

Д

Дом

Четверг 16 ноября 2017 №213 (6207 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

15 В каких случаях пешая доступность жилого комплекса оказывается важнее, чем транспортная

16 Чем доленое инвестирование в европейских странах отличается от того, которое пока еще практикуется у нас



Рынок аренды находится в состоянии обновления и адаптации к сегодняшним реалиям. Растет процент платежеспособных требовательных съемщиков, не желающих жить в «бабушкиной квартире». Тех, кто ценит надежность, гарантию долгосрочной аренды без сюрпризов, прозрачность отношений и современные технологии. Застройщики готовы предложить таким квартиросъемщикам достойные проекты. Правда, пока в ограниченном количестве.

Новые доходные

— аренда —

За те же деньги

Татьяна и Максим, что сидят передо мной, — молодая пара: они поженились год назад. На вид им лет 30, он из Саратова, она из Казахстана. Хорошо выглядящие, успешные аутсорсеры, ставящие мобильность и комфорт во главу угла. В ЖК «Лайнер» они переехали буквально с соседней улицы — из хрущевки на улице Марины Расковой. Оба отмечают разительный контраст в качестве жизни: за те же деньги — около 50 тыс. руб. в месяц — они получили современное, обставленное всем необходимым жилье в удобном месте с развитой инфраструктурой.

Молодую семейную пару можно назвать целевой аудиторией программы «Арендное жилье» АИЖК, предлагающей так называемый цивилизованный подход к рынку аренды. Это молодые семейные и неженатые специалисты, работающие в бизнес-центрах по соседству, родители с детьми, ожидающие заселения в строящиеся квартиры, или владельцы подмосковных таунхаусов, привозящие детей на несколько дней в Москву и нуждающиеся в постоянном месте для ночевки. А также спортсмены и сотрудники региональных филиалов, переехавшие на работу в столицу.

В еще строящемся «Лайнере» АИЖК выкупило отдельную секцию в 283 апартаментов. Комплекс стал пилотным проектом программы агентства — самым небольшим по объему предложения, и в нем еще



Жилой комплекс «Лайнер» — флагманский проект программы АИЖК «Арендное жилье»

чувствуются шероховатости, которые присутствуют на начальном этапе любого проекта. Например, несоответствие числа машино-мест (их

тут всего 50) количеству квартир, в связи с чем возле здания много припаркованных автомобилей. Или отсутствие коммерческих помещений

на территории комплекса, из-за чего «Лайнер» сейчас кажется осколком жилищного рая в инфраструктурном вакууме.

Инвесторы в законе

— мировой опыт —

Возможный запрет долевого финансирования в России некоторые участники рынка рассматривают как полное изменение самой системы строительства и чуть ли не конец света. В связи с этим интересно обратиться к зарубежному опыту. Практически все развитые страны прошли эпоху дольщиков и перешли к другим моделям. Были введены механизмы соинвестирования в строительство, когда жилье можно купить по фиксированной цене, но при этом инвестор несет такие же риски, как застройщик.

Привлечь население

За рубежом существуют две системы привлечения частных инвесторов к строительству жилья, рассказывает управляющий инвестициями в недвижимость, основатель портала Indriksons.ru Игорь Индриксонс. Первая такая же, как в России, когда застройщик строит на деньги собственников, то есть он продает квартиры, люди платят за них, затем начинается строительство объекта. «Такая система действует в основном в странах, близких по экономическому развитию к России, таких как Болгария и Румыния», — говорит господин Индриксонс. При этом физические лица являются, по сути, не соинвесторами, а покупателями жилья: их права защищены, они зачастую не несут тех же рисков, что застройщик.

Доленое финансирование строительства жилья, очень похожее на нынешнее российское, активно применялось в середине 1980-х годов в Аргентине. В стране тогда отсутствовало банковское финансирование, и огромное количество людей нуждались в жилье. Единственным способом решения жилищной проблемы стало привлечение денег

от населения, так называемое строительство на равных — *construcción de la equidad*. Позднее, в начале 1990-х, аргентинский опыт позаимствовали в Чили, но там, в отличие от Аргентины, эта сфера почти не регулировалась государством. Как правило, дольщики объединялись, чтобы построить доходный дом и получать с него доходы пропорционально вложенному капиталу. Это привело к большому количеству банкротств. Точно так же доленое строительство привело к банкротству многих компаний в Сальвадоре в середине 1990-х, пока правительство не запретило применение этой схемы.

По словам Игоря Индриксонса, иная практика принята в европейских странах: она основана на большем вовлечении в такую работу банков, однако предполагает и некоторое участие физических лиц.

Основное отличие принятой в Европе практики от российского долевого строительства заключается в том, что за рубежом соинвесторы полностью несут ответственность за будущее проекта — по сути, они выступают полноценными инвесторами со всеми сопутствующими рисками. «В России люди принимают доленое строительство за особую разновидность купли-продажи, в то время как за рубежом это фактически соинвестирование, в котором риски несут и застройщик, и его соинвесторы», — говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцова. По ее словам, за рубежом «русская» практика привлечения средств дольщиков не принята.

