

Тематическое приложение к газете Коммерсантъ		
Дом		
Четверг 22 октября 2015 №195 (5705 с момента возобновления издания)		
kommersant.ru		
19	Чем грозит ипотечным заемщикам падение цен на вторичном рынке	
22	Почему жилая недвижимость поблизости от аэропортов пользуется повышенным спросом	
23	Что произойдет с хостелами, если их запретят размещать в жилых домах	

Экономический кризис серьезно затронул рынок недвижимости Рублево-Успенского шоссе. Одни владельцы выставляют свои коттеджи, чтобы уехать из России, другие — столкнувшись с финансовыми проблемами. А вот желающих купить эти дома, мягко говоря, немного. Лишь местные риэлторы, ожидая прихода на Рублевку новой элиты, пока не теряют оптимизма.

Рублевка в ожидании

— оазисы —

По семейным обстоятельствам

Внешне Анна Васильевна мало чем отличается от обычных деревенских бабушек. Ей около 70 лет, ходит в свободных домашних брюках и футболке, а на прощание, несмотря на наше упорное сопротивление, заставляет взять пятикилограммовый пакет домашних яблок, сетуя на то, что девать их некуда. Отличает от большинства ровесниц Анну Васильевну то, что дом, в котором она живет, расположен на Рублевке, в деревне Жуковка, и стоит \$2,7 млн. Коттедж построили ее дочка с мужем. Строили для себя, дочь самостоятельно занималась дизайном, руководила строителями, но потом, когда дом был готов, они внезапно решили его продать. Риэлторы приводят покупателей, а Анна Васильевна помогает им показывать дом — все ж при деле... Правда, на вопрос о причинах продажи коттеджа она отмахивается: мол, откуда я знаю, дело молодое.

«Такое часто бывает, ведь жизнь не стоит на месте: люди женятся, разводятся, рожают детей, в результате им требуется другое жилье,— говорит директор департа-



мента загородной недвижимости Kalinka Group Юлия Грошева.— У любой семьи, на мой взгляд, примерно раз в семь лет появляются обстоятельства, подталкивающие человека к смене дома или квартиры». Но регулярно продавать и покупать недвижимость — удовольствие не дешевое и далеко не

все могут себе это позволить, а здесь, на Рублевке, могут.

Юлия Грошева уже десять лет занимается загородным элитным рынком в общем и окрестностями Рублево-Успенского шоссе в частности, наблюдая за переселением своих клиентов. В среднем, по ее наблюдением, 25–30% продавцов домов на Ру-

блевке — это люди, у которых изменились семейные обстоятельства.

В последнее время нередко детонатором продажи дома является отъезд взрослых детей за границу. Один из таких объектов продается на Николиной Горе. Коттедж разделен на два отдельных блока — родители планиро-

вали, что во второй части будет жить дочка с семьей. Однако дочь уехала учиться в Европу и осталась там жить, разрушив идеалистическую картину родителей. Последним стало неудобно жить в огромном коттедже, и они решили продать дом, а себе купить что-нибудь поскромнее.

— нововведения —

Законопроект об ограничении доступа к персональным данным в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество, внесенный на рассмотрение правительства и Госдумы по инициативе ФСБ, вызвал волну самых разноречивых мнений и толкований. Основную причину грядущего засекречивания сами инициаторы, а также сторонники документа видят в необходимости защитить владельцев недвижимости от криминальных элементов, а противники — в нежелании госчиновников декларировать истинную стоимость принадлежащих им домов, квартир и земельных участков. Если закон будет принят, в чем сейчас уже мало кто сомневается, это существенно затруднит ход сделок с недвижимостью, а также нарушит право граждан на защиту в суде своих прав.

Только компетентные органы

Пока еще Единый реестр открыт для всех желающих и за символическую плату в размере 200 руб. можно получить актуальные данные по любому объекту недвижимости, находящемуся на территории России — достаточно указать его местонахождение либо кадастровый номер. Уходит на это пять рабочих дней с момента подачи заявки в любой многофункциональный центр по оказанию государственных услуг, которые теперь есть повсюду. Можно получить услугу и не выходя из дома, воспользовавшись сайтом госуслуг, но это актуально для тех, кого устраивает электронная версия документа. «Как по-

казывает практика, большая часть покупателей недвижимости хотела бы видеть официальный документ именно в бумажном варианте»,— говорит Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп».

Однако с марта 2016 года все может измениться благодаря законопроекту, внесенному летом на рассмотрение правительства по инициативе Федеральной службы безопасности (ФСБ) РФ. Он предусматривает ограничение доступа к персональным данным собственников объектов недвижимости, и не только. Согласно документу, будут также засекречены данные о владельцах яхт и других крупных судов в Государственном судовом реестре.

В пояснительной записке к законопроекту говорится, что ситуация, сложившаяся к сегодняшнему дню, негативно отражается на применении отдельных мер по государственной защите. Данные выписки из ЕГРП отдельные лица и компании могут использовать в преступных или компрометирующих целях, а также для создания альтернативных баз, в которых будет накапливаться и актуализироваться достоверная информация. Такие базы могут подменять собой функции госорганов, а это уже, с точки зрения ФСБ, есть нарушение закона. Правда, не совсем ясно, зачем гражданам пользоваться какими-то альтернативными базами, если есть государственная служба, которая оперативно выдает легитимный документ по первому требованию.

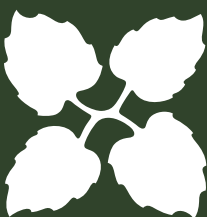
ФСБ настаивает на том, чтобы доступ к персональным данным владельцев недвижимости имели только сами собственники объектов недвижимости, а также в случае необходимости «компетентные государственные органы».

Дети или деньги?

В наших Садах всё хорошо растёт



реклама



садовые кварталы

комплекс клубных домов

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью.

755 88 87

Проектная декларация на сайте www.sadkvartal.ru



ДОМ ЦЕНЫ

Прощание с инвестором

Начало делового сезона обмануло ожидания участников рынка новостроек: первый месяц осени не принес ожидаемого подъема продаж в большинстве проектов. Ипотека, основной драйвер продаж в бюджетных ценовых сегментах, так и не вернулась на пиковый весенний уровень, доля инвесторов продолжает стремительно сокращаться, а сроки сдачи объектов в эксплуатацию — отодвигаться, причем иногда весьма существенно.

— Москва —

Упал — поднялся

Сентябрь для большинства московских и подмосковных девелоперов стал месяцем несбывшихся надежд. После августа, когда рубль за месяц подешевел на 17% и обеспокоенные обладатели рублевых вкладов стали хотя бы рассматривать возможность сохранения средств путем покупки объектов жилой недвижимости, случился осенний рост цен на нефть и укрепление национальной валюты, и с инвесторами пришлось попрощаться. «В последнем летнем месяце мы наблюдали рост спроса примерно на 30–40%», — утверждает Евгений Акимов, генеральный директор IKON Development, и добавляет, что в сентябре, напротив, произошло снижение числа покупателей на 5%. Для начала делового сезона, когда потенциальные покупатели возвращаются из отпусков, такая ситуация нетипична, замечает эксперт.

Если сравнивать ситуацию на рынке новостроек с сентябрем прошлого года, то можно заметить, что покупатели стали активнее, но вот договоры купли-продажи квартир заключаются куда реже, чем год назад. Число звонков и показов значительно возросло, а вот объем реальных сделок по сравнению с сентябрем 2014 года сократился примерно на 30%, говорит Елена Гусакова, руководитель подразделения строительной компании «Бетиз и К». «Возросшее количество звонков, не ведущих к заключению договора купли-продажи, — один из ключевых трендов нынешнего рынка», — подтверждает коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. По его данным, в среднем число обращений, необходимых для конвертации в сделку, увеличилось в полтора-два раза.

Отдельные случаи реального роста продаж на общем фоне смотрятся на первый взгляд неожиданно, но легко объясняются ценовой политикой компаний. «В сентябре мы реализовали 8,25 тыс. кв. м жилых площадей, что более чем вдвое превышает как августовские показатели, когда было продано 3,65 тыс. кв. м, так и сентябрь прошлого года — 3,8 тыс. кв. м», — рассказывает Ирина Прачева, заместитель генерального директора «Дон-Строй Инвест». Главной причиной тако-



На московском рынке самый долгий срок экспозиции у пентхаусов: порой до пяти лет

го успеха стал вывод на рынок в конце августа нового корпуса квартала «Сердце столицы» со стартовыми ценами от 145 тыс. руб. за 1 кв. м. Другой объект, продемонстрировавший существенный рост продаж, — комплекс апартаментов «Лайнер» от ГК «Интеко». Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат», сообщает, что в сентябре в «Лайнере» было продано 68 апартаментов. «Это почти вдвое превышает среднемесячный показатель 2015 года, который равен 36 сделкам, и на 134% больше, чем в сентябре 2014 года, когда было совершено 29 продаж», — уточняет эксперт. Кроме того, в сентябре на объекте заключались и оптовые сделки, причем количество приобретаемых апартаментов доходило до десяти.

Сентябрь, похожий на июнь

Но если объединить все вышесказанное с итогами работы Росреестра, то становится понятно, что одни проекты оттянули на себя спрос с других и в некоторых жилых комплексах продаж, очевидно, не было совсем. Число зарегистрированных договоров долевого участия составило 1460 — это всего на 4% больше, чем в отпусковом августе, который традиционно оказался на 14% ниже июля, причем переломить ситуацию не смогли даже вышеупомянутые покупки, сделанные на волне падения рубля.

Вообще, по статистической картине первый месяц осени напоминает июнь, который все участники рынка с нетерпением ждали после богатого на праздники и потому бедного на сделки мая. Тогда вместо ожидаемого роста тоже случился спад: число зарегистрированных договоров долевого участия упало еще на 5% (в мае на 24%), а ипоте-

ка продемонстрировала рост на 7%, но так и не смогла приблизиться к весенним показателям. В марте и апреле ипотечных сделок было зарегистрировано 2227 и 2499 соответственно, и это был пиковый уровень за все девять месяцев 2015 года.

Все вместе в очередной раз свидетельствует о снижении платежеспособного спроса, и о нем же говорят показатели всего третьего квартала нынешнего года. По его итогам в Москве было зарегистрировано наименьшее количество переходов прав собственности на недвижимость с момента отмены регистрации договоров купли-продажи жилья в марте 2013 года, подсчитали аналитики «Метриум Групп».

Замыкая круг

По данным «Бон Тон», 50% всех сделок на рынке первичной недвижимости сегодня совершаются на заключительных этапах строительства. И всего лишь 10% — на стадии котлована. В сентябре 2014 года доля тех, кто вкладывался в строительство на начальном этапе, была вдвое больше, замечает Надежда Коркка, генеральный директор компании.

Между тем именно финальная стадия возведения объекта стала вызывать опасения, поскольку сроки сдачи в эксплуатацию отодвигаются и единичными эти случаи назвать уже нельзя. Аналитики компании «Азбука жилья» подсчитали, что за первые три квартала 2015 года девелоперы заявили о сдаче в эксплуатацию 45 корпусов в границах старой Москвы. «Из них только 29% сдано вовремя, а сдача 49% корпусов уже перенесена на срок от одного квартала до одного года», — рассказывает Екатерина Артемова, ведущий специалист департамента аналитики компании. — При этом ввод 22% корпусов перенесен на срок более года».

Круг замыкается: нет денег у населения — нет и у девелопера. «С учетом того что большая часть застройщиков реализует проекты именно на средства от продажи, снижение спроса самым непосредственным образом влияет на темпы строительства», — говорит Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп».

Игра в рулетку

В таких условиях неудивительно, что доля инвесторов на рынке жилой недвижимости, и без того сократившаяся ввиду потери сегментом высокой ликвидности, продолжает падать. В октябре—декабре 2014 года, по данным «Химки групп», она достигала 25–30%, а сейчас, по разным оценкам, составляет от 3% до 15%. А в элитном сегменте, по мнению Алексея Трещева, директора по городской и загородной недвижимости Knight Frank, желающие вложить деньги и получить прибыль практически отсутствуют. «Очевидно, что покупать инвестиционный продукт в рамках стагнирующего или падающего рынка — это фактически играть в русскую рулетку», — напоминает эксперт.

Инвестор уходит с рынка недвижимости, говорит Дмитрий Коновалов, генеральный директор Tekta Group. «Пока рентабельность недвижимостью будет меньше величин ставки по вкладам государственных банков, инвесторы будут отдавать предпочтение кредитным организациям», — констатирует эксперт.

Снижение инвестиционной активности, равно как и вообще платежеспособного спроса, не в последнюю очередь вызвано также широко обсуждаемыми возможными изменениями в законодательстве. Одной рукой власти заботятся о застройщиках, продлевая льготную ипотеку и увеличивая объем государственного финансирования

для нее, другой сужают рамки дозволенного и круг допущенных. Заявления министра строительства и ЖКХ Михаила Меня — сначала о грядущей отмене долевого строительства, а затем об обязательном участии в нем банковских структур — не могли не встревожить потенциальных покупателей. В сентябре очередной сигнал им подал председатель «Москомстройинвеста» Константин Тимофеев, предложивший допускать к привлечению дольщиков только тех застройщиков, у которых достаточно собственных средств для строительства — не менее 500 млн руб. Если эта инициатива будет реализована, то часть девелоперов будет вынуждена покинуть рынок и перспектива достраивания ими уже начатых объектов уходит в туман.

Не то, что год назад

Справедливости ради надо сказать, что в экономкласе, по наблюдениям аналитиков «Метриум Групп», до сих пор имеются объекты на начальной стадии строительства, на которых доля инвестиционных сделок достигает 50%. При этом для частных инвесторов, которые приобретают сразу несколько лотов в проекте «на котловане», максимально важна стартовая цена, замечает Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки». Она приводит пример с апартаментами, которые, по ее данным, менее востребованы для инвестирования, нежели квартиры. «Однако в некоторых комплексах инвесторы, в том числе крупные, все же готовы приобретать апартаменты, но только при значительном дисконте — например в 35%, — делится наблюдениями эксперт. — И они получают такие скидки, хотя еще год назад просто не было и речи о дисконте такого размера, особенно в границах старой Москвы».

Поведение и склонности инвесторов за сравнительно короткий срок изменились за неузнаваемости. Не так давно Новая Москва и Подмосковье считались весьма перспективными локациями, в которые стоило вкладываться. Сегодня же частные лица если и рассматривают рынок новостроек для инвестиций, то только в пределах МКАД, считает Екатерина Лобанова, руководитель отдела рыночной аналитики «РГ-Девелопмент», проанализировавшая структуру продаж и мотивы покупки по новостройкам уровня «комфорт» и «комфорт плюс».

«В этом сегменте рынка частный инвестор располагает предельным бюджетом в 8–8,5 млн руб.», — утверждает эксперт. И все чаще он предпочитает не дробить имеющуюся сумму на две квартиры минимальной площади и бюджета, как это случилось еще полтора-два года назад, а выбирает двух-трехкомнатную квартиру. «Логика „однушку будет проще перепродать“ больше не работает, ведь предложение таких квартир, купленных два-три года назад, сегодня не встречает платежеспособного спроса», — замечает госпожа Лобанова.

Другим удивляющим опытных участников рынка трендом становится привлечение для инвестиционной покупки ипотечного кредита. «Как ни странно, в наших проектах немного инвесторов, совершающих сделки с единовременной оплатой», — делится наблюдениями Мария Литинецкая. По ее мнению, это отнюдь не стандартная ситуация, ведь ставки по кредиту фактически снижают прибыль инвестора.

На все готовое

— Подмосковье —

Длинные солнечные дни в сентябре помогли продавцам на загородном рынке реализовать свои домовладения даже быстрее, чем они того ожидали. И хотя средняя сумма сделки в этом сегменте рынка уменьшается, некоторые эксперты замечают, что нынешней осенью заметно вырос спрос на самые высокобюджетные предложения. Другой рыночный тренд — тяга покупателей к готовому продукту — заставил девелоперов выводить на рынок соответствующие проекты.

