

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Европа сдается

Сегодняшняя Европа из кризиса недвижимости вышла — сектор недвижимости вновь в приоритете у инвесторов. То, что вкладываться в него есть смысл, не обсуждается. Надо только решить, покупать объект для перепродажи с максимальной прибылью или сдавать в аренду. Ситуация, когда приходится выбирать между хорошим и лучшим.

— **зарубежная недвижимость** —

Съемное вместо своего

Анализ положения дел в риэлторском секторе Европы, пришедшей в себя после жестокого кризиса, говорит о том, что оптимальную маржу может принести «соединение этих двух ремесел», то есть сдача в аренду с последующей перепродажей. Принцип ко-та Матроскина «что-то ненужное купить, чтобы потом это ненужное продать» хорош, но малоэффективен. Куда интереснее будет, если приобретенное (квартиру, дом, склад, здание торгового центра, офисное помещение и т. д.) сдавать в аренду. Не забывая о возможности продать, если под-вернется подходящее предложение.

Как отмечают аналитики одного из ведущих порталов недвижимости Испании — idealista.com, «насе-ление страны все больше проявляет ин-терес к аренде жилья и эта тенденция характерна не только для Испании, но и для остальной Европы».

Надо сказать, что пиренейское ко-ролевство — одно из самых консерва-тивных государств в плане организа-ции домашнего хозяйства. Испанцы традиционно следовали до середи-ны нулевых годов XXI века традиции иметь жилье в собственности. Доля семей, проживавших в съемных квар-тирах, составляла 14,71%, тогда как средняя цифра по ЕС, как свиде-тельствует El Mundo со ссылкой на данные статистических ведомств государств Евросоюза, — 35,8%.

Меньше всего привязанными к собственному дому были немцы, 54,1% семей которых снимали жилье. В Нидерландах население в этом плане делилось 50 на 50, в Великобрита-нии в арендованных помещениях проживал 31% семей.

В 2016 году, по данным Евроста-та, 39,5% испанцев с низким уровнем дохода предпочли аренду жилья его приобретению в собственность, а сре-ди населения со средним и высоким

уровнем доходов этот показатель до-стиг 17,2%. В среднем по ЕС названые выше показатели составили 49,8% и 26,8% соответственно.

Аренда на подъеме

Покупка объектов недвижимости в Европе все чаще становится не след-ствием необходимости обезвреждения жильем, а инструментом бизнеса. Упомянувшийся выше кризис здоро-во обвалил цены на жилье (и на не-жилые тоже) помещения, банки без-застенчиво отобрали у севших одно-моментно на денежную мель платель-щиков ипотеки (вернее, уже неплательщиков) их квартиры. После че-го отнятые по эмбарго объекты бан-ками продавались чаще оптом, чем в розницу. С огромными в первом слу-чае скидками.

Вязанками и горстями покупате-ли брали недвижимость, разумеет-ся, не просто так: в условиях, когда до-ходы большинства населения снизи-лись, а способность купить квартиру почти исчезла вообще, бизнесу сдачи жилья в аренду был придан сильный импульс. И этот вид бизнеса с каждым годом только прибавляет обороты.

Спрос на съемное жилье рождает предложение. Вопрос в том, где в Ев-ропе этому предложению дают разви-ваться (и подталкивают, соответствен-но, строительную и риэлторскую сфе-ры штурмовать новые финансовые вершины).

На первых ролях в плане спроса и предложения съемной недвижимо-сти стоят, разумеется, страны, где ино-странный туризм является одной из главных статей дохода. Речь, конечно же, об Испании, где последние два го-да цена арендуемого жилого «квад-рата» прибавляет по 4–6%, а сама по себе сдача жилья внаем гарантированно приносит домовладельцу от 7% годовых. Ни один банк с предложениями положить деньги на депозит под 1,5–2% тут и рядом не стоял. Хорошая до-ходность объясняется еще и тем, что



В Лиссабоне самая дешевая аренда среди западноевропейских столиц, хотя за год ставки выросли вдвое больше, чем в среднем по Европе

цены на жизнь в Испании куда ниже соседней Франции, юг которой тоже интересен туристам, но по большей части более высокого достатка, чем те, что едут в Испанию.

