

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 10 июля 2014 №31

kommersant.ru

3 Чем ипотека на зарубежную недвижимость в российских банках может быть интересна заемщику, несмотря на высокие ставки

4 При каких условиях может считаться элитным поселок, находящийся в сотнях километров от Москвы

Власти Москвы активно взялись за реконструкцию улиц в историческом центре, намереваясь сделать город, в котором семь-восемь месяцев в году стоит не самая теплая погода, привлекательным для пеших туристов. Эксперты предупреждают, что мода на все пешеходное повышает стоимость квадратного метра в новостройках, а вот цену вторичного жилья иногда даже опускает. Зато у желающих заняться арендным бизнесом появляются новые перспективы.

Ходовой товар

— оазисы —

Всюду плитка

За последние два года к Старому Арбату, Камергерскому переулку и Манежной улице добавились сразу десять улиц, на которых полностью запрещено автомобильное движение. Таким образом, в стремлении сделать город комфортным для пешеходов той самой тротуарной плиткой, о качестве которой у москвичей имеются самые разные мнения, вымостили не один десяток километров.

Но это только начало. В следующие несколько лет город планирует спроектировать и реализовать несколько сотен километров новых пешеходных зон. По данным, которые приводит Константин Королев, заместитель директора департамента инфраструктурных проектов NAI Besag, уже в этом году должны быть выпущены проекты примерно на 150 км таких участков.

Все это в том числе означает, что на вторичном рынке столицы в несколько раз вырастет число квартир в домах, расположенных либо непосредственно на пешеходных улицах, либо вблизи них. Увеличится и количество новых объектов в этих районах. Выиграют ли от нового соседства продавцы такого жилья, а также девелоперы, занятые проектами редевелопмента в историческом центре?

Статусный рост

Мнения относительно новостроек довольно оптимистичны. Ната-

лья Картавцева, заместитель генерального директора ОАО ОПИН, считает, что сам факт наличия статусной пешеходной улицы в непосредственной близости от объекта повышает цены реализации минимум на 20%. «Как правило, пешеходные улицы обладают интересными видами, что также повышает ликвидность рядом расположенного жилья», — рассказывает эксперт. — Квартиры с видами традиционно оцениваются на 20–30% дороже, чем аналогичные, но без видов».

Александр Подусков, директор по продажам компании KR Properties, основной акцент делает на благоустройстве территории района в целом и полагает, что сам по себе факт оборудования пешеходной зоны в том или ином районе не способен кардинально повлиять на стоимость местного жилья. Так, например, по его данным, квартиры в Хамовниках за годы развития проекта делового квартала «Красная Роза» подорожали в три-семь раз в зависимости от месторасположения, класса и качества предложения. Отметим, правда, что реализация проекта проходила с 2003 по 2012 год и первая половина этого периода характеризуется бурным ростом цен на всю столичную недвижимость.

Зато свежий впечатляющий пример того, как превращение улицы в пешеходную помогло ускорить продажи и позволило поднять цены в новом проекте, приводит Борис Азаренко, генеральный директор Vesper. «Когда мы входили в

проект создания комплекса премиум-апартаментов St. Nickolas в историческом здании „Шереметьевского подворья“ на Никольской, улица еще не была закрыта для автотранспорта», — рассказывает эксперт. Однако продажи в комплексе начались, когда улицу уже сделали пешеходной, и спрос на проект превзошел ожидания застройщиков. «Более 70% апартаментов было реализовано в течение трех месяцев с момента старта продаж, и это позволило нам поднять цены на 15%», — вспоминает господин Азаренко.

Фактор пешеходности, сыгравший такую положительную роль в судьбе проекта, отмечает и Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. «С октября 2013 года до настоящего времени стоимость квадратного метра в St. Nickolas в среднем выросла на 23–25%, а на некоторые квартиры — до 31%», — рассказывает эксперт.

Однако известно, что цены на квартиры в строящихся домах всегда растут также и по мере готовности объекта. И, кроме того, не все пешеходные улицы одинаково ценны. «Пока что планы по обустройству пешеходного пространства на Пятницкой улице не особо повлияли на уровень цен в жилых комплексах района», — говорит Владислав Луцков, заместитель генерального директора Est-a-Tet. По его данным, в уже построенном жилом комплексе «Четыре солнца» на Большой Татарской улице диапазон цен в настоящее время составляет от 468 тыс. до 623 тыс. руб. за 1 кв. м.



«Год назад он был на уровне 490–624 тыс. руб. за „квадрат“», — замечает эксперт.