Шуба вместо таунхауса

В эконом- и комфорт-сегментах загородного рынка сентябрьские настроения профессионалов можно охарактеризовать как осторожные. Паники нет, но до победных реляций далеко. «Раньше сентябрь всегда считался достаточно живым месяцем», — вспоминает руководитель управления продаж ЖК «Болтино» Максим Гладченко. — Покупательская активность росла, на фоне этого застройщики повышали стоимость домовладений в проектах на средней стадии готовности и выше, а темпы реализации возрастали по сравнению с более спокойным летним периодом». Сегодня из-за макроэкономической ситуации в стране и, как следствие, падения покупательской способности у населения активность рынка снижается, сетует эксперт.

Временное снижение спроса, примерно на 10%, наблюдали в первой декаде сентября специалисты Kaskad Family. Правда, после того, как спал ажиотаж, вызванный началом учебного года, рынок вернулся к прежним показателям, говорит Артур Пригорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимость». Од-

нако стабильность оказалась недолгой. «В начале октября мы уже ощутили заметное снижение спроса на 38% по сравнению с первой декадой сентября, которое отчасти объясняется первыми заморозками», — продолжает эксперт и добавляет, что в такие периоды покупатели, как правило, задумываются о покупке теплых вещей и подготовке к зиме. Он считает, что длиться этот этап может от нескольких недель до месяца.

Что же касается спроса на земельные участки, то осенью и зимой он традиционно падает в связи с сокращением светового дня и ухудшением видовых характеристик земельных участков. «Покупателям становится сложнее оценить участок и принять решение о его покупке», — резюмирует господин Пригорян.

Важнее всего погода

В элитном сегменте все как раз наоборот. Осенью почти в полтора раза возросло количество звонков по сравнению с относительно спокойным августом. А по сравнению с весной покупательская активность возросла практически вдвое.

Золотая осень, длившаяся в нынешнем году необычайно долго, вдохновила покупателей на загородные поездки, во время которых они заодно осматривали свои будущие приобретения. Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate, рассказывает, что август, сентябрь и октябрь в текущем году были очень активными, спросом пользовались объекты как первичного, так и вторичного рынка. «Хорошо продавались и дома, в том числе „под ключ“, и участки без подярыда, и таунхаусы», — отмечает эксперт.

Всему этому способствовало несколько факторов. Во-первых, рост курса доллара в августе. «Те покупатели, которые хранили сбережения

в валюте, активизировались, понимая, что теперь за те же деньги смогут позволить себе больше», — говорит господин Сайфутдинов. Надо сказать, что те, кто успел воспользоваться пиковыми значениями курсов валют в августе и начале сентября, сегодня должны чувствовать себя в выигрыше, поскольку теперь начал укрепляться курс рубля.

Во-вторых, совершалось довольно много эмоциональных покупок. «В сентябре стояла теплая, солнечная погода, а в такие дни, по моим наблюдениям, покупатели с большим удовольствием ездят на просмотры и, как следствие, чаще заключают сделки», — уверен эксперт.

Что продают за доллары

Если сравнивать с прошлым годом, то выручка в долларах в нынешних августе—сентябре выросла, отмечают эксперты. «Безусловно, средняя сумма сделки уменьшилась, но количество самих сделок постоянно растет», — говорит Тимур Сайфутдинов. Кроме того, по его словам, рублевые цены продолжают постепенное движение вверх.

Участки без подярыда и дома под чистовую отделку в рублях практически не подешевели. А стоимость домов «под ключ» по-прежнему привязана к доллару и с его ростом только увеличивается. Таким образом, с сентября прошлого года цена домов «под ключ» выросла в среднем на 40–50%.

И все это на фоне того, что к концу третьего квартала текущего года рекордная доля элитного рынка, а именно 74%, находится в рублевом монетизировании. Кстати, всего год назад этот показатель, по данным Point Estate, составлял лишь 1%.

Тенденцию к повышению цен в поселках с рублевым ценообразованием отмечает и директор департамента жилой и загородной недви-

жимости Knight Frank Алексей Трещев. «В таких жилых комплексах произошло повышение цен, тогда как в объектах с долларовой прайс-листом цена снизилась», — рассказывает эксперт.

Например, в коттеджном поселке «Княжье озеро» выросли рублевые цены от 5% до 60% на часть домовладений. В «Прозорово», где домовладения продаются за рубли, также увеличилась стоимость домовладений — от 4% до 29%. В то же время на весь объем предложения в коттеджном поселке «Ренессанс Парк» снижение валютных цен доходило до 30%, а на отдельные акционные предложения размер дисконта достигал 50%.

Остатки былой роскоши

Еще одну яркую тенденцию элитного сегмента отмечает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», который утверждает, что возобновилась активизация покупателей в высоком ценовом сегменте — от \$5 млн. «На протяжении всего 2015 года сделки в таком бюджете были единичны, тогда как сегодня ведутся переговоры сразу по нескольким объектам», — констатирует эксперт. Он предполагает, что до конца года будет заключен ряд дорогих сделок.

«До того момента, пока курс доллара активно рос, покупатели предпочитали денежный актив», — рассуждает господин Менжунов. — Сегодня же рубль укрепляется, поэтому клиенты переводят средства в другие активы, в том числе в недвижимость». По его данным, на элитном загородном рынке с начала лета стоимость объектов в долларах снизилась на 4,36%. Таким образом, долларové цены постепенно возвращаются к уровню прошлого года в рублевом эквиваленте.

Сегодня на первичном рынке элитной загородной недвижимости, по сути, распродаются остатки ликвидных предложений, поселков, вышедших еще в 2012–2013 годах, добавляет Илья Менжунов. Кстати, в этих же поселках сегодня предложение на первичном рынке замещается вторичным от инвесторов.

Со скидкой быстрее

В остальных высокобюджетных сегментах покупатели на вторичном рынке по привычке требуют скидок, но получают их уже не так часто, как раньше. Впрочем, и сейчас все еще можно найти большое количество акционных предложений со значительными скидками. «Эта ситуация позволяет покупателям принимать решения значительно быстрее», — замечает Нина Резниченко, руководитель департамента продаж загородной недвижимости IntermarkSavills. — Однако число сделок в связи с более долгими сроками выбора остается на сопоставимом с 2014 годом уровне».

Как бы там ни было, в 2015 году в элитном сегменте (от 120 млн до 250 млн руб.) за девять месяцев уже заключено сделок на 16,8 млрд руб., а в премиум-классе (от 60 млн до 120 млн руб.) — на 11,7 млрд руб., подсчитали в Penny Lane Realty. Тот факт, что многие продавцы в обоих сегментах, которые всегда экспонировали свои объекты в долларах, теперь зафиксировали цены в рублях, директор департамента загородной недвижимости Сергей Колосницкий считает не чем иным, как завуалированными скидками. «Такие ходы тоже подстегивают продажи», — замечает он.

Въехать и жить

Для одного из крупнейших элитных девелоперов Подмосковья, Villagio Estate, сентябрь удался традици-

онно активным. И это несмотря на то, что, по сведениям Алсу Хамидуллиной, руководителя загородного департамента Contact Real Estate, застройщик официально поднял внутренний курс с 47 до 50 руб. за доллар. «По сравнению с прошлым годом продажи выросли в 1,7 раза и оказались сравними с результатами августа», — сообщает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании.

Господин Зуев также отмечает интерес покупателей к готовому жилью как под черновую отделку, так и с ремонтом.

«Например, если оценивать микрорынок вторичной недвижимости, который сложился у нас в поселках, то в нынешнем году было реализовано почти в три раза больше домов, чем в прошлом», — добавляет эксперт.

Кроме особняков и коттеджей хорошие и стабильные темпы продаж в текущем году демонстрируют загородные высокобюджетные квартирные проекты, такие как «Парк „Рублево“» и «Сколково-Парк», говорит Нина Резниченко.

Стремление покупателей покупать готовое теперь поддерживают и коттеджные застройщики. Как рассказывает Алексей Трещев, в вышедшем в продажу в сентябре поселке «Резиденция „Березки“» (17 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе) уже возведен 151 коттедж под отделку. Площади домов составляют от 500 до 1500 кв. м, земельные участки варьируются от 20 до 50 соток.

Покупатель, таким образом, определился. Можно, конечно, потратить время и деньги, построить дом своей мечты на участке без подярыда, но куда приятнее заплатить деньги, взять ключи, а затем въехать и начать жить.

Марта Савенко

ДОМ ЦЕНЫ

Сдача без экспатов

Спрос на рынке аренды в Москве был ниже уровня предложения вдвое вплоть до середины лета, а затем плавно начал расти, и уже к началу школьного года разница между количеством собственников квартир и арендаторов заметно сократилась. Цены при этом не изменились, однако наиболее ликвидные предложения стали уходить значительно быстрее, чем раньше. Сентябрьская активизация спроса вполне может смениться «пустой» зимой, если только не будут сняты санкции западных стран, из-за которых столицу покинули многие представительства иностранных компаний, снимавшие квартиры для своих сотрудников.

— аренда —

Два не полтора

Сентябрь ежегодно становится урожайным месяцем для риэлторов и арендодателей, самые опытные из которых придерживают квартиры до этого времени, рассчитывая сдать их подороже. В лучшие годы к первому месяцу осени приплюсовывался еще и август. Те, кто собирался снять квартиру в преддверии нового учебного года, знали: лучше поспешить, иначе самые хорошие варианты по адекватным ценам расхватают другие.

В текущем году, несмотря на углубляющийся кризис, именно так и вышло. Весенние скидки, радовавшие арендаторов вплоть до конца мая, летом стали постепенно сходить на нет. На просмотрых ликвидных предложений стала выстраиваться очередь, и в августе некоторые хозяева квартир уже могли выбирать, кого они хотят видеть в качестве жильцов.

Вообще, такие объекты на рынке аренды пользуются большой популярностью, несмотря на кризис и переизбыток предложения, и не задерживаются в экспозиции, замечает Оксана Полякова, заместитель директора департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости». По ее данным, предложение текущей осенью в полтора раза превышает спрос. «Однако разница уменьшается: летом она была двукратной», — замечает эксперт.

В экономклассе квартиры с хорошими арендными ставками действительно уходят с рынка, при этом новых объектов из этого же сегмента в базу стало поступать меньше, объясняет Михаил Лукьянов, директор по аналитике и инвестициям ЦИАН. В результате доля менее ликвидных объектов повышается: за август и сентябрь она выросла на 7–8%. «Об этом можно судить по сроку экспозиции квартир, который за последние два месяца снова вырос на 6%», — поясняет эксперт. По его данным, все это происходит на фоне растущего спроса — за сентябрь, например, число потенциальных арендаторов увеличилось на 5%.

Далеко и дешево, но большая

Сезонного повышения цен, впрочем, на которое надеялись арендодатели и которого боялись арендаторы, не случилось. Средняя стоимость однокомнатной квартиры как была, так и осталась на уровне 30 тыс. руб. в месяц, и сегодня охота идет за вариантами, номинированными в диапазоне от 20 тыс. до 25 тыс. руб.

Наименьшая стоимость, по данным ЦИАН, отмечена в Новой Москве и на некоторых конечных станциях метро, разумеется, не в пешей, а транспортной доступности. Аренда такой квартиры начинается от 16–18 тыс. руб., и за такую цену можно смело претендовать на однокомнатную квартиру 35–38 кв. м. Например, в микрорайоне «Новые Ватулины» (20 минут транспортом от станции метро «Теплый стан») за 17 тыс. руб. в месяц сдается именно такая квартира со свежим ремонтом и новой мебелью.

Тем, кто хотел бы снять двухкомнатную квартиру, надо рассчитывать на стоимость от 26 тыс. руб. в аналогичных локациях. Впрочем, встречаются варианты и дешевле — например, «двушка» без мебели, но с косметическим ремонтом в 15 минутах ходьбы от станции метро «Речной вокзал» выставлена одновременно в продажу и в аренду. Цена вопроса — 20 тыс. руб. в месяц. Однако стоит учесть, что новый собственник вовсе не обязательно продлит договор найма приобретенной им квартиры. Впрочем, сроки экспозиции квартир на вторичном рынке за последний год удлинились настолько существенно, что арендатор может рассчитывать и на год спокойного проживания.

Трехкомнатные квартиры стартуют от 30 тыс. руб. в месяц. За эту цену можно снять частично меблированную современную 75-метровую квартиру в поселке Некрасовка, причем в объявлении подчеркивается, что в конце текущего года в 200 м от дома откроется станция метро.

Кризис диктует владельцам квартир свои условия. Если есть желание взять на себя полную отделку квартиры в новостройке, то с ними с радостью заключат договор сразу на три года по цене 10 тыс. руб. в месяц хозяева «трешки» в Коммунарке. Надо сказать, что такие варианты могут соблазнить разве что тех, кто работает в ремонтно-строительных организациях, а также владельцев собственного бизнеса на строительных рынках. Но зато им такое предложение могло бы подойти практически идеально. Увы, на всех новоиспеченных хозяев новостроек «в бетоне» таких арендаторов не хватит, тем более что риски в сфере аренды, все еще самым непрозрачным сегменте рынка недвижимости, очень высоки.

Переход завершен

В высоких ценовых сегментах, если не считать трудных первых месяцев 2015 года, весь год, включая лето, был довольно стабильным. Количес-



Санкции и отток экспатов вызвали застой на рынке дорогой аренды

тво качественных предложений остается высоким, и у потенциального арендатора сохраняется большая свобода выбора, отмечает Елена Куликова, руководитель отдела по работе с собственниками IntermarkSavills. «За этот год многие клиенты согласовали новые ставки на арендуемые квартиры или нашли новые варианты», — добавляет эксперт.

Некоторые хозяева квартир в бизнес-классе и сегменте «премиум» все-таки потеряли своих жильцов. Однако отток клиентов в большей части коснулся квартир, где арендная ставка была зафиксирована в валюте и собственники не были согласны фиксировать цену в рублях без привязки к текущему курсу. «На квартиры, где стоимость аренды зафиксирована в долларах, спрос снизился почти вдвое», — делится наблюдени-

ями Елена Юргенева, региональный директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank. — Причины очевидны: поскольку нет понимания, сколько доллар будет стоить завтра, арендаторам не хотят брать на себя обязательства по выплатам в валюте».

Логично поэтому, что таких арендодателей, которые настаивают на оплате в долларах, остается все меньше, переход на рублевое ценообразование практически закончился. «Собственники пересмотрели свои ожидания, смирились с текущей экономической ситуацией и сдавали дорогие квартиры в аренду по установленным на рынке ставкам», — рассказывает Юлия Ковалева, руководитель отдела аренды городской недвижимости Kalinka Group.

Не согласны на рублевую оплату разве что владельцы уникальных предложений, каких на рынке в последние времена насчитываются едини-

цы. И они находят своих арендаторов достаточно быстро, даже несмотря на стоимость, зафиксированную в валюте.

Так, абсолютно новый пентхаус с высококачественной отделкой площадью 240 кв. м, со стометровой террасой и панорамными видами на все московские достопримечательности в элитной новостройке на Якиманке предлагался в аренду по цене €20 тыс. в месяц. «Период экспозиции составил два с половиной месяца», — говорит Елена Юргенева, уточняя, правда, что до кризиса этот период не превысил бы три-четыре недели.

Таганка не в цене

По оценке специалистов Kalinka Group, в третьем квартале текущего года было заключено вдвое больше сделок, чем за аналогичный период прошлого года. «Отложенный спрос, который образовался в затнувшийся до июня период стабилизации цен и перехода рынка элитной аренды на российскую валюту, перерос в конкретные сделки», — сообщает Юлия Ковалева.

