



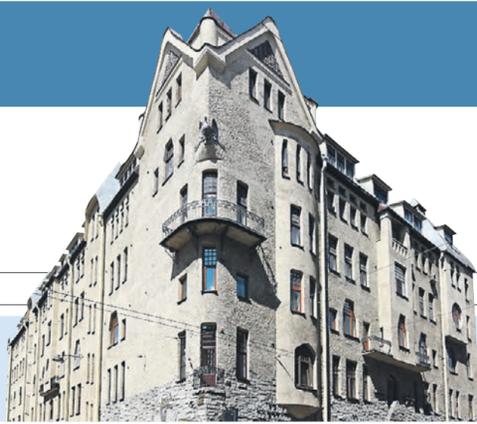
Дом

Четверг 25 июня 2015 №110 (5620 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Почему на загородном рынке застройщики не дают скидок и не устраивают акций, хотя спрос на дома и землю остается низким

14 Как сказывается на рынке городского жилья появление большого количества инвестиционных квартир в новостройках



Долго советовавшие своим клиентам сосредоточиться исключительно на вложениях в премиальный Лондон, московские эксперты по европейской недвижимости сегодня рекомендуют инвесторам добавить в список предпочтений немецкие активы. И в первую очередь речь идет не о жилой, а о коммерческой недвижимости, доходность которой существенно выше. А те, кому хотелось бы рискнуть, но заработать еще больше, могут посмотреть к Испании, где, вопреки статистике прошлых лет, прогнозируется рост цен в том числе на жилье.

Европейская карта

— вектор —

Редкое единодушие

Из десяти специалистов по зарубежным рынкам, опрошенных корреспондентом «Ъ-Дома», семь уверенно назвали Германию среди тех стран, в недвижимость которых имеет смысл инвестировать прямо сейчас. При этом в двух экспертных мнениях никаких других географических указаний, кроме как на Германию, не содержится.

Причина популярности немецких объектов прост — это, безусловно, низкорисковые активы. Сильнейшая экономика в Европе и четвертая в мире, высокий уровень жизни и занятости населения. «Уровень безработицы и темпы роста инфляции в Германии одни из самых низких на континенте», — сообщает эксперт «Транио» Юлия Коженикова. — В феврале текущего года эти показатели соответственно составили 4,8% и 0,09%. А по данным международной консалтинговой компании Mercer, в 2015 году сразу два города Германии — Гамбург и Франкфурт-на-Майне — оказались в двадцатке городов мира с самым высоким уровнем жизни.

Кроме того, в Германии число арендаторов традиционно превалирует над коли-



чеством собственников жилья — этот тренд окончательно сложился в 1970-е годы, когда в ФРГ были разработаны законы «О пособиях при найме жилья» и «О регулировании арендной платы». Этими документами арендная плата была надолго привязана к прожиточному минимуму, и аренда стала выгоднее покупки.

И хотя в последние два десятилетия благодаря экономическому подъему страны и низким ипотечным ставкам соотношение арендаторов и собственников, состав-

лявшее раньше 60 к 40, стало меняться, все же это происходит не слишком быстро. «Сейчас не менее 55% жителей Германии практикуют аренду, а не покупку жилья», — уточняет директор департамента зарубежной недви-

жимости Kalinka Group Виктория Комарницкая. Она добавляет, что этот факт дает основание собственнику квартиры или дома полагать, что простоя с арендаторами у него не случится: востребованность жилых объектов практически гарантирована. c17

Банкрот платит обязан

— ипотека —

Процедура банкротства физических лиц будет введена с 1 октября вместо 1 июля, и пока заемщикам придется самостоятельно урегулировать проблемную задолженность с банком. Банкротство — это радикальное решение, ведь банкрот не сможет сохранить даже единственную квартиру, если она ипотечная. Мы рассказываем о том, какие варианты решения проблем с выплатами по ипотечному кредиту можно использовать сейчас и стоит ли дожидаться списания долгов.

Пропорциональное удовлетворение

На прошлой неделе Госдума перенесла введение процедуры банкротства физических лиц в России на 1 октября вместо 1 июля, как планировалось раньше. Это объясняется тем, что арбитражным судам, которые будут заниматься рассмотрением таких банкротных дел, нужно время на подготовку. Процедура банкротства для граждан вводится в России впервые, но действовать она будет в рамках общего законодательства о банкротстве, в которое вносятся соответствующие поправки.

Эксперты уже сейчас предостерегают, что процедура банкротства не позволит просто «списать долги».

«Процедура банкротства не приведет к простому аннулированию долгов, и ответственность с должника никто не снимет, — предупреждает вице-президент, директор департамента проблемных активов ВТБ 24 Александр Пахомов. — В рамках процедуры банкротства арбитражным управляющим под контролем кредиторов и суда проводится инвентаризация всего имущества должника, включение его в конкурсную массу и реализация для удовлет-

ворения требований кредиторов». Причем ипотечные заемщики могут потерять даже единственное жилье, если оно приобреталось в кредит. «Для имущества, на которое не может быть обращено взыскание, делается исключение. Речь идет в том числе о единственном пригодном для жизни должника и его семьи жилье, — поясняет адвокат Vegas LEX Максим Лавров. — Однако если это жилье приобреталось в ипотеку и остается в залоге по невыплаченному еще кредиту, то и на него можно обратить взыскание».

Так что процедура банкротства в значительной степени направлена на защиту интересов кредиторов. «Можно предполагать, что все кредиторы не смогут получить полное удовлетворение своих требований, — отмечает начальник департамента по работе с проблемными активами Транскапиталбанка Михаил Шипачев. — Процедура банкротства направлена на пропорциональное удовлетворение требований всех кредиторов гражданина и преследует цель не допустить возможность злоупотребления правами со стороны одного из кредиторов в ущерб интересам иных лиц».

Согласно последней редакции закона о банкротстве физических лиц, процедура может быть начата как по инициативе должника, так и по заявлению конкурсных кредиторов или конкурсного управляющего. Причем банкиры уже сейчас считают, что чаще будут сами обращаться с заявлениями о банкротстве своих заемщиков-должников. «Думаем, что со временем банки полностью перейдут от процедуры искового производства к процедуре банкротства в отношении своих должников, — прогнозирует Александр Пахомов. — Таким образом, инициатива будет исходить прежде всего от банков». c15

реклама

Откуда
в центре
столько места?

12 гектар.
Сами удивляемся



www.sadkvartal.ru

Комплекс клубных домов

м. Фрунзенская

- Однородная городская среда элитного класса
- Прекрасные виды
- Собственная парковочная зона с прудом и фонтаном
- Развитая инфраструктура, включая собственные детские сады и школу
- Эксклюзивное предложение — готовые квартиры с ключами

• Беспроцентная рассрочка до 2 лет. Рассрочка предоставлена ЗАО Система Лизинг24.

Цены в рублях

Апарт-резиденции

м. Новокузнецкая

- Комплекс роскошных особняков
- Уникальное расположение напротив Кремля, на острове Балчуг
- Апарт-резиденции с видом на Москву-реку в историческом окружении
- Эксклюзивное предложение — резиденции с отдельным входом

www.balchug-dom.ru

Цены в рублях

Знаменитые соседи: Минин, Репин, Третьяков



BALCHUG
RESIDENCE

Апарт-резиденции

м. Новокузнецкая

- Бескомпромиссное расположение в 800 м от Кремля, на острове Балчуг
- Уникальные видовые характеристики - Садовническая набережная, первая линия с видом на Москву-реку
- Потрясающие виды на все знаковые объекты столицы

www.balchug-dom.ru

Цены в рублях



495 120-0571



Проектные декларации на сайте:
www.magistrat.ru

ООО «Магистрат»
Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

ДОМ

ценны Летнее стояние

Майские праздники ожидаемо сократили активность покупателей жилья — как в новостройках, так и на вторичном рынке. Поскольку 20 млрд руб., заявленные правительством для субсидирования ипотеки в масс-сегменте, близки к исчерпанию, девелоперы стремятся найти другие средства, чтобы убедить покупателей приобрести квартиры в строящихся домах. Одновременно аналитики хоть и отрицают возможность замораживания нынешних строек, все же допускают, что сдача в эксплуатацию некоторых из них будет откладываться.

— город —

А прошлое кажется сном

В последнем месяце весны бурный рост спроса, продолжавшийся на рынке московских новостроек после объявленной правительством программы господдержки по ипотеке, сменился падением, которое, впрочем, из-за длинных каникул происходит каждый год. Правда, в прошлом мае число зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве снизилось по отношению к апрелю на 16%, а в текущем — на 24%. Но зато показатель этого года, пусть и на символические 2,5%, но все-таки превышает прошлогодний: 1554 против 1516.

Что касается ипотечного кредитования, то здесь все отнюдь не так утешительно. По отношению к апрелю число ипотечных жилищных кредитов сократилось на 27%, а к аналогичному периоду прошлого года — на 61%. А ведь ипотека — основной драйвер продаж, и после того как Центробанк 30 апреля в очередной раз снизил ключевую ставку до 12,5%, можно было надеяться на потепление в банковском секторе. Однако здесь главную роль играет не столько щедрость банкиров, сколько реальная платежеспособность заемщиков — а она, как в один голос говорят эксперты, ощутимо снизилась.

