



Дом

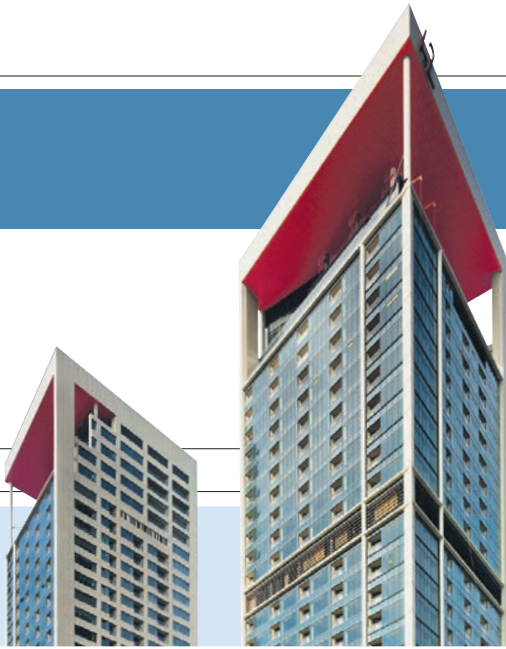
Четверг 14 апреля 2022 №65 (7266 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 Где в Подмосковье можно жить как на курорте

16 Куда переезжает элита

16 Станут ли малые города местом силы



Метры за рубли

Новый кризис возобновил инициированные застройщиками споры о поэтапном раскрытии эскроу-счетов, на которых хранятся средства покупателей квартир в новостройках до их сдачи в эксплуатацию. Такой механизм обеспечивает сохранность средств дольщиков и защищает их от рисков недостроя. «Ъ-Дом» выяснил, почему девелоперы опять подняли эту тему и как они аргументируют свое предложение.

— тенденция —

Некоторые банки начали «баловаться» с эскроу-счетами, заявил в конце марта вице-премьер Марат Хуснуллин. Что имел в виду чиновник — не расшифровывается, как и то, как можно «баловаться», когда речь идет о деньгах покупателей квартир на первичном рынке, находящихся на специальных счетах в банках до ввода новостроек в эксплуатацию. Это выступление, которое цитировало «РИА Новости», прозвучало на фоне разрабатываемых правительством комплексом мер господдержки стройиндустрии в экономический кризис, причиной которого стала российская военная операция на Украине.

Строго говоря, первый комплекс мер уже реализован, что позволило сохранить введенные в пандемию льготные программы ипотечного кредитования, но с корректированными условиями. После повышения Центробанком ключевой ставки до 20% (сейчас она понизилась до 17%) на стандартных условиях льготную ипотеку решено выдавать россиянам под 12% годовых вместо докризисных 7%. Кроме того, сохранились семейная ипотека, сельская и дальневосточная ипотека.

Второй пакет мер все еще находится в процессе обсуждения, среди пунктов — поэтапное раскрытие эскроу-счетов. Однако этому сопротивляются банки. Поэтому не исключено, что заявления о «баловстве» были адресованы именно банкирам. Почему поэтапное раскры-



Между застройщиками и банками начался новый раунд спора за деньги покупателей жилья в новостройках

тие специальных счетов невыгодно кредитно-финансовым учреждениям? Позволит ли это девелоперам жилья ускорить процесс строительства? И самое важное — не приведет ли это к увеличению рисков дольщиков, которые могут вовремя не получить ключи от своих квартир?

За все приходится платить

Эскроу-счета вводились в России в 2019 году для минимизации рисков покупателей квартир. Этот механизм разработан в ответ на требование президента Владимира Путина не допустить роста числа обманутых дольщиков. Обсуждение поправок в 214-й федеральный закон о введении эскроу-счетов вызвало бурную реакцию застройщиков. Оно и понятно: они привыкли строить на «бесплатные» деньги дольщиков, а теперь девелоперам предлагалось платить. Пока средства покупателей до завершения строительства находятся на этих счетах, застройщик может получить на строительно-монтажные работы про-

ектное финансирование в банках. Главным аргументом противников нововведения был рост цен на жилье из-за того, что компаниям придется компенсировать издержки на обслуживание заемных средств.

Однако на практике ситуация оказалась не такой страшной. Чем больше застройщик продавал квартир в отдельно взятом жилом комплексе и быстро пополнял эскроу-счета, тем дешевле ему стоило проектное финансирование. И банкиры, и застройщики еще год назад заявляли, что по некоторым объектам стоимость проектного финансирования не превышает 3–5%.

Но ситуация резко изменилась в конце февраля, когда начался кризис, вызванный геополитическим конфликтом. Банки приостановили выдачу проектного финансирования, поскольку за резким ростом ключевой ставки ЦБ кредиты для застройщиков тоже подскочили — в среднем до 18%. К тому же выросшая инфляция может привести к частичному обесцениванию средств на эскроу-счетах. Вот этого, конечно,

больше всего и опасается стройиндустрия, стараниями которой в повестку вернулось предложение о поэтапном раскрытии счетов дольщиков. Есть еще один момент: спрос на жилье в новостройках в первой фазе кризиса стал понемногу затухать. А это значит, что девелоперам по новым проектам стало сложнее быстро пополнять эскроу-счета.

«В текущей ситуации для застройщиков поэтапное раскрытие эскроу-счетов — актуальное решение, так как в этом случае они смогут воспользоваться денежными средствами раньше ввода объекта», — считает коммерческий директор девелоперской компании «Мармакс» Валерия Русакова. «У застройщика появятся операционные деньги для развития технологий и процессов», — добавляет коммерческий директор «Страна Девелопмент» Александр Иуторов.

Банки официально пока не комментируют ситуацию. Отправленные «Ъ» запросы в Сбербанк и ВТБ остались без ответа. Но источник «Ъ» в банковских кругах гово-

рит, что для поддержки стройиндустрии без частичного демонтажа существующей системы эскроу-счетов было бы логичнее субсидировать для застройщиков стоимость проектного финансирования. Сейчас такой механизм властями также обсуждается.

Банкам, разумеется, совсем невыгоден механизм поэтапного раскрытия эскроу-счетов. Сейчас все больше опасений насчет того, что застройщик может оказаться в затруднительном положении на любом этапе строительства. Тогда банкам, оказавшимся одним из самых пострадавших секторов из-за геополитического кризиса, придется ко всему прочему остаться один на один с дольщиками.

Кто поможет дольщикам

Сейчас в Госдуме и Минстрое обсуждаются предложения о поэтапном раскрытии эскроу-счетов. Не все депутаты поддерживают эту идею. «В нынешней ситуации риски для дольщиков растут, элементов неопределенности становится боль-

ше, среди таковых — поэтапное раскрытие эскроу-счетов», — говорил «Ъ» в конце марта зампред комитета Госдумы по вопросам собственности, земельным и имущественным отношениям Николай Николаев. Он был одним из авторов поправки в 214-й федеральный закон, которая ввела новую систему сохранения средств покупателей квартир до завершения строительства жилых объектов.

Риски дольщиков признают и сами застройщики. «Поэтапное раскрытие счетов даст возможность неблагонадежным застройщикам раньше времени забирать деньги», — отмечает Валерия Русакова.

Если посмотреть на ситуацию с другой стороны, то поэтапное раскрытие эскроу-счетов по идее должно сопровождаться внедрением дополнительной страховки для застройщиков. Ею может стать, например, возвращение к системе получения девелоперами перед стартом проектов заключений о соответствии (ЗОС). Этот документ застройщики получали после тщательной проверки финансового состояния не только проектной компании, занимавшейся строительством конкретного дома, на который требовалось ЗОС, но и всей группы. Этот механизм был отменен с переходом на эскроу-счета, и аудит финансовой устойчивости застройщика теперь полностью в поле зрения банков, аккумулирующих себя средства дольщиков и выдающих девелоперам проектное финансирование.