Сравнение стоимости аренды ква-дратного метра жилья в Мадриде (в центре — до €16 в месяц) и Париже (до €35) тоже «агитирует рублем» за поездку на пиренейские «задворки Европы». О Сен-Тропе и прочих лазур-нобереговых населенных пунктах да-же и вспоминать нет смысла.

Лучше там, где доходнее

Есть смысл в этом обзоре выделить Португалию, где вновь в ходу сло-восочетание «бум недвижимости» — то самое, что еще недавно воспринима-лось чуть ли не как ругательство. По-скольку символизировало собой при-чину глобального экономического кризиса 2008 года.

В начале года пренеприятно бы-ли удивлены иностранные студен-ты, приехавшие в Порту поучиться в местном университете в рамках про-

граммы обмена Erasmus. Цены на съемное жилье по сравнению с ана-логичными датами годичной давно-сти подпрыгнули на 40%, свидетель-ствует El Pais.

В «буме Порту» обвинили похожий бум, царящий в столице государства Лиссабоне, где резко возрос спрос на съемное жилье, спровоцировавший не только скачкообразное увеличе-ние потока иностранных инвести-ций в недвижимость, но и рост аренд-ных квот, что естественно. А если вспомнить, что стоимость жизни в Португалии — одна из самых низких в старой части Евросоюза (то есть без восточных экс-социалистических го-сударств), то явление перестает удив-лять и превращается в закономерное. И побуждает инвестировать в порту-гальскую недвижимость для последу-ющей сдачи в аренду еще и еще. Про-цесс-то оказался «заразным» и распро-странился уже не только на Лиссабон и Порту, но и на остальную террито-рию страны. По данным Евростата, в среднем по Европе цена аренды жи-лья вырастет в 2017 году на 4,5%. В Португалии — на 8%.

Лиссабон, кстати говоря, на дан-ный момент является самой дешевой

столицей Европы с точки зрения сто-имости квадратного метра жилища в аренду. Список столиц и, скажем так, значимых городов Старого Света возглавляет Лондон с его в среднем €30/кв. м. Далее располагаются: Женева (€29), Цюрих (€26), Стокгольм (€25), Париж (€24), Хельсинки (€23), Ам-стердам (€21), Копенгаген (€20), Ницца (€18), Мюнхен (€17), Барселона (€15,5), Мадрид (€13,25). Лиссабон плетется в «почетном хвосте», не дотягивая и до €10. То есть приличную 50-метровую квартиру можно снять за €1 тыс. в ме-сяц, что недорого даже для Москвы.

С точки зрения арендатора ед-ва ли не самой благоприятной стра-ной Европы выглядит Германия. Еще в 2015 году здесь был принят закон об ограничении цен сдаваемых вна-ем жилых помещений. Что, конеч-но же, понравилось квартиросъем-щикам и абсолютно не пришлось по-вкусу квартиросдатчикам. Зарабаты-вать в этой сфере стало не то что слож-но, а практически невозможно: вло-жения в новое жилье не окупятся в этой жизни, а рассчитывать на более отдаленную перспективу — кому та-кое по душе? Кстати, немцы были во-все не пионерами в плане принятия

законов об ограничении арендных цен: Франция приняла подобное по-становление тремя годами раньше.

В испанском правительстве та-кие вопросы даже не поднимали. Как и в португальском. Так что от-вет на вопрос, в недвижимость ка-кой страны вкладываться предпоч-тительнее, очевиден. Особенно если вспомнить, что (по данным герман-ского портала Wohnungsboerse.net) доходность со сдачи квартир в арен-ду в Германии по итогам 2016 года со-ставила 3,7% (в Мюнхене — вообще 2,0–2,5%). Настолько же «весело» вы-глядят цифры Лондона (2,6%), Пари-жа (2,5%), Вены (2,7%).

Перспективы золотого дна

Вкладывать в жилую недвижи-мость, чтобы впоследствии зарабаты-вать на сдаче ее в аренду, — дело до-вольно привлекательное. Но не луч-шее, если инвестору хочется получать действительно серьезные деньги. Сда-ча внаем офисов и зданий под ко-ммерческие центры — вот что являет-ся сегодня настоящей золотой жилой.

