

Тематическое приложение к газете Коммерсантъ					
Дом					
Четверг 19 ноября 2015 №213 (5723 с момента возобновления издания)					
kommersant.ru					
14	Новые форматы загородного жилья в условиях пониженного спроса	19	Почему коттеджные поселки на Селигере переживают второе рождение	22	Как приобрести недвижимость за рубежом на условиях анонимности

Падение рубля и общее сокращение доходов россиян привели к тому, что на новогодние праздники российские туристы выбирают более доступные, чем в традиционных Франции, Швейцарии и Австрии, горнолыжные курорты для отдыха. В частности, они все больше обращают внимание на склоны в Германии, Италии и Болгарии.

Горнолыжный разворот

— курорты —

Найти подешевле

В целом, по словам экспертов, за последний год горнолыжная туристическая активность заметно снизилась. «Пик сезона обычно приходился на несколько недель с 28 декабря по 10 января. Уже в прошлом декабре количество арендуемого на это время жилья было существенно ниже и оставалось много вакантных квартир и домов по бросовым ценам по сравнению с аналогичными периодами в 2013 году и ранее», — говорит управляющий партнер W1Evans Анна Левитова. По ее словам, основной поддерживающей силой стал скачок курса валют.

«Популярность аренды на горнолыжных курортах зависит исключительно от симпатии потенциального покупателя к тому или иному региону», — говорит Игорь Индриксонс, управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indriksons.ru. По его словам, россияне стали голосовать рублем в пользу Италии, Испании и Андорры или курортов попроще вроде Словакии, Словении или Грузии, которая, как и Сочи, сегодня становится одним из довольно популярных направлений



для отдыха среди российских граждан. «Пристрастия зависят и от региона проживания — например, петербуржцы могут присматриваться к соседней Финляндии, куда гораздо быстрее и удобнее добираться», — говорит господин Индриксонс.

В середине ноября TripAdvisor представил TripIndex

Ski, в котором оценены 42 европейских горнолыжных курорта. Согласно этому рейтингу, самым доступным горнолыжным курортом в Европе является Банско в Болгарии, где недельное проживание в отеле обойдется в 62,9 тыс. руб., на втором месте Сочи (71,1 тыс. руб. в неделю), на третьем — немецкий

Берхтесгаден (93,4 тыс. руб.). «В новогодние каникулы стоимость арендного сектора на зарубежных рынках, естественно, растет. К примеру, фавориты наступающего года обойдутся российскому туристу в среднем от €90 до €200 в сутки», — говорит Игорь Индриксонс. Так, по его словам, сутки прожи-

вания в апартаментах в период новогодних праздников на курорте Грандвалира в Андорре будут стоить от €140 до €190, на итальянском курорте Валле-д'Аоста — от €155 до €200, на грузинском курорте Пулдаури — от €90 до €140, на курорте в Красной Поляне в Сочи — от €140 до €170.



Цена падения

— Москва —

В октябре рынок московских новостроек снова снизился по объемам продаж, продемонстрировав неготовность покупателей к сделкам на существующих условиях. Застройщики и риэлторы наконец заговорили о возможном снижении цен на столичное жилье, однако этот тренд будет наблюдаться не во всех сегментах, и, как ни парадоксально, быстрее подешевеет дешевое, чем дорогое.

Несбывшиеся надежды

Первичный рынок столичного жилья медленно, но верно входит в фазу стагнации. Об этом свидетельствуют цифры Росреестра. В октябре договоров участия в долевом строительстве было зарегистрировано 1328 — это на 9% меньше, чем в сентябре, и почти столько же, сколько в провальном феврале. Но если февральский спрос был съеден ажиотажным декабрем, некоторые сделки которого завершались уже в январе, поскольку времени на всех желающих попросту не хватило, то октябрь, середина высокого делового сезона, — дело другое. «Безусловно, большинство застройщиков недовольны тем уровнем продаж, который наблюдался в октябре», — рассказывает Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. — Осеннее оживление, которого ждали с начала сентября, было практически незаметным по сравнению с прошлыми годами, а планы и прогнозы, которые делали застройщики, готовясь к осеннему сезону, не воплотились в реальность».

Если сравнивать сегодняшние показатели с прошлогодним октябрем, то провал и вовсе очевиден: за год количество зарегистрированных ДДУ сократилось на 54%. Правда, напоминает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая, имен-

но в октябре 2014 года началась паника среди населения, связанная с обесцениванием отечественной валюты. «Тогда ажиотажный спрос стал причиной рекордного числа сделок, многие из которых были совершены с целью инвестирования», — добавляет эксперт.

Динамика продаж, Впрочем, не так однозначно коррелирует с Росреестром. В высокобюджетных сегментах в октябре было продано 54 квартиры и апартаментов, сообщает Никита Белоусов, заместитель регионального директора департамента аналитики Knight Frank, и это на 20% больше, чем за аналогичный период 2014 года. Зато в сентябре этот показатель был на 8% выше, а суммарная стоимость проданных квартир за месяц снизилась на 42% в долларовом выражении, а в рублевом эквиваленте — на 47%.

За 3,9 все купили

По данным «Метриум Групп», средняя стоимость квадратного метра в новостройках комфорт- и экономклассов демонстрирует отрицательную динамику четвертый месяц подряд, начиная с июля. До середины лета этот показатель рос, и его пиковое значение по итогам июня составило 160,74 тыс. руб. за 1 кв. м. Снижение с июня по октябрь составило 5,45%, и к концу второго месяца осени «квадрат» стоил в среднем уже 151,97 тыс. руб.

Тем не менее цены все еще на 3,8% выше, чем год назад, замечает Мария Литинецкая, а снижение связано в основном с выходом большого числа новых жилых проектов. «Сегодня для привлечения покупателей застройщики выбирают политику предоставления скидок», — говорит эксперт. По ее данным, в старых границах Москвы предлагаются скидки в 73,5% проектов массового сегмента, 89,2% проектов бизнес-класса и 95,4% проектов элитного класса.

Дети или деньги?

В наших Садах всё хорошо растёт

реклама

садовые кварталы

комплекс клубных домов

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью.

49755 88 87

Проектная декларация на сайте www.sadkvartal.ru

МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ

ИНТЕКО

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Жить вместе

В загородном девелопменте, похоже, назрела необходимость введения антикризисных форматов. Как покупателя, так и арендатора в кризис надо чем-то удивлять и завораживать, предоставлять ему уникальные возможности — только так в трудные времена можно завоевать свою аудиторию. Парадоксально, но факт: новая философия загородного образа жизни может вырасти из сугубо городского сегмента.



— форматы —

Эки виллы!

Кризис — лучшее время для того, чтобы пересмотреть и изменить свои планы на будущее. И хотя загородный рынок жилья один из самых консервативных, но он же и самый эмоциональный. Покупки здесь часто совершают, что называется, сердцем, говорят опытные эксперты.

Это с одной стороны, а с другой — покупатель сейчас пошел капризный, придирчивый: то ему не нравится, здесь не угодили. Просто дом с участком продать становится все сложнее, в особенности если речь идет об организованных коттеджных поселках. Необходи-

ма не только пресловутая инфраструктура в шаговой доступности, но еще и идея, философия загородной жизни. Ответ на вопрос «По-

чему здесь, а не где-нибудь еще?» должен звучать убедительно.

Одним из первых ярких примеров инновационного и одновременно философского подхода к загородному строительству стал поселок Evergreen (также известен под названием «Любушкин хутор») на Рублево-Успенском шоссе, начатый в 2005 году, а в 2009-м уже полностью построенный и введенный в эксплуатацию. На территории поселка в 6 га построено девять

вилл, площадь которых варьируется от 1000 до 1850 кв. м, площадь участка — более 20 соток.

Концепция, созданная архитектурным бюро «Проект Меганом», заключалась в слиянии домов с окружающей средой. В процессе строительства применялись только экологически чистые стройматериалы, полностью исключавшие контакт с потенциально токсичным воздействием, озеленены кровли, террасы второго уровня и пандусы, ведущие к ним, а в центральной части каждой виллы посажено живое дерево, огороженное стеклянными панелями. Предполагалось, что в такой среде обитания можно существовать в полном и гармоничном единении с природой.

Однако десять лет назад даже просвещенный и состоятельный потребитель не был готов к такому архитектурному экорешению, говорит Андрей Хитров, директор по развитию компании Welhome. Поэтому на протяжении всего периода динамика продаж была очень низкой и до сих пор один из домов находится в первичной продаже, а еще два выставлены на вторичном рынке. Правда, вопрос вполне может упираться в цену: по данным Vesco Realty, эковиллы в Evergreen оцениваются в сумму от 150 млн до 622 млн руб., и, как это обычно бывает с жильем класса de luxe, скидки здесь неуместны, поскольку ничего не решают.

Кризисный обгон

Эксклюзивные проекты для состоятельной публики могут позволить себе самые разные инновации, и эксперты сходятся во мнении, что в высокобюджетных сегментах их применение вполне оправданно. По мнению многих девелоперов, применение новых технологий и материалов при строительстве элитного жилого комплекса увеличивает его себестоимость от 5% до 15%. При этом, как показывает практика реализации, в последние годы инновационные проекты с профессиональной концепцией и высоким качеством строительства, адекватные рынку, чаще реализуются в более короткие сроки по сравнению с типовыми объектами. Поэтому можно предположить, что случай с Evergreen скорее исключение, чем правило. А чем быстрее идут продажи, тем быстрее девелопер получает свой доход, замечает Андрей Хитров. «Поэтому мы считаем затраты на инновации оправданными», — добавляет он.

«Если речь идет о проектах класса de luxe, то даже в кризис, применяя инновации и повышая себестоимость продукта, девелопер одновременно повышает и спрос», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. Для клиентов этого сегмента стоимость квадратного метра уходит на второй план, а в первую очередь ценятся высокое качество, комфорт, безопасность, локация».



Не только дальние дачи

В экономсегментах инновации, как правило, приживаются плохо — прежде всего по той причине, что их тяжело окупить. Задача девелопера, который строит дешевое, — строить дешево, иначе маржинальность проекта уйдет в отрицательные величины. Но проекты, которые выходят на рынок в последнее время, опровергают это правило и параллельно выходят за рамки традиционных ценовых сегментов.

Примером может служить продукт, разработанный при участии девелоперской группы «Интегра» и воплощаемый в жизнь командой дизайн-завода «Флакон» «Творческое комьюнити „Деревня“». Расположен этот строящийся поселок довольно далеко от Москвы — в 110 км от МКАД по Минскому шоссе и не слишком близко к Можайску, ближайшему крупному городу, расстояние до которого составляет около 18 км.

Может показаться, что такая локация годится только для сегмента «дальних дач», однако именно местоположение легло в основу концепции поселка, которая выражается в одном пока еще непривычном слове — коливинг. Этот традиционно городской формат, уже опробованный на Западе, флаконовцы решили адаптировать к российским условиям, сделав загородным и при этом самодостаточным.

Живи и работай

По своей сути коливинг является логичным продолжением коворкинга — рабочего пространства, которое оборудовано всем необходимым для ведения бизнеса: мебель, компьютеры, переговорные, наличие интернета и Wi-Fi — и может быть арендовано любым желающим частично или полностью. Такой своеобразный «офис на час», кстати, довольно популярный уже не только у творческой молодежи, но и у иногородних бизнесменов, а в кризис еще и у тех, кому снять офис постоянно стало накладно, а прежней необходимости в этом нет.

Наблюдая и изучая поведение посетителей нашего коворкинга, мы были удивлены тем, как начали складываться новые творческие коллективы, как постепенно отпадала потребность в порталах по поиску сотрудников: люди находили друг друга прямо здесь, за соседними столами», — рассказывает Александр Фузеев, директор по развитию коворкинг-центра Start Hub дизайн-завода «Флакон», он же руководитель проекта «Творческое комьюнити „Деревня“».

Атмосфера коворкинга, генерирующая творческие потоки, пожалуй, одна из главных его ценностей, и неудивительно, что вслед за желающими работать вместе появились и те, кому захотелось жить по соседству. «И не только по соседству с работой, но и друг с другом», — замечает Александр Фузеев. Так возникла идея сделать «русский коливинг» — жилое пространство, сосуществующее вместе с рабочим, которое, в свою очередь, организовано специально под ведение бизнеса, и поселить там не абы кого, а профессионалов из смежных сфер деятельности, которые будут вести эффективную совместную работу, общаться, заниматься спортом, растить детей, просто живя по соседству.

Пожоже на кампус для творческих работников с той лишь разницей, что жители в «Деревне» не предоставляется бесплатно, а продается либо сдается в аренду, а значит, теоретически поселиться там сможет любой желающий. Вот только не любой захочет, ведь атмосфера креативного кластера, которую намерены создать в поселке флаконовцы, не каждому подойдет.

Однако эксперты отзываются о такой инициативе позитивно. «Тренд экономики совместного потребления, формирующийся во всем мире, делает коливинги весьма перспективным проектом», — высказывается Татьяна Шараева, управляющий партнер Meeting Point.

Под куполом

Под общественные зоны здесь выделяется рекордное по меркам эконом-класса пространство: 17,1 га из 64 га, которые занимает поселок. Управляя процессами, команда Александра Фузеева собирается поощрять любые позитивные активности, для чего запланирована дизайн-аллея, вдоль которой участки продаются с обязательным подрядом, как, впрочем, и вдоль всех основных общественных

Среди преимуществ купольного дома — его устойчивость, уже зарекомендовавшая себя в США во время тайфунов и смерчей

зон. На окраинах обязательного под-ряда не будет, однако строить разрешат только рекомендованные типы домов для сохранения единой архитектурной концепции поселка.

О домах «Деревни» надо сказать отдельно, поскольку коттеджи традиционного типа здесь не предусмотрены. Среди рекомендованных к строительству — купольные, модульные, а также дома из морских контейнеров. Объединяет всю эту разнообразную коллекцию, пожалуй, одно общее свойство — быстровозводимость. Любой из перечисленных типов домов строится и отделяется максимум за несколько месяцев.

Другая особенность — разные схемы владения и проживания, которые предлагаются в поселке. Иллюзий создатели «Деревни» не строят: состав проживающих постоянным не будет, да этого и не требуется. А значит, необходимо предусмотреть максимальное число способов, которыми можно сюда попасть.

«У нас можно купить участок с подрядом или без него и жить круглогодично или в формате дачи», — рассказывает Александр Фузеев. — Возможна также коллективная аренда пространства для проживания, работы и развития. Арендатор приезжает, когда захочет, и платит только за время пребывания. А еще мы предлагаем совместное владение — аналог timeshare, когда люди, объединенные общими интересами и ценностями, делят купленное в долях пространство по согласованному графику проживания». Другими словами, стоимость дома с участком, которая в зависимости от площади варьируется от 1,8 млн до 9 млн руб., а также их обслуживания может быть разделена между несколькими семьями, каждая из которых приезжает в «Деревню» в свое время. Получается своеобразная «дача для друзей», главное — договориться о том, кто придет в июне, а кто — в августе, и потом ничего не перепутать.