Ситуация для дольщиков в последнее время усугубляется и тем, что власти наложили мораторий до конца года на взыскание с застройщиков неустойки за срыв сроков сдачи жилых домов. Правительство 26 марта приняло соответствующее постановление №479. Заморозка выплат неустоек может свидетельствовать о том, что власти опасаются серьезных срывов сроков ввода жилых новостроек в текущий кризис.

Еще одним подтверждением этому может служить введение тем же постановлением моратория на включение новостроек в Единый госреестр проблемных объектов. Сейчас в этот список попадают как раз те дома, сдача которых задерживается на шесть месяцев и более. Застройщик в этом случае не может привлечь средства дольщиков и регистрировать новые ДДУ. Ранее источники «Ъ» на рынке отмечали, то этот механизм был введен не только для прямой поддержки строителей, но и для того, чтобы не допустить взрывной рост официального числа обманутых дольщиков.

Антон Боровой

Ипотека включена в счет

— калькулятор —

Сразу после корректировки условий льготной ипотеки с 1 апреля московские застройщики, не удовлетворившись ставкой в 12% годовых, стали возвращаться к собственным кредитным программам ниже 10%. Однако эта выгода сомнительна для покупателей: непрямую скидку девелопер может заложить в конечную стоимость квартиры, а не предоставить за счет собственной маржинальности. Эти кредиты будут выгодны покупателям жилья с большим первоначальным взносом только на короткий срок и на небольшую сумму заемных средств.

Возвращение к двузначным ставкам С 1 апреля в России начали действовать новые условия льготной ипотеки. Теперь ее ставка составляет 12% вместо 7% годовых, а сумма займа увеличена до 12 млн руб. для покупки квартиры в новостройках Москвы, Подмосковья, Петербурга и Ленинградской области. Для остальных регионов максимальная сумма кредита составит 6 млн руб.

Но такие условия для многих потенциальных покупателей могут стать неприемле-

мыми даже на фоне рыночных ставок более 18% годовых. Для покупателей психологической отметкой стала ставка 10%, отмечает председатель совета директоров «Бест-Новостроя» Ирина Доброхотова.

Ипотека со ставкой 12% позволит рынку развиваться, однако поддержать продажи на уровне рекордов 2020–2021 годов невозможно, уверен директор по продажам группы «Самолет» Кирилл Храпов. По подсчетам ЦИАН, в марте текущего года, когда еще частично действовали ставки ниже 10%, количество зарегистрированных договоров долевого участия в московских новостройках выросло на 18%, до 18,3 тыс. год к году.

Совместные с банками субсидированные программы девелоперов в последние полгода стали одним из драйверов рынка, отмечает господин Храпов. Но в марте на фоне повышения ключевой ставки Центробанка до 20% застройщикам пришлось отказаться от них.

В «Инграде» доля этого инструмента достигала 67% от всех ипотечных сделок, в «Интеко» — 70%, в ГК ЛСР — 25–35% в зависимости от региона. Поэтому застройщики стали возвращать собственные программы субсидирования ипотеки. Так, ГК ФСК создала но-



Субсидируемая застройщиками ипотека не во всех случаях выгодна покупателям квартир

вую ипотечную программу под 7,77%. В ГК «Самолет» предлагают ставку 7,99% годовых, в Глогах — 7,7%, в группе ПИК — 6,99%, в ГК «Основа» — 7,77%.

Скидка за счет покупателя

В текущих экономических условиях субсидирование ставки со стороны девелопера — один из основных способов поддержать спрос, отмечает директор по продажам

«Брусники» Максим Молодцов. Разумеется, застройщики снижают ставки не от уровня рыночной стоимости ипотеки, которая выше 18%, а от программы льготной ипотеки со ставкой 12% годовых, отмечает Ирина Доброхотова. Однако на деле все не так просто.

Даже снижение на два процентных пункта от ставки по ипотеке на 20 лет со взносом 20% сокращает переплату за весь срок на 25%, подсчита-

ла госпожа Доброхотова. Для средней московской квартиры стоимостью 22 млн руб. это около 5–6 млн руб. — такую сумму не один застройщик не сможет компенсировать за счет собственных средств, поясняет она.

Максим Молодцов утверждает, что застройщик не закладывает эту сумму в окончательную стоимость квартир. По его словам, уменьшение ставки стимулирует продажи,

и эскроу-счета начинают активно пополняться деньгами дольщиков, что снижает стоимость проектного финансирования, позволяя направлять высвободившиеся средства на компенсацию банку.

Как правило, дополнительные расходы на субсидирование ставки застройщики закладывают в стоимость жилья, уверяет источник «Ъ» на рынке недвижимости. Но, продолжает он, заложить такую крупную сумму в стоимость жилья сейчас невозможно. Поэтому, полагает Ирина Доброхотова, программы субсидирования ипотеки от застройщиков будут распространяться на не крупные займы сроком до 12 лет либо низкая ставка будет предлагаться только на первый год кредитования.

Снижение темпов Впрочем, доступность жилья для россиян зависит не только от ипотечной ставки. Для этого также нужно не допускать дефицита предложения, который обычно приводит к росту цен. Вице-премьер РФ Марат Хуснуллин назвал задачей правительства не допустить снижения темпов строительства на фоне экономической ситуации в России, добавив, что пока это удастся.

Но участники рынка настроены более скептически.

Дарья Андрианова

ДОМ повестка

«Наша задача — упростить процесс приобретения жилья для всех участников сделки»

Решение Центробанка понизить ключевую ставку привело к снижению стоимости жилищных кредитов на рынке. Вместе с тем ипотека даже по 17–20% остается очень дорогим «удовольствием» для значительной части россиян, а значит, следует ожидать рост доли неипотечных сделок на рынке недвижимости. Созданием сервисов для быстрого оформления подобных сделок экосистема недвижимости «Метр квадратный» занимается уже с 2019 года, сегодня их широко используют физические лица и риелторы, отметил генеральный директор платформы **Вячеслав Дусалеев**. В интервью «Ъ-Дом» он рассказал, почему доля этого сегмента в ближайшее время будет расти и почему такие сделки становятся менее рискованными для покупателей.

— интервью —

— В прошлом году большая часть сделок с жилой недвижимостью на первичном рынке заключалась с привлечением кредитов. Ожидаете ли вы увеличения доли неипотечных сделок в ближайшее время? — До 2020 года доля сделок с использованием собственных средств клиентов превышала долю операций с кредитными ресурсами как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости. Ситуация стала меняться во время пандемии, когда государство запустило программу льготной ипотеки на новостройки со ставкой 6,5%. В результате по итогам 2020 года на первичном рынке недвижимости стали доминировать ипотечные сделки: их доля достигла 63%. Всего за первый год пандемии с использованием кредитных ресурсов было совершено 484 тысячи транзакций, тогда как с собственными средствами — только 280 тысяч. Что касается сегмента вторичного жилья, где ипотека выдавалась на рыночных условиях, то здесь, по данным Росреестра и Центробанка, ситуация сточки зрения структуры сделок оставалась стабильной. Картина на «первичке» стала меняться в середине 2021 года, когда ввели новые условия выдачи льготной ипотеки: ставку повысили до 7%, а максимальную сумму кредита снизили до 3 млн руб. До этого, напомним, действовал лимит в 12 млн руб. для Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей, и 6 млн руб. — для остальных регионов. За 2021 год российские банки выдали около 476 тыс. ипотечных кредитов на первичное жилье. В то же время Росреестр зарегистрировал 899 тыс. договоров долевого участия (ДДУ). Таким