Вся надежда на банки

Функцию надзора за проектом в Европе выполняют банки. По словам Екатерины Румянцовой, в европейских странах исторически сложились взаимовыгодные отношения застройщиков и банков.

БРИЛЛИАНТЫ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ*



afi.moscow

495 104 28 03

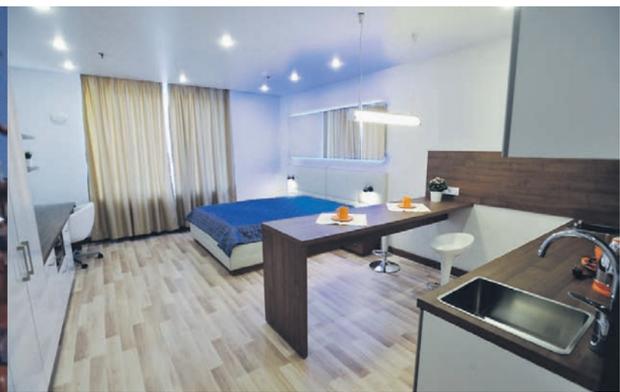


ЦЕННОСТИ ВНЕ ВРЕМЕНИ

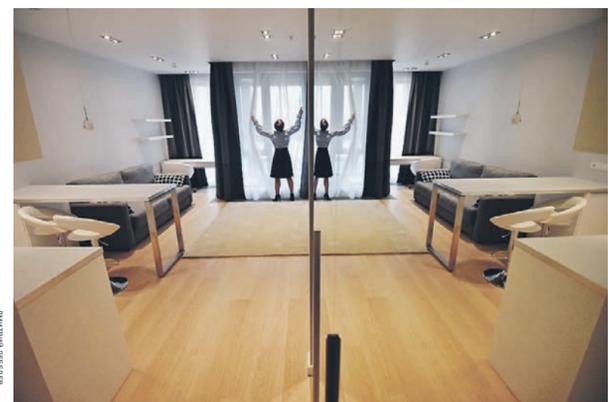


* АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ С 1.11.2017 ПО 31.12.2017. ЗАСТРОЙЩИКИ: ОАО «МКПК», ОГРН 1037700018180; ЗАО «МТОК», ОГРН 1027739208474. УСЛОВИЯ АКЦИИ И ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТАХ: AFI-RESIDENCE.RU; AFIROSDTOVA.RU. ПЕРЕЧЕНЬ КВАРТИР ОГРАНИЧЕН. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ИЗОБРАЖЕНИЕ БРИЛЛИАНТОВ ЯВЛЯЕТСЯ ПРИМЕРОМ И МОЖЕТ НЕ СООТВЕТСТВОВАТЬ РЕАЛЬНОМУ ИЗДЕЛИЮ.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ



В апарт-отеле YE'S только студии от 27 до 42 кв. м, но они сдаются и на два-три месяца



В ЖК «Лайнер» можно арендовать площади от 25 до 84 кв. м на длительный срок

Новые доходные

—аренда—

Впрочем, всем не угодить. Главное, что проект удовлетворяет базовые потребности любого арендатора: белый, надежный договор (заключается на 11 месяцев с возможностью пролонгации), а значит, невозможность выселения до окончания срока; квартира с современным ремонтом (жильница «Лайнера» Татьяна раньше снимала квартиру в Брюсовом переулке. Ремонт там был совершенно невозможен: он обошелся бы хозяину в несколько миллионов рублей. Так и приходилось жить в антикварной патине, но с вечно протекающими трубами) и по вполне разумной цене.

«На предброкеридже, до 12 июля, когда мы начали заселять жильцов, ставки аренды начинались от 36 тыс. руб. за студию 25 кв. м до 110 тыс. руб. за трехкомнатные апартаменты 84 кв. м в месяц. В данный момент стоимость апартаментов — от 40 тыс. до 110 тыс. руб. в зависимости от метража. В нее включены НДС, а также оплата круглосуточной консьерж-службы, охраны, диспетчерской службы, обслуживания коммунальных расходов. Дополнительно оплачиваются только счетчики коммунальных услуг: вода, электричество, тепло», — рассказывает Анна Двуреченская, коммерческий директор АИЖК.

Шансов снять жилье в «Лайнере» нет: с июля контракт не расторгал



Помимо традиционных пандусов и возможности связаться с консьерж-службой 24/7 в исключительных случаях к жильцам по их просьбе пускают гостей без обязательного пропуска. Была также ситуация, когда в YE'S обратились работодатели одного из проживающих, заволновались из-за его отсутствия. Все окончилось благополучно, но оперативный контроль и помощь администрации в подобных случаях — крайне важная опция, отсутствующая на рынке частного съема.