Общее место

Другой инновационный поселок, который только собирается выйти на рынок, по иронии судьбы имеет похожее название — «Живые деревни». Здесь концептом предусматривается сообщество, фактически сеть дачных деревень, созданных и организованных друзьями, единомышленниками, людьми, объединенными какой-то идеей или увлечением.

«У каждой такой деревни своя тематика», — рассказывает Владислав Копица, собственник и директор по развитию компании «Главдачтрест», которая совместно с партнерами реализует этот проект. — Будут деревни садовых, любителей рыбной ловли, собачников, пчеловодов, воздухоплателей, пивоваров, театральная, кинодеревня и так далее».

Планировка территории предусматривает создание 25 камерных поселков общей площадью 1–1,5 га каждый, состоящих из 8–12 участков. Они, в свою очередь, будут сгруппированы вокруг общей территории от 10 до 20 соток. «Эта общая территория организационно, визуально и эмоционально объединяет жителей такой маленькой деревни, выполняет функции безопасности, дает возможность вместе заниматься любимым делом», — замечает Владислав Копица.

Как бы утопически ни звучали эти намерения, все же эксперты рынка видят большой недостаток существующих загородных проектов в минимальном общении с соседями. «Даже при наличии стандартной инфраструктуры жители нечем заняться: их жизнь ограничивается территорией участка и семьей», — говорит Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group.

Девелоперы в большинстве своем не занимаются так называемым community management — созданием среды обитания и налаживанием связей между жителями. Поэтому попытка объединить людей со схожими интересами хотя бы в рамках квартала, несомненно, заслуживает уважения. Разумеется, в каждом случае понадобится мощная команда профессиональных управленцев, которая сможет в дальнейшем обеспечить таким поселкам процветание.

Марта Савенко



FUTURO PARK

ТАУНХАУСЫ С ТЕРРАСОЙ НА КРОВЛЕ

Просторный загородный дом, где сочетаются практичный подход и современная эстетика, — это таунхаус в поселке премиум-класса Futuro Park. Эргономичные планировки позволяют рационально использовать каждый квадратный метр пространства: даже на кровле можно обустроить площадку для отдыха.

В Futuro Park разместится вся необходимая для постоянного проживания инфраструктура: от объектов начального образования до развлекательно-оздоровительного комплекса. Для прогулок и активного досуга можно выбрать парк, расположенный в самом центре нового поселка, или живописные аллеи и сады в соседних резиденциях Villagio Estate.

дом

цены

Цена падения

— Москва —

С13 В Новой Москве доля объектов со скидками равна 77,7%. Кстати, в данной статистике учитывается предоставление как прямого, так и скрытого дисконта, другими словами, индивидуальных скидок.

Помимо скидок девелоперы активно используют уменьшение площадей в новых объемах площадей, выходящих на рынок. Это позволяет продавать лоты по минимальным ценам и таким образом спасать положение в отсутствие проектного финансирования. Так, в октябре в ЖК «Государев дом» (застройщик — ГК «Гранель») действовала специальная цена: от 1,6 млн руб. на квартиры площадью 23 кв. м. В ноябре такие квартиры, согласно официальному прайсу, опубликованному на сайте компании, уже стоили 1,82 млн руб. В ЖК «Панорама Сколково» (застройщик — «СМУ-6 Новоивановское») в октябре вывели в продажу новую секцию, где стоимость квадратного метра была заявлена на 5% выше, чем в предыдущих объемах, однако минимальная цена покупки снизилась за счет того, что в линейке предложения появились квартиры меньшей площади.

Впрочем, и те застройщики, которые применяют проектное финансирование, не чураются подобных методов. В апарт-комплексе «Лайнер» (застройщик — ГК «Интеко») в октябре объявили акцию «Уже новогодние цены!», в рамках которой можно было приобрести апартаменты площадью 30 кв. м за 3,9 млн руб. Акция продолжится до сих пор, однако минимальная цена уже подросла до 4,7 млн руб., поскольку, как утверждает на официальном сайте данного комплекса, «за 3,9 уже все купили».

Оптом вдвое дешевле

Акциянные предложения, как правило, отнюдь не лучшие, замечают эксперты. Минимальную цену обычно устанавливают для тех квартир, которые имеют неудачные видовые характеристики, расположены на первых либо последних этажах. В то же время, если проект продается медленно, девелопер может для привлечения внимания к нему выставить в продажу по акции и высоколиквидные лоты, но, конечно, в ограниченном объеме.

Но и без всяких акций застройщики сейчас готовы обсуждать индивидуальные условия покупки, и не только в премиум-классе, где это давно стало традицией, но и в более низких сегментах. Практически в любом проекте можно получить дополнительную скидку от прайс-листа за единовременное внесение полной оплаты, без рассрочек и ипотеки. На некоторые квартиры в ходе переговоров можно получить и дисконт, и рассрочку. Таким образом застройщики пытаются удержать публично декларируемый уровень цен и заодно маржинальность бизнеса. «Официального снижения цен мы однозначно не планируем, хотя с реальными покупателями готовы обсуждать индивидуальные условия», — утверждает Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп». В том же духе высказывается Игорь Быченко, директор по продажам недвижимости компании «Галс-Девелопмент»: «Да, мы уменьшили первоначальный взнос, делаем дисконт в случае стопроцентной оплаты, а также даем рассрочку платежа. Но о снижении цены речь не идет, так как мы считаем, что демпинг приводит к плохому результату и для компании, и для покупателя».

В то же время эксперты, представляющие риэлторские агентства, рассказывают, что некоторые девелоперы готовы, что называется, на все. «Известны случаи, когда застройщик предоставлял скидку 50% при покупке нескольких квартир в сжатые сроки», — утверждает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate. Предела для снижения цен у застройщика нет, уверяет эксперт, поскольку необходимо обеспечивать постоянное финансирование строительства.

И все же снижать цены могут отнюдь не все девелоперы. В проектах, на строительство которых открыты кредитные линии в банках, применяются так называемые банковские ковенанты — в широком смысле это обязательства совершить в рамках договора определенные действия либо, напротив, воздержаться от них. В случае с кредитованием строительства ковенанты, как правило, содержат обязательства застройщика не опускать цены ниже заранее оговоренного уровня. Как при этом вести себя с покупателями в условиях объективно снижающегося рынка, не совсем понятно, поэтому для многих закредитованных строителей наступает время новых маркетинговых уловок и ухищрений.

В ожидании стервятников

Некоторые эксперты придерживаются того мнения, что ниже, чем сегодня, цены быть уже не могут. В основном так рассуждают те, кто работает в высокобюджетных сегментах. «Новостройки и так уже продаются фактически по себестоимости», — говорит генеральный директор Tweed Ирина Могилатова, добавляя, что у девелоперов наступил порог рентабельности, а у покупателей сохраняются настроения на дальнейшее снижение.

Того же мнения придерживается и управляющий партнер Delta estate Елена Земцова. «Цены на объекты премиум-класса держатся на прежнем уровне», — замечает она, — поскольку существенное снижение цены не позволит проекту окупиться». Тем не менее, по ее данным, на объектах бизнес-класса все же происходит корректировка цен вниз, так как сегодня в этом сегменте предложение превышает спрос в несколько раз. В подтверждение этого тезиса свои цифры приводит Екатерина Лобанова, руководитель отдела рыночной аналитики «РГ-Девелопмент». По ее данным, в прошлом году в структуре новых проектов Москвы ощутимо преобладало жилье комфорт-класса, а в январе—октябре текущего года большинство новинок относятся к категории «бизнес» (40% от суммарного количества проектов), в то время как новых проектов комфорт-класса лишь чуть более 30%.

Другие участники рынка, анализирующие рынок эконом- и комфорт-классов, признают вероятность другого сценария развития событий. Минимальные цены на такое жилье все же могут опуститься от сегодняшнего уровня, который, по данным аналитиков «Метриум Групп», составляет внутри МКАД 105,5 тыс. руб. за 1 кв. м в границах старой Москвы, а за МКАД — 84 тыс. руб. за 1 кв. м. В компании предполагают, что нижний предел стоимости в среднесрочной перспективе может снизиться на 15%, до 90 тыс. руб. за 1 кв. м.

Юрий Неманежин, управляющий партнер Gvavion Group, также допускает, что цена в среднесрочной перспективе продолжит снижаться, но прогнозы его более оптимистичны. «Стоимость „квадрата“ в Москве может начинаться в экономсегменте от 100 тыс. руб., а в области еще ниже», — полагает эксперт.

Переоцененными, таким образом, оказываются вовсе не дорогостоящие, а, напротив, низкобюджетные проекты. Впрочем, причина снижения может быть и в другом: как известно, покупательская аудитория самых де-



Не так-то просто продать квартиру на московском вторичном рынке

шевых жилых объектов первой попадает под удары кризиса. Массовые сокращения, уже анонсированные крупными компаниями, коснутся именно этой части населения, а значит, никакие рассрочки и льготная ипотека не спасут положение. Цены придется снижать в надежде, например, на то, чтобы привлечь необычайно высокой выгодой тех инвесторов, которых в профессиональной среде неласково именуют «стервятниками». Как это часто бывает в кризис, именно они могут воспользоваться моментом, чтобы сделать свои длинные вложения.

140 или миллион?

Странное дело, наличие кризиса на рынке жилой недвижимости признают все его участники, однако новые проекты не только не перестают выходить — напротив, их количество и масштабы поражают воображение. Один за другим анонсируются проекты как точечной застройки, так и редевелопмента промышленных зон. Вслед за группой ЛСР, объявившей о начале продаж в проекте «Зиларт», который займет северную, меньшую часть полуострова ЗИЛ, московские власти выставили на торги южный участок площадью 109,9 га, где также предусмотрено массивная жилая и социальная застройка.

В Подмосковье также есть примеры комплексного освоения территорий, начатого совсем недавно. Так, в подмосковной Дубне стартовал проект территории «Тверская—Октябрьская». Здесь компания «Бетиз и К» должна построить жилье эконом- и комфорт-классов, расселить ветхие и аварийные дома, а также обеспечить жителей района новой инфраструктурой. «Вдоль Тверской и Октябрьской улиц появятся коммерческие и социальные объекты, в том числе современный детский сад, будет организован дополнительный маршрут общественного транспорта, а для автовладельцев планируется создать открытые парковочные пространства более чем на 300 машин и построить крытую многоэтажную парковку на 1 тыс. машино-мест», — рассказывает Елена Гусакова, руководитель подразделения компании. Объем новой жилой застройки составит 140 тыс. кв. м, и, видимо, для Дубны это примерно то же самое, что 1 млн «квадратов» в «Зиларте» для Москвы, поскольку полностью реализацию проекта планируют закончить только к 2030 году.

Сокращение объема экспонируемого предложения становится заметно только в сегменте элитных новостроек, но на сегодняшний день он весьма значителен. Роман Попов, директор департамента стратегического консалтинга Kalinka Group, приводит цифры: в декабре прошлого года в 55 элитных объектах экспонировалось 279 тыс. кв. м жилья. «Текущий объем предложения на первичном рынке составляет немногим более 220 тыс. кв. м, продажи ведутся в 46 объектах», — утверждает эксперт. Он считает, что при сохранении уровня покупательского спроса весь объем текущего предложения элитных новостроек будет реализован в течение двух с половиной лет. Однако и потенциал нового предложения достаточно высок, замечает Тимур Сайфутдинов: по-прежнему ожидается выход таких элитных объектов, как Savin River Residence, «Ларев сад», «Современник», Nabokov, «Дом на Большой Садовой» и других.

Так что в ближайшем будущем дефицита нового жилья не предвидится, а текущий тренд на снижение цен многие склонны объяснять именно этим рекордным выходом новых объемов. «Стоимость квартир и апартаментов „на котловане“ всегда заметно ниже, это и отражалось в снижении средней цены», — замечает Евгения Старкова, директор по маркетингу компании MR Group.

Казалось бы, так оно и есть, однако, как утверждает Мария Литинецкая, те проекты, которые выходят в продажу в последние месяцы, изначально дисконтируются к текущему рынку на 10–15%. В сложившейся ситуации вряд ли они смогут догнать своих предшественников, скорее те опустятся до новых антикризисных цифр.

Под маятником

Однако лиха беда начало. Прогнозы на ближайшее будущее еще хуже. Теперь даже при чрезвычайно волатильном долларе ажиотажа не случится, уверены участники рынка. Причина проста: деньги, которых год назад было много, кончились. Платежеспособность населения ухудшается день ото дня, поэтому как цены, так и объемы продаж будут снижаться и дальше. В следующую фазу кризис может перейти уже весной 2016 года, и в первую очередь будет падать спрос, считает генеральный директор Tekta Group Дмитрий Коновалов.

И хотя новые проекты выходят на рынок с продуманной концепцией, заранее предусмотренной транспортной и социальной инфраструктурой, но все меньше покупателей могут позволить себе такую покупку, замечает генеральный директор компании «Азбука жилья» Владимир Каширцев.

В отсутствие денежных потоков от текущих продаж больше всего шансов преодолеть «смутные времена» имеют компании с прямой банковской поддержкой — структуры Сбербанка, ВТБ, БИН, говорит Тимур Сайфутдинов. Только они смогут дальше продолжать пользоваться кредитными линиями и продавать объекты в высокой стадии готовности. Поэтому следующим этапом кризиса, по его мнению, станет значительное усложнение ситуации для девелоперов, не имеющих поддержки банков. Позже количество девелоперов, не имеющих отношения к государству и государственным банкам, сильно сократится, что приведет к снижению кон-

курренции, ухудшению конечного продукта и повышению цен на недвижимость, предсказывает эксперт.

В целом отличием текущей осени, как ни странно, является оптимизм столичных застройщиков, замечает Екатерина Лобанова. «Все признают наличие кризиса и снижение платежеспособного спроса на жилье, но при этом все намерены бороться за потребителя», — рассуждает эксперт. — Ценовой фактор в этой борьбе является главным оружием: при сохранении качества проектов квадратные метры новостроек становятся все более доступными, что особенно заметно при выводе на рынок новых очередей уже существующих проектов».

Юрий Неманежин, в свою очередь, считает, что игроки рынка заняли выжидательную позицию. Похоже на то. Все ждут, куда качнется маятник войны, санкций, курса рубля, инфляции, ключевой ставки — всего того, на что девелоперы при всем желании сами повлиять не могут.

Марта Савенко

БАРВИХА ХИЛЛС

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

8-й км Рублево-Успенского шоссе

• Готовая отделка и стильная мебель

• Поселок полностью построен, собственность

• Все коммуникации подключены

• Аренда и продажа

ГОТОВЫЙ КОТТЕДЖ

ЗА 30 млн руб.

400м²

CAPITAL GROUP

+7 495 771 77 77

CAPITALGROUP.RU

дом цены

Лишь бы продать

Участники загородного рынка в октябре не испытали того разочарования, которое в текущем месяце постигло застройщиков и риэлторов, работающих в сегменте городских новостроек. Сделки шли своим чередом, в некоторых проектах — в основном, тех, которые вышли на завершающую стадию, — была зафиксирована повышенная покупательская активность. Цены продолжали закономерно снижаться, переоцененные ранее лоты — входить в рынок на равных, то есть по цене, адекватной рынку. В высокобюджетных сегментах некоторые собственники начали применять нетрадиционные методы продаж.