Все это приводит к снижению числа сделок, причем иногда нехарактерному даже для мая. Как рассказывает Александр Зубец, генеральный директор компании, реализующей жилой комплекс «Новые Ватулины», здесь в Центральном микрорайоне в мае было заключено сделок на 41% меньше, чем месяц назад, и на 27% меньше, чем в мае 2014 года. Правда, как утверждает эксперт, за весь период реализации в его компании ни разу не запустили акции, направленные на снижение стоимости. На сегодняшнем рынке это редкий случай.

Готового все больше

Как бы там ни было, на фоне падающего спроса объем предложения новостроек продолжает расти. По данным Дмитрия Земскова, генерального директора Strategy & Development, с начала года рост первичного рынка в Московском регионе составил более 40%.

По итогам мая, по данным Анны Соколовой, директора департамента аналитики и

консалтинга «Метриум Групп», предложение немного снизилось — на 8,4%. Аналитики компании «Азбука жилья», напротив, наблюдают майский рост объема предложения, причем на те же 8%. Причина таких расхождений, очевидно, кроется в методике подсчета: в первом случае было подсчитано количество квартир, а во втором — их суммарная площадь.

На этом фоне активность покупателей на рынке новостроек массового сегмента существенно снизилась, констатируют практически все опрошенные нами аналитики. «В мае спрос был сконцентрирован в нескольких наиболее удачных проектах», — рассказывает госпожа Соколова. Популярностью пользовались новостройки на начальной стадии строительства ввиду более демократичного бюджета покупки, а средняя цена осталась практически на том же уровне, что и в апреле.

Если говорить о динамике спроса с начала года, то, по данным господина Земскова, он снизился, в частности, в Москве и Новой Москве более чем на 33%. «Усугубляет ситуацию выход на рынок „новой вторички“ — квартир, приобретенных в строящихся домах в период с 2012 по 2014 год», — замечает эксперт. — И это оказывает дополнительное давление на текущие продажи застройщиков».

Еще одним тревожным сигналом в последнее время стало увеличение числа непроданных лотов в готовых домах. Обычно всегда находились покупатели, предпочитавшие приобретать жилье, которого не надо ждать. Более того, в последние несколько лет эта прослойка заметно выросла. «Но теперь даже на эти объекты с низкими рисками застройщики предлагают специальные условия», — говорит господин Земсков.

Маленькая и подальше от МКАД

Очевидно, понимая, что одной льготной ипотекой покупателей на стройплощадки не заманишь, правительство решило подбросить других дров в этот костер. По мнению ряда экспертов, главным событием на рынке недвижимости в мае стал закон, который позволяет использовать средства материнского капитала для выплаты первоначального взноса по ипотечному кредиту. К тому же теперь не надо дожидаться, пока ребенку исполнится три года: по новому за-

кону средства материнского капитала могут быть направлены в любое время после рождения ребенка на оплату взноса по кредитам на покупку или строительство жилья.

Наверное, за пределами Москвы и Подмосковья этой инициативе здорово обрадовались как покупатели, так и застройщики. Однако если рассчитывать на эти деньги в качестве первого взноса, который сейчас начинается от 20%, для приобретения квартиры, например, в Подмосковье, то максимум, на что можно рассчитывать, — это на 28-метровую студию. Ведь при внесении 453 тыс. руб. (таков размер материнского капитала в 2015 году) максимальная стоимость квартиры может составить не более 2,26 млн руб., напоминают в «Метриум Групп». В Москве квартир по таким ценам просто нет, зато в Подмосковье — не самом ближнем, конечно, можно что-нибудь подобрать.

По данным сервиса «Яндекс.Недвижимость», такие предложения имеются в Нахабино в микрорайоне «Красногорский», расположенном в 14 км от МКАД и в 6 км от Красногорска, инфраструктурой которого, очевидно, и предлагается пользоваться будущим жителям. Другие варианты по подешевшим ценам находятся в «Домодедово Парке» — те же 14 км от МКАД, северная часть городского округа Домодедово. Правда, застройщики в обоих случаях обещают построить детские сады и школы, но в условиях нарастающей экономической депрессии выполнение даже этих взятых ими на себя обязательств может как минимум затянуться.

Профилактика бессонницы

Затягивание сроков строительства — весьма ожидаемая тенденция. О ней как о вполне вероятном сценарии развития событий на рынке новостроек пока еще осторожно, но уже говорят многие эксперты, отвечая на вопрос о том, будут ли стройки замораживаться, как это происходило во время прошлого кризиса.

«Вместо того чтобы останавливать строительство (что свидетельствовало бы уже о непреодолимых проблемах бизнеса), некоторые девелоперы могут несколько увеличить его сроки», — полагает Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли». Однако и тут могут быть нюансы, предупреждает эксперт — например, монолитные работы будут вестись в соответствии с графиком для

сохранения качества строительства, а монтаж фасада или внутренняя отделка пойдут более медленными темпами.

Возможно, такая тактика, которую и раньше выбирали компании, испытывавшие сложности с финансированием, поможет некоторым девелоперам растянуть тот стратегический финансовый запас, который был сделан во время покупательского ажиотажа зимой. Но многие полагают, что такое растягивание продлится довольно долго.

«О покупательской активности, которая наблюдалась в прошлом мае, продавцам лучше не вспоминать, чтобы не страдать хронической бессонницей», — замечает Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп». Он полагает, что такого высокого спроса, как год назад, не стоит ждать и в ближайшие два-три года.

Детям — мороженое

В преддверии этого не самого приятного времени девелоперы, по мнению госпожи Соколовой, пока не выработали единой линии поведения. «Часть из них повысила цены на фоне активизировавшегося спроса в апреле, другие, напротив, не только не стали поднимать цены, но и вывели в продажу новые объемы по сниженным ценам», — говорит эксперт.

Екатерина Артемова, аналитик компании «Азбука жилья», рассказывает о многочисленных и разнообразных скидках, которые девелоперы предоставляют на своих объектах. Так, в жилом комплексе в микрорайоне Некрасовка в мае действовала скидка 15% — правда, на ограниченный объем предложения: на 15 квартир.

Подавляющее большинство акций и скидок действуют при стопроцентной оплате, а также при одобренной ипотеке. Иногда это не очень значительные суммы, как, например, в жилом комплексе «Космическая гавань» в подмосковном Краснознаменске, где в этих случаях можно было получить скидку от 2% до 4% в зависимости от площади и количества комнат в приобретаемой квартире. Но встречаются и более существенные — скажем, на лобные квартиры в корпусах 3 и 4 в жилом комплексе «Дача Шатена» в Ивантеевке в мае была предусмотрена скидка 10% от основной цены.

Другие девелоперы предпочитают не скидки, а подарки, причем все чаще это подарки даже не взрослым, которые принимают решение о покупке, а детям. Например, покупая квартиру в летний период в доме, построенном компанией ОПИН, можно получить поездку в детский лагерь «Орленок».

А в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» в подарок предлагается образование. Тем, кто купит частный дом в третьей очереди жилого комплекса, предоставляется возмож-

ность полного десятилетнего цикла обучения одного ребенка в школе, расположенной в этом спортивно-образовательном кластере.

Их будет больше

Но самые щедрые скидки еще впереди, и в июне они ожидают покупателей премиум-сегмента. По информации Kalinka Group, в первом месяце лета на ряд объектов компании «Галс-Девелопмент» будут предоставлены скидки до 20%, но, конечно, при условии стопроцентной оплаты.

«Количество объектов, которые продаются по акции, растет с каждым месяцем», — замечает госпожа Артемова. При этом девелоперы не только не отменяют ранее подготовленные предложения со скидками, но и продлевают их действие, чтобы сохранить общий темп продаж проектов, добавляет эксперт. Особенно важно это для девелоперов крупных проектов, так как в большинстве случаев количество сделок тесно связано с темпами строительства такого объекта. Однако говорить в таких случаях о больших скидках не приходится: обычно они не превышают 3–5%.

Лекарство с побочными эффектами

Чем больше штормит экономикку, тем меньше остается людей, которые способны даже на ипотечную сделку, замечает господин Котровский. Ведь на первый взнос нужно либо накопить, а сбережения тают, либо продать существующий актив на вторичном рынке, спрос на котором падает. По данным Росреестра, число сделок в этом сегменте продолжает сокращаться второй месяц подряд и за май оно уменьшилось сразу на 36% — до 7316.

Объем предложения, по данным компании «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости», напротив, продолжает расти. «Как в Москве, так и в Подмосковье на вторичном рынке недвижимости в мае показатели увеличились рекордными темпами — сразу на 20%», — говорит генеральный директор компании Алексей Шленов.

