небольшие экофермы, снабжающие продуктами жителей поселка, могли бы оказаться самым приемлемым вариантом в данном случае. «Мини-зоопарк, ландшафтный парк — это те объекты экоинфраструктуры, которые давно используются девелоперами и популярны у покупателей загородных домов»,— добавляет эксперт.

Алексей Лоссан

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Развилка для элиты

«Война санкций», похоже, не собирается утихать вне зависимости от развития конфликта Россия—Украина. При этом санкции относительно России направлены в первую очередь на ее элиту — чиновников и собственников финансовых и сырьевых бизнесов. Возникает вопрос: а как это отразится на элитной недвижимости?

— санкции —

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

Сейчас примерно равное количество тех, кто стремится уехать, и тех, кто, наоборот, возвращает капиталы в Россию

Покупать или выводить?

Сегодня на элитную недвижимость действуют два разнонаправленных фактора. С одной стороны, идет явная тенденция по возврату денег в Россию — как за счет угрозы замораживания счетов в рамках западных санкций, так и в связи с требованием высшего руководства страны к чиновникам и крупному бизнесу вернуть капиталы домой. С другой — нарастает отток капитала. Да и удар западных санкций нацелен прежде всего на финансовый сектор: крупнейшие госбанки уже лишились возможности привлекать финансирование из западных стран. А значит, кредитование девелоперских проектов будет сокращаться вплоть до полного нуля. Между тем «элитка», в отличие от массового сегмента, всегда делала ставку на недорогие кредиты, а не продажу с дисконтом на ранних стадиях строительства дольщикам.

Существует две модели поведения в случае замораживания средств, рассуждает Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. «Во-первых, люди, которые подпадают под санкции и боятся за свои средства, стараются либо вернуть финансы из-за рубежа, либо хотя бы не выводить новые порции денег. Одним из способов сохранения капитала является инвестирование в недвижимость,— говорит он.— В первую очередь в городскую недвижимость на первичном рынке, поскольку многие задаются целью заработать на квадратных метрах. Более консервативная категория граждан предпочитает готовые проекты на первичном рынке. В таком случае недвижимость выступает в качестве куска золота: она просто есть и всегда будет сохранять стоимость среди других активов». Третий вид сохранения капитала — арендный бизнес, продолжает эксперт, но здесь первенство держат торговые площади, приносящие своему владельцу 8–15% годовых, офисы с 8–10%. Квартиры же дают лишь 3–5%. «Что касается загородной недвижимости, это вообще не инвестиционное направление, поскольку чаще всего недвижимость за пределами Москвы покупается для себя, а не с целью заработка»,— считает господин Попов.

Однако, с другой стороны, ситуация с санкциями показала, что есть люди, которые стараются еще активнее вывести средства и уехать из страны, добавляет эксперт. «Все-таки в этом году будет скорее превалировать отток, нежели возвращение капитала, его размер составит порядка $100 млрд»,— прогнозирует он.

«Состоятельные люди, которые раньше приобретали недвижимость за границей, сейчас, наоборот, переключат свое внимание на российские высокобюджетные проекты»,— уверяет Мария Литинецкая, гендиректор компании «Метриум Групп». Причем речь идет о покупках не только для собственного проживания, но в инвестиционных целях — все-таки недвижимость, в отличие от ценных бумаг или драгметаллов, остается более понятным инструментом для сохранения и преумножения собственных средств, добавляет она.

Антисанкционные стратегии

Так уедут или купят в России? Разница в прогнозах экспертов объясняется просто: речь идет о разных группах покупателей.

Среди покупателей элитного жилья в последнее время увеличилась доля чиновников и сотрудников госкомпаний, отмечает госпожа Литинецкая. Главным фактором стал запрет на владение банковскими счетами и активами за рубежом, считает она, но и кризисные ожидания, появление инвестиционно привлекательных предложений и прочие факторы тоже сыграли свою роль. «В последнее время в среде чиновников стало модным декларировать именно российскую недвижимость»,— говорит Мария Литинецкая.

Те, кто вложился в зарубежную недвижимость, но подпал под российские запреты на владение зарубежной недвижимостью или западные санкции, скорее всего, перерегистрируют ее на родственников или продолжат вкладывать в нее, оформляя активы на юридические лица — офшоры, которые не позволяют выявить собственника, возражает Павел Луценко, гендиректор федерального портала «Мир квартир». Те, кто под санкции не подпадает, продолжат те стратегии, которые вели до сих пор, то есть продолжат выводить капиталы из страны. «Это касается в первую очередь бизнеса. К ним примыкает и часть состоятельных чиновников,— говорит он.— Многие бизнесмены сейчас, как и многие представители среднего класса, напротив, стараются избавиться от активов в России, чтобы окончательно эмигрировать или по крайней мере быть на низком старте. Покупать элитные квартиры в Москве и Санкт-Петербурге будет прежде всего высший эшелон подпавших под санкции, полагает эксперт, однако эта группа не столь многочисленна, чтобы создать повышенный спрос.

В плане обладания той или иной недвижимостью состоятельные люди давно разделились на несколько категорий, резюмирует Константин Попов, председатель совета директоров компании Villagio Estate. «Те, кто в основном проживает за рубежом, российской „элиткой“ для жизни не интересуются или интересуются исключительно с точки зрения инвестирования,— говорит он.— Те, для кого Россия остается основным местом проживания и зарабатывания денег, естественно, проводят большую часть времени в стране. Именно они стремятся приобрести элитную загородную недвижимость, даже в том случае, если у них уже есть зарубежная. Люди хотят жить качественно, особенно в России». Именно чиновники и предприниматели, подпавшие или опасающиеся подпасть под санкции, могут увеличить спрос в сегменте элитной недвижимости, раскрывает состав второй группы заместитель гендиректора компании по работе с ключевыми клиентами Наталия Голованова. С другой стороны, среди тенденций 2014 года она отмечает ощутимо меньше людей, уезжающих из России насовсем, с распродажей всей недвижимости. Виктор Садыгов, управляющий партнер компании «Ника Эстейт», следствие санкций против частных лиц наблюдает уже сегодня. «Во-первых, рынок зарубежной недвижимости. Здесь уже год происходят следующие процессы: имеющуюся недвижимость люди либо продают, либо переоформляют на третьих лиц,— говорит он.— Правда, есть бизнесмены, которые в новой политической ситуации озаботились покупкой зарубежной недвижимости,— это владельцы среднего и некапиталоемкого бизнеса. Но те, чья деятельность связана с добывающими отраслями, а также чиновники стараются перевести капиталы в Россию. И этим летом ввиду напряженной ситуации на Украине данный процесс значительно ускорился». Впрочем, сам эксперт этому только рад, ведь загородный отдел его компании даже в августе активно работал.

Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group, отмечает помимо политической неопределенности еще и такой фактор, снижающий интерес к зарубежной недвижимости, как практическая невозможность для российских граждан в нынешних условиях получить кредит в западном банке под привлекательные 2% годовых.

Сейчас те, кто стремится уехать, и те, кто, наоборот, возвращает капиталы в Россию, взаимно компенсируют друг друга, считает Дмитрий Симагин, гендиректор Unicorn Group. «Однако если рассматривать средне- и долгосрочную перспективу, государственная политика на развитие внутреннего продукта будет только способствовать увеличению спроса на элитную недвижимость во всех ее сегментах,— прогнозирует он.— И происходящее за последнее время увеличение количества сделок с участием вышеуказанной категории клиентов только подтверждает этот тренд».

Кто положит деньги в тумбочку?

Введенные в отношении лидирующих на российском рынке банков санкции, которые запрещают европейским инвесторам прямо или косвенно совершать операции с ценными бумагами и долговыми инструментами этих банков, а также четко оформившийся отток капитала из России, безусловно, в долгосрочной перспективе вызовут негативные последствия в экономике России, в том числе для девелоперов, считает Александр Каньшин, председатель комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере экономики недвижимости, гендиректор ассоциации «Мегапир». Речь прежде всего о росте кредитных ставок. «Реакция девелоперов предсказуема: ввод новых площадей замедлится или вовсе остановится, а рынок вторичного элитного жилья будет вынужден пойти на снижение цен для того, чтобы оживить спрос,— считает эксперт.— В целом можно предполагать, что девелоперы заморозят долгосрочные проекты, находящиеся на ранней стадии реализации, и переключатся на сектор экономкласса. Возрастет интерес к инфраструктурным и промышленным проектам, где финансирование обеспечивается государственным заказом».

Но элитная недвижимость может финансироваться из собственных источников и по долевому финансированию, напоминает управляющий партнер корпорации Good Wood Александр Дубовенко. «Как правило, банковские кредиты и брались потому, что они более выгодны: зачем продавать с дисконтом на нулевой стадии, если можно все идеально сделать и отделать и потом продать за огромные деньги? Изменится ситуация — эта недвижимость будет чаще продаваться по долевому финансированию».

На начальном этапе строительства банки неохотно кредитуют элитных девелоперов, за исключением компаний, находящихся под их контролем, отмечает Дмитрий Земсков, генеральный директор компании Strategy & Development. «Элитные объекты, в отличие от масс-сегмента, нетиповые, статистика продаж предсказуема, но весьма неоднородна, а входящие потоки неустойчивы,— поясняет он.— Другое дело, если банку предлагается кредитовать под залог построенных, но не проданных квартир. Для этого деньги всегда найдутся».

Девелоперы обычно строят свою финансовую модель таким образом, чтобы сперва можно было организовать поток денег от продаж, но при этом стараются не сильно демпинговать, возражает господин Попов. «При подготовке к строительству чаще всего используются девелоперские деньги и деньги банка в соотношении 30% на 70%»,— добавляет он.

А на элитном рынке в городском сегменте работает немного компаний и большинство из них — крупные девелоперы, которые как раз полностью или частично принадлежат банкам, отмечает госпожа Голованова. Например, «ГАЛС-Девелопмент» и «Дон-Строй» принадлежат ВТБ 24. «В связи с этим финансирование идет от банков, кроме того, банки предлагают на свои объекты ипотеку на хороших условиях»,— поясняет она, добавляя, что ипотеку берет небольшой процент элитных покупателей — 5–10%.

«Все крупные застройщики стремятся привлечь в проект хотя бы одного из двух самых крупных игроков на банковском рынке — Сбербанк или ВТБ 24. Мне довольно сложно вспомнить проекты в элитном сегменте, которые кредитовались бы в небольших, малоизвестных банках»,— говорит Анна Карпова, руководитель департамента элитной недвижимости Est-a-Tet. Но именно Сбербанк, ВТБ и Россельхозбанк подпали под санкции, предупреждает господин Попов. Поэтому для них деньги становятся дороже, в связи с чем наступает дефицит ликвидности, соответственно, кредиты также становятся дороже и выдаются более разборчиво. «Велика вероятность того, что девелоперам не на что будет стартовать»,— прогнозирует он.

Девелоперы в «элитке» пользуются долевыми схемами не так уж и редко, возражает Алексей Сидоров, директор по развитию Kalinka Group. «По нашим оценкам, более 60% сделок на первичном рынке элитной недвижимости в 2014 году совершается на ранней стадии строительства объекта»,— говорит он. При этом основные затраты девелопера или инвестора связаны с приобретением земельного участка, изменением или уточнением его назначения, согласованием коммуникаций и разработкой концепции проекта. И как раз на этих стадиях девелоперу сложно привлечь банковский кредит. Поэтому на первичную девелоперскую деятельность санкции не повлияют, считает эксперт.

Дело в сроке

Похоже, сами девелоперы осознают грядущие неприятности. Villagio Estate за 2008–2014 годы снизила общую кредитную нагрузку с $330 млн до $69 млн и не планирует ее увеличивать, сообщил господин Попов. «Такая осторожность позволила исключить риски, связанные с возможным прекращением рефинансирования,— говорит он.— Сегодня доля кредитных ресурсов в наших проектах составляет не более 20%».

Правительство должно помочь фондированию банков, считает Леонид Казинец, председатель совета директоров корпорации «Баркли». «Нужно понимать, что повышение стоимости проектного финансирования и удорожание ипотеки могут привести к сворачиванию объемов строительства, особенно жилищного,— беспокоится он.— Эти 2–3–4% роста ставки по кредитам могут нанести ущерб отрасли в гораздо большем объеме в абсолютных цифрах. Это приведет к лавинообразному уменьшению спроса, объемов строительства и налогооблагаемой базы».

Если санкции ЕС и США ограничатся трехмесячным сроком, на рынке недвижимости это вряд ли отразится: реализующиеся проекты свои кредиты от банков уже получили, считает госпожа Литинецкая. А вот если санкции будут продлены, то все последствия на рынке недвижимости мы ощутим уже в следующем году, так как он всегда реагирует на внешние раздражители с определенной задержкой. «В частности, мы действительно будем наблюдать уменьшение количества новых объектов из-за ограниченного финансирования»,— говорит эксперт. Однако о банкротстве застройщиков говорить пока рано, добавляет она.

Прекращения рефинансирования не произойдет, скорее всего, будет плавное повышение ставок по процентам, прогнозирует господин Сидоров. «С одной стороны, это плохо, с другой стороны — хорошо, потому что деньги пойдут в более качественные проекты,— рассуждает он.— В кризисные времена спрос в любом сегменте рынка недвижимости сосредотачивается на лучших проектах, происходит своеобразный качественный отбор».

Татьяна Рыбакова

ЗАВИДОВО HONKA
ЖИЗНЬ НА КУРОРТЕ

ЗАГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС HONKA
В БОЛЬШОМ ЗАВИДОВО

Московское море // Гольф-яхт-клуб // Школы
Рестораны // Спортивные комплексы

Будущее — за такими местами, где можно плодотворно работать, интересно и с пользой проводить свободное время, воспитывать детей — одним словом, качественно жить.
«Завидово HONKA» как нельзя лучше подходит для полноценной жизни за городом.

+7 495 215-55-56 www.zavidovo-honka.ru
HONKA®

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Бизнес-класс для экономных

В ближайших пригородах Петербурга до 2018 года может быть построено порядка 15 млн кв. м жилья. Большая часть объектов относится к классу «эконом». Однако на границе Петербурга и Ленинградской области встречаются и проекты комфорт- и бизнес-классов, стоимость которых может обрадовать даже самого прижимистого покупателя. Впрочем, эксперты уверены, что гуманная ценовая политика пригородных девелоперов — это ненадолго.

PHOTOXPRESS

В жилом комплексе „Каменка“ квартиры продаются по 64,5 тыс. руб. за кв. м, то есть на 15–20% дешевле, чем по другую сторону КАД

— сектор рынка —

Цены пошли в рост

По разным оценкам, цена жилой недвижимости в пригороде, схожей по основным характеристикам с городскими вариантами, в зависимости от проекта может быть на 15–50% ниже предложения в Петербурге. «Это главный фактор привлекательности многоквартирного пригородного жилья, ведь значительная часть населения для покупки рассматривает только экономичные варианты. А многоквартирные дома, которые возводятся за КАД, именно такими объектами и являются»,— поясняет вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов Павел Гончаров.