В том же Лиссабоне квадратный метр здания, в котором открыт тор-говый центр, варьируется по цене от €95 до €120 в месяц.

Вложения в офисные помещения тоже сулят немалую выгоду: по сло-вам одного из директоров между-народной риэлторской компании Knight Frank Хамфри Уайта, за послед-ние два года арендная плата за «ква-дра-т» в помещениях такого типа в ев-ропейских городах просто выстрели-ла — именно такое определение он считает наиболее точным для подье-ма ставок на 22–26%, а в некоторых го-родах и выше.

Лидером по ценам традицион-но остается Лондон, где квадрат-ный метр обходится арендатору в €90. Далее следуют Цюрих (€70), Па-риж (€68), Москва (€64), Милан (€46), Стокгольм (€46), Осло (€45), Франк-фурт (€41), Мюнхен (€38), Амстердам (€31), Вена (€27).

По прогнозам специалистов idealista.com и Knight Frank, в ближай-шие два года тенденция роста доход-ности от сдачи жилья, коммерческих и офисных помещений сохранится. Понятно поэтому, что в среднесроч-ной перспективе лучше сдавать не-движимость. А потом, возможно, про-давать и фиксировать прибыль.

Владимир Добрынин

Формат для умных

— **сектор рынка** —

Связана она не столько с выходом на рынок большо-го числа новых поселков таунхау-сов, сколько с тем, что предложений с другими форматами недвижимо-сти появляется еще меньше. Тем не менее новинки все же есть.

«В 2017 году на рынок вышло семь поселков с таунхаусами, — го-ворит директор по развитию деве-лоперской компании Villagio Estate Константин Романов, — Четыре из них включают только таунхаусы, три представляют собой смешан-ную застройку. Годом ранее, в 2016-м, продажи стартовали в 11 проек-тах: в 7 — только таунхаусы, 4 — раз-ноформатные».

При этом к знаковым новинкам большинство экспертов относит лишь три проекта. Два из них вывела компания «Kaskad Недвижимость». Это «Парк Апрель», расположенный в 25 км от МКАД по Киевскому шос-се вблизи Апрелевки, удостоивший-ся недавно премии Urban Awards, и «Серединово Парк», что в 22 км от МКАД рядом с Зеленоградом.

«Парк Апрель» интересен тем, что там будут не только собственно таун-хаусы (от 114 кв. м), но и «почти та-унхаусы» — особые форматы квар-тир с собственным выходом на при-домовый участок или эксплуатируе-мую кровлю. Такие квартиры спла-нированы соответственно на пер-вых и последних этажах четырех-этажных многоквартирных домов. Размер придомового участка варьи-руется от 1 до 13 соток. А квартиры с выходом на кровлю представляют собой трансформер, в котором мож-но создать как полноценную двухо-ровневую квартиру, так и квартиру с высотой потолка до 7,5 м.

Что же касается комплекса «Се-редниково Парк», там, напротив, все предложения представлены исклю-чительно дуплексами (от 153 кв. м). При этом стоимость входного билета что за таунхаус в «Парке Апрель», что за дуплекс в «Серединово Парке» примерно одинакова — от 5,4 млн до 5,5 млн руб.

В более дорогом сегменте главная новинка 2017 года — поселок Park Fonte от компании Villagio Estate.



Современные покупатели рассматривают таунхаус как альтернативу большой квартире

«Фактически это единственный но-вый проект такого класса, который был выведен за последние три года (в конце 2014 года стартовал проект Futuro Park также от Villagio), — го-ворит управляющий партнер «МИ-ЭЛЬ» — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов.

Как и большинство объектов это-го девелопера, располагается новин-ка в 23 км от МКАД по Новорижско-му шоссе и состоит только из таунха-усов. «Цены в Park Fonte начинаются от 18 млн руб., а средняя стоимость лота составляет 22,9 млн руб., — рас-сказывает Нина Резниченко. — Ввод в эксплуатацию второй очереди на-мечен на третий квартал 2019 года, третья очередь еще проектируется, но ее завершение намечено на 2021 год. Все таунхаусы в поселке являют-ся трехэтажными и имеют площадь в основном 278 и 310 кв. м. У каждого лота запроектирована эксплуатируе-мая кровля, на которой собственник может организовать зону отдыха».