образом, доля транзакций с привлечением кредитных средств сократилась на 10 п. п. до 53%. Это может говорить о том, что сегмент неипотечных сделок начал отыгрывать свои позиции на первичном рынке. — Сколько всего неипотечных сделок было заключено в прошлом году и какое соотношение сегментов вы ожидаете увидеть на рынке недвижимости в 2022 году? — Всего в 2021 году, по нашим данным, основанным на статистике Росреестра и Центробанка, заключено около 3,5 млн подобных сделок. Какое количество стоит ожидать в 2022 году, пока сказать сложно. Скорее всего, вырастет доля неипотечных транзакций, что в текущих условиях поддержит рынок. Судя по опыту игроков рынка за предыдущие годы, во втором квартале мы ожидаем охлаждения ипотечных выдач на вторичном рынке недвижимости. В целом по году рассчитываем, что общее число сделок с недвижимостью останется на уровне прошлого года или незначительно превысит его. — Учитывая то, что на вторичном рынке стоимость ипотеки из-за текущей ключевой ставки Центробанка остается достаточно высокой, этот прогноз кажется вполне реалистичным. — Да, высокий уровень ставок по жилищным кредитам на вторичном рынке станет одним из факторов роста доли неипотечных сделок. Если на первичном рынке, где продолжат действовать госпрограммы, ипотека останется востребованной, то на вторичном спрос на кредиты, скорее всего, значительно уменьшится. Поэтому сейчас усилия нашей компании направлены на неипотечные сделки в этом сегменте. — Речь идет о новых сервисах для сделок с недвижимостью?

— Да, именно. В 2021 году компания M2 разработала технологию для проведения неипотечных сделок с одним визитом — без посещения МФЦ — в региональных сетях разных банков. По итогам тестирования мы учли ключевые замечания клиентов и сотрудников и теперь готовы к масштабированию сервиса на более широкую аудиторию. При запуске мы ставили перед собой задачу упростить процесс проведения неипотечных сделок для покупателей с различными потребностями. Наши специалисты предусмотрели и учли в работе до 90% возможных сценариев, которые встречаются при сделках по купле-продаже и аренде квартир, земельных участков, домов, гаражей и других объектов недвижимости. Например, проводя операцию через экосистему M2, участники могут делегировать полномочия своим представителям по доверенности. Также можно проводить сделки с несовершеннолетними. — Какие сервисы вы предлагаете риелторам с учетом их запросов? — У наших партнеров-риелторов есть возможность бесплатно разместить свои объекты на платформе. Им также доступен личный кабинет с закрытой базой недвижимости, где можно подобрать подходящие варианты и сделать презентацию для клиентов, и сервис «Сделка онлайн», который объединяет в единый цифровой путь конструктор для составления договора купли-продажи, безопасные расчеты и электронную регистрацию права собственности в Росреестре. С помощью конструктора договора купли-продажи агенту по недвижимости доступно не только формирование ключевого документа по сделке, но и создание на его основе всех последующих документов для проведения расчетов и регистрации без необходимости повторного ввода информации. Риелтор загружает необходимые документы сам, или это могут сделать участники сделки по его приглашению. Это удобный инструмент, который пригодится в работе каждому из 300 тыс. риелторов в России. — Какие возможности есть у продавцов и покупателей, которые предпочитают дистанционный формат сделок? — Им доступен сервис безопасных расчетов (СБР). Он заменяет традиционные «офлайновые» инструменты, например банковские ячейки, обеспечивая перевод денег продавцу по факту регистрации сделки в Росреестре. Также цифровой формат проведения расчетов значительно снижает риски покупателя. В 2021 году более 200 тыс. сделок на платформе M2 проводилось с использованием СБР — это в 5,4 раза больше, чем в 2020 году. Кроме этого клиенты могут использовать электронную регистрацию (ЭР) и сэкономить время — в этом случае ни продавцу, ни покупателю не нужно посещать МФЦ. В 2021 году число зарегистрированных через ЭР договоров выросло в десять раз по сравнению с 2020 годом. Речь идет о всех договорах, которые подразумевают переход права собственности: ДДУ, ДКП, ДУПТ. При этом мы строим экосистему таким образом, чтобы различные сервисы по покупке недвижимости были доступны в одном окне — это упрощает процесс совершения сделки. — Какие сервисы M2 могут быть полезны застройщикам с учетом прогнозов по увеличению сделок на первичном рынке? — Они могут совершать бесшовные онлайн-сделки в собственной CRM-системе, интегрируя ее с сервисами электронной регистрации и безопасных расчетов M2. Это позволяет девелоперам не только быстрее фор-

мировать транзакции на первичном рынке, но и выстраивать собственные экосистемы наиболее эффективным способом. — Как это происходит на практике? — Клиент регистрирует сделку с помощью застройщика через M2. После этого результаты электронной регистрации автоматически передаются в сервис безопасных расчетов. Интеграция продукта M2 в CRM-систему партнера позволяет провести сделку бесшовно и быстро, сводя к минимуму количество технических ошибок при вводе данных. Если раньше процесс оформления электронной регистрации занимал у клиента 40 минут, то теперь — одну минуту. Время на оформление платежа с помощью СБР сокращается в 30 раз. — Насколько востребован данный сервис у застройщиков? — Сегодня мы работаем более чем с 3,5 тыс. застройщиков, представляющих свыше 1,8 тыс. девелоперских групп, и планируем развивать наше сотрудничество дальше. — Вернемся к неипотечным сделкам на вторичном рынке. Покупка такого жилья — это всегда определенные риски, связанные с историей объекта недвижимости, личностью продавца и т. д. Как сервисы «Метра квадратного» помогают обеспечить безопасность сделки? — Сегодня на рынке каждая десятая сделка может быть оспорена в суде. Мы проводим юридическую проверку, учитываем текущие риски и те, что могут возникнуть уже после заключения сделки. В нашей практике были случаи, когда человек выбрал квартиру и готов был ее купить, но мы не рекомендовали это делать: изучив документы, мы поняли, что покупка достаточно рискованна. В этом случае мы советуем покупателю найти другой вариант. В нашей команде есть юристы с многолетним опытом работы с жилой и коммерческой недвижимостью, что позволяет нам быть уверенными в обоснованности наших выводов. — Нынешнее применение судами закона о банкротстве тоже добавляет риски для покупателей недвижимости на «вторичке». Практика показывает, что в случае личного банкротства продавца квартиры конкурсный управляющий может оспорить сделку и покупатель лишится жилья. Вы предусматриваете такие сценарии, когда речь идет о неипотечных сделках? — Если перед покупкой квартиры на вторичном рынке без ипотеки мы провели полный юридический анализ приобретаемого объекта, то дополнительно мы также можем предоставить покупателю гарантию на десять лет. Это означает, что на этот период недвижимость защищена от непредвиденных обстоятельств. Личное банкротство продавца квартиры — это, конечно, форс-мажор, который невозможно предусмотреть до сделки. Оно может произойти через полгода или год, а иногда и в течение нескольких лет. Но это не значит, что мы говорим клиентам: «Извините, мы не можем вам помочь, наши обязательства выполнены». В рамках десятилетней гарантии мы берем на себя юридическое сопровождение клиента даже в таком случае. При подобном развитии событий мы будем участвовать в суде на стороне покупателя, и, если нам не удастся сохранить недвижимость для клиента, мы выплатим ему полную стоимость квартиры. Наши клиенты могут чувствовать себя защищенными при совершении одной из важнейших сделок в жизни.