Ценового дна ставки аренды на элитную недвижимость достигли в феврале—марте текущего года, затем вошли в стадию стабилизации и до недавнего времени не менялись. Если сравнивать ценовую ситуацию с прошлым годом, то можно заметить, что долларové цены снизились на 30–40%, при этом курс иностранной валюты вырос на 72%, так что налицо существенное снижение. Рублевые цены сохранились на том же уровне, причем в последнее время на лучшие предложения есть рост в размере до 10–15%.

Текущая средняя ставка аренды в высокобюджетных сегментах наблюдается в районе проспекта Мира: по данным IntermarkSavills, она составляет \$3,9 тыс. в месяц. Дороже всего по традиции квартиры в районе Старого Арбата и Пречистенки: здесь средняя цена предложения равняется \$6620 в месяц.

Если говорить о наибольшем проседании цен, то в лидерах Таганка и район Красной Пресни, где снижение за год составило 59% и 52% соответственно.

Требуется лояльность

С конца прошлого года предложений на рынке стало больше, причем по качеству стали предлагаться как хорошие варианты, так и «битые» квартиры, которые особым спросом не пользуются, разве что на них делают нетрадиционно большой дисконт. Возможно, все дело в том, что в теку-

щем году на рынок аренды вышли те собственники, которые ранее планировали продажу квартиры, а также те, кто держал дополнительную жилплощадь, что называется, «про запас», не нуждаясь в доходе от нее.

«Эта тенденция к лету замедлилась», — говорит Юлия Ковалева, — но на рынок успело выйти гораздо больше именно некачественных предложений, которые очень плохо сдаются и не пользуются спросом». В итоге предложения, соответствующие требованиям арендаторов, адекватные по соотношению параметров цена—качество, иногда сдаются с первого показа.

В условиях возросшего выбора арендатор, естественно, принимает решение об аренде тех квартир, где собственники проявляют большую лояльность, замечает Елена Куликова. Причем дело не только, а иногда и не столько в цене, но и в качестве обслуживания. Сейчас в выигрыше только те собственники, которые идут навстречу личным просьбам будущего арендатора. К примеру, может потребоваться вывоз или замена части мебели, свежий косметический ремонт, организация дополнительного парковочного места, установка расширенного ТВ-пакета, высокоскоростного интернета, а также включение части коммунальных услуг в арендную ставку.

Ирина Калинина, управляющий партнер агентства недвижимости Point Estate, рассказывает о тенденции, которая наиболее ярко проявилась в течение всего 2015 года. Речь идет о желании все большего числа арендаторов пересмотреть текущие арендные договоры и получить за те же деньги более качественное и престижное жилье.

Одновременно другим важным трендом прошедшего периода стал приезд в столицу региональных менеджеров, а также возврат части экспатов в Россию. «Эта аудитория формирует спрос на достаточно высокие бюджеты — от 300 тыс. руб. в месяц», — замечает эксперт.

И все же даже сентябрьские цены если и демонстрируют рост, то только на отдельные предложения, и только в рублях. По всей видимости, требуется нечто большее, нежели импортозамещение и робкие попытки взаимодействовать с азиатским бизнесом. Например, снятие с России западных санкций. Иначе высокобюджетная аренда после окончания осеннего делового сезона продолжит снижаться дальше и, как это уже было, потянет за собой остальные сегменты.

Марта Савенко

Прощание с инвестором

— Москва —

С14

Впрочем, по данным «Бон Тон», сегодня с учетом субсидирования от девелопера купить квартиру в кредит реально за 5% годовых и не надо вкладывать сразу всю сумму. С другой стороны, повышается надежность вложений: кредитующая организация обычно стремится тщательно проверить риски недостроя.

Пентхаусы ищут хозяев

Стагнация породила еще одно явление на рынке жилья: увеличилась доля нераспроданных квартир в уже построенных и сданных в эксплуатацию домах. По данным «Метриум Групп», сейчас она составляет 18,8% от

всего объема первичного рынка эконом- и комфорт-классов, а в бизнес-классе занимает порядка 14%.

Некоторые проекты продаются годами. Как утверждает Софья Лебедева, в ЖК «Айвазовский», сданном в 2010 году, продается 130 квартир из 590. ЖК «Скай Форт», насчитывающий 2118 квартир, сдан в 2011 году, и до сих пор в продаже находится 207 квартир. В микрорайоне «Загорье», сданном в 2012 году, в продаже сейчас 1585 квартир, а всего их в этом жилом комплексе 4324.

По данным аналитиков Wellhome, в элитном сегменте первичные продажи от застройщика до сих пор ведутся более чем в 50% введенных в эксплуатацию жилых комплексов. «В жилом комплексе „Литератор“, который сдан около года назад, сегодня в продаже от застройщи-

ца осталось 27 из 182 лотов в данном объекте», — замечает Анастасия Могилатова, генеральный директор компании. По сведениям Павла Трейваса, управляющего партнера Point Estate, в клубном доме Turandot Residences на Арбате, сданном в первом квартале текущего года, не продано более 80% площадей. В МФК «Негоциант» на Якиманке, получившем разрешение на ввод в эксплуатацию в марте прошлого года, не было ни одной продажи, говорит эксперт.

Сложнее всего продать пентхаусы, замечает управляющий партнер «Химки групп» Дмитрий Котровский: они по своим ценовым и потребительским характеристикам относятся к премиальному классу и даже на активном рынке могут экспонироваться еще год-полтора

после ввода дома в эксплуатацию, замечает эксперт. А несколько московских пентхаусов искали своих покупателей более пяти лет после завершения строительства. В частности, до сих пор продается самая дорогая квартира в столице — пентхаус The Residence, занимающий верхние этажи «Дома на Мосфильмовской», который был сдан в 2011 году. Площадь лота — 1865 кв. м, цена — 3,2 млрд руб. Найдутся ли на стагнирующем рынке желающие купить такой объект — вопрос спорный. Но вполне возможно, что покупатели из Сирии, которые, по данным управляющего партнера IntermarkSavills Дмитрия Халина, в последнее время стали появляться на московском рынке, оценят такое приобретение по достоинству.

Марта Савенко



Limassol Marina

элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики



ЖИЗНЬ НА МОРЕ

Подплывите на яхте к порогу Вашего дома. Расслабьтесь на пляже и в спа. Посетите рестораны и бутики в центре одного из самых ярких и интересных городов Кипра.

Все это – жизнь на море.

Виллы готовы к заселению. Свяжитесь с нами:

Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118
Кипр +357 25 020 020

limassolmarina.ru

ДОМ законодательство

Секретная недвижимость

— нововведения —

С13 Правительство с такой инициативой в целом согласилось, а вот Министерство юстиции возражает, причем замечания, подготовленные этим ведомством, носят не технический, а концептуальный характер. В частности, отмечается, что при рассмотрении законопроекта необходимо основываться на презумпции открытости реестра, сведения из которого могут быть закрыты только на основании соответствующего заявления физического лица, если там присутствуют его персональные данные. Иными словами, засекречивание должно быть не погловно-принудительным, как того хочет ФСБ, а строго добровольным.

Кроме того, в Минюсте затеяли, что ограничение списка лиц, которым будет доступна информация, будет ущемлять права других граждан на защиту в суде своих интересов на недвижимое имущество, а они гарантированы ст. 46 российской Конституции. Ведь в спорах о гражданских правах на недвижимое имущество, подавая исковое заявление по оспариванию зарегистрированного права, необходимо указать персональные данные ответчика. В частности, согласно положениям Гражданского процессуального кодекса и Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, потребуется вписать адрес проживания лица, к которому подан иск, а если ответчиком является организация — ее местонахождение, напоминает Андрей Лебедев, генеральный директор ГК «Крикунов и партнеры». Если иск будет подан без указанной информации, то заявление может остаться без движения, заключает эксперт. Довольно часто эти сведения нигде, кроме ЕГРП, получить не удастся.

За чей счет банкет

Выписка из ЕГРП используется в самых разных целях, говорит Сергей Кучуков, финансовый директор «АГУ Недвижимость Групп». Среди них, в частности, оформление наследственных прав и приватизации жилья, получение информации о наличии зарегистрированных обременений (арестов) на отдельные объекты недвижимости. Самое распространенное — это, конечно, сделки с недвижимостью, в ходе которых необходимо подтвердить, что на момент предоставления выписки собственником объекта является то или иное лицо.

Представим себе, что закон вступил в силу и гражданин собирається вступить в права наследства, среди которого числится квартира. Самостоятельно получить выписку из реестра, чтобы доказать свои права на нее, уже невозможно. Нотариус, к которому он мог бы обратиться за такой услугой, компетентным государственным органом не является, соответственно, придется обращаться в милицию либо в суд. Но там для таких запросов, которых, конечно же, будет немало, специально обученных людей попросту нет. Следовательно, потребуется создать отдельную службу, которая либо будет финансироваться из госбюджета, либо станет работать на коммерческой основе, и официальная цена выписки, для получения которой достаточно сформировать запрос и нажать одну-две кнопки, возрастет как минимум в 10–15 раз.

Кстати, тем, кто очень торопится, приходится платить такую цену уже сейчас. «Если пойти неофициальным путем, то примерно за 3 тыс. руб. можно получить такую же выписку из ЕГРП в течение дня», — рассказывает Владимир Старинский, управляющий партнер коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры». — Объявлениями о таких услугах интернет переполнен, поскольку многие сотрудники Росреестра имеют доступ к базе данных и могут через посредников за деньги выдавать такие выписки намного быстрее, чем multifunctional центры государственных услуг».



Российский рынок недвижимости становится все более непрозрачным

Что интересно, ЕГРП ведется с 1998 года, а всем желающим открыт с 2009-го, о чем был принят отдельный закон. Между прочим, сделано это было как раз с целью предотвращения правонарушений при совершении сделок с недвижимостью.

За эти годы государство немало сделало для того, чтобы данные о недвижимости были свободно доступны каждому, кто в них нуждается, и, соответственно, затратило на это немалые средства. В частности, многократно обновлялся официальный сайт Росреестра, создавались публичные системы, кадастровые карты. Теперь получается, что эти деньги были выброшены на ветер и надо потратить еще, чтобы зачеркнуть результаты этой работы. А цель, к которой все участники рынка недвижимости так успешно шли все это время, выходит, уже не так важна.

В Великобритании, Испании и Франции данные о собственниках и их имущество хранятся в местных земельных кадастрах. Получить такую информацию также может любой желающий. В Италии запросы в кадастр обычно делают профессионалы рынка, в частности нотариусы.

Между прочим, если недвижимость оформлена не на физическое лицо, а на компанию, зарегистрированную в Европе, то вполне реально узнать, кто является бенефициаром — истинным владельцем имущества. Власти Великобритании активно противодействуют легализации средств, незаконно полученных через инвестиции в недвижимость, а потому не планируют останавливаться на достигнутом. Летом текущего года британский премьер-министр Дэвид

ганизации сделок купли-продажи), но вот для всей публики ее нужно прикрывать. Есть же тайна личной жизни, в конце концов. К кому же вокруг этой собственности активно крутятся представители криминального мира, желающие подзаработать на благосостоянии людей.

Вилли Токарев, певец:

— Зачем? Данные о моей недвижимости открыты: мне нечего засекречивать. Наверное, об этом волнуются те, кто приобрел эту недвижимость, а также яхты, самолеты и прочие незаконными путями, в том числе за рубежом. А вернее сказать, просто своровал. Об этих приобретениях, наверное, пока никто не знает, но такие люди есть, и они испугались. В последнее время информация стала доступной для общества. Вот и весь смысл появления подобных законопроектов и предложений.

Алимжан Тохтахунов,

предприниматель, меценат:

— Да, засекретил бы. Журналисты стали слишком бесцеремонно влезать в чужую жизнь, все рассказывать, все показывать.

Каждому, кто в них нуждается, и, соответственно, затратило на это немалые средства. В частности, многократно обновлялся официальный сайт Росреестра, создавались публичные системы, кадастровые карты. Теперь получается, что эти деньги были выброшены на ветер и надо потратить еще, чтобы зачеркнуть результаты этой работы. А цель, к которой все участники рынка недвижимости так успешно шли все это время, выходит, уже не так важна.

Открытый доступ

Реестры прав на недвижимость открыты для свободного доступа в США и многих странах Европы, которые стремятся к тому, чтобы у всех был доступ к любой информации на рынке недвижимости. Поэтому там есть общедоступные источники, позволяющие каждому желающему получить данные о сделках и имуществе. «Например, в США таких источников несколько», — рассказывает ведущий эксперт Trano.ru Юлия Кожевникова. — Один из них, PropertyShark.com, по запросу выдает основную информацию о любом объекте: характеристики недвижимости, ее стоимость, имя собственника или наименование и юридический адрес владельца, если речь идет о компании, историю перехода прав собственности». Доступ к этой информации есть у любого человека, заплатившего за аккаунт на сайте (стоимость услуг — от \$40 в месяц).

В Великобритании, Испании и Франции данные о собственниках и их имущество хранятся в местных земельных кадастрах. Получить такую информацию также может любой желающий. В Италии запросы в кадастр обычно делают профессионалы рынка, в частности нотариусы.

Оксана Дмитриева, депутат Госдумы:

— Я категорически против такого предложения. Не вижу оснований для этого. Наоборот, если мы говорим о борьбе с коррупцией, то подобные вещи должны быть публичными. В последние годы неоднократно возникал вопрос о введении налога на роскошь, и каждый раз мы не можем получить точные данные объема налогооблагаемой базы. То есть реально в стране неизвестен размер роскоши. Поэтому уже с этой точки зрения подобные предложения вредны. Не будет публичной такая информация, не будет и реальной информации о реальном расслоении в обществе, о реальном распределении доходов. Поэтому надо не засекречивать информацию о роскоши, а, наоборот, делать ее более доступной.

Трудными путями

Выписка из ЕГРП предоставляет потенциальному покупателю или залогодержателю достоверные сведения об объекте недвижимости, что позволяет оценить большинство рисков. «Именно с анализа содержания выписки начинается работа над сделкой с недвижимостью», — рассказывает Ирина Карноух, руководитель юридической службы группы компаний «Садовое кольцо».

Этот неловкий момент

Довольно часто выписка из реестра становится моментом истины не только для покупателей, но и для самих продавцов, которые до момента продажи своего объекта не подозревали, что с этим самым объектом происходит. Денис Попов рассказывает, как два года назад специалисты его компании продавали квартиру в старом доме в районе Арбата. «Нашли покупателя, провели переговоры, покупатель внес продавцу задаток, продавец подготовил документы для сделки. За день до подписания договора купли-продажи получили выписку из ЕГРП и узнали, что квартира уже продана. Мы обратились к продавцу за разъяснениями: мол, что это значит? А он сам о факте продажи квартиры узнал от нас. Сделка, естественно, сорвалась, а продавец был вынужден подать в суд с целью вернуть себе утраченную собственность».

Ян Яновский, инвестиционный банкир, один из создателей корпорации «Биоэнергия» и First Nation Societe Bancaire:

— Я, безусловно, засекретил бы свое имущество от посторонних глаз. Я хочу, чтобы моя личная жизнь осталась моей личной жизнью. И этот вопрос, естественно, актуален для публичных персон. Я, например, не хочу, чтобы общественности было известно, где находится моя квартира. Здесь вопрос касается не страха перед мошенничеством или простых сплетен, а только моего комфорта. Пожалуй, это единственная причина, по которой я поддерживал бы эту инициативу.

