

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Четверг 26 марта 2015 №52 (5562 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14

Почему снижается количество продаж в московских новостройках

14

Пора ли уже покупать недвижимость в Испании, Португалии и Греции

15

За счет чего накануне весны оживился загородный рынок

Загородные малоэтажные дома, впервые появившиеся в Подмоскowie в элитном сегменте в середине прошлого десятилетия, в последние годы перекочевали было на массовый рынок, но затем вернулись и с успехом отвоевывают пространство у премиальных коттеджей и даже таунхаусов. Учитывая относительно невысокую стоимость как покупки, так и содержания, девелоперы стали встраивать небольшие многоквартирные дома в уже существующие элитные коттеджные поселки.

Дорогая малоэтажка

— сектор рынка —

Начали с локации

Загородная квартира — формат в целом не такой уж новый. Первые многоквартирные дома на Рублево-Успенском шоссе появились в 2005–2006 годах — это были жилые комплексы «Жуковка-1» и «Сосны. Николина гора». В те годы главным образом оценивалось местоположение такого проекта, ведь вместе с квартирой приобретались уже сложившаяся инфраструктура высокого уровня, высокий статус, хорошая экология.

Дмитрий Котровский, управляющий партнер девелоперской компании «Химки групп», вспоминает, что квартиры на Рублевке пользовались успехом в первую очередь потому, что их приобретали владельцы особняков для своих небогатых ближайших родственников, а также нянь и домработниц.

А кроме того, считает Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty, этот формат был относительно недорогой альтернативой коттеджу для тех, кому очень хотелось жить «элитно», а денег было немного. Так что, по существу, по-настоящему премиальной была локация, а что касается качества такого жилья, то оно всегда хотя бы немного уступало классическим загородным домам, которые тогда возводились с размахом.

Кто первый?

К пионерам этого формата можно отнести комплексы в Заречье и Сколково — поселки «Русский авангард», «Земляничная поляна», «Грюнвальд» — и на Рублево-Успенском шоссе — «Жуковка, 61», «Сосны». «Николина гора», «Новое Лапино» и «Шале Жуковка», ставший, по мнению управляющего партнера компании «Ника Эстейт» Виктора Садыгова, первым действительно успешным проектом. Он представлял собой мно-



гоквартирный дом, построенный недалеко от культового рублевского ресторана «Веранда у дачи». «Квартиры там были распроданы буквально в течение одного года, и сразу же примерно в той же локации появилась Villa Fiori», — рассказывает эксперт. Этому проекту со сроками реализации повезло меньше, поскольку продажи в нем стартовали в печально известный кризис 2008 года.

В период с 2001 по 2007 год квартиры в этих комплексах продавались по ценам от \$5 тыс. до \$10 тыс. за 1 кв. м, рассказывает Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate. «В начале реализации почти все эти проекты считались достаточно успешными и пользовались спросом», — вспоминает эксперт. Тем не менее ближе к середине 2000-х и особенно после 2008

года спрос на такие предложения сильно снизился. В то время уже активно начали развиваться как рынок традиционного загородного жилья, так и городское многоквартирное строительство. Так что покупка квартиры в Московской области по цене от \$0,5 млн и выше стала не очень выгодной, поскольку в этом бюджете появился весьма широкий выбор.

Сидя на субсидии

— административный ресурс —

Купить квартиру в новостройке в ипотеку теперь можно по субсидируемой государством программе под 12–13% годовых. Правда, банки работают только с теми объектами, которые прошли их аккредитацию. Также льготная ипотека возможна только с комплексным страхованием — без него кредит не выдадут или ставка будет выше. Однако все эти условия не портят общей картины, учитывая, что без господдержки кредит будет стоить от 15,5% до 20% годовых.

Верхняя граница

Максимальная ставка по ипотечным кредитам на новостройки в рамках программы господдержки не может быть выше 13% годовых, внесенный Минфином проект предполагает ее снижение до 12% годовых. Выдавать льготную ипотеку банки могут до 1 марта 2016 года. С 1 апреля текущего года и до конца действия программы им будут компенсировать выпадающие доходы до уровня ключевой ставки ЦБ РФ (14% с 16 марта), увеличенной на 3,5 процентного пункта. В программе также предусмотрены субсидии для Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое будет выкупать у первичных кредиторов ипотечные кредиты, выданные по льготным ставкам. Если ключевая ставка снизится до 9,5%, а минимальная ставка, по внесенному Минфином проекту, — до 8,5%, субсидирование для банков прекратится.

«Прекращение субсидирования или снижение ключевой ставки не будут оказывать влияние на заемщиков, с которыми банк уже заключит кредитные договоры», — указывает начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. Всего на цели субсидирования государством предусмотрено 20 млрд руб., из которых 11 млрд руб. — средства бюджета, а остальное — из федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы. Общий объем кредитования по программе составит 400 млрд руб.

У НАС НЕТ НОВОСТЕЙ.

ЗАТО ЕСТЬ ОПЦИЯ **КВАРТИРА-БУМЕРАНГ***
КУПИЛ! ПЕРЕДУМАЛ? ВЕРНУЛ.



*Программа действует на следующие объекты: UP-квартал «Новое Тушино» (кор. №3), ЖК «Новое Измайлово-2» (корпус №15 и 22), UP-квартал «Сколково» (однокомнатные квартиры). Программа действует: для ДБ и ДДУ, заключенных в период с 01 по 30 апреля 2015 включительно. Условия: по истечении 365 дней с даты ДДУ клиент имеет право в течение 3 месяцев обратиться в ФСК «Лидер» (к застройщику) с заявлением о выкупе квартиры обратно. Стоимость выкупа равна стоимости, указанной в ДДУ. Застройщики: ООО «СоюзАГРО», ЗАО «СФК «Реутово», ООО «ФСК «Лидер». Проектные декларации и подробности программы на сайте: www.fsk-lider.ru. Реклама.