Нестандарт для креативщика

Мнения экспертов относительно вторичного рынка квартир в домах, расположенных на пешеходных улицах, разделились. Например, Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли», считает, что если создается пешеходная зона, но улицу не закрывают для движения автотранспорта, то на транспортную доступность жилых домов создание пешеходной зоны по большому счету никак не повлияет. А вот комфортность проживания

в целом только увеличится, говорит эксперт. «Если взять, например, Пятницкую улицу, то значительного влияния на стоимость жилья от этих изменений ожидать не приходится, ведь цены здесь и так сейчас довольно высоки», — говорит госпожа Фонарева. Тем не менее она все же ожидает небольшого роста цен на уровне 5–7% на квартиры в домах, расположенных на первой линии.

Денис Колокольников, председатель совета директоров RRG, полагает, что ликвидность квартир, выходящих окнами на новую современную пешеходную улицу, для определенной целевой аудитории повышается. «Рост стоимости может соста-

вить до 5–10%, если такая аудитория действительно сложилась», — уточняет эксперт.

Петр Кирилловский, заместитель президента по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС, в свою очередь, уверен, что такие покупатели уже существуют. «Это представители так называемого креативного класса, у которых есть деньги и которым интересны нестандартные форматы жилья — лофты, апартаменты с отдельным входом», — уверен эксперт. Он считает, что недвижимость для таких людей способ самовыражения, следовательно, этот сегмент покупателей сформирует отдельный субрынок жилья в районе пешеходных зон.

с3

ЛАЙНЕР

Дом на Ходынке

ЛЕГКИ НА ПОДЪЕМ! ЦЕНЫ от 5,2 млн руб.

ХОДЫНКОЕ ПОЛЕ

МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ
ООО «МАГИСТРАТ», УСЛУГИ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

+7(495)

232-08-08

ИНТЕКО

liner-dom.ru

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ

реклама

ДОМ ДЕНЬГИ

Лето со скидкой

Ежегодно застройщики предоставляют своим клиентам летние скидки и запускают сезонные акции. Это помогает им удержать клиентский поток, а покупателям дает возможность серьезно сэкономить либо на самой квартире, либо на сопутствующих услугах.

— акции —

Востребованность рынком

Традиционной особенностью летнего сезона на рынке недвижимости является большое количество различных акций, скидок, бонусов и программ лояльности от застройщиков жилой недвижимости. «Около 65% столичных девелоперов используют постоянные скидки, которые в любой сезон помогают застройщику привлечь дополнительный поток клиентов. В большинстве случаев при стопроцентной оплате покупатель может рассчитывать на снижение стоимости квартиры на 2–5%», — рассказывает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. По ее словам, летом, впрочем, как и в новогодние праздники, можно получить и большую скидку. Обычно застройщики в этот период предоставляют дополнительную скидку, размер которой составляет в среднем 5%. В совокупности общая скидка летом, как правило, достигает 7–8%, максимум — 10%. Если она выше, то чаще всего это означает, что у проекта могут быть определенные проблемы.

«Клиенту всегда приятно получить скидку. Несмотря на то что большинство потенциальных покупателей ждет традиционных новогодних скидок, летние акции от застройщиков также не остаются без внимания. Цель любой акции — привлечь большее количество клиентов. Насколько существенно возрастает спрос на квартиры, предлагаемые в рамках той или иной акции, зависит от условий предложения и размера скидки», — говорит руководитель отдела новостроек ГК МИЦ Александр Энгель. По его словам, приобрести квартиру со скидкой, покупатель действительно может сэкономить от 3% до 5% от первоначальной стоимости жилья. «Летняя пора традиционно считается низким сезоном на рынке новостроек Москвы. Деловая активность снижается, что отражается и на количестве сделок. Поэто-

му для стимулирования продаж девелоперы нередко предлагают покупателям, не уехавшим в отпуск, различные скидки и специальные акции», — объясняет руководитель отдела маркетинга и аналитики ГК «Пионер» Александра Кржевова. По ее словам, часть покупателей специально ориентируют на приобретение жилья летом. «Для некоторой категории клиентов процесс приобретения квартиры — процесс торга — является более важным, чем сама покупка, иногда даже скидка в 0,5% может сделать или развалить сделку», — добавляет директор департамента по работе с девелоперами IntermarkSavills Александра Синилова.

Однако, по словам директора по маркетингу ОПИН Ксении Силаевой, в сегменте городского жилья именно скидки, как правило, устанавливают только на отдельные типы квартир, например на двухкомнатные или трехкомнатные, и предлагают в классе жилья не выше «бизнес». «Скидки, предоставляемые девелоперами, — это очередной повод для повышения или возобновления внимания к проекту. Однако необходимо различать формальные скидки (3–5%), и существенные (10–15%). Большие скидки привлекают внимание покупателя, но в то же время могут вызвать подозрения по поводу приобретаемого объекта: квартира с большой скидкой может оказаться угловой или темной», — предупреждает Ольга Тараканова, руководитель отдела городской недвижимости Knight Frank.