Умнее и моложе

Большинство современных покупа-телей рассматривают таунхаусы как разумную альтернативу трех-четы-рехкомнатным квартирам с при-чными бонусами в виде минимума со-седей и максимума природы вокруг. Такой подход вытекает из наиболее распространенных сейчас габаритов

блокированных домов и их стоимо-сти (100–120 кв. м за 5–8 млн руб.). Исключение приходится разве что на элитный сегмент, который, как обычно, живет по своим законам.

Как полагают в агентстве недви-жимости Point Estate, к дорогостоя-щим вариантам до 40% покупателей относятся как к оптимизированно-му по затратам и содержанию ана-логу коттеджей. Логику поясняет ди-ректор департамента элитной недви-жимости «Метриум Групп» Илья Ме-нжунов: «Среди покупателей есть, как ни странно, люди, которые долгие го-ды жили в собственном доме, но ре-шили переехать в таунхаус. Они объ-ясняют такое решение тем, что хотят видеть меньшее число людей в доме. Ведь, как правило, в отдельных кот-теджах обсуживающий персонал жи-вет в том же здании, что и собствен-ники. Площадь таунхауса меньше, а значит, круглосуточное обслужива-ние требуется реже, в основном это приходящая услуга».

Но каковы бы ни были мотивы выбора таунхауса, структура покупа-телей остается почти неизменной: как и на заре становления в Подмо-сковье этого сегмента, их по-преж-нему в основном выбирают семьи с детьми, для которых самое главное — комфортная среда и хорошая эко-логия. Но если копнуть поглубже, за-метить, что обитатели блокирован-ных домов все же стали другими.

«Во-первых, они помолодели лет на десять, — рассказывает директор

департамента маркетинга Kaskad Family Екатерина Коган. — Если раньше средний возраст покупателя был не менее 40 лет, то теперь впол-ную подборался к 30. Во-вторых, у большинства интересующихся та-унхаусами теперь по два высших об-разования».

В школу за 30 км

Став более образованными, поку-патели начали куда меньше интере-соваться, имеются ли в поселке или вблизи него школы. И уж точно не все теперь базируют выбор исключи-тельно на наличии детской образова-тельной инфраструктуры, хотя детей у новых и будущих обитателей таун-хаусов меньше не стало. Своя логика в этом есть. Ради хороших знаний жи-тели таунхаусов зачастую готовы воз-ить своих детей в лучшие школы сто-лицы, а чтобы ежедневная дорога не превращалась в бесконечную, ори-ентируются на сравнительно неболь-шую удаленность поселков от МКАД.

На нее же, впрочем, делают став-ки и сами застройщики. «Сейчас на рынке Московского региона (вклю-чая Новую Москву) представлено по-рядка 110 проектов с таунхаусами, в которых ведутся продажи, — гово-рит Владимир Яхонтов. — Из них 85 про-ектов расположено в зоне до 30 км от МКАД. Традиционно максимальное предложение таунхаусов находится в зоне от 10 до 20 км от МКАД — 44% в структуре предложения. Это объ-ясняется наиболее выгодными при-родными характеристиками данно-го пояса и более доступными по цене для девелопера землями. В более уда-ленном радиусе (20–30 км от МКАД) сосредоточено примерно 33–35% таунхаусов. На ближайший пояс (до 10 км от МКАД) приходится чуть ме-нее 20% предложения».

Но это вовсе не означает, что в но-вых поселках таунхаусов образова-тельной и медицинской инфраструк-туры (к ней отношение такое же, как и к школам) станет меньше и акцент сместится в сторону развлекатель-ных или спортивных объектов. По-являться она, конечно, по-прежне-му будет (тем более что этого требуют градостроительные нормы и прави-ла), изменится лишь подход к выбору образовательных операторов.