Однако макроэкономических факторов, способных разогреть покупательский спрос, нет и не предвидится, считает господин Земсков. Более того, значительное сокращение промышленного производства — в апреле оно упало на 4,5%, а в мае — на 5,5% — еще окажет негативное влияние на доходы населения, что, в свою очередь, обязательно отразится и на рынке недвижимости.

В такой ситуации оживить рынок на короткий период может разве только очередное ослабление курса рубля. Но, как замечают эксперты, это средство не лекарство, а скорее отраву.

Марта Савенко

Без спроса и скидок

— загород —

На загородном рынке Подмосковья в последнем месяце весны сложилась разнонаправленная ситуация. В одних проектах покупатели активизировались, застройщики других сообщают о том, что их клиенты уехали отдыхать и пока не вернулись. Скидок и акций, в отличие от городских новостроек, за городом пока немного: сезон в самом разгаре, и продешевить никому не хочется.

Покупатели на каникулах

Май, конечно, не ранняя весна, когда самые дальновидные покупатели присматривают себе дома и участки с тем, чтобы потратить летний период на их обустройство. Каникулы делают свое дело, и часть тех, кто мог бы приехать на просмотры в поселки, все-таки уезжают на отдых туда, где теплее, чем в Подмосковье. «Число обращений уменьшилось на 30% по сравнению с мартом — апрелем», — говорят в Vesco Consulting.

Гурам Курдиани, руководитель проекта «Шелестово», говорит, что по его наблюдениям, загородный рынок обычно оживает в апреле. «А поскольку в этом году апрель был очень дождливым, то основные звонки и показы пришли на вторую половину мая», — отмечает эксперт. При этом, по его данным, заметно снижение по сравнению с прошлым годом на 15–20%.

И даже у тех, кто работал в праздничные дни и предлагал отличные условия покупки, результаты в первой половине месяца были те же. «В эти дни клиенты предпочитали в лучшем случае осматривать проекты, откладывая сделку», — говорит Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой».

Пожоже впечатление сложилось по итогам двух каникулярных недель и у директора департамента элитной недвижимости «Метриум Групп» Ильи Менжунова. «Однако начиная с середины мая ситуация начала исправляться, и количество сделок по итогам месяца оказалось всего на 20% меньше, чем в апреле», — замечает эксперт.

Уже не роскошь

В целом же, оценивая настроения экспертов, можно сказать, что недостатка в покупателях в этом сегменте сейчас не наблюдается. Отчасти это происходит потому, считает Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН, что рынок загородной недвижимости перешел в новую фазу становления. «Ранее многие потенциальные покупатели откладывали покупку загородной недвижимости, так как она не являлась предметом первой необходимости, а скорее относилась к элементам роскоши, причем это было справедливо для всех ценовых сегментов:



Теперь и на загородном рынке большая часть сделок — альтернативные

от экономкласса до премиума», — рассказывает эксперт. Однако именно сейчас загородные дома, если оценивать их в долларовом эквиваленте, значительно подешевели. «Таким образом, есть возможность найти качественное предложение по привлекательной цене в поселках более высокого класса, чем можно было себе позволить раньше», — заключает господин Бобков.

В элитном сегменте это привело к активизации спроса, причем, как рассказывает господин Менжунов, новых покупателей, которые бы покупали элитную загородную недвижимость впервые, практически нет. «Большинство сделок — альтернативные», — говорит эксперт. — Кто-то продает большой дом и приобретает коттедж меньшей площади, другие поступают наоборот».

Как пройти в библиотеку

Но всю эту оптимистичную картину заметно портит одно: проникновение города на традиционно рекреационные территории. Речь идет даже не о Новой Москве, с которой все уже смирились, а, например, о малоэтажных многоквартирных жилых комплексах (ММЖК), которые в последние годы стали

предпочтительнее девелоперами как альтернатива традиционным коттеджным поселкам.

Казалось бы, действительно, приобретаешь такую квартиру и живешь за городом, но в городском комфорте. Однако на практике жители ММЖК сталкиваются с удаленностью необходимой инфраструктуры, которая в бизнес-план застройщика войти попросту не может — иначе ему не обеспечить тот уровень цен, по которым такие квартиры будут покупать.

Вообще, близость к разнообразным инфраструктурным объектам может обеспечить только город, утверждает главный архитектор Института гелиотектуры Сергей Непомнящий. «И чем выше плотность застройки, тем богаче и ближе инфраструктура, тем меньше времени человек тратит на то, чтобы добраться до школы, магазина, фитнес-клуба или кинотеатра», — добавляет архитектор.

Кроме того, малоэтажная застройка, как правило, это типовые решения, замечает директор по развитию компании «НЛК-Домостроение» Константин Блинов. А такой регион, как Подмосковье, по его мнению, особенно чувствителен к архитектуре. «Понятно, что девелоперы нашли новую нишу и стремятся заработать на ней здесь и сейчас», — рассуждает эксперт. — Но мы не должны забывать, что инвестиции бывают не

только краткосрочные, но также средние и долгосрочные». Во что превратятся подмосковные дачные места, если их и дальше будут столь же усердно застраивать малоэтажными проектами, которые в некоторых случаях насчитывают уже до 90 корпусов, предположить нетрудно.

Таунхаус без очков

Не лучшим образом обстоят дела даже у того малоэтажного формата, который еще не так давно был необычайно популярен у московского среднего класса. Таунхаусы, которые на этапе формирования сегмента и позиционировались, и воспринимались потребителем скорее как лайт-версия загородного дома, сейчас во многих проектах превращаются в хард-версию квартиры, безжалостно растянутой по вертикали.

«Отношение к таунхаусам за последние полтора года меняется: розовые очки разбираются на тысячах осколков, и особенно ярко это проявляется в экономклассе, где реальные, а не декларируемые потребительские характеристики построенного жилья зачастую довольно суровые», — рассказывает Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп».

Многие подобные проекты, которые радовали покупателей ценой и удивляли профессиональных девелоперов своей альтер-

ристической экономикой, по факту практически полностью лишены инфраструктуры, архитектуры и напоминают скорее вещевой рынок в «Лужниках» в начале 1990-х годов с узкими проулками, катакомбами и соответствующим социальным окружением, с горечью констатирует эксперт.

Но даже в лучших из таких поселков жителям приходится проститься с иллюзиями, что в таунхаусе, который был куплен по цене московской квартиры, лишь один недостаток — соседи за стеной. На самом деле в довесок идут такие минусы, как практически полное отсутствие инфраструктуры, транспортные проблемы, необходимость уборки и ремонта на гораздо большей площади, чем в стандартной московской квартире, благоустройства не только внутри дома, но и снаружи. Даже на небольшом участке нужно делать отмостку, дренаж, забор, устраивать газон, не говоря уже о более продвинутом ландшафтном дизайне — все эти расходы становятся неожиданными для вчерашних горожан.

Но это разовые вложения. А есть и постоянные величины, такие как коммунальные и эксплуатационные платежи, которые тем выше, чем ниже плотность жителей в отведенном взятом проекте. «Зачастую они становятся непосильными для покупателей таунхаусов в экономклассе, особенно учитывая снижение реальных доходов граждан», — замечает господин Котровский. — Люди, которые покупали таунхаусы за 3–4 млн руб., причем в ипотеку, просто не готовы платить по 12–16 тыс. руб. в месяц не только за «коммунальный рай» (воду, газ, электричество), но и за вывоз мусора, снега, уборку территории, охрану и прочие блага цивилизации».

Процесс вытеснения

Для того чтобы понять причину всех этих девелоперских неудач, стоит вспомнить, как переводится сам термин «townhouse» — «городской дом». Впервые эти дома появились в центре крупных городов и до сих пор остаются самым престижным видом жилья, например, в Лондоне или Нью-Йорке.

А синопичное стремление девелоперов заработать, скрепив городской формат с данным, неминуемо ведет к бесконтрольному разрастанию городских территорий. Ведь рано или поздно на территориях, занятых малоэтажными домами, когда их накопится для этого достаточно, будет построена та самая прославленная инфраструктура, которая, как известно, окупается только при высокой посещаемости и поэтому потянет за собой многоэтажное строительство.

Так что бегство московских дачников подальше от Москвы — за границы 30-километрового пояса — уже не за горами. Но ведь их могут догнать и там.

София Авхледиани

ДОМ ДЕНЬГИ

Банкрот платить обязан

— ипотека —

Кто может стать банкротом

С13 Процедура банкротства может быть начата в отношении гражданина с обязательствами на сумму не менее 500 тыс. руб., не исполнявшимися в течение минимум трех месяцев. «По общему правилу требования кредитора должны быть подтверждены вступившим в законную силу решением суда, но в ряде случаев законодатель предусмотрел возможность возбуждения дела о банкротстве без судебного решения», — говорит Михаил Шипачев. — К таковым, в частности, относятся требования, основанные на кредитных договорах с кредитными организациями».

