

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 23 мая 2019 №87 (6567 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 | Как рост строительства привел к буму розничных DIY-сетей

15 | Почему сервисные апартаменты привлекают миллениалов

19 | Как trade-in становится новым способом расчета за новое жилье

Жилье как пенсионный фонд

Уверенно растущие цены на новостройки и объявленная пенсионная реформа привели к неожиданным последствиям: на рынок первичного жилья вернулись фактически ушедшие за время кризиса инвестиционные сделки. Но если раньше потенциальные покупатели рассчитывали выгодно продать купленную на начальных стадиях строительства недвижимость, то теперь все чаще рассчитывают сдать ее в аренду. Рост числа таких сделок неминуемо приведет к увеличению арендного предложения, которое за минувший год в Москве уже выросло на 63%.

— инвестиции —

Одной из ключевых тенденций рынка жилой недвижимости начала 2019 года стало возвращение на него забытых за время кризиса инвестиционных сделок. Этот тренд отметили все опрошенные «Ъ-Домом» консультанты и девелоперы. Оценки компании «Метриум» позволяют говорить, что по итогам первого квартала 10% всех договоров долевого участия (ДДУ) в Москве были заключены в рамках пакетных сделок, когда приобретались сразу несколько лотов. По итогам аналогичного периода прошлого года этот показатель достигал только 6%. Кроме того, по словам управляющего партнера компании Марии Литинецкой, покупатели заметно больше стали интересоваться жильем на начальных стадиях строительства: за год его доля в общей структуре продаж выросла с 8% до 16%. В Est-a-Tet указывают, что в текущих проектах число инвестиционных продаж варьируется в диапазоне 10–25% в зависимости от конкретного объекта.

Число ДДУ, заключаемых юридическими лицами, по данным «Бест-Новострой», за год выросло более чем в три раза: с 5% по итогам первого квартала 2018-го до 17% по итогам аналогичного периода текущего года. Председатель совета директоров компании Ирина Доброхотова указывает, что в реальности этот показатель может быть заметно выше: «Цель приобретения недвижимости



На фоне повышения пенсионного возраста растет число желающих стать рантье

физическими лицами не всегда можно назвать однозначно». Именно на увеличение доли самостоятельных инвесторов обращают внимание девелоперы. В «Сити-XXI век» говорят о 5–10% доли инвестиционных продаж в общей структуре сделок.

Новый интерес

Резкое снижение числа инвестиционных сделок было одним из ключевых трендов текущего экономического кризиса. Если в 2014 году многие россияне стремились вложиться в жилье накопленные средства для их сбережения, то в 2015–2017 годах таких сделок на рынке просто не было: стоимость реализации вторичного жилья снижалась, а новостройки к моменту завершения работ увеличивались в цене на 10–20% вместо привычных 30–40%. «О получении сверхдоходов в 50%, как это было раньше, сейчас все еще нет и речи, покупка квартиры становится консервативным способом вложения средств», — соглашается коммерческий директор «Сити-XXI век» Виталий Разуваев.

Тем не менее устойчивый инвестиционный спрос на жилье формируется. Мария Литинецкая связывает это с будущими изменениями в законодательстве о долевом строительстве: поправки, предполагающие переход большинства новых проектов на банковское финансирование и привлечение средств дольщиков через эскроу-счета, вступают в силу уже нынешним летом. Новая схема существенно повышает стоимость строительства, следовательно, и продажи жилья. Мария Литинецкая указывает, что по итогам прошлого года средняя стоимость московских новостроек выросла на 7,5%, текущего года — на 2,2%, до 165,7 тыс. руб. за 1 кв. м. «Очевидно, что цены будут расти и в дальнейшем, так что сегодняшние инвесторы рассчитывают в будущем получить более высокую доходность», — рассуждает эксперт.

Хотя интерес к покупке инвестиционного жилья пока проснулся далеко не у всех групп спроса. Ирина Доброхотова рассказывает, что традиционно покупатели такой недвижимости делятся на две группы. Первая — начинающие инвесторы. Это люди с небольшими сбережениями в 1,5–3 млн руб., основная цель при-

обретения недвижимости для них — сохранение капитала. «Такие клиенты рассчитывают, что арендные платежи в дальнейшем будут полностью покрывать выплаты по ипотеке», — говорит госпожа Доброхотова.

Вторая группа покупателей — профессиональные рантье, которые довольно давно и профессионально вкладываются в жилую недвижимость. «Например, для одного из клиентов мы продали три имеющиеся у него квартиры, которые он сдавал в аренду, и приобрели четыре новых однокомнатных в одном жилом комплексе бизнес-класса прямо у метро „Каховская“, на руках у него остались 6,7 млн руб. на ремонт и меблировку, а ежемесячная прибыль с арендных квартир выросла на 105 тыс. руб. в месяц», — рассказывает госпожа Доброхотова.

С ней согласен гендиректор «Азбуки жилья» Владимир Каширцев, рассказывающий о заметном росте числа инвесторов, которые планируют сдавать купленную квартиру. По его оценкам, на их долю в некоторых проектах приходится 25–30% сделок.

Виталий Разуваев обращает внимание, что значительная часть про-

фессиональных инвесторов в жилье ушла на зарубежные рынки, которые предлагают специальные программы для иностранцев. Например, по данным статистической службы Кипра, за последние десять лет цены недвижимости на острове выросли на 38%. «Драйвером спроса выступили россияне, и каждая вторая сделка у них инвестиционная», — говорит эксперт. Господин Разуваев предполагает, что это напрямую связано — после вложения в недвижимость страны €2 млн — с возможностью получения гражданства Кипра, а значит, и Евросоюза.

Виталий Разуваев считает, что многие покупатели «новой волны» задумались о приобретении недвижимости после старта пенсионной реформы, рассчитывая иметь в зрелом возрасте пассивный доход. Гендиректор Level Group Кирилл Игнахин добавляет, что нередко покупатели рассчитывают на некоторую многозадачность вложений в жилье: «Например, сначала квартира приобретается для сбережения средств, какое-то время в ней живут дети, родители или другие родственники, а потом жилье сдается в аренду».

Привлекательные лоты

Интерес инвесторов к жилой недвижимости носит выборочный характер. Ирина Доброхотова указывает, что эту тенденцию подтверждает наличие на рынке оптовых сделок — более трех лотов на одного покупателя, при этом в некоторых проектах число выкупаемых квартир или апартаментов превышает 100. Директор по продажам «НДВ-Супермаркет недвижимости» Татьяна Подкидышева соглашается, что для дальнейшей перепродажи инвесторы интересуются прежде всего объектами, в которых после завершения строительства рост цен может составить 20–30%. На этом фоне, по ее мнению, в некоторых проектах доля таких сделок достигает 20–25%.

В рамках выбора потенциального инвестиционного жилья Ирина Доброхотова советует обратить внимание на не слишком компактные одно-двухкомнатные квартиры на средних этажах. Для дальнейшей сдачи в аренду квартиру желательно оформить в спокойных тонах, дом должен быть хотя бы частично заселен, а в шаговой доступности — объекты транспортной и другой инфраструктуры.

с16

life* КУТУЗОВСКИЙ
КУТУЗОВСКИЙ ДЫШИТ

URBAN AWARDS 2018

* ЖИЗНЬ. ЗАСТРОЙЩИК ООО «МРК «ПИОНЕР» ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ
** «ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ПРОЕКТ БИЗНЕС-КЛАССА В МОСКВЕ», ПО ВЕРСИИ URBAN AWARDS 2018

реклама

Дом правила игры

Дольщики расписали по эскроу-счетам

1 июля стартует механизм проектного финансирования, который лишит застройщиков возможности привлекать деньги дольщиков напрямую: средства будут перечисляться на специальные эскроу-счета в банках. Финансирование по новым правилам будет привлекаться пока для 5% жилых комплексов, находящихся в стадии строительства по всей России. Однако для всех новых проектов правила станут обязательными. Власти, решив кардинально изменить правила игры на рынке жилищного строительства, пообещали, что механизм решит проблему обманутых дольщиков. «Б-Дом» попытался спрогнозировать, к чему приведет демонтаж прежней системы.

— информационный центр —

Почему потребовались такие изменения?

Сама реформа направлена на уход от «котлового» механизма сбора денег, дававшего застройщикам возможность привлекать деньги на один объект, а де-факто финансировать за счет них строительство другого. Изменения потребовались из-за роста числа обманутых дольщиков.

Еще в ноябре 2017 года президент Владимир Путин поручил правительству разработать план полного отказа от такого метода финансирования строительства жилья. Тогда эта проблема стояла действительно остро: в 72 из 85 регионов были зарегистрированы проблемные дома, в общей сложности числилось более 800 таких объектов. Как сообщал заместитель главы комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции Анатолий Выборный, только за январь—сентябрь 2017 года насчитывалось около 10 тыс. обманутых дольщиков, а их потери оценивались в 6,4 млрд руб. Главная задача проектного финансирования — защита покупателей квартир от ситуаций, когда в случае замораживания строительства они остаются и без купленного жилья, и без уплаченных денег.

Что изменится после перехода на новый порядок?

Принципиальное изменение заключается в том, что в схему «дольщик—застройщик» встраивается третий игрок — банк. Таким образом, покупатели квартир будут платить деньги не напрямую застройщику, а переводить их на застрахованный эскроу-счет в банке. Для граждан, покупающих квартиры по новым правилам, изменения будут минимальными.

Если раньше деньги, по сути, перечислялись застройщику, теперь они будут уплачи-

ваться на эскроу-счет в банке, который выдаст их застройщику только после ввода дома в эксплуатацию. В свою очередь, застройщики будут вынуждены привлекать кредитные средства для финансирования работ. Если девелопер не выполнит своих обязательств, например обанкротится, деньги с эскроу-счета должны вернуться покупателю.

Другой вариант: гражданин может дожидаться решения о назначении другой компании, которая завершит строительство объекта. В таком случае деньги останутся на эскроу-счете до окончания работ.

Будут ли теперь защищены средства дольщиков?

Как отмечает Антон Алексеев, советник практики недвижимости и строительства адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», «преимущество размещения средств на эскроу-счете в том, что до получения разрешения на ввод в эксплуатацию и регистрации права собственности на первую квартиру у застройщика нет доступа к деньгам дольщика, который теперь может спать спокойно», и если стройка «встанет» и договор долевого участия (ДДУ) будет расторгнут, всегда можно забрать деньги.

Ассоциированный партнер юридической фирмы ЮСТ Александр Рудяков добавляет: риск того, что дом не будет построен, перейдет от участников долевого строительства уже к профессиональному участнику — банку, который предоставил застройщику финансирование.

Сами банки стараются избежать сомнительных проектов — для этого они проводят стресс-тестирование застройщиков и оценку рисков. Это, по словам вице-президента «Ностроя» Антона Мороза, дает дополнительную гарантию. «С учетом того что банки работают с застройщиками крайне внимательно, я бы даже сказал, что проверяют их с пристрасти-

ем, то все проекты, удостоенные проектного финансирования, будут перепроверены несколько раз», — считает он. По мнению господина Мороза, тот застройщик, который все-таки получит доступ в банковскую систему проектного финансирования и начнет в ней работать, практически защищен от возможных экономических проблем — при новом механизме граждане защищены на 99%.