Например, по ее словам, на окончательной стадии строительства девелопер стремится как можно скорее реализовать оставшиеся десять квартир. В этом случае он может объявить существенную скидку. Чаще всего о подобных акциях сообщают агентам, которые, в свою очередь, доносят эту информацию до своих клиентов. «Застройщики регулярно объявляют о сезонных скидках и акциях, сезон — это лишь повод. Лето не исключение.

К летнему сезону приурочивают как просто скидки от цены или скидки на рассрочку, так и специальные акции: скидки за стопроцентную оплату, «кухня в подарок», «отделка в подарок» и т. д.», — говорит исполнительный директор компании Evans Максим Мокеев. Однако, по его словам, скидки и спецпредложения, как правило, не превышают 150 тыс. руб. «Большинство покупателей воспринимает такие предложения как маркетинговый ход. И если в сегменте экономкласса скидки могут иметь эффект, хоть и минимальный, то в более дорогих сегментах такие приемы вряд ли будут эффективны. Более того, элитные новостройки плавно поднимают цены, несмотря на сезонность», — говорит эксперт.

Акции растут

Больше всего скидок и летних акций застройщики предлагают на высококонкурентном рынке жилья эконом- и комфорт-классов. По словам Александры Кржевой, обычно при оплате 100% стоимости жилья застройщики дают скидки в размере 1,5–3%. Однако в отдельных проектах эта скидка может быть выше: в ЖК «Белый парк» — 7% на двух- и трехкомнатные квартиры, в ЖК «Эталон-Сити» — 5%. К примеру, летом ГК «Пионер» запустила повышенные скидки на свои квартиры. В ЖК «LIFE-Волжская» на последние квартиры предлагается скидка в размере 10%. Для сравнения: в ЖК Wellton Park предлагаются скидки от 5% до 10%, а в ЖК «Царицыно-2» двухкомнатную квартиру можно купить со скидкой 9%. «Среди интересных летних акций также следует отметить предложение в ЖК «LIFE-Митинская». Покупателям трехкомнатной квартиры с авторской отделкой «под ключ» предлагается скидка 4% и машиноместо в подарок», — говорит эксперт. А у СУ-155, говорит начальник отдела маркетинга и рекламы КТ СУ-№155 и Компания Андрей Воробьев, размер скидки в зависимости от объекта составляет от 5% до 20%.

Некоторые застройщики предоставляют покупателю возможность выбора. По словам заместителя генерального директора по продажам компании «НДВ-Недвижимость» Яны Сосоровой, покупатели квартир на первых этажах в ЖК «Ромашково» экономят 10% от стоимости сделки, однако можно выбрать альтернатив-

ный подарок — отделку от застройщика. При покупке двухкомнатной или трехкомнатной квартиры, а также машиноместа второе место в подземном паркинге клиенты получают бесплатно. В объектах компании ТЕКТА Group, по словам директора по маркетингу Вартана Погосяна, в рамках акции «Летом квартиры за полцены» при внесении первоначального взноса в 50% остальная часть выплачивается в рассрочку без процентов и переплат. «Можно отметить, что на рынке наряду со скидками активно предлагают рассрочку платежа», — говорит заместитель генерального директора по маркетингу «Пересвет-Инвеста» Ирина Кирсанова. Например, в ЖК «Изумрудные холмы» предлагается рассрочка на восемь лет (до июня 2022 года) для двух- и трехкомнатных квартир в определенных корпусах, но уже введенных в эксплуатацию.

Аналогичные скидки предлагают даже застройщики элитных объектов. «Мы традиционно делаем летние акции для клиентов: летом спрос в среднем по рынку снижается, потенциальные покупатели в большей степени настроены на отдых, чем на инвестиции, поэтому очень важно дать людям дополнительный стимул к покупке. Существенная экономия — это стимул серьезный», — рассказывает коммерческий директор компании «Рестарация Н» Тимур Сухарев. В частности, до конца лета открыто специальное предложение на приобретение двухуровневых таунхаусов в Knightsbridge Private Park. «Мы дисконтировали стоимость домовладений на \$5 тыс. за 1 кв. м, то есть на данный момент таунхаусы с придомовыми участками предлагаются от \$25 тыс. за 1 кв. м (цена до начала акции — от \$30 тыс. за 1 кв. м), без участия — от \$18 тыс. за 1 кв. м (цена до начала акции — от \$23 тыс. за 1 кв. м)», — говорит эксперт. А заместитель генерального директора по работе с ключевыми клиентами компании SOHO Estate Наталия Голованова рассказывает, что компания «ДОН-Строй» покупателям квартир в жилых комплексах Barrin House, Smolensky De Luxe, Grand Deluxe на Плющихе при стопроцентной оплате предлагает скидки размером 6–8%. В жилом комплексе «У Патриарших» при покупке и объединении двух апартаментов действуют скидки до 10%. По словам заместителя директора департамента про-

