

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Рублевка в ожидании

— оазисы —

### Лики инвесторов

Согласно данным директора департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергея Колоснищина, сегодня на Рублевке продается порядка 900 объектов, из которых всего 22% (менее 200 объектов) приходится на первичный рынок, а 78% — на вторичный.

Новых коттеджных поселков в последнее время на Рублево-Успенском шоссе практически не строят. Так, в текущем году на местный рынок вышел всего один проект — «Резиденция „Березки“». Однако продажи там пока не начались. По словам господина Колоснищина, этот проект находится на стадии предпродажной подготовки, только осенью началась его первая рекламная кампания. В поселке 151 домовладение стоимостью от 90 млн до 350 млн руб. Остальной объем первичного рынка — нераспроданные остатки в шести давно построенных коттеджных поселках.

Вторичный рынок Рублево-Успенского шоссе — это больше 700 домов, квартир и таунхаусов. Существенная доля продавцов — инвесторы. Когда речь заходит о конкретном проценте, то данные экспертов сильно расходятся: одни говорят, что не более 20% от общего числа продавцов, другие — порядка 50%. Действительно, определить точно долю инвесторов практически невозможно, так как сложно понять, кто из покупателей подпадает под эту категорию, а кто — нет.

Например, есть частные застройщики, которые ищут дешевые морально устаревшие дома, полностью перестраивают, зачастую оставляя от старого только фундамент, а затем продают. Устаревших предложений более чем достаточно. По словам директора департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Ильи Менжунова, 15% объектов на Рублево-Успенском шоссе выставлено на продажу из-за того, что коттедж устарел и владельцы хотят вместо него купить новый дом, который соответствует современным требованиям, нередко, в этом же поселке.

Правда, в последние годы ряды частных застройщиков на Рублево-Успенском шоссе сильно поредели. По словам управляющего партнера компании ZIP Realty Евгения Скоморовского, если в середине 2000-х доля частных застройщиков доходила до 10–15% от общего числа продавцов, то сегодня не превышает 3–4%. В настоящее время в окрестностях Рублево-Успенского шоссе работает около десяти частных застройщиков, каждый из которых за год выводит на рынок от одного до трех коттеджей. Так, в настоящее время в стародачной части поселка Жуковка выставлен на продажу небольшой по рублевским меркам коттедж площадью 250 кв. м (фото 3). Дом построили три частных инвестора и вывели его на рынок летом текущего года за \$1,7 млн. «Желающие приобрести дом есть, замечает госпожа Прошева. — Особенно он привлекает представителей шоу-бизнеса, но заплатить за него они готовы не больше \$1 млн, а владельцы пока снижать цену не хотят».

Как правило, люди, которые занимаются таким бизнесом, чтобы не упустить интересные объекты, постоянно общаются в местной тусовке, ходят на все светские мероприятия, проходящие на Рублевке. И тусовки, надо заметить, себя оправдывают. Бывает, что затраты на приобретение старого дома и его реконструкцию у частных застройщиков составляют всего 20–30% от цены дома.

Еще одна категория инвесторов с Рублевки — это люди, которые живут в приобретенных домах, но как только они купили коттедж, он тут же оказывается в базах агентств недвижимости на 15–30% дороже первоначальной цены. Так, одна из клиенток Юлии Прошевой за десять лет, которые они знакомы, совершила подобные сделки почти ежегодно. Разницу между ценой покупки и продажи объекта женщина тратила на повседневные нужды, одновременно подыскивая новый дом, который можно продать дороже. Правда, таких людей немного. А основная масса — это классические для рынка недвижимости инвесторы, которые покупают объекты без внутренней отделки, вкладывают деньги в ремонт, а потом продают или сдают коттедж.

### Не время для вложений

В кризис 2008 года девелоперская компания Gletcher, специализирующаяся на строительстве коттеджных поселков в западной части Подмосквы, устроила большую распродажу. Дома с участками в проекте «Барвиха 21» продавались с дисконтом в 50%: коттеджи за \$6 млн предлагались покупателям за \$3 млн, особняки за \$8 млн — за \$4 млн. Из 64 коттеджей проекта за половину стоимости было продано больше 20. Реализован этот объем был довольно быстро, однако Александр, который занимался инвестициями в жилую недвижимость последние 10–12 лет, оказался в числе счастливиц, успевших приобрести коттедж за половину стоимости.

Инвестор купил трехэтажный дом площадью 880 кв. м, включая стометровый гараж, построенный на участке площадью 31 сотка (фото 2). «Однако стены — это не больше трети стоимости дома, гораздо больше уходит на инженерно и отделку, — рассказывает инвестор. — Все материалы и оборудование я покупал импортные: кто разбирается, тот легко увидит разницу между зарубежной и отечественной продукцией». По его словам, только гидроизоляция дома обошлась инвестору в €25 тыс.

Завершить отделку Александр успел перед кризисом. Коттедж был выставлен за \$10,5 млн, однако фортуна отвернулась от инвестора: продать дом он не успел. В последние полгода коттедж продается за \$7,3 млн, но желающих приобрести немного — гораздо больше интересных на аренду дома. Недавно, по словам Александра, он встречался с представителями продюсерской компании Good Story Media. Последние хотят снять коттедж для съемок сериала «Физрук». «А продажную цену больше опускать не буду: и так реализую по себестоимости, — замечает Александр. — Если никто не купит, то буду сдавать и ждать лучших времен».