— загород —

Спрос по телефону

Октябрь нынешнего года показал существенное оживление во многих проектах по сравнению с летом и даже с сентябрём. Сейчас уже можно констатировать, что обвала продаж, который многие прогнозировали, в 2015 году не произошло, говорят эксперты. По наблюдениям многих из них, покупательская активность осенью, как и предполагается, возросла.

Как утверждают аналитики Wellhome, на первичном рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья общее количество сделок, проведенных в октябре, в 1,6 раза превышает показатели сентября. А в Point Estate подсчитали, что число сделок за десять месяцев 2015 года более чем на 30% превысило прошлогодний показатель. В компании полагают, что это свидетельствует о рациональном поведении потенциальных покупателей, которые ждут своего горячего предложения, а затем быстро принимают решение о покупке.

В проекте «Истринская долина», рассказывает Евгений Клец, руководитель управления продаж «Вектор Инвестментс», в нынешнем октябре по сравнению с прошлогодним количество первичных обращений выросло на 85% по звонкам и на 82% по просмотрам. «При этом количество сделок осталось на том же уровне, что и год назад», — оговаривается эксперт.

Другими словами, конверсия «звонок — показ — сделка» продолжает оставаться ниже, чем годом ранее. Такие же данные приводит и Дмитрий Гордов, партнер девелоперской группы «Интегра»: по всем поселкам компании за месяц было 303 звонка, а число заключенных сделок равнялось 15.

Не десять, а шесть

Для элитного загородного рынка Подмосковья весь 2015 год стал переломным, считают эксперты. Во-первых, этот сегмент впервые в своей истории в большинстве своем перешел на номинирование объектов в рублях, хотя многие собственники и застройщики продолжают привязывать их стоимость к курсам валют и

регулярно индексируют цены предложения. «За счет разницы в курсах валют скидка на отдельные объекты может достигать 30–35%, — говорит управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев. — При этом у покупателя остается право на торг, в результате чего совокупная скидка может составить 35–40%».

Во-вторых, основным и наиболее востребованным продуктом стали участки без подряда — а ведь это абсолютно незлитный продукт по своей сути, замечает Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate. По его данным, 45% продаж на элитном рынке в текущем году составили сделки с такими участками.

Существенное снижение цен коснулось дорогой недвижимости класса «де люкс». Те объекты, которые год назад стоили \$10 млн, сейчас продаются за \$6 млн, причем таких примеров сегодня много. В среднем, по данным Point Estate, цены снизились на 30–35%.

А по некоторым домовладениям снижение долларовых цен составило 50% по сравнению с октябрём 2014 года — такие цифры приводит Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп». «Однако владельцы самых дорогих объектов свыше \$50 млн по-прежнему держат цену, несмотря на двукратное падение курса рубля», — добавляет он.

Застройщики демонстрируют разнонаправленную политику ценообразования — так, в трети элитных поселков цены по прайсу выросли как в долларах, так и в рублях от 3% до 20%. Как правило, цены повышались в готовых и востребованных у покупателей поселках, отмечает Павел Трейвас.

Однако этому повышению противостоят акции, подобные тем, какие проводит компания Villagio Estate на некоторые дома в своих проектах. Так, например, в коттеджном поселке «Ренессанс парк» на ряд построенных домов рублевая стоимость снижена в среднем на 48%, рассказывает Андрей Хитров, директор по развитию Wellhome.

Другие официально заявленные скидки не так значительны. Например, в поселке «Завидово Nonka» до



Загородные покупатели все больше склоняются к альтернативным сделкам

конца текущего года предоставляют скидку 20% покупателям готовых домов с участками, при этом их стоимость привязана к фиксированному курсу: 60 руб. за евро и 41,5 руб. за доллар. В загородном комплексе «Истринская ривьера» (застройщик — также компания Nonka) установлен внутренний курс на уровне 36,6 руб. за доллар. А в поселке таунхаусов «Резиденция Рублево» (застройщик — ГК «Снегири») стоимость одного акционного лота снижена относительно сентября на 14%.

Торг по всем правилам

Вторичный рынок менее активен, но и здесь сделки проходят, отмечает Павел Трейвас. «В среднем на семь первичных сделок приходится три вторичных», — уточняет он. Возможно, меньшая активность в этом сегменте связана с завышенными ожиданиями покупателей, которые жаждут купить дом с участком вдвое, а иногда и втрое дешевле цены предложения, которая в высоких сегментах вторичного рынка до сих пор во многих случаях привязана к доллару. Со своей стороны продавцы нынешней осенью весьма неохотно идут на уступки, очевидно опасаясь в нестабильной экономической ситуации попросту прогадать. «Покупатели жестко требуют скидку, а продавцы не менее агрессивно отказываются их предоставлять», — рассказывает Илья Менжунов.

В таких условиях наиболее справедливым способом определения цены сделки становятся аукционы, которые теперь все чаще ставят устраивать собственники по своим домам. «Иногда они проходят без начальной цены, но с ограничением по времени», — говорит Нина Резниченко, директор депар-

тамента загородной недвижимости IntermarkSavills. По ее мнению, подобные мероприятия пока не являются сложившейся рыночной практикой, поскольку не имеют достаточной юридической базы.

Зато в рамках торгов начальная цена объекта, заявленная владельцем, может скорректироваться как раз до той планки, которая устроит всех участников сделки. Илья Менжунов рассказывает, что в рамках одного аукциона стоимость коттеджа снижалась с \$4 млн до \$1,8 млн. «На рынке наблюдался ажиотаж на данный объект», — добавляет эксперт. — В итоге домовладение было реализовано за \$2,2 млн, таким образом, стоимость снизилась вдвое».

Впрочем, подобное снижение опытных участников рынка не удивляет. «По сравнению с началом года цены на отдельные вторичные объекты упали в долларах на 10–40%, а то и вдвое», — делится наблюдениями Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed. Она рассказывает, что теперь владельцы домов нередко соглашаются на оплату в рассрочку и сделки по подобной схеме в текущей экономической ситуации приобретают все большую популярность.

Желающие меняться

Другим наметившимся трендом загородного рынка стали альтернативные сделки, число которых в прошлом году было незначительным. «Сегодня их доля в общем объеме уже достигает 10%», — замечает Павел Трейвас.

Причина развития этой тенденции — в снижении цен на новые объекты, которые постепенно становятся доступными для тех, кто не обладает значительными и, что немало важно, свободными денежными накоплениями, но при этом имеет недвижимые активы.

Управляющий партнер «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов, рассматривая сегмент загородных квартир в малоэтажных проектах, приводит куда более высокие цифры. «В настоящее время до 70% покупателей действуют именно по схеме альтернативной покупки, приобретая загородное жилье в обмен на проданную городскую квартиру», — утверждает эксперт и добавляет, что в 2014 году и начале 2015 года это явление не носило массового характера.

Дешевле и быстрее

В целом загородные малоэтажные жилые комплексы становятся все популярнее у покупателей, отмечают эксперты, а октябрь в этом сегменте и вовсе стал праздничным месяцем. «Именно в октябре мы зафиксировали всплеск сделок с квартирами в малоэтажных комплексах», — рассказывает Владимир Яхонтов. По данным его компании, реализованный спрос вырос на 32% относительно сентября.

Артур Григорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимости», сравнивая октябрь 2014 и 2015 годов, отмечает рост продаж сразу в нескольких малоэтажных комплексах своей компании в диапазоне от 33% до 60%. Похожие цифры у Константина Филиппишина, генерального директора ГК «Экодолье». По мультиформатному малоэтажному жилому проекту «Экодолье Шолохово», где кроме индивидуальных коттеджей предусмотрены таунхаусы, звонков в октябре было на 43% больше, чем в сентябре, а число забронированных объектов по итогам месяца на 9% выше. А если сравнивать нынешний октябрь с аналогичным периодом прошлого года, продолжает эксперт, то динамика еще более впечатляющая: количество звонков за год выросло на 23%, количество визитов — на 182%, а количество сделок — на 100%.

С одной стороны, эксперты связывают этот растущий интерес к сегменту с привлекательной ценой и высокой динамикой строительства проектов: малоэтажные дома и таунхаусы возводятся быстрее, чем высотки, при этом загородные квартиры стоят дешевле городских. Таунхаусы, конечно, по цене приобретения такого сравнения в большинстве случаев не выдерживают, но зато в содержании обходятся в меньшую сумму, чем полноценный индивидуальный дом с собственным участком.

С другой стороны, о себе дает знать реконструкция магистралей. Там, где она уже закончилась, например на Дмитровском шоссе, продажи в жилых комплексах растут. В Новой Москве реконструкция автобанов продолжается, причем здесь помимо расширения радиальной магистрали вкладываются средства в развитие хордовых трасс, соединяющих Калужское и Киевское шоссе.

Кстати, средневзвешенная цена в малоэтажном сегменте демонстрирует рост. «За год в Новой Москве стоимость квартир в таких проектах увеличилась на 13%, и это без учета фактора строительной готовности», — утверждает Владимир Яхонтов.

В одном флаконе не получается

А вот в премиальном сегменте той же Новой Москвы продажи практически остановлены, в первую очередь благодаря соседству разрастающихся кварталов новостроек средней и высокой этажности. И как ни странно, масштабное обновление и ремонт автотрасс не вдохновляют покупателей, а, напротив, являются для них дополнительной помехой: ни въехать, ни выехать, и конца-края этому не видно. «Спрос здесь за последние полтора года упал в несколько раз», — отмечает руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty Евгения Панова. С коллегой согласна Ольга Бахметьева: тенденция уменьшения спроса на районы, прилегающие к Киевскому и Калужскому шоссе, продолжается.

Выходит, классический загородный образ жизни и городской, как масло и вода, смешиванию не подлежат. Хотя сегодня многим именно этого бы и хотелось: полноценного комфорта, как в городе, но на свежем воздухе. Но для этого недостаточно построить малоэтажные квартирные проекты в лесу, ведь централизованное отопление и горячая вода из крана отнюдь не предел мечтаний.

А инфраструктура в шаговой доступности потребует и начальных вложений, и последующего содержания, и чем она будет богаче, тем выше вероятность, что рано или поздно рядом с малоэтажными домиками вырастут и многоэтажные, жители которых обеспечат необходимую посещаемость торговым центрам, салонам красоты, детским садам, школам и прочим благам цивилизации. Жители московских окраин это уже проходили.

Марта Савенко

Все снято

— аренда —

Резкого подорожания на рынке московских арендных квартир на длительный срок, характерного для осеннего сезона, в этот раз не случилось ни в сентябре, ни в октябре. Поэтому зимой вряд ли можно ожидать существенное снижение цен, говорят эксперты. Скидок на дома, которые предлагаются в аренду на новогодние праздники, тоже не будет: в текущем году спрос на них близок к ажиотажному, а самые лучшие варианты забронированы еще в конце лета.

Без отскоков

Хотя объем предложений по аренде квартир за два осенних месяца ожидаемо сократился, поскольку традиционно вырос спрос, все же этого оказалось недостаточно для того, чтобы цены в октябре хотя бы слегка поднялись от уровня, который был достигнут к началу сентября. Но нет худа без добра: этот рынок наконец стабилизировался, причем надолго. «Поскольку не случилось резкого подорожания нынешней осенью, не будет и резкого снижения стоимости зимой», — замечает Оксана Полякова, заместитель директора департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости».

Кризисный спрос имеет свои особенности, хорошо известные по прошлым черным годам всем участникам рынка. Доходы большинства арендаторов снижаются, часть из них, потеряв работу или бизнес в столице, возвращается на время в родные места, чтобы переждать трудные времена, а оставшиеся счастливицы быстро постигают науку выбирать и торговаться, ведь теперь пробил их час.

Как подсчитали аналитики Kalinka Group, в октябре уровень спроса на элитные квартиры снизился на 20% относительно того, который был достигнут в предыдущем месяце. А если сравнивать нынешний год и прошлый,

то сегодняшний уровень спроса по-прежнему уступает прошлогоднему осеннему сезону около 20%, утверждают в IntermarkSavills.

Глядя в базу

Сокращение объема предложения между тем происходит не теми же темпами, что в прошлом году. Число предложений в базе «Инком-Недвижимости» в октябре составило 4 тыс. «Год назад в это же время показатель был на четверть ниже и равнялся 3 тыс. объектов», — вспоминает Оксана Полякова.

О том, каковы в целом ожидания собственников квартир, тоже можно косвенно судить, оценивая состояние баз данных. В базе сайта Cian.ru сегодня предлагается 22,6% квартир в ценовой категории до 30 тыс. руб. в месяц включительно. Доля квартир, экспонируемых в ценовом диапазоне от 30 тыс. до 50 тыс. руб. в месяц, составляет 25,6%.

Таким образом, подытоживает Алексей Авдей, руководитель продукта «Вторичная недвижимость» компании ЦИАН, суммарно доля всех квартир с арендной ставкой до 50 тыс. руб. в месяц составляет 48,2% — иными словами, практически половину от всего объема предложения в столичном регионе. «И за последние шесть месяцев этот показатель не претерпел изменений», — добавляет эксперт.

Во всем виноваты застройщики

Что касается высокобюджетной аренды, то на долю предложения со ставкой от 150 тыс. руб. в месяц и выше приходится 24,7%, продолжает Алексей Авдей. По его данным, в полтора этот показатель вырос на 2,6%, а значит, дорогие квартиры все чаще застреиваются в экспозиции.

Тут следует сделать оговорку: дорогое не обязательно означает лучшее. При всем богатстве сегодняшнего выбора у арендаторов элитного сегмента практически нет тех самых, по-настоящему желанных предложений, за которые они готовы платить даже по-

вышенную ставку. И хотя это явление может показаться странным, на самом деле ничего удивительного в нем нет.

«Самые активные арендаторы дорогих квартир — русские пары с детьми или без детей», — рассказывает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. — Наиболее желанны для них квартиры, которыми рынок сейчас не располагает: с ремонтом в стиле фьюжн площадью от 50 до 120 кв. м в новых домах с подземным паркингом в районах Остоженки, Патриарших прудов или на Пресне». За такие предложения арендаторы готовы ежемесячно отдавать большие суммы, но, увы, на рынке их практически нет.

Все просто: хотя новая застройка в этих районах и велась, но квартиры в элитных домах приобретались и отделывались в основном для собственного проживания, а никак не под арендный бизнес. Кроме того, в домах, построенных в 2000-е годы, совсем немного компактных квартир: в то время у самостоятельной публики были популярны большие площади, позволяющие принимать у себя множество гостей. Застройщики сравнительно недавно осознали необходимость уменьшать размеры квартир, равно как и включать опцию чистовой отделки, которая позволяет при желании начать сдавать квартиру в аренду сразу после сдачи дома в эксплуатацию.

46 миллионов

По данным Ordo Group, минимальная стоимость найма квартиры в элитном сегменте составляет 85 тыс. руб. в месяц — за эту цену можно снять трехкомнатную квартиру со свежим евроремонтom общей площадью 88 кв. м на Волхонке рядом со станцией метро «Боровицкая».