даж ГК ПИК Владимира Ащеулова, у покупателей дорогих квартир пользуются популярностью такие акции, как «машиноместо в подарок» или «отделка в подарок». «Машиноместа в подарок предлагаются преимущественно в сегменте бизнес- и элит-классов, где стоимость машиноместа эквивалентна 1–2% стоимости квартиры, но при этом является хорошим бонусом, а для застройщика — существенным конкурентным преимуществом», — отмечает эксперт. «Отделка в подарок» чаще предлагается в сегменте доступного жилья. Это объясняется тем, что для застройщика затраты на отделку при оптовых закупках и объемах работ невелики, но при этом квартиры с отделкой в экономклассе очень востребованы, поскольку позволяют вселиться в квартиру сразу после получения ключей. Особенно актуально это предложение для тех, кто приобретает жилье по ипотеке. Среди специальных условий, инициируемых девелоперами для повышения продаж, стоит также отметить беспроцентную рассрочку. Этот вариант очень удобен для тех, кто не хочет обременять себя ипотекой на много лет, но сразу всей суммой не располагает.

Работа с партнерами

Некоторые застройщики предлагают не просто скидку на свои объекты, но и особые условия от партнеров. В частности, по словам гендиректора «Главмострой-недвижимости» Павла Левиша, эта компания запустила совместную программу с АКБ «Союз» и компанией «Ингосстрах» на покупку квартиры в ЖК «Подольские просторы» в Подольске или мкрн «Центральный» в Железнодорожном. До конца лета покупатель получит скидку до 2% на саму квартиру, льготную ставку по кредиту 11,75% годовых и пятипроцентную скидку на страховую ипотечную программу. В 2014 году на первичном рынке недвижимости наблюдается большой выбор предложений льготных условий кредитования. В частности, Сбербанк до конца июня предлагает клиентам ГК ПИК, приобретающим квартиры в Москве и Подмосковье, специальные условия кредитования по акции «12–12–30»: кредит на 30 лет под 12% годовых с 12-процентным первоначальным взносом. По словам генерального директора «Мортон-Инвеста» Антона Скорика, ГК «Мортон» предлагает лет-

нюю скидку 5,5% от стоимости квартиры всем, кто приобретает жилье по ипотеке в банках — партнерах компании, среди которых такие крупные банки, как Сбербанк, ВТБ 24, Связьбанк, Росевробанк и многие другие. «Это очень популярная акция, поскольку до 45% квартир ГК «Мортон» реализуется в рамках ипотечного кредитования. Сотрудники отдела продаж отмечают повышенный интерес покупателей к этой скидке, однако добавляют, что сама акция не является стимулом к тому, чтобы приобрести жилье, а играет роль дополнительного фактора при принятии решения.