Что будет в случае отзыва лицензии у банка?

В случае отзыва лицензии у банка договор счета эскроу должен быть заключен с другим уполномоченным банком — сейчас насчитывается 63 кредитных организаций, которые вправе привлекать средства граждан через эскроу-счет (в дальнейшем их количество планируется увеличить до 90 и более).

«Строго говоря, отзыв у банка лицензии не должен влиять на право получения квартиры, так как обязательства дольщика считаются исполненными после внесения средств на эскроу-счет», — говорит Антон Алексеев. Юрист добавляет, что средства на счете эскроу подлежат обязательному страхованию, при этом размер общего возмещения не превышает 10 млн руб. по счетам эскроу в одном банке независимо от внесенной суммы и количества квартир. «В конечном счете риски потери вложений свыше 10 млн руб. ложатся на дольщика. Видимо, предполагается, что обладатели такой суммы могут позволить себе готовое жилье», — отмечает господин Алексеев.

Александр Рудяков подчеркивает, что в случаях, когда эта сумма не в полном объеме покрывает величину денежных средств, внесенных покупателем на счет эскроу, а банк лишается лицензии, гражданин включается в реестр требований кредиторов банка. «Страхование в размере 10 млн руб. покрывает медианную стоимость квартир по ДДУ практически во всех регионах России, поэтому в отношении абсолютного большинства договоров эта сумма является достаточной», — заверяет юрист.

Много ли проектов перейдет на проектное финансирование сейчас?

У застройщиков была возможность перейти на проектное финансирование добровольно с 1 июля 2018 года, однако компании отнеслись к этому без энтузиазма, начав массово оформлять разрешения на строительство новых объектов. Главным же риском для реформы стало то, что, по оценкам властей, около 30% проектов находятся в «красной зоне» кредитоспособности.

Чтобы избежать появления новых проблемных объектов, в Белом доме решили вывести часть строек из-под новых требований. В апреле правительство утвердило кри-

терии, при соответствии которым объекты могут быть достроены по старым правилам — речь идет о проектах, готовность которых составляет не менее 30% и где 10% площадей продано по ДДУ.

Несколько ниже показатели готовности для проектов, предусматривающих комплексное освоение, развитие застроенных территорий, строительство и передачу властям объектов социальной и инженерно-технической инфраструктуры, снос ветхого и аварийного жилья (15%), а также для проектов, которые реализуют застройщики, включенные в перечень системообразующих организаций (если их площадь составляет не менее 4 млн кв. м, а объекты строительства находятся на территории четырех регионов), или компании, взявшие на себя обязательства по завершению проблемного объекта (6%). По оценкам властей, этим критериям соответствует 95% строящихся сейчас объектов.

По планам правительства к концу 2024 года число действующих ДДУ, заключенных с применением счетов эскроу, должно превысить 1 млн. По данным Единой информационной системы жилищного строительства на апрель текущего года, более чем в 200 объектах квартиры начали продаваться с использованием эскроу-счетов.

Когда ждать полного перехода отрасли на проектное финансирование?

В Минстрое России рассчитывают, что проекты, которые после 1 июля будут достраиваться по-старому, завершатся в течение двух-трех лет. Руководитель Всероссийского центра национальной строительной политики Александр Моор полагает, что система станет работать стабильно и уверенно не менее чем через пять лет. По прогнозу Антона Мороза, к середине 2020 года количество проектов, направленных на рассмотрение банков, значительно вырастет, а уже к концу года станет внушительным. «С 2020 по 2022 год количество начатых и построенных объектов через механизмы банковского и проектного финансирования, а также построенных „под ключ“ застройщиком за свой счет будет стремиться к 100%», — добавляет он.

Как изменятся цены на жилье?

Главной интригой реформы остается ее влияние на ценовую политику. Власти неоднократно заверяли, что рост будет незначительным: по оценкам Минстроя, после перехода на проектное финансирование жилье может подорожать в среднем на 5–6%. Впрочем, участники рынка столь оптимистичные оценки пока не разделяют.

«Ранее мы прогнозировали проблемы, связанные с трех-пятипроцентным увеличени-

ем, но сейчас, несмотря на то что с проектным финансированием работает достаточно большое количество банков, процентная ставка для строительного комплекса все равно достаточно серьезная», — говорит Антон Мороз. По его оценкам, увеличение стоимости квадратных метров составит 10–15%, в связи с тем что застройщики уже не получают деньги дольщиков по ДДУ, а будут использовать не самые дешевые банковские механизмы.

Александр Моор еще более пессимистичен: «По самым скромным прогнозам, рост составит не менее 30%». По его словам, переход на новую систему финансирования уже вызвал немалое волнение на рынке недвижимости и, как следствие, скачок цен в начале года. «Новый виток строительного кризиса прогнозируют в 2020–2021 годы, когда стройка старых объектов будет завершена, а новые будут строиться по еще неустойчивым новым правилам. Высокая степень турбулентности будет сохраняться ближайшие два-три года, пока рынок полностью не перестроится и не отладит новые механизмы», — считает господин Моор.

Как реформа скажется на рынке жилищного строительства?

Сейчас около 30% проектов находятся в красной зоне кредитоспособности и рискуют не пережить реформу, однако власти обещают им поддержку, например путем предоставления гарантий единого института развития в жилищной сфере ДОМ.РФ. Эксперты и участники рынка в основном ожидают укрупнения отрасли. Так, уход малых и средних застройщиков прогнозирует Антон Мороз: «Это достаточно серьезная проблема, которая не позволит нам без наличия поддержки со стороны государства осуществлять комплексное развитие территорий по всей стране, особенно в малых городах и на сельских территориях».

С ним соглашается Александр Моор: «Пока мы видим, что одобрение получают крупные застройщики с безупречной кредитной историей и хорошим запасом собственных средств, но таких игроков не более 20% рынка». По его словам, предприниматели, которые находятся в долговых обязательствах и имеют проблемные объекты, уже сейчас приостанавливают свою деятельность — в ближайший год их станет значительно больше. «Конечно, рынок не допустит вакуума: другие компании будут становиться крупнее и быстрее развиваться. Одна из главных возможностей сегодняшнего дня — стать застройщиком-спасателем: взять на себя достройку чужого проблемного объекта. Через два-три года на рынке произойдет качественный рывок, и те компании, которые выживут, будут очень востребованы», — считает господин Моор.

Евгения Крючкова

Двойной ремонт за двойную цену

— счет —

Ударные темпы роста кредитования физических лиц — на 22,4% по статистике Банка России — подстегнули и подъем на рынке строительных и отделочных материалов, а также товаров для дома и сада: год к году он составил 7,5%, до 1,5 трлн руб. Одним из показателей роста, который россияне разогнали на заемные средства, стал тренд на покупку квартир с отделкой от застройщика — правда, практически в половине случаев его приходится переделывать. «Б-Дом» разбирался, почему именно в 2018 году рос российский DIY-рынок.

По данным исследования «Infoline-Аналитики», таких показателей в России рынок стройматериалов достиг впервые за четыре последних года. Ключевым игроком на нем остается Leroy Merlin, объем выручки которой отрывается от конкурентов более чем на 200 млрд руб. Вслед за французским ритейлером идут СТД «Петрович», ОБИ и торговая сеть «Сатурн».

Среди основных драйверов выделяют не только отложенный спрос потребителей и активность на рынке недвижимости, но и рост объемов жилья в новых домах, которое продается уже с отделкой. Руководитель ГК А101 Мария Букаева приводит следующие цифры: доля проданных квартир с ремонтом в собственных проектах в минувшем году достигла 32,3%, год к году этот показатель вырос на 7,3%. По итогам 2019 года рост может составить до 40%.

Данные управляющего партнера компании «Метриум» Марии Литинецкой еще более оптимистичны: в старых границах Москвы в массовом сегменте примерно 50% квартир продаются с отделкой «под ключ», в бизнес-классе — 10%, в премиум-сегменте и элитном классе — 22% и 20% соответственно. В регионах данные разнятся: в Екатеринбурге этот показатель достигает 60%, во Владивостоке — 20%. Говоря о Санкт-Петербурге и Ленинградской области, в «Infoline-Аналитике» заявили, что в 2018 году 70% квартир в новостройках продавалось только с отделкой.

Еще одним фактором роста DIY-рынка (do it yourself — «сделай сам») стала популярность черновой отделки (white box), когда застройщик выполняет только «грязную» работу, прокладывает электрику и разводку, а покупатель занимается всем остальным. «Кроме того, в квартиру с ремонтом можно въехать на несколько месяцев раньше, и это критично для тех, кто живет в съемной квартире и одновременно гасит ипотечный кредит», — считает госпожа Букаева.

Рост спроса на отремонтированное жилье диктуется прагматическими причинами: аналогичный ремонт обойдется покупа-



Новые квартиры ремонтируются сразу по несколько раз, обеспечивая DIY-ритейлерам продажи

телю примерно на треть дороже, если делать его самостоятельно. Разница цен объясняется тем, что строительные компании покупают у производителей материалы крупным оптом со скидкой 40–45%, стоимость работ им также обходится дешевле из-за все того же масшта-

ба объемов. Так, для застройщика стоимость первичной отделки варьируется в пределах 8–14 тыс. руб. за 1 кв. м, финишной отделки — 14–20 тыс. руб. за 1 кв. м. В бизнес-классе первичная отделка стоит до 16 тыс. руб. за 1 кв. м, «под ключ» — до 40 тыс. руб. за 1 кв. м.

В премиальном сегменте и элитном классе стоимость квадратного метра финишной отделки начинается от 65 тыс. руб.

Однако в «Infoline-Аналитике» привели и другую статистику: в 95% таких квартир ремонт не соответствует заявленному качест-

ЧТО ВЫБИРАЕТ ПОКУПАТЕЛЬ

Помимо цены и транспортной доступности потенциальные покупатели квартир в новостройках обращают особое внимание на наличие отделки, включенной в стоимость договора долевого участия, выяснили специалисты агентства недвижимости «Бон Тон». Как там уточнили, откликаясь на запросы рынка, застройщики готовы наращивать предложение как с полной, так и предчистовой отделкой. С тем или иным видом ремонта в старых границах Москвы представлено примерно 83 проекта, что составляет 43% от их общего количества. По сравнению с кризисным 2014 годом объем такого предложения вырос в три раза.

Как отмечают в «Бон Тоне», застройщики охотно практикуют смешанный формат. Это означает, что в рамках жилого комплекса предлагаются разные лоты: как с полной отделкой и white box, так и без ремонта. На первичном рынке старой Москвы 50 подобных проектов, что составляет 26,3% от общего объема предложения. Из этого количества почти две трети сосредоточено в сегменте комфорт (63%). По сравнению с уровнем 2014 года количество проектов с разноформатной отделкой выросло в четыре раза.

Полная отделка присутствует только в 20 проектах, что составляет 10,5% от всего предложения: по сравнению с 2014 годом произошел практиче-

ски двукратный прирост. Комфорт-класс лидирует: на него приходится 75% в этом объеме. Предчистовую отделку предлагают 12 проектов, концентрирующих 6,3% предложения. Среди сегментов наиболее широко представлен бизнес-класс (67%). При этом в 2014 году был зафиксирован всего один проект, предлагающий отделку только в формате white box.