Рекорд максимальной стоимости в октябре принадлежит квартире, найденной в базе данных Cian.ru, — это апартаменты с тремя спальнями площадью 280 кв. м, зани-

мающие весь четвертый этаж в жилом комплексе «Петро» на Остоженке. Здесь выполнен дизайнерский ремонт в стиле хай-тек, а в стоимость входят два машино-места в подземном паркинге.

Все вместе предлагается арендовать за 46,5 млн руб. в месяц. В объявлении отмечается, что снижение цены возможно в том случае, если предоплата составит шесть месяцев и более. По данным сайта компании Point Estate, другие квартиры в этом доме сдаются в ценовом диапазоне 500–600 тыс. руб. в месяц.

Дисконт за верность

Новый год практически для любого россиянина имеет поистине сакральное значение, и потому денег на празднование наши соотечественники не жалеют. Хозяева загородных домов об этом хорошо знают, и потому стоимость аренды таких домовладений на три новогодних дня отличается от обычной аренды на выходные в разы, а иногда и в десятки раз. В нынешнем году, по данным Wellhome, большая компания сможет повеселиться на природе от души с 31 декабря по 2 января, заплатив от 200 тыс. до 800 тыс. руб.

Более бюджетные и при этом комфортные предложения обычно бывают разобраны уже в сентябре. А некоторые владельцы загородных особняков и вовсе имеют постоянных клиентов, которые из года в год проводят новогодние праздники в одних и тех же полюбившихся местах. К слову, только этой категории клиентов собственники соглались делать небольшие скидки.

В текущем году в силу макроэкономических и политических обстоятельств к любителям короткого загородного зимнего отдыха присоединились и те, кто раньше предпочитал встречать Новый год за границей, и, похоже, им придется платить куда более высокую цену, чем тем, кто забронировал места заранее. В конце ноября последние из

предусмотрительных расхватают оставшиеся ликвидные варианты — и декабрь можно смело посвящать составлению сценария предстоящего праздника.

А если он упадет

Впрочем, обычно арендодатели не снижают арендные ставки, даже если дом забронирован и оплачен еще задолго до новогодних праздников, рассказывает Татьяна Дмитриева, руководитель направления городской недвижимости компании Wellhome. «Ставка аренды варьируется только исходя из курса доллара», — добавляет она. Так что если к концу года национальная валюта сделает резкий скачок вниз, не исключено, что некоторые договоры краткосрочной праздничной аренды могут быть пересмотрены. В условиях ажиотажного спроса собственники выгоднее расторгнуть соглашение и передать объект по более высокой ставке.

Наибольшим спросом у самостоятельной аудитории пользуются Рублево-Успенское, Новорижское, Калужское и Дмитровское шоссе, причем стоимость аренды напрямую зависит от расположения дома и его удаленности от МКАД, количества спален, наличия на территории зоны барбекю, бани, площадки под фейерверки и салюты, а также бильярдной, кинозала, тренажерного зала, бассейна, сауны. «Арендаторы также обращают внимание на возможность заняться зимними видами спорта поблизости от арендуемого коттеджа, так что горнолыжная трасса или каток по соседству являются весомым преимуществом», — замечает Татьяна Дмитриева.

Как показывает практика, даже в кризис россияне не склонны экономить на праздниках, а уж если речь идет о главном празднике страны, то они скорее предпочтут переплатить, чем встретить Новый год там, где им будет некомфортно. Так что владельцы дорогих коттеджей и в этот раз без клиентов не останутся.

София Авхледiani

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 насладиться 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 любоваться 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 ИНВЕСТИЦИИ

Доступность ценовая и транспортная

Жилые проекты Новой Москвы и Подмоскovie соперничают за покупателей не первый год. Главными аргументами в этом споре становятся цена квартир и транспортная доступность. Причем дороги строятся и реконструируются в обоих регионах, однако с общественным транспортом, равно как и с рабочими местами, дела все еще обстают плачевно.

— инфраструктура —

Хотели переехать

В июле 2011 года московские власти представили план расширения территории столицы, согласно которому к старой Москве присоединяется 148 тыс. га на юге и юго-западе области. Ровно через год на картах официально появились новые городские округа — Новомосковский и Троицкий, куда помимо трех городов — Троицка, Московского и Щербинки — вошли 18 муниципальных образований. Кроме того, городскими стали считаться территории инновационного центра «Сколково», площадки «Рублево-Архангельское» и «Конезавод, ВТБ».

Выбор юго-западного направления развития объяснили слабой урбанизацией сектора: по подсчетам властей, на момент вхождения новых территорий там проживали 250 тыс. человек, при этом фонд застройки насчитывал лишь 12 млн кв. м. Кроме того, юго-запад области оказался властям оптимальным для «выполнения столичных функций Москвы» с точки зрения экологических, транспортных и градостроительных факторов. Надо полагать, что в этой не слишком понятной, казенной формулировке пресс-релиза было зашифровано намерение властей перенести на новые городские земли некоторые государственные институты.

Так, в 2012 году было объявлено, что в ставшую уже московской Коммунарку переедут обе палаты Федерального собрания, аппарат правительства, Следственный комитет, Счетная палата, пять судов различной юрисдикции, включая Верховный и Высший арбитражный суды, а также кремлевская администрация. Однако пока массового переселения чиновников не произошло. Что касается слабой урбанизации, то транспортники и девелоперы явно перегнали чиновников — в частности, одним из особых успехов по праву считается строительство метрополитена.

50 километров

Московское метро вышло за пределы МКАД уже довольно давно. В декабре 2012 года на северо-западе Московского региона открылась станция «Пятницкое шоссе» Арбатско-Покровской линии метрополитена, в сентябре текущего года первых пассажиров приняла станция «Котельники» протянувшейся на юго-восток Таганско-Краснопресненской линии метро. Что касается непосредственно Новой Москвы, то здесь проходит построенная еще в 2003 году Бутовская линия метрополитена, конечная станция — «Бунинская аллея».

В конце текущего либо в начале следующего года полные оптимизма транспортники рассчитывают открыть на территории Новой Москвы еще две новые станции Сокольнической линии метро — «Румянцево» и «Саларьево». Планируется, что в 2017 году до новых московских территорий дотянется и Калининско-Солнцевская линия: поезд пройдет до станции «Рассказовка» — воспользоваться метро смогут жители Внуковского поселения. А к

2035 году по территории Новой Москвы должно пройти порядка 50 км новых линий метро.

Не только шоссе

К тому же сроку в Новой Москве планируется построить 35 км железных дорог, 600 км автодорог и 7 транспортных-пересадочных узлов, напоминает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Это строительство уже ведется: в 2015 году в Новой Москве была проложена дорога, соединившая Южное Бутово и Коммунарку. Она обеспечила дополнительный выезд на МКАД помимо Калужского шоссе, которое сейчас находится в активной стадии реконструкции. Реконструкция запланирована весьма масштабная, замечает управляющий партнер «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. Средства вкладываются не только в развитие центральных магистралей, но и хордовых трасс.

В частности, активными темпами строится дорога между Троицком и Первомайским, соединяющая Калужское и Киевское шоссе, а также развязки МКАД—Калужское шоссе и эстакады на пересечении МКАД с реконструированным Киевским шоссе. В ближайшее время планируется строительство дублера МКАД на участке Солнцево—Бутово—Видное. Также стали известны планы реконструкции дороги к аэропорту Остафьево, сейчас идут поиски подрядчика.

Тем временем в области

Если говорить о Подмоскovie, то строительство дорог в тех или иных объемах ведется сразу во всех направлениях. Завершилась реконструкция Варшавского, Каширского и Ленинградского шоссе, построен платный северный обход вокруг Одинцово, а также участок М11 от границ Москвы через аэропорт Шереметьево до Солнечногорска. Помимо этого как в области, так и в Новой Москве реализуется проект по строительству ЦКАД, призванной перехватить транзитный поток на расстоянии Малого бетонного кольца от столицы. Что касается отдельных городов, то строительство крупных ТПУ планируется в Химках и Красногорске, в районе станции Опаиха. Кроме того, на развязке Волоколамского шоссе с МКАД и пересечении его с Ильинским шоссе собираются построить современные эстакады и организовать бесшумное движение.

Как рассказал коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, уже обнародованы планы по строительству в области альтернативы метро — линий легкорельсового трамвая, которые будут проложены между крупными подмосковными городами. Начало строительства на первом участке, который включает Подольск, Домодедово и Раменское, запланировано на 2017 год.

Девяносто к десяти

По официальным данным властей Новой Москвы, развитие дорожного строительства будет финансироваться городом и девелоперами в пропорции 10% к 90%, где меньшая часть — это вклад города, а оставшиеся 90% —



Новые ветки автодорог повысили цены в новомосковской Коммунарке

инвестиции девелоперов. «Обременяя застройщиков новыми социальными обязательствами, власти фактически административным способом контролируют выдачу разрешительных документов на строительство», — комментирует Владимир Яхонтов. Видимо, именно поэтому девелоперы не отрещиваются от новых транспортных проектов.

Однако говоря о перспективах развития транспортной доступности в Новой Москве, эксперты вспоминают не только об автодорогах и развязках, но и строительстве линий наземного метро, легкорельсового транспорта и об электричках. По словам руководителя проектов департамента стратегического консалтинга NAI Beca Натальи Куваевой, возможность софинансирования новых транспортных систем довольно долго обсуждали компании Мортон» и A101 («Авгур эстейт»), однако реализованных проектов до сих пор нет.

«Проблема в том, — говорит госпожа Куваева, — что юридически участие девелоперов в проектах по созданию транспортной инфраструктуры крайне сложно связать с самими девелоперскими проектами. Кроме того, девелоперская компания не является чисто инвестиционной и ей невыгодно участвовать в долгосрочных, технически сложных проектах».

Дорогая Коммунарка

На сегодняшний день в Новой Москве строится порядка 150 новых жилых проектов, причем большая часть из них, около 90, приходится на Коммунарку и пос. Марьино. Точечно отстраиваются города Московский, Щербинка и Троицк, в каждом из них порядка семи-десяти новых объектов. Что касается продаж, то по четыре новых проекта вышли на рынок в Щербинке и Троицке, в Московском квартиры продаются в двух объектах, а вот в Коммунарке — в девяти. При этом реализуются они по довольно высокой цене — в среднем 110–160 тыс. руб. за 1 кв. м.

Впрочем, по данным МИЭЛЬ, стоимость квартир бизнес-класса здесь может доходить и до 250 тыс. руб. за 1 кв. м. Чуть ниже цены в г. Московском — в среднем 85–120 тыс. руб. за 1 кв. м, еще меньше в Щербинке — 70–110 тыс. руб. за 1 кв. м, в Троицке — 60–100 тыс. руб. за 1 кв. м.

К слову сказать, по данным «Метриум Групп», самая доступная по цене квартира на территории Но-

вой Москвы в сентябре продавалась в ЖК «Борисоглебское» — 1,98 млн руб. за 33,4 кв. м. Самая дорогая — 37,1 млн руб. за 175,8 кв. м — экспонировалась в ЖК «Дубровка».

Цена на квадратные метры в Новой Москве формируется по старым и понятным принципам: чем ближе к МКАД, к городской инфраструктуре, к станции железной дороги или метро, тем дороже продаются квадратные метры. Действующих станций метро в Новой Москве пока мало, но девелоперы работают на перспективу. Например, в рамках развития территории возле метро «Саларьево» планируется возведение 6,7 млн кв. м недвижимости, в том числе 3 млн кв. м жилья.

Область подтягивается

По данным «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости», лидером по цене квадратного метра на вторичном рынке Подмоскovie по-прежнему является Реутов. Квартира в доме экономкласса там обойдется в среднем в 132,6 тыс. руб. за 1 кв. м, далее идут Котельники — 128,7 тыс. руб., Красногорск — 119,83 тыс. руб., Одинцово — 116,46 тыс. руб., Химки — 114,6 тыс. руб. за 1 кв. м. Самые доступные квартиры вот уже несколько лет находятся в городе Рошале — 29,4 тыс. руб. за 1 кв. м, а также Зарайске — 40,1 тыс. руб., Талдоме — 45,6 тыс. руб., Людино-Дулево — 45,8 тыс. руб., Электрогорске — 46,6 тыс. руб. за 1 кв. м.

Впрочем, в споре, кто самый дорогой в Московской области, у экспертов нет единого мнения. Первое место в списке дорогих городов, по данным «Инком-Недвижимости», заняли Люберцы — 125,3 тыс. руб. за 1 кв. м, а вот «Метриум Групп» пальму первенства отдает Заречью, где средняя стоимость зафиксирована на уровне 169 тыс. руб. за 1 кв. м. Как мы видим, область активно тянется за Новой Москвой.

Что касается географии строительства в области, то, как заметил руководитель управления продаж ЖК «Болтино» Максим Гладченко, основными направлениями новой застройки являются Северная и Северо-Восточная хорды, где строится большое количество перехватывающих парковок. По словам спикера, нередко девелоперы берут на себя ответственность за строительство дублеров магистралей, чтобы разгрузить подъезд к собственному жилому комплексу. Впрочем, кроме транспортной доступности при выборе площадок под строительство за-

стройщик учитывает наличие объектов инфраструктуры в уже сложившейся застройке округа, а также экологическую ситуацию.

Инфраструктура и трудоустройство

Согласно территориальным схемам, утвержденным властями в ноябре, к 2035 году население Новой Москвы должно достигнуть 1,5 млн человек. Поэтому логично, что строительство инфраструктуры в Новой Москве только ускорится. По словам руководителя департамента развития новых территорий Москвы Владимира Жидкина, до конца текущего года в ТиНАО должно появиться 17,5 тыс. новых рабочих мест. До присоединения к столице их насчитывалось 84,5 тыс., а с момента присоединения это число увеличилось почти в два раза.

Власти рассчитывают, что новые рабочие места появятся благодаря вводу крупных объектов офисной, складской и торговой недвижимости, среди которых бизнес-парк «Румянцев» и агрокластер «Фуд Сити», говорит начальник отдела разработок проектов «A101 Девелопмент» Александра Мамохина. Уже в нынешнем году в Коммунарке на участке площадью 307 га начнется строительство административно-делового центра, где расположится префектура ТиНАО. Кроме того, планируется строительство кампуса на базе Московского института стали и сплавов, а также книгохранилища для Российской государственной библиотеки имени Ленина. А в рамках жилого проекта «Москва A101» помимо детских садов, поликлиники, магазинов и кафе планируется построить крупный образовательный центр на 1775 мест, который откроет свои двери для учеников в 2016 году.

Правда, по данным компании Colliers International, исследовавшей Московский регион в целом, за пределами сформировавшихся зон деловой активности наибольшая доля свободных площадей сохраняется именно на юго-западном направлении (32%). Поэтому не очень понятно, когда именно появятся эти самые рабочие места, ведь их должны обеспечить арендаторы коммерческих площадей, а в текущей экономической ситуации у них дела идут не так хорошо, чтобы осваивать пустующие направления.