Арендное будущее

Очевидно, что в нашей стране жилье для «цивилизованной аренды» дефицитно: все апартаменты для долгосрочного проживания и в «Лайнере», и в YE'S заняты. («Как вы ищете жильцов?» — спрашиваю я менеджера YE'S, который показывает мне комплекс. Следует ответить: «Мы их не искали, это они нас нашли».) Пользователь, не избалованный подобным предложением, вынужден идти на компромисс: жить ли ему в Митино, снимать ли в «Лайнере», находящемся далеко от метро, платить ли 58 тыс. руб. в месяц за студию на окраине Москвы, обходиться ли без парковочного места. Анна Двуреченская замечает: «Сегодня мы оцениваем текущий объем рынка аренды как 260 млн кв. м. Но сектор цивилизованной аренды или аренды от юридических лиц составляет 110 млн кв. м». И этот объем пока не освоен.

Программа АИЖК рассчитана до 2031 года, но в реальности охватывает пока только небольшой сектор рынка столицы (уже сейчас агентство ведет лист ожиданий для заселения в МФК Match Point, запланированного на 2019 год). Аккуратно ведется речь о выходе на рынок в 14 регионах, прежде всего в городах-миллионниках со своей спецификой.

В Санкт-Петербурге проект YE'S пока представлен только одним апарт-отелем, удаленным от центра. О региональных планах в ГК «Пионер» говорят неопределенно: «Сеть апарт-отелей YE'S динамично растет. Номерной фонд сейчас составляет 1,5 тыс. апартаментов. К 2021 году фонд апартаментов YE'S увеличится как минимум на 3,5 тыс. номеров в Москве, Санкт-Петербурге и Астане. Кроме того, мы не исключаем развития сети YE'S и в крупных стратегически важных городах России», — замечает директор по развитию сети отелей YE'S Андрей Жамкин.

«Подобный продукт, а именно квартиры и апартаменты в аренду с централизованным управлением и высокими стандартами качества, может быть спроектирован практически в любом проектно-новостройке преимущественно в городах-миллионниках РФ. Доля таких предложений может составлять от 10% до 50% площади. То есть если исходить из минимальной границы в 10%, при ежегодном вводе 4–5 млн кв. м жилья вполне вероятно появление до 500 тыс. кв. м арендных площадей ежегодно. С учетом отсутствия такого предложения на данный момент такой прогноз вполне реалистичен», — резюмирует Елена Куликова.

При этом в любом крупном и даже среднем российском городе созрел сегмент жителей, достаточно обеспеченных, мобильных и выбирающих комфорт, которые и должны стать сьемщиками квартир в будущих доходных домах.

Дина Назарова



Живите на высоте!

Икона стиля, неподвластная времени 54 изысканные резиденции

Жилая башня **The Icon** на главной набережной Лимассола (Кипр) с ее изысканными интерьерами и просторными жилыми зонами, развитой инфраструктурой и великолепным сервисом превзойдет даже самые смелые ожидания.

Лимассол, Кипр

#TheIcon #Limassol #Imperio

T: +7 495 252 00 99 | www.savills.ru | limassolicon.ru

savills

IMPERIO

никто. Но если такое все же произойдет, жилец, чтобы не потерять депозит, обязан уведомить управляющую компанию о форс-мажоре за 45 дней. При расторжении отдельно оплачивается уборка квартиры после домашних питомцев. Им тут, к слову, всегда рады, что является благом для многих арендаторов, жалующихся в тематических пабликах на то, что хозяева не пускают в «квартиру мечты» из-за котика или собачки.

Подбором жильцов для «Лайнера» занималось агентство Savills, представляя проект преимущественно своим корпоративным и частным клиентам. Рекламы давалось по минимуму. Тем не менее продать все квартиры удалось довольно быстро.

«Предварительное бронирование апартаментов в МФК «Лайнер» началось в марте 2017 года. Открытие состоялось в июле, а в середине сентября все апартаменты были уже сданы в аренду. Следует отметить, что около 30% апартаментов было забронировано до момента возможности их просмотра. Количество отказов от заключения договора аренды уже после просмотра было минимальным, и они были связаны с изменившимися планами в отношении аренды», — рассказывает директор департамента аренды Savills в России Елена Куликова. Это прямо указывает на высокий спрос на современное арендное жилье и нехватку предложений в Московском регионе.

Serviced apartments

А как быть, если вы приехали в столицу на два-три месяца? Например, у вас краткосрочная работа, связанная с чемпионатом или выставкой? При этом вы хотите жить в удобной квартире, не переплачивая. Отель — это все же отель, хоть и снимающий проблему уборки, но не дающий полноценного комфорта.

Для продолжительных командировок, для студентов, приехавших на сессию из другого города, для молодых и активных жителей во многих странах давно существует система serviced apartments — апарт-отелей с необходимой для жизни инфраструктурой и собственной управляющей компанией. В Москве и Санкт-Петербурге ее реализует компания «Пионер» в своем проекте YE'S.

Концепция апарт-отеля — «мини-город», то есть не только пространство для жизни и бизнеса (комплекс из 504 апартаментов, бизнес-центр площадью 15 тыс. кв. м и парковки на 122 места), но и все необходимое из сферы услуг: кафе и рестораны, парикмахерская, фитнес

с бассейном. Большой популярностью у жильцов пользуется продуктовый автомат: закрытые ячейки, в которых курьер оставляет заказанные в интернет-магазине продукты. Иными словами, все нужно под рукой — прямо в доме.