«Разница в ценах действительно достаточно ощутимая,— соглашается генеральный директор ЗАО „СК «Росстрой»“ Сергей Левчук.— Жилье в самых доступных петербургских новостройках, например в мини-городе „Янино-Парк“, который возводится в 2 км от КАД, стоит не дороже 52 тыс. руб. за „квадрат“. Квартиры в ЖК „Каменка“ и „Новая Каменка“ продаются сейчас в среднем по 64,5 тыс. руб. за 1 кв. м. В среднем же квадратный метр жилья в доме с внешней стороны КАД стоит на 15–20% дешевле, чем в аналогичном — с внутренней. При этом качество и потребительские свойства у областных и городских проектов сопоставимы, поскольку сейчас крупнейшие проекты в области ведут застройщики, уже имеющие на своем счету целые кварталы в черте города».

Между тем данные аналитических сводок говорят о том, что проектов в ближнем пригороде с квартирами за символические деньги становится все меньше. В некоторых местах за КАД цены растут почти так же быстро, как в Петербурге. К примеру, в поселке Кудрово во Всеволожском районе, который находится всего в 300 м от городской границы, в течение 2014 года прирост средней стоимости в этой локации составил 5,5%.

«В настоящее время в Кудрово, в котором представлено 11 жилых комплексов, цены уже находятся на уровне городских. В ЖК „Семь столиц“, где в 2010 году нижняя планка стоимости составляла 50 тыс. руб. за „квадрат“, они достигли уровня 90 тыс. руб. и выше. Средняя цена в данной локации составила 97,1 тыс. руб. за 1 кв. м, что вполне сопоставимо со стоимостью жилья в обжитых районах Петербурга»,— констатирует руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

Аналогичная ситуация с ценами складывается и в ряде других районов. По данным КЦ «Петербургская недвижимость», в Мурино, где в настоящее время представлено более 40% всего пригородного областного предложения, стоимость квадрата жилья за год в среднем увеличилась на 6,9% и составила 82,4 тыс. руб. за 1 кв. м.

«Стоимость квартир повышенной комфортности в загородных комплексах действительно почти сравнялась с рыночными ценами на городское жилье,— подтверждает Полина Яковлева.— Но на это есть достаточно веские причины, ведь покупатель загородной квартиры имеет ряд преимуществ перед горожанами. В большинстве случаев в его распоряжении находятся дополнительные помещения в виде кладовых и гардеробных, бесплатная парковка и охраняемая территория комплекса. Кроме того, по площадям квартиры в пригородах, как правило, больше». По словам Сергея Левчука, немаловажным плюсом оказывается и экологическое благополучие пригородных территорий: по количеству зеленых зон и водоемов с областью не может тягаться ни один район в черте Петербурга.

Не повод снижать цены

Эксперты убеждены, что тенденция удорожания пригородного жилья в дальнейшем будет только укрепляться, несмотря на видимые минусы, которые характерны для всех проектов закадья. К числу неприятных моментов можно отнести такие нюансы, как областная прописка, что не всегда удобно, а также более серьезные проблемы, например недостаточную обеспеченность инфраструктурой.

«Во Всеволожске, например, серьезные неудобства жителям доставляет не до конца решенный транспортный вопрос, когда старые шоссе не расширяются, а их пропускная способность не отвечает потребностям растущего числа автовладельцев»,— комментирует Полина Яковлева. Не все гладко в плане развития транспортной инфраструктуры и в Пушкинском районе, где также практически полностью исчерпаны ресурсы Киевского шоссе, а путепроводная развязка на пересечении Пулковского и Дунайского шоссе и ее пристыковка к скоростной автомобильной дороге в лучшем случае будут достроены через три года.

Впрочем, проблема с дорожной ситуацией — общая беда для всех пригородных территорий. И именно она во многих случаях становится препятствием для принятия решения о покупке квартиры за КАД. «В наше время очень большой бич всех крупных городов — маятниковая миграция. Утром люди едут из окраин в центральные районы на работу, вечером возвращаются обратно. Это создает нагрузку на дороги, общественный транспорт, так как пиковые нагрузки никак не компенсировать. Многих останавливает именно фактор потери двух-четырех часов в день на дорогу от дома до работы»,— считает первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», Константин Ковалев.

Не меньший бич пригородных локаций — проблемы с социальной инфраструктурой. «Новых детских садов за КАД строится недостаточное количество, их ввод существенно отстает от темпов возведения жилья. А уже действующие учреждения не всегда приходятся по вкусу новоселам»,— рассказывает Павел Гончаров.

Однако, как выясняется, в новых кварталах на территории обжитых районов ситуация с социалкой и дорогами не лучше. «Очень скоро в престижном Московском районе на бывших территориях завода „Петмол“ почти одновременно запустят сразу шесть жилых комплексов. На рынок будут выброшены сотни тысяч квадратных метров недвижимости. Но при этом я не знаю ни одной новой дороги, которая смогла бы разгрузить транспортный поток, который после ввода всех этих домов неминуемо увеличится. Кроме того, в этой локации только сейчас начинает закладываться социальная инфраструктура»,— рассказывает генеральный директор компании «Старт девелопмент» Андрей Назаров.

По его словам, фактически здесь появляется целый квартал уплотнительной застройки, борьба с которой ведется еще с 2007 года. «При этом сегодня люди покупают там квартиры стоимостью $3 тыс. за „квадрат“ и выше»,— напоминает господин Назаров.

Между тем в пригородной зоне даже в проектах бизнес-класса цены не поднимаются выше 125 тыс. руб. за 1 кв. м. Даже в Пушкине — наиболее востребованном и престижном пригороде северной Венеции, которому уже давно пророчат будущее петербургской Рублевки,— квартира в малоэтажном жилом комплексе рядом с Екатерининским садом и Александровским парком с закрытым благоустроенным двором, наземной автостоянкой и асфальтированными подъездными путями предлагается по цене 87,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

«Сейчас наступают сложные времена. Из-за неблагоприятной макроэкономической ситуации стоимость денег увеличивается, а количество средств, которые люди готовы потратить на решение этого вопроса, будет сокращаться. При этом реальная потребность в жилье у населения никуда не денется. Соответственно, спрос сместится из среднего сегмента в более дешевый сегмент»,— прогнозирует Андрей Назаров. То есть в пригородные территории, где по крайней мере нет уплотнительной застройки.

Война юга и севера

Говорить о том, что все горожане, оценив достоинства пригородных проектов, ринутся покупать квартиры в закадье, было бы глупо, однако совершенно очевидно, что доля сделок в пригородном сегменте будет увеличиваться. По словам Ольги Трошевой, уже сейчас спрос на квартиры в объектах петербургской пригородной зоны растет весьма активно, причем вместе с предложением. «Если пару лет назад объем продаж здесь в среднем составлял около 20% от общего количества сделок, то сегодня эта доля находится на уровне 32%. Предложение же в настоящее время уже занимает более трети от всего объема на первичном рынке»,— рассказывает эксперт.

По ее мнению, наиболее заметна эта тенденция во Всеволожском районе. Например, в поселке Мурино, который территориально расположен на границе Петербурга, но административно принадлежит Ленинградской области, в настоящее время представлено более 40% от всего пригородного предложения. Подобный объем обеспечивают 17 девелоперских компаний, строящих в этой локации 23 жилых комплекса.

При этом эксперты считают, что возможности района в части появления новых объектов для строительства далеко не исчерпаны. «Здесь есть еще свободные площади под застройку, а девелоперам эта территория без сомнения интересна, поскольку сочетает ряд принципиально важных для них факторов. Одним из основных является тот факт, что на экологическое благополучие района не оказывают влияния многочисленные промышленные предприятия и огромный поток грузового транспорта, как, например, это происходит в Невском районе, а дополнительным плюсом служат перспективы вхождения ряда территорий Всеволожского района в состав Петербурга»,— поясняет Сергей Левчук.

Ольга Трошева вообще считает этот район наиболее перспективным для дальнейшей застройки, поскольку, по ее мнению, он имеет лучшую транспортную доступность и более развитую социальную инфраструктуру, чем южное направление. «Здесь в рамках программы „Соцобъекты в обмен на налоги“ уже сейчас строится более десятка детских садов и школ»,— объясняет эксперт.

Однако именно южные территории города власти Петербурга провозгласили приоритетным направлением для развития и именно сюда планируют вкладывать бюджетные средства в строительство автомобильно-дорожной сети, открытие новых станций метро, а также проект развития легкого рельсового транспорта (ЛРТ), который свяжет развивающиеся в южной планировочной зоне жилые и общественно-деловые кварталы со станциями метро и между собой.

По мнению Андрея Назарова, заинтересованность правительства вполне объяснима. «Конечно, ведь объективно потенциал пространства значительно выше на юге Петербурга,— считает эксперт.— Север просто территориально ограничен Кольцевой автодорогой, поэтому стратегически в эту точку роста городу нет смысла инвестировать. А на юге место есть, это территория, которая позволяет заложить основы развития города на десятилетия. За счет создания инженерных, транспортных заделов и т. д. Кроме того, именно там находится аэропорт, туда должны провести аэроэкспресс и линии ЛРТ, там строится крупнейшая в Петербурге деловая площадка конгресс-холл „Экспофорум“. И это тоже очень весомый аргумент».

Полина Яковлева согласна с коллегой. Кроме того, по ее мнению, у этой локации есть дополнительное преимущество: плотность объектов недвижимости в южных районах не настолько высокая, как, например, в Курортном, Всеволожском или Выборгском районах, что, естественно, является основным стимулом для дальнейшего строительства. Также эксперт отмечает, что за текущий год заметно вырос спрос на жилье в многоквартирных домах в Ломоносовском и Гатчинском районах Ленинградской области.

Драйвером для развития новых жилых проектов на юге может также стать город-спутник «Южный», строительство которого на площади более 2 тыс. га планируется на границе Пушкинского района Петербурга и Ленинградской области. Проект, получивший в 2011 году статус стратегического, на сегодняшний день является самым крупномасштабным комплексным освоением территорий в Санкт-Петербурге: к 2028 году на землях «Южного» будет построено около 4,4 млн кв. м жилья на 134 тыс. человек, что превышает численность официального населения Пушкина.

Появление этого проекта вполне может спровоцировать рост цен на всю пригородную недвижимость юга Петербурга. Ведь если удастся найти правильные решения здесь вырастет гармонично спланированный самодостаточный город, в котором Смольный предполагает разместить филиал «Сколково», а также инновационную зону «Нанобург», являющуюся совместным проектом городской администрации и корпорации «Роснано». Наличие таких брендов не сможет не повлиять на ценовую политику компаний-застройщиков.

«Да, мы рассчитываем, что стоимость квартир в городе-спутнике „Южный“ будет в итоге выше на 30%, чем в петербургских объектах, потому что жить там будет престижнее, чем у метро „Пионерская“, например»,— заявляет генеральный директор компании «Старт Девелопмент» Андрей Назаров.

Но это будет нескоро: проект «Южного» стартует только в следующем году. Пока же жилье в пригородах — и на юге, и на севере, и на западе, и на востоке — по-прежнему покупают в основном те, кто не располагает большими деньгами, но при этом хочет жить по-европейски комфортно, наслаждаясь хорошей экологией и просторными апартаментами.

Татьяна Елекоева

дом проекты

С гольфом и морем

Завидово, окрестности которого еще несколько лет назад представляли собой массу традиционных для советских времен садовых товариществ да несколько частных резиденций, вплоть до президентской, в последние годы активно превращается в организованный сектор престижных дальних дач. Несмотря на то что более тысячи гектаров, отведенных на реализацию проекта, развиваются как единая территория, в нем есть и более камерные уголки, которые строятся, по сути, как отдельные коттеджные поселки. Таков, например, «Завидово Honka».

ЮРИЙ ЛИ-БИН

ЮРИЙ ЛИ-БИН

ЮРИЙ ЛИ-БИН

— дальние дачи —

С дальним прицелом

Сегмент дальних дач еще недавно воспринимался в основном как возможность обзавестись сравнительно недорогой современной загородной недвижимостью в наилучшем природном окружении. Расплачиваться приходилось разве что расстояниями: все подобные комплексы от столицы удалены весьма значительно, находятся за Большим московским кольцом (Большой бетонкой), а то и вовсе в смежных с Московской областях. Однако отменная экология все чаще притягивает к себе внимание и более состоятельных граждан, которых по мере обновления подмосковных трасс большие расстояния тоже перестают смущать. А вслед за спросом появляются и предложения — с обширной, под стать их статусу, инфраструктурой, качественно проработанной концепцией, единой архитектурой и прочими характерными для элитной загородки особенностями. Самый крупный из таких дальних проектов сейчас реализуется по соседству с Иваньковским водохранилищем (оно же — Московское море) и национальным парком «Завидово».

С тем, что места это действительно дальние, не поспоришь. Чтобы добраться сюда, от Москвы нужно отъехать на добрую сотню километров, двигаясь в сторону Питера: по нынешней Ленинградке, М10, получится не слишком быстро. К счастью, уже не за горами ввод в действие скоростной платной трассы Москва—Санкт-Петербург, которая транспортную проблему должна сделать не столь острой. Тот ее участок, что проходит рядом с Завидово, планируют ввести в эксплуатацию примерно в то же время, когда приблизятся к завершению работы и над самим загородным проектом. Но еще раньше, буквально в конце нынешнего года, сдадут в эксплуатацию фрагмент дороги, что пойдет от МКАД в объезд аэропорта Шереметьево и пересечется с М10 в окрестностях Солнечногорска. То есть один из самых проблемных кусков Ленинградки можно будет объехать с ветерком уже совсем скоро. Впрочем, альтернативные способы попасть в Завидово имеются уже сейчас. Например, на электричке от Ленинградского вокзала за полтора-два часа. Еще быстрее получится на вертолете: услуги аэротакси предоставляет «Аэросоюз», полет от Москвы займет менее часа.

Деревянные изыски

Первое, на что обращаешь внимание на подъезде к Завидово,— воздух особенной чистоты. Тому причиной уже упомянутый национальный парк «Завидово». Правда, находится он все же на некотором удалении от нынешней территории активного строительства — с противоположной стороны от шоссе. Там же расположена и одна из резиденций главы государства, «Русь», существующая здесь еще с брежневских времен. Одноименный с комплексом населенный пункт тоже останется чуть позади. А вот что действительно рядом — так это Иваньковское водохранилище и впадающая в него река Дойбица. Та часть «Большого Завидово», которая расположена ближе к водохранилищу и соседствует с яхт-клубом, способным одновременно принять до 500 яхт, именуется «Завидово Марина». А та, по территории которой протекает река и где уже построено и функционирует 18-луночное гольф-поле (единственное в России сертифицированное Ассоциацией профессиональных гольфистов Великобритании и Ирландии PGA), так и называется — «Завидово гольф». Там-то и возводится поселок «Завидово Honka».