Алексей Селиваненко, вице-президент Федерации тенниса в России:

— Не знаю и абсолютно индифферентно к этому отношусь. Я считаю так: если кто-то поставил цель что-то узнать, он все равно это узнает. У каждого есть свои каналы связи и способы найти то, что найти трудно или вообще нельзя. Так что смысла что-то от кого-

И для всех участников такой сделки, но особенно для покупателя, возможность получить выписку самостоятельно, независимо от продавца оказывается особенно ценной. Получил лично в руки от представителя государственного реестра и можешь быть уверен, что там ничего не подчищено, не придумано и не сокращено. «В случае принятия закона о засекречивании данных остается единственный вариант: присутствовать при заказе и получении выписки продавцом, иначе проверить подлинность документа будет практически нереально», — замечает Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. Понятно, что подобные дополнительные процедуры осложняют жизнь приобретающим недвижимость. Сразу вспоминается навязшее в зубах за годы советской власти: мы не ищем легких путей, наша цель — коммунизм.

Вообще, вопрос о подлинности документов, и в особенности на вторичном рынке жилья, стоит весьма остро. Это подтверждают все опрошенные «Ъ-Домом» эксперты. Практически все документы, запрашиваемые покупателем, в число которых входят справки из психоневрологического и наркологического диспансеров, выписка из домовой книги с указанием всех когда-либо зарегистрированных в квартире лиц, справка об отсутствии задолженностей — все это имеет право получать только сам собственник.

Мария Пономарева, старший юрист адвокатского бюро А2, отмечает, что даже если документы будут представлены продавцом быстро, оперативно и в полном комплекте, это не может гарантировать стопроцентную защиту от мошенничества, поскольку в случае недобросовестных действий со стороны продавца часть документов может оказаться подделкой.

Выписка из ЕГРП на этом фоне счастливым исключением, и именно потому, что ее может получить любой желающий, а значит, подделывать ее нет смысла: максимум через неделю будет получена истинная выписка, которая покажет, что к чему, и сделка может сорваться.

Этот неловкий момент

Довольно часто выписка из реестра становится моментом истины не только для покупателей, но и для самих продавцов, которые до момента продажи своего объекта не подозревали, что с этим самым объектом происходит. Денис Попов рассказывает, как два года назад специалисты его компании продавали квартиру в старом доме в районе Арбата. «Нашли покупателя, провели переговоры, покупатель внес продавцу задаток, продавец подготовил документы для сделки. За день до подписания договора купли-продажи получили выписку из ЕГРП и узнали, что квартира уже продана. Мы обратились к продавцу за разъяснениями: мол, что это значит? А он сам о факте продажи квартиры узнал от нас. Сделка, естественно, сорвалась, а продавец был вынужден подать в суд с целью вернуть себе утраченную собственность».

Кстати, и сейчас отнюдь не любая справка из реестра доступна каждому. Расширенные архивные выписки из ЕГРП, где указаны все сделки по объекту недвижимости за весь период его существования, может получить только сам владелец объекта. Покупатели, кстати, довольно часто запрашивают этот документ — и не напрасно. Претензии третьих лиц, когда-то участвовавших в предыдущих сделках с квартирой или домом, а также их детей могут осложнить жизнь, а то и вовсе лишить вас приобретенного недвижимого имущества практически в любое время, и срок исковой давности роли не играет.

Все дело в том, что в Гражданском кодексе прописана следующая формулировка этого срока: «Три года с момента, когда гражданин узнал, что его права были ущемлены». «Чей-либо иск может стать для вас сюрпризом

и через 10, и через 15 лет после приобретения квартиры», — заявляет Мария Литинецкая. — Если суд признает аргументы достаточными, то может вынести решение о том, что сделка купли-продажи была недействительной. В этом случае есть риск лишиться квартиры». И пока в законодательство не внесут соответствующие изменения, к вам в дом всегда могут постучаться и потребовать возврат имущества.

Назад в Средневековье

Как ни странно, мнения профессиональных участников рынка недвижимости относительно целесообразности законодательной инициативы ФСБ и ее последствий для их же собственной деятельности разошлись. Сергей Коковашин, руководитель юридического департамента Welhome, считает, что принятие такого документа значительно усложнит покупателям приобретение недвижимого имущества на вторичном рынке. «Проверить правовую историю объекта будет просто невозможно, и мы даже не представляем, кто будет готов пойти на подобные риски», — замечает эксперт. С коллегой согласен Владимир Старинский: «Засекречивание информации о владельцах недвижимости негативно скажется на деловом обороте и общественной жизни». Эксперт полагает, что с принятием подобного закона увеличится количество квартирных мошенников как при продаже жилья, так и на рынке услуг по коммерческому найму жилья, а это, в свою очередь, создаст социальную напряженность. Тодами отработанная положительная система проверки объектов недвижимости будет нарушена.

Другие юристы, в частности Ольга Тараканова, руководитель отдела городской недвижимости ORDO Group Moscow, считает, что недвижимость, ее статус, обременения и данные о ее владельце не должны быть всеобщим достоянием. «В случае если эти данные понадобятся для сделки, должен быть предусмотрен официальный быстрый способ эти данные оперативно получить в виде справки для предоставления покупателю», — оговаривается эксперт.

Анна Усарова, директор юридического департамента компании «Азбука жилья», а также директор юридического департамента Kalinka Group Ольга Славкина придерживаются мнения, что закон вообще не окажет особого влияния на ход сделок с недвижимостью. «Сделки с недвижимостью совершаются и тогда, когда никаких выписок не предоставлялось и Росреестра не было», — замечает госпожа Славкина.

Ирина Карноух считает, что данный законопроект вообще опасен, поскольку отсутствие у покупателя недвижимости легальной возможности получить сведения из ЕГРП приведет, с одной стороны, к увеличению числа недобросовестных продавцов, а с другой стороны, к росту коррупции в органах Росреестра, поскольку покупатели будут стремиться получить информацию из ЕГРП в обход закона.

«Для гражданина любой страны данные, полученные им лично из государственного реестра, всегда имеют наибольшую ценность, поскольку в данном случае государство выступает гарантом достоверности данных», — напоминает эксперт.

Итог этой заочной дискуссии подводит Юлия Кожевникова: «То, что в России хотят скрыть информацию о собственниках, означает еще один шаг назад сторону Средневековья. Можно с уверенностью сказать, что закон о засекречивании данных сделает российский рынок еще менее прозрачным и, следовательно, менее конкурентоспособным». Во всем мире наиболее закрытыми являются наименее развитые рынки, а закрытость рынков еще не показатель защищенности прав собственности».

Марта Савенко

прямая речь

А вы бы недвижимость засекретили?

Ирина Эльдарханова, председатель совета директоров компании «Конфазль»:

— Может, засекречивать полностью такую информацию и не надо, но ограничить доступ необходимо. Уж больно в последнее время усилилось желание не столько побольше узнать о людях, сколько подглядывать в записную книжку, копаться в их личной жизни. А она включает в себя и жилье, и яхты и прочие объекты. Информация о недвижимости может быть и должна быть открытой для тех, кому об этом необходимо знать (налоговые, правоохранительные органы, структуры, участвующие в ор-

либо скрывать нет. А обсуждение этой темы — простое сотрясание воздуха, которое выгодно и позиции «за», и позиции «против».

Александр Раппопорт, управляющий партнер адвокатской конторы «Раппопорт и партнеры»:

— Я поддерживаю эту инициативу. У каждого человека есть право на личную жизнь, собственность, информацию о них. Для борьбы с коррупцией есть другие способы, а не такие странные, которые могут коснуться тех, кто к коррупции никакого отношения не имеет. Выставлять напоказ без разрешения гражданина чье-либо благосостояние мне кажется неправильным.

Константин Апрелев, вице-президент Российской гильдии риэлторов:

— Нет, поскольку засекречивание снизит эффективность оказания услуг и других сервисов. На рынке недвижимости процесс и без того непростой: порой сложно выяснить не только кто собственник, а кто принимает решение о продаже. Засекречивание данных еще больше усложнит процесс получения

объективной информации о реальном собственнике, его обременениях, об ограничениях в отношении объекта, иных обременениях. Оценить риски покупателям будет очень сложно. Не говоря уже о том, что при наличии открытых реестров можно оставить за бортом всяких посредников.

Юрий Каннер, президент Российской еврейского конгресса:

— Я бы не засекречивал, тем более что кому надо, все равно узнает. Раньше продавались базы ГАИ, а теперь будут продаваться базы недвижимости. К тому же для бизнесмена, если у него публичная компания или он занимает публичный пост, открытость очень важна. Это часть имиджа публичной компании, что есть у бенефициаров и руководства, сколько людей, где зарегистрировано и где с этого платятся налоги. Да и настоящему публичному политику тоже важно иметь понятные и прозрачные собственность и источники дохода. А еще этот закон — некоторая монополизация права на информацию.

ул. Автозаводская, 23



ЗИЛАРТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АРТ-КЛАССА

Редчайшее предложение

КВАРТИРЫ
от **150 000** р/м²

Добро пожаловать в «ЗИЛАРТ»!

В каждом из нас – тысячи особенностей, привычек и желаний. Всё время мы находимся в постоянном поиске. Но представьте на минуту, что вы уже нашли то, что искали... Это «ЗИЛАРТ» - жилой комплекс арт-класса, где каждый найдёт свой неповторимый дом.

Здесь для вас откроют свои просторы Пространства Жизни, Природы, Отдыха, Знаний и Притяжения.

Вы любите покой и уют? «ЗИЛАРТ» приглашает вас в комфортное и тихое Пространство Жизни с домами, спроектированными звездами мировой архитектуры.

Современным мегаполисам зачастую не хватает зелёных кварталов, в которых мы могли бы наслаждаться видами природы, заняться спортом и просто отдохнуть. «ЗИЛАРТ» создаст для вас масштабное Пространство Природы, в котором разместится городской парк с великолепным ландшафтным дизайном.

Мы верим в то, что наши дети смогут сделать мир лучше. Для них: будущих учёных, инженеров, художников и экономистов мы построим уникальный образовательный центр, объединяющий детские сады и школы. Он создаст совершенно новое Пространство Знаний и станет первым кирпичиком в будущей счастливой жизни молодого поколения.

Прогуливаясь по пешеходной набережной «ЗИЛАРТА» вдоль Москвы-реки вы сможете ощутить всю мощь и красоту водной артерии столицы. Здесь, в Пространстве Отдыха, вы будете проводить свободное время с близкими и друзьями, кататься на велосипедах или просто прогуливаться, любуясь открывающимися видами столицы.

Интерес, знания и удовольствия движут нами в повседневной жизни. Впитывать новое, наслаждаться, созерцая лучшие образцы культуры, весело проводить свободное время – всё это даст вам уникальное Пространство Притяжения «ЗИЛАРТА». Вашими соседями на бульваре станут музейный центр «Эрмитаж-Москва», театры, концертные залы, арт-галереи, модные бутики, кафе и рестораны. Вы никогда не заскучаете в новом центре Притяжения Москвы!

«ЗИЛАРТ» - новое слово в жизни Москвы! В вашей жизни! Мы ждём вас!

www.zilart.ru



5 км от Кремля



Дизайн от архитекторов мирового масштаба



Музейный центр «Эрмитаж-Москва»



Городской парк площадью 14,5 га с ландшафтным дизайном



Пешеходная набережная шириной 90 м



Театры и арт-галереи



Пешеходный бульвар длиной 1,2 км



Концертный зал



Концепция «Двор без машин»
Подземный паркинг для жителей и гостей района



12 детских садов и 3 школы



Развитая инфраструктура:
спортцентры, кафе, рестораны, медцентры, банки, магазины



Транспортная доступность:
ТТК, станции метро, МКЖД

Офис продаж: ул. Автозаводская, 22
8 (495) 228 22 88

Реклама.
Застройщик ООО «ЛСР. Объект-М».
Информация об организаторе акции,
о правилах ее проведения, сроках
и проектная декларация на сайте
www.zilart.ru

Л С Р

дом проекты

Парижский шик



Чтобы удивить московский элитный рынок, нужно очень постараться. Москва видела и особую элитную застройку Остоженки, где каждый дом — объект для публикации в журнале о чудах архитектуры, и «заоблачное» предложение квартир в небоскребах, где факт владения такой квартирой говорит о стремлении хозяина в будущее. Но, пожалуй, чего еще не видел город — нового современного элитного дома, который «был тут всегда», еще с того момента, когда адреса на почтовых карточках писались с ятями и звучали как: «Замоскворечье. Домъ на углу Большой и Малой Якиманки». И краткое пояснение для уж совсем необразованных почтальонов — «Mon Cher». Сами коренные москвичи уж точно не ошибутся, где находится «французский» дом с таким немосковским, но давно ставшим топонимом названием.

— Москва —

О видах из окон

Клубный дом Mon Cher — проект компании Capital Group — так аккуратно и органично вписался в городскую застройку, что почти не верится, что его когда-то тут не было или он мог выглядеть как-то иначе. Дом образует и оформляет угол двух улиц, скажем так, XIX века — именно так тогда выглядели хорошие дома в центре города. Главный фасад здания выходит на улицу Большая Якиманка, боковые фасады вытянуты вдоль улицы Малая Якиманка и Полянского переулка. Дом стоит на высоком месте, и из окон большинства квартир (а почти все квартиры выходят на две стороны света), видны Кремль и Москва-река. Но есть и часть квартир, вид из окон которых чудесным образом переносит нас из комфортного и ностальгического XIX века в век XXI — Кремль остается справа, дома раздвигаются, и вдалеке видно сообщество фантастических зданий «Москва-Сити». В доме много «французского», считают в компании. Во-первых, окружение: неподалеку бывшее французское посольство, а теперь резиденция фран-

цузского посла, во-вторых, эпоха — все же XIX век был веком франкофильства, и почти все построенное в этот период, было «немножко парижским». В-третьих, дизайнер. Но обо всем по порядку.

Особый подход

XIX век и Capital Group для поклонников и знатоков, следящих за работами компании-девелопера, сочетание удивительное. Компания известна своими суперсовременными зданиями из стекла и бетона: инновационные решения, высокие технологии, взгляд в будущее — и вдруг «антиквариат», шкатулка, произведение ювелирного искусства, буквально ручная работа. В компании подошли к работе трепетно: фасад здания, выходящий на Малую Якиманку, имеет исторический характер и был воспроизведен по историческим чертежам. Чтобы точно попасть в эпоху, здесь был использован голландский фактурный кирпич ручной работы, имитирующий фактуру старой кирпичной стены. Есть на фасаде и новые элементы: окна оформлены декоративными керамическими панно в стиле art nouveau, вместе с названи-

ем пришедшем к нам из Франции. Кстати, в самой компании считают, что с точки зрения фасадного решения это лучшее здание, которое она построила.

С точки зрения технического наполнения дома компания Capital Group от своих принципов не отступила ни на шаг: в доме установлены все самые современные системы кондиционирования, водоочистки, пожаротушения. Жильцов и их гостей будут обслуживать четыре лифта последнего поколения, естественно спускающиеся в подземный паркинг — тоже в чем-то произведение искусства — два машиноместа на квартиру плюс дополнительные «гостевые места» для арендаторов площадей на первых этажах в историческом центре позволить себе может отнюдь не каждый девелопер.

Внутренний мир

«Чем-то французским» наполнен проект и с точки зрения дизайна. Клубный дом рассчитан всего на 26 апартаментов, 6 из которых это полноценные пентхаусы с просторными террасами. Высота потолка типового этажа составляет 3,9 м. В зоне гостиных на верхних четвертом и пятом этажах, выполнены двухцветные пространства с парадными лестницами, что увеличивает площадь потолков до 7,5 м. Но все эти цифры начинают играть совсем иначе, как только произносится известное имя: над архитектурой и внутренними интерьерными решениями дома работал известный французский дизайнер Жак Гранж. На втором, третьем и четвертом этажах здания межквартирный коридор опоясывает атриум, который зрительно не только расширяет объем, но за счет стеклянных витражных конструкций и кровли пропускает естественный свет в коридор. В самом атриуме предусмотрена эксклюзивная отделка помещения из дорогих пород мрамора и натурального известняка.