Релокация из России

— альтернативные рынки —

Начавшийся кризис и обострение геополитической обстановки не заставили россиян отказаться от покупки недвижимости за рубежом. Но их активность заметно сместилась в сторону новых направлений: ОАЭ, Турции и Грузии. Интерес остается высоким и к странам, которые ввели санкции в отношении России, хотя проведение сделок в них доступно лишь немногим покупателям. Эксперты не исключают открытия для инвестиций соотечественников новых направлений, например Таиланда и Бразилии.

Осложнение геополитической и экономической обстановки способствовало резкому росту спроса среди россиян на зарубежную недвижимость. По подсчетам Prian.ru, в первом квартале текущего года число обращений выросло на 84% относительно аналогичного периода прошлого года и на 87% — в сравнении с четвертым кварталом. В топ-20 популярных направлений нет ни одной страны, интерес к которой снизился бы, констатируют аналитики. Главный редактор Prian.ru Филипп Березин поясняет, что активны сейчас как покупатели, рассчитывающие получить гражданство или вид на жительство, так и те, у кого уже есть активы за рубежом и необходимые документы. Для последних такая сделка служит возможностью сохранить средства.

Доступное зарубежье

Интерес русскоязычных покупателей зарубежной недвижимости ожидаемо сконцентрирован на наиболее доступных для них направлениях. Так, в Prian.ru безоговорочным лидером спроса называют Турцию: интерес к стране в первом квартале вырос в два с половиной раза относительно конца прошлого года. Активность клиентов из России подтверждается статистикой местных властей. Согласно данным TurkStat, в феврале соотечественники находились на третьем месте среди иностранцев, покупавших жилье в Турции. Выше обычного, по мнению господина Березина, и интерес потенциальных покупателей к Египту.

Партнер Savills Ирина Мошева к наиболее востребованным относит и другие страны, которые сейчас открыты для покупателей из России: Таиланд, Индонезию и ОАЭ. «В целом фокус стал смещаться с запада на восток», — констатирует она. Грузия и Болга-



Высокий спрос на недвижимость в Турции из-за геополитического напряжения подтолкнул рост цен на жилье в стране

рия, по словам Филиппа Березина, занимают второе и третье места в структуре спроса: интерес к ним по сравнению с концом 2021 года вырос в полтора и два с половиной раза соответственно. Для покупателей с относительно высоким бюджетом особенно актуальна недвижимость в ОАЭ, в частности в Дубае. В Metropolitan Premium Properties в марте отмечали рост спроса русскоязычной аудитории в четыре раза, отмечая, что активность локализуется в ценовом сегменте \$250–500 тыс. В последние несколько лет активы в Дубае характеризуются высокой динамикой роста цен. Согласно оценкам Bescat Asset Management, по итогам 2021 года объекты здесь подорожали на 44%, по итогам первых двух месяцев текущего — еще на 7%. Специалист практики имущественных и обязательственных отношений Amulex.ru Виктория Соколова объясняет, что приобрести недвижимость в открытых к сотрудничеству с Россией странах сейчас формально по-прежнему довольно просто. Хотя проблемы, по мнению эксперта, могут возникнуть непосредственно с переводом средств: банки обязаны дополнительно проверять основания и запросят максимум информации о сделке. Кроме того, вывод средств из

России может быть ограничен, если транзакция планируется с российского валютного счета. «Многие российские банки отказываются переводить более \$5 тыс., хотя запрета нет, главное, чтобы недвижимость, которую приобретают, не принадлежала лицу из „недружественных“ стран», — объясняет госпожа Соколова. Филипп Березин подтверждает, что сделки с россиянами за рубежом по-прежнему осуществляются, хотя и не все платежи в марте проходили успешно.

Выезд по прописке

Филипп Березин считает не последним фактором, обеспечивающим высокий спрос на Турцию и ОАЭ, возможность сравнительно легко получить в этих странах вид на жительство (ВНЖ) или гражданство. «Наши клиенты, конечно, выбирают квартиры и дома, которые в том числе могут подходить под программы резидентства», — соглашается Ирина Мошева. Эксперт добавляет, что в Дубае возможность получить ВНЖ дает покупка недвижимости стоимостью от \$205 тыс.

В целом же спрос на зарубежные паспортные программы, по мнению представителя Henley & Partners Полины Кулешовой, сейчас действительно полностью определяется предложением, объем которого для россиян ограничен. Так, реально работающими вариантами получить за инвестиции гражданство эксперт называет Вануату и Тур-

цию. И если в первом случае речь идет о невозвратном взносе в \$130 тыс. в фонд развития страны, то во втором — о покупке недвижимости на сумму от \$250 тыс. Хотя CEO Justreal.ru Дмитрий Саватеев предупреждает, что \$250 тыс. по действующим нормам должна составлять именно кадастровая стоимость объекта, непосредственно цена продажи при этом может быть выше.

Полина Кулешова указывает, что на рынке ходят разговоры об увеличении инвестиционного порога для получения турецкого гражданства, но пока конкретные параметры неизвестны. Альтернативный вариант — оформить ВНЖ на год с возможностью продления при покупке любой недвижимости. Основанием может стать и аренда жилья, но здесь выбор заявителей будет частично ограничен квотами местных властей. Сейчас оформить такой ВНЖ нельзя, снимая жилье в некоторых районах Стамбула и части популярных курортных локаций. «Эксперты турецкого рынка между тем сообщают, что понятие квоты в Турции растяжимо: сегодня она есть, а завтра она может быть снята или увеличена», — рассуждает госпожа Кулешова.

«Недружественные» возможности

Сравнительно просто, по словам Филиппа Березина, совершить сделку в «недружественных» странах лишь покупателям, у которых уже есть второй паспорт или европейский ВНЖ. Остальные клиенты, по словам эксперта, сталкиваются с суровой реальностью: организовать покупку с нуля, располагая средствами только на российском счете, в настоящий момент нельзя. Фактически нет возможности открыть счет или перевести средства в Европу и США, говорит он.

Виктория Соколова указывает, что формально россияне могут переводить деньги на рублевые депозиты, но открыть их в «недружественных» странах достаточно сложно. Криптовалюту же эксперт называет в целом ненадежной схемой организации переводов: «Из-за непрозрачности механизмов защитить нарушенные права при сделках с ней практически невозможно».

Такая конъюнктура ожидаемо сказывается на числе сделок. Впрочем, потенциальный интерес все же остается высоким. «Довольно много желающих приобрести недвижимость в Испании, на Кипре, в Черногории, Германии», — рассказывает Дмитрий Саватеев. Портал Spain Real Estate, в свою

очередь, в марте отмечал увеличение интереса к переезду в Испанию у жителей крупнейших российских городов на 71,8% по сравнению со значениями января.

Одновременно россияне, по данным Henley & Partners, могут оформлять ВНЖ как финансово независимые в Италии, Швейцарии, Люксембурге и Австрии. «Золотые визы» по-прежнему доступны в Греции, Италии и Андорре. Бизнес-миграция сохраняется в ОАЭ, Великобританию (Innovator, Talent Visa), Канаду, Эстонию, Австралию, Австрию, Черногорию и Сербию. В ряде стран имеет значение, где расположен у главного заявителя банковский счет: перевод средств из России значительно осложняет ход дела, отмечают в компании.

Перспективные дали

Филипп Березин сомневается, что при отсутствии новых серьезных ограничений активность покупателей в ближайшее время сильно снизится. «Апрель покажет развитие ситуации — мы ждем притока тех клиентов, которые выжидали, колебались, многие продолжат вкладывать деньги в недвижимость», — соглашается Ирина Мошева. В числе наиболее востребованных направлений в будущем господин Березин ожидает называть рынки ОАЭ, Грузии, Таиланда, Вьетнама и Сербии.