В сегменте апартментов с отделкой реализуется почти 52% проектов, прирост к 2014 году составил практически 2,6 раза. Доля проектов с присутствием полной отделки составила 26,7%, смешанных — 17,3% (все виды предложения), только с предчистовой отделкой — 8%.

ОТДЕЛОЧНЫЙ РОСТ

Квартиры с отделкой становятся самым востребованным форматом жилья в Москве. За последние четыре года их доля в объеме продаж новостроек (прежде всего массового сегмента) выросла с 6% до 26% в старых границах Москвы и с 5% до 46% в Новой Москве, подсчитали аналитики компании ЦИАН. В абсолютных показателях количество проданных квартир с отделкой в столице выросло в восемь раз — с 2,4 тыс. до 19,0 тыс. Интерес покупателей к такой недвижимости подтверждают и более высокие темпы продаж: квартиры с ремонтом уходят с рынка в среднем в 1,26 раза быстрее. В 2017 году столичные застройщики продавали в месяц около 12,5 квартиры с отделкой и 9,9 квартиры без отделки (в расчете на один корпус).

ву. Застройщик нередко использует самые бюджетные материалы, а строители не заинтересованы в качестве выполнения работ. Еще один фактор: новое здание в течение пары лет дает усадку, и владельцу квартиры придется проводить дополнительные отделочные работы.

В 47% случаев ремонт от застройщика полностью переделывают, в 44% — частично, и только 9% покупателей продолжают жить в квартире с первоначальной отделкой. Причем, по словам экспертов, в последнем случае это объясняется скорее тягелыми экономическими условиями. Таким образом, новые квартиры ремонтируются сразу по несколько раз, обеспечивая DIY-ритейлерам продажи.

Улучшение жилищных условий остается одной из главных целей накопления у россиян: сегодня около 10% планируют приобрести жилье в ближайшее время. А количество людей, называющих данный момент подходящим временем для покупки жилплощади, составляет 21%. Доля же тех, кто продолжает экономить, постепенно снижается: в 2018 году этот показатель сократился на 5 процентных пунктов, до 62%.

По данным ВЦИОМа, в минувшем году количество людей, понесших значительные расходы на ремонт жилья, домов или дач, выросло с 16% до 19%, а доля тех, кто планирует ремонт и покупку мебели в ближайшее время, достигает 26%. Эксперты «Infoline-Аналитики» ожидают дальнейшего развития DIY-рынка в текущем году — правда, более низкими темпами.

В «Метриуме» уверены, что со временем застройщики будут предлагать большее разнообразие вариантов отделки «под ключ», что станет еще одним фактором роста спроса на отремонтированные квартиры в новых домах. Уже за последние два года застройщики увеличили количество вариантов отделки до семи.

Никита Шуренков

Новое поколение говорит YE'S

Про них говорят, что они не думают о будущем, поскольку, в отличие от своих родителей, не хотят в молодости копить на собственную квартиру. Про них говорят, что они легки на подъем и готовы постоянно переезжать с места на место. Это миллениалы, чей кочевой образ жизни вполне вписывается в новый формат — динамичный, формирующий новые тренды. Модель поведения и предпочтения нового поколения могут сыграть на руку инвесторам, которые рассматривают возможность вложить свои средства в ликвидные объекты недвижимости. Таковыми могут стать сервисные апартаменты. Этот сегмент в крупных российских городах только зарождается, но миллениалы стали охотно подыскивать себе арендное жилье именно такого формата. Для некоторых девелоперов, как, например, ГК «Пионер», сервисные апартаменты стали отдельным направлением в бизнесе. Компания создает целую сеть под брендом YE'S.

— Москва/Санкт-Петербург —

Следующая остановка: «Технопарк»

Начнем с новости: «Пионер-девелопмент», входящая в группу «Пионер», получила разрешение на строительство комплекса апартаментов в составе транспортно-пересадочного узла (ТПУ) «Технопарк» на проспекте Андропова на юге Москвы. К этому событию девелопер готовился серьезно, разрабатывая тщательно концепцию проекта. С одной стороны, объект, который компания намерена построить к 2021 году, является сетевым (он будет работать под брендом YE'S, который «Пионер» развивает несколько лет). Но с другой — каждый комплекс создастся девелопером с учетом ретроспективы локации, окружающей среды и будущего развития территории.

Возьмем для примера будущие апартаменты у ТПУ «Технопарк»: их будет 506. У местных жителей это название ассоциируется лишь с одноименной станцией метро и прилегающим бизнес-парком. А на самом деле это один из знаковых столичных районов: до Красной площади четыре станции метро, до музея-заповедника «Коломенское» 15–20 минут ходьбы. А будущий парк развлечений «Остров мечты» — московский аналог «Диснейленда» — прямо через дорогу. Вид на Нагатинский затон и Москву-реку перед закатом в летний день захватывающий. Соседство парков — безусловное преимущество будущего комплекса «YE'S-Технопарк». Здесь кипит и деловая жизнь: за счет здешнего бизнес-парка в этом районе сформировался определенный офисный кластер. А это привлекает молодых людей, стремящихся сделать карьеру. Впрочем, арендаторам апартаментов YE'S в районе станции метро «Технопарк» не придется даже выходить из комплекса: здесь предусмотрены как традиционные офисные площади, так и коворкинги. Учитывая, что новое поколение предпочитает в большинстве своем работать удаленно, не тратя времени на поездки в офис, решение с офисами нового формата может оказаться оптимальным.

А после работы или во время перерыва можно спуститься на третий этаж, где будет оборудован фитнес-зал, или провести деловую встречу в одном из ресторанов, которые откроются на первом и втором этажах.

В своих проектах «Пионер» помимо необходимых объектов сервиса, как, например, барбер-шопы, фуд-маркеты и кофейни, создает комьюнити-пространства. И это вполне резонное решение. «Бест-Новострой», ссылаясь на результаты проведенных исследований, составил такой портрет нового поколения: они ценят эргономичность в планировке жилья, нестандартные форматы, включая студии, лофты, наличие Wi-Fi на всей территории комплекса. Есть еще две важные составляющие: миллениалы при выборе места жительства выбирают такие комплексы, где созданы комьюнити-пространства для общения и работы, а также есть близость к парковым зонам, где проходят различные мероприятия, отмечают аналитики «Бест-Новострой».

В сад за Botanica

Соседство с парками — это еще один важный элемент комплексов YE'S — по крайней мере в Москве. Очередной проект «Пионера» — комплекс сервисных апартаментов под уже известным брендом, который создается рядом с ВДНХ и Ботаническим

садом на северо-востоке Москвы. Опять-таки девелопер решил обыграть локацию, назвав этот комплекс YE'S-Botanica.

Еще лет десять назад этот район Москвы не был таким модным, как это происходит сейчас, даже несмотря на соседство с ВДНХ и Ботаническим садом. Напротив, близость к бывшей советской Выставке достижений народного хозяйства местных жителей только тяготила. А все потому, что вместо рекреационной функции, которая и должна быть у такого огромного городского пространства, как ВДНХ, здесь раскинулась одна огромная ярмарка в стиле 1990-х годов. Все изменилось тогда, когда городские власти решили вернуть этому месту первоначальную функцию.

Сейчас ВДНХ активно реставрируется: теперь это одно из модных мест отдыха с современными общественными пространствами. У соседнего Ботанического сада тоже началась новая жизнь: в этом огромном рекреационном пространстве в черте мегаполиса проложены велодорожки, тропинки для пешеходов. Здесь же почти целый лес и пруды.

Обновление огромной территории привело к тому, что в этом районе стало престижно жить: теперь соседство с ВДНХ не тяготит, а, напротив, является преимуществом. Сейчас в этом районе такое огромное количество активностей круглый год, что трудно иногда сделать выбор, на какой концерт пойти или какой фестиваль посетить.

Ботанический сад — один из тех районов, который «Пионер» удачно застолбил за собой — в хорошем смысле. Комплекс сервисных апартаментов YE'S-Botanica — это один из объектов в проекте по созданию в этом районе транспортно-пересадочного узла «Ботанический сад», являющегося составной частью одноименной станции Московского центрального кольца и московского метрополитена.

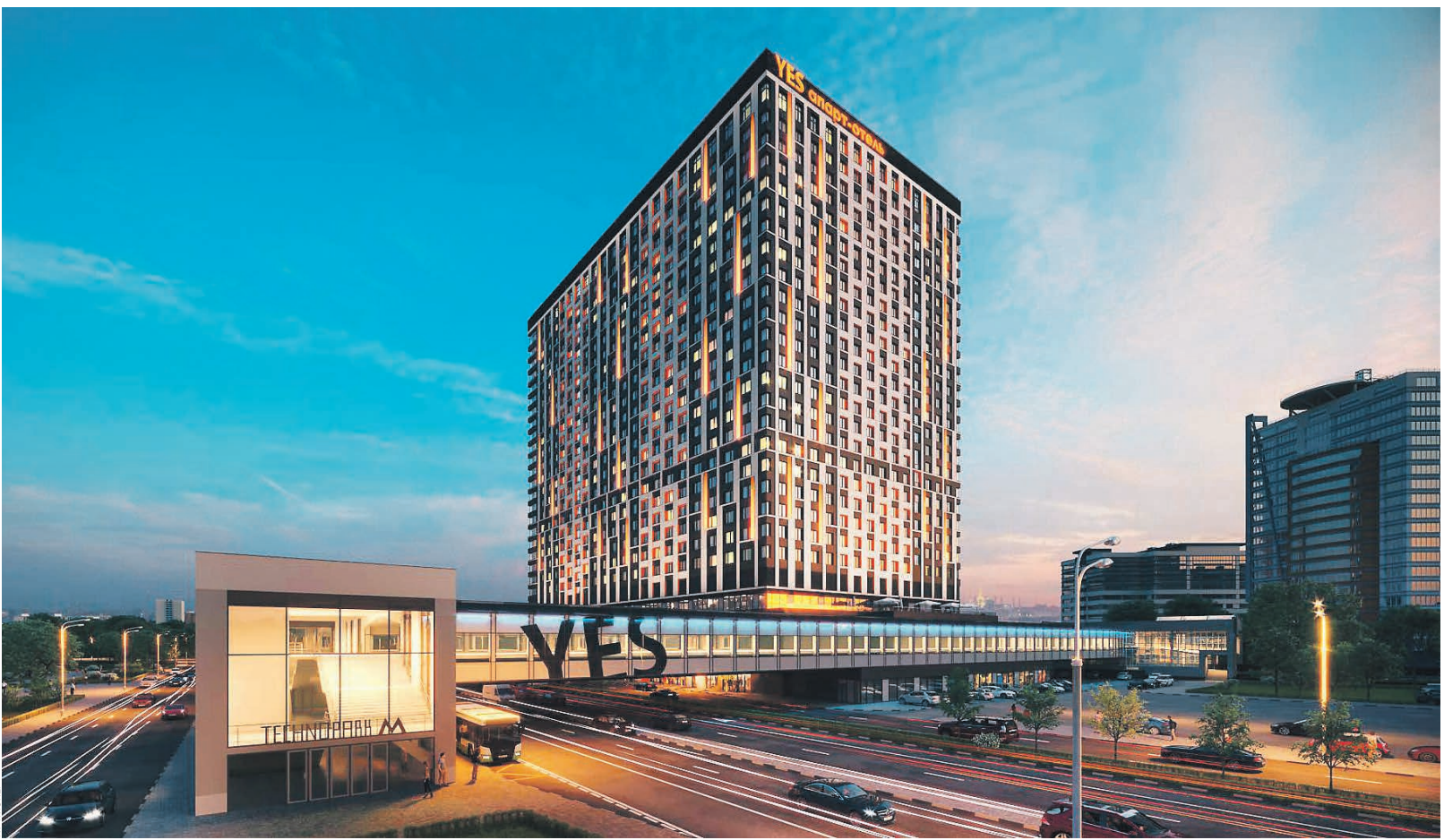
Рядом с комплексом возводится торгово-развлекательный комплекс Botanic Mall, который отвечает современным требованиям. Одно из главных его преимуществ — выгодное расположение. Девелопер построит подземный переход, который свяжет станцию метрополитена с объектом. Жителям апартаментов потребуется пару минут, чтобы дойти до ТРЦ, где будут современный супермаркет, фитнес-центр, фуд-холл и детский развлекательный центр.