сервативный высокий сегмент: площади апартаментов начинаются от 80 кв. м. Кстати, тоже вполне по-европейски — ничего лишнего, все разумно и даже в чем-то экономно, если это определение применимо к объектам такого уровня. «Неразумным» предлагаются двухуровневые пентхаусы, расположенные на четвертом-пятом этажах — тут площадь лота составляет 169–340 кв. м, а в качестве приятного дополнения будущие жильцы смогут выходить на открытые террасы.

Стоимость апартаментов варьируется в зависимости от площади, этажности и видовых характери-

стик. Продажи были открыты в ноябре 2013, и сейчас предложение уже несколько ограничено.

Настоящего «французского» можно добавить и в интерьер квартиры: при желании апартаменты можно приобрести с утонченной, но в то же время довольно нейтральной внутренней отделкой. Для каждого апартаменты дизайн-бюро Jacques Grange's Office разработало индивидуальный проект интерьера с использованием натуральных материалов: мрамор, травертин, дерево. Стоимость отделки составляет порядка \$5 тыс. за 1 кв. м

Василиса Добрынина

отныне номера наших журналов «Власть», «Деньги» и «Огонёк» вы можете получать через единое приложение



Коммерсантъ
КИОСК

КЛУБНЫЙ ДОМ MON CHER	
Адрес:	Большая Якиманка
Площадь участка:	0,224 га
Общая площадь здания:	10 360 кв. м
Жилая площадь:	4680 кв. м
Высота типового этажа:	3,9 м (в бетоне)
Надземная часть здания:	4–5 этажей
Подземная часть здания:	2 этажа
Общее количество машиномест:	46
Количество лифтов:	6
Начало строительства:	1 февраля 2011 года
Окончание строительства:	третий квартал 2015 года

ХАРАКТЕРИСТИКИ

Положительные: рядом с Кремлем, авторская архитектура в сотрудничестве с дизайнерским бюро Jacques Grange's Office (Франция), клубный дом.
Отрицательные: не для всех.



ДОМ ДЕНЬГИ

Залог дешевле долга

Стоимость недвижимости всех сегментов рынка неуклонно снижается, расстраивая тех, кто выплачивает ипотечные кредиты. Купленные в кредит квартиры теперь стоят дешевле, поэтому выплачивать дорогую ипотеку стало еще менее выгодно. А в случае любых проблем с выплатами компенсировать долг перед банком за счет продажи недвижимости будет труднее.

— ипотека —

Почему они падают

квартир на продажу выставлено много, а следовательно купли-продажи заключается очень мало — вот основная причина серьезного снижения цен во всех сегментах жилой недвижимости. Недавно «ИРН-Консалтинг» констатировало, что на первичном рынке Московского региона без учета элитного центра столицы в настоящее время продается около 6 млн кв. м квартир и апартаментов. «Тенденция к снижению цены связана с активным выводом на рынок новых проектов на начальной стадии строительной готовности и по минимальным ценам», — говорит руководитель Аналитического и консалтингового центра компании Est-a-Tet Владимир Богданюк.

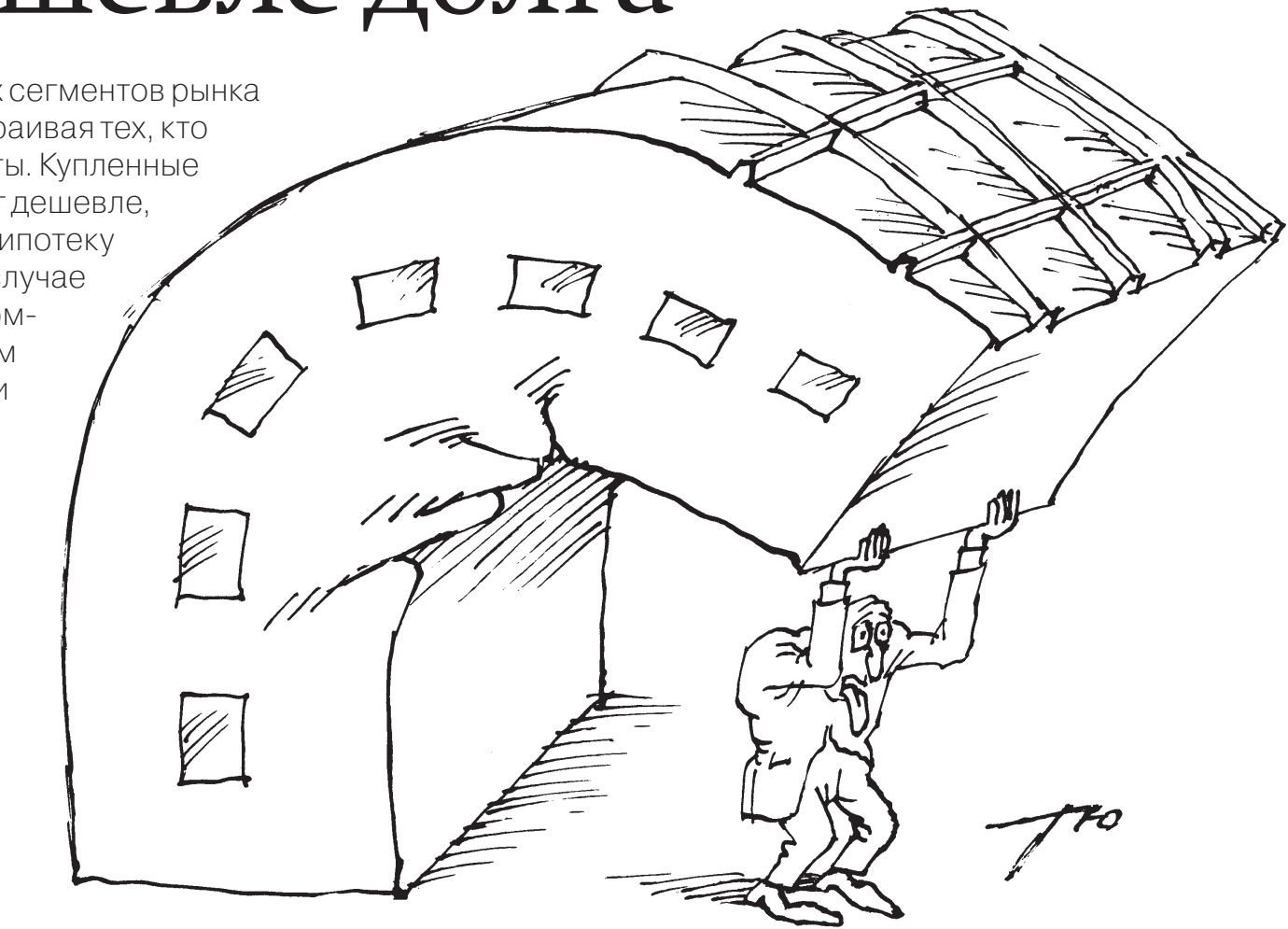
В итоге на рынке первичного жилья уступки, скидки и акции уступили место реальному снижению цен на новостройки, причем восстановления цен пока никто не ожидает. «По состоянию на третий квартал 2015 года средневзвешенная цена квадратного метра на первичном рынке недвижимости Москвы составила 246,9 тыс. руб./кв. м (без учета элитного сегмента), — отмечает Владимир Богданюк. — В сравнении с концом 2014 года средневзвешенная цена без учета элитного сегмента сократилась на 7,3%».

Причем если предложение и продажи на первичном рынке жилья поддерживала реализуемая с марта госпрограмма субсидирования ставки, то на вторичном рынке дела обстояли значительно хуже. Банки ужесточили требования, заемщики опасались брать кредиты, не будучи уверенными в собственной платежеспособности, что обусловило снижение и в этом сегменте. «Дисконты могут достигать 10–20% от стоимости жилья,— констатирует руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина.— Например, покупатели, которые год назад не могли рассмотреть стандартную квартиру в Москве, теперь могут заключить сделку. Лучшее всего себя чувствует сегмент альтернатив. Даже продавая свою квартиру с дисконтом, клиент экономит на покупке другого жилья».

Критическое обеспечение

Падение стоимости недвижимости не добавляет радости заемщикам, выплачивающим ипотечные кредиты, поскольку заложенная в ипотеку недвижимость обесценивается одновременно с рынком. Впрочем, прямых рисков, что банк введет какие-либо санкции в результате рыночного снижения залога у заемщиков, уже выплачивающих ипотеку, практически нет. «Условия выплаты ипотечных кредитов и графики платежей по ним зафиксированы в кредитных договорах на весь срок кредитования, поэтому изменения на рынке недвижимости не могут повлиять на уже выплачиваемые ипотечные кредиты», — напоминает заместитель директора департамента риск-менеджмента Svenska-bank Даниил Ткач.

Это значит, что банк не может просто так потребовать от заемщика увеличить обеспечение или банально доплатить в случае падения рынка недвижимости. «Потребовать не могут, если это условие не будет прописано в кредитном договоре», — уточняет вице-президент, начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. «Как правило, в кредитном договоре предусмотрено право банка потребовать дополнительный залог или замену на более дорогостоящий объект недвижимости», хотя на практике заемщики далеко не



СЕРГЕЙ ТЮНИН

всегда выполняют данное требование», — добавляет директор департамента кредитования розничного бизнеса Абсолют-банка Елена Ковырзина.

Впрочем, банкиры отмечают, что радикальные меры вроде увеличения обеспечения по кредитам, даже обусловленные договором, могут быть введены только в случае критического падения рыночных цен и катастрофического обесценения залога. Серьезное снижение рыночных цен на недвижимость опасно для банков снижением обеспечения по кредитам, требующим дополнительного резервирования. «Банки могут пойти на незначительное дозачисление резервов, в случае если часть их ипотечного портфеля находится на индивидуальном резервировании, и при этом часть кредитов в этом портфеле будет иметь недостаточное покрытие резервов стоимостью обеспечения вследствие падения рыночных цен», — поясняет Даниил Кача.

Именно эти риски банки имеют в виду, когда требуют от заемщика первоначального взноса по кредиту. После кризиса 2008 года банки практически отказались от программ с 100-процентным кредитованием стоимости приобретаемого объекта недвижимости. Минимальная сумма первоначального взноса в «спокойных» 2012–2013 годах опускалась до 10% от стоимости квартиры. «Для компенсации риска падения цены на заложное имущество и покрытия расходов на его реализацию в ипотечном кредитовании предусмотрено обязательное требование по уплате заемщиком первоначального взноса за счет собственных средств», — продолжает Даниил Ткач. «Поэтому по малолiquidным

объектам залога либо дорогостоящим объектам, требующим значительного времени для реализации, предусмотрен повышенный первоначальный взнос (от 30—40%). Сейчас, согласно действующим программам ипотечного кредитования, сумма первоначального взноса составляет не менее 20%. Таков объем собственных средств, которые потребуются при кредитовании по программам, например, Сбербанка или ВТБ 24. У Юникредитбанка и Газпромбанка по стандартным условиям минимальный первоначальный взнос будет уже 30%.

Теоретический риск

Сложившаяся сейчас на рынке недвижимости ситуация пока далека от критической для заемщиков, уже выплачивающих ипотечные кредиты, уверены эксперты. «Теоретически есть риск того, что при существенном падении цен на недвижимость оценочная стоимость объектов залога при пересчете будет ниже оставшейся суммы задолженности», — уточняет Анна Юдина. — Однако до такой ситуации еще далеко, так как кредиты в основном выдавались с коэффициентом кредит-залог не более 80%, а мы пока не наблюдаем столь значительного снижения цен на рынке. Этому риску подвержены в основном те банки, которые предлагали клиентам программы без первоначального взноса, то есть кредитовали 100% стоимости недвижимости».

Однако негативные факторы падения рыночной стоимости приобретенной в ипотеку квартиры все же есть. Начать можно с того, что купленная заемщиком квартира обесценивается — говорить о продаже кварти-

ры, купленной в прошлом году в инвестиционных целях, сегодня не приходится. Заемщики сейчас вынуждены держать такие объекты в ожидании улучшения рыночной конъюнктуры, вряд ли кто-то решит зафиксировать убыток. «Продажа инвестиционной квартиры, на которую взят ипотечный кредит, из-за снижения цен на рынке крайне маловероятна, — считает зампред правления Русского ипотечного банка Алексей Успенский. — Продать от физлица по переуступке из-под залога квартиру до завершения строительства крайне сложно: ипотека с господдержкой на такие сделки не распространяется, а сама сделка сложная. Помимо этого возникает вопрос, в какой еще проект кроме недвижимости сейчас можно выгодно и без высокого риска вложить высвобождаемые деньги».

Кроме того, снижение стоимости заложенной квартиры невыгодно уже потому, что само получение и обслуживание кредита связано с серьезными расходами заемщика. По данным ЦБ, средняя сумма ипотечного кредита в Москве в первом полугодии составила 3,8 млн руб. Расчет кредита по калькулятору, например, Райффайзенбанка для этой суммы показывает при ставке 15,7%, что общий объем выплат заемщика составит 5,47 млн руб., из которых 1,67 млн руб. — сумма выплат по процентам. Минимальный первоначальный взнос заемщика в этом случае составит 705,8 тыс. руб. Калькулятор не учитывает дополнительные расходы: оценку залога, страхование — порядка 1% от суммы остатка задолженности ежегодно, регистрационные действия.

На момент выдачи кредита и передачи объекта в залог банки четко контролируют, чтобы его оценочная стоимость соответствовала рыночной. Поэтому при падении рыночной стоимости квартиры экономическая мотивация заемщика для выплаты ипотечного кредита снижается. «В случае падения цен на недвижимость либо роста задолженности в рублях по валютным кредитам задолженность по кредиту может превышать рыночную стоимость залога, — отмечает Елена Ковырзина. — В этом случае существенно ухудшается платежная дисциплина заемщика по таким кредитам».

Страховка от банкрутства

Наибольшие риски сейчас связаны как раз с опасностью того, что средств от продажи залога не хватит на погашение остатка задолженности по кредиту. Реализоваться он может, например, при невозможности обслуживать ипотечный кредит при сокращении доходов заемщика. «Главный риск для заемщика — просрочки по платежам и невозможность погасить задолженность вместе с пенями и штрафами за счет реализации залога», — уточняет руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Кристина Шульгина. «В случае реализации объекта залога по стоимости ниже, чем остаток задолженности по кредиту, у заемщика остается долг, не обеспеченный залогом, — констатирует госпожа Ковырина. — Вероятность его взыскания очень низка. Решение по взысканию оставшейся задолженности банк принимает индивидуально в зависимости от размера долга, стоимости судебных процедур и сопровождения исполнительного производства и других факторов».

Поэтому чем меньше сумма первоначального взноса и больше сумма кредита, тем выше выплаты по нему, а также риски остаться должником даже после продажи квартиры. «Чем меньше доля заемных средств в цене покупки, тем ставка по кредиту ниже, если доля заемных средств превышает 80%, то часто банки требуют от заемщика оформить дополнительный вид страхования — застраховать свою финансовую ответственность», — говорит Алексей Успенский. — Эта страховка покрывает риск снижения стоимости недвижимости до уровня ниже задолженности по кредиту. Снижение стоимости недвижимости после получения кредита — самый плохой вариант и для должника, и для кредитора. Кардинально что-либо изменить в этой ситуации с точки зрения минимизации расходов невозможно».

Сейчас, например, участники рынка констатируют, что в продаже появляются новостройки, выставленные на продажу в целях погашения ипотечного кредита. При этом реализовать их в текущих условиях избыточного предложения непросто. «Формирование цены на объект будет зависеть от стадии строительной готовности проекта в момент выставления на повторную продажу», — говорит Владимир Богданюк. «Помимо этого на цену могут повлиять наличие отделки/ремонта/дизайна в квартире, личных ожиданий продавца и прочих аспектов ценообразования на вторичном рынке».

