

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

# ЭЛИТНЫЕ ДОЛЬЩИКИ

Традиционно на московском рынке недвижимости практически все квартиры в жилых комплексах раскупаются еще до окончания строительства. Однако в элитном сегменте наблюдается обратная тенденция: не более половины квартир продается до завершения работ, и чтобы попасть в число элитных дольщиков, придется постараться.



— правила игры —

### Обратная тенденция

С каждым годом предпродажи, или бронирование, становятся все менее популярными у элитных застройщиков. «Раньше этот инструмент использовался прежде всего для привлечения финансирования на раннем этапе, в настоящее время застройщики, как правило, предпочитают привлекать банковское финансирование по ставке 14–16% в рублях, а не дисконтировать цену в два раза для первых покупателей», — говорит руководитель отдела городских продаж департамента жилой недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова. Однако так было далеко не всегда. Большая часть знаковых элитных проектов в Москве была продана еще на ранней стадии строительства, включая «Парк Палас», «Садовые кварталы», «Литератор» и «Итальянский квартал». Более того, все крупные и не очень застройщики использовали предпродажи перед официальным запуском проекта. К примеру, «Итальянский квартал» или Barkli Park были полностью распроданы еще до окончания работ.

Все зависит от того, какими средствами оперирует девелопер: собственными или заемными, объясняет генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. По ее словам, девелопер, обремененному кредитными обязательствами, выгоднее начать продажи на ранней стадии строительства, чтобы быстрее привлечь средства. В этом случае есть смысл заманивать постоянных клиентов скидками или дисконтом. Если же девелопер реализует проект на собственные средства, то ему выгоднее начинать продажи на более поздних стадиях строительства, когда объект уже осязаем и стоимость квадратного метра существенно выше. Более того, как отмечает коммерческий директор корпорации «Баркли» Екатерина Фонарева, в сегменте элитной недвижимости часто квартиры выходят на продажу по ценам как в готовом доме, хотя бывают и исключения. В результате в новом проекте ЖК Barkli Residence до момента выхода на монолитные работы наземного уровня было реализовано 30% квартир.

В целом, по словам директора департамента элитных новостроек агентства эксклюзивной недвижимости «Садба» Натальи Немчиновой, очень немногие элитные новостройки выходят в продажу уже на стадии котлована. «Те же проекты, которые начинают продажу на столь ранней стадии строительства, выставляют очень небольшой пул квартир, причем не самых ликвидных. Наиболее востребованные предложения — квартиры большой площади, пентхаусы — появляются позже, когда повышается стадия строительства, а вместе с ней и цена квадратного метра», — объясняет она.

Однако купить элитную квартиру на стадии котлована не так просто: в основном девелоперы предпочитают использовать механизм закрытых продаж. По словам директора департамента продаж Rossmills Investments Екатерины Токий, как правило, у каждого девелопера есть группа лояльных покупателей, готовых инвестировать в покупку недвижимости на стадии котлована. «На ранней стадии строительства, когда идут так называемые закрытые продажи, дисконт предлагают почти во всех проектах. Период этот недолгий, поскольку, как только открываются официальные продажи, цены вырастают», — говорит заместитель генерального директора по работе с ключевыми клиентами SOHO Estate Наталия Голованова. По ее словам, до открытия официальных продаж квартиры предлагаются с дисконтом 25–55% по срав-

нению с конечными ценами построенного дома и 15–25% по сравнению с периодом официального начала продаж.

### Перспективы инвестиций

Если решиться купить элитную новостройку все-таки на стадии строительства, то рассчитывать на высокую доходность не стоит. По словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, если в целом раньше доходность инвестора в жилую недвижимость складывалась как из роста рынка, так и за счет изменения стадии строительства, то сегодня роста рынка фактически нет — остается только прибыль от стадии строительства. Поэтому рассчитывать на доходность выше 10–15% годовых не стоит. Для сравнения: по данным Дениса Попова, покупка недвижимости в Barkli Virgin House принесла покупателям доходность всего 12,3%: одна и та же квартира на нулевом этапе в марте 2011 года стоила \$5,32 млн, а сегодня — \$5,97 млн. В жилом комплексе «Литератор» рост стоимости составил 10,28%: покупка квартиры на нулевом этапе в январе 2012 года обходилась в \$2 млн, а сейчас та же квартира стоит \$2,2 млн. В свою очередь, в жилом комплексе «Бурденко, 3» цены выросли на 10,11%: покупка квартиры на нулевом этапе в январе 2011 года составляла \$2,9 млн, а сейчас она же стоит \$3,2 млн.

Впрочем, по словам Марии Литинецкой, на растущем рынке при благоприятной экономической атмосфере можно рассчитывать на рост цен в среднем на 30%. Например, стоимость квадратного метра в ЖК «Садовые кварталы» на начальном этапе составляла порядка \$10–12 тыс., сейчас — около \$18 тыс. Продажи в «Итальянском квартале» стартовали с \$6 тыс. за 1 кв. м. Сейчас в проекте остались только квартиры с террасами стоимостью \$18–20 тыс. за 1 кв. м. По данным Елены Фонаревой, рост зависит от двух факторов: во-первых, от повышения стадии готовности комплекса — как правило, не более 20–25%, а во-вторых, от состояния рынка. Однако другие участники рынка предлагают более позитивные сценарии. По словам Ольги Таракановой, в последние два года мы можем смело говорить о росте цен в долларах минимум на 30% при консервативном прогнозе и на 100% — при оптимистичном развитии рынка. Как отмечает эксперт, среди инвесторов, которые уже имели положительный опыт возврата вложений с огромной прибылью (100–200%), начальная стадия реализации — самое благоприятное поле, поскольку всегда можно выбрать действительно лучшие квартиры и по видовым характеристикам, и по планировочным решениям, и по цене, а покупая пул квартир, можно получить отличную скидку.