Соседство с Ботаническим садом также легло в основу концепции объекта: здесь планируются панорамные террасы ресторанов, откуда будет прекрасный вид на зеленый массив. Внутреннее пространство торгового центра спроектировано при участии всемирно известного японского архитектурного бюро Nikken Sekkei, в партнерстве с которым «Пионер» реализовывает еще несколько проектов.

В Питере — жить

Сеть сервисных апартаментов YE'S можно назвать федеральной, поскольку кроме Москвы объекты под таким брендом есть и в Санкт-Петербурге. В этом родном для «Пионера» городе девелопер анонсировал строительство нового комплекса в самом центре города на улице Марата. Пожалуй, этот район самый модный в городе на Неве из-за соседства с улицей Рубинштейна, которая для коренных жителей, как, например, для москвичей Пятницкая улица или Патриаршие пруды, стала символом современной городской эстетики.

Автор этих строк вынужден сообщить банальную деталь: улица Ру-



бинштейна прославилась по всей России после знаменитого клипа группы «Ленинград» «В Питере — пить». Но есть и серьезные регалии: The Washington Post внесла это место в рейтинг главных ресторанных улиц Европы.

Но это еще не все: в 10 минутах на автомобиле от нового апарт-отеля YE'S осенью 2017 года открылся самый большой в мире планетарий. Он располагается в бывшем здании газгольдера — одной из построек комплекса бывшего газового завода Общества столичного освещения. В пешей доступности культурный центр «Лофт-проект „Этажи“», открытый в 2007 году в здании бывшего Смольнинского хлебозавода. Поблизости и другое креативное пространство — «Ткачи», существующее в построенном в середине XIX века здании Прядильно-ткацкой фабрики имени Петра Анисимова. Некогда заброшенный промышленный комплекс превратился в креативное пространство, где есть чем заняться. Проект YE'S на Социалистической улице как раз отвечает петербургскому духу — не только бизнес, но и культура.

Для Петербурга этот проект действительно может стать уникальным. Внутренний двор YE'S будет обустроен таким образом, чтобы он мог использоваться не только для отдыха и прогулок арендаторов и собственников апартаментов, но и для проведения выставок, перформансов, инсталляций, модных показов и других мероприятий. Таким образом, внутренняя инфраструктура объекта. Именно такой подход к месту жительства особо ценится миллениалами. Разработкой концепции внутридворового пространства также занималось японское бюро Nikken Sekkei, которое выступило соавтором архитектурного облика объекта. На первом и десятом этажах комплекса будут открыты лаби-бар, скай-ресторан с видом на город, коворкинг, торговая галерея и фитнес-зона.

Инвестиции в сервис

Комфорт для будущих жителей апартаментов YE'S в Петербурге и Москве обеспечивается не только за

счет эргономичности жилых помещений, но и наличия в шаговой доступности объектов сервисного обслуживания и магазинов, велодорожек и внутридворовой территории с тотальным покрытием Wi-Fi. Соседство с модными местами в городе, как, например, улица Рубинштейна для жителей YE'S на Социалистической улице в Санкт-Петербурге, или ВДНХ для YE'S-Botanica, лишь один из факторов востребованности объектов. Девелопер, создавая этот продукт, решил, что это будут сервисные апартаменты: жильцы будут освобождены от большинства бытовых дел. Все на себя берет управляющая компания.

Сегмент сервисных апартаментов настолько узок, что он развивается пока только в Москве и Санкт-Петербурге. Хотя спрос на такие объекты достаточно высок. Поэтому, как говорят в «Пионере», заполняемость в уже действующих сервисных апартаментах, построенных компанией, достигает 90%. Это означает, что такие объекты являются оптимальным инвестиционным продуктом. При этом в случае с объектами «Пионера» покупателям не надо ломать

голову над поиском надежных арендаторов: компания сама это делает.

Как показывает опыт, инвесторы, приобретающие площади в комплексе сервисных апартаментов, могут получить гарантированную доходность. Большинство девелоперов предлагают такие программы, когда уровень дохода составляет от 10% до 12% годовых. Основным условием такой программы является долгосрочная аренда от месяца, как правило, данная программа распространяется на апартаменты с отделкой в ряде случаев и меблировкой (необходимо купить при заключении договора комплект предлагаемой мебели) от застройщика.

Сейчас в Москве и Санкт-Петербурге рынок доходного жилья, куда можно отнести и сегмент сервисных апартаментов, находится на этапе зарождения. Момент самый удобный с точки зрения инвестирования: спрос пока опережает предложение. Образно выражаясь, поезд еще стоит на перроне и у пассажиров есть время выбрать себе места получше. Но надо успеть до финального гудка.

Антон Боровой

ДОМ ТЕНДЕНЦИЯ

Дорого и богато

Премиальное жилье оказалось под пристальным вниманием инвесторов, вкладывающих свои средства в недвижимость. Самые дорогие объекты по-прежнему продаются в Монако, где, в отличие от других городов мира, растут и цены, и ставки аренды высокобюджетных апартаментов. Москва в премиум-списке входит в десятку, но до Монте-Карло — столицы Монако — ей пока далеко, как, впрочем, до Гонконга или Нью-Йорка.

— индикаторы —

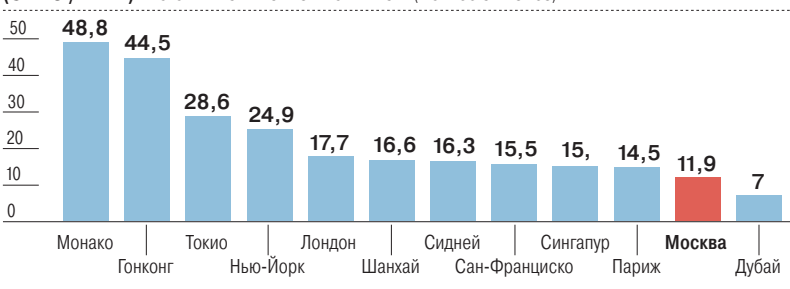
Свидом на море

Монако по-прежнему остается самым дорогим рынком премиальной жилой недвижимости в мире. По подсчетам Savills, средняя цена здесь на сегодняшний день составляет €48,8 тыс. за 1 кв. м. В 2018 году всего в Монако было продано жилой недвижимости на общую сумму £2,7 млрд: по сравнению с позапрошлым годом прирост составил 31%. При этом средняя стоимость сделки составила £5,2 млн.

Общее количество сделок на рынке Монако в 2018 году также увеличилось на 15% по сравнению с показателями 2017 года. Количество про-

даж лотов в новостройках выросло на 44% и составило 72 транзакции, что является рекордом для рынка одного из самых крохотных княжеств мира. По наблюдениям главы подразделения Savills Ирене Люк, в прошлом году основными покупателями премиальной недвижимости в Монако стали клиенты из Великобритании, с Ближнего Востока, из Турции и Греции. Не факт, что все эти покупатели приобретали апартаменты в Монте-Карло для постоянного проживания, а в качестве инвестиций. Судя по подсчетам Savills, цены в Монако по сравнению с другими востребованными рынками не падают, а только растут: за минувший год они в среднем увеличились на 18%.

ЦЕНА ПРЕМИАЛЬНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МИРЕ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА (€ ТЫС./КВ. М)



УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В 2018 ГОДУ (€/КВ. М)



Средний уровень цен на премиальную жилую недвижимость здесь сейчас на 237% выше, чем в Париже, на 194%, чем в Лондоне, но всего на 10% больше, чем в Гонконге.

Монако одновременно является и самым дорогим арендным рынком премиальной недвижимости,

что влияет на выбор инвесторов, вкладывающих средства в дорогое жилье. Средний размер арендных ставок здесь превышает €1,2 тыс. за 1 кв. м. Следом идет Нью-Йорк, где аренда обойдется в €970 за 1 кв. м, затем Гонконг и Токио — €930 и €710 за 1 кв. м соответственно. Пятерку са-

мых дорогих городов по аренде премиального жилья, по версии Savills, замыкает Москва, где этот показатель по итогам прошлого года составил €550 за 1 кв. м.

При этом Москва даже не входит в пятерку городов по стоимости премиальной жилой недвижимости. По данным Savills, средняя стоимость такого жилья в российской столице не превышает €11,9 тыс. за 1 кв. м. Дешевле только в Дубае — €7 тыс. за 1 кв. м (см. подробнее инфографику).

Московский вариант

В Москве с дорогой жилой недвижимостью пока даже все неплохо, особенно если речь идет о девелоперах и инвесторах. Апрель стал даже рекордным по количеству сделок, сообщили в Savills. В прошлом месяце на рынке премиальных новостроек Москвы было приобретено 75 квартир и апартаментов, всего с начала года в данном сегменте прошло 300 транзакций. В целом апрель текущего года оказался одним из наиболее успешных весенних месяцев за последние несколько лет: средний уровень спроса продолжает оставаться стабильно высоким, комментирует управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин. Он обращает внимание на то, что за первые четыре месяца 2019 года на рынке

прошло почти столько же транзакций, сколько за весь 2009 год, когда было заключено 315 сделок. Таким образом, в нынешнем году сделки в сегменте премиальных новостроек проходят в три раза чаще, чем десять лет назад. «Все чаще покупатели обращают свое внимание именно на новые проекты в уже известных и востребованных локациях: Хамовники, Пресненский район и Якиманка, — говорит господин Халин. — С начала года в этих центральных районах проходило две трети всех первичных сделок с премиальными квартирами и апартаментами. При этом проекты, где продажи были открыты менее года назад, сейчас распроданы более чем наполовину».