Несмотря на то что во всех без исключения проектах наличию социальной инфраструктуры уделяется самое пристальное внимание, есть одно «но». «В большинстве слу-

чаев девелопер старается отложить строительство социалки на последнюю очередь», — комментирует генеральный директор ООО «Новые Ватутинки» Александр Зубец. — Прежде всего ему интересно возвести дома, от реализации квартир в которых он получит прибыль, тогда как детский сад или школа — это дополнительная финансовая нагрузка, не приносящая доходов».

В итоге в Новой Москве складывается ситуация, когда жители первых очередей проекта годами не могут устроить ребенка в школу или детский сад. Та же история и с трудоустройством. Ни один девелопер не будет возводить и заселять сразу весь микрорайон. Между тем для организаций, работающих с клиентами, — банков, ритейлеров — трафик очень важен. И даже если застройщик во время строительства первой очереди проекта возведет объект, полностью подходящий под требования торговых сетей, ритейлеры его не запустят. А это означает, что люди будут вынуждены по-прежнему ездить на работу в столицу.

Инфраструктура в области строится не менее активно, чем в Новой Москве. Например, по данным Rose Group, в 2014 году здесь было построено 23 школы, а в текущем году — более 20. Однако диспропорция между обеспеченностью инфраструктурой и жильем по-прежнему сохраняется. «Это характерно практически для всех городов, не входящих в ближний пояс, то есть находящихся далее 5 км от МКАД», — говорит генеральный директор Tekta Group Дмитрий Коновалов.

Где покупать

Пока, по мнению Владимира Яхонтова, выигрывают покупатели жилья в Новой Москве. «Бюджетирование в столице априори лучше, чем в области», — объясняет спикер. — А это означает больший объем инвестиций, при котором развитие территории, качество ее обслуживания и стоимость недвижимости будут расти более быстрыми темпами, чем в Подмоскovie». Впрочем, замечает он далее, в области тоже есть свои драйверы, к примеру Красногорск и Одинцово.

А вот по мнению председателя совета директоров Kaskad Family Валерия Мищенко, сравнивать Подмоскovie и Новую Москву в реалиях сегодняшнего рынка довольно трудно. «Сейчас выигрывают наиболее ликвидные проекты, которые максимально учитывают потребности целевой аудитории, а географическое положение не оказывает такого сильного влияния».

И та, и другая территория имеют хороший потенциал для развития, считает заместитель генерального директора Urban Group Леонард Блинов. Однако сам он отдает предпочтение Подмоскovie: «Северо-западное направление Московской области — Химки, Красногорск — традиционно считается одним из самых благоприятных для жизни. Во многом это связано с хорошей экологией, развитой инфраструктурой и совершенствованием транспортной сети. Благодаря этому Химкинский и Красногорский районы входят в топ-5 самых застраиваемых районов Подмоскovie».

Кроме того, теряет свое значение и самый главный козырь Новой Москвы — московская прописка, за которой, по словам директора по маркетингу и продажам «ЮИТ Сити-строй» Алексея Харитонов, теперь мало кто гонится. Выигрывают цена и транспорт, а не регион, где расположен проект.

Наталья Овчинникова

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 ИНВЕСТИЦИИ

Озеро двух столиц

Если каждый второй встречный автомобиль с московскими или подмосковными номерами, каждый четвертый — с питерскими, каждый пятый — с тверскими, а каждый шестой — с новгородскими — сто к одному, что вы вблизи Селигера. От Москвы — около 360 км, от Санкт-Петербурга — на 100 км больше, но кажется, что, вопреки географии, находишься в совместной пригородной зоне двух столиц. Это действительно так: именно москвичи и питерцы — основные покупатели загородной недвижимости Селигера. Причем их доля, несмотря на кризис и прочие негативные для страны процессы, не уменьшается.

— оазисы —

Селигер без «Селигера»

Еще совсем недавно куча объявлений о продаже загородной недвижимости на Селигере почти непременно содержала упоминание об одноименном всероссийском молодежном форуме, который ежегодно проводился километрах в 20 от Осташкова («столицы» Селигера) неподалеку от Ниловой пустыни. Причем не важно, где на самом деле располагался продаваемый участок — хоть реально по соседству, хоть за тридевять земель от него. Подсесть на волну популярности форума считали за правило почти все продавцы, полагая, что так удастся привлечь максимум покупателей, большинство из которых вовсе не из Тверской или Новгородской областей, а из Москвы и Санкт-Петербурга.

Соседством с местом форума, а также неплохой платежеспособностью покупателей из двух столиц объяснялись и взвинченные цены, которые особо не корректировались вниз ни в кризисные 2008-2009 годы, ни в 2014-м. С нынешнего года использовать в своих целях чужую известность стало куда сложнее: мероприятие переехало из Тверской области во Владимирскую — с Селигера на Клязьму, заодно сменив и название: теперь его именуют «Территория смыслов». Прежнюю площадку тоже переименовали — в «Форум-парк», и с 2015 года здесь собираются молодежь лишь Центрального федерального округа России. Новое мероприятие пока не на слуху, поэтому продавцы недвижимости сменили тактику, переориентировавшись на иные способы привлечения покупателей.

И что самое любопытное, перенос крупного форума в другой регион самым парадоксальным образом подтолкнул развитие местного организованного рынка загородной недвижимости. Если еще недавно классической загородной первички (коттеджных поселков с продуманной концепцией) на Селигере фактически не было, а покупателям приходилось выбирать либо из старых СНТ, либо из расположенных в населенных пунктах частных участков и домов, то нынешним летом на рынок вышло по меньшей мере три крупных проекта. Это активизировались лэндлорды (Ассоциация КСК и другие), массово скупавшие здесь земли еще на старте популярности Селигера (в 2002–2005 годах). И вдвойне любопытно, что выводить проекты в массы они решили именно сейчас, когда рынок даже традиционно успешных в реализации загородной недвижимости регионов (например, Московской области) переживает не лучшие времена.

Вода и не только

Акцент в продвижении новых поселков теперь делается исключительно на природные особенности региона, причем учтены интересы покупателей. А у москвичей и питерцев, как рассказывают в УК «Прага Капитал» (вблизи Селигера компания ведет три коттеджных поселка), предпочтения совершенно разные. Москвичи едут за 360 км за



большой водой, которой вблизи столицы мало, а все, что есть, стоит недешево. Здесь же воды хоть залейся. Причем это не только собственно Селигер с его 26 тыс. га водной глади и береговой линией, растянувшейся на 528 км. Это и расположенная в 25 км к югу и западу от него система Верхневолжского водохранилища, образованная в середине XIX века (переходящие друг в друга озера Стерж, Вселуг, Пено и Волго общей площадью 18,3 тыс. га), и множество других озер и рек, и, конечно же, исток реки Волга. Так что выбрать есть из чего.

У жителей северной столицы иной интерес. Для них Селигер — это фактически юг, причем расположенный гораздо ближе классического российского, а тем более зарубежного юга. Поэтому они готовы проехать 450 км за более благоприятным климатом, и, в отличие от москвичей, буквально помешанных на объектах первой линии, особенно близкое соседство с водоемами не очень-то жалуют. Им, прибывшим из города, где и своих водоемов предостаточно, хорошо известна одна особенность берегов крупных водоемов: там могут возникать очень сильные ветра и даже в середине лета будет жарко и некомфортно. Поэтому питерцы скорее выберут лесные участки, желаясь подальше от действующих турбаз и домов отдыха — чтобы было поменьше шума и мусора.

Без ветра и запаха

Из таких вариантов на первичке имеется, например, поселок «Сосновый берег» (проект УК «Прага Капитал»), расположенный, как нетрудно догадаться, среди сосен. Своя береговая линия (а это берег озера Волго) у него все же есть, однако все прилегающие к ней участки уже проданы — остались лесные. Участки большие, 20–50 и более соток, цены с приходом осени снизили на 20%, и сейчас они стоят от 700 тыс. руб. и выше. Тем же запросам удовлетворяет и поселок, распо-



На берегах Селигера современная дачная архитектура мирно соседствует с древними храмами

объекта, расположенного на острове, куда по автодорогам добраться можно разве что зимой, вертолеты точно не будут лишними. Впрочем, большинство необходимого, включая строительные материалы, завозить все же придется по воде, что, конечно, отразится на общей стоимости домовладения.

Но самый, пожалуй, необычный для этих мест проект — это Green Gold Park (его ведет Ассоциация КСК), что возводится на берегу озера Волго и полностью завершится через семьдесят лет. По словам Антона Никитина, руководителя отдела продаж Green Gold Park, в продажу комплекс вывели лишь в середине лета, однако развивать территорию начали гораздо раньше: заблаговременно обустроили береговую линию, провели все коммуникации, привели в порядок подъездные дороги. Комплекс занимает около 3 тыс. га, более тысячи из которых приходится на лесопарковую зону, почти столько же займут инфраструктурные объекты. Жилая зона представлена коттеджами (их тут называют мини-виллами) и двухэтажными домами на 16 апартаментов каждый. Возводятся они по шведской технологии из УСП-панелей (многослойная каркасная конструкция) и напоминают курортные домики южных регионов — с плоскими кровлями и большой площадью остекления. Причем продаются дома в состоянии «под ключ»: не только с готовой отделкой и подключенными коммуникациями, но и со всей обстановкой — мебелью, бытовой техникой и предметами обихода.

Из первых 25 вилл, либо построенных (возведение занимает два месяца), либо с заложенными фундаментами, около половины уже проданы или резервированы. В первом многоквартирном доме, который сдастся в декабре, в продаже осталось шесть апартаментов. И это при том, что за четыре месяца цены существенно подыли: на старте продаж самую маленькую виллу (63 кв. м) можно было приобрести за 5 млн руб., сейчас цены начинаются от 6,4 млн руб. Однако инвестиционный интерес для покупателей еще далеко не исчерпан. Более того, его даже усилили, предложив программу гарантированной доходности при сдаче в аренду со ставкой 15% годовых. Иными словами, управляющая компания обязуется сама выплачивать собственнику арендную плату, независимо от того, имеется ли фактический арендатор. Это первый случай не только для Селигера, но и, пожалуй, для рынка загородной недвижимости всей России.

Возможно, этот прием действительно привлечет дополнительных покупателей, хотя в текущем году на рынке недвижимости окрестностей Селигера и без того появился новый тип потенциальных владельцев. Это те, кто сейчас является собственником загородной недвижимости некоторых районов Подмосквы, где после переоценки кадастровая стоимость земли выросла многократно и налоги оказались за гранью добра и зла. Однако отказываться от загородной жизни многие не собираются, а планируют оптимизировать расходы. Для чего присматриваются к другим территориям, в том числе к Селигеру, где подобного скачка не произошло. Во всяком случае — пока.

Наталья Павлова-Каткова

ложенный у деревни Неприе Осташковского района (его ведет «Вектор Инвестментс»). Это 15 участков по 10–23 сотки (средние цены — 50 тыс. руб./сотка), от которых до воды около 200 м, а вокруг лес. Помимо сравнительно низкого для Селигера ценника оба объекта привлекательны и статусом земли — под ИЖС. К слову, в этом году вообще все продавцы недвижимости близ Селигера отмечают повышенный интерес именно к землям ИЖС. Причем даже не из-за более понятных последствий приобретения: некоторые покупатели планируют получить здесь постоянную регистрацию и использовать это жилье как основное, а столичные квартиры — как дополнительное.

Еще один подходящий питерцам вариант — поселок «Новые Паниоки», расположенный на Селижаровском плесе Селигера (всего на Селигере 25 плесов). Несмотря на то что это первая береговая линия, ни северных, ни западных ветров здесь практически не бывает: от них защищает сосновый лес. Проект ведет частный застройщик, который начал продажи около года назад. Поселок состоит из 69 участков по 10–50 соток, предназначенных, правда, под дачное строительство, а средний ценник оставляет 150 тыс. руб./сотка. Сейчас здесь оборудованы подъездные дороги, приступают к подводу электричества.

И уж наверняка не будет холодных ветров в поселке «Озерные дали» (проект ПСК «Домострой»), что находится на территории Осташкова, фактически в центре города, и отделен от центральной дороги внушительным лесопарком. Правда, до Селигера отсюда более полукилометра, а рядом пятиэтажки, строящиеся по программе «переселение из аварийного жилья» (и строительство сильно отстает от графика). Так что ощущение от поселка не вполне загородное. Сам поселок — это 18 участков от 10 до 20 соток с ценником 1,1–2,2 млн руб. (то есть 100 тыс. руб./сотка). Куплен только один, и, похоже, искать

одиночных покупателей застройщик уже устал: по словам представителей поселка, сейчас они пытаются продать весь проект целиком. Но видимо, и с оптовыми покупателями негусто, поэтому приобретателей отдельных участков здесь рассмотреть готовы. Но без лишней канители: сначала им предлагают самостоятельно съездить на территорию, присмотреться к окрестностям, а уже потом, если желание покупать не пропадет, обращаться к продавцам.

А пропасть желание может из-за воздуха. Дело в том, что непосредственно на территории города расположены очистные сооружения местного кожевенного завода. Пока завод простаивал (а это длилось почти десятилетие), никаких проблем не возникало. Однако теперь у предприятия появился новый собственник, и завод заработал. Пока лишь на половину мощности, но этого оказалось достаточно, чтобы горожане регулярно стали ощущать зловоние. У администраций и завода, а города есть планы по нормализации ситуации и реконструкции очистных сооружений, но нет денег. Поэтому как долго будет длиться «воздушная атака», сказать невозможно. А ее наличие вряд ли устроит тех покупателей загородной недвижимости, которые приехали на Селигер за хорошей погодой и чистой природой.

Взять экзотикой

У москвичей, которым ветра не страшны, лишь бы не были зловонными, выбор на первичке шире. Причем есть даже экзотические варианты. Например, новинка нынешнего лета — расположенный на острове Хачин, самом большом на Селигере, поселок «Острова Селигера» (проект реализует компания «Большая земля»). Занимает он 12,7 га и помимо 27 участков под ИЖС (по 17–25 соток) включает благоустроенный пляж, детские и спортивные площадки, причал, а также место для посадки вертолетов. А для

Жилой квартал на острове Балчуг Wine House

Жилой квартал Wine House на острове Балчуг – это премиальные квартиры в самом центре Москвы, где качество, проверенное годами, сочетается с современными технологиями. Wine House возводится по проекту мастеров элитной недвижимости – архитектурных бюро «SPEECH Чобан & Кузнецов» и ТПО «Резерв». Название Wine House – дань истории. Именно здесь располагался всемирно известный винный завод российского предпринимателя «царского виночерпия» Петра Арсеньевича Смирнова.

Историческая атмосфера места сочетается с удобствами современного элитного дома: закрытым благоустроенным зеленым большим двором, автоматизированными инженерными системами и подземным многоуровневым паркингом. Квартал образуют фешенебельные малоэтажные дома (от 3 до 7 этажей), которые в форме каре обрамляют историческое здание из красного кирпича,



Для привилегированных персон
Предложение ограничено.

Роскошная квартира в Wine House
за 45,4 млн. руб.!

РЕКЛАМА
WINE HOUSE
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ НА ОСТРОВЕ БАЛЧУГ

построенное по проекту архитектора Николая Воскресенского в 1888-1889 годах. После проведения реставрационных работ здание получило свой прежний облик. В нем расположился 41 loft-апартамент класса люкс, а в 11-ти корпусах комплекса – 164 элитные квартиры.