«Завидово Honka» можно даже назвать входными воротами в «Завидово гольф». Не в том смысле, что через эту территорию будут проезжать те, кто поселится рядом с гольф-полем (наоборот, она как раз останется закрытой и изолированной), а в том, что с подъездной дороги хонковский поселок неплохо просматривается и притягивает к себе внимание уже сейчас. Вообще, мысль объединить на одной территории коттеджи, схожие не только по архитектуре (стилистические ограничения едины для всего «Большого Завидово»), но и по деревянному конструктиву, довольно правильная. Почитатели дорогой деревянной недвижимости вообще имеют тенденцию формировать свои сообщества. У любителей стиля Honka, по словам Александра Львовского, генерального директора московского представительства компании «Росса ракенне СПб» (эксклюзивного дистрибутора финской компании Honka в России), это стремление еще более выражено. Поэтому при застройке относительно небольшой территории (из 1 тыс. га «Большого Завидово» под поселок «Завидово Honka» отведено 19,35 га) коттеджами, схожими по духу, автоматически формируется и клубный поселок в самом полном смысле этого слова, когда у всех его обитателей похожие интересы и одинаковые взгляды на жизнь.

Впрочем, ценить дома, созданные компанией Honka, можно и из самых что ни на есть утилитарных соображений. Производственные мощности компании сосредоточены исключительно в Финляндии, в России дома только монтируются из уже готовых комплектов. А изготавливаются они только из северной сосны — особо прочной, долговечной, устойчивой к деформациям и обладающей высокими теплоизоляционными свойствами, что немаловажно в нашем климате. На них дается пятилетняя гарантия, а срок обслуживания будет длиться все время существования дома.

Готовая пятерка

Сейчас в поселке возведено пять пилотных домов, и все они разные. Самый небольшой из них (209 кв. м), но в то же время, пожалуй, самый светлый — это коттедж, который называется Pastelli. Такие предпочитают те, кто умеет играть с пространствами и любит сочетание просторной гостиной со сравнительно небольшими и уютными спальнями и кабинетами. Коттедж, именуемый Ajatonta, понравится тем, кто ценит эстетику дачных построек начала XX века. Большие свесы кровли формируют по бокам уютные приватные помещения, не мешая в то же время проникновению большого количества света в центральную его часть, выполненную в форме эркера. В доме 227 кв. м, почти 40 кв. м из которых приходятся на террасы.

Из вариантов побольше — коттедж Serenata (245 кв. м), первый этаж которого выполнен из клееного бруса, а второй построен по каркасной технологии: так проще и удобнее воплощать любые варианты планировок. Из пространства для летнего использования к дому прилагаются открытая терраса, а также балкон и веранда с большим навесом, где можно отдыхать в любую погоду. Еще масштабнее Akvarelli, построенный в традиционном для Европы стиле шале. В нем почти 326 кв. м, несколько балконов и террас, а также обилие возможностей для воплощения самых разных планировок на этажах.

И, наконец, пятый дом, Linssi, в котором 250 кв. м, стоит несколько особняком и выделяется на фоне других. Дело в том, что, в отличие от остальных, в нем нет традиционной для деревянных домов скатной крыши: она абсолютно плоская, поэтому сам дом по форме абсолютно правильный параллелепипед, в котором одинаково высокие потолки будут во всех помещениях и первого, и второго этажей. Кстати, этот проект выбивается не только из линейки домов Honka, но и из архитектурной концепции всего «Большого Завидово», согласно которой крыши всех здешних коттеджей вне зависимости от строительного конструктива должны быть скатными. И лишь для Linssi сделали исключение из этого правила.

Что касается остальных 40 участков (а всего в поселке «Завидово Honka» их 45, причем один, самый большой, имеет свой выход к берегу реки), то на них можно возводить любые дома от Honka, не ограничиваясь уже имеющейся пятеркой. Кстати, абсолютно на всех уже есть все коммуникации, включая газ: их по «Большому Завидово» провели заранее, причем проходят они под землей, так что ни строительству, ни видовым характеристикам не мешают. В следующем году в центральной части поселка появится своя инфраструктурная зона: теннисный корт, детская площадка и зона отдыха. Однако пользоваться жители поселка смогут не только ими, а абсолютно всеми объектами, расположенными во всех частях «Большого Завидово», включая уже открывшуюся этим летом гостиницу «Рэдиссон-Завидово» со своей собственной инфраструктурой. А к 2016 году, когда строительство комплекса завершится полностью, помимо уже функционирующих здесь появятся и другие инфраструктурные объекты, в том числе медицинский центр и образовательные заведения. И это правильно: если уж отправляешься за сотню километров, то все блага цивилизации хочешь получить по полной программе.

Мария Морозова

ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

Поселок	«Завидово Honka»
Местоположение	Тверская обл., Конаковский р-н
Шоссе	Ленинградское
Удаленность от МКАД	97 км
Площадь территории	19,35 га
Статус земли	ИЖС
Тип предложения	участки с подрядом на строительство и готовыми коттеджами
Количество участков	45
Размер	20–35 соток
Цена участка	$210–392 тыс.
Коттеджи	двухэтажные, 205–326 кв. м
Строительная технология	клееный брус, каркас
Количество вариантов коттеджей	8
Цена коттеджей	$300–481 тыс.
Коммуникации	все центральные, заведены на участки
Договор с покупателем	купли-продажи участка и подряда на строительство коттеджа
Девелопер	«Завидово-Девелопмент»
Генподрядчик	Honka
Начало строительства	2013 год
Окончание строительства	2016 год

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: развитая инфраструктура для спорта и отдыха, хорошая экологическая обстановка, наличие всех коммуникаций, изолированность территории от других частей проекта «Большое Завидово».

Отрицательные: значительная удаленность от МКАД, относительно долгий срок полной реализации масштабного проекта.

живите Роскошно у моря. Cybarco

Реклама

Попробуйте исключительный стиль жизни Средиземноморья в роскошной недвижимости у моря или насладитесь бизнес-классом нового уровня в проекте The Oval, самом знаковом 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 компании «Ланитис»

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

Тихое место

Ни для кого не секрет, что Москва — шумный город. Поток автотранспорта, железные дороги на территории столицы, вокзалы, воздействие авиашума при полетах малой авиации над домами в черте города — все это источники шума, который часто, и даже очень часто, превышает предельно допустимые уровни. «Ъ-Дом» решил выяснить, какие новые жилые комплексы бизнес-класса строятся в тихих, а какие — в шумных местах.

— рейтинг —

Четырехколесные враги

Одним из грозных врагов здоровья человека современная медицина считает шум, превышающий предельно допустимые значения. Комфортным и даже желательным для жизнедеятельности считается шумовой уровень 25–30 децибел. В реальной жизни редко встречается воздействие какого-либо одного источника шума, но тем не менее можно привести в пример шорох листьев на деревьях — это всего 5–10 дБ. Звук воды при наполнении ванны создает шум, уровень которого колеблется от 36 до 58 дБ, примерно в том же диапазоне находятся движение лифта, шум холодильника и кондиционера.

При постоянном воздействии шума в диапазоне 60–80 дБ может возникнуть расстройство вегетативной нервной системы, а если регулярно и подолгу находиться в зоне транспортного шума свыше 65 дБ, это нарушает работу центра слуха в головном мозге и приводит к частичной потере слуха. Специалисты приводят в пример шум интенсивного уличного движения, уровень которого доходит до 80 дБ.

Кстати, доля автомобилей в «шумовом оформлении» города составляет обычно от 60% до 80%. «Из-за неправильного городского планирования негативному влиянию шума от автомагистралей бывают особенно подвержены жилые районы»,— говорит Максим Цикалов, коммерческий директор группы компаний «Анкониан», специализирующейся в том числе на проведении лабораторных и инструментальных исследований в зоне жилой застройки.

Согласно санитарным нормам, допустимым уровнем шума, который не наносит вреда слуху даже при длительном воздействии на слуховой аппарат, принято считать 55 дБ в дневное время и 40 дБ ночью. «Такие величины нормальны для нашего уха, но, к сожалению, они очень часто нарушаются, особенно в пределах больших городов»,— замечает господин Цикалов.

Как считали

По просьбе «Ъ-Дома» сотрудники испытательной лаборатории «Анкониан» провели шумозамеры по соседству с 50 строящимися жилыми комплексами бизнес-класса в границах МКАД. Все замеры проводились в дневное время в строгом соответствии с методикой МУК 4.3.2194–07, разработанной в 2007 году Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

«Главным источником шума при замерах, как и ожидалось, стали автомобили,— рассказывает инженер-исследователь лаборатории, проводившей исследования.— Другими источниками шума в разных случаях были находившиеся по соседству предприятия, железные дороги, строительные и ремонтные работы, однако мы исключили шум от строительства самого жилого комплекса, рядом с которым производился замер. Но надо отметить, что даже все эти источники вместе взятые не могут конкурировать с шумом от движения автотранспорта».

Тихая десятка

Исследования показали, что из всех 50 жилых комплексов бизнес-класса, которые сейчас находятся в стадии строительства, санитарным нормам по уровню шума соответствуют всего 4. Два из них находятся в Восточном округе — это ЖК «Лосиный остров ЭКО-парк», который застраивает компания «Дон-Строй Инвест», и ЖК «Виноградный» от компании «Прима-мех». Один из лидеров нашего рейтинга расположен в Северо-Восточном округе — это ЖК «Искры радости» от «Промингрупп». Еще один «островок тишины» нашелся в Северном округе — это ЖК «Апартвилль» от компании Glincom. Значения шумозамеров по соседству с этими жилыми комплексами находятся в диапазоне от 52 до 55 дБ.

Рейтинг жилых комплексов Москвы по уровню шума

	Жилой комплекс	Округ	Адрес	Застройщик	Шумозамер
САМЫЕ ТИХИЕ					
1	«Лосиный остров ЭКО-парк»	ВАО	Погонный пр-д, вл. 1	«Дон-Строй Инвест»	52
2	«Виноградный («Виноградные пруды»)	ВАО	Измайловский пр-д, вл. 1, корп. 1	«Прима-мех»	54
3	«Апартвилль»	САО	Дмитровское ш., д. 81		54
4	«Искры радости»	СВАО	Ул. Искры, вл. 3, стр. 2	«Промингрупп»	55
5	«Таежный»	СВАО	Ул. Таежная, д. 8, вл. 1	«Первый строительный трест»	56
6	«Карамель»	САО	Ул. 1-я Квесисская, вл. 9-13, стр. 1, 2	«Медицинский центр — Нива»	57
7	«Газойл-сити»	ЮЗАО	Ул. Наметкина / ул. Херсонская, корп. 1	«Ташир»	57
8	Egodom	СВАО	Ул. Новоалексеевская, д. 22а	EGO	58
9	«Сердце столицы»	СЗАО	Шелепихинская наб., вл. 34 ЖД-1	«Дон Строй»	58
10	«Альбатрос»	СЗАО	Ул. Твардовского, вл. 14, корп. 6	«Сити-21 век»	58
САМЫЕ ШУМНЫЕ					
1	«Балтийский квартет»	СЗАО	Пр.-д Донелайтиса, вл. 39	«Торос»	63
2	«Долина Сетунь»	ЗАО	Ул. Мосфильмовская / ул. Минская, А	«Дон-Строй Инвест»	63
3	The MID	ЗАО	Ленинский пр-т, вл. 97-99	«Бэсткон»	63
4	«Соколиный форт»	ВАО	1-я Мясниковская ул., вл. 2	«Дон Строй»	64
5	«Мирный»	СВАО	Пр-т Мира, вл. 83	«Крост»	64
6	«Фортепиано»	ЮЗАО	Ул. Вавилова, д. 54, корп. 4, 5	РГУ нефти и газа имени Губкина	64
7	Sky House	ЦАО	Ул. Мытная, вл. 40-44	ОСК	64
8	«Веллхаус на Ленинском»	ЮЗАО	Ленинский пр-т, 111-2	Potok8	65
9	VERSIS	ЮЗАО	Ул. Вавилова, вл. 67 (пересечение с Нахимовским пр-м)	«Пересвет инвест»	66
10	«Дубровская слобода» («Веллхаус на Дубровке»)	ЮВАО	1-я Машиностроения ул., вл. 6-14	Potok8	67

Незначительно превышены санитарные нормы шума рядом с ЖК «Таежный», который строит в Северо-Восточном округе «Первый строительный трест»: здесь итоги шумозамеров показали уровень 56 дБ. По 57 дБ составил уровень шума в ЖК «Карамель» (Северный округ, застройщик — «Медицинский центр — Нива») и «Газойл-сити» от ГК «Ташир» в Юго-Западном округе.

Еще в трех жилых комплексах результаты шумозамеров составили 58 дБ — это Egodom от компании Ego в Северо-Восточном округе и два объекта в Северо-Западном округе: «Сердце столицы» от компании «Дон-Строй» и «Альбатрос» от «Сити-XXI век».

Самые шумные

Что касается аутсайдеров рейтинга, то хуже всего с уровнем шума обстоят дела у обоих «Веллхаусов», который в Юго-Восточном и Юго-Западном округах строит Potok8: здесь уровень шума составляет 67 дБ и 65 дБ соответственно. Примерно так же обстоят дела рядом с объектом компании «Пересвет-инвест» ЖК VERSIS на юго-западе столицы, где измерения показали 66 дБ.

Замеры около четырех жилых комплексов показали результат 64 дБ. Среди них: Sky House в Центральном округе от компании ОСК, «Фортепиано» на юго-западе (застройщик — РГУ нефти и газа имени Губкина), «Мирный», который на северо-востоке застраивает концерн «Крост», и «Соколиный форт» в Восточном округе от компании «Дон-Строй».

Наконец, по 63 дБ исследователи насчитали, проведя шумозамеры рядом с жилыми комплексами The MID в (застройщик — компания «Бэсткон») и «Долина Сетунь» от «Дон-Строй Инвест», оба объекта находятся в Западном округе. Такие же результаты у ЖК «Балтийский квартет» от компании «Торос», который находится в Северо-Западном округе.

Сколько стоит тишина

Если же сравнивать лидеров рейтинга по средней стоимости квадратного метра, то в настоящее время, по данным компании «МИЭЛЬ-Новостройки», самым дешевым среди них является «Апартвилль», где апартаменты в среднем предлагаются по 167 тыс. руб. за 1 кв. м, а самым дорогим — «Газойл-сити»: здесь 1 кв. м оценивается от 373 тыс. руб. во втором корпусе до 450 тыс. руб.— в первом.