Примерно 70% номерного фонда управляющая компания YE'S сдает в аренду по договору с владельцами, которые получают доход до 10% годовых на вложенные средства. Сроки аренды тут варьируются: есть краткосрочная, как в обычном отеле (от одной ночи), и долгосрочная — от одного месяца до 11. Такой подход делает контингент жильцов менее однородным, чем при возможности только долгосрочной аренды. Но зато предоставляет более гибкие возможности для съемщика.

Стоимость долгосрочной аренды рассчитывается по временной шкале и зависит от ее продолжительности и типа апартаментов. Цены варьируются от 43 тыс. до 58 тыс. руб. в месяц на срок сдачи до 90 дней и снижаются, если жилье снимают на четыре месяца и дольше. Отдельно оплачиваются коммунальные услуги — до 6,1 тыс. руб. в месяц. В целях сохранности имущества предусмотрен депозит в размере одной месячной платы.

Выбор для покупателя ограничен площадью и планировкой: все апартаменты представляют собой студии от 27 до 42 кв. м без балконов. Все-таки сложно представить себе семью с маленьким ребенком, разместившуюся с кроваткой в общей зоне и готовящую на открытой кухне. Это вариант для пар, молодых одиноких людей, делающих карьеру, студентов и командированных.

Проживающим в YE'S придется приспособиться и к локации. Стройщик указывает на близость к метро и возможность быстро туда дойти, но пришлось идти в гору, и дорога заняла у меня десять минут. К тому же Митино — район, удаленный от центра и основных московских потоков. Уже в следующем своем проекте застройщик попытается решить эту проблему, возводя новый отель рядом со станцией метро «Ботанический сад».

Невероятно важна для такого типа жилья правильная политика управляющей компании. Ведь какими бы замечательными и современными ни были здание и планировка апартаментов, главная ценность — жильцы. В YE'S управляющая компания показала мне очень отзывчивой и клиентоориентированной. Во время осмотра комплекса мне встретился арендатор на костылях.

ДОМ проекты

Весь дом — театр

У покупателей элитной недвижимости в нынешнем году как никогда широкий выбор. Новые проекты появляются каждый квартал, при этом есть возможность приобрести квартиру или апартаменты в уже построенных, но еще не дораспроданных объектах. Но и на этом фоне «Театральный дом» на Поварской улице можно считать знаковым объектом — благодаря местоположению, объему и архитектурному решению.



— de-luxe —

Доступная локация

География и топонимика элитной недвижимости отличаются от официальной административной. Таких районов, как Остоженка или Патриаршие пруды, не существует, хотя все прекрасно понимают, о чем речь. И для покупателя нет никакой разницы, к какой административной единице относится дом: району Арбат или району Хамовники. Просто обе эти локации известны как места элитной застройки. Можно даже сказать с некоторой натяжкой — массовой элитной застройки. Понятно, что элитные жилые комплексы не растут как грибы, но периодически они здесь появляются.

А вот слышали ли вы о новых жилых объектах на одной из самых аристократических улиц Москвы — Поварской? Нет, и это вполне понятно: эта улица, как и окружающие переулки, представляет собой сплошную историческую застройку. Теперь пришла пора услышать. В треугольнике между Поварской улицей, Мерзляковским и Хлебным переулками уже построен комплекс апартаментов класса «де-люкс» «Театральный дом».

Обычно, описывая объект недвижимости, мы первым делом говорим о местоположении, а сразу после этого — о транспортной доступности. В данном случае правильнее говорить о пешей доступности. Вот, допустим, вам надо добраться с Поварской до МИДа на Смоленской. Если вы решите ехать на автомобиле, навигатор выстроит замысловатый маршрут длиной 5 км. А пешком — 15 минут через арбатские переулки. До Кремля еще ближе — 800 м по широченным тротуарам реконструированной Воздвиженки. Анфилада престижных вузов, выстроившихся вдоль Моховой, тоже в пешей доступности. С трудом представляю себе студента, который будет добираться отсюда до журфака МГУ на такси или метро. Вот на велосипеде — другое дело. Ну и лучшие московские театры, музеи, выставочные залы в пределах десяти минут пешего хода.

Впрочем, жизнь, конечно, не ограничивается Бульварным кольцом. Но с Поварской удобный съезд на Кузусовский проспект, одну из главных магистралей столицы. До делового центра «Москва-Сити», например, десять минут езды. До Рублевки — менее часа (апартаменты в «Театральном доме» могут быть вполне логичным продолжением загородного коттеджа). А если вдруг понадобится метро — рядом целое созвездие станций, включая центральный пересадочный узел.

Чистых прудах. Примем во внимание, что Москва тогда была губернской столицей, а не столичным и строительством доходных домов было решением квартирного вопроса (он и тогда уже «портит москвичей»), а не созданием нового облика города.

Вернемся к «Театральному дому». Реконструкция внешних фасадов — дань истории. А вот оставить в первоначальном виде внутренние не имело никакого смысла. Поэтому их решено было выполнить в другом стиле.