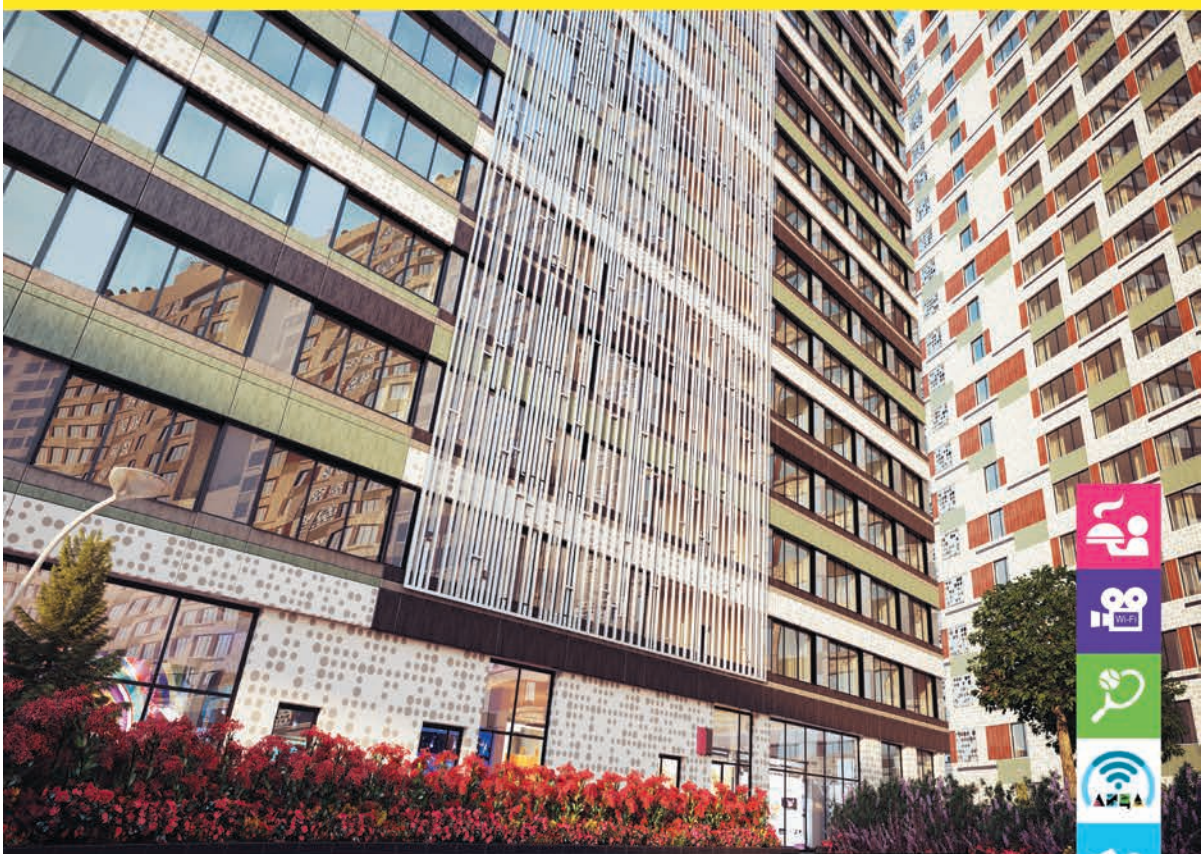
Как отмечает вице-президент девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский, профессиональные игроки рынка постепенно уходят от прямых скидок, поскольку такие скидки, если их предлагают все, перестают привлекать внимание потенциальных покупателей. «Учитывая высокую конкуренцию на рынке и маркетинговую активность профессиональных игроков, с каждым годом маркетинговые акции требуют гораздо более высокого уровня креатива», — говорит эксперт. В качестве примера он приводит акцию «Водитель на три года». По условиям акции покупатели определенных частных домов, расположенных в жилом комплексе «Олимпийская деревня Новогорск», при заключении договора получают в подарок право каждый день пользоваться услугами профессионального семейного водителя в течение трех лет. «Эта акция вызвала всплеск обращений именно от той целевой аудитории, на которую она была направлена, — на «теплых» покупателей, которые находятся на этапе выбора из разных вариантов, на них лучшим образом действует реверанс со стороны девелопера проекта, который они уже знают, видели, оценили», — говорит Дмитрий Котровский.

В любом случае, по словам Владимира Ащеулова, чтобы отличить действительную скидку от кажущейся, необходимо постоянно вести мониторинг цен на интересующем объекте. Кроме того, если на квартиры указана скидка в размере 15–20%, то это, скорее всего, маркетинговый ход, поскольку, как показывает практика, скидки на жилую недвижимость составляют от 2% до 5%, а на отдельные квартиры — до 10%.

Алексей Лоссан



АРХ-ПРОЕКТ «ЛИЦА»
ХОРОШЕВСКОЕ ШОССЕ, ВЛАДЕНИЕ 38
РЯДОМ С М. ХОДЫНСКОЕ ПОЛЕ



АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ

В ОСНОВУ ПРОЕКТА ЗАЛОЖЕНА ИДЕЯ ПОКРЫТИЯ ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ КОМПЛЕКСА СЕТЬЮ WI-FI И СОЗДАНИЕ НА ЕЕ БАЗЕ ОБЩЕДОМОВОЙ СЕТИ, КОТОРАЯ СТАНЕТ ПЛАТФОРМОЙ ДЛЯ ВОГЛОЩЕНИЯ РЯДА ИННОВАЦИОННЫХ СЕРВИСОВ.