Общая площадь – 59 620 м².
Коммерческих площадей – 2559,6 м².
Ресторан – 1375,7 м².

Новые здания комплекса строятся с учетом архитектурных особенностей района и не нарушают целостности городского ансамбля. Авторские интерьеры общественных зон подчеркнут исключительность и изысканность квартала.

Адрес: Садовническая улица, 57,
ст. м. «Третьяковская»,
«Новокузнецкая».
www.winehouse-hals.ru | +7 (495) 725-5555

ДОМ

ДЕНЬГИ

Кредит со скидкой

Низкий спрос на недвижимость вынуждает застройщиков помогать клиентам выплачивать ипотечный кредит. Они предлагают совместные с банками льготные программы на покупку новостроек под 7–10% годовых, при том что рыночные ставки составляют 14–18% годовых. Правда, условия акций распространяются, как правило, на конкретные дома, не на весь срок кредита, а по программе могут быть предусмотрены дополнительные условия.

— ипотека —

Пункты снижения

По данным аналитического центра www.ign.ru, за октябрь рублевые цены на квартиры в Москве потеряли около 5%, снизившись с 185 тыс. руб. за метр до примерно 175 тыс. руб. Цены снижаются в том числе из-за отсутствия платежеспособного спроса на недвижимость. Большинство продаж происходит с привлечением кредитных средств, однако даже в условиях постоянного снижения ставок банками с начала года заемщики крайне осторожно относятся к перспективе долгосрочного кредитования. По данным Банка России на 1 октября, средневзвешенные ставки по ипотечным кредитам составляли 13,12% годовых. Причем годом ранее средняя ставка была ненамного ниже — всего на 0,69 процентного пункта — 12,46% годовых. Однако за девять месяцев текущего года было выдано более чем в полтора раза меньше ипотечных кредитов, чем за аналогичный период прошлого года, а общий объем выданных кредитов в 1,6 раза меньше.

При этом, отмечают в ign.ru, снижение спроса достигло и сегмента новостроек, который с начала действия субсидируемой государством программы кредитования был драйвером продаж на рынке жилья. По запущенной в сентябре программе ставка для заемщика на весь срок кредитования не должна превышать 12% годовых. Разницу до уровня ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации, увеличенной на 3,5 процентного пункта, банку за все время жизни кредита субсидирует государство. За март—сентябрь по госпрограмме субсидируемой ипотеки было выдано более 125,8 тыс. кредитов на общую сумму свыше 222,1 млрд руб. На субсидируемые ссуды приходится больше четверти — 27,2% от общего количества выданных, по данным ЦБ, в стране с начала года ипотечных кредитов.

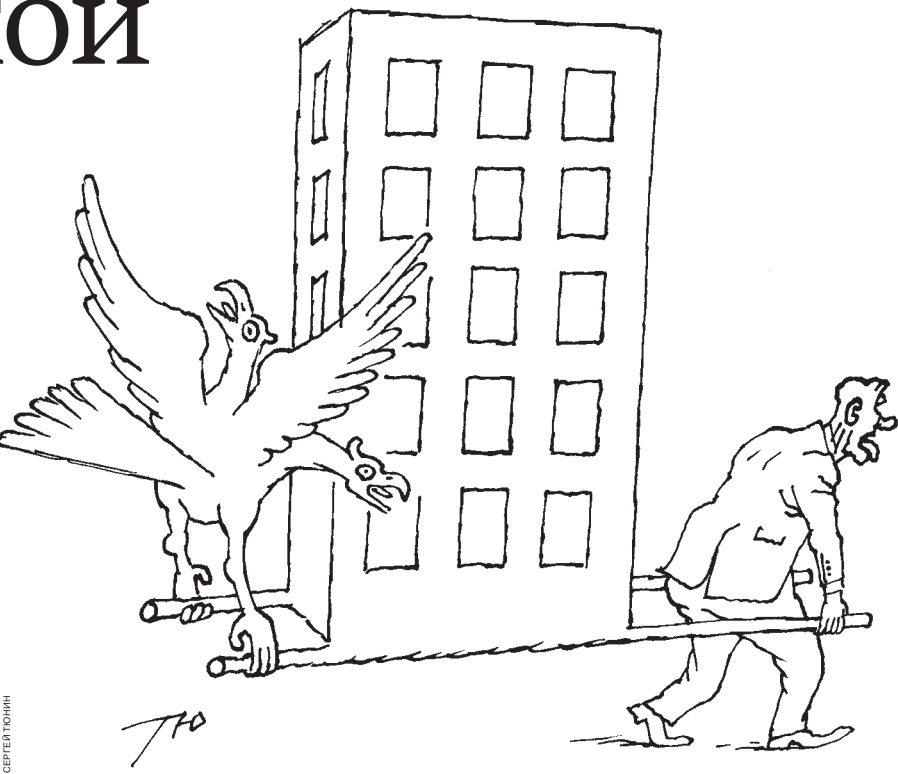
Эффект субсидии

«Сейчас средняя ставка, предлагаемая банками при приобретении готовой недвижимости, составляет 14–16%, при приобрете-

нии недвижимости на первичном рынке ставки выше — примерно на 1,5–2%, — приводит данные зампред правления Азиатско-Тихоокеанского банка Игорь Зильберблум. — У банков, которые участвуют в проекте с господдержкой, предлагаемая ставка при приобретении квартиры на первичном рынке ниже и составляет 11,5–12%». По данным АИЖК, в августе ставки на ипотечные продукты в рамках программы субсидирования варьировались в пределах 9,9–11,9% годовых: 9,9–10,9% годовых по стандартам АИЖК и 11,4–11,9% у банков, активно работающих с ипотекой. «Сегодня средние ставки на уровне 11,4% годовых предлагают крупнейшие российские банки — ВТБ и Сбербанк», — уточняет гендиректор СМУ-6 Алексей Перлин. У Сбербанка ставка по программе с господдержкой составляет 11,4% годовых; если заемщик отказывается от личного страхования, ставка увеличивается до 12,4% годовых. У ВТБ 24 ставка по кредиту по субсидируемой государством программе — 11,4% годовых.

Однако в сентябре было заключено лишь на 4,4% больше договоров долевого строительства, чем в августе, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снижение составило 26%, констатируют в ign.ru. Чтобы стимулировать покупательский спрос, застройщики предлагают совместные с банками программы со сниженным процентом по ипотечному кредиту. «Многие застройщики в качестве акции снижают ставку по ипотеке с господдержкой», — отмечает директор департамента розничных продаж группы ПСН Екатерина Тейн. — Допустим, ставка с господдержкой равна 11,4%, а застройщик предоставляет 10% для конечного заемщика. Таким образом, застройщик компенсирует разницу в 1,4% годовых, выплачивая эту сумму напрямую банку».

Ипотеку по госпрограмме по ставке ниже 11,5% годовых предлагают, например, Русстройбанк — 10,9% годовых, «Возрождение» — от 8% годовых и другие. «Средняя ставка от банков, с которыми возможна маркетинговая акция, — 10% годовых. Скидка от Люб-



СЕРГЕЙ ТОНИН

экс-банка — 2% от ставки с господдержкой, итоговая ставка — 9,8% на весь срок кредитования, скидка от «Дельтакредита» — до 3% от ставки с господдержкой, ставка от 8,5% на весь срок кредитования», — приводит пример коммерческий директор SDI Group, девелопера проекта «Аккорд SMART Квартал», Раиса Манаширова.

Почувствуйте разницу

Чем ниже ставка на весь срок кредитования, тем выгоднее программа для заемщика. «В качестве примера возьмем квартиру стоимостью 5 млн руб., сумму кредита 3 млн руб., срок кредитования — 15 лет», — объясняет Наталья Саакянц. — По программе с господдержкой при ставке 11,8% годовых и размере ежемесячного платежа 35,62 тыс. руб. выплата процентов за пользование кредитом составит 3,41 млн руб. Если кредит берется по программе, где застройщик выплачивает банку комиссию за снижение процентной ставки на весь срок кредитования до 10%, то платеж будет уже 32,23 тыс. руб. Выплата процента за пользование кредитом — 2,8 млн руб. Таким образом, разница в сумме начисленных за время пользования процентов по кредиту — 608 760 руб..»

«Практически во всех банках предусмотрены программы лояльности для клиентов, которые позволяют снизить ставку на весь срок кредитования», — продолжает Игорь Зильберблум. — Шаг снижения также различный — это может зависеть как от категории клиента, его кредитной истории, размера первоначального взноса, так и от того, готов ли клиент при использовании дан-

ной скидки воспользоваться дополнительными услугами банка или заплатить за это определенную комиссию». Русстройбанк, например, по программе с господдержкой при внесении заемщиком от 30% первоначального взноса готов отказаться от ипотечного страхования.

Застройщики и банки могут декларировать по совместным программам процентную ставку значительно ниже 11,5%. Например, у Локо-банка есть предложение от 4,9% годовых, у Банка Москвы — от 7,4% годовых. Правда, позволить себе снизить процент по кредиту на весь срок кредитования на такой уровень застройщики не в состоянии. «Процентная ставка при специальных акциях от застройщика бывает так называемая маркетинговая и реальная», — уточняет директор департамента розничных продаж группы ПСН Екатерина Тейн. — Маркетинговая ставка действует, например, только на период стройки — два-три года в зависимости от того, на какой стадии находится проект. А реальная скидка — это скидка на весь срок ипотеки. Многие клиенты сейчас не реагируют на маркетинговую ставку, а предпочитают сниженную ставку на весь заемный период». При этом формально ипотека со сниженным на первые годы процентом может выглядеть так же, как обычный кредит. «В случае с маркетинговой ставкой застройщик предоставляет скидку на квартиру и частичную компенсацию стоимости пользования заемными средствами», — добавляет коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. — Зачастую застройщиками компенсируется величина, равная сум-

ме начисленных процентов за первые годы пользования (от одного до трех лет). При этом в кредитном договоре указывается реальная ставка».

Временные ограничения

Чем ниже заявленная процентная ставка по кредиту, тем выше вероятность того, что сохранится она не больше года. Ставка 4,9% годовых у Локо-банка действует только на первый год кредитования и возможна при внесении заемщиком половины стоимости квартиры, затем ставка составит 12% на весь оставшийся срок. У ФСК «Лидер» есть совместная программа с банком «Открытие», по которой ставка на первый год кредитования составляет 8% годовых, на второй и последующие — 11,95%. Причем, чтобы взять кредит под 8% на первый год, заемщику необходимо внести не менее 50% от стоимости квартиры. Если первоначальный взнос составляет 20%, то ставка на первый год вырастет до 10% годовых. Банк Москвы предлагает кредит на покупку квартиры в новостройках «Галс Девелопмент» под 7,4% годовых на первые два года кредита, с третьего года ставка для заемщика становится 11,4% годовых до конца срока кредитования. Кроме того, при прочих равных условиях итоговые выплаты заемщика по кредиту с экстремально низкой процентной ставкой, но на ограниченное время действия, скорее всего, окажутся на том же уровне, что и по обычной программе.

«Другой распространенный вариант — это заключение агентского договора между застройщиком и банком», — приводит другой пример госпожа Саакянц. — В этом случае застройщик компенсирует банку часть ставки на первые годы кредитования, за счет этого снижается сумма переплаты заемщика по кредиту. При этом в кредитном договоре указывается пониженная ставка на первые годы кредитования (зачастую от одного до трех лет) и базовая — на последующие годы пользования кредитом. Ставка может быть проиндексирована застройщиком и на весь срок кредитования заемщика, при этом размер комиссии многократно увеличивается.

Поэтому чем больше готовы сбросить от процентной ставки по кредиту банк и застройщик, тем быстрее заемщик должен успеть выплатить ссуду. «Такие программы, по сути, рассчитаны на тех, кто планирует досрочно погасить кредит в течение первого года, например тех, кто купив квартиру в строящемся доме, планирует продать после окончания строительства собственную квартиру и погасить из этих средств ипотечный кредит», — резюмирует руководитель отдела ипотеки ФСК «Лидер» Павел Тимошенко.

Елена Пашутинская

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта

16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

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

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

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

Коммерсантъ

КИОСК

16+ реклама



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 зарубежная недвижимость

Горнолыжный разворот



Проживание на болгарских горнолыжных курортах дешевле, чем в Сочи



В Италии можно арендовать апартаменты менее чем за €1000 в неделю

— курорты —

Самые экономные

На горнолыжных курортах Италии можно взять в аренду как апартаменты в небольших комплексах, так и отдельно стоящие шале. К примеру, долина Валь-ди-Фасса объединяет более десятка горнолыжных курортов. Эксперты выделяют в регионе три основные зоны катания. Первая охватывает область над курортами Кампителло, Канацей, Альба и Пення. Вторая часть предлагает катание в области Тре-Вали, объединяющей районы катания Альпа-ди-Лузиа, Пассо-Сан-Пеллегринно и Фалькаде, а также курортные городки Моэна и Пассо-Сан-Пеллегринно. Третья включает курортные городки Поцца-ди-Фасса, Виго-ди-Фасса и Пера-ди-Фасса). Несмотря на то что трассы и подъемники разбросаны по склонам долины протяженностью 20 км, они объединены в общую систему, доступную для использования благодаря системе единых пропусков Dolomiti Superski pass. При этом здесь за €1650 в неделю можно арендовать пятикомнатные апартаменты в 300 м от центра Поцца-ди-Фассы, а апартаменты недалеко от Канацей обойдутся в €863 за неделю.

Как говорит менеджер по аренде «Транио» Кристина Яйлоян, немецкий Гармиш — один из самых популярных курортов Баварских Альп, который расположен у подножия высочайшей горы Германии. «Цены за апартаменты начинаются от €150–200 за ночь. Множество горных трасс, которые подходят как для профессионалов, так и для новичков. Бальнеологический курорт, позволяющий восстановить здоровье. Для гурманов открыто более сотни ресторанов европейской, восточной и других национальных кухонь, множество пивных баров», — говорит она. По словам госпожи Яйлоян, самые приемлемые предложения на новогодние праздники предлагают курорты Австрии, где цены начинаются от €200–250 за ночь на небольшие шале с одной-двумя спальнями. Относительно бюджетными можно считать Шамони и Мерибель (Франция): апартаменты от €300–400 за ночь. «Андорра — абонемент на подъемник на олимпийском курорте стоит примерно столько же: 13 тыс. руб. против €241», — добавляет Кристина Яйлоян. По ее словам, следом идут Болгария, Австрия и Германия. Аренда горного шале в Австрии начинается от €200 за ночь, в Германии — от €150, в Болгарии — от €100 за ночь.

