



Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

**Дом**

Четверг 27 марта 2014 №13

kommersant.ru

6 Как валютный ипотечный кредит перевести в рублевый

8 Насколько соседство с парковыми зонами увеличивает цену квадратного метра

9 Выгодно ли инвестировать в элитную недвижимость на ранней стадии строительства

Первые покупатели загородных домов непременно хотели построить и отделать свое новое жилище по собственному вкусу. За несколько лет эта тенденция сменилась на противоположную: теперь и весьма состоятельные люди, и представители среднего класса все чаще приглядывают для себя дома в формате «въехать и жить» — с чистовой отделкой, а еще лучше сразу с мебелью и техникой. Но подобных объектов на рынке все еще настолько мало, что не все из них даже успевают выйти на открытый рынок.

## Как важно быть готовым

— сектор рынка —

### Купите новую жизнь

Новейшая история развития девелоперского бизнеса на загородном рынке Подмосковья, если ее описать схематично, выглядит примерно так. Сначала были только земельные участки. Потом появились коттеджи без отделки, по одному-два на поселок: «Хотите такой же? Мы вам его построим, давайте деньги».

Затем поселки стали возводить целиком, а ближайший к въездной группе дом отделяли снаружи и внутри, оборудовали санузел и даже ставили туда мебель, кулеры, кондиционеры — это называлось шоу-рум, и часто он же служил офисом продаж. «А можно купить сразу вот этот дом?» — интересовались некоторые покупатели. Менеджеры сначала отвечали отрицательно, потом стали записывать, сколько клиентов приходит с этим вопросом, и докладывали начальству.

Ну а потом случился кризис, и предложение на вторичном рынке перекрыло первичное в несколько раз. Многие стремились продать, а те, кто и тогда имел средства и желание купить, обнаруживали, что предлагают им вовсе не старенькую дедушкину дачу, которая годится разве что под сторожку для охранника, а свежий дом с отличной отделкой, иногда и современной мебелью и техникой. Оста-



лось только привезти чемодан с вещами — и можно начинать новую, загородную жизнь.

«Зачем покупать пустую коробку и тратить уйму времени и денег на ее ремонт и начинку, если можно без всяких проблем въехать туда, где все это уже сделано?» — такими наблюдениями счастливые обладатели

ключей от новых домов делились с новоселье с друзьями и сослуживцами. И все они дружно делали вывод: надо покупать на вторичке.

### Каждый второй

Девелоперам все это, скажем так, не очень понравилось. Нельзя сказать, что покупателей, которые мечтали о

собственном эксклюзивном дизайне, на котором они еще и сэкономят, совсем не осталось. Но их точно стало меньше — вот в чем фокус. «Спрос на дома „под ключ“ вырос с 2011 года на 20–30% и продолжает увеличиваться», — констатирует Михаил Подрабинек, руководитель портала Cottage.ru.

## На особом положении

— территории —

**Политический кризис вокруг Крыма не только привлекает внимание политологов всего мира, но и создает возможности для рискованных инвестиций на местном рынке недвижимости. Крымские риэлторы уже отмечают растущий спрос со стороны россиян, однако текущие сделки закрыть пока не удается из-за блокировки местного реестра.**

### Запросы по почте

Представители крымского рынка недвижимости уверяют, что ситуация в Крыму привела к росту спроса на местную недвижимость. По данным крымской компании КСК Development, за последний месяц количество запросов на покупку недвижимости в Крыму выросло в полтора-два раза, при этом в основном со стороны россиян. Чтобы еще больше стимулировать активность потенциальным клиентам бесплатную экскурсию и различные скидки.

В частности, на квартиры в жилом комплексе «Ливадийский» компания до конца марта предлагает скидку 15%. Более того, при условии стопроцентной оплаты покупки компания полностью оплачивает все расходы, связанные с двухдневным проживанием в отеле, трансфером аэропорт—Ялта, Ялта—аэропорт и даже перелетом для двух человек. А компания «Ялта-Сити» предлагает скидки 30–40% на квартиры в новом жилом комплексе в Гурзуфе. Предложение действительно для квартир в 12- и 15-этажных корпусах жилого комплекса, расположенного в 650 м от моря, по цене \$1 тыс. за 1 кв. м. Дома сданы в эксплуатацию и частично заселены, компания предлагает варианты площади от 72 до 175 кв. м, все квартиры подготовле-

ны под чистовую отделку. Как уверяют в компании «Ялта-Сити», еще недавно стоимость этих квартир составляла \$1,5 тыс. за 1 кв. м, то есть цены снизились на 35%.

Любопытно, что предложение действительно только для российских граждан, так как компания-инвестор находится в Москве и сделка проводится в российской столице по российским законам. Как отмечают в крымском агентстве недвижимости ЮБК, количество звонков за последнее время резко выросло, в том числе запросы поступают по электронной почте. «Цены в ближайшие два-три месяца вырастут в разы: если раньше объекты покупали в основном жители востока Украины, то теперь чаще россияне. За последний месяц спрос вырос в четыре раза», — уверяют в агентстве.

Впрочем, не все эксперты настроены так оптимистично. «Количество предложений недвижимости зимой увеличилось на 15% с показателями осени. Это тенденция общеукраинская, и Крым не исключение. Существенного снижения цен мы не видим, возможно, продавцы готовы больше уступить при торге, но мы это не можем отследить», — осторожен руководитель пресс-службы Slando Сергей Колосков. Российские риэлторы ажиотажного спроса на крымскую недвижимость также не подтверждают. «Через наш сайт поступает большое количество запросов на продажу недвижимости в Крыму, однако запросов на покупку недвижимости нет», — говорит директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Елена Юргенева.

По словам директора по развитию SMT Developments Кирилла Сиволапова, сегодня никаких сделок на рынке недвижимости Крыма, как жилой, так и коммерческой, не происходит.

Деньги  
не главное.  
Есть Душа

СТРОИМ  
ДЛЯ ИНТЕЛЛИГЕНТНЫХ ЛЮДЕЙ

www.hals-development.ru

Г A M C