По авторским рисункам для фризов внутренних фасадов были изготовлены декоративные панно из керамической глазурованной плитки с растительными и цветочными мотивами, характерными для стиля модерн конца XIX — начала XX веков. Причем для каждого корпуса разработан индивидуальный рисунок. Вся эта работа выполнена под руководством архитектора Павла Андреева. Общая площадь художественных панно составила 690 кв. м. Благодаря объединению двух стилистических направлений — классицизма и модерна — комплекс на Поварской приобрел благородный и узнаваемый облик.

«Главные фасады комплекса „Театральный дом“ воссозданы в первоначальном виде, поэтому мы приняли решение украсить декоративным панно внутреннее пространство, которое также является частью городской панорамы и архитектурным фоном для церкви Симеона Столпника. Используя различную высотность корпусов, цветовую гамму и изобразительные элементы в оформлении балконов и карнизов, мы подчеркнули индивидуальность комплекса „Театральный дом“ и его сомасштабность окружающей застройке», — комментирует Павел Андреев.

Кстати, о сомасштабности: высотность осталась прежней — от четырех до семи этажей, так что комплекс не нарушил исторически сложившиеся перспективы и гармонично вписался в архитектурную среду.

Двойственные фасады
Как мы говорили выше, Поварская улица и соседние переулки — это сплошная историческая застройка. «Театральный дом» также включает в себя исторические здания, и отчасти это объект реконструкции. Здание, выходящее на Поварскую улицу, было построено архитектором Н. Д. Струковым в конце XIX века в стиле русского классицизма с элементами модерна. В нем полностью реконструирован исторический фасад, произведена вычинка кирпичной кладки, восстановлены карнизы и декоративные элементы. Кстати, именно благодаря этому зданию «Театральный дом» получил свое название. В 1897 году в нем располагался Театр Немчинова. А в 1905 году помещение театра арендовал Константин Сергеевич Станиславский для своей экспериментальной театральной Студии на Поварской (вместе со Станиславским в этом театре работал Всеволод Мейерхольд и композитор Илья Сац).

А два здания, выходящих в Мерзляковский переулок, — это классические доходные дома начала прошлого столетия. Они не относятся к объектам охраны, но застройщик все равно принял решение сохранить фасады, чтобы весь комплекс гармонировал со старомосковским окружением.

Но тут возникла одна проблема. Московские доходные дома строились добротно, надежно, на века, но... довольно скучно. Тот же архитектор Струков построил три десятка домов в центре Москвы — это был аналог нынешней массовой застройки: целые «спальные районы» на Арбате, Тверской, в Замоскворечье и на



КОМПЛЕКС РЕЗИДЕНЦИЙ «ТЕАТРАЛЬНЫЙ ДОМ»

Местоположение	ЦАО, ул. Поварская, 8, стр. 1
Общая площадь (кв. м)	42510
Этажность	4–7
Количество секций	8
Количество апартаментов	129
Количество мест на подземном паркинге	279
Площадь апартаментов (кв. м)	67–302
Высота потолков (м)	3,25–3,85
Цена (руб./кв. м)	753000–910000
Срок сдачи	четвертый квартал 2017 года
Застройщик и продавец	ЗАО «Галс-Технопарк» (входит в ГК «Галс-Девелопмент»)

рожденной панорамы и архитектурным фоном для церкви Симеона Столпника. Используя различную высотность корпусов, цветовую гамму и изобразительные элементы в оформлении балконов и карнизов, мы подчеркнули индивидуальность комплекса „Театральный дом“ и его сомасштабность окружающей застройке», — комментирует Павел Андреев.

Кстати, о сомасштабности: высотность осталась прежней — от четырех до семи этажей, так что комплекс не нарушил исторически сложившиеся перспективы и гармонично вписался в архитектурную среду.

Внутреннее содержание

Создание «Театрального дома» немного напоминает драматургический сюжет. Вначале экспозиция: реставрация и возвращение зданиям исторического облика. Завязкой можно считать заданное противоречие (какая же пьеса без этого?), но и единство двух стилей во внешнем облике. А далее следует развитие сюжета. Архитектуру модерна отличает стремление к гармоничному балансу между эстетическим и функциональным. Поэтому традиционно большое внимание уделено не только внешнему виду здания, но и удобству внутренних планировок.

«Театральный дом» состоит из восьми секций, объединенных единым подземным паркингом на 279 машино-мест (в 2,2 раза больше, чем квартир).

Входные группы решены в классическом стиле: многоуровневые подвесные потолки, молдинги, мрамор и декоративная штукатурка, люстры из венецианского стекла, сделанные на заказ.

Технические решения проекта полностью соответствуют высокому классу объекта. Это и высокоскоростные бесшумные лифты, и индивидуальная система общеобменной вентиляции, дополнительные фильтры очистки воды до уровня питьевой и, конечно, все современные системы безопасности.

В комплексе 129 резиденций площадью от 67 до 302 кв. м. На нижней границе — весьма скромная пло-

щадь для класса de-luxe. Однако их наличие вполне оправдано. Дело в том, что именно в элитном секторе в центре города жилье многофункционально. Для многих покупателей это не первое жилье. Кому-то нужна бизнес-квартира для использования в будние дни (как мы говорили, это логичное дополнение к загородному дому). Кому-то — представительская резиденция, квартира для приемов. И наконец, здесь можно создать настоящее родовое гнездо. Кстати, есть возможность объединения апартаментов по горизонтали.