- Интеллектуальная система доступа в здание и на паркинг
- Wi-Fi-видеодомофон для дистанционного контроля гостевого доступа
- Лифты с голосовым управлением, развлекательным контентом и управляемыми информационными мониторами
- Wi-Fi-депозитарий с дистанционным управлением
- Виртуальный консерж, room service*
- Wi-Fi-кинотеатр во дворе под открытым небом
- Интерактивная игровая площадка с использованием технологий, аналогичной Kinect
- Внутридомовый чат для общения жителей
- Фитнес-клуб с бассейном



РЕКЛАМА 12+ 000 «Кпитал Групп» /ru»-сервис

ДОСТУП К СЕРВИСАМ БУДЕТ ОБЕСПЕЧЕН С ПОМОЩЬЮ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ И УСТАНОВЛЕННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ

CAPITAL GROUP +7(495) **363 0263** www.CG-LITSA.RU

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта



16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Секрет фирмы», «Автомилит» и Weekend

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на своей регион, сервис интеграции с социальными сетями

полноценный дистрибутор — предоставляет эксклюзивную программу "В Деньгах" — самую развлекательную и полезную в мире — ЛЮДИ В МАСТЕРОВ

Текстовые материалы для корректуры, перевода, редактуры, дизайна, верстки, печати и т.д. — ЛЮДИ В МАСТЕРОВ

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Ходовой товар



— оазисы —

Тихий центр или бойкое место

Этот оптимизм не разделяет Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп». Она считает, что состоятельные люди воспримут превращение привычных мест своего обитания в туристическую зону скорее негативно. «Дело в первую очередь в снижении уровня приватности и безопасности», — объясняет эксперт. — Ведь известно, что самые небезопасные и шумные места в любом городе именно туристические».

Того же мнения придерживается Леонард Блинов, директор по маркетингу Urban Group. Он считает, что отсутствие приватности проживания для многих является важной причиной, чтобы отказаться от жизни на пешеходной туристической улице. «Туристов бы однознач-



но заинтересовал для прогулок район «золотой мили», но будет ли это соответствовать интересам владельцев жилья в этом районе — большой вопрос», — замечает Сергей Камлюк, директор департамента торговой недвижимости Praedium.

Коллег поддерживает и Сергей Свиридов, старший партнер, вице-президент по развитию Smipex: «Квартиры на пешеходных улицах заметно дешевле, чем в прилегающих районах». Стоимость «квадрата» в здании с фасадом, выходящим на Арбат, по данным Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, колеблется от \$15 тыс. до \$18 тыс. А вот жилая недвижимость в арбатских переулках, удаленных от основного пешеходного потока буквально на 50–100 м, стоит дороже на 20–25%. «В Большом Афанасьевском переулке, например, цена метра доходит до \$26 тыс., в Старокошненном варьируется от \$22 тыс. до \$33 тыс.», — уточняет эксперт.

Роман Соркин, президент Homeland Group, вспоминает, как состоятельные владельцы квартир на Большой Дмитровке боролись за то, чтобы улица осталась проезжей. «Это естественно, ведь они приезжают к магазинам и другим учреждениям исключительно на машинах. Обеспеченные люди не ходят пешком», — резюмирует эксперт. Впрочем, когда очередную улицу закрывают для

проезда транспорта, то сначала это всегда вызывает панику у автоладельцев. Тем не менее людям свойственно адаптироваться к обстоятельствам, которые нельзя изменить. Виктория Камлюк, директор направления «Стрит-ритейл» Knight Frank, рассказывает, что в 1989 году после землетрясения в Сан-Франциско была закрыта крупная скоростная автомагистраль Эмбаркадеро-фривей. «В процессе реконструкции выяснилось, что жители прекрасно обходятся и без магистрали, используя другие маршруты. В итоге вместо нее был создан широкий бульвар с деревьями, троллейбусами и хорошими условиями для пешеходов и велосипедистов. «Изначально было трудно представить себе такое: закрытие магистрали было сопоставимо с закрытием Ленинского проспекта в Москве», — говорит эксперт.

Квартиры вблизи туристических зон выгодно приобретать для сдачи в краткосрочную аренду

Только для аренды

Большая часть экспертов, опрошенных нами, все-таки делает вывод о том, что цены на недвижимость на новых пешеходных улицах, конечно, могут вырасти, но отнюдь не на жилье, а в первую очередь на торговые помещения и ресторанные площади. Впрочем, если квартира приобретается не для себя, а предназначена для сдачи в краткосрочную аренду, то цена на такой объект, как минимум, не упадет, а может быть, и возрастет. В особенности если у него соответствующее расположение.

Хостелы, апартаменты и гостиницы, которые находятся на пешеходных улицах, Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate, считает выгодными проектами. «Но только в том случае, если у прибывающих есть возможность подыхать с чемоданами к пешеходной зоне на машине или дойти за две-три минуты от ближайшего метро», — уточняет эксперт.

Если жилье по каким-либо параметрам не подходит для арендного бизнеса, то оно скорее подешевеет, чем наоборот, уверены некоторые эксперты. В частности, цены могут просесть в домах на первой линии, говорит Мария Литинецкая.