От предыдущих кризисных падений недвижимости и ухудшения платежной дисциплины сложившаяся сегодня ситуация отличается еще и тем, что в России с 1 октября заработала процедура банкротства физических лиц. Теперь у заемщиков есть возможность урегулировать задолженность, оставшуюся после реализации заложенного имущества. Вопрос только в стоимости самой процедуры банкротства, ведь должник обязан оплачивать расходы суда, должник конкурсного управляющего. Кроме того, банкротство имеет свои негативные последствия. «Сейчас принят закон о банкротстве, и заемщик при невозможности выплат по кредиту отвечает своим имуществом», — напоминает Кристина Шульгина. — Если заемщик признал себя банкротом и полученных денег от реализации имущества и объекта залога недостаточно для погашения кредита, остаток задолженности списывается банком».

Елена Пашутинская

ЗАЛОЖНИКИ КУРСА

Недавно „Ъ“ сообщил о первых результатах судебных разбирательств по искам заемщиков, взявших ипотеку в иностранной валюте. Все это время заемщики с переменным успехом боролись с банками за право снизить выплаты по кредитам.

Проблемы у ипотечных заемщиков, взявших кредит в иностранной валюте, начались в конце прошлого года после резкого обесценения рубля относительно основных валют. С 1 октября 2014 года по 1 января 2015 года официально заданный ЦБ курс доллара относительно рубля вырос более чем на 40,65%, до 56,23 руб., и уже не опускался на докризисный уровень. По состоянию на 21 октября курс доллара составлял 62,16 руб., евро — 70,52 руб. При этом большинство заемщиков брали кредиты в этих валютах еще в 2007 году, когда курс доллара не превышал 22,6 руб. В январе 2015 года ЦБ рекомендовал банкам реструктурировать ипотеку в иностранной валюте по курсу на 1 октября 2014 года (39,4 руб. за доллар). Однако банки не пошли на уступки заемщикам, мотивируя свою позицию регулированием валютных рисков и тем, что заемщики на момент заключения договора осознавали степень опасности. Требуя более выгодных условий по рефинансированию кредитов, заемщики устраивали пикеты и публичные акции.

С начала проблем с выплатами по ипотечным кредитам государство искало варианты решения сложностей валютной ипотеки. В апреле была утверждена программа помощи по проблемной ипотеке, по которой банкам предлагалось реструктурировать ипотеку под 12% при условии компенсации части платежа из расчета не более 200 тыс. руб. на кредит. Однако участие в программе предпола-

гала конвертации кредита по повышенному курсу, которая заемщикам невыгодна. Стимулировать заемщиков к участию в программе Минфин решил в начале октября, избавив их от необходимости уплачивать НДС/Л с выгоды, полученной в результате реструктуризации ипотеки в рамках специально запущенной госпрограммы. А 1 октября президент России Владимир Путин во время заседания СПЧ, комментируя ситуацию с валютными ипотечниками, заявил, что люди должны стараться не брать кредиты в валюте, а государство, в свою очередь, должно им помогать в погашении задолженностей.

Опубликованные недавно **Ъ** результаты рассмотрения судами исков ипотечных заемщиков интересны тем, что в этих делах в качестве третьей стороны участвовал Роспотребнадзор. Иски к банкам заемщики, выплачивающие ипотеку в иностранной валюте после обесценения девальвации рубля росс выплат, начали подавать почти сразу. Однако максимальным была победа одного из заемщиков в суде первой инстанции. Тогда суд обязал банк ВТБ 24 пересчитать выданную в валюте ипотеку по курсу не выше 24 руб. за доллар. Правда, затем Мособсуд пересмотрел решение суда первой инстанции в пользу банка.

Как сообщал "Ъ", по словам руководителя Финпотребсоюза Игоря Костикова, сейчас подано три таких иска, по первым двум уже вынесено решение судами первой инстанции. По одному из исков вынесено положительное решение, а по другому суд отказал в требовании заемщика о включении в договор пункта о пересчете ипотечки по рекомендованному ЦБ курсу (39,4 руб./\$).

Елена Мелованова



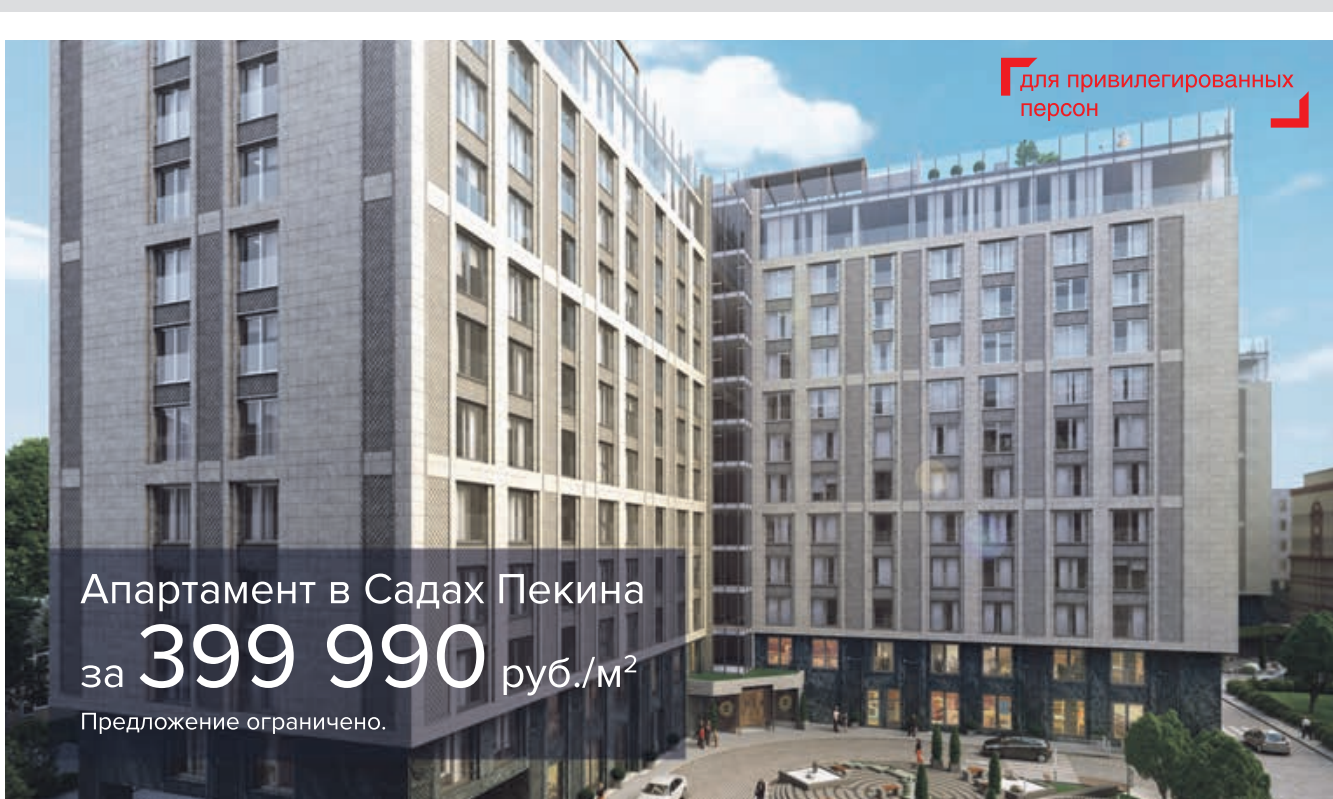
САДЫ ПЕКИНА

АПАРТАМЕНТЫ НА МАЯКОВКЕ

Жить на Маяковке!

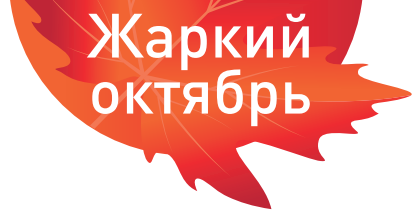
Элитный жилой квартал «Сады Пекина» расположен в самом центре Москвы, на пересечении Садового кольца и Тверской улицы, в непосредственной близости от Триумфальной площади. При этом комплекс скрыт от шума и суеты столицы мощными стенами отеля «Пекин», который после окончания реконструкции станет роскошным пятизвездочным отелем сети Fairmont.

В шаговой доступности находятся лучшие театры страны, десятки премиальных ресторанов и вся необходимая инфраструктура. Благородные интерьеры разработаны английским архитектурным бюро BenhamouDesigns.



Для привилегированных персон

Апартамент в Садах Пекина
за **399 990** руб./м²
Предложение ограничено.



Жаркий октябрь

На крышах двух жилых 13-этажных корпусов комплекса к услугам жителей: открытые лужайки и террасы, беседки, качели и шезлонги, зона пилатеса и йоги, спортивные тренажеры. В квартале есть и собственный офисный корпус, фасад которого выходит на улицу Гашека. Под комплексом расположен двухуровневый паркинг.

Адрес: Большая Садовая улица, 5
www.pekinggardens.ru | +7 (495) 725-5555

ГАС
495 **725 5555**
WWW.HALS-DEVELOPMENT.RU

Интеллектуальная недвижимость



Группа ВТБ

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Рублевка в ожидании

— ОАЗИСЫ —

Лики инвесторов

Согласно данным директора департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергея Колоснищина, сегодня на Рублевке продается порядка 900 объектов, из которых всего 22% (менее 200 объектов) приходится на первичный рынок, а 78% — на вторичный.

Новых коттеджных поселков в последнее время на Рублево-Успенском шоссе практически не строят. Так, в текущем году на местный рынок вышел всего один проект — «Резиденция „Березки“». Однако продажи там пока не начались. По словам господина Колоснищина, этот проект находится на стадии предпродажной подготовки, только осенью началась его первая рекламная кампания. В поселке 151 домовладения стоимостью от 90 млн до 350 млн руб. Остальной объем первичного рынка — нераспроданные остатки в шести давно построенных коттеджных поселках.

Вторичный рынок Рублево-Успенского шоссе — это больше 700 домов, квартир и таунхаусов. Существенная доля продавцов — инвесторы. Когда речь заходит о конкретном проценте, то данные экспертов сильно расходятся: одни говорят, что не более 20% от общего числа продавцов, другие — порядка 50%. Действительно, определить точно долю инвесторов практически невозможно, так как сложно понять, кто из покупателей подпадает под эту категорию, а кто — нет.

Например, есть частные застройщики, которые ищут дешевые морально устаревшие дома, полностью перестраивают, зачастую оставляя от старого только фундамент, а затем продают. Устаревших предложений более чем достаточно. По словам директора департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Ильи Менжунова, 15% объектов на Рублево-Успенском шоссе выставлено на продажу из-за того, что коттедж устарел и владельцы хотят вместо него купить новый дом, который соответствует современным требованиям, нередко, в этом же поселке.

Правда, в последние годы ряды частных застройщиков на Рублево-Успенском шоссе сильно поредели. По словам управляющего партнера компании ZIP Realty Евгения Скоморовского, если в середине 2000-х доля частных застройщиков доходила до 10–15% от общего числа продавцов, то сегодня не превышает 3–4%. В настоящее время в окрестностях Рублево-Успенского шоссе работает около десяти частных застройщиков, каждый из которых за год выводит на рынок от одного до трех коттеджей. Так, в настоящее время в стародачной части поселка Жуковка выставлен на продажу небольшой по рублевским меркам коттедж площадью 250 кв. м (фото 3). Дом построили три частных инвестора и вывели его на рынок летом текущего года за \$1,7 млн. «Желающие приобрести дом есть, замечает госпожа Прошева. — Особенно он привлекает представителей шоу-бизнеса, но заплатить за него они готовы не больше \$1 млн, а владельцы пока снижать цену не хотят».

Как правило, люди, которые занимаются таким бизнесом, чтобы не упустить интересные объекты, постоянно общаются в местной тусовке, ходят на все светские мероприятия, проходящие на Рублевке. И тусовки, надо заметить, себя оправдывают. Бывает, что затраты на приобретение старого дома и его реконструкцию у частных застройщиков составляют всего 20–30% от цены дома.

Еще одна категория инвесторов с Рублевки — это люди, которые живут в приобретенных домах, но как только они купили коттедж, он тут же оказывается в базах агентств недвижимости на 15–30% дороже первоначальной цены. Так, одна из клиенток Юлии Прошевой за десять лет, которые они знакомы, совершила подобные сделки почти ежегодно. Разницу между ценой покупки и продажи объекта женщина тратила на повседневные нужды, одновременно подыскивая новый дом, который можно продать дороже. Правда, таких людей немного. А основная масса — это классические для рынка недвижимости инвесторы, которые покупают объекты без внутренней отделки, вкладывают деньги в ремонт, а потом продают или сдают коттедж.

Не время для вложений

В кризис 2008 года девелоперская компания Gletcher, специализирующаяся на строительстве коттеджных поселков в западной части Подмосковья, устроила большую распродажу. Дома участками в проекте «Барвиха 21» продавались с дисконтом в 50%: коттеджи за \$6 млн предлагались покупателям за \$3 млн, особняки за \$8 млн — за \$4 млн. Из 64 коттеджей проекта за половину стоимости было продано больше 20. Реализован этот объем был довольно быстро, однако Александр, который занимался инвестициями в жилую недвижимость последние 10–12 лет, оказался в числе счастливыхчиков, успевших приобрести коттедж за половину стоимости.

Инвестор купил трехэтажный дом площадью 880 кв. м, включая стометровый гараж, построенный на участке площадью 31 сотка (фото 2). «Однако стены — это не больше трети стоимости дома, гораздо больше уходит на инженерно и отделку, — рассказывает инвестор. — Все материалы и оборудование я покупал импортные: кто разбирается, тот легко увидит разницу между зарубежной и отечественной продукцией». По его словам, только гидроизоляция дома обошлась инвестору в €25 тыс.

Завершить отделку Александр успел перед кризисом. Коттедж был выставлен за \$10,5 млн, однако фортуна отвернулась от инвестора: продать дом он не успел. В последние полгода коттедж продается за \$7,3 млн, но желающих приобрести немного — гораздо больше заинтересованных на аренду дома. Недавно, по словам Александра, он встречался с представителями продюсерской компании Good Story Media. Последние хотят снять коттедж для съемок сериала «Физрук». «А продажную цену больше опускать не буду: и так реализу по себестоимости, — замечает Александр. — Если никто не купит, то буду сдавать и ждать лучших времен».



На вторичном рынке Рублево-Успенского шоссе выставлено на продажу более 700 домовладений в любом стиле: от хай-тека...



...до фешенебельной классики в стиле барской усадьбы

По мнению директора департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Ильи Менжунова, сегодня инвесторов среди продавцов элитной недвижимости порядка 20%, включая тех, кто покупал коттеджи на первичном рынке, и тех, кто приобретал земельный участок, а дом строил самостоятельно. До кризиса, замечает господин Менжунов, доля инвестиционных домов в общем объеме продаж достигала 35–40%. «Однако многие из этих инвесторов продали свои объекты три-четыре года назад и больше не инвестировали в Рублевку, поскольку некоторые объекты были реализованы с убытком», — делится эксперт.

Впрочем, владелец дома проекте «Барвиха 21» Александр теперь тоже уверен, что не будет вкладывать деньги не только в рублевские объекты, но и в жилую недвижимость Москвы в принципе. «Сегодня у инвесторов, специализирующихся на российской недвижимости, остается всего одно направление — стрит-ритейл, больше вкладывать некуда...» — подытожил он.

Меняю Рублевку на Германию

Миграция богатых людей на Запад для России явление привычное. По крайней мере последние 100 лет. Однако со второй половины 2014 года этот тренд стал заметно ярче. «В этом году из-за границы не вернулись 1,5 млн человек, — говорит управляющий партнер агентства недвижимости Point Estate Ирина Калинина. — И в основном это богатые люди, собственники элитной недвижимости».

По данным Евгения Скоморовского, доля мигрантов и инвесторов, которые планируют вложить деньги, полученные с продажи элитных объектов Москвы и области, в недвижимость на Западе, доходит до 25–30% от общего количества продавцов коттеджей на Рублево-Успенском шоссе. «Элита с Рублевки бежит не быстрее, чем с других направлений, но эта тенденция, несомненно, за последнее время усилилась», — согласна с ним директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed Ольга Бахметьева.