Среди аутсайдеров самые низкие цены в «Балтийском квартете», в разных корпусах которого квадратный метр оценивается от 183 тыс. до 198 тыс. руб. А самые высокие цены обнаружены в жилом комплексе «Долина Сетунь»: от 410 тыс. до 415 тыс. руб. за 1 кв. м.

«Близость к дому крупной магистрали с большим потоком машин влияет на стоимость и ликвидность квартир в сторону понижения,— говорит Софья Лебедева, генеральный директор „МИЭЛЬ-Новостроек“.— Зачастую, чтобы компенсировать близость шумной магистрали, застройщики могут предоставлять клиентам скидки на уровне 5–8%». С другой стороны, добавляет эксперт, застройщики при строительстве жилых домов практически всегда принимают меры по защите от шума, и чем выше класс жилья, тем больше таких мер принимается.

Дети, финансисты и шоу-бизнес

Специалисты по продаже высокобюджетной недвижимости отмечают, что пожелание относительно тихого района будущего проживания входит в десятку самых частых запросов от покупателей новостроек. Причем примерно 50% из тех, кто просит район потише, составляют финансовые специалисты, еще 25% — представители шоу-бизнеса. Оставшиеся 25% — это люди творческих профессий и научные работники. Разумеется, тишина всегда в приоритете у семей с детьми.

«Чем больше работа связана с интенсивным общением с разными людьми, знакомыми и незнакомыми, с быстрым ритмом работы, тем больше востребован тихий и спокойный район для проживания»,— комментирует Елизавета Некрасова, генеральный директор бюро недвижимости Must Have. Она также отмечает, что в шумных районах плохо чувствуют себя интроверты: для работы и отдыха им равно необходим пониженный уровень шума.

«Выбирая площадку для строительства, безусловно, важно учитывать окружение проекта, расположение транспортной сети,— отмечает Иван Татаринов, коммерческий директор Glincom.— Наш проект включает таунхаусы, а их покупатели особое внимание уделяют уединенности и тишине. Поэтому мы выбрали участок, удаленный от магистрали на 100 м, причем между нашим жилым комплексом и дорогой расположен сквер из многолетних деревьев — а они являются естественной шумозащитой. Таунхаусы помимо этого защищены также зданием главного корпуса „Апартвилля“, и на прилегающей к ним территории, я думаю, уровень шума будет еще ниже, чем на территории комплекса в целом».

Справедливости ради надо сказать, что, по утверждению ученых, примерно три четверти территории Москвы находится в зоне так называемого акустического дискомфорта. Уровень шума в большинстве районов перекрывает санитарные нормы, и поэтому найти участок для застройки хотя бы в относительно тихом месте довольно затруднительно.

Но некоторым, как мы видим, это все-таки удается.

Марта Савенко

Отделка по требованию

Еще недавно в Московском регионе, да и не только, была распространена точечная застройка, которая, мягко говоря, неблагоприятно сказывалась на облике городов. А внимание инфраструктуре так вообще уделялось лишь в единичных проектах, в комплексах эконом- и бизнес-класса ее практически не предусматривалось, поэтому наличие собственного детского сада или школы на объекте считалось чуть ли не роскошью. Продуманное благоустройство, наличие необходимого набора социальной инфраструктуры и удобное транспортное расположение комплекса – сегодня стали основными критериями при выборе покупателем будущего жилья. Помимо квартиры человек желает получить такие условия проживания, в которых продумано внутреннее пространство комплекса, безопасность прилегающей к дому территории, а также набор дополнительных удобств, улучшающих уровень жизни в целом.

Застройщики, в свою очередь, стараются удовлетворить пожелания покупателей, поэтому уделяют большое внимание не просто строительству квадратных метров жилья, а комплексному освоению территории. По такому принципу работает и ФСК «Лидер», реализуя в Подмосковье UP-кварталы «Новое Тушино» и «Западное Кунцево». Концепции проектов включают в себя пять основных составляющих комфортного проживания. Первое слагаемое – транспортная доступность – проекты находятся на расстоянии не далее 5 км от МКАД и 15 минут от ближайшей станции метро. Второй обязательный элемент предполагает возведение объектов социальной инфраструктуры, магазинов, медицинских центров. Территория UP-кварталов огорожена, а по периметру установлено круглосуточное наблюдение и профессиональная охрана. Проекты строятся по монолитной технологии, квартиры имеют свободную планировку от стандартных 30 кв.м до просторных 100 кв.м, каждый дом имеет собственный архитектурный облик, что подразумевает функциональность и индивидуальность - заключающие звенья цепочки.

Со временем покупатели стали обращать внимание не только на наполнение комплекса, в котором приобретают квартиры, но и время и деньги, которые потом потратятся на ремонт. А ремонт, как известно, – удовольствие не из дешевых, особенно когда речь идет о новостройке, где отделывать приходится буквально все и сразу. За обычное выравнивание поверхностей, их подготовку под финишную отделку, а затем поклейку обоев, укладку ламината, линолеума, плитки, установку сантехники и дверей, бригады рабочих берут не менее 7–8 тыс. рублей за кв.м. Еще по 3,5–4,5 тыс. рублей за каждый метр потребуется на черновые отделочные материалы. Что же касается «финишной отделки», то здесь затраты самые непредсказуемые: материалов в продаже очень много самой разной ценовой категории, к тому же розничные расценки постоянно меняются. В любом случае, на них придется потратить по крайней мере в 1,5 раза больше, чем на черновые материалы. Таким образом, квартира площадью 40 кв.м потребует вложений в размере от 650 тыс. рублей и более, а сами работы такого объема растягиваются, как правило, примерно на полгода.

У застройщиков калькуляция за ремонт получается «вкуснее». Скажем, в UP-квартале «Новое Тушино» квартиры с отделкой площадью около 43 кв.м обойдутся дороже тех, что без отделки, но аналогичных по габаритам и этажу на 350–400 тыс. рублей. В другом UP-квартале– «Западное Кунцево» разница в стоимости квартир площадью 40 кв.м с отделкой и без также составляет около 350 – 450 тыс. рублей. Кстати, все эти расходы можно включить в ипотечный кредит, что само по себе тоже является весомым аргументом за квартиру с готовой отделкой.

Главное, что застройщик экономит вовсе не на качестве. Наоборот, к выбору подрядчика-отделочника ФСК «Лидер» подошла очень строго: подыскивали в течение нескольких лет такого, чьи работы вызывали минимум нареканий у клиентов. Существенная разница в цене получается из-за двух факторов. Во-первых, одновременно подрядчику передается большой фронт работ, и расценки снижаются, а во-вторых, из-за оптовой закупки качественных отделочных материалов на них удается выгадать 20–30% от розничных цен, а то и более.

Главная же проблема заключается в том, что, предлагая квартиры с готовым ремонтом, нужно еще предугадать и цветовые предпочтения покупателей. Чтобы дать им возможность выбора, в каждом жилом комплексе от ФСК «Лидер» разработали по три-четыре варианта отделки. Интересно, что изначально акцент сделали на светлых тонах, что особенно четко прослеживается в вариантах «классика» и «модерн». Рассуждали так: какую бы мебель и декоративные материалы в такие квартиры потом ни поставишь, на фоне светло-бежевых и молочно-белых тонов все будет выглядеть уместно и выигрышно. Отделка в стиле «арт-деко» и «авангард» более контрастная и пользуется не меньшей популярностью. Пока дом находится на стадии строительства, можно выбрать любой из предлагаемых вариантов и в приобретенной квартире выполнят именно его. При этом ремонт полностью закончат к моменту заселения дома, так что въезжать в новую квартиру можно будет буквально сразу, после получения ключей.

Более того, в начале этого года компания ФСК «Лидер» сделала своим покупателям настоящий подарок – в UP-квартале «Новое Тушино» появился уникальный по своему наполнению шоу-рум, в котором все продумано до мельчайших деталей. Посетитель шоу-рума с порога попадает в подъезд жилого дома, обустроенный в офисе продаж точно так же, как он был задуман для строящихся в UP-квартале домов. При входе в подъезд есть удобная парковка для велосипедов, вместительная колясочная, светлая комната для консьержа и даже отдельное помещение для мытья лап домашним животным. В выстроенных в реальном масштабе одно-, двух- и трехкомнатных квартирах выполнены отделочные работы, они полностью укомплектованы мебелью, техникой и предметами декора. Все, что выставлено напоказ можно посмотреть, потрогать и купить с приличной скидкой по программе лояльности, специально разработанной ФСК «Лидер» для покупателей жилья UP-кварталов.

РЕКЛАМА

UP-квартал «Новое Тушино» застройщик ООО «Союз АГРО», UP-квартал «Западное Кунцево» застройщик ООО «Адмирал», проектные декларации на сайте www.fsk-lider.ru. Ипотеку продоставляет ОАО «Сбербанк России»

Товарищеский надстрой

В Москве создается уникальный прецедент: жилой дом надстраивается силами самих жильцов. Чиновники из мэрии надеются, что такая практика станет массовой. Эксперты уверены в обратном.

— технологии —

ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

Химкинский бульвар, 4: одна из первых в Москве надстроенных хрущевок

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

Улица Мишина, 32: надстройку ведут жители своими силами

Девятеро смелых

Улицу Мишина отыскать нелегко. Узкая и малозаметная, она затесалась где-то между станциями «Савеловская», «Дмитровская» и «Динамо». Зато дом 32 нахожу довольно быстро: среди старой по большей части застройки торчат девять этажей в строительных лесах. Еще год назад этажей было четыре, а дом мало отличался от соседних.

— Вы должны понимать, что это некоммерческий проект. Мы делали это для себя и своих детей,— начинает разговор председатель ТСЖ «Мишина, 32» Гарри Куренков, пожилой усатый сотрудник Института океанологии РАН.

Председателю повезло: в доме всего 16 квартир, поэтому проще было договориться с соседями. Дело в том, что дом строился Минавиапромом для его инженеров, поэтому квартиры проектировались большие, по три-четыре комнаты, с высокими потолками. Но в последний момент решено было превратить их в коммуналки для рабочих. А нынешние жильцы почти все переехали сюда сравнительно недавно, расселив коммуналки. Они люди платежеспособные, поэтому и удалось десять лет назад организовать группу из девяти собственников, готовых надстроить свой дом. В 2004 году, когда мэрия пыталась ввести моду на ТСЖ, жильцы 32-го дома согласились создать свое при одном условии: если им разрешат реконструкцию и надстройку.

Сейчас все это подается как официальный городской эксперимент. Но первые несколько лет ничего городского в этом проекте не было. Наоборот, чиновники усиленно вставляли жителям дома 32 палки в колеса.

— Все процедуры проходили без взяток, потому и долго,— улыбается Гарри Куренков.— Мы и при всем желании не могли дать взятку из коллективной казны. Ни один чиновник формально отказать нам не мог, но мог тянуть до бесконечности. Вот и тянули.

Сначала потребовалось оформить землю — членам ТСЖ пришлось оплатить межевание всего квартала. Из соседей согласился войти в долю только новый жилой комплекс за номером 26, но тамошние жильцы платили только за межевание своего участка. А Мишина, 32 — за всех остальных. В общем, размежевали 10 га земли ради своих 0,26 га.

Потом жильцы за свой счет исследовали несущую способность грунтов, получали акт разрешенного строительства, разрабатывали градостроительный план земельного участка. Заплатили 5 млн руб. Главапу за градостроительное обоснование, которое в итоге не понадобилось. В общем, волокита тянулась годы — даже законодательство за это время менялось трижды.

Принципиальный перелом наступил только несколько лет назад, когда домом на улице Мишина заинтересовались в обновленной мэрии и решили сделать из него пилотный проект. Уже в 2010 году жители получили кадастровый паспорт. Правда, разрешение на строительство дозрело только к маю 2013 года.

— Когда проект был утвержден, начали приходить инвесторы,— рассказывает Гарри Куренков.— Один из них даже согласен был переселить всех жильцов в свой дом на Остоженке — лишь бы получить наш участок с готовой землей, готовым проектом и правом строить без конкурса. Но мы отказались.

Новая опора

Строителей жильцы выбирали придирчиво.

— Подрядчиков приходило много, но мы не хотели иметь дело с крупными компаниями, которые возьмут деньги у нас, а потратят на другой объект,— объясняет председатель.

А компаний с опытом подобного строительства в Москве все равно практически нет. Дело в том, что существует два принципиально разных способа надстроить дом. Можно нарастить два верхних этажа (один мансардный) из легких конструкций. Этот дополнительный вес без подготовки выдерживает любая пятиэтажка несносимых серий. Поэтому таких примеров в Москве хватает, а на Краснохолмской набережной даже пару девятиэтажек надстроили.

Принципиально другой подход состоит в том, чтобы окружить старое здание дополнительными опорами и всю надстройку установить на них, чтобы верхние этажи вообще не опирались на нижние. Строители иногда называют этот метод «табуреткой под столом». Ясно, что тут от прочности старой конструкции уже ничего не зависит, только от прочности свай и опор. Так что высота надстройки ограничена только высотным регламентом и нормами инсоляции соседних домов. Именно такой проект реализуется на улице Мишина. От верхнего перекрытия старой части дома до нижнего перекрытия новой выдержан зазор в 90 см.

Этим способом на сегодня надстроена в Москве лишь одна пятиэтажка серии I-515–5 по адресу Химкинский бульвар, 4. В 2002–2003 годах его реконструировал инвестиционно-строительный холдинг НПП «Тема». Хрущевку надстроили и сверху, и с боков, увеличив ее площадь в два с лишним раза. Правда, здание было расселенным.

Попытка провернуть аналогичную операцию без отселения жильцов в доме на улице Менжинского закончилась скандалом. Там по принципу «табуретка над столом» намеревались надстроить трехэтажный дом, принадлежавший разорившемуся еще в 1991 году предприятию. Жильцы взбунтовались, несмотря на то что им обещали лифты и капремонт. Конфликт тянулся несколько лет, пока в городе не сменилась власть и спорный проект не закрыли. Дом в итоге ремонтировал город без всякой надстройки. Из-за возражений жильцов заглохли и многочисленные мансардные проекты.

— Практика широкого распространения не получила — не в последнюю очередь из-за несогласия жильцов пятиэтажек, которые были против жизни в условиях стройки и из-за их опасений, что надстройка приведет к нарушению надежности и прочности несущих конструкций дома,— констатирует коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Однако инициатором надстройки на улице Мишина удалось уговорить соседей. Секрет оказался простым.

— Любой жилец снизу независимо от того, вкладывался он в надстройку или нет, улучшает свои жилищные условия,— объясняет Гарри Куренков.— Это и стало ключом к тому, чтобы все жильцы согласились на надстройку.