Среди наиболее доступных предложений эксперты также называют два горнолыжных финских курорта — Рука в окрестностях Куусамо и Воуакатти в регионе Кайнуу — на нынешней неделе открыли сезон. При этом оба курорта подходят для детского катания: на курортах работают ясли и детский сад. Более того, на сайте Ассоциации горнолыжных курортов Финляндии в онлайн-режиме можно смотреть, какие курорты уже открыли сезон. В целом, по данным ассоциации, в Финляндии насчитывается более 70 курортов. В свою очередь в украинских Карпатах самые доступные комнаты, рассчитанные на трех человек, с отдельным туалетом и душем, телевизором и доступом в интернет стоят от €200 за ночь. В целом, по данным ассоциации, в Финляндии насчитывается более 70 курортов. В свою очередь в украинских Карпатах самые доступные комнаты, рассчитанные на трех человек, с отдельным туалетом и душем, телевизором и доступом в интернет стоят от €200 за ночь. В целом, по данным ассоциации, в Финляндии насчитывается более 70 курортов. В свою очередь в украинских Карпатах самые доступные комнаты, рассчитанные на трех человек, с отдельным туалетом и душем, телевизором и доступом в интернет стоят от €200 за ночь.

ляет транспортная доступность украинских курортов: из-за прекращения авиасообщения между двумя странами добираться приходится транзитом через третьи страны — чаще всего через Молдавию.

При этом даже на французских горнолыжных курортах можно арендовать недвижимость по относительно доступной цене. В частности, Knight Frank предлагает во Французских Альпах за €10 тыс. в аренду шале площадью 500 кв. м с шестью спальнями в непосредственной близости от подъемников. Если разделить расходы на шесть семей, то получится чуть больше €750 на человека. Как говорят эксперты, в таком случае можно говорить практически о бюджетном варианте. «Не все так печально: даже на дорогих курортах Франции и Швейцарии есть предложения апартаментов от €1,2 тыс. в неделю. За эту цену вы найдете уютные апартаменты с одной спальней в долине Шамони с видом на горы», — говорит Анна Левитова. По ее словам, аренда подобной недвижимости на Новый год будет стоить примерно €5 тыс.

Вопрос покупки

Гораздо серьезнее, чем к аренде, снизился интерес россиян к покупке недвижимости на горнолыжных курортах. «В связи с падением рубля спрос наших соотечественников переориентировался с life-style объектов недвижимости на коммерческую недвижимость, приносящую доход в валюте, например апартаменты, бизнес- и торговые центры», — говорит Марина Кузьмина, директор по зарубежной недвижимости Knight Frank. По ее словам, в текущем году в топ-покупку Лондон, Берлин, Вена — большие города, где покупают недвижимость с высоким инвестиционным потенциалом. «Запросов на покупку шале или апартаментов на горнолыжных курортах всегда было не очень много, это скорее разовые сезонные запросы, а сейчас их стало еще меньше», — говорит госпожа Кузьмина. По ее мнению, в кризис не до таких покупок: состоятельные клиенты больше нацелены на инвестиции с целью получения регулярного дохода в валюте — шале, конечно, можно сдавать в аренду, но в этом сегменте на стабильность дохода от сдачи в аренду влияет сезонность направления. «В высоком ценовом сегменте среди клиентов остаются популярными курорты Швейцарии и Франции. Стоимость горнолыжной недвижимости на курортах Франции и Швейцарии стабильно подрастает в цене, но это долгосрочное вложение и, как правило, не вторая и даже не третья покупка зарубежной недвижимости», — добавляет госпожа Кузьмина.

По словам Игоря Индриксона, если говорить об инвестициях, то вложения в шале или апартаменты в Испании, Италии и на других падающих рынках могут оказаться рискованной затеей, ведь, как известно, ничего, кроме головной боли, объекты на падающих рынках принести инвестору не смогут. «Кроме того, доходность подобных активов в этих странах окажется ощутимо ниже, нежели горнолыжных шале в Австрии или Швейцарии, где она способна достичь 4,5–5% годовых. Горнолыжная инфраструктура в этих странах развивается на протяжении многих десятилетий, и местные курорты, несмотря на кризисы, продолжают пользоваться спросом среди туристов», — добавляет господин Индриксон.

Алексей Лоссан

Завлечь клиента

— предпочтения —

Девальвация рубля привела к резкому падению спроса на зарубежную недвижимость со стороны россиян. По словам экспертов, в такой ситуации, чтобы вернуть интерес российских покупателей, продавцы предлагают им скидки, акции и подарки. В частности, россиянин может получить в дополнение к купленной недвижимости гражданство, вид на жительство и даже электромобиль.

Рассрочка и скидки

«Рынок недвижимости чутко реагирует на новости и изменения в политической и экономической сферах. Зарубежным застройщикам приходится подстраиваться под новые экономические реалии и изменения в структуре спроса со стороны российских покупателей», — говорит управляющий партнер международного агентства недвижимости W1 Evans Анна Левитова. В сегменте премиальных новостроек на всех европейских рынках существует система рассрочки платежей. «Частая схема оплаты в премиальных проектах в Лондоне: 10% от стоимости квартиры платится при покупке, 10% — через шесть месяцев, 10% — еще через шесть месяцев, а оставшиеся 70% — по окончании строительства», — говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills. Однако, по ее словам, в определенных проектах и в определенных случаях застройщик может немного изменить эту схему, например предложить клиенту вторые 10% вносить не через шесть месяцев, а через год вместе с третьим платежом.

Как говорит директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Кузьмина, в Греции, Италии, Испании, частично Франции можно найти очень достойные предложения с дисконтом от 20% до 50%. «Девелоперы, в свою очередь, занимаются продвижением объектов на российском рынке, например организуют бесплатные консультации по проектам, дают беспроцентные рассрочки», — говорит она.

Наиболее интересные предложения покупателей ждут в наименее раскрученных странах. По словам Анны Левитовой, недвижимость в Германии остается востребованным инструментом не только для сохранения, но и для преумножения средств и инвесторы обратили внимание на такие города, как Кельн, Эссен, Дюссельдорф, Ахен, Дуйсбург, Дортмунд, Оберхайм. Недвижимость здесь дешевле, а доходность от сдачи ее в аренду приносит стабильный доход в валюте. «Как правило, самые бюджетные предложения поступают из Болгарии — от €20 тыс. за небольшую квартиру-студию, Греции — от €20 тыс. до €30 тыс. — и Испании — от €30 тыс.», — говорит госпожа Левитова. По ее словам, в Болгарии помимо минимальных вложений инвестор может рассчитывать на рассрочку платежей и скидки от застройщика. «В Болгарии сейчас есть множество интересных предложений по приобретению квартир в гостиничных комплексах на берегу моря. В одном из них стоимость квадратного метра снижена до €1048. Застройщик предлагает двух-, трех-, четырехкомнатные квартиры с возможностью круглогодичного посещения и пользования услугами комплекса», — отмечает она. В остальное время собственник сможет сдавать свою квартиру в

аренду по договоренности с управляющей компанией и получать фиксированный доход в валюте. Схема приобретения работает следующим образом: покупатель вносит €2 тыс. в качестве резервации объекта, вносит 10% от стоимости квартиры при подписании договора в течение двух недель после внесения депозита, а оставшиеся 90% стоимости квартиры — в течение двух месяцев при нотариальном оформлении права собственности.

В премиальном сегменте, по словам Юлии Овчинниковой, на основных европейских рынках обычно застройщики и частные продавцы открыто не анонсируют скидки. Однако уже в процессе рассмотрения вопроса о покупке продавцы готовы обсуждать цену. «В последние месяцы на многих рынках продавцы стали более гибкими, частные собственники, особенно на курортных рынках, таких как юг Франции, Испания, Италия, снижают цены иногда очень существенно — до 20–25%», — говорит она. Однако далеко не всегда продавцы готовы идти навстречу российским инвесторам. Например, в Лондоне некоторое падение спроса на дорогую недвижимость со стороны россиян возмещают спросом со стороны покупателей из других регионов. «При этом в британской столице есть ряд крупных застройщиков с большим количеством объектов, где российские покупатели составляли заметный процент от общего количества инвесторов, и на некоторые объекты они готовы предоставлять больший дисконт, чем делали бы это раньше», — говорит Юлия Овчинникова.

Особые подарки

Самый полезный подарок, который могут сделать россиянам иностранные продавцы, — это помощь в оформлении документов на жительство. «Россияне очень активно пользуются правом получения вида на жительство в Евросоюзе», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. По ее словам, получить такое право сроком на пять лет с возможностью круглогодичного проживания в стране предлагает Греция за покупку от €250 тыс. У россиян преклонного возраста популярностью пользуется Болгария, которая за ВНЖ на год требует инвестиций в размере €300 тыс. В Испании также действует упрощенная схема, но там минимальный порог входа составляет €500 тыс. А Кипр, по словам Марины Казьминой, реализует программу получения паспорта ЕС при инвестициях от €2,5 млн. Причем паспорт предоставляется не только самому инвестору, но и членам его семьи.

По словам госпожи Румянцевой, популярна у россиян ипотека за рубежом, ведь ставка ипотеки — от 2,5% до 6% — несравнима с теми, что предлагают российские кредитные организации. Сумма кредитования составляет до 50% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости, реже — 60–80% стоимости. «Сделки здесь оформляются безопасно для покупателей, без лишнего бюрократизма, с соблюдением законодательства и предоставлением полной финансовой информации. Неудивительно, что россияне в числе самых активных заемщиков в таких странах, как Испания, Германия, Франция», — говорит она. Однако такое правило действует далеко не везде. «В Великобритании российским клиентам стало сложнее открывать банковские счета и получать кредиты, по-

скольку ужесточились требования банков и процедуры проверки», — говорит Екатерина Румянцева. Однако, по словам Марины Казьминой, те, кто отложил покупку в конце 2014 года, сейчас вернулись на рынок и активно скупают виллы с дисконтом. Здесь речь именно о вторичной недвижимости — виллах с участками земли, исторических объектах под реконструкцию и т. д. Привлекают покупателей и различными акциями. «При покупке дома или квартиры стоимостью выше €500 тыс. один из наших партнеров в Испании дарит клиенту электромобиль. Причем на выбор предлагаются Renault Twizy Urban или Golf Car E-Z-Go Rkv. Учитывая, что эта же сумма дает право оформления ВНЖ, такая покупка выгодна вдвойне», — говорит Екатерина Румянцева.

Эффективность мер

По словам госпожи Румянцевой, ипотека, ВНЖ и различные акции способны стать дополнительным аргументом в пользу покупки конкретного объекта, но сказать, что они массово привлекают покупателей, сложно. «С падением рубля стала очевидна ориентация покупателей из России на самые надежные европейские направления, а спрос в первую очередь связан с инвестиционными целями. С большой уверенностью обеспеченные российские граждане вкладываются сейчас в коммерческий сектор, справедливо рассчитывая сохранить и преумножить свои капиталы», — говорит она. В компании «Транио» рассказывают, что в связи с событиями 2014–2015 годов российский спрос на жилье за рубежом упал примерно на 50%, а на доходную недвижимость вырос на 20%. «Сейчас мы готовим исследование о покупках россиян за рубежом. Большинство респондентов (74%), опрошенных в ходе этого исследования, отметили, что число сделок снизилось», — говорит ведущий эксперт «Транио» Юлия Кожевникова.

При этом российские инвесторы практически перестали покупать объекты за границей для удовольствия. «Со стороны российских инвесторов спрос на покупку „вторых дач“ упал приблизительно на 80%. Но интерес к недвижимости, которая позволяет сохранить капиталы, среди россиян сохраняется на более или менее стабильном уровне», — говорит Игорь Индриксон, управляющий инвестициями в недвижимости и основатель компании Indriksons.ru. По его словам, среди российских клиентов также наблюдается рост спроса на крупные объекты в сегменте коммерческой недвижимости: если раньше сделки с суммами в десятки миллионов евро были редкими, то сегодня такие транзакции происходят все чаще.

«Когда валютные риски в России велики, а доходность упала, многие инвесторы защищают свой капитал, инвестируя его в доходную недвижимость за рубежом. Доходность 4–5% без привлечения кредита и 8% и выше с привлечением недорогого местного кредита позволяют российским инвесторам получать постоянный доход и защитить свои активы от потери капитальной стоимости», — говорит Анна Левитова. По ее словам, россияне даже с относительно небольшими срежениями могут рассмотреть квартиры для сдачи в аренду в Праге или Берлине и других городах Германии, где есть множество предложений до €100 тыс.

Алексей Лоссан

Анонимная покупка

— секретность —

В последнее время российские власти последовательно борются с покупкой объектов за рубежом государственными службами. В итоге иностранные продавцы предлагают приобрести недвижимость анонимно.

По словам экспертов, покупатель может получить услугу по юридическому и налоговому консалтингу с целью выбора наиболее оптимальной для себя схемы покупки. Такие услуги предоставляют все европейские юридические компании, которые занимаются сопровождением сделок с недвижимостью и налоговым консультированием частных клиентов. «Покупать недвижимость в Европе можно или на частное лицо, или на компанию. Все сделки фиксируются в реестрах недвижимости, и узнать, кто является собственником объекта, несложно, проверив информацию в реестре», — говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills. По ее словам, при покупке недвижимости на компанию собственником является юридическое лицо, которое и вносится в реестр. Выбор формы приобретения и владения — на физическое лицо или на юридическое — зависит не только от фактора анонимности, но и от факторов налогообложения. Иногда экономически выгоднее покупать недвижимость на компанию, иногда — на физическое лицо. Например, в Великобритании до 2012 года дорогую недвижимость в основном покупали на иностранные юридические лица, поскольку налог при покупке был существенно ниже. Также это позволяло в будущем избежать налога на наследство, который в Великобритании составляет 40% на объекты недвижимости и не платится при наследовании акции компаний. Однако в последние годы налоговый режим для юридических лиц существенно изменился и продолжает ужесточаться,

и на сегодня покупать недвижимость на компанию стало в большинстве случаев дороже, чем на физическое лицо. Например, при покупке квартиры стоимостью €1 млн на физическое лицо налог «гербовый сбор» составит 4,4%, а при покупке на юридическое — 15%.

Если же речь идет о покупке недвижимости, которая сдается в аренду и приносит доход, то здесь выбор формы владения будет зависеть помимо анонимности от стоимости приобретаемого имущества, размера предполагаемого арендного дохода. Для недорогой жилой недвижимости покупка на юридическое лицо обычно не имеет экономического смысла, в том случае если его нужно создавать: стоимость открытия и содержания фирмы может оказаться существенным дополнительным расходом. Впрочем, как говорит директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Кузьмина, на Кипре такой практики нет: продавцы за рубежом всегда запрашивают имя принципала.

Как говорит управляющий инвестициями в недвижимости и основатель компании Indriksons.ru Игорь Индриксон, госслужащие никогда официально не владели объектами зарубежной недвижимости, поскольку всегда приобретали их через офшорные компании. «Редкие недальновидные госслужащие покупали жилье за рубежом в собственность самостоятельно или же брали взятку в виде объекта недвижимости, что потом становилось достоянием общественности», — говорит он. Например, по его словам, можно использовать систему трастов, которую невозможно расколоть: практически все олигархи хранят свои деньги в трастах на Британских Виргинских Островах. Внутри офшорной компании активы записаны на определенного владельца, и эту компанию не заставит раскрыть подобную информацию ни одно решение суда. Офшорная компания никому не подчиняется, а документы су-

ществуют только у клиента и администратора. Ни через регистр, ни через банк невозможно отследить, кто стал официальным конечным покупателем.