«В последнее время наши соотечественники стали гораздо активнее интересоваться жильем на Западе, среди них есть и люди, которые хотят купить недвижимость для себя, есть и инвесторы, — говорит управляющий партнер компании Tranio Георгий Качмазов. — Последних, как правило, интересуют такие направления, как Германия и Великобритания, где стабильная доходность на рынке недвижимости составляет порядка 5–6%». Правда, как замечает господин Качмазов, в 99% случаев процесс продажи элитной недвижимости в России затягивается на очень длительное время.

По словам Ольги Бахметьевой, быстро реализовать элитную недвижимость получается лишь у тех продавцов, которые готовы давать дисконт от 50%. Например, один из клиентов агентства Tweed, переехавший год назад в Мюнхен, согласился продать за \$1 млн коттедж, расположенный на 1-м Успенском шоссе, хотя его стартовая цена составляла \$2,3 млн. «Еще одна семья, чтобы уехать в Лондон продала коттедж на Рублевке вдвое дешевле, чем планировала изначально», — добавила госпожа Бахметьева.

Отыграть падение

В последние годы российская экономика переживает много потрясений — валютные скачки, ввод санкций, отток инвестиций. Неудивительно, что среди продавцов появилось много людей, которым нужны деньги. По мнению Ильи Менжунова, на эту категорию приходится порядка 20% продавцов. Ризлтор обращает внимание, что это самые сговорчивые продавцы, с которыми можно рассчитывать на максимальные дисконты.

Ситуация на загородном рынке осложняется тем, что недавно прошел очередной тур государственной переоценки земельных активов, стоимость которых серьезно выросла, а следовательно, выросли и налоги для владельцев загородной недвижимости. Например, как рассказал ризлтор, пожелавший остаться неизвестным, один из его клиентов несколько лет назад приобрел дом в одном из самых дорогих проектов на Рублево-Успенском шоссе — «Сады Майендорфа». В нынешнем году владелец коттеджа получил уведомление, что налог составил \$400 тыс., после чего решил продать особняк.

Все эти события привели к тому, что сегодня, по словам председателя совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирины Доброхотовой, средний бюджет сделки на загородном рынке упал в вдвое и составил \$1,2 млн. Это минимальный показатель за последние пять лет, замечает Ирина Калинина, для сравнения: в 2011 году средняя цена сделки на рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья составляла \$2,2 млн.

«Рынок Рублевки постепенно спускается к рублевому эквиваленту докризисного времени, а те собственники, которые не меняют цену в долларах, как правило, очень неплохо торгуются на переговорах», — говорит руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty Евгения Панова. Впрочем, можно сказать проще: рынок падает, а недвижимость на Рублевке стремительно дешевеет.

Участники элитного рынка пока надеются на лучшее. «Главное, сделки идут: в текущем году на Рублево-Успенском шоссе прошло пять сделок в районе \$10 млн, а в сентябре наша компания закрыла сделку на \$20 млн, — не теряет оптимизма Юлия Прошева. — За десять лет на рынке было много изменений и потрясений, переживем и этот кризис». «Элита в нашей стране постоянно меняется: одни зарабатывают и уезжают, а на их место к кормушке приходят новые, поэтому сделки купли-продажи постоянно идут», — добавляет Евгения Панова. Однако такой оптимизм напоминает анекдот о выпрыгнувшем из небоскреба брокере, который, ударившись о землю, подскочил на три этажа, отыграв несколько пунктов падения.

Денис Тыкулов, главный редактор Элитное.RU, специально для «Ъ-Дома»



Лучше жить там, где есть и **СИМВОЛ**, и **наследие** arena-park.ru

Одним из участников проекта «ВТБ Арена парк» является известный спортивный бренд «Динамо». Жителям квартала будут представлены возможности заниматься спортом на профессиональном и любительском уровне, развивать своих детей под руководством лучших тренеров Академии спорта. Спортивный парк – доступное место для занятий физкультурой, игровыми видами спорта. Реконструируемый стадион «Динамо» примет крупнейшие соревнования и яркие шоу мировых артистов.

Жилой квартал на «Динамо»
+7 (499) 755 42 42

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Под крылом самолета

В последнее время в Московском регионе активно развивается формат аэрополисов — жилых кварталов, расположенных вокруг аэропортов. С началом кризиса на рынке жилья застройщики все чаще стали использовать близость к местам приложения труда как преимущество. Однако эксперты предупреждают: приобретать жилье рядом с работой стоит только в том случае, если покупатель планирует работать на одном месте больше пяти лет.

— территории —

Зарплатные клиенты

Как свидетельствуют исследования, близость аэропорта к конкретному городу серьезно влияет на размер заработной платы жителей. Так, согласно исследованию «Лидер Групп», в условиях продолжающегося экономического кризиса в стране, падения доходов населения и роста темпов инфляции все большее значение для покупателей квартир в Подмоскovie приобретает наличие в непосредственной близости от жилого комплекса качественных рабочих мест. «Если опираться на данные о средних зарплатах в том или ином городе Московской области, мы увидим, что в верхних строчках рейтинга будут так называемые авиагорода», — говорит директор департамента маркетинга и продаж ГК «Лидер Групп» Дмитрий Пантелеймонов. По его словам, современный аэропорт — это целый конгломерат разнообразных предприятий: от крупных авиакомпаний до гостиниц, небольших производств, кафе и магазинов. «Все это требует множества работников совершенно разных специальностей и уровня квалификации. Таким образом, практически любой житель близлежащего города сможет трудоустроиться», — добавляет он. По данным Мособлстата, первое место в регионе по уровню зарплат населения занимает город Лобня, расположенный в непосредственной близости от международного аэропорта Шереметьево. К июню 2015 года среднемесячная начисленная заработная плата здесь превысила 85,5 тыс. руб. На втором месте Химки, где жители в среднем зарабатывают 63,4 тыс. руб. ежемесячно. На третьем месте Долгопрудный, где летом текущего года зарплата в среднем достигла 61,4 тыс. руб. Долгопрудный находится по пути следования в аэропорт Шереметьево, но финансовое благополучие города также подкрепляется наличием здесь образовательного кластера Московского физико-технического института», — поясняет Дмитрий Пантелеймонов. Таким образом, все три первые строчки рейтинга заняли города, расположенные рядом с аэропортом Шереметьево, а на четвертом месте оказался еще один приаэропортовый город — Домодедово, где местные жители в среднем получают 56,6 тыс. руб. Замыкает пятерку самых «доходных» городов Подмоскovie Жуковский (место проведения авиасалона МАКС), где среднемесячный уровень зарплат равен 56,013 тыс. руб. По прогнозам господина Пантелеймонова, в течение ближайших двух лет цены на новостройки в этих пяти городах будут расти темпами, превышающими средние по первичному рынку жилья области на 20–25%.

«Жилья вокруг аэропортов строится действительно много, но говорить о том, что это серьезная новая тенденция, согласно которой идет формирование новых кластеров, не стоит. Все аэропорты в Подмоскovie построены достаточно давно, и близлежащие к ним территории развиваются с учетом этого фактора уже давно», — более осторожно управляющий партнер агентства недвижимости



Эксперты ожидают роста спроса и цен на жилье поблизости от аэропортов

Point Estate Павел Трейвас. Впрочем, по его словам, земли вокруг аэропортов в последнее время представляют большой интерес для девелоперов: крупные участки, на территориях с хорошо развитой транспортной инфраструктурой выглядят очень заманчиво.

Первые ласточки

По словам экспертов, сегодня территории вокруг трех московских аэропортов активно застраиваются новыми

масштабными комплексами. «Нельзя сказать, что близость к аэропорту лежит в основе концепции этих проектов, и наличие крупного транспортного узла скорее преподносится застройщиком как маркетинговое преимущество для тех, чья работа связана с частыми перелетами или сферой авиатранспорта», — говорит коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. По ее словам, если оценивать качество работы аэропорта, количество обслуживаемых направлений, то все три воздушных хаба Москвы представляют интерес для девелопера. Тем не менее существуют другие факторы, среди которых доступность наземного транспорта, престижность района, развитая инфраструктура, экологичность.

«Если говорить о Домодедово и Внуково, то рядом с этими аэропортами расположены большие жилые массивы», — говорит Надежда Хазова, генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба». Так, по ее словам, около Внуково сейчас возводится несколько масштабных ЖК: «Солнцево парк» («Мортон») и «Внуково 2016» («Самолет девелопмент»). В свою очередь, около аэропорта Шереметьево строится «Город на бережных», который также за счет небольших бюджетов и необычной концепции продается высокими темпами. Рядом с аэропортом Домодедово расположено меньше проектов, но зато активно развивается строительство в городе Домодедово. Так, в рамках проекта «Большое Домодедово» строятся и активно продаются «Новое Домодедово» (ЛСР), «Южное Домодедово» (СУ-155), «Домодедово парк» («Конструктор»).

Более того, как отмечает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая, рядом с аэропортом Домодедово строится микрорайон «Авиационный». «В настоящий момент один из самых застраиваемых и перспективных районов Московской области — городской округ Домодедово. Девелоперы привлекают, во-первых, возможности, которые открываются в связи с расширением аэропорта, во-вторых, потенциал района с точки зрения транспортной доступности, в-третьих, свободные территории для жилищного строительства», — говорит госпожа Литинецкая. Более того, по ее словам, с точки зрения развития социальной инфраструктуры ситуация в городском округе Домодедово неплохая: жители полностью обеспечены общеобразовательными учебными заведениями, школами и поликлиниками. «Второе перспективное направление — поселок Внуково. Во многом активное строительство в непосредственной близости от аэропорта связано с тем, что территория вошла в состав Новой Москвы», — говорит Мария Литинецкая. По ее словам, обеспеченность социальными объектами во Внуково хуже, чем в Домодедово, однако наверняка ситуация в будущем исправится, поскольку власти занимаются активным развитием присоединенных территорий, появляются новые жилые комплексы с объектами как социальной, так и коммерческой инфраструктуры. Единственное, что тормозит развитие Внуково, — это отсутствие генерального плана территории, который до сих пор находится на обсуждении. Что касается транспортной доступности, то до столицы от Внуково можно добраться как на личном транспорте по Калужскому или Киевскому шоссе, так и на аэроэкспрессе или электричке: дорога до центра займет всего 35 минут. В перспективе планируется открытие станции метро «Рассказово» в 2017 году, также были планы продления линии метро до аэропорта.

Аналогичная тенденция наблюдается и в Санкт-Петербурге. «В непосредственной близости от аэропорта Пулково ведется активное строительство бизнес-центров, торговых центров, гостиниц, а также жилых комплексов. Кроме того, аэропорт располагается вблизи Московского района, который всегда был привлекательной локацией для покупателей жилья», — говорит директор департамента жилой недвижимости NAI Becar Полина Яковлева. По ее словам, спрос на жилье в окрестностях аэропорта довольно высок. «Сегодня новые жилые комплексы эконом- и бизнес-классов в Московском районе Петербурга возводят опытные застройщики: ЛСР, Setl City, «Вита». Учитывая, что рядом с Пулково появляется все больше офисных и торговых помещений, технопарков, автосалонов, заводов, можно предположить, что те люди, которые работают в этих объектах, предпочитают жить в непосредственной близости от места работы», — говорит она.

Перспективные инвестиции

В будущем эксперты ожидают только роста спроса на объекты в непосредственной близости от аэропортов. «Спрос на жилье, расположенное на приаэропортовых территориях, стабильно растет, и это логично: местные и федеральные власти совместно с инвесторами планируют активное развитие аэропортов в Подмоскovie и зон, к ним прилегающих: здесь будут создаваться новые деловые кластеры с гостиницами, офисными и торговыми центрами, сопутствующей инфраструктурой», — объясняет Дмитрий Пантелеймонов. По его словам, качество жизни в районах расположения аэропортов будет улучшаться, что делает выбор в пользу местной недвижимости более чем оправданным. В результате, как отмечает господин Пантелеймонов, жилье близ аэропортов покупают и москвичи, и жители Подмоскovie, и приезжие из других регионов России. «Могут сказать, что в нашем проекте „Город счастья“ в Домодедово свыше 25% сделок приходится на долю сотрудников предприятий, так или иначе связанных с деятельностью аэропорта Домодедово. А в микрорайоне „Лобня Сити“, расположенном недалеко от Шереметьево, таких покупателей около 30%», — добавляет он.

Более того, по словам Павла Трейваса, «покупателей жилья у аэропортов не сильно пугает шумовое и экологическое загрязнение». Так, в непосредственной близости от аэропортов возводятся крупные бизнес-парки и логистические центры, которые могут быть источником рабочих мест, говорит он. Однако подобных объектов не так много, чтобы говорить о сформировавшейся тенденции, к тому же российский потребитель, в отличие от западного, не привык менять место жительства в зависимости от места работы, добавляет господин Трейвас. «Концентрация рабочих мест в кластерах при аэропортах создает спрос на качественную недвижимость. В то же время реалии последних лет таковы, что чаще всего сотрудники не планируют работать в одной компании больше трех-пяти лет, поэтому приобретать жилье только из-за близости к месту работы, если вы там не планируете работать дольше, нецелесообразно», — говорит руководитель проектов департамента стратегического консалтинга NAI Becar Наталья Куваева.

Мировой опыт

Развитие так называемых аэрополисов или аэротрополисов — территорий, ключевым элементом развития которых служит существующий или строящийся аэропорт с бизнес-парками, логистическими и промышленными центрами, промышленными, торговыми объектами, жильем, — это общемировая практика. Подобные проекты сегодня реализуются в США, Корее, Гонконге, Дубае и ряде других стран. «Такой тренд есть, причем он является следствием исторического развития территорий вокруг аэропортов, а не сознательной политики властей или администрации того или иного аэропорта по созданию аэротрополиса — прототипа мегаполиса, в центре которого расположен аэропортовый узел», — говорит заместитель генерального директора компании RRC Эвелина Ишметова. По ее словам, весьма примечательно практически для всех проектов аэрополисов расположение объектов жилой недвижимости, иногда целых микрорайонов непосредственно вблизи шумовой зоны аэропортов. В США и Европе в зоне влияния аэропорта преобладают коттеджи и таунхаусы.

По словам госпожи Литинецкой, в зарубежных странах встречаются примеры, когда в непосредственной близости от аэропорта возводятся жилье. Например, недалеко от лондонского аэропорта Хитроу проживает более 3 млн человек. По словам Натальи Куваевой, примерами создания жилых кластеров рядом с аэропортами может служить город Мемфис в США, где почтовая корпорация FedEx создает почти каждое четвертое рабочее место. При этом жилые кварталы расположены недалеко от аэропорта. Среди активно развивающихся аэрополисов эксперты отмечают международный аэропорт Аль-Мактум в ОАЭ, где после завершения работ по увеличению грузовых мощностей помимо крупного бизнес-кластера появятся отели, роскошные апартаменты и виллы, торговые и развлекательные центры, детские сады и школы.

Алексей Лоссан

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта

16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

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

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройки на своей регион, сервис интеграции с социальными сетями

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Коммуналка для путешественника

В ближайшее время Госдума может запретить размещать хостелы в жилых домах. По словам экспертов, подобные гостиницы создают дополнительную нагрузку на коммуникации и не соответствуют большинству санитарных требований, однако в случае принятия такого решения серьезно пострадает малый бизнес. При этом именно хостелы участники рынка называют одним из самых прибыльных сегментов рынка — в два раза выгоднее обычной сдачи квартиры в аренду.