Впрочем, Дмитрий Саватеев предполагает, что география сделок россиян все же немного расширится. Эксперт предполагает, что на фоне активного спроса в ближайшее время активизируются застройщики Таиланда — это приведет к росту активности на направлении за счет банального увеличения числа доступных вариантов. Одновременно господин Саватеев не исключает возникновения интереса к активам в Панаме и Мексике. Он делает и осторожную ставку на европейский рынок, рассчитывая, что «к осени с покупкой недвижимости здесь станет проще».

Ирина Мошева рассказывает и о возможностях на относительно новых для российских клиентов направлениях, приводя в качестве примера рынок Бразилии. «Инвестиции от \$145 тыс. в пятизвездный курорт здесь принесут не только гарантированную доходность до 8% годовых на 12 лет, но и ВНЖ, а через четыре года — гражданство страны, которое откроет для его владельца 171 страну для путешествий без виз, в том числе страны еврозоны», — рассуждает она.

Александра Мерцалова

дом проект

Дом у воды

В «Березки River Village» по всем правилам большой ландшафтной архитектуры вода не просто ресурс. Это главное действующее лицо сцен из жизни элитного поселка на Рублевке.

— Подмосковье —

Далеко в Тибете есть озеро Манасаровар. Его питают источники, рожденные из ледников священной горы Кайлас. Воду в этом озере называют живой. В нем совершают ритуальные омовения. Озеро дает силу нескольким тысячам видов местных растений вокруг.

Невозможно сосчитать, сколько на Земле мест, где вода почитается. Она учитель, целитель, источник силы. Элемент, без которого мы невозможны. Человеческое стремление соединиться с водой глубоко и бесосознательно. Сегодня качество воды говорит о качестве нашей жизни. Бутылочка Voss в холодильнике или на столике в ресторане, термальная вода 36 градусов в открытом бассейне на горном курорте, вид на набережную из окон московского дома.

Весной разговоры меняют настроение и темы с города на пленэр. Кто-то затянул с арендой загородного дома и начинает спешные поиски. Кто-то планирует визиты в поселки, чтобы сравнить сезонные впечатления от ландшафта. Если вы хотите найти для себя не просто резиденцию для постоянного проживания, а альтернативу курортному отдыху — изучайте поселки у воды с хорошей инфраструктурой.

Где искать водный актив

«Обзаводясь землей, приглядишься прежде всего к воде, дороге, соседу», — оставил нам мудрый совет римский ученый-энциклопедист Плиний Старший. Однако немногим повезет купить дом на живописном берегу. В силу особенностей природного ландшафта вокруг Москвы большая вода находится между Дмитровским и Осташковским шоссе в достаточном удалении от города и семейной инфраструктуры благополучия.

Элитные загородные дома по-прежнему распределены между Новорижским и Рублево-Успенским шоссе. Поселков здесь около 20 — с 2018 года предложение сократилось вдвое. По данным Knight Frank, на Рублево-Успенское шоссе приходится 38% лотов элитного загородного жилья. Коттеджи от застройщиков по этому направлению в среднем экспонировались за 214 млн руб. Этот показатель вырос на 31% за 2021 год. Здесь же зафиксирован самый высокий средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке — 497 млн руб. Он вырос на 11% за год за счет динамики курсов валют и ухода с рынка более дешевого предложения, отмечают в компании.

С началом нового загородного сезона состоятельные покупатели не первый год сталкиваются с дефицитом ликвидного предложения на первичном рынке. Далеко не в каждом поселке вам предложат построенные дома — именно они сегодня наиболее востребованы: в стремительно меняющемся мире популярна модель жизни «здесь и сейчас». Участки без подряда составляют сейчас около половины всего элитного загородного рынка. Землю покупают инвесторы и те, кто готов к долговому проектированию и строительству. Возведение загородного дома более 1 тыс. кв. м в среднем занимает три-пять лет.

Премиальные поселки в престижных районах Подмосковья в дефиците, а найти резиденцию с видом на желанную зеркальную гладь становится по-настоящему трудной задачей. «Стоит отметить, что первички на Рублево-Успенском шоссе практически нет, как и резиденций у воды», — комментирует директор департамента загородной недвижимости Knight Frank Олег Михайлик. — Все го в поселках данного направления доступно менее 20 лотов у воды».

«Березки River Village», один из элитных поселков, где есть резиденции с водными пейзажами, находится на 17-м км Рублево-Успенского шоссе. Участок, где реализует свой проект компания «Галс-Девелопмент», находится в излучине реки Медвенки — притока Москвы-реки. Дорога до центра Москвы без пробок занимает около получаса. Высокий бюджет и исключительность предложений помогают сохранять в локации преимущества камерности и умеренной застройки.

Всего в квартале 151 готовый дом, в продаже осталось менее 15 лотов. Вся инфраструктура благополучия уже готова и сконцентрирована в дальней от реки части поселка. Здесь устроен большой кластер для

активностей, где есть крытая круглогодичная арена для хоккея и фигурного катания, теннисные корты, детский парк развлечений и площадки для игр в баскетбол и футбол. Открыт в поселке и кампус Кембриджской школы с обучением на английском языке и детский сад.

Лед арены точно не растает по весне, зато река преобразится и оживет. Прилетят на гнездовые серые цапли, будут приплывать бобры, не раз замеченные в прошлые сезоны, а куропатки так вообще чувствуют себя в поселке как дома. Кстати, цапли — отличный индикатор того, что с экологией здесь все в порядке.

У истоков прекрасного

Вода всегда была элементом смыслообразующим и определяющим структуру ландшафта. Кроме практической пользы она может добавить месту дополнительную ценность и создать новый культурный код. Например, в ассирийских садах удовольствие обязательно устраивали уголок для тихого отдыха у воды. Виллы богатых горожан в Древней Греции строились вокруг двора-перистилия, центральное место которого занимал небольшой бассейн.

В европейских садово-парковых и дворцовых ансамблях вода создавала настроение, декорацию, организовала движение. Вода заигрывала и изумляла гостей экзотического сада Эден с аттракционами, подсмотренными в Сирии во время походов крестоносцев. Франция с легкой руки Андре Ленотра, создателя Версаля, ввела в моду искусственные водоемы — водные партеры. Их размер и форма задавали всю композицию и план парка.

Современные творцы используют воду для создания глубоких художественных впечатлений. Вспомните Биржевую площадь Бордо с ее Miroir d'Eau. Чаша бассейна из черного гранита покрыта тонким слоем воды. Сначала вас восхитят двойники неба и дворца, а потом туман, в который превращается вода. Гипнотический эффект производит видеозвуковая инсталляция художника Библиа Виолы «Вознесение Тристана» — невозможно отвести взгляд от набирающей силу и объем потока.

Вода создает связь между миром человеческого и природного. Как этот принцип работает в современном загородном поселке, ведь это не дворец и не общественный объект. В «Березки River Village» вода определила логику всей экосистемы у реки.

Форма воды

Клиентам, приезжающим с визитом в «Березки River Village», непременно показывают домашний променады вдоль благоустроенной набережной. Виды здесь рождают нежные чувства и стойкое ощущение, что столица с ее суетой осталась далеко позади. К рекреационной зоне на живописном берегу можно выйти с главного бульвара или с окружающей дороги поселка. Прогулочные дорожки вдоль набережной устроены на двух уровнях: можно спуститься к воде или идти вдоль течения по верху склона. Зимой эта часть поселка выглядит словно двойник зимних пейзажей Брейгеля Старшего, с графикой деревьев и птичьих лапок на снегу. Летом можно любоваться движением зеленого моря деревьев на противоположном берегу. Воздух на-



ПРОЕКТ АРХИТЕКТУРЫ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»



ПРОЕКТ АРХИТЕКТУРЫ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»



ПРОЕКТ АРХИТЕКТУРЫ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»



ПРОЕКТ АРХИТЕКТУРЫ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»



ПРОЕКТ АРХИТЕКТУРЫ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

полнен знакомыми с детства ароматами трав и цветов, свет — как в березовых рощах у Куинджи.