Средневзвешенная цена предложения на конец апреля для премиальных новостроек составила 849 тыс. руб. за 1 кв. м. За последний месяц было отмечено незначительное снижение — на 0,5%, с начала года снижение составило 2,6%. Максимальные цены — от 1 млн руб. за 1 кв. м — характерны для проектов в трех районах Москвы — Патриаршие пруды, Остоженка и Замоскворечье. Наиболее доступными остаются лоты в Таганском и Пресненском районах — 733 тыс. и 524 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно.

Антон Боровой

Жилье как пенсионный фонд

— инвестиции —

При этом потенциальному покупателю с самого начала в любом случае лучше определиться с целью покупки — сдача в аренду или перепродажа. Во втором случае Виталий Разуваев советует обращать внимание на квартиры, а в первом — подойдут расположенные в хорошей локации апартаменты.

Мария Литинецкая считает, что секрет идеального выбора достаточно прост: «Если бы вы сами с удовольствием жили и снимали рассматриваемую квартиру, значит, и для бизнеса она хорошо подойдет». При этом эксперт добавляет, что основной интерес арендаторов сейчас сосредоточен на жилье комфорт- и бизнес-классов. «Следует выбирать новостройки на ранней стадии строительства с привлекательной архитектурой, закрытой территорией, паркингом и хорошей транспортной доступностью», — перечисляет госпожа Литинецкая.

Гендиректор агентства «Бон Тон» Наталия Кузнецова считает важным фактором поиска объекта для инвестирования отсутствие вблизи массового предложения, которое бы оттягивало спрос на себя. Согласно ее оценкам, средняя площадь квартир, приобретаемых в инвестиционных целях в Москве, составляет 58,5 кв. м для комфорт-класса, 74,9 кв. м для бизнес-класса и 96,5 кв. м для сегмента премиум.

Директор по маркетингу ГКА101 Дмитрий Цветов полагает, что пока большей востребованностью у покупателей инвестиционного жилья пользуется предложение в старых границах Москвы: «Сейчас мы часто видим, что москвичи в возрасте 40–45 лет покупают для себя новую квартиру в Новой Москве, а старую используют для сдачи в аренду». По его словам, такие сделки существенно отличаются от традиционной покупки инвестиционного жилья, предполагая иную площадь и бюджет.

Директор по продажам Lexion Development Алексей Лухтан считает, что в Новой Москве, как и в старых границах города, показатель существенно зависит от конкретного проекта, в некоторых случаях на инвестиционные сделки приходится 15% проданного жилья. Представитель N1.ru Анастасия Гринева добавляет, что, хотя продажи первичной недвижимости сейчас находятся на высоком уровне во всех крупных городах, растущая доля инвестиционных сделок пока характерна в основном для московского рынка: «Объекты в других регионах всегда привлекательны, но круг потенциальных инвесторов сильно ограничен».

Невысокие ожидания

Прогнозировать дальнейшее поведение потенциально

ых инвесторов в жилую недвижимость девелоперы и консультанты пока берутся с опаской. Виталий Разуваев считает, что все будет зависеть от того, как именно на рынок повлияет внедрение механизма эскроу-счетов: «С одной стороны, для инвестора это хороший сигнал идти в недвижимость — его средства теперь гарантированно сохранены, но, с другой стороны, вероятное банкротство большинства застройщиков сильно подорвет надежность отрасли в целом».



Пустующие квартиры могут принести их владельцам доход — если не сейчас, то позже

Мария Литинецкая утверждает, что рост числа инвестиционных сделок остановится из-за прогнозируемого снижения доли привлекательного для них предложения — объектов на начальной стадии строительства: «После изменений законодательства застройщики будут получать доступ к средствам дольщиков только после

завершения строительства, поэтому они станут намного выгоднее стартовать с уже готовыми проектами».

С этими доводами соглашается Кирилл Игнахин: «Рост цен, как и повышение входного порога, в любом бизнесе будет способствовать снижению интереса инвесторов». Господин Игнахин при этом не

Структура спроса на жилье в Москве на различных стадиях строительства			
Стадия строительства	Доля в сделках по ДДУ		
	1 квартал 2017 года	1 квартал 2018 года	1 квартал 2019 года
Котлован	33%	23%	40%
Нижние этажи	21%	15%	15%
Верхние этажи	26%	28%	17%

Источник: ЦИАН.

«ВЛОЖЕНИЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКИЕ АКТИВЫ — ЭТО В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ РИСК»

Директор департамента городской недвижимости компании Knight Frank АНДРЕЙ СОЛОВЬЕВ о наиболее перспективных проектах для покупки инвестиционного жилья.

На мой взгляд, инвестиции в жилье экономкласса сейчас не самое выгодное вложение. Объемы его строительства в Москве постоянно растут. По данным Росстата, ввод жилья в городе по итогам первого квартала составил 1,3 млн кв. м — это в 4,6 раза больше, чем за аналогичный период годом ранее. Девелоперы реализуют мегапроекты, а это всегда большой риск для потенциального инвестора. Его ключевая задача — увеличение стоимости купленной на начальной стадии строительства недвижимости после завершения работ. Но если мы говорим о крупных девелоперских проектах, которые сейчас выведены на массовый рынок, риск, что продажи квартир от застрой-

щиков к моменту окончания строительства не закончатся, слишком высок. А предложение более выгодные условия, чем девелопер, собственник все равно не сможет.

Совсем другая картина вырисовывается в сегменте бизнес-класса. Такой недвижимости в хороших локациях возводится не так много, и к моменту завершения работ ее цена может вырасти на 30–50%. Условно: вложив на начальной стадии строительства 8 млн руб. в покупку однокомнатной квартиры, уже через три года можно заработать 11 млн руб. Благодаря высокой ликвидности предложения пользуются спросом. В первую очередь инвесторов интересует квартал вокруг делового центра «Москва-Сити». Жилье здесь можно не только выгодно продать, но и успешно сдавать в аренду.

Спрос обеспечивает развитие делового района, в частности переезд в него госструктур. Учитывая сложившуюся в Москве

исключает возможности некоторой ажиотажки вокруг проектов новостроек, которые и после 1 июля будут реализовываться по старым правилам: именно в них будут спешить вложиться инвесторы.

Впрочем, многие девелоперы настроены далеко не так пессимистично. Финансовый директор компании «Талан» Евгения Романенко указывает, что переход на эскроумодель повышает надежность проектов и гарантирует покупателям сохранность их инвестиций в пределах 10 млн руб. На этом фоне, по ее мнению, многие примут решение инвестировать свои накопле-

ния в бизнес застройщиков. Никто не исключает, что на рынке арендного, следовательно, и инвестиционного жилья могут появиться новые игроки.

Виталий Разуваев предполагает, что ими могут стать, например, бывшие владельцы хостелов. Многим собственникам этого бизнеса в скором времени придется от него отказаться: осенью в силу вступают поправки, согласно которым средства размещения фактически не смогут располагаться в жилых домах. При этом, согласно данным 2ГИС, еще в феврале именно в них работали 40% московских и 76% Санкт-Петербур-

Распределение предложения сдающихся в аренду квартир по округам Москвы в начале 2019 года*

Округ	Доля в совокупном предложении
ЦАО	27%
ЗАО	9%
ЮЗАО	12%
САО	8%
СЗАО	6%
СВАО	8%
ВАО	9%
ЮАО	13%

*Всего лотов: 65 248.

Источник: данные «Инком-Недвижимости».

ских хостелов. «Часть бывших собственников хостелов выйдет на новый уровень бизнеса: приобретение на стадии строительства для последующей сдачи в краткосрочную аренду жилья», — предполагает господин Разуваев. По его мнению, апартаменты для этих целей обычно подходят лучше, чем квартиры: объект должен отличаться хорошей транспортной доступностью.

Конкурентная среда

Но потенциальным инвесторам в арендное жилье следует быть готовыми к высокому уровню конкуренции. Замдиректора департамента аренды квартир компании «Инком-Недвижимости» Оксана Полякова подчеркивает, что ажиотажный спрос на первичное жилье вместе с ухудшением экономической конъюнктуры уже оказали значительное влияние на предложение сдаваемого жилья. Сейчас в Москве в аренду предлагаются 65,2 тыс. объектов недвижимости, 53,4 тыс. квартир и 11,8 тыс. комнат. Согласно оценкам госпожи Поляковой, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель вырос на 63%.

Такой рост предложения в «Инком-Недвижимости» связывают с ажиотажным спросом на жилье в прошлом и позапрошлом годах, который возник на фоне снижения стоимости ипотечного кредитования. Часть выкупленных тогда лотов неминуемо перешла в арендный фонд. «Некоторые купили жилье для детей, которые пока не подросли, у других после сделки не осталось средств на ремонт жилья, и теперь его рассчитывают сделать за счет арендаторов, часть москвичей из-за снижения доходов вынуждена сдавать единственное жилье, на время арендую более дешевое или переезжая к родственникам», — перечисляет Оксана Полякова. Эксперт ждет, что часть предложения на рынок добавят и текущие инвестиционные сделки. «На фоне повышения пенсионного возраста растет число желающих стать рантье — часть денег люди стараются разложить в банки, часть — вложить в недвижимость, чтобы «укрепить тылы», — рассуждает Оксана Полякова.

Несмотря на растущий объем предложения, резкого падения цен на аренду жилья в массовом сегменте в «Инком-Недвижимости» не ждут. «В условиях снижения покупательной способности рубля, повышения стоимости товаров значительно снижается рентабельность бизнеса, ведь собственнику необходимо содержать квартиру, периодически устранять неисправности, проводить ремонт и так далее», — заключает Оксана Полякова.

Александра Мерцалова

Доходность бизнеса по сдаче квартир в аренду относительно размещения средств на банковском депозите

Период	2016 год	2017 год	2018 год	Апрель 2019 года
Средняя ставка по рублевым депозитам на срок до 1 года (без вкладов «до востребования»)*	7,04% годовых	6,69% годовых	6,56% годовых	7,54% годовых
Средний бюджет покупки двухкомнатной квартиры комфорт-класса в новостройке в Москве**	8,1 млн руб.	9,4 млн руб.	9,4 млн руб.	10 млн руб.
Доходность от размещения на депозите такой же суммы в месяц	47 520 руб.	47 945 руб.	51 386 руб.	62 833 руб.
Средняя ставка аренды двухкомнатной квартиры в Москве (новый фонд, комфорт-класс)	46 000 руб.	48 000 руб.	51 500 руб.	53 000 руб.
Возврат инвестиций через сдачу в аренду	14,6 года	14,9 года	15,2 года	15,7 года

*Данные 30 крупнейших банков. **Данные bnp.par.igo. Источник: расчеты «Бест-Новострой».

Review

Неигрушечные дела

Учредитель TOY.RU **Алиса Лобанова** о том, как, создавая популярный бренд магазинов детских игрушек, успешно развивать девелоперский бизнес.

— интервью —

За несколько лет упорная и креативная петербурженка Алиса Лобанова создала любимый детьми и родителями бренд — федеральную сеть магазинов детских игрушек TOY.RU. Подтверждение тому — доверие семей по всей России и почетные премии Retailer of the Year Russia «Лучший интернет-магазин России 2018–2019» и «Лучший сетевой магазин России 2018–2019», полученные по результатам всероссийского опроса покупателей предпочтений. Казалось бы, можно спокойно работать в этом направлении и наслаждаться успехом, однако Алиса Лобанова находит время развивать девелоперские проекты в Сочи.