Все кухни в старой части дома получили эркеры площадью 6,1 кв. м, комнаты — лоджии, плюс образовались четырехметровые кладовки с окошком под потолком. В среднем каждая квартира увеличилась на 35 «квадратов» пусть и не очень функциональной, зато бесплатной жилплощади. Кроме того, жильцы получают лифты и обновленные коммуникации, которые теперь проходят между опор новой части дома.

Первый этаж новой части дома технический. Здесь будут правление, технические службы, охрана, пульты системы «умный дом». А также вход в две двухуровневые квартиры.

Проект в процессе подорожал со 192 млн руб. до 250 млн руб., потому что аппетиты жильцов росли. Сначала они захотели построить индивидуальный тепловой пункт. Потом установить двухкамерные стеклопакеты вместо однокамерных. Потом сменили обычные лифты на гидравлические, чтобы уровень пола был ниже: для инвалидов удобнее. Хотя колясочников в доме 32 пока нет. Все это жильцы решали на собраниях ТСЖ. Там же установили и время работы строителей: с восьми утра до восьми вечера по будням. Стройка началась год назад. Госкомиссия запланирована в декабре.

Придирчивые продавцы

На улице Мишина, кстати, можно было строить до 35 м в высоту, но жильцы решили строить до 31 м: «Нам больше не надо». Другие вещи были обусловлены исключительно желанием архитектора. Например, мансарда вместо полноценного девятого этажа. Архитектор оправдывал ее эстетическими соображениями, но в итоге дом стал похож на коттедж-переросток. Да и площади на выходе меньше. Другой архитектурный изыск — глубокие вертикальные ниши. Мало того, что потеря жилплощади, так еще и света в комнаты, оказавшиеся в глубине, попадает маловато. Чтобы соответствовать санитарным требованиям, пришлось обычные окна в нишах заменить на французские. Есть, правда, идея встроить в них небольшие балкончики.

Общая площадь надстройки составила 2,5 тыс. кв. м. А новых квартир на выходе получилось 30. Причем члены ТСЖ заранее условились, что каждая семья может выкупить только одну. Выбор велик: от 53-метровых «однушек» до 150-метровых двухуровневых апартаментов. Впрочем, трое собственников не купили ничего.

Стоимость квартир в надстройке зависела от этапа, на котором жилец вложился в проект. Причем разница была гораздо больше, чем это практикуется в новостройках. Для тех, кто начал тратить деньги в 2006 году, недвижимость в итоге обошлась примерно в £1 тыс. за 1 кв. м. Так, сам Гарри Куренков вложил £90 тыс. и купил 90-метровую квартиру для дочери. Пришедшим в середине проекта метры продают по нынешней себестоимости: 80 тыс. руб. за «квадрат». Тем, кто заинтересовался покупкой в прошлом году,— по 160–180 тыс. руб. Сейчас, когда дом почти достроен,— уже по 250 тыс. руб.

— Желающих сколько угодно, но мы продаем не каждому,— говорит председатель.— Смотрим, что за человек, какая семья, зачем покупает квартиру. Если с целью коммерции, то не продаем. Очень многие хотели купить у нас квартиры оптом и продавать. Но мы им отказали.

Непроданных квартир осталось всего несколько. В блокноте у Гарри Куренкова записано, с какой на что пойдут деньги. Например, с этой квартиры — на крышу. Похоже, от продаж даже дополнительные деньги останутся. Жильцы планируют потратить их на благоустройство.

Эффект массы

На этом проекте в мэрии останавливаться не хотят. Сейчас чиновники ищут желающих повторить опыт. Причем будет сразу несколько пилотных площадок. На сайте департамента градостроительной политики уже висит длинная, на 145 страницах пошаговая инструкция для жильцов, которые решатся на надстройку в будущем. Пока чиновники насчитали около 400 московских домов, в которых без особых проблем можно провести надстройку. Но это примерные цифры, которые надо уточнять.

— Сейчас прорабатывается первоочередной адресный перечень жилых домов, подготовленный по предложениям префектур СЗАО, ЗАО, СВАО, ЮЗАО и удовлетворяющий основным критериям проведения реконструкции с надстройкой,— сообщают в департаменте жилищной политики и жилищного фонда города Москвы.

Критерии таковы: в доме должно быть не более пяти этажей — на Мишина 32, напомним, было четыре. Сам дом кирпичный или блочный с железобетонными перекрытиями. Высота потолков — около 3 м, расчетный износ здания — не более 50%, год постройки — 1950–1965-й, количество квартир — не более 40. Удаленность от объектов улично-дорожной сети — не менее 3 м, чтобы можно было обстроить дом колоннами и балконами с эркерами. Наконец, местонахождение вне зон ограничения градостроительной деятельности.

Правда, дело исключительно за жильцами. Пока поддержка со стороны департамента обещана в основном информационная. А в тех домах, где часть квартир принадлежит городу, мэрия на правах собственника участвовать в надстройке не планирует.

Эксперты, однако, сомневаются в том, что таких проектов будет много. Прежде всего из-за того, что договориться людям бывает непросто.

— Обычно трудно согласовать с жильцами даже установку домофона или металлической двери в подъезде,— отмечает директор департамента маркетинга Tekta Group Вартан Погосян.— Население старых московских пятиэтажек очень неоднородно: там наверняка есть те, кто желает улучшить жилищные условия и имеет на это средства, но многие жители не смогут позволить себе дополнительную площадь даже по цене в два-три раза ниже рыночной.

Конечно, надстройкой может заинтересоваться сторонний инвестор на правах собственника предварительно выкупленной части квартир. Но и тут свои трудности.

— Для инвестора работать в заселенном доме все равно что на заминированном складе: он может взорваться либо недовольством, либо угрозами, либо шантажом,— уверен заместитель президента по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС Петр Кирилловский.— Юридическая практика и московское правительство априори стоят на стороне собственников. Доходность же такого предприятия под вопросом. Девелопмент таких проектов может быть интересен, если объект находится в центральных районах.

С другой стороны, выигрыш для жильцов, не участвующих в надстройке, достаточно очевиден, чтобы не мешать соседям в реализации проекта. Хотя разные эксперты оценивают его по-разному.

— Одно только появление лифта в кирпичном доме может поднять стоимость квадратного метра в нем на 10–15%, так как именно его отсутствие отпугивает определенную платежеспособную категорию покупателей (например, семьи с детьми),— считает Дмитрий Котровский, вице-президент, управляющий партнер девелоперской компании «Химки Групп».— Хотя от появления дополнительных этажей и реновации такие дома не перейдут в более высокий ценовой сегмент: советские планировки квартир, особенности подъездов, отсутствие парковки не позволят им превратиться в жилье бизнес-класса. Эконом останется экономом.

Григорий Алтухов скромнее в оценках: он считает, что квартиры в нарощенном доме подорожают максимум на 5–7%, «так как реконструкция дает лишь частичные преимущества». Действительно, планировки квартир хоть и изменятся, но незначительно. Определенная степень износа конструкций тоже никуда не денется. Остальные эксперты также считают, что подорожание жилья после надстройки дома составит от 5% до 12%. Зато ряд специалистов предполагает, что подорожать могут даже квартиры в еще не надстроенных домах — из-за открывающихся перспектив.

— Эти хрущевки вырастут в цене, потому что на рынке появится инструмент для микродевелопмента. Люди, заинтересованные в инвестициях в недвижимость, будут покупать квартиры в домах, где возможно увеличение площади, для последующей перепродажи,— говорит Максим Раевский, член совета директоров девелоперской компании «Стройинвесттопаз».

В любом случае общий объем потенциальной надстройки в масштабах Москвы невелик. Если примерить на все 400 домов параметры четырехэтажки на улице Мишина, получается 1 млн дополнительной площади, причем не жилой, а общей, или 12 тыс. квартир.

— Надстройка этажей — сложные проекты, поэтому они будут растянуты во времени. Соответственно, единовременного «выброса» дополнительного 1 млн кв. м жилья на рынок не произойдет,— уверена Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп».— Более того, в коммерческий оборот поступит ограниченный объем, так как продажу необходимо будет согласовывать с ТСЖ. Поэтому существенного влияния на рынок жилой недвижимости проекты надстройки дополнительных этажей в пятиэтажках не окажут.

Серьезных изменений на рынке не ожидают и все остальные эксперты.

— При определенных обстоятельствах, если государство централизованно возьмется за развитие такого специфического сегмента, может возникнуть отдельный субрынок этих домов,— полагает Петр Кирилловский.

Но государство пока «централизованно браться» за это не планирует. А на массовую самоорганизацию граждан особой надежды нет.

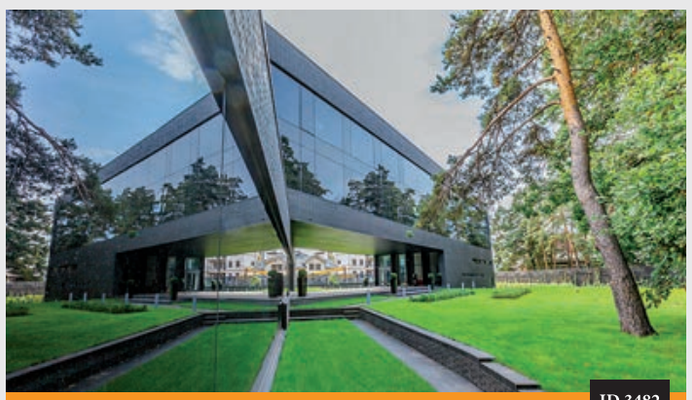
Никита Аронов

Metrium

ID 1665

Новорижское шоссе, 23 км

Уникальный архитектурный проект. Роскошная резиденция площадью 2200 кв.м в элитном лесном поселке. Идеальные условия для жизни и отдыха: бассейн, сауна, тренажерный зал, кинозал, винный погреб, каминный зал. Участок 200 соток.



ID 3482

Рублево-Успенское шоссе, 12 км

Фантастический по красоте и дизайну современный дом 1700 кв.м. Из панорамных окон открывается красивейший вид на сосновый участок 48 соток. В доме: 10 спален, 10 с/у, 2 лифта, великолепный SPA-комплекс и все, что нужно для жизни.

www metrium.ru +7 (499) 270 2020 РЕКЛАМА

Клиенты не для всех

Введенные западными странами санкции против России отпугнули часть потенциальных клиентов от рынков зарубежной недвижимости. В первую очередь эксперты фиксируют снижение интереса к рынку недвижимости США, в том числе из-за опасений ужесточения визовых требований и большей эскалации конфликта. При этом уже сейчас зарубежные банки стали чаще отказывать россиянам в получении ипотечных кредитов и активнее проверять происхождение их средств.

AP

В последние полгода россияне избегали покупок американской недвижимости, спрос сократился вдвое

— спрос и предложение —

Все еще продают

Как отмечают участники зарубежного рынка недвижимости, отношение продавцов к российским клиентам не изменилось, хотя они стали внимательнее изучать документы. «Продавцы объектов заинтересованы продать свои объекты и получить за них соответствующую оплату. И раньше независимо от санкций продавцы коммерческой недвижимости в Европе всегда просили подтверждения наличия средств у потенциального покупателя еще до вступления в сделку»,— говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills. По ее словам, иногда требованием продавцов было подтвердить наличие средств уже в европейском банке. «Это касалось не только российских инвесторов, но и любых граждан стран, не являющихся членами ЕС. В последние месяцы мы не наблюдали существенных изменений в поведении продавцов»,— говорит эксперт. Что касается сделок с жилой недвижимостью, в практике IntermarkSavills также не было случаев отказа продавцов от сделок только в связи с тем, что покупатель — россиянин. По словам управляющего инвестициями в недвижимость Игоря Индриксонса, при заключении сделок, связанных с покупкой зарубежной недвижимости, продавец прежде всего задумывается о собственной выгоде, а когда дело касается денежных средств, национальный вопрос отступает на второй план. «Негативного отношения продавцов к покупателям объектов недвижимости в Европе и США пока не наблюдается»,— говорит господин Индриксонс.

WOJTEK BUSS / PHOTOSHOT / ФОТО ИТАР-ТАСС

Болгарские продавцы недвижимости по-прежнему лояльны по отношению к российским покупателям

По словам менеджера по продажам Tranio.Ru Юлии Кожевниковой, россияне по-прежнему желанные клиенты на зарубежных рынках. «Во многих странах, таких как Болгария, Испания и Латвия, россияне, как и раньше, составляют заметную долю, и продавцам было бы невыгодно, если бы они потеряли столь многочисленную группу покупателей»,— говорит эксперт. Тем более что в некоторых городах, например в Нью-Йорке и Лондоне, россияне всегда платили за недвижимость большие суммы. «Случаев, когда продавцы отказывались заключать с россиянами договоры только потому, что те являются гражданами РФ, не было»,— говорит эксперт.

Ипотека с акцентом

Впрочем, когда сделка доходит до частностей, например до одобрения кредита иностранным банком, могут появиться определенные сложности. «В Великобритании некоторые банки практически полностью перестали работать с россиянами, другие стали более осторожными и предпочитают работать с теми, у кого доходы поступают из-за рубежа, а не из России»,— говорит Юлия Овчинникова. В целом, по ее словам, банки опасаются, что клиенты не смогут перевести деньги из России или что средства могут быть заморожены на долгое время в связи с проверкой их легальности, а также поисками связей с компаниями, попавшими в санкционые списки. «Пока это не стало препятствием к покупке для большинства желающих приобрести недвижимость за рубежом. И тем, кто планировал такие покупки, мы бы посоветовали их не откладывать»,— добавляет Юлия Овчинникова. Как подтверждает руководитель отдела продаж Tranio.Ru Марина Филичкина, теперь банки тщательнее проверяют документы, что немного задерживает сам процесс.

Впрочем, зачастую такие проволочки эксперты пытаются объяснить особенностями местного рынка. По словам спикера—управляющего партнера Evans Анны Левитовой, в странах, где и раньше было сложно открыть банковский счет, банки еще с меньшей охотой открывают счета россиянам, внимательнее проверяют, кто они, не являются ли они чиновниками, политиками, людьми из санкционных списков и т. д. «Новые пункты в договорах не появились, однако больше времени требуется для открытия счета, а также больше информации предоставить о самом клиенте»,— говорит эксперт. По ее словам, это касается Европы и Великобритании, не касается США, где никаких изменений не произошло: счет можно открыть за один день, все хорошо и эффективно работает. Как отмечает директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank Андрей Соловьев, если речь идет об ипотечных кредитах на покупку россиянами жилой недвижимости за рубежом, каждая такая заявка рассматривается индивидуально и весьма пристально.