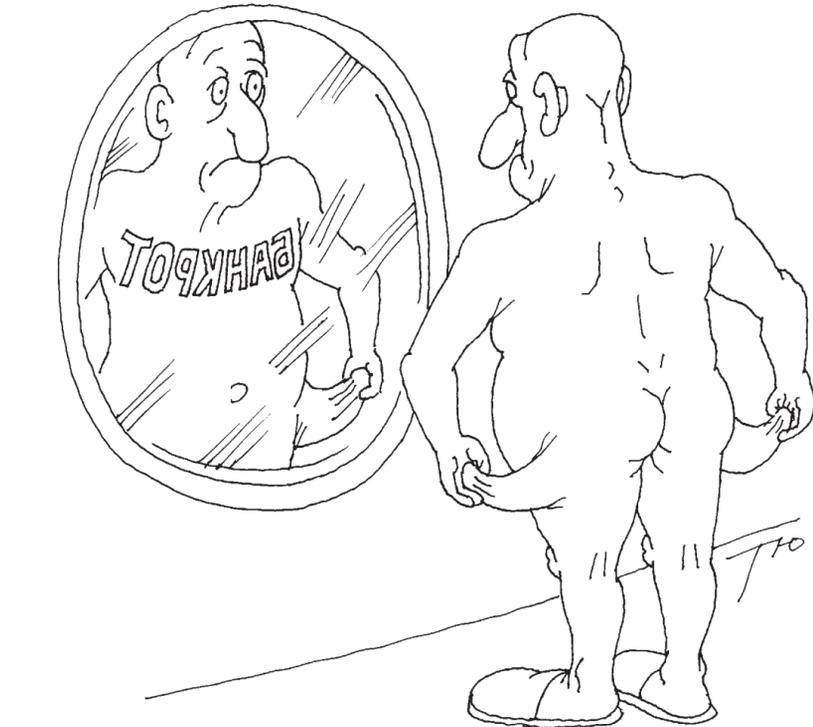
По оценке аналитиков «Секвойя кредит консолидейшн», сегодня на долю потенциально дефолтной ипотеки в Москве приходится 4,2% от общего объема ипотечной задолженности, для Московской области этот показатель находится на уровне 2,27%. По состоянию на 1 июня объем выданной ипотеки с начала года в Москве составил около 35 млрд руб., в Московской области — 41,6 млрд руб. Объем просроченной задолженности по ипотеке в Москве — 15,2 млрд руб., в области — 6,62 млрд руб. Более 50% от всей просроченной задолженности по ипотеке, подчеркивают в «Секвойя кредит консолидейшн», приходится на займы в иностранной валюте.

Оценить, сколько ипотечных заемщиков, испытывающих проблемы с погашением кредита, решат начать процедуру банкротства, по имеющимся данным невозможно. «Наиболее вероятно, что такой возможностью воспользуется часть заемщиков, которые просрочили платежи по кредитам на срок более 90 дней и в отношении которых банк имеет право начать процедуру обращения взыскания», — считают в Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

По данным Банка России, объем таких ипотечных жилищных кредитов составлял на 1 апреля 86,6 млрд руб. — 2,4% всей задолженности по ипотечным кредитам. Доля ипотечных жилищных кредитов с просрочкой более 180 дней, то есть кредитов, по которым, вероятнее всего, внесудебные процедуры урегулирования задолженности оказались неэффективными, составляет 1,8%, или 64,1 млрд руб. По оценкам АИЖК, всего количество заемщиков с просрочкой 90+ составляет около 90 тыс. человек, из них с просрочкой 180+ — около 65 тыс. человек. «Ипотечные заемщики — одна из наиболее стабильных категорий должников, поэтому они будут стремиться сохранить жилье», — говорит президент «Секвойя кредит консолидейшн» Елена Докучаева. — Мы предполагаем, что среди этого сегмента обращаться в суд по вопросу признания банкротства чаще будут валютные должники, для которых не осталась никакой возможности обслуживать ссуду».

Реструктурировать или платить

Сейчас, пока законодательство о банкротстве физических лиц не вступило в силу, у заемщиков есть два варианта урегулирования вопроса с проблемной просрочкой по ипотечному кредиту. «Если заемщик в перспективе может вернуться к графику платежей со временем, то это реструктуризация, если это невозможно — остается только обращение взыскания на заложенное имущество», — отмечают в АИЖК.



В рамках процедуры реструктуризации банки могут предложить заемщику различные варианты решения проблемы и возвращения в нормальный график платежей. «Это могут быть и платежные каникулы на строго определенных условиях и сроках, и временное снижение ежемесячного платежа, а также отмена начисленных штрафов», — напоминает вице-президент, директор департамента по работе с проблемной задолженностью банка «Открытие» Дмитрий Ким.

В любом случае заемщику придется документально подтвердить изменение своего финансового положения и невозможность регулярного внесения ежемесячных платежей в установленные договором сроки. «Кроме того, банк может предоставить заемщику кредитные каникулы на срок от 2 до 12 месяцев, когда клиент выплачивает возможную для него и минимально необходимую для банка сумму», — добавляет директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко. — Самый распространенный срок кредитных каникул составляет в среднем от трех до шести месяцев». Правда, любой из используемых сейчас способов реструктуризации увеличивает объем обязательств заемщика перед банком и предполагает дополнительные расходы заемщика.

Если все способы поисков решения проблемной задолженности исчерпаны, банк будет стараться погасить задолженность за счет залога. «Когда заемщик переста-

нет исполнять принятые обязательства, банк инициирует вопрос добровольной реализации квартиры с целью погашения кредита и всячески способствует поиску потенциального покупателя на эти объекты недвижимости», — отмечает Дмитрий Ким. — В случае если заемщик отказывается или противодействует реализации недвижимости, банк обращается в суд с целью принудительного взыскания. Это может произойти на любом этапе взаимодействия с заемщиком начиная с 30-го дня просроченной задолженности». «Стандартный срок переговоров и поиска решения для большинства банков 90 дней, после чего дело может передаваться в суд, но в зависимости от своей политики кредитные учреждения могут его увеличивать», — отмечает Вадим Пахаленко. — У нас эти сроки достаточно гибкие и в среднем составляют от 90 до 150 дней. Важно понимать, что в успешном разрешении вопроса заинтересованы обе стороны: и банк, и клиент».

Если решить проблемы с дефолтным кредитом не удастся, банк может также передать его на обслуживание коллекторскому агентству. По данным «Секвойя кредит консолидейшн», сумма средней ипотечной задолженности в портфеле коллекторского агентства — 891,98 тыс. руб. В среднем жилищный заемщик выходит на просрочку через 2,61 года. «Чаще всего банки передают ипотечные долги в работу коллекторам по агентскому договору», — поясняет Елена Докучаева. — Кредит

остается на балансе кредитной организации, и вопросы начисления пеней и штрафов находятся в ее компетенции. Если заемщик по каким-либо причинам не согласен с суммой долга, ему необходимо обращаться с заявлением непосредственно в банк: агентство не имеет права принимать решение по кредиту и вносить изменения в условия его погашения без одобрения банка. Однако специалисты по взысканию могут помочь выйти из проблемы и договориться с кредитором о вариантах погашения возникшей задолженности, также с одобрения банка они могут разработать индивидуальный график платежей».

Реструктуризация или банкротство

В рамках процедуры банкротства у заемщика будет выбор между процедурой реструктуризации, порядок которой утвержден законом, и собственно банкротством. «Если заемщик все же решил на такой шаг, то процедура будет выглядеть следующим образом: заемщик подает заявление в суд, который при наличии оснований, возбуждает процедуру банкротства и назначит финансового управляющего имуществом должника», — говорит Александр Пахомов. — Банки и все другие кредиторы заявляют свои требования в деле о банкротстве заемщика, далее по согласованию с кредиторами в отношении заемщика либо утверждается план реструктуризации долгов, либо сразу начинается реализация имущества должника». «В случае противодействия должником утверждению плана реструктуризации долгов, равно как и неисполнения им утвержденного плана, финансовый управляющий должника произведет опись и оценку его имущества и приступит к реализации имущества на торгах с целью совершения расчетов с кредиторами», — поясняет Михаил Шипачев.

При этом заемщик-банкрот будет полностью подконтролен действиям конкурсного управляющего, который предполагает ограничения действий должника. В частности, это будет «запрет на заключение сделок без письменного согласия финансового управляющего после инициирования банкротства и введения процедуры реструктуризации», — говорит Максим Лавров. — Возможность оспаривания финансовым управляющим сделок гражданина, совершенных им до подачи заявления о банкротстве в период до трех лет с момента подачи заявления о банкротстве».

Вместе с тем процедура банкротства повлечет для заемщика долгосрочные негативные последствия. «Это распродажа имущества, черная метка в кредитной истории, ограничения на право распоряжаться собственным имуществом, подконтрольность решениям финансового управляющего», — предостерегает Александр Пахомов. — В отдельных случаях — аресты на имущество и запрет на выезд за границу и ряд других ограничений».

Сложности возникнут и в дальнейшей жизни банкрота. «В течение пяти лет гражданин не может заключать кредитные договоры и договоры займа без указания на факт своего банкротства», — уточняет Максим Лавров. — В течение трех лет с даты признания банкротом гражданин не может занимать руководящие посты в организациях, в течение пяти лет — не может подавать новые заявления о своем банкротстве».