«На Западе уже осуществляется оплата недвижимости при помощи биткоинов, а значит, можно расплачиваться криптовалютой и приобретать недвижимость абсолютно анонимно», — говорит Игорь Индриксон. По его словам, слабым местом безопасности сделок с недвижимостью является кадастр. Если в кадастре находится какая-нибудь грамотно продуманная офшорная структура, допустим, одной офшорной компанией владеет другая офшорная компания либо еще один траст или какая-нибудь люксембургская компания, то такие схемы невозможно взломать. Редко удаётся выяснить, кто на самом деле стоит за той или иной покупкой, ведь в основном чиновники доверяют заключение сделок своим представителям.

Как говорит ведущий эксперт «Транио» Юлия Кожевникова, чтобы анонимно приобрести недвижимость в Великобритании, нужно совершить несколько действий. Во-первых, создать и зарегистрировать номинальную компанию. Во-вторых, заключить договор поручения о том, что номинальный директор будет действовать в интересах действительного собственника (Nominee Director Declaration). В-третьих, оформить письмо об освобождении от обязательств (Director Resignation Letter), которое обезопасит номинального директора, в случае если реальный владелец нарушит закон. В-четвертых, необходимо оформить генеральную доверенность (Power of Attorney) от имени номинального директора компании, которая позволит реальному владельцу заключать договоры купли-продажи, фактически управляя объектом, открывать банковские счета и т. д. Наконец, в-пятых, после этого остается только заключить договор купли-продажи объекта недвижимости от лица компании.

Леонид Васильев

ДОМзарубежная недвижимость

Краски Венского леса

В Западной Европе не так уж много возможностей для эффективного инвестирования в недвижимость. В таких локациях, как Лондон или Лазурный Берег, конечно, можно рассчитывать на значительный рост цен, особенно в сфере элитного жилья. Притом что порог входа высок (более €1 млн). Как правило, европейскую недвижимость покупают для собственного комфортного проживания и в расчете на небольшой, но стабильный прирост цены. В этом смысле одним из лучших мест для вложения средств можно считать столицу Австрии.



— сектор рынка —

Районный коэффициент

В географии Вены разобраться очень просто. Город состоит из 23 районов, каждому присвоен порядковый номер. Первый район — это не только исторический центр Вены, но и объект Всемирного наследия ЮНЕСКО. Именно здесь сосредоточены офисы крупнейших банков и компаний, многочисленные бутики и магазины ведущих марок. Новое строительство в историческом центре запрещено полностью. Соответственно, и первичного рынка жилья в Первом районе практически нет. Точнее, он есть, но очень ограниченный. Дело в том, что некоторые дома реконструируются, к ним достраиваются мансарды, и на продажу выставляются в основном пентхаусы, количество которых исчисляется даже не десятками, а единицами.

Да и на вторичном рынке активность невелика. Например, за первые 11 месяцев 2014 года в городском реестре было зафиксировано всего 82 записи по смене собственников в Первом районе. Зато и цены здесь в три-четыре, а то и пять раз выше, чем в других районах города: в среднем €17 тыс. на первичном рынке (то есть в реконструированных домах) и €10 тыс. — на вторичном. Кстати, примерно такие же цены на элитную недвижимость в самых дорогих точках московского центра.

По данным венского агентства недвижимости ЕНЛ, входящего в международную группу Savills, минимальные средние цены на вторичную недвижимость в австрийской столице составляют €1,80 тыс. за 1 кв. м, на первичную — €2,85 тыс. за 1 кв. м. По такой цене можно приобрести жилье в 11-м, исторически индустриальном районе Вены Simmering, расположенном недалеко от международного аэропорта Швехат. В последнее время здесь появляются новые жилые проекты, в которых можно купить в том числе и небольшие квартиры. То есть квартира площадью 50 кв. м может стоить менее €100 тыс. Опять же вполне «московский» уровень недорогого жилья.

А средний ценовой уровень представлен в районах, окружающих центр. Он находится в пределах от €3,2 тыс. в старом жилом фонде до €7 тыс. в новостройках. Кстати, во всех, даже самых престижных районах есть муниципальные дома, где квартиры предоставляются в аренду очередникам по цене вдвое ниже рыночной. Между прочим, знаменитый Дом Хундертвассера (названный так по имени экстравагантного архитектора — последователя Гауди) с садами на крыше и причудливыми линиями фасада — это обычный муниципальный дом.



Все апартаменты в Gloriette's Residences имеют террасы, а некоторые — и собственные сады на крыше

Стабильность выше инфляции

Стабильность — вот что характеризует в целом ценовую картину венской недвижимости. Во время кризиса 2008 года, когда многие другие рынки еврозоны переживали падение, в Австрии наблюдался не бурный, но устойчивый рост цен на жилье. На общегосударственном уровне с 2008 года цены выросли на 41%. Не так уж много за семь лет, но, например, во Франции за тот же период они снизились на 0,9%. Основными факторами развития рынков жилья в Австрии были рекордно низкие процентные ставки по кредитам, а также низкий уровень безработицы, обусловленный гибкостью австрийской экономики.

Впрочем, темпы развития австрийского рынка замедлились: за период с первого квартала 2014 года по первый квартал 2015 года цены выросли всего на 1,2%.

«Ежегодные темпы роста цен установились на разумном уровне — чуть выше инфляции», — говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills. — Что касается рынка премиальной недвижимости в Вене, здесь наблюдаются похожие тенденции роста с последующей стабилизацией цен. В этом сегменте большую часть покупателей составляют международные инвесторы, в том числе русскоязычные. Вена — это удивительно красивый и в то же время удобный для жизни город, насыщенный культурными событиями и расположенный в центре Европы. Отсюда удобно добираться как до зимних, так и до морских курортов, а также до других европейских городов, здесь много хороших международных и местных школ. В Вене расположено много международных организаций, а также штаб-

квартир и представительств различных корпораций, в том числе российских, таких как ЛУКОЙЛ, «Газпром», Сбербанк. Такая популярность Вены способствует стабильному спросу на недвижимость премиального уровня. Международные инвесторы, которые владеют элитной недвижимостью в Москве, на юге Франции, Германии или в Лондоне, зачастую или живут постоянно, или часто бывают в Вене и приобретают здесь квартиры. И если количество русскоязычных покупателей в последний год заметно сократилось, то появились инвесторы из других регионов, которые раньше не так активно инвестировали в Австрию, например, из Китая и Южной Кореи».

«Перспективы роста есть, так как рынок жилья Вены характеризуется дефицитом предложения», — подтверждает Марина Кузьмина, директор по зарубежной недвижимости Knight Frank. — Кроме того, для многих инвесторов, заинтересованных в приобретении недвижимости бизнес- и люкс-классов, не хватает качественных объектов. Это специфика рынка. В продаже много пентхаусов, которые российские (и не только) покупатели не любят. В следующем году мы ждем выход на рынок двух-трех новых проектов, в том числе от российских девелоперов, которые будут во многом ориентированы на российских покупателей и их предпочтения. В основном это будет редевелопмент зданий».

Рынок апартаментов

Один из самых востребованных международными покупателями продуктов на венском рынке — апартаменты, расположенные в отелях и с сервисом отеля. Рынок премиальной недвижимости в Вене несколько отличается от других городов, где часто покупают квартиры в том числе русскоязычные инвесторы. Например, в Лондоне спросом пользуются новые дома в центре Лондона с такой инфра-



структурой в доме, как подземный паркинг, консьерж-сервис, бассейн, СПА, тренажерные залы. И такие объекты в Лондоне строятся — в разных районах, в разных ценовых диапазонах. В Вене же в центре города нового строительства практически нет. Здесь либо реконструируются полностью исторические дома, либо достраиваются мансарды. При этом такой инфраструктуры в домах, как в Лондоне, просто не бывает. В отдельных проектах может быть консьерж или подземный паркинг, иногда только что-то одно.

«Фактически апартаменты с сервисом отеля являются единственной альтернативой для тех, кто ищет квартиры с набором привычного сервиса и дополнительной инфраструктуры, в новых домах, с хорошими видами. Обычно это апартаменты в новых зданиях или в полностью реконструированных», — говорит Юлия Овчинникова.

Одно из таких актуальных предложений — апартаменты с отельным сервисом Gloriette's Residences, расположенные прямо напротив исторической королевской резиденции — дворца Шенбрунн. Они находятся на верхних этажах в здании отеля уровня «четыре звезды» Superlog, построенного в 2012 году. Собственники квартир могут пользоваться подземным паркингом, услугами ресепшн отеля, тренажерным залом, заказывать блюда из ресторана отеля, а также пользоваться дополнительными сервисами отеля, например заказать уборку квартиры, вызвать повара на дом. При этом все квартиры имеют окна от пола до потолка, камин, хорошую отделку, встроенные оборудованные кухни и ванные комнаты и потрясающие открытые виды на дворец Шенбрунн. Все апартаменты имеют собственные просторные террасы, а некоторые из них — озелененные территории на эксплуатируемой кровле. Здесь можно чувствовать себя как в загородной резиденции. Тем более что прямо от дворца Шенбрунн начинается знаменитый Венский лес.

Цены за апартаменты площадью от 140 до 180 кв. м находятся в диапазоне от €760 тыс. до €1,77 млн. Причем наибольшее значение имеет не площадь, а наличие зимнего сада и прямой вид на королевский дворец.

Инвестиционный интерес

Инвестиции в венскую недвижимость не принесут высокого дохода ни при сдаче в аренду, ни при последующей перепродаже. Доход-

В «Доме Хундертвассера» квартиры не продаются, а сдаются в социальный найм

ность от сдачи в аренду не превышает 2,5–3%, и это до вычета налогов. В домах, относящихся к историческому фонду, она может быть еще ниже, поскольку размер арендной платы регулируется государством и не может превышать определенную планку, установленную для каждого района. Что же касается перепродажи, то, как мы уже говорили, рост цен только немного опережает инфляцию. Покупка квартиры в Вене наиболее логична для собственного пользования и одновременно сбережения средств от инфляции.

Надо сказать, что иностранному инвестору не так-то просто приобрести недвижимость в Австрии. «Согласно местному законодательству, иностранцам для покупки жилья требуется разрешение или получение вида на жительство (в зависимости от земли), — говорит Марина Кузьмина. — Либо недвижимость может быть приобретена на компанию, которую нужно создать и содержать на территории Австрии. Это, с одной стороны, сдерживает ажиотажный спрос на недвижимость и быстрый рост цен. С другой стороны — мешает многим инвесторам выйти на этот рынок».

Впрочем, у многих покупателей из России такие компании уже есть, они ведут активную деятельность в Европе, и инвесторам не требуется их специально создавать для покупки недвижимости. Открывать же компанию для покупки недорогой квартиры бывает нецелесообразно, так как затраты на ее содержание являются достаточно существенным дополнительным расходом по отношению к стоимости такой квартиры. Поэтому в Вене наиболее популярным для инвестиций со стороны иностранцев является премиальный сегмент.

«В инвестиционных целях всегда стоит приобретать ту недвижимость, которая пользуется устойчивым спросом либо со стороны местного рынка, либо со стороны международных покупателей», — отмечает Юлия Овчинникова. — В Вене такими сегментами являются недвижимость массового местного спроса стоимостью до €400 тыс. и премиальная недвижимость в центре или других популярных районах, особенно квартиры с сервисом, хорошими видами, качественной отделкой. Средний сегмент больше страдает от экономических кризисов, снижения спроса».

Андрей Воскресенский

Апартаменты Де Люкс на Арбате «Театральный Дом»

Пrestижное расположение дома свидетельствует об особом статусе его владельцев. Из окон открывается прекрасный вид на зеленый сквер Мерзляковского переулка и Поварскую улицу, где преобладает малоэтажная застройка.

Традиционно большое внимание уделено не только внешнему виду здания, но и удобству внутренних планировок. Жилая площадь – от 67 м². Высота потолков – 4,15 м.

Верхние этажи занимают апартаменты с эксплуатируемой кровлей, где вы можете разбить свой личный садик и обустроить

Г для заинтересованных персон

Предложение ограничено.

Апартамент на Арбате

58,5 млн. руб.

ТЕАТРАЛЬНЫЙ ДОМ

Апартаменты Де Люкс на Арбате

место для вечерних посиделок с семьей и друзьями. Более того, именно в этих квартирах предусмотрена установка камина, что только добавит вашему жилью дополнительный уют.

«Театральный дом» состоит из 8 секций, объединенных единым подземным паркингом на 279 машиномест. Этажность – от 4 до 7.

Охраняемый благоустроенный внутренний двор, закрытый для автомобильного транспорта.

Адрес: улица Поварская, 8/1/1
www.theater-house.ru | +7 (495) 725-5555

РЕКЛАМА

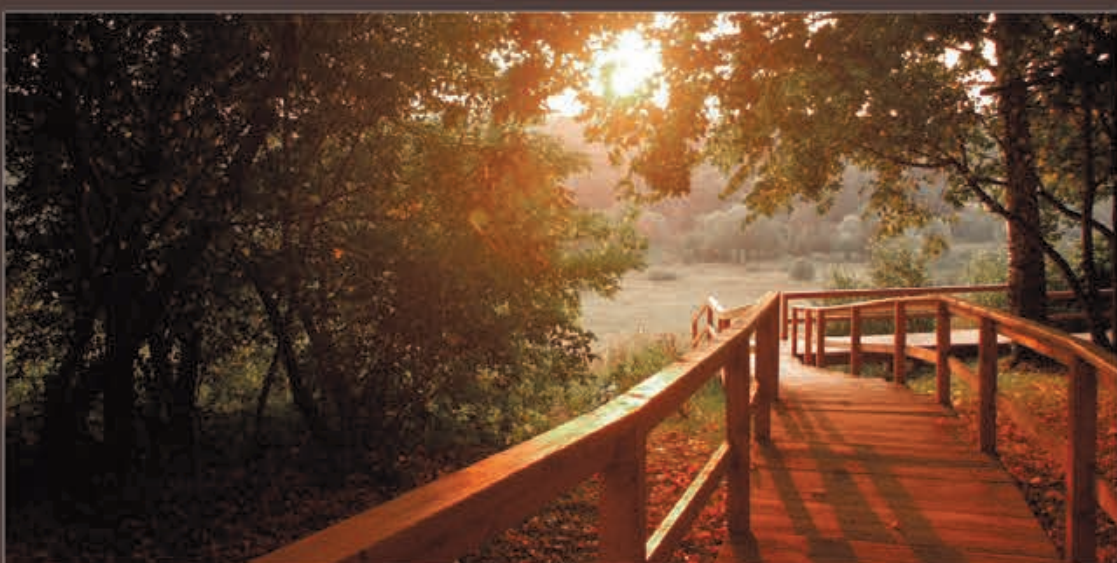
«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — президент АО «Коммерсантъ» | Мария Комарова — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Валерия Любимова — коммерческий директор АО «Коммерсантъ» | Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Андрей Воскресенский — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Виктор Куликов — фоторедактор | Екатерина Бородулина — корректор | Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198



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