— **Ваша компания достигла значительного успеха на рынке ритейла: у вас магазины по всей России, популярный интернет-сайт с большой посещаемостью. Вы известный благотворитель и меценат. Зачем вам еще и девелоперский бизнес, да еще в Сочи?**

— Не вижу противоречий. TOY.RU — это лишь одно из направлений семейного бизнеса, но определенно самое любимое. Я за то, чтобы родители имели возможность купить детям качественные игрушки по доступной цене. Сейчас у нас 162 магазина в 80 городах России, сайт посещают 14 млн человек в год. И мы продолжаем расти. При этом игрушки как бизнес оставляют широкое поле для креатива. Мы все время в творческом поиске, идем навстречу покупателям: открываем магазины нового формата, расширяем ассортимент собственной торговой марки, вводим новые программы лояльности.

С девелопментом же все прагматичнее. Это инвестиции. И Сочи — идеальный выбор для инвестора. Развита инфраструктура, в которую перед Олимпиадой были вложены значительные средства, прямое транс-

портное сообщение с крупнейшими городами России и зарубежья. К тому же в Сочи крутлый год кипит жизнь спортивная и курортная, культурная и деловая. В городе широкие возможности и для отдыха, и для жизни, и для бизнеса. Так что наш выбор был обдуманным и взвешенным. А подход — основательным и просчитанным. Итогом стал ряд успешных девелоперских проектов: жилые комплексы «Раз, Два, Три!», «Парк Горького», резиденции на Малом Ахуне.

— **В чем преимущества ваших девелоперских проектов, их основное отличие от конкурентов?**

— В основательном подходе и понимании, что нужно людям. ЖК «Парк Горького» для среднего класса, ЖК «Раз, Два, Три!» для экономных, резиденции на Малом Ахуне для состоятельных эстетов. Во всех случаях тщательно анализировалось место расположения объектов, продумывались среда, возможности и преимущества, которые получат будущие владельцы недвижимости. В частности, мы считаем, что в идеале человек должен иметь возможность делать все необходимое в течение дня, не садясь в машину: контролировать бизнес, заняться спортом, поужинать, купить продукты, сходить в салон красоты. Для этого во всех наших проек-

тах есть коммерческие площади. Самые разные. Их, кстати, можно купить или арендовать и развивать там свой бизнес, интересный в первую очередь жителям.

— **Например?**

— Нами фактически создан своего рода деловой квартал в Центральном районе на улице Горького, востребованный и популярный. После сдачи ЖК «Парк Горького» в семейном бизнесе осталось несколько объектов коммерческой недвижимости, обеспечивающих жителей комфортом. Это ТЦ «Парк Горького», в котором находится флагманский магазин TOY.RU в Сочи.

ТЦ площадью 2867 кв. м выходит на самую оживленную улицу города, является архитектурной доминантой благодаря своим оригинальным фасадам, он оборудован всеми необходимыми инженерными коммуникациями, в том числе современной системой пожаротушения и центральным кондиционированием. Впрочем, как и все наши объекты. В здании предусмотрен доступ для маломобильных и мам с колясками — пандус с уклоном и лифты. Плюсы местоположения и проекта настолько очевидны, что интерес к покупке торгового центра проявляют крупные международные торговые компании.

Рядом физкультурно-оздоровительный и офисно-деловой центр — современное шестизэтажное здание, изначально разделенное по функциональному назначению: самостоятельные входы, эвакуационные пути и лифты. Первый этаж занимает фитнес-клуб «Парк Горького». Это дает возможность заниматься спортом жителям комплекса и соседних домов. Фитнес, скажем прямо, высокого уровня: полностью укомплектован обученным персоналом и современными тренажерами — их более 80 видов. Фактически готовый стабильный бизнес. На остальных этажах — офисы. Есть якорные арендато-



ФОТО: ИРИНА ШИШОВА/ТОУ.РУ



ФОТО: ИРИНА ШИШОВА/ТОУ.РУ

ры. При этом часть офисов арендуется жильцами ЖК. Это очень удобный и востребованный формат ведения бизнеса — работать, практически не покидая дома, или спуститься в обеденный перерыв и заняться спортом.

Не менее привлекательны для арендаторов и покупателей коммерческие торговые площади, расположенные на стилобате ЖК. Здесь работают кафе с верандами, магазинчики, салоны красоты, студии танцев, офисы и не только. Яркие преимущества — оригинальная архитектура, вертикальное озеленение, оптимальные площади и простота размещения рекламных вывесок, которые прекрасно видны с оживленной улицы и дополнительно привлекают посетителей и покупателей.

Нами фактически создана уникальная инфраструктура в Центральном районе Сочи. А наша управляющая компания соблюдает высшие стандарты управления, обеспечивает образцовое техническое состояние объектов.

— **Что еще интересного в квартале?**

— Да, есть еще один объект, который тоже может стать хорошим вложением. Здание площадью 848,7 кв. м, расположенное в глубине жилого комплекса «Парк Горького». Современный ремонт, лифт, кондиционирование и вся необходимая инженерная инфраструктура, подвальный этаж и чердак. Входная группа обращена в другую сторону от рядом стоящего жилого дома, обеспечивая приватность и позволяя использовать здание, например, для размещения медицинского центра, что дополнит набор инфраструктуры квартала.

Кстати, в продаже еще остались парковочные места, находящиеся под жилым комплексом «Парк Горького». В современном городе это хорошее инвестиционное вложение: места для хранения автомобилей при сдаче их в аренду дают стабильный доход, а первоначальные вложения невелики.

— **А в ЖК «Раз, Два, Три!» что-то можно приобрести такое, что отвечает жизни в городе-курорте?**

— Конечно. Жилье у нас тоже особенное — курортно-городское. И то-

же может стать неплохим бизнесом. Сегодня идут активные продажи в ЖК «Раз, Два, Три!» в Центральном районе города рядом с рекой Сочи. Это современный проект, один из самых ярких строительных объектов города: три корпуса по 25 этажей каждый, придомовая территория, детские и спортивные площадки, зоны отдыха, пешеходные дорожки, озеленение. В продаже квартиры четырех типов: однокомнатные, двухкомнатные, а также редкое предложение — двухуровневые трехкомнатные и четырехкомнатные квартиры с панорамным видом на реку и горы. Площадь квартир — от 36 до 160 кв. м. Эффектная отделка фасадов и внутренних помещений общего пользования, грамотные инженерные решения — все это делает жилой комплекс «Раз, Два, Три!» привлекательным, здесь можно купить квартиры для себя или для инвестирования.

Здесь продолжает развиваться концепция «все рядом» — комфортная жизнь внутри ЖК и в пешеходной доступности. На сегодняшний день введены в эксплуатацию два корпуса из трех: корпус 1 (литера В) и корпус 2 (литера Б). Третий корпус (литера А) будет введен по плану.

И сейчас для покупки подходящий момент: квартиры в ЖК «Раз, Два, Три!» — идеальное сочетание удобства проживания, качества строительства и цены за квадратный метр.

Рядом строится многоуровневая семиэтажная автостоянка с несколькими подземными этажами. Скоро стартуют продажи машино-мест. У предпринимателей есть возможность открыть собственный бизнес: на нижних этажах ЖК можно купить торгово-офисные площади. Удобно жить в квартире и заниматься бизнесом, не тратя время на дорогу в другую часть города.

— **Какие еще проекты у вас в Сочи? Какой вы можете выделить?**

— Мой любимый проект — это резиденции на Малом Ахуне. Для них я разрабатывала визуализацию как архитектор, а также айдентик и маркетинговую концепцию как дизайнер и маркетолог. Уникальный в своем роде девелоперский проект: таких мест под застройку больше не найти. Участок площадью 14 га на Малом Ахуне в Хостинском районе Сочи — отсюда открывается великолепная панорама побережья. Здесь уникальная природа. Поэтому мы получили разрешение на строительство малоэтажных особняков-резиденций, органично вписывающихся в ландшафт, и работали видовой посадку домов — когда из окон открываются шикарные виды на море, при этом дома «не видят» соседей.

Большинство участков с лесными деревьями, 60% озеленения — природное, с максимальным сохранением баланса зеленых насаждений, деревьев и растений. Масса преимуществ: единение, природа, виды, при этом проработанная проектом комфортная инфраструктура и прекрасная транспортная доступность — до Олимпийского парка, до аэропорта и центра Сочи всего 20 минут на автомобиле, до Красной Поляны 50 минут. Определенно это лучший проект.

— **Очевидно же, что девелопмент и игрушки — совершенно разные направления деятельности. Как вы справляетесь?**

— У игрушек и девелопмента есть нечто общее в итоге — это счастливые люди. В ЖК «Раз, Два, Три!» квартиры выбирают жители из разных уголков России: от Калининграда до Камчатки. Они будут радоваться жизни в городе с мягким субтропическим климатом, наслаждаться Черным морем, пользоваться всеми благами курорта в любое время года.

Интервью взяла Оксана Самборская



ФОТО: ИРИНА ШИШОВА/ТОУ.РУ

ДОМ проект

Многогранное «Сердце»

Современные горожане все меньше времени проводят в стенах квартиры и все активнее осваивают общественные пространства. Особенно очевидно это становится с приходом весны, когда городские парки и пешеходные улицы заполняются людьми всех возрастов — гуляющими, катающимися на велосипедах, отдыхающими в кафе и на лавочках. Но ежедневно ездить в центральные зоны отдыха жителям мегаполиса некогда, и перед ними все острее встает вопрос качественного досуга рядом с собственным домом. Особо внимательные к трендам застройщики стараются ответить на этот запрос, превращая свои новостройки в настоящие оазисы активного и не очень отдыха. Например, так обстоят дела в жилом комплексе «Сердце столицы», который компания «Донстрой» возводит неподалеку от делового центра «Москва-Сити».

— Москва —

Неспальные районы

В 60-х годах XX века появился новый для жилой застройки термин — спальный район. Он закрепился за удаленными территориями городов, которые только-только начинали активно застраиваться. Находились эти локации так далеко от мест основной активности их обитателей (работы, учебы, увеселений и пр.), что считалось: добравшись домой, ни на что, кроме сна, времени не останется. Отсюда и термин. Парадокс в том, что времени не хватало как раз на сон. Ради того, чтобы пообщаться с семьей и друзьями, заняться спортом или бытовыми проблемами, люди жертвовали ночным отдыхом. Поэтому правильнее было бы назвать эти районы не спальными, а невысыпающимися.

Локации, где времени хватает и на сон, и на иное времяпрепровождение, найти в современной Москве не так уж и просто, ведь они должны обладать диаметрально противоположными особенностями. С одной стороны, чтобы свести к минимуму ежедневные перемещения по городу, они должны располагаться очень близко к центру. Причем так, чтобы по соседству были удобные транспортные маршруты, станции метро, дороги. С другой стороны, в этих зонах должно быть минимум шума, иначе полноценного отдыха не получится. С третьей — ради той же экономии времени там должна быть развнутая инфраструктура, что тоже вступает в противоречие с тишиной. С четвертой стороны, в этих локациях должны быть парки, водоемы и тому подобные природные зоны для прогулок и прочего релакса.