Резиденции у воды в «Березки River Village» образуют единую береговую линию. У каждого из этих домов есть свой зеленый партер со спуском к реке. Владельцы могут обустроить здесь пляж или обеденную зону на открытом воздухе или оставить его минималистично свободным, как любят делать шведы. Все го с прямым выходом к воде в «Березки River Village» построено 34 резиденции. В экспозиции доступны для покупки остались всего семь лотов, а также девелопер планирует вывести в продажу эксклюзивную супервиллу.

Однако и в домах второй линии открываются приятные виды на реку и густой лесной массив за ней. Улучшить характеристики помогло конструктивное решение. Вся центральная часть поселка поднята почти на два метра. Поэтому, к приме-

ру, с третьего этажа 1000-метрового дома №69 Brick открываются не менее красивые панорамы.

Свой дизайн-код

В проекте «Березки River Village» оказался возможным неожиданный симбиоз лиричной русской природы и рациональной швейцарской архитектуры. Здесь естественной красотой не приходится бороться за внимание с архитектурными излишествами. Глаз отдыхает — а не этого ли мы хотим за городом?

Элитные резиденции «Березки River Village» отличает лаконичный современный стиль, очень востребованный целевой аудиторией элитного сегмента загородной недвижимости. Площадь домов варьируется от 931 до 1640 кв. м в планировках на один, два или три этажа, участки — от 18 соток до 50 соток. Такие дома легко увидеть и в Швейцарских Альпах, и в фешенебельных калифорнийских районах. Выглядят они органично в паре с зелеными лесными массивами и перепадами ландшафта среднерусской полосы.

Расширение реки Медвенки позволило создать лучшие видовые перспективы и пропорции, соразмерные масштабу поселка. Природный потенциал архитекторы Schindler + Partner использовали не только при планировке территории, но и при моделировании домов. Швейцарские архитекторы создали 18 авторских проектов домов, каждый из которых получил свое имя.

Одной из главных задач творческой команды было «впустить природу в дом», по словам Даниэля Шиндлера. Для этого у фасадов увеличили площадь остекления, а увелили сделали плоскими. В большинстве домов их можно обустроить, как в №217 Vapour. С учетом интереса семейных покупателей предусмотрели планировки с автономными кры-

льями, как в №211 Pool-House. Кстати, у этого дома у воды на улице есть свой открытый бассейн под навесом.

У всех резиденций — свободная планировка. Характер и художественный вкус будущие владельцы могут проявить в интерьерах любой сложности исполнения и бюджета. Почему бы не исполнить фрески на манер римских. Можно вдохновиться оригиналами из садовой комнаты с виллы Ливии, выставленными в Национальном римском музее. Такой прием использовали для расширения окружающего пейзажа внутри частного пространства.

Девелопер предлагает мыслить креативно и свободно в выборе отделки фасадов. Командой проекта был найден оригинальный ход, позволяющий любому владельцу персонализировать свой дом, не превращая поселок в причудливый пестротвор, а сохраняя единообразие. Разработать дизайн-код для внешней отделки пригласили архитектурное бюро Никиты Маликова. Чтобы помочь владельцам найти подходящую «оболочку» для своего дома, создали удобный каталог с готовыми проектами, образцы использованных в данных проектах материалов представлены в офисе продаж поселка. Вариативность комбинаций приемов и материалов удовлетворяет запросы на любой вкус и бюджет. Для каждого типа дома есть три готовых варианта фасада.

«Архитектура в наше время является одним из немногих способов самовыражения потребителя, ведь техника, машины, одежда все больше становятся унифицированными. А с частными домами иначе. Каждый человек «настраивает» свое жилье под свои потребности, характер, образ жизни. Дизайн-код коттеджного поселка „Березки River Village“ позволяет каждому владельцу дома стать и его архитектором», объяс-

няет руководитель архитектурного бюро Никита Маликов. — Наша задача состояла в том, чтобы разработать каталог приемов, которые сочетаются между собой, но при этом делают каждый дом уникальным, сохраняя общую идеологию природности и открытости проекта». Все детали, подходы, элементы дизайн-кода были разработаны таким образом, чтобы через пропорции и архитектурные приемы подчеркнуть характер конкретного дома, но в то же время предоставить возможность его владельцу выбирать различные комбинации по своему бюджету и вкусу. Это новый и по-настоящему уникальный продукт на рынке премиального жилья, добавляет Никита Маликов.

Вряд ли бы тихая красота русского пейзажа звучала так тонко без контраста со строгой геометрией. Экстерьеры и ландшафт создают единое визуальное полотно. Река обнимает территорию с трех сторон. И в ее метафизическую силу начинаешь верить не меньше, чем в силу современных систем безопасности, которым, естественно, опытный девелопер уделит должное внимание.

«Приватная атмосфера „Березки River Village“ является нашим безусловным приоритетом. Жители могут свободно выйти на вечернюю прогулку или отправить ребенка в школу без сопровождения — в этом и заключается преимущество закрытых коттеджных поселков. Но покидая «Березки» не захочется, ведь на территории есть все для комфортной жизни взрослых и детей. А для решения любых вопросов — будь то мойка окон, выгул собаки или поиск няни — можно просто открыть смартфон и выбрать соответствующую опцию в специальном мобильном приложении, разработанном для жителей поселка», — комментирует директор департамента продаж ГК «Галс-Девелопмент» Екатерина Батынкова.

Исследователь богатства Филипп Перро в своей книге «Роскошь» отмечает, что «расходы определяют порядок и смысл жизни». Дивидендов от инвестиций в собственный комфорт у резидентов элитных «Березок» будет не меньше, чем от приобретения городской элитной недвижимости в городе. Компания «Галс-Девелопмент» продолжает совершенствовать экосистему и занимается проектом премиального фитнес-клуба с велнес-зоной, летней террасой и рестораном. Открытый бассейн с подогревом позволит наслаждаться водой круглый год, как на любимых альпийских курортах.

Елена Иванова



ПРОЕКТ АРХИТЕКТУРЫ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»



ПРОЕКТ АРХИТЕКТУРЫ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «БЕРЕЗКИ RIVER VILLAGE»	
Месторасположение.....	Московская область, Одинцовский район, Горки-8
Транспортная доступность	17 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе.
Проезд по скоростным трассам «Северный обход Одинцово» и дублеру Кутузовского проспекта	
Архитектор	Даниэль Шиндлер
Площадь поселка	60 га
Девелопер	ГК «Галс-Девелопмент»
Количество коттеджей	151 дом, 18 авторских проектов и планировок
Площадь коттеджей	931–1640 кв. м, свободная планировка, высота потолков — 3,6–3,7 м
Размер придомовых участков	18–50 соток
Инфраструктура	Кембриджская школа и детский сад, многофункциональный спортивный комплекс с крытой ледовой ареной, теннисные корты, беговые и велодорожки, премиальный фитнес-клуб с открытым бассейном и велнес-зоной

домсреда

Элитные коттеджи выросли в цене

Из-за валютных колебаний, вызванных военной операцией России на Украине, собственники готовой элитной загородной недвижимости Подмосковья увеличили цены на 28% за три последних месяца. Но покупатели к увеличению бюджета покупки не готовы, что привело к падению спроса в январе—марте. Ситуация в ближайшие месяцы вряд ли изменится кардинально, так как застройщики заморозили новые проекты.