Елена Пашутинская

НОВОЕ

прочтение Коммерсанта

16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

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

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройки на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

ЛЕТО

В ЖК ТРИКОЛОР

ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ НА ПРОСПЕКТЕ МИРА, 188Б

КУПИ НИЖЕ РЫНКА НА

21%

- Квартыры и апартаменты
- Панорамные виды
- Метро «ВДНХ» - 10 мин.
- Близость к паркам
- Подземная парковка
- Дом сдан

Подробная информация представлена на сайте www.cg-tricolor.ru. Условие действительны с 01 по 30 июня 2015г. на квартиры в ЖК Триколор с 3 по 10 этажи

CAPITAL GROUP

+7 (495) **363-0263**
WWW.CG-TRICOLOR.RU

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Квартиры с сюрпризами

Несмотря на то что цена петербургских квартир с нестандартными планировками на 10–15% выше средней стоимости элитного жилья, они неизменно пользуются высоким спросом. Однако некоторым любителям оригинальных интерьеров удастся существенно сэкономить, расселив большую коммунальную квартиру в историческом центре или выкупив у государства техническое помещение на последнем этаже.

— сектор рынка —

Нарочно не придумаешь

Жить в старинной квартире, обладающей набором оригинальных фишек, как правило, мечтают люди экстравагантные, модные, обладающие определенным культурным бэкграундом. «Это преимущественно представители богемы — успешные современные авторы, актеры, золотая молодежь, но встречаются и бизнесмены, и топ-менеджеры. Как правило, они выросли в Питере и страстно влюблены в свой город», — рассказывает основатель студии Mudrogelenko Design Дмитрий Мудрогеленко.

Состоятельные иностранцы также зачастую испытывают нежные чувства к старому Петербургу и тоже не чужды желания приобрести что-нибудь не вписывающееся в стандартные рамки. «Недавно у нас прошла сделка, где пентхаус на Итальянской улице без отделки, с террасой и фантастическими видами купил пожилой итальянец, влюбленный в наш город. Хотя, конечно, сейчас такие истории случаются реже, чем до кризиса», — комментирует директор по маркетингу, рекламе и PR корпорации «Адвекс. Недвижимость» Анастасия Лебедева. Правда, по словам эксперта, в отличие от петербуржцев, старинные квартиры с нестандартными планировками иностранцы в большей степени рассматривают как представительскую резиденцию и очень редко как основное жилье. Однако и те и другие больше всего ценят такие архитектурные элементы, как террасы, прилегающие к квартирам, окна от пола до потолка, комнаты неправильной формы, а также приятные дополнения в виде каминов, колонн и статуй.

Между тем с каждым годом найти такие варианты в центральной части города становится все сложнее: большинство из них были выкуплены еще в 1990-е годы и во вторичную продажу выставляются нечасто. Вообще, вопреки расхожему мнению, квартиры с дополнениями в Петербурге не являются расхожим товаром, поскольку около 80% всего старого фонда Петербурга — это доходные дома с достаточно типовыми планировками. За редким исключением, квартиры в таких зданиях состоят из пяти-шести совершенно обычных четырехугольных комнат площадью от 15 до 30 кв. м, имеют коридорную планировочную систему, потолки около 3,5 м и два входа — парадный и черный.

Бывшие доходные

Фишки в доходных домах можно найти, как правило, только в барских квартирах, в которых жили либо сами хозяева этих зданий, либо богатые арендаторы — представители петербургской аристократии, высокопоставленные чиновники, промышленники, банкиры, а также ведущие актеры и прима императорских театров. Барские квартиры всегда располагались в бельэтаже или на втором этаже, а наиболее амбициозные владельцы строили для себя двухэтажные апартаменты. Комнаты в таких квартирах нередко украшают расписные потолки, статуи античных героев, роскошные каминные и изразцовые печи, винтовые лестницы.



В доме на набережной Адмиралтейского канала из обычного чердака сделали пентхаус — точнее, особняк на крыше

Классическим примером такого варианта является пятикомнатная двухуровневая квартира площадью 393 кв. м в доходном доме А. Ф. Циммермана на Каменноостровском проспекте, 61. Как рассказала Анастасия Лебедева, дом, сооруженный Федором Лидвалем в стиле северной модерн в 1907 году, знаменит тем, что на его фасаде расположено около 25 различных видов окон. В квартире, которая продается с ремонтом под чистовую отделку за 39 млн руб., представлены сразу несколько видов окон — маленькие круглые, средней величины квадратные и большие арочные, а также оригинальной формы эркер, действующий камин и три больших санузла.

На верхотуре

Интересные квартиры также встречаются на последних этажах и в мансардах, которые предназначались для проживания бедных студентов и мещан. Нередко особенностью таких помещений являются разновысотные потолки, террасы, идущие по всему периметру квартиры, а также световой фонарь — круглое или многогранное стеклянное сооружение, которое венчает крышу здания и служит для освещения и дополнительной вентиляции помещения. Квартиры, одновременно совмещающие в себе все эти элементы, встречаются крайне редко, но они существуют, и даже иногда попадают в продажу. В частности, сейчас в листинге риэлторских компаний находится квартира за 36,5 млн руб. на Караванной, 11 с тремя террасами и уходящим в небо световым фонарем.

Помещение площадью 240,5 кв. м на пятом, последнем этаже с потолками разной высоты — в одной части квартиры она составляет 5,36 м, а в другой опускается до 2,7 м — предлагается в доходном доме Н. И. Яфа на набережной Фонтанки, 24 и оценивается в 140 млн руб. Как объяснили эксперты, в данном случае при формировании стоимости квартиры хозяева берут в расчет не только место, метраж и значительную высоту по-

толка фасадной части, которая позволила увеличить площадь квартиры за счет создания второго уровня, но и дворцовые интерьеры. «А поскольку понятие красоты — дело субъективное, квартира в экспозиции находится давно и терпеливо ждет ценителя, который по достоинству сможет оценить и алое, и золотое», — комментирует Анастасия Лебедева.

Стати, эксперты отмечают, что возможную перепродажу квартиры в будущем владельцы оригинальных антикварных квартир вообще крайне редко берут в расчет и делают ремонты под себя, ориентируясь исключительно на собственный вкус. «Очень часто собственники активно принимают участие в процессе проектирования и оформления интерьера, а иногда и вовсе предпочитают создавать дизайн-проект самостоятельно, прибегая к услугам дизайнера лишь для конструктивных консультаций», — говорит Дмитрий Мудрогеленко. Подобная самодеятельность чревата не очень приятными последствиями в виде длительных сроков экспозиции и, как следствие, ценового дисконта.

Наиболее показательный пример — квартира российской балерины Анастасии Волочковой с настолько помпезным «дворцовым» дизайном, что он отпугивает покупателей. Свое петербургское гнездо на Итальянской улице, 4 площадью 245 кв. м с потолками высотой более 5 м и мраморными колоннами Волочкова не может продать уже более четырех лет. Не помогает даже снижение цены, на которое неоднократно приходилось идти хозяйке: в 2011 году квартира предлагалась за 250 млн руб., сейчас ее пытаются продать за 89 млн руб. При этом в 2001 году Волочкова купила эту недвижимость за 120 млн руб.

Впрочем, по мнению госпожи Лебедевой, быстро квартиры с необычными планировками редко удается реализовать. Минимальный срок экспозиции составляет полгода, в большинстве же случаев покупатели на подобные объекты приходятся искать в течение нескольких лет. «То, что существует в одном экземпляре, всегда сложно продать», — подтверждает эксперт АН «Бекар» Леонид Сандалов.

Варианты «с нуля»

Помимо стиля, в котором выполнен ремонт оригинальной старинной квартиры, потенциальных покупателей редко устраивает ее стоимость: такие объекты, как правило, всегда переоценены. В связи с чем наиболее предприимчивые покупатели либо самостоятельно расселяют коммунальные квартиры, либо выкупают у государства интересные нежилые объекты или технические помещения на последних этажах.

По мнению участника профессионального сообщества Houzz (Санкт-Петербург) архитектора Светозара Андреева, наиболее перспективными с точки зрения дальнейшей реконструкции являются чердачные помещения. «Чердак можно превратить в полноценный пентхаус с террасами, несколькими этажами с панорамным остеклением и свободной планировкой. Иногда есть возможность сделать несколько квартир при условии полной реконструкции кровли. Удовольствие дорогое, требующее крепких нервов и опыта, но результат того стоит», — убежден архитектор.

В частности, Светозар Андреев рассказал о преобразовании заброшенного чердака на набережной Адмиралтейского канала, 29 рядом с островом Новая Голландия в классический пентхаус, который в нынешнем виде оценивается экспертами в \$1,5–2 млн (81–108 млн руб. по текущему курсу). По словам эксперта, собственники приобрели чердачное помещение по инвестиционному договору всего за \$25 тыс. (1,35 млн руб. по текущему курсу) и сделали из него независимое трехуровневое здание общей площадью 390 кв. м. К числу ярких особенностей этого особняка на крыше можно отнести стеклянную кровлю и террасу площадью 120 кв. м, которая позволяет владельцу устраивать барбекю и просто любоваться историческим центром города, не выходя из собственной квартиры.