В «Театральном доме» предусмотрены все условия для семейного проживания. Есть собственный огороженный двор площадью около 3 тыс. кв. м. Естественно, свободный от машин. В нем будут выполнены благоустройство выделенного класса и ландшафтный дизайн. Даже такая небольшая собственная площадь двора — редкость в центре города. Рядом кольцо бульваров, которое в результате благоустройства стало вполне пригодно для пеших или велосипедных прогулок. И наконец, по соседству — лучшие московские школы, одна из которых граничит с территорией комплекса.

И, однако, наша пьеса под названием «Театральный дом» стремительно приближается к кульминации. Что можно считать таковой? Конечно же, лучшие лоты — резиденции на верхних этажах с собственными террасами, зимними садами и дымоходами для дровяных каминов.

С одной стороны открываются виды на Новый Арбат и знаменитый пятиглавый храм Симеона Столпника — жемчужину русской православной архитектуры XVII века. С другой — на башни Кремля и колокольню Ивана Великого, Никитский бульвар и зеленые старомосковские дворы.

Вот только с развязкой нашей пьесы как-то не повезло. Настоящая жизнь «Театрального дома» начнется через пару месяцев, когда собственникам будут выданы ключи от апартаментов. И впереди у него история не на один век.

Михаил Полинин

life АРХИТЕКТУРНЫЙ ПРОЕКТ
КУТУЗОВСКИЙ

- Престижное направление
- Природный заказник «Долина реки Сетунь»
- Квартиры с отделкой
- Благоустроенная набережная



(495) 432 52 52
kutuzovsky.life

СКОРО СТАРТ ПРОДАЖ



На момент выхода рекламы финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств, денежные средства иных лиц не привлекаются.

РЕКЛАМА

ДОМ зарубежная недвижимость

Каталония в минусе — Испания в плюсе

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.



Каталонская недвижимость ведет инвесторов в тупик, зато остальная Испания чувствует себя на коне

«Крупные инвесторы резко снизили активность», — отмечает Антонио Панде Коралусе, генеральный директор одной из ведущих брокерских фирм страны, Colliers International de España. — Одна только наша компания планировала в октябре—ноябре вложить в каталонскую риэлторскую сферу €175 млн. Но теперь уже стоит вопрос не о том, когда эти инвестиции будут, а о том, будут ли они вообще. Анализ ситуации показывает, что в четвертом квартале текущего года вложения в каталонскую недвижимость могут упасть на 50%».

На высокую вероятность верности такого прогноза указывает и то, что посещение иностранными (да и национальными) предпринимателями выставок недвижимости, проводимых в Каталонии (в Барселоне — главным образом), снизилось на 20%. Кризисная ситуация в Каталонии благоприятно сказывается на риэлторском бизнесе остальной части страны, и в первую очередь на зоне средиземноморского побережья. Появились новостройки на побережьях Коста-Бланка и Коста-дель-Соль. Департамент землеустройства провинции Малага радостно сообщает о практически полной реализации зависящего в невестростроек в годы кризиса новостроя. Есть информация об увеличении спроса иностранцев на жилье в Марбелье, Эстепоне, Фуэнхироле. Это касается в основном британцев (несмотря на катастрофические прогнозы паде-

Сообщающиеся сосуды

«Крупные инвесторы резко снизили активность», — отмечает Антонио Панде Коралусе, генеральный директор одной из ведущих брокерских фирм страны, Colliers International de España. — Одна только наша компания планировала в октябре—ноябре вложить в каталонскую риэлторскую сферу €175 млн. Но теперь уже стоит вопрос не о том, когда эти инвестиции будут, а о том, будут ли они вообще. Анализ ситуации показывает, что в четвертом квартале текущего года вложения в каталонскую недвижимость могут упасть на 50%».

На высокую вероятность верности такого прогноза указывает и то, что посещение иностранными (да и национальными) предпринимателями выставок недвижимости, проводимых в Каталонии (в Барселоне — главным образом), снизилось на 20%. Кризисная ситуация в Каталонии благоприятно сказывается на риэлторском бизнесе остальной части страны, и в первую очередь на зоне средиземноморского побережья. Появились новостройки на побережьях Коста-Бланка и Коста-дель-Соль. Департамент землеустройства провинции Малага радостно сообщает о практически полной реализации зависящего в невестростроек в годы кризиса новостроя. Есть информация об увеличении спроса иностранцев на жилье в Марбелье, Эстепоне, Фуэнхироле. Это касается в основном британцев (несмотря на катастрофические прогнозы паде-

мент сдачи определенного в договоре этапа строительства, а после получения извещения о готовности объекта осуществляется финальный платеж. Все платежи проводятся через юридическую компанию или агента покупателя, которые проверяют законность платежа и готовы вернуть деньги, если что-то пойдет не так, — говорит эксперт. Депозиты девелопера, согласно британскому законодательству, обязан хранить на доверительном счету, который управляется общественным попечителем или юристом.