— сегмент —

Готовое дорожке строящегося

Элитные загородные коттеджи и таунхаусы на вторичном рынке Подмосковья выросли в цене в январе—марте на 28%, а участки — на 11%, подсчитали в Knight Frank Russia. По данным аналитиков компании, в то же время на первичном рынке таких значительных ценовых изменений не было, лишь в отдельных поселках участки подорожали на 4%, а дома — на 2%.

Заметный рост цен на вторичном рынке связан с курсовыми колебаниями, так как половина готовой недвижимости экспонируется в валюте, поясняет Олег Михайлик, директор департамента загородной недвижимости Knight Frank Russia. В то же время в премиальном сегменте 99% лотов от застройщиков номинируется в рублях, уточняет директор по развитию Kalinka Group Александр Шибаев. В целом же по рынку загородной недвижимости, включая бюджетные объекты, доля домов с ценой, номинируемой в валюте, выросла с 7% до 9% к концу, подсчитали в «ЦИАН.Аналитике».

В основном продавцы стали повышать цены на свои объекты во время переговоров в зависимости от текущего курса валют, соглашается Сергей Колосницын, директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty. В среднем вторичная недвижимость выросла в цене на 18%. Кто-то из собственников до сих пор готов к продаже по старой цене, а другие уверены, что стоит повысить стоимость на 30–40%, отмечает Юлия Белукова, гендиректор агентства элитной недвижимости, член AREA. По ее словам, формирование цен на рынке происходит индивидуально, а собственник, назначая цену, исходит из личной оценки, которая может не соответствовать рыночным реалиям.

Но в любом случае это серьезно влияет на весь рынок элитной загородной недвижимости, так как большинство объектов экспонируется именно на вторичном рынке, уточняет госпожа Белукова. Средняя стоимость премиального дома в продаже выросла до 202 млн руб. при средней площади 727 кв. м, в то время как год назад он стоил около 193 млн руб. при средней площади 758 кв. м, уточнили в «ЦИАН.Аналитике». То есть за год при снижении средней площади лота на 4% стоимость, напротив, выросла, отмечает эксперт платформы Виктория Кирюхина.

Впрочем, уточняет Сергей Колосницын, поднимали цены не все продавцы на вторичном рынке: те, кто давно жил за границей и по понятным причинам решил реализовать российскую недвижимость или только сейчас решился на переезд, ввиду необходимости срочно получить средства соглашались на скидки до 20%. Одновременно появился пул желающих спасти свои рублевые накопления от инфляции

инвесторов с бюджетом до 150 млн руб., отмечает госпожа Белукова.

Однако это не помогло рынку поддерживать прежние объемы сделок. В первом квартале текущего года с рынка элитной загородной недвижимости ушло 283 объекта, а переход права был подтвержден лишь в 49 случаях: этот показатель гораздо ниже, чем в январе—марте прошлого года, подчеркивает господин Колосницын. Количество сделок на вторичном рынке снизилось по сравнению с октябрем—декабром 2021 года на 16%, на первичном рынке — на 68%, подсчитал Олег Михайлик. Сократился и интерес москвичей к загородной недвижимости. По данным «ЦИАН.Аналитики», число просмотров объявлений о продаже элитных коттеджей и таунхаусов Москвы и Подмосковья снизилось в марте на четверть год к году.

По рынку элитной недвижимости прошла волна отмены сделок сразу после событий 24 февраля, несмотря на внесенные задатки, отмечает Юлия Белукова. По ее словам, особенно сильно сократились запросы на эксклюзивную недвижимость дороже \$3 млн. «До начала военной операции России на Украине ожидалось, что спрос, напротив, будет выше», — поясняет Сергей Колосницын. Но даже немногие свершившиеся сделки были закрыты за счет нового предложения на первичном рынке, считает Александр Шибаев.

Высокая валютная волатильность создает сложности при достижении договоренности продавцов и покупателей, поясняет госпожа Кирюхина. Поэтому сейчас все стороны сделок заняли выжидательную позицию, говорит руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов. Кроме того, уточняет он, рынок страдает из-за отсутствия доступной ипотеки. После повышения ключевой ставки Центробанка до 20% стоимость ипотеки выросла до 22–25% годовых.

При всем при том в перспективе элитная загородная недвижимость будет пользоваться большим спросом из-за ограничений на поездки в другие страны и межграницных

Динамика цен на первичном рынке загородного элитного жилья Москвы и Подмосковья (млн руб.)

Период	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	1 квартал 2022 года
Коттеджи	154	140	195	286	291
Таунхаусы	40	37	40	61,3	61
Участки	3,1	3,5	4	4,8	5

Динамика цен на вторичном рынке загородного элитного жилья Москвы и Подмосковья (млн руб.)

Период	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	1 квартал 2022 года
Коттеджи	271	244	324	343	439
Таунхаусы	84	73	70	87	110
Участки	2,7	2,2	2,9	2,8	3,1

Источник: Knight Frank.



Цены на вторичном рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья продолжают расти

переводов, считает Александр Шибаев. По его мнению, элитная загородная недвижимость выступает альтернативой жилью в других странах по аналогии с элитной курортной недвижимостью на черноморском побережье, которая пользовалась большим спросом после закрытия границ из-за пандемии. Юлия Белукова, напротив, считает, что спрос снизится за счет тех, кто уехал из страны или передумал продавать свою недвижимость.

Элитных домов становится все меньше

Основным сдерживающим фактором спроса на первичном рынке остается острый дефицит предложения, которое продолжает снижаться в течение последних пяти лет, отмечает Олег Михайлик. По данным Kalinka Group, совокупное число предложений на первичном рынке элитной загородной недвижимости Москвы и Подмосковья в марте составляло около 400 лотов в 25 поселках, что на 10% меньше значения предыдущего года. Впрочем, за последние три месяца благодаря появлению на рынке новых участков в элитных коттеджных поселках от застройщика объем предложения в марте нынешнего года вырос на 4% по сравнению с концом 2021-го, подсчитали в Knight Frank Russia.

Дело в том, что в прошлом году строительство загородной недвижимости во многих элитных поселках Подмосковья было заморожено либо застройщики вовсе завершили деятельность, поясняет гендиректор ГК «Ео Девелопмент» Максим Лещев. По его словам, это произошло из-за того, что в 2021-м сильно подорожали стройматериалы. По данным Росстата, в 2021 году цены на стройматериалы взлетели на 23,8%.

Сейчас ситуация на рынке может усугубиться. Вследствие текущей макроэкономи-

ческой неопределенности застройщики заморозят текущие проекты и не будут выводить новые до прояснения перспектив, считает Дмитрий Таганов. Строительство элитных объектов довольно сильно зависит от импортных материалов. Уже наблюдается проблема с поставками сырья, инженерии, освещения, бытовой техники и мебели из-за рубежа, а на существующий ассортимент цены продолжают расти, отмечает госпожа Белукова. По ее словам, именно поэтому застройщики уже стали реализовывать дома со свободной планировкой.

На фоне текущих событий более вероятен выход на продажу камерных поселков, полагает Александр Шибаев. Юлия Белукова, однако, считает, что сокращение объема предложения на первичном рынке элитной загородной недвижимости произойдет за счет небольших застройщиков, которым нужно больше времени, чтобы перестроиться с импортных рынков на отечественный.

Отсутствие доступных к покупке объектов характерно не только для сегмента недвижимости от застройщика. Многие потенциальные покупатели хотели бы вложить денежные средства в элитные загородные объекты, но выбор невелик, уточняет Дмитрий Таганов. Юлия Белукова отмечает, что около 12% собственников сняли объекты с продажи, что обусловлено неопределенностью в отношении полученных от продажи средств. «Оставить деньги в недвижимости в любой ситуации было наиболее очевидным решением, так как ни валюта, ни акции сегодня не могут стать альтернативой», — считает госпожа Белукова.