На вторичном рынке Рублево-Успенского шоссе выставлено на продажу более 700 домовладений в любом стиле: от хай-тека...



...до фешенебельной классики в стиле барской усадьбы

По мнению директора департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Ильи Менжунова, сегодня инвесторов среди продавцов элитной недвижимости порядка 20%, включая тех, кто покупал коттеджи на первичном рынке, и тех, кто приобретал земельный участок, а дом строил самостоятельно. До кризиса, замечает господин Менжунов, доля инвестиционных домов в общем объеме продаж достигала 35–40%. «Однако многие из этих инвесторов продали свои объекты три-четыре года назад и больше не инвестировали в Рублевку, поскольку некоторые объекты были реализованы с убытком», — делится эксперт.

Впрочем, владелец дома проекта «Барвиха 21» Александр теперь тоже уверен, что не будет вкладывать деньги не только в рублевские объекты, но и в жилую недвижимость Москвы в принципе. «Сегодня у инвесторов, специализирующихся на российской недвижимости, остается всего одно направление — стрит-ритейл, больше вкладывать некуда...» — подытожил он.

### Меню Рублевку на Германию

Миграция богатых людей на Запад для России явление привычное. По крайней мере последние 100 лет. Однако со второй половины 2014 года этот тренд стал заметно ярче. «В этом году из-за границы не вернулись 1,5 млн человек, — говорит управляющий партнер агентства недвижимости Point Estate Ирина Калинина. — И в основном это богатые люди, собственники элитной недвижимости».

По данным Евгения Скоморовского, доля мигрантов и инвесторов, которые планируют вложить деньги, полученные с продажи элитных объектов Москвы и области, в недвижимость на Западе, доходит до 25–30% от общего количества продавцов коттеджей на Рублево-Успенском шоссе. «Элита с Рублевки бежит не быстрее, чем с других направлений, но эта тенденция, несомненно, за последнее время усилилась», — согласна с ним директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed Ольга Бахметьева.

«В последнее время наши соотечественники стали гораздо активнее интересоваться жильем на Западе, среди них есть и люди, которые хотят купить недвижимость для себя, есть и инвесторы, — говорит управляющий партнер компании Tranio Георгий Качмазов. — Последних, как правило, интересуют такие направления, как Германия и Великобритания, где стабильная доходность на рынке недвижимости составляет порядка 5–6%. Правда, как замечает господин Качмазов, в 99% случаев процесс продажи элитной недвижимости в России затягивается на очень длительное время».

По словам Ольги Бахметьевой, быстро реализовать элитную недвижимость получается лишь у тех продавцов, которые готовы давать дисконт от 50%. Например, один из клиентов агентства Tweed, переехавший год назад в Мюнхен, согласился продать за \$1 млн коттедж, расположенный на 1-м Успенском шоссе, хотя его стартовая цена составляла \$2,3 млн. «Еще одна семья, чтобы уехать в Лондон продала коттедж на Рублевке вдвое дешевле, чем планировала изначально», — добавила госпожа Бахметьева.

### Отыграть падение

В последние годы российская экономика переживает много потрясений — валютные скачки, ввод санкций, отток инвестиций. Неудивительно, что среди продавцов появилось много людей, которым нужны деньги. По мнению Ильи Менжунова, на эту категорию приходится порядка 20% продавцов. Риэлтор обращает внимание, что это самые говорчивые продавцы, с которыми можно рассчитывать на максимальные дисконты.

Ситуация на загородном рынке осложняется тем, что недавно прошел очередной тур государственной переоценки земельных активов, стоимость которых серьезно выросла, а следовательно, выросли и налоги для владельцев загородной недвижимости. Например, как рассказал риэлтор, пожелавший остаться неизвестным, один из его клиентов несколько лет назад приобрел дом в одном из самых дорогих проектов на Рублево-Успенском шоссе — «Сады Майендорфа». В нынешнем году владелец коттеджа получил уведомление, что налог составил \$400 тыс., после чего решил продать особняк.

Все эти события привели к тому, что сегодня, по словам председателя совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирины Доброхотовой, средний бюджет сделки на загородном рынке упал в вдвое и составил \$1,2 млн. Это минимальный показатель за последние пять лет, замечает Ирина Калинина, для сравнения: в 2011 году средняя цена сделки на рынке элитной загородной недвижимости Подмосквы составляла \$2,2 млн.

«Рынок Рублевки постепенно спускается к рублевому эквиваленту докризисного времени, а те собственники, которые не меняют цену в долларах, как правило, очень неплохо торгуются на переговорах», — говорит руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty Евгения Панова. Впрочем, можно сказать проще: рынок падает, а недвижимость на Рублевке стремительно дешевеет.

Участники элитного рынка пока надеются на лучшее. «Главное, сделки идут: в текущем году на Рублево-Успенском шоссе прошло пять сделок в районе \$10 млн, а в сентябре наша компания закрыла сделку на \$20 млн, — не теряет оптимизма Юлия Прошева. — За десять лет на рынке было много изменений и потрясений, переживем и этот кризис». «Элита в нашей стране постоянно меняется: одни зарабатывают и уезжают, а на их место к кормушке приходят новые, поэтому сделки купли-продажи постоянно идут», — добавляет Евгения Панова. Однако такой оптимизм напоминает анекдот о выпрыгнувшем из небоскреба брокере, который, ударившись о землю, подскочил на три этажа, отыграв несколько пунктов падения.

Денис Тыкулов, главный редактор Элитное.RU, специально для «Ъ-Дома»