Впрочем, по словам Игоря Индриксонса, ни один из крупных европейских или американских банков официально не подтвердил информацию об ужесточении требований или кардинальном изменении условий кредитования, касающихся российских граждан. «При оформлении ипотечного кредита значение для иностранного банка-кредитора имеет лишь статус заемщика, а именно является он резидентом или нерезидентом страны кредитования. Представителей банка не волнуют гражданство или государственная принадлежность будущего клиента»,— говорит эксперт. Однако, по его мнению, «введение санкций может повлиять на время рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита россиянином, ведь теперь банковским специалистам придется проверять наличие той или иной российской фамилии в обновленном санкционном списке». «В целом банковский бизнес достаточно структурирован, поэтому при оформлении ипотечных кредитов банки руководствуются определенными инструкциями. Если речь идет о стране, которая находится под санкциями, то представители банка неизбежно вынуждены провести покупателя через обязательную процедуру»,— говорит управляющий директор ZIP Realty Евгений Скоморовский.

AFP

«Российский» спрос на австрийскую недвижимость слегка вырос

Изменившийся спрос

Реагируя на изменившееся отношение, а также на осложнение политических реалий, российские клиенты изменили свои предпочтения в выборе мест для инвестиций: в первую очередь меньше объектов они стали покупать в странах, активнее всего поддерживавших санкции против России,— в Великобритании и США. «Тут сложились несколько факторов. С одной стороны, российские клиенты опасаются, что отношение к ним со стороны продавцов резко изменилось. С другой стороны, причиной являются ожидания, связанные с возможным ужесточением визового режима — это особенно важно для стран со сложной системой выдачи виз, в первую очередь для Великобритании»,— говорит Евгений Скоморовский.

В результате, по данным Tranio.Ru, с января по август количество заявок на недвижимость Лондона сократилось. «В целом многие россияне предпочитают повременить с покупкой, однако санкции не должны отпугивать покупателей»,— говорит Юлия Кожевникова. Даже если количество запросов у компании осталось на прежнем уровне, число реальных сделок оказалось существенно ниже. «Мы не почувствовали сильного роста или падения количества покупок объектов элитной недвижимости россиянами за рубежом в последние два-три месяца. Количество поступающих запросов на покупку примерно соответствует уровню прошлых лет в этот период. А вот количество реально заключенных сделок, напротив, несколько снизилось»,— говорит Юлия Овчинникова. По ее словам, это связано с общей неопределенностью, вызванной политической ситуацией и санкциями. Многие клиенты не понимают, что будет происходить с их бизнесом в ближайшее время, и, соответственно, откладывают или отменяют дорогостоящие покупки, если они не являются необходимыми.

«Спрос очень велик. В Германии и США россияне интересуются в основном доходной недвижимостью, в Лондоне больше покупают резиденции, но также и инвестируют. Снижения спроса мы не видим, напротив, видим рост спроса на покупку недвижимости за рубежом и оформление дополнительного вида на жительство/гражданства»,— говорит Анна Левитова.

По данным Knight Frank, по состоянию на начало 2014 года США стабильно входили в топ-5 наиболее привлекательных зарубежных рынков для россиян. Однако за последнее полугодие 2014 года объем запросов на это направление у наших соотечественников сократился практически вдвое, говорит Андрей Соловьев. По его словам, одни покупатели отложили свой спрос на американскую недвижимость, другие сократили бюджет на покупку, а третьи скорректировали выбор страны нахождения объекта недвижимости. Если говорить о данных за 2013 год, то в прошлом году на недвижимость за рубежом россияне потратили более $12 млрд, из которых более чем $1 млрд отправился в Соединенные Штаты — такие данные обнародовала Национальная ассоциация риэлторов (NAR). Однако в общем объеме сделок с иностранцами на рынке недвижимости Соединенных Штатов (по данным NAR) доля россиян остается незначительной на протяжении последних четырех лет, варьируясь от 3% в 2010 году. до 2% в 2012–2013 годах и до 1% в первом полугодии 2014 года. «Что касается традиционно интересных для россиян стран, таких как Франция, Швейцария, Монако и Италия, то спрос на эти направления сохранился в прежнем объеме. Отмечается также небольшое увеличение спроса на Германию и Австрию»,— добавляет Андрей Соловьев.

По данным Национальной ассоциации риэлторов США, доля россиян упала в общем объеме сделок с участием иностранного капитала с 3% в 2010 году до 2% в 2012–2013 годах, а затем до 1% в первом полугодии 2014 года. В частности, по данным портала Tranio.Ru, специализирующегося на продажах зарубежных объектов, в августе 2014 года на сайте было получено на 35,7% меньше заявок от российских клиентов на покупку недвижимости в США, чем в августе 2013 года. В основном оставшиеся на американском рынке иностранные покупатели рассматривают рынок США исключительно как инвестиции. Согласно данным исследования Trani.Ru, 58,8% опрошенных риэлторов считают, что основная цель покупки недвижимости в США — это инвестиции. Как подтверждает Игорь Индриксонс, введенные санкции снизили спрос на недвижимость США: интерес к жилым американским объектам снизился. При этом Германия, наоборот, продолжает привлекать российских клиентов. «Германия привлекательности среди россиян не потеряла, там наблюдается лишь небольшое снижение покупательской активности. Рынок Франкфурта-на-Майне, где стоимость жилья выросла за последний квартал, выглядит вполне стабильно»,— говорит эксперт.

Алексей Лоссан

дом зарубежная недвижимость

Дачи с видом на залив

Частные дома в Прибалтике уже давно конкурируют с дачами в отдаленных районах Подмосковья и соседних областях: по словам экспертов, добраться до дачи на море зачастую можно быстрее, чем в собственный дом в соседнем с Московской областью регионе. Более того, покупка такого дома дает покупателю еще ряд визовых привилегий, хотя в связи с охлаждением отношений между ЕС и Россией спрос на такие объекты упал. Еще одно преимущество — отсутствие жесткого языкового барьера.

— Прибалтика —

Вопрос популярности

Прибалтийская недвижимость традиционно пользуется популярностью у российских клиентов, несмотря на обострение отношений между Россией и Евросоюзом. «В последние три года суммарно во всех трех прибалтийских государствах россияне ежегодно приобретали от 1,5 тыс. до 2 тыс. единиц жилья. Причем лидирует по объему сделок Латвия, на которую приходится до 1 тыс. сделок в год. В целом спрос на прибалтийскую недвижимость почти в два раза больше, чем на жилье в Финляндии»,— говорит президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. По его словам, с начала года спрос сократился примерно на 30%, вследствие чего количество сделок может составить по итогам года от 1–1,5 тыс. единиц.

В свою очередь, судя по заявкам на Tranio.Ru за 2010–2014 годы, Латвия и Эстония входят в десятку самых популярных стран для покупки зарубежной недвижимости, занимая четвертое и восьмое места по популярности соответственно, рассказывает менеджер по продажам Tranio.Ru Юлия Кожевникова. «Приобретение недвижимости в странах Прибалтики, а именно в Латвии, очень популярно у россиян — от располагающих весьма скромными возможностями до очень состоятельных, которые приобретают самые роскошные особняки на побережье Юрмалы»,— говорит руководитель отдела зарубежной недвижимости Knight Frank Людмила Аксененко. Впрочем, по ее словам, с начала осени в компании Knight Frank отмечают некоторое снижение входящих заявок на подбор недвижимости в Латвии. С января по август текущего года количество заявок Tranio.Ru на дома в Прибалтике сократилось на 49% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года. «Понижение спроса может быть связано с санкциями ЕС и падением курса рубля»,— говорит Юлия Кожевникова.

Как объясняет эксперт, это, скорее всего, связано со вступлением в силу 1 сентября поправок к закону о получении вида на жительства. Согласно этому документу, власти Латвии увеличили минимальную стоимость приобретаемой недвижимости со €140 тыс. до €250 тыс. То есть те, кто собирался приобретать недвижимость в Латвии по минимальной цене, постарались сделать это до 1 сентября. «Покупатели с большими бюджетами продолжают подбор объектов в более спокойном режиме, параллельно наблюдая за ситуацией в стране и в мире в целом»,— говорит эксперт.

Одно из преимуществ прибалтийских дач — климат страны, непосредственная близость к морскому берегу. «В этом российские аналоги таким объектам точно уступают»,— говорит Игорь Индриксонс, управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indriksons.ru. Кроме того, по его словам, часть россиян предпочитает «близкую», но все-таки Европу. «Еще одним преимуществом для кого-то может стать воздушное сообщение: перелет от Москвы до Риги займет максимум полтора часа. Чтобы добраться на автомобиле из российской столицы, к примеру, до Калужской или Тверской области, потребуется не меньше времени»,— объясняет господин Индриксонс. Более того, по его словам, дача в Прибалтике интересна тем, что в этих странах отсутствует жесткий языковой барьер, в отличие, скажем, от Франции.

ЕКАТЕРИНА ЛИПАТОВА

В Юрмале можно приобрести как роскошный особняк на побережье...

ЕКАТЕРИНА ЛИПАТОВА

...так и небольшую квартиру на тихой улочке по цене €100–250 тыс

Не только Латвия

Рынок элитной недвижимости Риги и Юрмалы главенствует в прибалтийском регионе по уровню цен и интересу со стороны иностранцев и традиционно делится на два сектора: первый ориентирован на внутренних покупателей, второй — на внешних. По словам Людмилы Аксененко, «внешний» рынок сформирован объектами элитной недвижимости, представленной в основном в центре Риги и на побережье Юрмалы, где среди иностранных покупателей безоговорочно лидируют россияне (72%), значительно опережая граждан Казахстана и Украины, доля которых значительно возросла в последнее время. «В Латвии основной акцент делается на Ригу и Юрмалу. Помимо этого сделки заключаются в Сигулде и Рундале»,— говорит Станислав Зингель. По его словам, в Литве большая часть сделок заключается в Паланге, Клайпеде, Юодкранте, Первалке, Прейле, Ниде и Швянтойи. А в Эстонии основной объем трансакций проводится в Тарту и Таллине, но единичные сделки совершаются также в Хаапсалу, Пярну, Курессааре, Пюхаярве, Усть-Нарве, Вимси, Тойле, Вярске, Кубийе. «Примерно две трети всех сделок приходится на квартиры, а на дома — не более трети»,— добавляет он.

Как отмечает Людмила Аксененко, в настоящее время наблюдается увеличение интереса россиян к комплексам, находящимся в 10–15 минутах езды на автомобиле от Юрмалы, где стоимость апартаментов и вилл в полтора-два раза ниже, чем на подобную недвижимость в самой Юрмале. Цены на апартаменты в таких комплексах начинаются в среднем от €60 тыс., на домовладения — от €250 тыс. «Недвижимость в таких комплексах также отлично сдается в аренду, что гарантирует покупателям сохранность вложений. Причем все заботы на себя готова взять управляющая компания и обеспечить доходность на уровне 5% годовых, без учета роста цен на саму недвижимость»,— говорит Людмила Аксененко.

По словам Юлии Кожевниковой, в Эстонии российские покупатели обращают внимание на уезды Ида-Вирумаа, особенно на русскоязычный город-курорт недалеко от границы Нарва-Йыэсуу, на окрестности Таллина — район Харьюмаа, а также на дома в Южной Эстонии. «В Эстонии довольно много мест, где можно купить дом недалеко от водоема, например на берегу озера Выртсъярв в южной части страны или Чудского озера — на западе. В первую очередь на берегу Чудского озера россиян интересуют прибрежные дома в окрестностях Муствее и Калласте»,— говорит управляющий директор ZIP Realty Евгений Скоморовский. По словам Людмилы Аксененко, в Эстонии и Литве интерес россиян гораздо ниже, однако и здесь приобретают недвижимость на побережье и вблизи озер и заповедных мест. «Чаще всего пользуются спросом апартаменты в гостиничных комплексах, особенно если имеется гольф-поле или другая рекреационная база»,— говорит Людмила Аксененко.

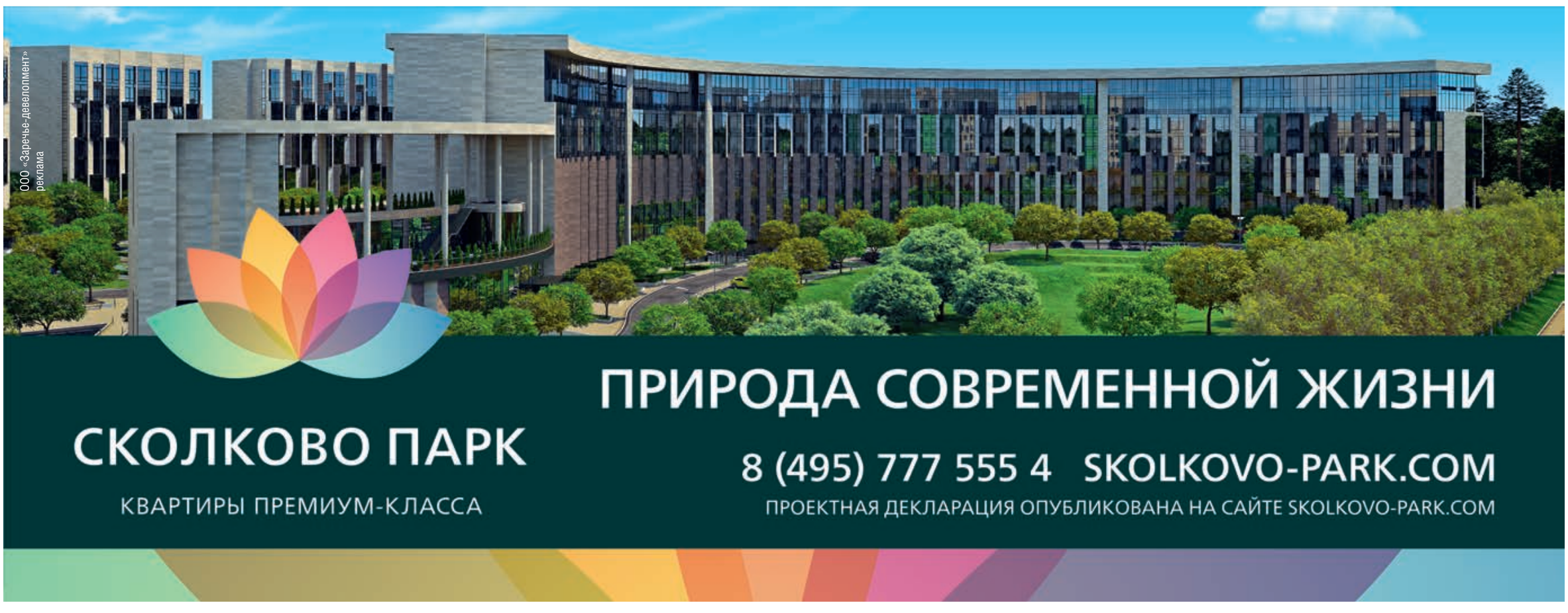
По словам Станислава Зингеля, типичный размер сделки с участием россиян в Прибалтике — €100–250 тыс. «Россияне стремятся покупать недвижимость в хорошей транспортной доступности и, как правило, не требующую реновации. Помимо этого важно наличие вблизи жилья моря, объектов туристической и социальной инфраструктуры. Минимальная стоимость сделок начинается от €5 тыс.»,— говорит эксперт. По его словам, именно за такие деньги можно приобрести крайне изношенные квартиры в приграничных с Россией районах Эстонии. Однако есть предложения и совсем другой ценовой категории. «Например, в Латвии стоимость небольшого дома в Юрмале может варьироваться в среднем от €230 тыс. до €700 тыс. Цена шикарного особняка может достигать €1,5 млн и выше»,— говорит Игорь Индриксонс.