— сектор рынка —

Последствия инициативы

В начале октября Госдума разработала законопроект, запрещающий размещать в жилых домах мини-отели и hostels, а также оказывать гостиничные услуги в жилых помещениях. Как объясняют в комитете по жилищной политике, подобные объекты не только докучают соседям, но и являются рассадниками алкоголизма и наркомании. Более того, еще весной комитет Госдумы по ЖКХ призвал МВД к активной борьбе с hostels. В пояснительной записке депутаты указывают, что мини-гостиницы в жилых помещениях — это прямое нарушение прав жителей домов. После принятия законопроекта работу hostels продолжат смоут, но для этого нужно будет перевести помещения в нежилой фонд, однако налоговая база вырастет вдвое. Более того, hostels по всем правилам придется пристраивать к помещению отдельный вход.

По словам заместителя директора отдела стратегического консалтинга Colliers International в России Марины Гордеевой, в случае запрета размещения хостелов в жилых домах такой формат низкобюджетного, временного размещения может в целом исчезнуть. «В Москве в пределах ЦАО, где преимущественно размещены хостелы, очень мало помещений, которые могут быть использованы в качестве хостелов. Плюс ставки аренды в таких помещениях отразятся на цене размещения в хостелах, что приблизит их к гостиницам», — говорит она. «На сегодняшний день в Москве работает более 300 хостелов, и абсолютное большинство из них функционируют именно на площадях жилых домов. Сегмент достаточно интересен инвесторам: хотя Москва не является, строго говоря, туристическим городом, соответствующий интерес к столице у туристов есть, а значит, есть потребность в развитии гостиничной средней ценовой категории, мини-отелей, хостелов, особенно в центре», — добавляет председатель совета директоров компании RRG Денис Колокольников. Поэтому, по его словам, власти в данном случае проявляют чрезмерное и не совсем понятное усердие: хостел — это, по сути, та же сдача жилья в аренду, при этом аренду никто запрещать не собирается. «Разумной альтернативой полному запрету, на мой взгляд, было бы введение специальных нормативов для хостелов, например касающихся количества гостей на определенное число квадратных метров», — говорит он. Более того, как отмечает господин Колокольников, инициатива властей — в том случае, если она будет реализована, — сильно ударит по бизнесу и людям, которые этот бизнес на протяжении многих лет развивали. Помимо Москвы заметно страдает хостел-сегмент в Сочи, Крыму и других курортных регионах страны, где этот формат гостиничной недвижимости очень распространен.

Однако некоторые эксперты занимают более радикальную позицию. «В жилых домах не должно быть хо-

телей. Жилье данного формата должно располагаться в отдельном стоящем здании, так как это нивелирует возможную негативную реакцию местных жителей по отношению к туристам, а в случае с Москвой — к представителям бывших советских республик, которые в большом количестве случаев являются постоянными хостелов, расположенных за пределами Садового кольца», — говорит генеральный директор ИК Incentra (МФК «Ханой — Москва») Ле Чьонг Шон. По его словам, подобные инициативы в дальнейшем могут превратить сегмент хостелов в прозрачный рынок, где будут соблюдаться и права потребителя и инвестора. «В настоящий момент данный сегмент нуждается в регулировании, что позволит вывести его из тени, и только после этого мы сможем говорить о начале развития хостелов как направления гостиничного бизнеса для экономных туристов», — говорит он. По словам управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, многие хостелы не отвечают современным требованиям безопасности: далеко не все предприниматели учитывают нагрузку на электросети, водоснабжение, не предусматривают необходимое противопожарное оборудование, делают перепланировку без разрешений. При этом большинство мини-гостиниц открываются в Центральном округе Москвы, в том числе в исторических зданиях, которым может быть нанесен серьезный ущерб в случае возникновения какой-то чрезвычайной ситуации.

«Мы всячески поддерживаем эту инициативу, потому что она окажет положительное влияние на развитие формата — появление современных, цивилизованных проектов, приближенных к мировым стандартам», — солидарен с ними вице-президент, генеральный директор NAI Besar Apartments Александр Самодуров.

Число пострадавших

Как объясняет Александр Самодуров, в России традиционно хостелы и подобные форматы размещались на базе квартирного жилого фонда в помещениях, не предназначенных для проживания, в том числе подвалах и на цокольных этажах. «На сегодняшний день доля предложений хостелов и мини-отелей от общего объема предложений номерного фонда составляет около 11% и 16% от предложений по койко-местам в Москве. По данным господина Самодурова, сейчас в Москве действует около 145 хостелов и 400 мини-отелей, их общий фонд койко-мест представлен около 7 тыс. номеров. По данным руководителя департамента гостиничного бизнеса компании JLL Татьяны Веллер, в Москве функционирует около 300 хостелов с общим объемом около 10 тыс. койко-мест и приблизительно 75% из них расположены в жилом фонде. «На первых этажах они располагаются далеко не всегда, так как в центре города, где, как правило, и стараются открывать подобные средства размещения, первые этажи почти всегда заняты розничной торговлей или предприятиями питания», — говорит эксперт. По словам Татьяны Веллер, этот сегмент привлекателен для

Три четверти московских хостелов расположены в жилых домах

инвестора низкой стоимостью входа — вложения в открытие подобного бизнеса весьма невелики — и высокой маржой — объем дополнительных предоставляемых услуг, и, соответственно, расходов минимален.

По данным департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood, количество хостелов в Москве составляет порядка 1 тыс. объектов и может отличаться по типу: традиционные хостелы, мини-отели, общежития и т. д. «По своей структуре большая их часть (порядка 80%) располагается в жилых домах. В последнее время этот сегмент становится все более интересным для инвесторов, особенно если в помещении планировалось расположение офисов, но в связи с местоположением и конъюнктурой рынка это невозможно», — говорит Константин Ковалев. «Наибольшее распространение хостелы получили, безусловно, в Москве и Санкт-Петербурге, хотя они в том или ином виде представлены во всех городах-миллионниках. Если говорить о Москве, то рынок хостелов на первых этажах жилых домов мы оцениваем в 250–280 объектов», — говорит Марина Гордеева. По ее словам, последнее время сегмент был достаточно интересен для инвестиций: достаточно было иметь квартиру, зарегистрироваться ИП, и можно было начинать вести деятельность.

Впрочем, по словам Марины Гордевой, «сейчас ситуация с хостелами в Москве отличается от общероссийской: во всех городах заполняемость хостелов очень сильно просела в связи с общим трендом снижения турпотоков. «В Москве же данное снижение не такое заметное, так как сформируется не только за счет туристов, но и за счет «кризисного перераспределения» из других средств размещения, а также за счет приезжающих работать и учиться в Москву», — говорит она. В Москве, по данным департамента межрегиональных связей, национальной политики и туризма, порядка 125 хостелов и 335 мини-отелей. «Предполагается, что в хостеле в основном многоместные номера без удобств, с местами общего пользования на несколько номеров и общей кухней, но это же определение можно отнести и к гостинице низкого уровня услуг», — говорит Марина Смирнова, партнер, руководитель отдела гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield. По ее словам, по факту может быть и больше объектов: можно говорить об объеме 500–600 единиц (мини-отели и хостелы) в целом.

«Если опираться на оценку НП „Лига хостелов“, согласно которой в Москве в жилых домах расположено порядка 220 хостелов, то, принимая во внимание, что в среднем в помещениях такого типа оборудовано 25 спальных мест со стоимостью проживания от 500 руб. в сутки, суточный оборот „квартирных“ хостелов можно оценить в 2,8 млн руб. при условии 100% заполняемости», — говорит директор по маркетингу и продажам УК «Фонд Юг» Ирина Шумская. В итоге, по ее словам, годовой объем оборота московского рынка



составляет чуть более 1 млрд. руб. «Оценить объем рынка по России в целом представляется затруднительным, поскольку данное направление развивается в основном в рамках наиболее популярных центров молодежного туризма: в Москве и Санкт-Петербурге», — добавляет она.

Вопрос доходности

По словам экспертов, хостелы представляют обычно нижний ценовой сегмент, где работают небольшие частные компании. «Обычно проекты ведутся «вскладчину», практически без заемного финансирования. Для таких небольших инвесторов это более интересное вложение средств, чем депозит в банке: имеем регулярный доход плюс атак, который не обесценивается», — говорит Марина Смирнова. По ее словам, хорошо работающий отель экономичного уровня приносит порядка 20–25% чистой прибыли (от выручки) после налогов. «Если покупать квартиры в пределах ТТК, то хостел на 25 номеров, то есть двухкомнатных квартир с кухнями, может в год принести 10–

15 млн руб. чистой прибыли: обычно собственник регистрируется как ИП и платит 6% всех расходов, включая НДС и налог на прибыль», — говорит она. Таким образом, окупаемость операционная составит порядка десяти лет, то есть такой формат бизнеса намного выгоднее, чем сдавать квартиру в аренду. По словам Ирины Шумской, этот сегмент представляет безусловный интерес для инвестиций, поскольку ниша предложения бюджетного варианта на «переночевать» в гостиничном сегменте далеко не заполнена, а сама схема, ориентированная на высокий оборот гостей при относительно низких издержках, обеспечивает хорошую норму прибыли. Но серьезные инвестиции будут приходить только в условиях полной прозрачности сегмента — с правовой точки зрения, с точки зрения самоорганизации бизнеса, классификации и соответствия разработанным стандартам.

«Если законопроект о запрете хостелов в жилом фонде будет принят, постепенно это аннулирует 75% предложения на данном рынке, на

Сетевые апарт-отели составят серьезную конкуренцию мини-гостиницам и хостелам

сегодняшний день пользующегося достаточно стабильным низкоквалифицированным спросом», — говорит Татьяна Веллер. По ее словам, это поможет оздоровить рынок в плане стандартов, прозрачности предоставляемых услуг и ценообразования, но, безусловно, повлияет на стоимость размещения на сторону ее увеличения — разумеется, приобрести и оборудовать отдельно стоящее здание с целевым назначением под холел гораздо более затратно. Более того, по словам господина Самодурова, на пятки данному формату наступают такой цивилизованный вид гостиничного бизнеса, как апарта-отели, спрос на который вырос на 15% за последний год. «Сейчас трендом является развитие федеральных сетей апарта-отелей, например «Вертикаль» и YE'S. И это стало привлекательным форматом для инвестиций частных инвесторов», — говорит он.

Алексей Лоссан

живите Роскошно
у моря. Cybarco



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.

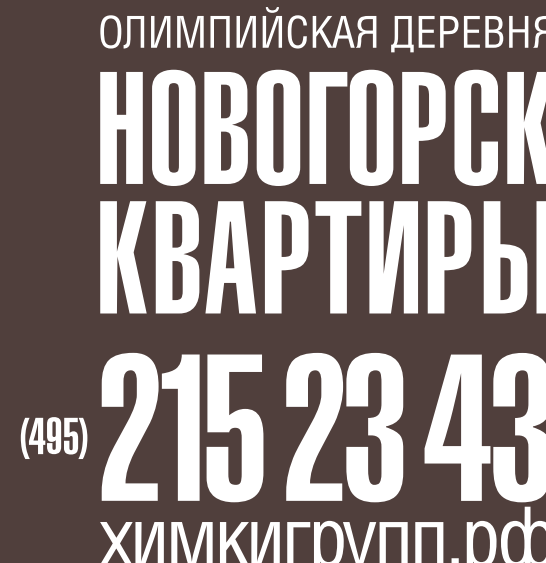
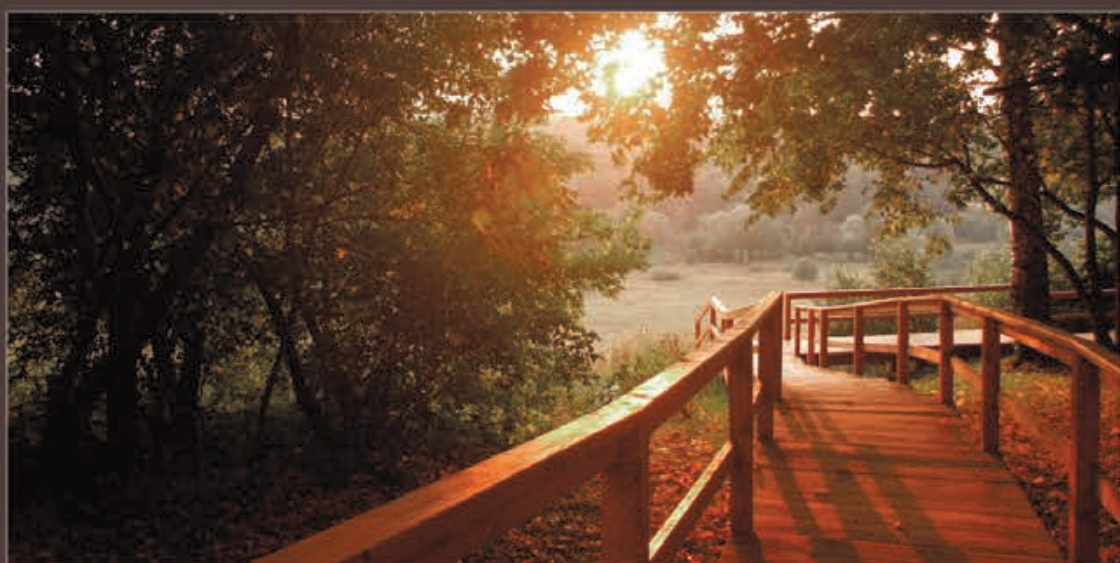
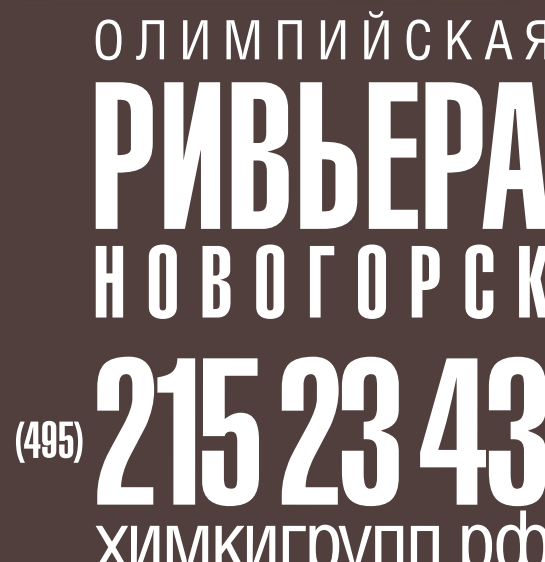
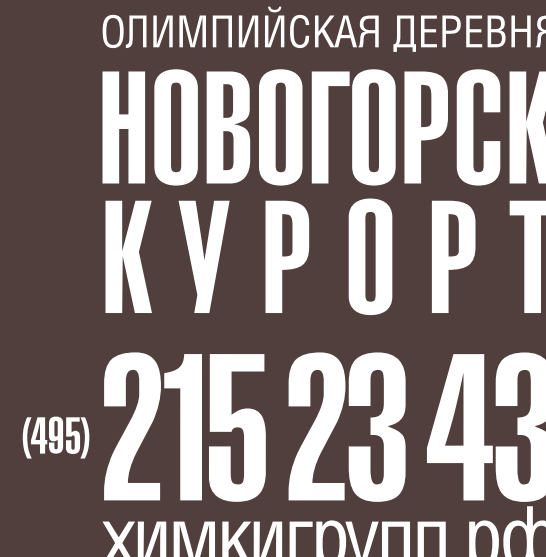
От Cybarco, ведущего застройщика элитной недвижимости с 1945 года.

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
Кипр / Афины

 **ВХОДИТ В ХОЛДИНГ
КОМПАНИИ «ЛАНИТИС»**



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

НОВОГОРСК
КУРОРТ

(495) 215 23 43
химкигрупп.рф

ОЛИМПИЙСКАЯ

РИВЬЕРА
НОВОГОРСК

(495) 215 23 43
химкигрупп.рф

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

НОВОГОРСК
КВАРТИРЫ

(495) 215 23 43
химкигрупп.рф