Квартиры с высокими потолками также высоко оцениваются экспертом. По его словам, в петербургском старом фонде можно встретить квартиры, в которых высота потолков достигает 9 м. Больше всего таких зданий строилось на набережной ре-



«Доме с совсами» на Большом проспекте ни одной одинаковой квартиры, все окна и эркеры тоже разные

ки Фонтанки, хотя и в других местах исторической части Петербурга есть такие дома. До Октябрьской революции в них размещали общественные заведения, например гимназии. Кроме того, высокие потолки можно встретить в так называемых записных дворцах, которые располагались вблизи основных дворцов вельможных особ и могли использоваться под фрейлинские корпуса. При советском режиме подобные здания были перестроены под жилье — как правило, из них делали огромные коммунальные квартиры. «В таких помещениях легко можно построить полноценный второй этаж или сделать балкон», — объясняет Светозар Андреев. — Это и красиво, и выгодно, поскольку за счет дополнительного уровня увеличивается площадь помещения и, соответственно, повышается стоимость и ликвидность квартиры». При этом по документам площадь не увеличивается и за данное пространство хозяевам не придется вносить коммунальные платежи.

Высокие потолки, большой метраж и удачное местоположение можно найти и в нежилых зданиях исторической части Петербурга, которые, по разным оценкам, составляют около 5% старого фонда города. К ним относятся бывшие казармы полков, каретные сараи и продовольственные склады, которые также очень хорошо преобразовываются в многоуровневые пространства.

То же, но дороже

Необычные квартиры встречаются и на первичном рынке Петербурга. В основном объекты с нестандартными планировками представлены в проектах премиум-класса, которые также расположены в исторической части Петербурга — в Центральном, Петроградском, Адмиралтейском и Василеостровском районах. «У покупателя премиум-недвижимости нетривиальность планировок считается изюминкой. В этом сегменте жилья помимо основных критериев выбора, таких как локация, вид, сервис и безопасность, архитектурные и планировочные решения также являются решающими факторами при покупке квартиры», — рассказывает руководитель направления продаж и маркетинга группы SOLO Людмила Тэор.

Как рассказали эксперты, наиболее востребованным форматом в сегменте де люкс являются двухуровневые квартиры. По словам генерального директора девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игоря Онокова, плюсы у подобных объектов весомые, поэтому сейчас они находятся на пике популярности. «Двухуровневое жилье создает иллюзию отдельного дома. На первом этаже традиционно располагается общее жилое пространство, кухня и гостиная, на втором — приватная зона. Преимуществом является и большая пло-

щадь двухуровневых квартир, что позволяет не только создать оригинальное пространство, но и эффектно его оформить, обогатив светом», — объясняет эксперт.

Трехуровневые квартиры меньше привлекают покупателей, поэтому застройщики редко включают их в состав элитных проектов. «Инициатива по их созданию преимущественно исходит от собственников, купивших несколько квартир на разных этажах или сразу целый дом. Однако в дальнейшем продавцы таких квартир, как правило, испытывают трудности (средне-президент NAI Besag Илья Андреев).

Впрочем, сложности с продажей возникают скорее не из-за лишней высоты, а по причине заоблачных цен на такие объекты. Например, сейчас трехуровневая квартира площадью 289,6 кв. м в закрытом жилом комплексе на Каменном острове продается за 180 млн руб. Еще дороже предлагаются видовые трехуровневые пентхаусы площадью от 263 до 448 кв. м с персональными бассейнами на эксплуатируемой кровле, собственным лифтом и отдельным паркингом в ЖК «Премьер Палас» (девелопер — Л1). По неподтвержденным данным, пентхаус самой большой площади в «Премьер Паласе» стоит около 445 млн руб.

По словам Людмила Тэор, для создания более комфортных условий проживания застройщики также могут дополнять квартиры мансардами и террасами, причем размеры некоторых террас иногда сопоставимы с площадью просторной трехкомнатной квартиры и достигают 120 кв. м. «В элитных проектах на них чаще всего создаются зоны релаксации и зимние сады, выполненные по индивидуальному дизайн-проекту», — добавляет Людмила Тэор. По ее словам, квартиры с террасами в жилых комплексах высокого класса обычно являются самыми дорогостоящими. «Сейчас в среднем по рынку стоимость 1 кв. м в сегменте премиум насчитывает порядка 350 тыс. руб., и концу года на рынке ожидается корректировка ценообразования ряда объектов в сторону повышения. Что касается нетипичных вариантов квартир, то в этом случае стоимость безусловно выше примерно на 15–20%. Но конечная стоимость такого жилья зависит от совокупности факторов и выводит среднюю цифру достаточно проблематично», — объяснила эксперт. В любом случае квартиры с фишками на первичном рынке в большинстве случаев обойдется покупателю значительно дороже, нежели нестандартная квартира с историей в центре Петербурга.

Татьяна Елекова



Победители премии

Мкр. «Красногорский» (Град)



Микрорайон Подмосковья №1

7 жилых кварталов в Инновационном центре Сколково (ОДАС Сколково)



Архитектурное решение №1

ЖК «Театральный дом на Арбате» (Галс-Девелопмент)



Элитный объект №1

ЖК «Наследие» (Галс-Девелопмент)



Хит продаж №1

Картинная галерея фабрики К. Жиро (KR Properties)



Наследие и Реставрация

ЖК «Лефорто» (Интерфлора)



Новостройка Москвы №1

МКР «Новое Пушкино» (Домус Финанс)



Семейный проект №1

КП «Dacha 9-18» (Региондевелопмент)



Инфраструктура объекта №1

НДВ-Недвижимость



Риэлтор №1 (лидер продаж)

Мкр. «Белые Росы» (СтройКомфорт)



Выбор покупателя

ЖК «Менделеев» (ГК Лидер Групп)



Новостройка Подмосковья №1

КП «RADOSTЬ» (M9 DEVELOPMENT)



Коттеджный поселок №1

Апарт-отель «YE'S» (ГК Пионер)



Объект коммерческой недвижимости №1

ЖК «Новая Звезда» (Концерн КРОСТ)



Объект 5 звезд

«Истрово» (Роскомстрой Недвижимость)



Малозатраженный комплекс №1

ЖК «LIFE-Ботанический сад» (ГК Пионер)



Микрорайон Москвы №1

Реклама. С проектной декларацией объектов Вы можете ознакомиться на их сайтах.

ДОМ зарубежная недвижимость

Европейская карта

— вектор —

Ограничители скорости

Хотя, учитывая все вышеперечисленное, жилье в немецких городах и представляется весьма надежным вложением, все же эксперты предупреждают о подводных камнях таких инвестиций. В частности, законы, ограничивающие аппетиты арендодателей, никуда не делись — и более того, были приняты новые, более жесткие.

В дополнение к ранее существовавшим положениям о недопустимости повышения стоимости аренды более чем на 20% за три года, а также об обязательном письменном согласии жильца на любое поднятие цены, в текущем году вступил в силу закон о контроле арендных ставок. Теперь собственники домов и квартир, расположенных в районах с высоким уровнем спроса на жилье — а это практически все крупные города — смогут устанавливать только такую плату, которая не более чем на 10% превышает среднюю цену по региону.

Такая мера была в известной степени вынужденной, ведь за последние три года благодаря возросшей миграции в крупные города в целом по стране арендные ставки увеличились более чем на 30%. Так что, как заявил министр юстиции Германии Хайко Маас, целью преобразований было установление справедливого баланса между арендатором и арендодателем.

Звучит прекрасно, но бьет по доходности, несмотря на относительно низкие, по заверениям экспертов, налоги. Пока еще, по мнению Анны Левитовой, управляющего партнера W1 Evans, человек со средствами €100 тыс. может успешно купить в таких перспективных для инвестиций городах, как Кельн, Эссен, Дюссельдорф, Ахен, Дуйсбург, Дортмунд, Оберхайм, небольшую квартиру и получать от 5% до 8% годовых. Но вот дальнейшее будущее жилой аренды весьма туманно. Тем более что, как напоминает Deutsche Welle, сейчас покупка собственного жилья для самих немцев доступна как никогда.

По данным FMN Finanzberatung, сейчас ставка по жилищным кредитам, выдаваемым на десять лет, опустилась до 1,44%, а пятилетние кредиты некоторые банки предоставляют под 1,13% годовых. Все это, правда, сопровождается неизбежным ростом цен на рынке жилья, так что доступность вскоре может оказаться мнимой. По данным портала Immowelt, только за последний год цены на жилье в кондоминиумах в 11 крупнейших городах Германии выросли от 3% до 20%, причем в некоторых городах, как, например, в Нюрнберге — лидере этой ценовой гонки, спрос все еще превышает предложение.