В Германии есть и строительные сберегательные кассы: жители страны делают вклады, которые используются для предоставления девелоперу ссуд на строительство. «Фактически строительные сберкассы — это банки, работающие для того, чтобы обеспечивать потребность жителей страны в жилье. Появившись в Германии, они впоследствии получили широкое распространение в Европе, сейчас они действуют в Венгрии, Чехии, Хорватии, Франции, похотая система есть в Великобритании и других странах», — рассказывает Екатерина Румянцева. По ее словам, по такой схеме принято покупать готовые квартиры, причем чаще всего они сдаются с отделкой. Стоимость такого жилья выше, чем на этапе строительства, что устраивает девелоперов: продавая готовые объ-

екты, они получают на 20–30% больше прибыли, чем при продаже строящихся квартир. «Для частных покупателей это тоже хороший вариант: банки дают ипотечные кредиты на готовое жилье под 3–5%, и поселиться в нем можно сразу. Конечно, всегда есть риск, что объект по каким-то причинам не будет достроен. К примеру, застройщик может разориться. Эти риски минимизируются практикой страхования недвижимости, широко распространенной в Европе», — добавляет госпожа Румянцева.

Впрочем, как признают эксперты, в Европе такая схема стала применяться не сразу. «Практически все западные страны, в том числе Великобритания, Франция, Германия, США, перешли на новую систему, отказавшись от долевого строительства, и это привело к стабилизации рынка, увеличению контроля. С рынка ушли мелкие застройщики, которые строили жилье низкого качества», — говорит Игорь Индриксон.

Иными словами, если есть ответственность, если застройщик не получает денег до окончания строительства, то и прибыль он получит лишь по завершении проекта, поэтому в такой системе отсутствует мотивация плохо строить или не достраивать объект.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.

— кризисы —

Вверх по лестнице, ведущей вниз

Ситуация неопределенности и нестабильности в Каталонии не может не сказываться на развитии экономики не только региона, но и всей страны. Рынок недвижимости, естественно, не остается в стороне от событий, но процессы, происходящие в этой сфере в Каталонии и остальной Испании, тяготеют к разным полюсам.

Кризис, обрушившийся на Испанию в 2008 году, привел к тому, что мыльный пузырь спроса на недвижимость лопнул, оставив продавцов без покупателей и доходов. Количество обанкротившихся строительных компаний в Испании не поддавалось учету, финансовые потери отрасли измерялись десятками миллиардов евро, а по всей стране оставались непроданными около 750 тыс. единиц нового жилья, перспективы реализации которого оптимисты исчисляли пятилетием. Сговоркой, что 30% новостроек так и не будет продано вообще.

Цены на недвижимость за первые три года кризиса упали в среднем на 45% — на побережье Средиземного моря снижение было заметно меньшим, на «большой земле» — большим, в первую очередь благодаря

внезапной потере интереса иностранцев к глубинке. Именно возведенные строениями в состоянии азарта, подхлестываемого бумом спроса на недвижимость, безжизненные жилые комплексы, лишённые сопутствующей инфраструктуры, и составляют не проданные 30%, о которых говорилось выше. С остальным новым делом стало налаживаться примерно с 2012 года. Цены робко пошли в рост, поднимаясь в первые годы на 2–4%, а с 2016-го — примерно на 10%.

Подъемные краны вновь стали неотъемлемой частью пейзажа средиземноморских городов и поселков, а экономисты даже успели вновь начать беспокоиться о формировании очередного мыльного пузыря недвижимости. Барселона уверенно возглавила рейтинг городов, составляемый на основе быстроты роста цен на жилье, отодвинув на вторую ступеньку традиционного лидера — Мадрид.

Эксперты склоняются к мнению, что теоретически возможное выделение Каталонии в самостоятельное государство служило катализатором иностранных инвестиций в недвижимость на территории автономии. И расчет здесь был не столько на обещание правительством Карлеса Пучдемона «новой жизни», сколько на то, что в независимой Каталонии, по

крайней мере в период становления нового государства, власти будут рады поступающим из-за рубежа деньгам и не станут задавать каверзные вопросы об их происхождении. Вопросы, которые в последние годы в Испании задавать стали, и все чаще. Нередко — с неприятными для инвестора, не сумевшего доказать легальность вкладываемых денег, последствиями.

По данным компании Tinsa, одного из крупнейших предприятий Испании, специализирующегося на оценке объектов недвижимости, за период с 1 октября 2016 года по 30 сентября 2017 года цены на жилые и нежилые помещения в Барселоне подскочили на 20,6%, в Таррагоне — на 13,4%. Мадрид благодаря своей «столичности» увеличил цены на 15,5%. Из городов, недвижимость которых традиционно интересует иностранцев (кроме населенных пунктов, названных выше), наибольший подъем продемонстрировали Пальма (так с недавних пор называется Пальма-де-Мальорка) — 9,3%, Малага — 7,6%, Аликанте — 7,1%.