Как подтверждает генеральный директор риэлторской компании «Магистрат», входящей в ГК «Интеко», Алексей Болдин, многие частные инвесторы в сегменте дорогой недвижимости идут на повышение уровня объекта. «Например, люди купили у нас квартиру в ЖК «Чемпион парк», потом в ЖК Dominion и, наконец, в ЖК «Садовые кварталы». У нас доля повторных покупок с учетом тех, что совершены другими людьми, но по рекомендации наших клиентов, составляет около 25%», — говорит эксперт. По словам директора по продажам компании Vesper Натальи Шичаниной, стоимость может вырасти до 30% после завершения строительства, но роста цен в полтора-три раза, как это было до кризиса, сейчас все-таки нет.

Тораздо больше можно заработать при инвестициях в элитные апартаменты. По словам Екатерины Токий, стоимость апартаментов

Даже в готовых элитных домах, как правило, остаются нераспроданные квартиры

в среднем на 15–20% ниже стоимости квартир в том же районе — это позволяет апартаментам быть доступной и интересной альтернативой в данном сегменте.

Еще один способ увеличить доходность — это вложиться в проблемный объект. К примеру, как напоминает Денис Попов, высокая доходность «Садовых кварталов» и ЖК «Афанасьевский» объясняется тем, что у проектов был тяжелый старт: вначале оба они были временно заморожены, после чего застройщики были крайне заинтересованы в привлечении денежных средств покупателей. Поэтому первоначальные цены были очень инвестиционно привлекательными. Наибольшую доходность получили инвесторы, которые не боялись вложить средства в такие сложные проекты с некоторыми временными проблемами, и полученная ими прибыль — это своего рода премия за риск.

### Без обманутых

В целом задержка в реализации элитного проекта — это далеко не редкость. По словам управляющего директора «ЗИП Реалти» Евгения Скоморовского, большинство крупных элитных проектов пострадало в кризис. «Элитные застройщики одними из первых столкнулись с оттоком средств потенциальных покупателей, довольно большое число сделок было приостановлено, кредитные линии прикрыты, что привело к временной заморозке проектов», — говорит эксперт. Так, строительство элитного дома по адресу Новый Арбат, 27 шло с задержками в несколько лет, но в итоге дом был возведен, все покупатели получили свои квартиры. Как отмечает Мария Литинецкая, всегда существует опасность, что возведение дома будет заморожено или объект превратится в долгострой. Поэтому, прежде чем вкладывать средства в элитную квартиру на ранней стадии строительства, необходимо обратить внимание на несколько моментов: репутацию девелопера, источник финансирования, участие в проекте финансовых организаций и статус земельного участка.

Один из показателей надежности проекта — участие в нем крупных банков, таких, как Сбербанк или ВТБ. Это гарантия того, что финансирование не прекратится и дом будет построен вовремя. Если же проект возводится на собственные средства девелопера, которые могут внезапно закончиться, или финансируется малоизвестным банком, который может закрыться, то есть риск, что проект будет заморожен на длительное время. Кроме того, зачастую те же банки, которые финансируют застройщика, предоставляют покупателю ипотеку, что является определенной гарантией исполнения обязательств.

В целом, по словам экспертов, рынок элитных новостроек стал полностью цивилизованным. «В нашей практике за более чем десять лет работы с жилой недвижимостью не было ни одного случая с обманом инвесторов. Наши клиенты всегда получали квартиры, которые покупали. В наши дни вероятность оказаться обманутым дольщиком вообще равна нулю, так как сделки осуществляются в соответствии с ФЗ-214 по ДДУ с регистрацией в Росреестре. Возможны небольшие задержки по срокам сдачи объекта, особенно крупномасштабно, но ни о каких двойных продажах или банкротствах застройщиков, к счастью, уже можно не волноваться», — говорит Ольга Тараканова. По словам руководителя блока реализации недвижимости бизнес- и элит-классов компании «БЕСТ-Новострой» Оксаны Дивеевой, раньше считалось, что проект неудачный, если в нем к моменту сдачи дома оставались непроданные квартиры. Сейчас ситуация изменилась и девелоперы по-другому составляют графики продаж, оставляя на этап завершения стройки не менее 25–30% от общего объема квартир. «Это приближает нас к цивилизованному рынку, так как ни в одной развитой стране мира нет такой практики, когда в строящемся доме все квартиры распроданы и 100% оплачены до конца строительства, и при этом без отделки», — добавляет эксперт.

Алексей Лоссан



## ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ В ПРОДАЖЕ



садовые кварталы

## КОМПЛЕКС КЛУБНЫХ ДОМОВ НА ФРУНЗЕНСКОЙ

+7(495) 755-88-87



www.sadkvartal.ru

ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью. Проектная декларация на сайте.

реклама