С другой стороны, в таких условиях можно не особенно заботиться о доходе от аренды, ограничившись подбором такого объекта, который должен вырасти в цене, и выбрать затем удачный момент для перепродажи. Например, Марина Кузьмина, руководитель отдела зарубежной недвижимости Knight Frank, считает, что в активно развивающихся жилых районах Берлина потенциал роста цен на качественную недвижимость составляет примерно на 6–7% в год. Но совсем уж низкорисковым такой актив не назовешь.

В расчете на пожилых немцев

Неудивительно, что, говоря о Германии, в некоторых городах которой рынок жилья грозит перегреться, эксперты советуют обратить внимание в

первую очередь на коммерческие объекты: их подобная участь не ожидает.

Рынок Германии изобилует инвесторами, объясняет Юлия Кожевникова, и это обеспечивает ликвидность здешних объектов. По данным JLL, с 2007 по 2012 год в коммерческую недвижимость Германии ежегодно вкладывалось в среднем около €25 млрд, при этом примерно половину составляли иностранные инвестиции, остальное вкладывалось местными паевыми фондами.

Кстати, немецкий рынок коммерческой недвижимости на протяжении последнего десятилетия демонстрирует значительно большую стабильность, чем, скажем, рынок британской и французской столиц. «Ставки доходности офисной недвижимости в Германии менялись в диапазоне от 4,5% до 5,5%, а в Лондоне и Париже — в диапазоне от 3,75% до 6,25%», — приводит пример госпожа Кожевникова.

на Юлия Кожевникова. Она ссылается на прогнозы HPS Research, согласно которым с 2007 по 2020 год этот сектор в стране вырастет на 50%, а с 2020 по 2050 год — еще на 100%. Поэтому комплексы для пожилых привлекают инвесторов уже сейчас, заключает эксперт.

Вот пример расчета доходности. Стоимость дома престарелых в регионе Бранденбург, построенного в 2015 году, составляет €10,3 млн, годовой доход от аренды равен €690 185, или 6,7% годовых. Но если купить такой объект в кредит на десять лет с первоначальным взносом собственных средств в размере 30% по сегодняшним ставкам, то с учетом всех издержек можно получить около 12% годовых в качестве чистой прибыли на капитал.

Добрая старая Англия

Помимо Германии в Европе есть еще несколько стран с более или менее стабильной экономикой, в которых

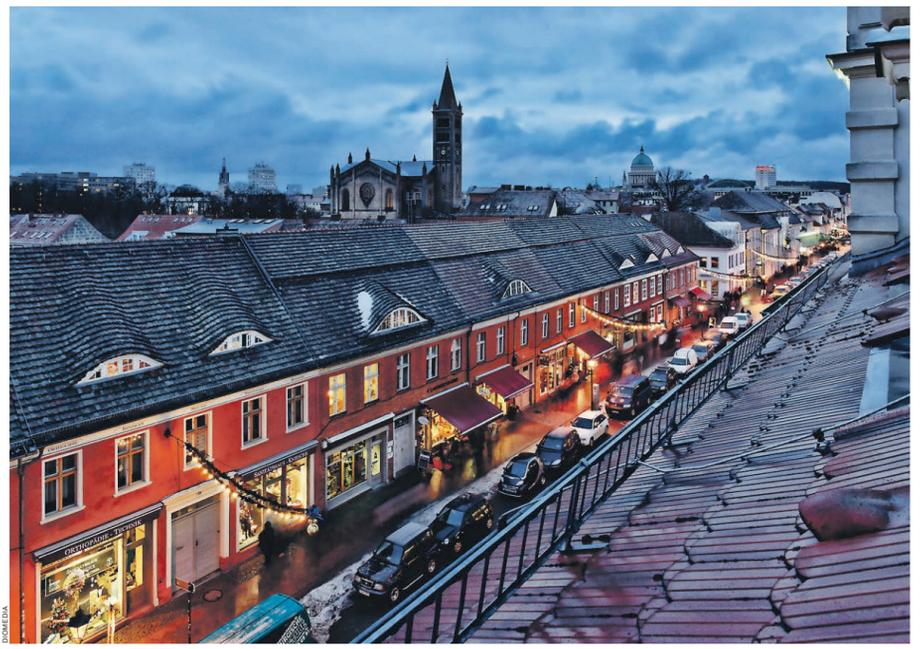


В апреле этого года цены на квартиры в Испании впервые за много лет начали расти

имеются подходящие объекты для инвестирования. Среди них Игорь Индиксон, основатель Indriksons, самыми ликвидными рынками считает Великобританию, Францию, Австрию и Швейцарию. И добавляет, что самые доходные активы в этих странах — студенческие общежития, склады самообслуживания, отели, уже упомянутые дома престарелых, а также паркинги. И практически все эти объекты можно покупать не целиком, а частями. Например, на складе можно приобрести одну или несколько ячеек, в отеле вполне реально купить номер или этаж, а в паркинге — отдельные места.

Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills, утверждает, что практически в каждой стране есть свои точки роста, которые более или менее привлекательны для инвестиций. «С точки зрения потенциала прироста стоимости по-прежнему остаются привлекательным рынок премиальной недвижимости Лондона», — замечает эксперт. В британском Savills ожидают, что с 2015 по 2019 год рынок премиальной жилой недвижимости в Лондоне вырастет на 22,7%, тогда рынок массового жилья за этот же период прибавит только 10%.

Пожоких взглядов придерживаются в Knight Frank и M1 Solutions. «Сегодня выгодные вложения можно осуществить в объекты жилой не-



Несмотря на то что ставки аренды в Германии ограничены законодательно, доходность жилой недвижимости составляет от 5% до 8% годовых

Испании все-таки повысятся: в 2015 году на 1,5%, а в 2016-м — уже на 5%.

Такая уверенность, по мнению Георгия Качмазова, руководителя «Транио», обусловлена тем, что в начале 2014 года аналитики крупных инвестиционных фондов США и других стран сделали вывод о том, что рынок Испании достиг своего дна. Эти профессиональные инвесторы начали вкладывать в здешние объекты в расчете на то, что рано или поздно они вырастут в цене. «Это и остановило падение, а затем спровоцировало тот небольшой рост спроса и цен, который мы наблюдали прошлой весной», — рассказывает эксперт.

Тем временем за счет ипотеки, подешевевшей после того, как Европейский центрбанк несколько раз подряд снизил ставку EURIBOR, доведя ее до рекордных 0,18% в апреле, активизировались и местные покупатели. Все вместе вроде бы создает хорошую основу для дальнейшего роста рынка, несмотря на переизбыток предложения, который в целом по рынку насчитывает около 500 тыс. единиц жилья. Кроме того, есть еще залоговые объекты банков — их около 150 тыс., и скидки на них достигают 50%. Впрочем, по разным оценкам, от 20% до 30% от этого объема практически невозможно продать из-за плохого расположения и отсутствия инфраструктуры, так что реальный объем рынка существенно меньше декларируемого. И в долгосрочной перспективе некоторые испанские объекты, возможно, имеют все шансы принести их владельцам неплохую прибыль.

А мы участвуем?

Но сколько среди этих смелых инвесторов будет российских покупателей, сказать трудно. После прошлогоднего обвала рубля в первом квартале текущего года, по данным Центробанка, объем операций по покупке зарубежной недвижимости в целом сократился на 80% по отношению к предыдущему кварталу, откатившись почти до уровня четырехлетней давности — \$281 млн.

И поскольку эти цифры совпадают с наблюдениями риэлторов, которые фиксируют падение спроса на жилье за рубежом на 20–25% с начала года, то было бы чересчур оптимистично ожидать, что цифры во втором квартале вернутся на прежний уровень.

Марта Савенко

движимости Центрального Лондона на этапе строительства», — рассказывает Марина Кузьмина, добавляя, что речь идет о таких районах, как Найтсбридж, Белгрэвия, Челси, Холланд-парк, Южный берег — первая линия реки. «Инвестирование в такие проекты приносит гарантированные 7% годовых в английских фунтах», — замечает Марат Манасян. По сути, это заем инвестора, который обеспечен недвижимостью в Лондоне и постоянным доходом в течение срока реализации — от полутора до четырех лет, полагает эксперт.

Такие расчеты базируются прежде всего на том, что центр Лондона, как и большинства мировых столиц, испытывает дефицит площадок под застройку, поэтому новые проекты в этих районах выходят на рынок крайне редко. Это стимулирует стабильно высокий спрос, и цены постоянно растут. Так, в 2014 году цены на лондонские новостройки в центре выросли на 9%, подсчитали в Knight Frank.

С точки зрения доходности инвестиции в Лондон скорее привлекают надежностью, а не величиной прибыли. Сдача в аренду принесет доход от 3% до 5% годовых.

Впрочем, полагает госпожа Овчинникова, также в Европе интересными странами выглядят Франция, в первую очередь Ривьера и Париж, а также Швейцария, Испания и Италия. «В целом по городам Франции с 2006 года

по середине 2014 года цены на квартиры выросли на 2%, а вот в Париже — на 55%», — приводит пример эксперт.