Смена вектора
Крутые шифры подъема каталонских городов (в среднем по региону цены за последний год выросли на 12,53%) добавили адреналина в кровь спе-

кулянтов, увидевших возможность «срубить деньги по-легкому» в относительно короткие сроки.

Впрочем, основной рост цен пришелся на относительно мирный период, когда каталонская «революция независимости» существовала только в виде намерений, излагавшихся в трибунах и газетных статьях, но практических шагов к отделению от Испании не делала.

Теперь же, после рубежного 1 октября, знак у ситуации полностью изменился (о чем, собственно, аналитики и предупреждали).

Во-первых, потенциальные инвесторы компании взяли паузу с целью посмотреть, во что каталонский кризис выливается и нет ли смысла вкладывать деньги в более стабильные, а значит, и перспективные регионы. А во-вторых, эксперты утверждают, что нельзя сбрасывать со счетов папашающую конспирологическую версию о том, что «некоторым структурам было выгодно создать ажиотаж на каталонском риэлторском рынке, чтобы привлечь средства, задрать цены, а затем обвалить его». В ноябре—декабре специалисты ожидают резкого увеличения предложения недвижимости и прогнозируют по причине массового выброса жилья на рынок существенное падение цен. «Су-

Инвесторы в законе

— мировой опыт —

В частности, там действуют низкие процентные ставки для застройщиков, развитая система контрактных сбережений, а в основе всего — крепкая экономика, что позволяет европейцам не использовать схемы долевого участия в строительстве. «В России же банки не готовы кредитовать строящиеся проекты, из-за чего устанавливают высокие проценты по кредитам или претендуют на часть площадей в проекте», — говорит эксперт.

«Сейчас во всех странах Европы действует примерно одинаковая схема: застройщик приобретает землю, получает разрешение на строительство, делает проект, дальше стартуют продажи квартир, заключаются договоры купли-продажи, они регистрируются в кадастре — таким образом, одну и ту же квартиру продать дважды невозможно», — рассказывает Игорь Индриксон. Далее устанавливается первоначальный взнос, и каждый застройщик самостоятельно определяет эту сумму, но, как правило, она не превышает 10% стоимости квартиры. Эти деньги могут быть перечислены как самому застройщику, так и храниться до окончания строительства объекта на счете у юристов. После окончания строительства застройщик представляет в банк

данные, в которых по кадастру в его проекте уже продано 80% квартир, и банк дает финансирование.

«Финансирование, естественно, не выдается на все сразу, а предоставляется частями, и застройщик отчитывается за каждый этап стройки. Ведется строгий контроль за деньгами», — объясняет господин Индриксон. После сдачи проекта в эксплуатацию покупатель либо вносит 90% оставшейся стоимости квартиры самостоятельно, либо прибегает к помощи заемных средств — ипотеки.

Впрочем, с банковским финансированием не все просто. «Банки ЕС — очень консервативные кредиторы, и если они берутся за финансирование строящегося объекта, то готовы компенсировать не более 50% затрат на строительство, причем тщательно отбирают объекты. Тот факт, что банк кредитует проект, косвенно становится гарантией его достройки», — объясняет Екатерина Румянцева.

Другую часть денег застройщик вносит самостоятельно, а банковский кредит возвращает на финальном этапе, когда получает доступ к деньгам частных инвесторов. «Эти средства хранятся на специальных счетах и поступают застройщику в полном объеме только после сдачи объекта в эксплуатацию», — рассказывает госпожа Румянцева. По ее словам, обычно деньги перечисляют

Доля частных
По словам директора департамента зарубежной недвижимости компании Knight Frank Марины Шалаева, в Германии застройщик может привлечь от физических лиц до трети необходимых инвестиций, однако средства от соинвесторов поступают постепенно, в несколько этапов.

«Продажи обычно начинаются уже на стадии проекта, когда еще даже котлована нет: конечные покупатели, приобретающие квартиры, платят первоначальный взнос в размере 20–30%, а все последующие платежи распределяются несколькими траншами на весь период строительства. При этом цена покупки фиксируется», — говорит эксперт.

До указанной очередной даты девелопер присылает покупателям информационное письмо, в котором формируется о выполнении согласно графику работ. Если рабо-

ты выполнены, покупателей просят перевести следующий транш — все взаимоотношения фиксируются по земельной книге (Grundbuch).

«При покупке квартиры на стадии строительства в земельную книгу вносится временная запись о новом преемнике права на квартиру, который идет вторым после девелопера. После того как дом сдан, покупатель подписывает акт приема и вносит последний транш. Только после этого в земельной книге аннулируется временная запись и вносится постоянная, согласно которой все права на квартиру переходят покупателю», — рассказывает Марина Шалаева.

В Великобритании долевого финансирования на ранней стадии обычно связано в первую очередь с коммерческой недвижимостью или с работой в нестандартной нише, например со строительством студенческих общежитий, говорит руководитель международного юридического отдела EVANS Сергей Федоров. По его словам, к финансированию такого проекта привлекается определенное количество инвесторов, которые, вступая в долю, сразу получают эту недвижимость в собственность. «Сумма инвестиций делится обычно на три части: первый невозвратный депозит составляет 10% от общей суммы, следующий — в мо-