Подобрать для строительства жилого комплекса место, одновременно обладающее всеми вышеперечисленными особенностями, почти невозможно. Но когда их все же удается свести в одной точке пространства, на свет появляются самые интересные проекты. Такие, как «Сердце столицы».

Волшебное «чуть»

Находится «Сердце столицы» на Шелепихинской набережной на самой границе Центрального и Северо-Западного административных округов, чуть в стороне от делового цент-



ра «Москва-Сити». Транспортную доступность это «чуть» никак не ухудшает: Третье транспортное кольцо, Звенигородское шоссе, Краснопресненская набережная и другие основные дороги этой локации в пяти-семи минутах езды. Зато она дает существенное преимущество: здесь значительно тише, потому что активного трафика под окнами нет. Эту особенность ценят в том числе те, кто работает в «Москве-Сити» и для проживания выбирает не апартаменты делового центра, а квартиры, например, в том же «Сердце столицы». И до работы близко (даже без машины — одна станция на метро), и комфорта гораздо больше.

Кстати о метро. Прогулка до ближайшей к комплексу станции метрополитена (а это «Шелепиха») займет примерно семь минут. То есть добраться до подземки легко и в то же

время основной пассажиропоток будет проходить в отдалении от домов, что их жителям только на пользу. К слову, к заселению последних домов «Сердца столицы» проходящую через «Шелепиху» линию метро планируется довести до аэропорта Внуково. Так что транспортного удобства добавится и у тех, кто любит путешествовать на большие расстояния и в дальние страны.

В зеленой гамме

Возможностей хорошо отдохнуть жителям «Сердца столицы» добавит не только экономия времени на дорогу. На ту же цель работает обилие зелени и тех самых общественных пространств. Эту часть комплекса условно можно разделить на две независимые зоны. Первая — та, что находится непосредственно вокруг самих домов: здесь располагают-

ся частные дворики, разнообразные детские и спортивные площадки, места для тихого отдыха и активного времяпрепровождения.

Вторая зона простирается вдоль берега Москвы-реки. Это большая прогулочная набережная, работу над которой «Донстрой» завершил одновременно с заселением первой линии квартала. Ее концепцию разрабатывало архитектурное бюро Wowhaus — то самое, что преобразовывало Крымскую набережную, парк Горького, ВДНХ, парк «Сокольники», а для самого «Сердца столицы» проектировало внутридворовые пространства.

Общая протяженность набережной — более полукилометра, что позволило разместить на ней пространства для отдыха на любой вкус. Например, здесь есть скейт-парк с трасой для памп-трека, креативные иг-

ровые комплексы с горками, качелями и мини-скалодромом, столики, парковые скамейки, шезлонги, обрамленные перголами и навесами, защищающими от солнца и дождя. А над самой рекой прячутся лаунж-террасы, где можно уютно устроиться в тени густо растущих на берегу деревьев.

Круглосуточная «Луна»

Есть среди всего изобилия набережной и совсем особое украшение, прямо указывающее на то, что в «Сердце столицы» можно хорошо отдохнуть и сладко выспаться. Речь об арт-объекте «Луна», придуманном известным российским художником Леонидом Тишковым. Четырехметровая в диаметре и заполненная зеркальной мозаикой, она днем и ночью напоминает о том прекрасном времени суток, когда можно отрешиться от дел и суеты и позволить себе полностью

расслабиться. Гигантская «Луна» размещается в нескольких метрах над землей, но, в отличие от небесного тела, до нее вполне можно дотянуться — для этого устроены три лестницы, устремленные в небо. Необычная смотровая площадка окружена ограждением, выполненным в виде барной стойки. При желании за ней и на самом деле можно выпить кофе или просто посидеть, любуясь видами на реку и «Москва-Сити» (отсюда они самые захватывающие).

В бассейне — в тапочках

И, наконец, еще одна составляющая, позволяющая обитателям новостройки не тратить лишнее время в пути, — это количество и специфика внутренней инфраструктуры. Порой в новостройках встречаются два диаметрально противоположных перегиба. Например, инфраструктуру сводят к минимуму, объясняя это попыткой создать камерность и обособленность проживания. Возможно, тишины это и добавляет, зато увеличивает маршруты до всех тех объектов, которыми пользуются ежедневно: магазинов, школ, спортивных центров и пр. Другой перегиб — когда в состав новостройки вводят как можно больше инфраструктуры, включая ту, которую жильцы будут посещать не так уж и часто (музеи, стадионы, галереи и пр.). Как результат: вблизи домов регулярно оказывается слишком много посторонних, поэтому вместо домашней, спокойной обстановки оказываешься в зоне высокой активности.

Грамотно спроектированный жилой комплекс как раз и отличается удачным балансом между необходимой и достаточной инфраструктурой. Скажем, в стилобатной части корпусов «Сердца столицы» разместили фитнес-центр X-Fit с двумя бассейнами (25-метровый с морской водой и отдельный детский) и большой торговый центр с супермаркетом «Перекресток». И туда, и туда можно пройти, не выходя на улицу — буквально в домашних тапочках. То же касается детского сада и школы, что расположатся на территории квартала: путь до них займет считанные минуты, так что ни родителям, ни юным жителям не придется жертвовать утранным сном. А он, как известно, самый ценный — спросите у жителей тех самых спальных районов.

Наталья Павлова-Каткова



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ»	
Локация:	Москва, Северо-Западный административный округ, район Хорошево-Мневники, Шелепихинская набережная, владение 34
Площадь территории:	14 га
Общая площадь застройки:	635,1 тыс. кв. м
Количество корпусов:	9
Высотность:	19–37 этажей
Общее количество квартир и апартаментов:	2,4 тыс. лотов
Габариты лотов:	30–142 кв. м
Количество машино-мест в подземном паркинге:	3 тыс.
Внутренняя инфраструктура:	школа, детский сад, фитнес-центр с бассейном и спа, салон красоты, детский клуб, торговый комплекс, супермаркет, кафе, рестораны и пекарни
Благоустройство:	6,5 га озелененной территории с детскими и спортивными площадками внутри комплекса и 5 га благоустроенной набережной Москвы-реки
Срок сдачи первой очереди:	третий квартал 2018 года (сдана)
Срок сдачи второй очереди:	четвертый квартал 2020 года
Застройщик и продавец:	АО «Дон-Строй Инвест»



ДОМ МЕХАНИЗМЫ

Trade-in с видом на новостройку

Услуга trade-in на рынке недвижимости, при которой клиент оплачивает часть стоимости квартиры деньгами, полученными от продажи прежней квартиры, становится все популярнее. По этой схеме работают многие игроки московского рынка новостроек. Нередко покупатель вынужден продать свою квартиру дешевле, чтобы успеть купить забронированную. Такая опция не всегда выгодна покупателям, но они все равно соглашаются на такую схему.

— схема —

Два в одном

Москвичка Ирина Евдокимова покупала новую квартиру в ипотеку, и первоначальным взносом на нее должны были стать деньги от продажи прежнего жилья. «Когда банк проверил юридическую чистоту квартиры и одобрил мне кредит, ее выставили на продажу. Но интересантов было мало. Сроки поджимали, и тогда я решила проверить, какие еще есть варианты, и обратился в строительную компанию, где мне предложили выкупить мою старую квартиру взаменозачетом к цене новой», — говорит Ирина Евдокимова.

Подобный тип сделок на рынке недвижимости называется trade-in. Ее смысл сводится к тому, что застройщик (чаще через риэлтора) выкупает жилье у потребителя и деньги от продажи частично гасят стоимость новой квартиры. «Trade-in — это услуга, которая подразумевает выкуп квартиры компанией. Взамен старого жилья клиент получает новое стоимостью, равной проданному жилью, либо выше, но с доплатой от клиента. В этом случае клиент не получает наличные средства на руки. После вычета всех налогов деньги перечисляются в зачет новой недвижимости», — говорит коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина.

Этот способ приобретения жилья за последние два года стал весьма популярным, отмечают риэлторы. «Если в декабре 2018-го доля сделок с trade-in составляла 20% от общего объема продаж, то по итогам первого квартала текущего года этот показатель достиг 28%, то есть мы видим уверенный рост», — говорит замдиректора департамента новостроек компании «Инком-Недвижимость» Валерий Кочетков.

Эксперт добавляет, что trade-in возник на волне кризисных явлений на рынке в 2015 году, когда застройщики, обеспокоенные падением спроса на жилую недвижимость, стали искать дополнительные каналы продаж. Было решено дать возможность покупателям без свободных денег приобрести жилье, взяв в качестве оплаты за часть стоимости его нынешнюю квартиру, и реализовать ее через аффилированное с застройщиком агентство недвижимости.

Еще одна причина увеличения сделок в trade-in — снижение реальных доходов населения. «Сокращение свободных средств у людей подтолкнуло рынок альтернативных сделок: при покупке новостройки до 40% договоров купли-продажи проходит с привлечением средств, вырученных от продажи вторичной квартиры — это данные по Москве за 2018 год», — отмечает гендиректор компании «МИ-ЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина.

Рост сделок trade-in связан с активным кредитованием населения за счет доступной ипотеки. Если клиент привлекает ипотеку, то ему не нужно думать о продаже прежнего жилья. Эксперты отмечают, что почти половина сделок trade-in также проходит с оплатой остатка в рассрочку. «Только 2% клиентов программы trade-in привлекают ипотеку, остальные оплачивают остаток сразу или в рассрочку. Рост интереса к такой программе объясним: это отличный способ улучшить жилищные условия без существенных затрат наличных средств. Так, например, у нас был пример обмена имеющейся в собственности однокомнатной квартиры на трехку в новостройке: покупатель получал площадь на 35 кв. м больше, при этом привлекался ипотечный кредит в 1,5 млн руб.», — говорит председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова.

Trade-in используется в разных сегментах рынка, в том числе в домах комфорт-класса. «Доля сделок с взаимозачетом в жилых комплексах комфорт-класса варьируется от 10% до 20% в общем объеме продаж. Если же говорить о высокобюджетных проектах, то в них



Если набраться терпения, то старую квартиру можно обменять на новую с минимальными затратами

удельный вес клиентов, которые воспользовались trade-in, как правило, не превышает 10%. Покупательская аудитория высоких классов жилья предпочитает использовать другие инструменты, к примеру расщечку, и приобретение новой квартиры далеко не всегда требует от них продажи старого объекта», — говорит управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литвинская.

Выгода светит не всем

Trade-in практикуется не только в Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге, но и в других крупных городах, где активно идет жилищное строительство, включая Краснодар, Екатеринбург, Новосибирск. «В 70% сделок с trade-in квартира покупается в том же районе, что и продается, то есть горожане стараются найти подходящий объект в своей локации. Остальные 30% — это те, кому квартира досталась, например, по наследству, и они не привязаны к конкретному месту», — говорит Валерий Кочетков.