Новые дачи

Прибалтийские виллы уже давно конкурируют с дачами в отдаленных районах Подмосковья и соседних областях, отмечают эксперты. «Например, по чистоте воздуха: почти 45% территории Латвии покрыто лесами»,— говорит Людмила Аксененко. По ее словам, еще одним немаловажным аргументом в пользу приобретения недвижимости в Прибалтике, а не других странах является практически полное отсутствие языкового барьера. «Многие россияне в качестве летней дачи по-прежнему приобретают дома в Латвии, а именно в Юрмале. Правда, сейчас эта тенденция постепенно сходит на нет и спрос ощутимо снижается»,— говорит Игорь Индриксонс. Впрочем, по его словам, интерес к покупке загородной недвижимости на Рижском взморье проявляют исключительно представители старшего поколения, в то время как молодые люди, посетившие огромное количество стран, совсем не интересуются прибалтийскими домами. «Скорее из-за географических особенностей: они конкурируют с дачами в Ленинградской и Псковской областях, а также в Финляндии. Покупателей в Прибалтике привлекают безопасность и уровень жизни. Кроме того, в Латвии при покупке недвижимости стоимостью от €250 тыс. можно получить вид на жительство. Это может быть выгодно тем, кто ведет бизнес в стране»,— говорит Юлия Кожевникова.

По словам Людмилы Аксененко, очень часто россияне называют недвижимость в Юрмале «дальними дачами», при этом до Прибалтики можно добраться не только на самолете, но и на поезде, и на машине. Впрочем, как отмечает Станислав Зингель, эксплуатация домов в Прибалтике обходится в среднем дороже из-за высоких коммунальных тарифов в странах Балтии. По словам Евгения Скоморовского, более высокие расходы на содержание домов компенсируются льготным получением виз. «В Эстонии покупатели жилья не имеют никаких привилегий для получения вида на жительство, однако покупка недвижимости дает им преимущество при ходатайстве на получение многократной визы. В идеале владельцы такой недвижимости могут получить шенгенскую визу на пять лет»,— говорит эксперт.

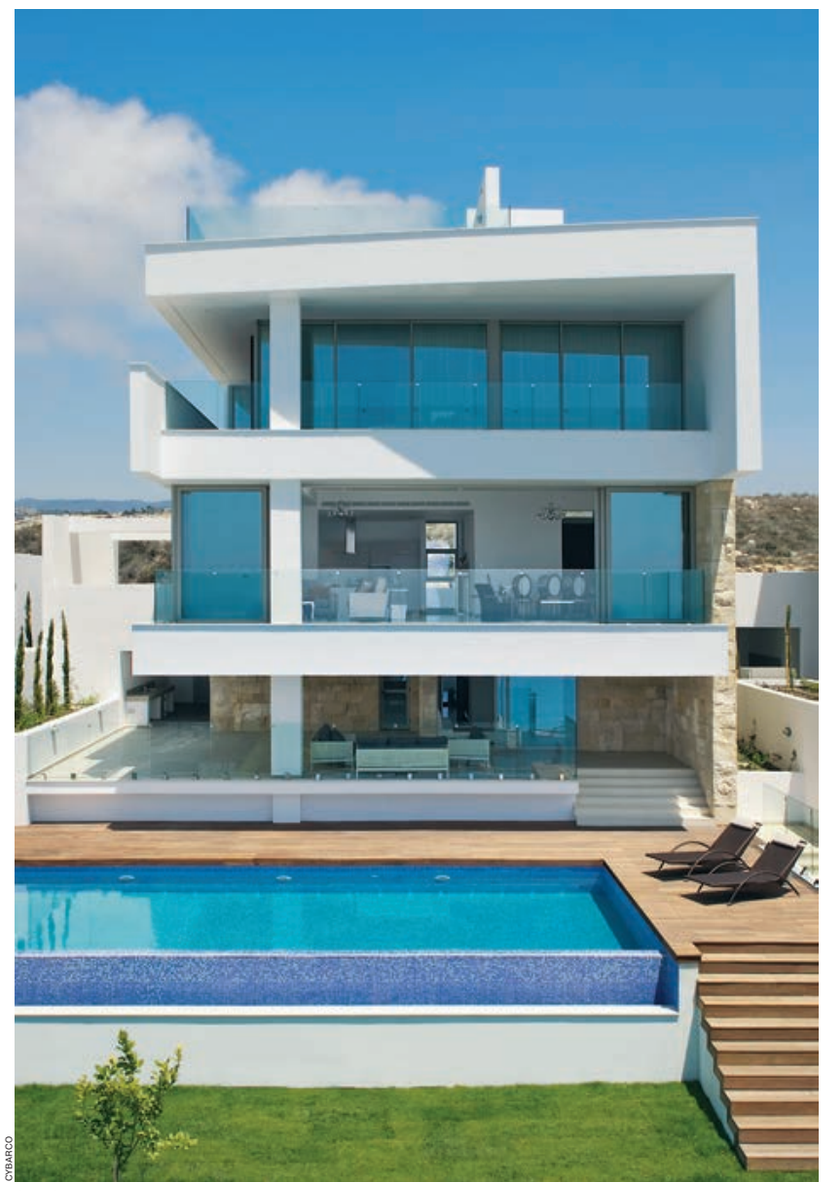
Алексей Лоссан



Три Кипра

Казалось бы, вилла на берегу моря на Кипре — это довольно конкретное определение объекта недвижимости. Но есть несколько составляющих (а скорее даже окружающих) факторов — инфраструктура района, тип соседствующей застройки, расстояние до ближайшего города, от перемены которых в корне меняется специфика и качество недвижимости.

— курорты —



CYBARCO

Sea Gallery Villas: дома на горе

CYBARCO

Akamas Bay: уединение на берегу моря

CYBARCO

Limassol Marina: яхта у самой двери

Прибрежное уединение

Чтобы разница была наиболее наглядной, рассмотрим проекты примерно одинаковой категории: элитная вилла с собственным бассейном, несколькими этажами, лифтом, парковкой. Сначала поставим нашу виллу на первую линию от моря в 30–40 км от города среди деревушек и рыбацких гаваней. Конкретный пример — виллы Akamas Bay от одного из лидеров на рынке кипрской недвижимости, компании Cybarco.

Стоимость — от €2 млн до €4 млн за виллу 270–425 кв. м. В проекте 39 вилл, 14 уже построены и 11 из них проданы. Пляж находится в 50 м от ближайших к морю вилл. Хотя пляжи на Кипре общественные — они не подлежат отчуждению в частную собственность, в подобной местности пляж чаще всего будет в вашем полном распоряжении. 39 вилл — это значит, что у вас всего 39 семей в ближайшем соседстве, из которых в конкретный момент присутствует едва ли треть. Городов рядом нет, даже до ближайшей деревни ехать 5 км. Кстати, ехать до нее стоит: местные кипрские таверны заставят по-новому взглянуть на то, что такое вкусные морепродукты.

Это типичный вариант уединенного отдыха вдали от городской цивилизации. Недостатки его также типичны: если вы готовите дома, то будет проблематично найти большой супермаркет с хорошим выбором продуктов, если предпочитаете есть в тавернах и ресторанах — придется зависеть от их местоположения и графика работы: в 11 вечера практически все таверны будут закрыты. Конечно, нет и речи о насыщенной ночной жизни или шопинге.

Вид сверху

Теперь перенесем нашу виллу поближе к городу, но еще не в его пределы — картина получится несколько иная. Нужна ли там первая линия? Вряд ли. Непосредственная близость к пляжу будет скорее недостатком, чем преимуществом: пляжи рядом с городом уже не такие безлюдные, могут в любой момент быть оккупированы какой-нибудь компанией молодежи, которая решит устроить там вечеринку. Если отдалиться от пляжа метров на 200, то с террасы все еще будет слышен плеск волн, до моря будет несколько минут ходьбы, но отдыхающие на пляже уже не будут видны из-за ограды и не нарушат приватность повседневной жизни. А если еще приподнять нашу виллу на 50–70 м над уровнем моря, то с открытых террас будете чувствовать бриз, который днем несет с моря прохладу, а ночью, наоборот, веет теплом от нагретого моря.

В пример можно привести проект Sea Gallery Villas. Виллы расположены в нескольких километрах от Лимассола, от города их отделяет большая возвышенность, где находился древний город Аматус, уже несколько десятилетий там ведутся раскопки. Вид на раскопки и горы, морской воздух, экологически чистые пляжи (для россиян понятия «город» и «экологически чистый» сложно разместить в одном предложении, но Кипр — одно из самых экологически благополучных мест в Средиземноморье — сохраняет пляжи с голубым флагом даже в черте города). И в то же время все это в нескольких минутах езды от городской цивилизации. Такую недвижимость часто выбирают те, кто имеет деловые интересы в стране: десять минут на машине — и ты уже в офисе, десять минут обратно — и ты снова в курортной зоне.

Рядом с яхтой

Если же расположить виллу непосредственно в черте города, то мы получим совершенно другой стиль жизни. Это городская жизнь, в которой в качестве бонуса присутствует и море. В этом отношении самый интересный проект на Кипре, безусловно, Limassol Marina. Это одновременно гавань, рассчитанная на 650 яхт (от 8 м до 115 м), и комплекс из двух сотен объектов недвижимости, которые расположены на насыпных островах, на километр выдающихся в море. Среди жилой недвижимости есть и апартаменты, и виллы с собственными причалами: от €1,75 млн за виллу с причалом 15 м до €8,5 млн за виллу с 30-метровым причалом. Причем в последнем случае стоимость причала составляет почти треть от общей стоимости виллы. У нескольких самых дорогих объектов, цена которых около €12 млн, причал составляет половину стоимости.

Для киприотов этот проект стал самым грандиозным в сфере недвижимости, этакий местный «Остров пальм». Прогулочная зона набережной с ресторанами и бутиками, которая официально открылась этим летом, тут же заполнилась местными жителями и туристами, которые фотографируются на фоне припаркованных дорогих яхт (среди которых были замечены и яхты некоторых российских бизнесменов) и обедают на открытых верандах.

Правда, каково это — жить в 200 м от центра городской тусовки и, сидя на краю собственного бассейна, наблюдать за оживленными набережными — мне, например, сложно представить. Как, наверное, кому-то сложно представить жизнь посреди деревень, которые по ночам словно вымирают. И очень хорошо, что на Кипре можно найти именно ту степень присутствия города и цивилизации, которая вам нужна — а море неизменно будет перед глазами.

Полина Королева

дом зарубежная недвижимость

Игра предместий

SAVILLS

Три этажа, площадь более 400 кв. м, участок от полугектара: стандарт элитного дома в пригородах Лондона

SAVILLS

Олени – неотъемлемая часть поместья Tyringham Hall

— памятники —

с1 И вот то, что эта комната никогда не была музеем, создает особую ауру: здесь можно не изучать историю, а жить в ней.

Территория, прилегающая к особняку Soames House, более половины гектара, столь же примечательна, сколь и сам дом. Позади основного здания располагается лужайка, а слева — пейзажный парк с подогреваемым бассейном и купальней. Купальня построена в средиземноморском стиле, с портиком, выходящим к бассейну. Кроме того, на территории особняка находится еще один памятник — стена старинного поместья Coombe Warren Estate. А в парке вам обязательно покажут дерево, которое то ли высадила собственноручно королева Виктория, то ли прислала для этого своего министра, то ли просто бывала поблизости.

Неважно, как было на самом деле. Главное, что в этом парке, который культивируется более полутора сотен лет, действительно могло происходить все перечисленное.

SAVILLS

Левая сторона Soames House – памятник XIX века

Поместье с оленями

Полтора-два акра (то есть 0,6–0,8 га) — стандартный размер участка в элитных пригородах Лондона. Однако если отъехать подальше, можно приобрести и настоящее поместье на двух десятках гектаров и, конечно, с историей в несколько веков.

Поместье Tyringham Hall в графстве Бакингемшир (72 км от Лондона) было спроектировано в 1792 году архитектором Джоном Соуном для банкира и депутата Уильяма Прида. Tyringham Hall занял достойное место в целой серии загородных домов, дизайном которых занимался Джон Соун, считающийся одним из величайших архитекторов неоклассического периода. Естественно, поместье является памятником архитектуры. Сейчас оно выставлено на продажу через международное агентство недвижимости Savills за £18 млн. Дом окружен парками и садами на участке общей площадью чуть меньше 60 акров (24 га). На территории также находится крупнейший в Европе зеркальный пруд, один из шедевров ландшафтного дизайнера сэра Эдвина Лаченса. Нынешние владельцы, которые приобрели дом 12 лет назад, провели масштабную реконструкцию совместно с English Heritage (Комиссия по историческим зданиям и памятникам Англии), которая превратила особняк в жилье мирового класса для семейного проживания и отдыха. Дом неоклассического стиля XVIII века включает в себя четыре гостиные, кухню, комнату для завтрака и кабинет, которые располагаются на втором этаже. СПА-салон, игровая комната, кинозал и спортзал — на первом этаже. В особняке десять спален и девять ванных комнат. Расположенный по соседству второй дом, в котором прежде были конюшни, предназначен для гостей. Здесь также есть СПА и бассейн с «эффектом бесконечности».

Криспин Холбороу, руководитель департамента загородной недвижимости Savills, говорит: «Tyringham Hall сочетает лучшие работы Соуна и Лаченса и по праву может быть назван одним из величайших архитектурных шедевров Англии. К тому же он находится в исключительном состоянии после реконструкции».

Интересная деталь: на огороженной части парка неподалеку от главного дома пасется стадо из пары сотен оленей. Это тоже собственность хозяина поместья и продается вместе с ним. Не то что парнокопытные включены в цену, но хозяину просто некуда их забрать. Так что можно считать это своеобразным бонусом. Кстати, земля находится в частной собственности и владелец имеет право охотиться в своих угодьях на любую дичь, включая пролетающую над территорией птицу. Никаких специальных разрешений или лицензий для этого не требуется.