Пробили дно

На фоне стабильности потрясающих своими успехами сильных европейских экономик, гарантирующих инвесторам ликвидность и доходность расположенных на их территории объектов недвижимости, Испания с ее 44% падения цен на жилье с 2008 по 2014 год выглядит как Золушка в кругу богато одетых сестер. Однако и здесь теперь есть возможность получить прибыль, причем в отдельных случаях куда больше, чем в благополучных странах.

В 2014 году темпы падения цен на испанскую жилую недвижимость замедлились, а в конце года даже наметилась тенденция к их повышению. «В этом апреле цены на жилье в Испании выросли на 0,2% по сравнению с концом 2014 года», — рассказывают в «Транио».

Все это происходит на фоне противоречивых данных, которые никак не коррелируют друг с другом. С одной стороны, заявления экспертов рейтингового агентства Fitch, что испанский рынок все еще переоценен. Согласно их данным, опубликованным в начале года, уровень цен на 10% выше адекватного. И несмотря на это, по прогнозам Bankinter, цены на недвижимость в





СКОЛКОВО ПАРК
Для Жизни

ЭТА НОВОСТЬ НЕ ДЛЯ ВСЕХ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС СДАН • РАССРОЧКА*

495 777-5554
КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

skolkovo-park.com

*Рассрочка 1% в месяц на остаток предоставляется сроком до 30.12.15 с 01.06.15 при первоначальном взносе не менее 50% от общей стоимости квартиры. ООО «Заречье-девелопмент»

ДОМ зарубежная недвижимость

Море в лизинг

Масштабный кипрский проект Limassol Marina представляет собой не просто жилой район, а полноценный мини-город на побережье и отчасти в море. Сегодня это одно из немногих мест в Средиземноморье, где владелец виллы может прибыть к дверям дома прямо на яхте. При этом практически все объекты можно приобрести в лизинг.

— проекты —

Виллы против апартментов

Торжественное открытие нового комплекса недалеко от Лимассольского замка состоялось ровно год назад — в июне 2014-го, о важности нового проекта свидетельствует то, что открывать его приехал президент Кипра Никос Анастасиадис. Комплекс Limassol Marina — это именно то, чего не хватало крупнейшему городу на кипрском побережье, — современной марины для яхт с множеством жилых и торговых объектов, по сути, новой точки туристического и инвестиционного притяжения. От остального города проект отделен крепостью и городской площадью, перейдя через которую турист попадает в совершенно новую среду с магазинами, кафе, ресторанами и современными жилыми домами.

Limassol Marina состоит из двух жилых частей: апартментов и вилл с собственными причалами. Покупатели, предпочитающие апартменты, могут выбрать себе резиденции в трех жилых комплексах. Первая часть — это девять зданий под названием Nereids Residences, в которых предлагаются апартменты с одной, двумя и тремя спальнями. Жители этой части смогут пользоваться собственной инфраструктурой, включая закрытый бассейн, а у владельцев квартир на первых этажах будет даже выход в собственный сад, то есть, по сути, речь идет о смеси городского и загородного форматов.

Во второй очереди проекта — Thetis Residences — можно найти даже четырехкомнатный пентхаус. Третья часть — Dionis Residences — совсем небольшая и включает в себя несколько апартментов с одной, двумя, тремя спальнями и общий плавательный бассейн. Как обещают продавцы, помимо панорамных видов на море, покупатели получат закрытую безопасную территорию, собственную консьерж-службу и комплекс сопутствующих услуг, включая скоростной интернет по оптоволоконному кабелю, WI-FI и IPTV, а также специальные тарифы на пользование причалами.

Еще более интересные предложения адресованы будущим владельцам вилл. Проектом предусмотрено строительство двух



очереди. Первая очередь — Peninsula Villas — представляет собой частные дома с собственным выходом на пляж и персональным бассейном. Площадь домов — от 239 до 295 кв. м. Вторая очередь — Island Villas — это частные дома, расположенные на искусственном острове, созданном специально для этого проекта, как известные насыпные острова в Дубае. Как и в арабских проектах The World и Palm Jumeirah, владельцы кипрских вилл могут подплыть к своему дому на яхте с одной стороны и подъехать на автомобиле — с другой. Площадь домов второй очереди больше, чем первой, — до 485 кв. м, на территории каждого участка предусмотрен частный причал длиной до 60 м.

Необычная процедура

Апартменты в Limassol Marina предлагаются по необычной схеме — в лизинг: подобные предложения встречались, хотя и очень редко, на российском рынке недвижимости еще до кризиса 2008–2009 годов, а на рынке Кипра это до сих пор вполне рабочий инструмент.

В отличие от ипотеки, у лизинга есть несколько ограничений. Во-первых, покупатель получает право собственности на объект только после внесения всех платежей,

во-вторых, согласно кипрским законам, срок лизинга не может быть меньше 15 лет.

С точки зрения процедуры оформление лизинга несколько сделку не усложняет: соглашение должно быть составлено в письменной форме и подписано лизингодателем в присутствии двух свидетелей. К соглашению необходимо приложить регистрационный сертификат на объект недвижимости и копию кадастрового плана.

Чтобы избежать любых ошибок и мошеннических действий, все договоры в течение двух месяцев регистрируются в районном отделении Департамента по учету земельных владений. После этого на имя покупателя будет оформлено свидетельство о лизинге, о чем появится запись в государственном архиве.

Для российских граждан, которые не являются резидентами Кипра, предусмотрена еще одна процедура. Для покупки недвижимости необходимо получить разрешение местного правительства, однако на самом деле это просто формальность: достаточно в течение трех месяцев со дня подписания соглашения о лизинге подать письменное заявление. Разрешение обычно выдается в обычном порядке всем добросовестным лизингополучателям — как толь-



ко придет ответ из правительства, покупатель может пользоваться своим объектом.

Финансировать такую сделку можно как через кипрский, так и через любой зарубежный банк, включая российские кредитные учреждения. При этом стоит заранее пригласить к тому, кто придется заплатить местному юристу: обычно услуги оплачиваются в процентном соотношении от стоимости объекта, однако минимальный платеж составляет €1,5 тыс.

Кроме того, стоит помнить о том, что покупатель недвижимости на Кипре должен заплатить два налога: гербовый сбор и налог на недвижимость. Гербовый сбор представляет собой плату за покупку недвижимости. Его размер для объектов стоимостью от €5 тыс. до €170 тыс. составляет 0,15%, а для объектов дороже — 0,2%. Второй сбор — налог на недвижимость — также зависит от стоимости объекта и рассчитывается по сложной схеме. Вся недвижимость на Кипре облагается налогом на прирост капитала по курсу 20% от прибыли от продажи, однако закон предполагает сумму вычета, которая не облагается налогом. Сейчас она составляет около €17 тыс., однако если у объекта два владельца, даже если это муж и жена, то сумма вычета возрастает до €34 тыс. Впрочем, вычеты действуют только при покупке первого объекта недвижимости на Кипре. Остальная сумма облагается налогом в размере от 0,6% до 1,9% в зависимости от цены объекта, и выплачивать ее нужно самостоятельно до 30 сентября каждого года.

После покупки

В будущем владельцы апартментов и вилл Limassol Marina смогут сдать их в долгосрочную аренду. При этом управляющая компания берет на себя заботу о сдаче апартмен-

тов в аренду по фиксированным ценам. Квартиру с тремя спальнями можно арендовать от €3,5 тыс. в месяц, квартира с двумя спальнями обойдется в €2,5 тыс., а с одной — в €1,3 тыс. Если квартира находится в лизинге, то для сдачи ее в аренду оформляется договор сублизинга, то есть никаких процедурных ограничений в этом случае не возникает.

Управляющая комплексом компания предлагает арендодателям услуги по содержанию объекта. В частности, можно удаленно заказать ремонтные работы, привлечь садовника или водопроводчика, сделать новый дизайн. Помимо наличия такой управляющей компании у проекта есть еще одна важная особенность — наличие марины для размещения яхт. Покупатели недвижимости в новом проекте получат серьезные скидки.

На курорте есть своя судовая мастерская для проведения несложного ремонта и технического обслуживания судов, а также современный магазин судовых товаров. Таким образом, в Limassol Marina можно не только эксплуатировать суда, но и ремонтировать их. Более того, учитывая центральное местоположение комплекса, отсюда можно легко добраться до греческих островов, Ливана, Израиля, Египта, Турции и даже выйти в Красное море через Суэцкий канал.

Наконец, покупатели жилья в Limassol Marina в зависимости от суммы покупки могут претендовать на получение кипрского гражданства или вида на жительство в стране. Для получения гражданства нужно приобрести недвижимость стоимостью не менее €500 тыс., а вид на жительство получат потратившие €300 тыс. Процедура оформления документов займет не больше двух месяцев.

Михаил Полинин

ШЕЛЕСТОВО

Клубный поселок Smart&Wellness



Новая Москва, Калужское шоссе 24 км

+7 (495) 003 26 79

Smart Village

www.shelestowo.ru