Trade-in выгоден обеим сторонам сделки на рынке недвижимости. Выгода застройщика, использующего схему trade-in, заключается в том, что он гарантированно продает одну из своих квартир и расширяет охват клиентов. К тому же застройщик покупает прежнюю квартиру клиента, причем далеко не все квартиры вторичного рынка строительная компания согласится взять по схеме trade-in, говорит эксперт.

«Для подобных операций подходят только квартиры, причем юридические чистые. Дачи, таунхаусы не рассматриваются», — говорит коммерческий директор RDI Валерий Кузнецов. С ним согласны и другие эксперты. Малогабаритные квартиры-студии не востребованы в сходах с применением trade-in: на их долю приходится не более 2% таких сделок. Основную долю продаж с trade-in можно разделить на две похожие группы: первая — это когда к средствам от выручки квартиры, реализуемой на вторичном рынке через trade-in схему, добавляют собственные или ипотечные средства и приобретают в новостройке более качественное и просторное жилье. Таких сделок 78%. Оставшиеся 20% — это вто-

рой сценарий: когда квартиру, реализуемую на вторичном рынке через trade-in, разменивают, например, на две однокомнатные. При разьезде, конечно, может быть множество вариантов в зависимости от стоимости конкретного жилья на вторичном рынке», — поясняет Валерий Кочетков.

Список требований к квартирам этим не ограничен. Например, как выяснил «Ъ-Дом», застройщики могут потребовать, чтобы дом, в котором располагается квартира, был не старше 1960 года постройки и только с согласованной перепланировкой, без деревянных перекрытий. «Далеко не всегда клиенты пытаются реализовать ликвидные объекты. Среди них могут быть как старые дома, не подпадавшие под реновацию, так и относительно недавно построенные панельные многоквартирные, имеющие все шансы быстро найти клиента», — говорит Мария Литинецкая.

Зачем это девелоперу?

Застройщики продают вторичное жилье, полученное от своих клиентов, причем чаще всего они делают это через партнерское агентство недвижимости. Клиенту при этом обычно заявляют, что стоимость услуг агентства входит в цену квартиры. Стоимость услуги такого агентства, как выяснил «Ъ-Дом», колеблется от 35 тыс. до 100 тыс. руб. В эту сумму входит: оценка квартиры, фотосъемка, подготовка объявления и его размещение на всех крупных площадках (ЦИАН, «Яндекс.Недвижимость», база WinNER и другие), работа колл-центра и организация показов.

Договор бронирования квартиры оплачивает покупатель, его продление обходится в дополнительные 35–50 тыс. руб. Девелопер, бронируя квартиру, фактически гарантирует продажу. «Как правило, используя схему trade-in, клиент оплачивает стоимость услуг брокера единожды в размере 2,5–3% от стоимости продающегося жилья. Клиенту, который желает побыстрее решить свой вопрос, такая схема очень выгодна», — говорит Оксана Иванова, руководитель департамента городской недвижимости «НДВ-Супермаркет недвижимости».

Посредники, разумеется, работают с выгодой для себя, стремясь оценить недви-

мость дешевле, потому клиенту далеко не всегда удается выгодно продать прежнюю квартиру. «Подобная услуга не очень популярна у наших покупателей, поскольку выкуп старого жилья, как правило, производится с дисконтом в 15–30%», — отмечает Ольга Тумайкина.

Покупателю тоже выгодно купить квартиру по trade-in, хотя в таком случае может быть не все так гладко. «Я переезжала из Долгопрудного на ВДНХ в Москву, и мне казалось, что я продаю свою однушку ниже рыночной стоимости — за 4,6 млн руб. Были риски. Моя квартира расположена всего в 10 км от МКАД, если бы она была дальше, ее бы в trade-in не взяли. Но в городах ближнего Подмосковья огромное предложение. Мы снизили цену, но все время боялась попасть в ситуацию, когда покупатель купит у меня квартиру, а застройщик перестанет продавать новую. Однако все прошло хорошо: я продала квартиру через шесть недель с тех пор, как выставила ее в экспозицию», — говорит теперь уже москвичка Екатерина Винокурова.

Застройщики не согласны, что берут с дисконтом все квартиры, которые предлагают им потенциальные клиенты. «Ликвидные небольшие квартиры часто уходят по рыночной цене. В нашей практике клиент продавал однокомнатную квартиру в Ореховом проезде в Москве. Средний уровень цен в этом сегменте был 5,2–5,3 млн руб. Однако покупатель нашлся очень быстро — за несколько дней. И сумма сделки оказалась даже выше — 5,6 млн руб.», — говорит Валерий Кузнецов.

Эксперты предупреждают, что шансов выручить сумму, не торгуясь, у клиента мало. «Сегодня на рынке широко практикуется торг, поэтому нет никаких гарантий, что изначально заявленную стоимость продажи старой квартиры удастся выручить без потерь», — говорит Мария Литинецкая.

Отработанные схемы

Опрошенные «Ъ-Домом» эксперты и клиенты говорят, что trade-in — это бюрократическая и трудозатратная процедура, включающая в себя все прелести переезда. Например, покупателю квартиры в новостройке придет-

ся озавобитись тем, где он будет проживать. «В комплексе „Ново-Молоково“» однокомнатная квартира была выставлена за 3,95 млн руб. Продажа заняла два месяца. Цену пришлось опустить на 100 тыс. руб. Но в итоге вознаграждения не было. Житель согласился с тем, что цена в рынке. Главное, программа trade-in позволила ему обменять однушку площадью 33 кв. м на трехшку площадью около 80 кв. м. Добавил же он чуть менее 1 млн руб. Закономитель помог! запуская в тот момент акция на трехкомнатные квартиры. Сейчас житель заканчивает ремонт и скоро вместе с семьей должен переехать в новое жилье. На время ремонта пригодилась другая квартира, которая раньше сдавался в аренду», — приводит пример Валерий Кузнецов.

Опрошенные застройщики говорят, что схемы trade-in бывают разные. «В отличие от классической модели, у нас есть сразу несколько вариантов: зачет стоимости прежней квартиры при покупке квартиры в новостройке от нашей компании, проживание в своей квартире до момента получения ключей, аренда жилья за счет компании на период стройки», — говорит руководитель по стратегии и маркетингу ГК «Инда» Анна Соколова.

В «Инком-Недвижимости» рассказали, что любой способ покупки квартиры в trade-in требует заполнения бумаг и терпения. Сначала между застройщиком и покупателем заключается договор бронирования на квартиру в новом доме, фиксируется ее цена на срок до двух месяцев, а параллельно с ним заключается договор о поиске покупателя на вторичную недвижимость. Затем продавец вносит аванс за вторичную недвижимость и назначает дату сделки купли-продажи, сделка по вторичной недвижимости и договор купли-продажи новой квартиры передаются на регистрацию в один день. После этого подписывается договор долевого участия (ДДУ).

Деньги, полученные за вторичную недвижимость, направляются в счет оплаты квартиры в новостройке. В другом случае заключается договор, направленный на поиск покупателя на вторичную недвижимость, а после получения аванса за вторичную недвижимость и назначения даты сделки купли-продажи заключается договор бронирования на квартиру в новом доме и фиксируется ее цена. Сделка по вторичной недвижимости проводится в указанный в договоре день, и договор купли-продажи передается на регистрацию, после чего стороны подписывают ДДУ. Затем деньги, полученные за вторичную недвижимость, направляются в счет оплаты квартиры в новостройке.

«Есть еще третий вариант, который появился в начале 2000-х, но оказался не очень эффективным. Он является классическим trade-in с прямым выкупом квартиры на вторичном рынке и оформлением новой квартиры. Эта схема взята из автопродаж, где она оправдывает себя в силу относительно недорогого товара», — добавляет Валерий Кочетков.

Эксперты, отмечая рост числа сделок по trade-in, утверждают, что это не предел. По данным «НДВ-Супермаркет недвижимости», сегодня на рынке столичного региона более чем в 76% новостроек предлагается услуга trade-in. Если в 2014 году доля реализации квартир по программе взаимозачета занимала 5–7% от общего объема продаж девелоперов, то в 2019 году этот показатель вырос до 15–20% в зависимости от проекта. Услуга станет еще популярнее, уверяют эксперты. «В связи с ростом цен, инфляционными ставками и страхом перед грядущими изменениями на рынке после введения эскроу-счетов люди стараются успеть приобрести квартиру мечты на более выгодных условиях, нежели будет дальше», — резюмирует Оксана Иванова.

Анна Героева

homes
overseas
russian
awards

BEST LUXURY
DEVELOPMENT

Navarino
Residences

homes
overseas
russian
awards

BEST OFF-PLAN
DEVELOPMENT
IN GREECE

Navarino
Residences

COSTA NAVARINO
RESIDENCES

МЕССИНИЯ, ГРЕЦИЯ

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ДОМ

Место, где встречаются пляж и сад. Место, где дети свободно гуляют, пока их родители выбирают поле для гольфа. Место, где овощи и фрукты выращивают в собственном саду, а вино производят в собственных виноградниках. Это не просто дом — это точка соприкосновения с природой, людьми и историей одного из последних нетронутых уголков Европы.

ВИЛЛА КЛАССА ЛЮКС В СОБСТВЕННОСТЬ ПО ЦЕНЕ ОТ €2,8 МЛН

КУРОРТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ПО ЦЕНЕ ОТ €500,000 С ФИКСИРОВАННЫМ ГОДОВЫМ АРЕНДНЫМ ДОХОДОМ 4% В ПЕРВЫЕ 5 ЛЕТ

УНИКАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ НА БЕРЕГУ МОЯ | ВОХДИТ В СОСТАВ ПЯТИЗВЕЗДОЧНОГО КУОРТА, ОТМЕЧЕННОГО МНОЖЕСТВОМ НАГРАД

ДВА АВТОРСКИХ ГОЛЬФ-ПОЛЯ НА 18 ЛУНОК | ЭКСКЛУЗИВНЫЕ УСЛУГИ

+7 800 511 94 01

+7 910 475 02 89

info@navarinoresidences.com

www.costanavarino.com/real-estate

реклама



ФИНАЛЬНЫЕ СКИДКИ ДО 10%! *

ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ В ГРАНДИОЗНОМ ПРОЕКТЕ ОТ КОМПАНИИ «ДОНСТРОЙ»

**КЛЮЧИ
В 2019!**

**ДОСТУПНАЯ
ИПОТЕКА**

WWW.SIMVOL.COM

**ДОНСТРОЙ
(495) 154 78 46**

- **АРХИТЕКТУРА БУДУЩЕГО**
Концепция знаменитых бюро LDA Design и UHA London (Великобритания)
- **ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ**
Квартиры бизнес-класса с потолками от 3,2 м и широкими окнами от 2,2 м
- **КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ**
В наличии квартиры с предчистовой (White box) или финишной отделкой
- **УНИКАЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ КВАРТИР**
С террасами, каминами, видами на центр города и Кремль
- **ПАРК «ЗЕЛЕНАЯ РЕКА»**
Новый парк длиной 2 км с уникальными рекреационными пространствами
- **РЯДОМ С МЕТРО**
5-12 мин. пешком до м. Авиамоторная/Площадь Ильича/Римская
- **ГОРОД В ГОРОДЕ**
Десятки объектов образовательной, спортивной, медицинской, развлекательной и торговой инфраструктуры