Запрет на элиту

Снова сравню пригородный рынок Лондона с Подмосковьем. У нас на самых популярных направлениях, прежде всего Рублево-Успенском и Новорижском, каждый год выходит на рынок до десятка новых элитных поселков. В окрестностях Лондона за последние 20 лет не появилось ни одного. Логично предположить, что причина этого в нехватке земли. Действительно, это одна из причин. Вся земля находится в частной собственности, кроме того, существует зеленый пояс вокруг Лондона, где вообще запрещено строить, так что найти просторный участок для элитного строительства очень тяжело. Но главная причина, как мне объяснили в агентстве Savills, все-таки не в этом. Против элитного строительства выступают местные власти. Они заинтересованы в первую очередь в решении жилищной проблемы, а на полутора акрах можно комфортно поселить два десятка семей в таунхаусах, вместо того чтобы отдавать эту площадь одной-единственной семье под элитный дом.

В Великобритании имеется острая нехватка жилья. В будущем году предстоят выборы, и вопрос жилищного строительства присутствует в программе всех партий. Так что до этого времени новые элитные проекты в окрестностях столицы точно не появятся. Те же, кто хочет поселиться за городом в элитном доме, могут рассчитывать или на вторичный рынок, или на покупку нового дома в старых загородных поселках.

Вокруг Лондона в так называемых домашних, то есть ближайших к городу, графствах существует около двух десятков элитных поселков (пользуясь московской терминологией, их можно было бы назвать «стародачными». Исторически сложилось так, что самые элитные — St George's Hill в Суррее и Wentworth Estate в Беркшире. Там нередки домовладения площадью 10 и более акров (то есть от 4 га). Иногда владельцы земли отрезают часть территории и выставляют на продажу. Обычно участки выкупают девелоперы и продают их уже с построенным домом. Как правило, это двух-трехэтажный особняк площадью от 400 кв. м с полной отделкой. Стоимость такой недвижимости составляет £8–12 млн.

Очевидно, дефицит эксклюзивной недвижимости создает предпосылки для роста цен. Правда, по свидетельству специалистов Savills, традиционно в год выборов, а также во второй половине предвыборного года роста цен на недвижимость не происходит. Что касается прогноза на премиальную загородную недвижимость в перспективе на ближайшие пять лет, то рост цен составит более 22%.

Миграция среднего класса

Обратим, однако, внимание на предложение загородной недвижимости для лондонского среднего класса. Покупка недвижимости в самом Лондоне остается для большинства недостижимой мечтой. В поисках альтернативы все больше лондонцев стремится обосноваться в пригородах, где цены на дома и квартиры в среднем в два раза ниже.

Согласно данным, опубликованным в феврале Государственным кадастровым регистром, в 2013 году средняя цена на недвижимость в британской столице впервые перевалила за £400 тыс. Цены на лондонские дома за прошлый год выросли на 10,9% — таких темпов роста рынок недвижимости не показывал с июля 2010 года, когда Лондон стал потихоньку отряхиваться от последствий глобального финансового кризиса.

Исследование, проведенное Financial Times, показало, что рыночная цена лондонской недвижимости в 17 раз превышает годовую зарплату учителя. Неудивительно, что если раньше типичными клиентами риэлторских фирм были преподаватели и инженеры, то теперь позволить купить для себя домик в столице могут лишь предприниматели и менеджеры высшего звена.

Обладателям более скромных профессий и материальных возможностей приходится все чаще приглядываться к рынку недвижимости в пределах лондонского пригородного пояса, периметр которого определяется возможностью доехать на поезде до центральной станции метро за час или менее. Это означает, что в пригородный пояс попадают не только маленькие городки на периферии, но и такие населенные пункты, как Кембридж, Оксфорд и Брайтон, соединенные со столицей скоростными линиями. «Загородный дом с двумя спальнями в два раза дешевле аналогичного жилья на периферии столицы и зачастую в несколько раз дешевле жилья в центральных районах Лондона,— говорит Денис Климчук, представитель английского агентства по продаже недвижимости Aston Reed.— Например, средняя цена недвижимости в полюбившимся семьям Эйлсбури составляет £203 678, а в менее гламурном Свиндоне, городе на юго-западе от столицы,— £162 733». Цены в исторически более привлекательных Ридинге и Сант-Албансе несколько выше — £246 676 и £394 485 соответственно, но риэлторы отмечают, что в среднем качество и площадь загородной недвижимости отличаются от лондонских в лучшую сторону. Кроме того, пригороды привлекают средний класс более разумными ценами на услуги в частных школах, ресторанах и развлекательном секторе.

Правда, пригородная жизнь имеет и свои недостатки. В первую очередь это ежедневные поездки на работу в офис и обратно, которые будут занимать в среднем три часа в день с учетом времени в электричках и метро (к тому же пригородные поезда печально известны тем, что опаздывают). Издержки будут также и финансовыми: цена годового абонемента на электричку колеблется от £3208 из Сант-Албанса до £8000 из Свиндона.

Но это все мелочи, и они не останавливают постепенную миграцию среднего класса за пределы столицы, подстегиваемую недавним появлением государственной инициативы Help to Buy, которая облегчает взятие ипотечного кредита в банке британцам, впервые совершающим покупку жилья.

По мнению Дениса Климчука, благодаря повышению спроса цены на недвижимость в пределах лондонского пригородного пояса впервые будут расти быстрее, чем в столице, и должны подняться на 25,1% к 2018 году. Средний класс делает вывод: или покупай сейчас, или останешься без своей крыши над головой.

Андрей Воскресенский

Закон под инвестора

За последние три десятилетия рынок недвижимости Юго-Восточной Азии совершил скачок в своем развитии. К квартирам в Гонконге и Сингапуре, виллам на Бали и в Таиланде не первый год обращено внимание инвесторов. Но самый большой, пожалуй, потенциал развития заложен в рынке Вьетнама — страны, где до сих пор правит Коммунистическая партия и запрещен Facebook. Если будет принят закон, упрощающий приобретение недвижимости иностранцами, цены на вьетнамскую недвижимость могут существенно вырасти, считают эксперты.

VINGROUP

Высотные здания в городах Вьетнама не редкость, хотя раньше страна, находящаяся в зоне сейсмической активности, была малоэтажной

VINGROUP

Жилой комплекс Time City в Ханое почти полностью распродан

VINGROUP

Vinhomes Riverside: европейский район с европейскими ценами

VINGROUP

Виллы на курорте Vinpearl Luxury Da Nang можно сдавать в аренду с помощью оператора отеля

— рынки —

Элита по-вьетнамски

Рынок недвижимости Вьетнама, как курортной, так и городской, находится на ранней ступени развития. В крупных городах современные жилые комплексы тесно соседствуют с неухоженными домами старой постройки, которые трудно назвать иначе как лачугами. При этом в Ханое, например, корреспондент «Ъ-Дома» обнаружил целый район поистине европейского уровня — Vinhomes Riverside. Он действительно расположен на берегу реки, как следует из его названия. Здесь не в пример остальному Ханою широкие улицы, украшенные скульптурами, стилизованными под античность. Застройка — двухэтажные виллы, которые предлагаются по ценам от $950 тыс., и большинство из них, как утверждает Елена Сокирка, директор представительства компании-застройщика Vingroup JSC в Российской Федерации и на Украине, уже продано.

Развитие рынка, начавшееся вместе с процессом либерализации экономической системы в конце 1990-х — начале 2000-х годов и сопровождавшееся строительным бумом, было прервано экономическим кризисом, который докатился до Вьетнама с опозданием примерно на год. Поток иностранных инвестиций, составлявший в 2007–2009 годах около $20 млрд ежегодно, на время иссяк. По информации портала Global Property Guide, только за период 2011–2012 годов средняя цена на элитные апартаменты в стране упала на 40%, цена на апартаменты среднего класса снизилась на 30%, а цена на типовое жилье — на 27%.

Однако в 2014 году наметились признаки оживления, говорит Ольга Широкова, директор по развитию компании State Development. Конечно, пока еще предложение превышает спрос, однако для инвестора в этом есть свое преимущество: среди большого разнообразия объектов можно найти недооцененные и заработать.

«Разброс цен по курортным объектам очень велик,— рассказывает эксперт.— Маленькую студию можно купить за $100 тыс., а элитные виллы на первой береговой линии продаются за несколько миллионов долларов». В структуре предложения все еще много объектов, вышедших до кризиса 2008 года, но постепенно начинают появляться и новые проекты, среди которых есть как элитные курорты, так и туристические комплексы и гостиницы для среднего класса.

Земля — народу

Если говорить о современной истории рынка недвижимости Вьетнама, то здесь точно так же, как в России, имели место скандалы с недостроенными объектами и обманутыми дольщиками. Видимо, желая избежать репутационных рисков, некоторые застройщики приняли решение продавать только полностью построенные и готовые к эксплуатации объекты. Таким образом, заработать на росте цен по мере повышения степени готовности объекта инвестору удастся далеко не во всех случаях. Однако есть и преимущества: покупая полностью готовый объект, можно, не откладывая, заняться сдачей его в аренду, на которую в стране есть спрос.

Пока что процесс приобретения недвижимости во Вьетнаме существенно затруднен. В 2009 году вступил в силу закон, согласно которому иностранцам разрешается покупать во Вьетнаме только квартиры, но никак не землю и дома. Земля по закону является собственностью народа, и приобретать ее для себя не может никто, в том числе вьетнамские граждане. «Вместо покупки предусмотрен механизм лизгольда, то есть долгосрочной аренды»,— рассказывает эксперт Tranio.ru Юлия Кожевникова. Максимальный срок лизгольда как для земли, так и для вилл составляет 50 лет.

Квартира также приобретается на 50 лет, после чего объект необходимо продать или подарить. Кстати, продавать купленные апартаменты разрешается не ранее чем через год после получения права собственности. Кроме того, существуют ограничения на категории лиц, которым разрешается приобретать объекты, а также частное лицо может приобрести для себя не более чем одну квартиру.

Такие жесткие ограничения вынуждают иностранцев, желающих купить вьетнамскую недвижимость, прибегать к сложным обходным схемам, например создавать во Вьетнаме компанию с иностранным капиталом. Однако на это идут в основном профессиональные инвесторы, которым еще в 2011 году дала сигнал американская Ассоциация иностранных инвесторов в недвижимость, заявившая, что Вьетнам представляет массу возможностей для инвестиций.

Больше квартир в одни руки

Однако правительство страны рассматривает возможность упростить процесс покупки недвижимости иностранцами. В конце 2013 года премьер-министр Вьетнама Нгуен Тан Зунг объявил о том, что необходимо упростить процесс покупки недвижимости для иностранцев, после чего началась подготовка нового закона. «Эти заявления спровоцировали рост спроса на местные объекты»,— свидетельствует Юлия Кожевникова. По ее данным, за первую половину 2014 года зарубежные инвестиции в недвижимость Вьетнама составили $692,3 млн, а это на 65% больше по отношению к аналогичному периоду предыдущего года.

Согласно законопроекту, который должен быть рассмотрен в ноябре, иностранным гражданам предполагается предоставить право приобретения недвижимости в собственность. В настоящее время лишь отдельные категории иностранцев обладают подобным правом, например состоящие в браке с гражданами страны или имеющие особые заслуги перед государством. Также рассматривается возможность снятия ограничения по числу приобретаемых иностранцами объектов недвижимости и снятия ограничения на сдачу в аренду.

Ольга Широкова говорит, что если закон примут, то для тех, кто собирается купить недвижимость в ближайшее время, это еще не означает мгновенных реальных изменений. «Потребуется ратификация закона, которая займет от полугода и больше, ведь механизм и регламент для реализации положений нового закона еще не готовы»,— поясняет эксперт.

Однако в среднесрочной перспективе, если рынок страны действительно станет открыт для иностранных покупателей, ценовая ситуация может измениться. «Прежде всего это коснется апартаментов,— предполагает госпожа Широкова.— Процедура их покупки и дальнейшего использования будет либерализована полнее, чем в случае вилл».

Сначала курорты

Пока закон не принят, эксперты не ожидают роста цен и вообще осторожны в высказываниях. «Предложение сейчас превалирует над спросом, и это может привести к дальнейшему падению цен,— полагает Юлия Кожевникова.— Только за июль предложение квартир увеличилось на 3%, а число офисов выросло на 5% по сравнению с прошлым годом». По ее данным, в первом квартале 2014 года цены в Хошимине, крупнейшем городе страны, оставались стабильными, в то время как в Ханое упали на 7,7% в годовом исчислении. Продажи жилья также лучше идут в Хошимине, чем в столице страны.

Если ограничения по приобретению недвижимости будут сняты, то иностранные покупатели могут повлиять на рост цен. Правда, это произойдет не во всей стране, считают эксперты. В такой стране, какой сейчас является Вьетнам,— с недостаточно либерализованной экономикой, жесткими правилами игры и довольно бедным населением — инвесторов больше всего привлекают курортные объекты. Климат и природа здесь, как и в соседних странах, и правда располагают к отдыху, и в этом отношении потенциал Вьетнама, очевидно, один из самых высоких в Юго-Восточной Азии, поэтому созданию рекреационной инфраструктуры уделяется большое внимание еще с начала 2000-х годов.

За год после принятия закона цены на новую дорогую недвижимость в прибрежных районах могут вырасти до 10–15%, считает Юлия Кожевникова. Варден Авалиани, руководитель направления по зарубежной недвижимости Welhome, еще более оптимистичен: «Если схема покупки и оформления недвижимости упростится, то стоимость квадратного метра вырастет на 20–30%, так как значительно снизятся риски».

Справедливости ради надо сказать, что Вьетнам далеко не единственная страна в Юго-Восточной Азии, где царят такие жесткие порядки для иностранцев, желающих приобрести недвижимость. В Таиланде иностранные граждане точно так же не имеют возможность приобретать землю, рассказывает Варден Авалиани, а в Индонезии и вовсе право собственности на любой объект может принадлежать только гражданину этой страны. Но все эти правила так или иначе обходятся теми, кому необходимо купить апартаменты или виллу именно здесь. По всей видимости, эта игра стоит свеч.

Марта Савенко

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198 | **Типография:** «Сканвеб Аб». Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия | **Тираж:** 75 000 | Цена свободная

Апартаменты, где складывается жизнь!

Для романтического свидания и спортивного воспитания

Прогулка по тихим аллеям, после которой можно будет зайти в кафе, где царит теплый аромат кофе и свежих круассанов. Уютные рестораны, где вы отпразднуете одно из важных событий вашей жизни. Яркие мероприятия на арене не дадут вам соскучиться в самую дождливую погоду. СПА и фитнес-центр помогут быть в форме и всегда производить потрясающее впечатление на окружающих.

Академия спорта «Динамо», где опытные тренеры смогут развивать мастерство будущих чемпионов в хоккее, спортивных единоборствах, фехтовании и других видах спорта. Парк физкультуры и спорта «Динамо» с километрами велосипедных и беговых дорожек, теннисными кортами и баскетбольными площадками создаст условия для воспитания спортивного духа и здорового образа жизни у вас и ваших детей.

+7 (499) 755 42 42, www.arena-park.ru

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