По словам Екатерины Коган, на-до возросшие требования покупате-лей загородные девелоперы мо-гут отреагировать лишь единствен-но возможным образом: привле-кать даже в сравнительно бюджет-ные поселки школы более высоко-го уровня и известности. В этом на-правлении сейчас работает, напри-мер, Kaskad Family.

Отделка на завтра

Сами таунхаусы за последние го-ды тоже стали другими, причем боль-шинство изменений связано с их уменьшившимися размерами (а они, напомним, за десятилетие сокра-тились на 150 кв. м). Первыми в жер-тву были принесены гаражи, кото-рые до 2008 года почти в обязатель-ном порядке делались встроенными. Помимо своей базовой функции они выполняли еще одну. Располагались так, чтобы стать разделителем между секциями — такие гаражи позволяли сделать проживание более приват-ным, поскольку количество общих стен между жилыми зонами соседей уменьшалось. Теперь такой прием используют лишь в самом дорогом сегменте, а в более бюджетном от-встроенных гаражей отказались пол-ностью, заменив их открытыми пар-ковочными площадками рядом с до-мом. Зато помещаться на таких пло-щадках стало больше машин, и не-случайно: по данным Kaskad Family, за последнее десятилетие количес-тво автомобилей, приходящееся на каждую проживающую в таунхаусе семью, увеличилось на единицу.

В некоторых проектах попыта-лись оптимизировать габариты та-унхаусов за счет лестниц, заменив их на более компактный и удобный способ перемещения между этажа-ми — лифты. Правда, в сильно упро-щенной «комплектации». «Установ-ка лифта в малоэтажном доме — до-рогостоящее занятие, поэтому неко-торые застройщики попросту пред-усматривают в таунхаусе лифтовую шахту, а уже сами собственники по-купают и монтируют кабину», — рас-сказывает Илья Менжунов.

Впрочем, это касается лишь элит-ных объектов, а в дешевых классах альтернативы лестницам по-преж-нему нет, хотя один из трендов заго-

родного рынка недвижимости вы-ход подсказывает: повышенный ин-терес покупателей к одноуровневым строениям. Однако именно в сегмен-те таунхаусов такие вряд ли когда-ни-будь появятся. «Застройщику выгод-нее строить даже не двух-, а трехэтаж-ные объекты, так как на небольшом пятне застройщик появляется боль-ше квадратных метров для реализа-ции, — комментирует генеральный директор агентства недвижимости Point Estate Тимур Сайфутдинов. — Получается своеобразный парадокс: чем меньше этажей, тем выше лик-видность, потому что продукт удоб-нее для покупателя, но чем больше этажей, тем выше прибыль застрой-щика». А на снижение прибыли идти вряд ли кому захочется.

Но вот что еще интереснее: дале-ко не все готовы идти и на увеличе-ние прибыли, которое возможно, если, например, продавать таунхаусы с готовой отделкой. Причем именно в сегменте таунхаусов такой ход был бы наиболее логичен, учитывая, что покупатели их сравнивают с квар-тирами, а в современных многоэтаж-ных новостройках всех классов пред-ложения с готовой отделкой — в по-рядке вещей. Как ни парадоксально, в этом направлении шагнул в основ-ном лишь элитный сегмент.

«Единственное, что можно отме-тить, — это штучный выход на ры-нок некоторых лотов в уже давно ре-ализуемом проекте «Азарово» — здесь выполнялась внутренняя от-делка для продажи таунхаусов «под ключ», — рассказывает генераль-ный директор компании Wellhome Анастасия Могилатова.

А вот в более бюджетных посел-ках внутренняя отделка таунхаусов пока предлагается только в жилом комплексе «Академия Парк», реали-зуемом компанией «Kaskad Недвижи-мость» в Новой Москве. Как говорят сами застройщики, они еще недо-статочно изучили спрос, чтобы предло-жить именно тот вариант таунхауса «под ключ», который хочет видеть по-купатель. Но данные постепенно на-капливаются, и уже в 2018–2019 годах таунхаусы, полностью готовые к про-живанию, возможно, станут главным трендом сезона.

Наталья Павлова-Каткова