В Кривоарбатском переулке, на удалении 50–100 метров от пешеходной зоны, квартиры значительно дороже, чем на самом Арбате

Пока что, правда, в ожидании благоустройства вторичные квартиры на Пятницкой улице, которую все же решили не делать полностью пешеходной, подыались в цене. Как подсчитали в «Метриум Групп», сейчас квадратный метр здесь стоит 320 тыс. руб., причем за последние девять месяцев он подорожал на 65 тыс. руб. Однако, как поясняют эксперты, такая существенная разница вряд ли связана с грядущими нововведениями, скорее это следствие происшедшего падения рубля к основным валютам.

Хорошо не значит быстро

Увлечение пешеходности вкупе с не продуманными решениями могут привести к тому, что новые улицы станут пустынными и в конце концов просто изживут себя, предупреждают эксперты. Так, Илья Тюкин, директор ГК «Арт-фасад», обращает внимание на необходимость якорей: «Пешеходные улицы должны идти откуда-то и куда-то, например в парк или к какому-то другому социальному, коммерческому или культурному якорю, иначе они не работают и не выполняют той функции, для которой изначально предназначены: не генерируют трафик и не концентрируют потоков».

Примером того, как не надо, стала, в частности, Малая Конюшенная улица в Санкт-Петербурге, которая идет от Невского проспекта, но упирается в Шведский переулок, заставленный автомобилями, а значит, по сути, не ведет нигуда, поэтому эффект от нее нулевой, подытоживает эксперт.

Кроме того, сама по себе идея большого числа длинных пешеходных улиц в Москве некоторым экспертам представляется изначально неверной. «В крупных городах мира — столицах, миллионниках — пешеходных улиц не бывает много», — говорит Сергей Свиридов. — Обычно одна-две, максимум три».

Да, центр Амстердама целиком отдан тем, кто ездит на велосипедах и ходит пешком. Но население голландской столицы едва превышает 800 тыс. человек, тогда как в Москве постоянно проживает 12 млн человек. Если пешеходных зон в городе станет больше, чем необходимо, экономический смысл этой затеи будет стремиться к нулю, рассуждает господин Свиридов. Он опасается, что в первую очередь резко ухудшится и без того непростая транспортная ситуация, при этом большую часть года количество пешеходов будет крайне ограничено в силу сезонности. Никакой бизнес этого не выдержит, делает вывод эксперт.

В период 1960–1980-х годов в США было создано более 200 пешеходных зон, но к 2000 году их осталось лишь 15. Правда, там в строительство и благоустройство новых улиц инвестировали не только и не столько городские власти, сколько ассоциации собственников недвижимости, рассказывает Екатерина Румянцева. «Управлять таким неповоротливым проектом, учитывая интересы всех сторон, в современном, быстро меняющемся мире нереально, так что в большинстве случаев все вернулось на круги своя», — замечает эксперт. Но в России, конечно, все иначе, ведь наши пешеходные зоны строятся за государственные средства. Поэтому любителям исторического центра в недалеком будущем, вполне возможно, придется пересечь на велосипеды.

Марта Савенко

Когда Никольская улица стала пешеходной, цены в строящемся комплексе апартаментов St. Nickolas подскочили на 15%

Свои для чужих

— ипотека —

Взять кредит на покупку недвижимости за границей можно будет в российском банке. Правда, выбор стран в этом случае ограничен, а ставка по такому кредиту будет выше, чем по программам зарубежных кредиторов.

Альтернатива с ограничениями

На первый взгляд кредит на покупку недвижимости за рубежом, например в Европе, логичнее брать в иностранном банке. «Чаще всего россияне интересуют туристические направления Европы, где стоимость жилья сравнительно невысока», — Болгария, Турция, Греция, Испания», — перечисляет начальник управления ипотечного кредитования банка «Открытие» Сергей Столбунов. Ставки по кредитам в странах Евросоюза составляют в среднем 3–5% годовых, в то время как средние ставки российских банков — 9–11% годовых по кредитам в иностранной валюте и 12–14% годовых по кредитам в рублях. Однако эти ставки действуют для заемщиков-граждан, нерезиденту вряд ли можно рассчитывать на аналогичные условия, а свою платежеспособность придется серьезно доказывать.

Поэтому в качестве альтернативы стоит рассмотреть вариант получения такого кредита в российском банке.

Специальные программы кредитования на покупку недвижимости за рубежом есть у единичных банков, причем рассчитаны они обычно на определенную страну или даже определенный регион, в котором работают партнеры банка.