В итоге первичный и вторичный рынки элитных коттеджей и домов потеряли в общем около 7% объектов за три последних месяца, уточнили в Knight Frank Russia. Похожие данные у Penny Lane Realty, где говорят о снижении общего объема предложения на 8%.

Уход на бюджетные рынки

В марте зафиксирован ажиотажный спрос на участки земли, причём речь не об элитных поселках, а о более бюджетных сегментах, отмечает Сергей Колосницын. Загородная недвижимость эконом- и бизнес-классов действительно пользовалась спросом, в отличие от элитных объектов, соглашается Максим Лещев. «Это понятная ситуация — когда люди „закапывают средства в землю“, чтобы сохранить их в условиях ускоренной инфляции», — замечает господин Колосницын. Эксперт отметил, что покупатели пытались диверсифицировать свои капиталы: часть — в валюту, часть — в недвижимость, пока не изменились цены, поэтому сейчас существует тренд на быстрое принятие решений о приобретении.

Вырос спрос и на готовую загородную недвижимость всех ценовых категорий. По данным «Авито Недвижимости», в январе—марте спрос на дачи в Подмосковье вырос на 27% год к году, на дома — на 29%. Таунхаусы и коттеджи потеряли 1% и 18% покупателей соответственно. Это может объясняться изменением стоимости объектов: если дома и дачи прибавили в цене 35% и 7% соответственно за последний год, то таунхаусы подорожали на 57%. Рост средней стоимости таунхаусов свидетельствует о выходе на рынок более дорогостоящих и крупных объектов, считают в «Авито Недвижимости». По их подсчетам, по итогам марта текущего года объем предложения таунхаусов вырос на четверть год к году.

В нынешнем году интерес к загородной недвижимости будет расти, уверен Максим Лещев. Но, предупреждает он, хотя люди сейчас действительно заинтересованы в покупках, уже в ближайшем будущем их покупательская способность снизится. К тому же, резюмирует эксперт, и доступных к покупке объектов больше не становится и не станет.

Дарья Андрианова

В собственных границах

— география —

Напряженная геополитическая ситуация осложнила поездки россиян на зарубежные курорты. Очевидно, что теперь наиболее доступным способом отдыха для сограждан станет внутренний туризм. Позволит ли новый тренд дать толчок развитию малых городов страны, выясняет основатель проектно-бюро «Простор», директор территориальных проектов компании «Сила ветра» АННА НОСОВА.

По данным за 2019 год, в России насчитывается 1117 городов, в них проживает около 75% населения страны. Число средних городов, где проживают от 50 тыс. до 100 тыс. человек, — 150, тех, где меньше 50 тыс., — 794. На эти города, согласно той же статистике, приходится 26,2 млн человек, или 25,5% всего городского населения.

Население малых городов стремительно сокращается, многие переезжают в крупные агломерации за стабильным заработком и разнообразным досугом. Изменения, которые могли бы хоть немного затормозить процесс, предпринимаются не всегда так оперативно, как следует. Все города разные, но в большинстве из них муниципальные команды не успевают за современными трендами. Многие упираются во власть на местах и слабые команды в муниципалитетах, которые много лет работают «по накатанной».

Несмотря на это, в современном мире с его мобильностью и возможностью удаленной работы малые города обладают огромным потенциалом для сохранения и для жизни в них. За такими городами при выполнении определенных условий может быть будущее как с точки зрения туризма, так и своеобразного дауншифтинга.

Малые города условно можно разделить на две категории: исторические и промыш-



Малые города России могут получить полноценный стимул для развития

ленные. Они зачастую обладают большим историческим фондом, который выражен или в жилых, или в фабричных постройках. И то и другое может стать предметом для дальнейшего развития: от туристических гостевых домов и креативных кластеров до новых производств. При этом сохранение исторического наследия в данном контексте — это не космические деньги больших городов, а вложения быстро окупятся хотя бы с репутационной точки зрения.

Точки для городов

Городская среда. Как правило, малые города имеют до десяти основных точек притяжения: несколько улиц, пара площадей, может быть, набережная. Создать комфорт-

ную городскую среду здесь гораздо проще, особенно если разобраться в госпрограммах поддержки и субсидий. Ведь только благодаря конкурсу Минстроя России за последние несколько лет больше четырех сотен городов обрели новый облик, пусть фрагментарно, но все-таки это дало свой импульс к развитию.

Поддержка индивидуального строительства. В прошлом году под эгидой ДОМ.РФ и Минстроя России прошел конкурс на разработку типовых проектов индивидуальных и многоквартирных жилых домов, а также многокультурных объектов. По его итогам формируется общедоступный реестр лучших проектов, которые впоследствии можно будет использовать. Именно для малых городов это может стать дополнительным импульсом для развития.

Туризм. Развитие внутреннего туризма последних лет сейчас только усиливается. За 2021 год более 56 млн россиян выбрали для себя внутренний туризм. Кто-то традиционно едет на море, кто-то — в горы, но все больше людей выбирают для экспресс-туризма малые города. При тщательном подходе к делу в любом городе можно найти туристический аттрактор: где-то это природа, где-то — национальные парки, где-то — историческое наследие, где-то — близость к известным туристическим маршрутам, где-то — хранители мифов, легенд и культурных традиций, где-то — гастрономия.

Сочувствие. Большой город — это десятки и сотни тысяч неизвестных людей, чужих до такой степени, что иногда мы даже не знаем своих соседей по дому. В малых городах все в основном друг друга знают, что позволяет находить больше возможностей для совместной кооперации и своеобразной общинности. Речь идет не только про досуг, но и про работу, организацию производств, сохранение культурного наследия.

С чего начать

Сегодня стоит вопрос: как спасти город уже сейчас? В первую очередь будущее остается у городов с высоким туристическим потенциалом и активным бизнес-сообществом. Поэтому стоит уделять больше внимания мероприятиям и форматам по вовлечению бизнеса и подготовке инвестиционных проектов. Необходимо совместно с представителями бизнеса формировать команды, которые будут разделять ответственность за реализацию проектов, а местным администрациям — разрабатывать условия и преференции, которые будут способствовать вовлечению и развитию бизнеса.

В качестве одной из мер поддержки локальных инициатив Ростуризм запустил грантовую поддержку МСП в туристической

отрасли и выделил 3,5 млрд руб. на субсидирование развития объектов туристической инфраструктуры в рамках национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства»: на реализацию общественных инициатив: обустройство пляжей и туристических маршрутов, создание системы навигации, создание модульных некапитальных средств размещения — кемпингов и автокемпингов, поддержку предпринимателей, которые развивают туристическую инфраструктуру в своих регионах. Акцент будет сделан на создании безбарьерной туристической среды, приобщение туристического оборудования, создание и развитие активных турмаршрутов, аудиогидов.

Самое важное, что нужно делать именно сейчас, — это уделять особое внимание сохранению исторической среды и развитию локальной идентичности. Это одно из конкурентных преимуществ развития туристической привлекательности города не только на местном, но и региональном уровне.

Кроме того, требуется развивать маркетинг как важную составляющую развития креативного туристического продукта, проработать план мероприятий по продвижению локального продукта и туристического потенциала. Данные инициативы будут способствовать созданию рабочих мест и экономической эффективности города.

Не менее важно подумать о коллаборациях с другими объектами регионального притяжения и городами, особенно в рамках туристических маршрутов. Они смогут сформировать турпоток, так как люди все реже выбирают конкретную локацию для путешествий, а хотят получить как можно больше опыта и впечатлений от поездки. Маршрут становится точкой роста для развития креативных туристических продуктов с акцентом на локальную идентичность и погружение гостя в самобытность территории.