«Ставка, как правило, зависит от уровня риска, соответственно, чем выше риск невозврата кредита или отказа в обращении взыскания на имущество, тем ставка будет выше», — поясняет Сергей Столбунов. — Если при получении такого кредита залогом будет являться недвижимость, находящаяся на территории России, иные условия кредитования могут совпадать с теми, что действуют сейчас». Например, Инвестторгбанк предлагает кредитную программу на покупку недвижимости в одном из населенных пунктов Латвии только при условии наличия у заемщика регистрации в регионе выдачи кредита. Ставки по кредиту составят

13,5–14% в рублях и 11,4–11,9% в евро. Минимальный размер первоначального взноса — 30% от стоимости недвижимости. Как и по обычным кредитам, потребуются застраховать приобретаемую недвижимость, а если не оформить договор личного страхования, ставка увеличится на два процентных пункта. Кроме того, придется воспользоваться услугами страховой компании, работающей на территории Российской Федерации. Кредит Европа банк предлагает кредит на покупку строящегося жилья в Турции у аккредитованных банком компаний с залогом приобретаемой недвижимости. Кредит предоставляется в рублях, ставка составит 17–19% годовых.

Дочерняя ипотека

Недавно стало известно о планах Сбербанка и ВТБ начать выдавать ипотечные кредиты за рубежом. Правда, делать это госбанки будут через свои иностранные «дочки»: Сбербанк — через Denizbank и Sberbank Europe, а ВТБ — через VTB Bank (Austria) и VTB Bank (France). Таким образом, в подразделениях Сбербанка граждане России смогут взять кредит на покупку жилья в Чехии, Турции и Хорватии. Группа ВТБ предоставит ипотеку для VIP-клиентов в Австрии и Франции. Оценивая платежеспособность, кредитную историю клиента, скорее всего, будут российские банки, а вот непосредственно выдавать кредит будет уже иностранный банк.

На момент подготовки материала условия Сбербанка для россиян, желающих купить недвижимость в его дочерних иностранных банках, опубликованы не были. Denizbank выдает ипотеку гражданам государств, с которыми у Турции подписано соглашение, однако пока России в числе этих стран не было. Ипотеку для граждан Турции Denizbank предоставляет под 1,49–1,59% в турецких лирах на срок до 25 лет. Иностранцам Denizbank выдает на срок от 3 месяцев до 15 лет, для долларов и евро на сайте указаны ставки 0,75–0,8% в зависимости от срока кредита.

Российские «дочки» иностранных банков, например Райффайзенбанк или Юникредит-банк, кредиты на покупку недвижимости в других странах присутствия группы не предоставляют. Банки готовы только оказать консультативную помощь российскому клиенту, помочь ему обратит-

ся в банк группы, расположенный по месту приобретения недвижимости.

Кредит через залог

Чаще российские банки предлагают взять кредит на покупку жилья за рубежом под залог уже имеющейся в собственности заемщика недвижимости. «В российском банке можно получить нецелевой ипотечный кредит и вложить деньги в покупку недвижимости за рубежом, при этом заложив недвижимость, находящуюся на территории страны», — говорит Сергей Столбунов. Такие кредиты выдает, например, НС-банк, который требует к тому же, чтобы передаваемая в залог недвижимость не была единственным жильем заемщика. Правда, банк также потребует документально подтвердить покупку недвижимости, предоставив договор о ее приобретении, переведенный на русский язык, или двузычный договор. Кредит предоставляется в долларах, ставки по кредиту — 10% годовых при аннуитетном способе погашения и 11% при индивидуальном графике. Без личного страхования ставка увеличивается на три процентных пункта. Минимальный первоначальный взнос — 20% годовых. «Предложение целевого ипотечного кредита на покупку недвижимости за рубежом с залогом недвижимости, находящейся в России, — это менее распространенный вариант кредитования», — отмечает Сергей Столбунов. — По таким кредитам возникают сложности с подтверждением целевого использования кредита, поскольку покупка недвижимости за рубежом осуществляется по иным правилам, чем в России».

Российские банки предлагают кредиты на покупку недвижимости за рубежом как в рублях, так и в иностранной валюте. Однако, как и в случае с кредитами на покупку недвижимости в нашей стране, при выборе валюты нужно смотреть не на валюту страны дислокации приобретаемого жилья, а на валюту дохода заемщика. «Для клиента валюта кредита не должна зависеть от валюты приобретения недвижимости», — добавляет Сергей Столбунов. — Для того что бы избежать дополнительных рисков, валюта кредита должна зависеть от валюты, в которой клиент получает доход. В дальнейшем для проведения сделки можно воспользоваться услугой конвертации».

Елена Мелованова

У ВАС НЕ ДВОИТСЯ В ГЛАЗАХ! ЭТО У НАС УДВОЕННЫЕ СКИДКИ!



Премиум
Расрочка предоставляется ВТБ24 Лизинг (ЗАО «Система Лизинг 24»). Условия расщрки на сайте www.donstroy.com

ДОЛИНА СЕТУЧЬ

«Долина Сетунь» — стильный фешенебельный дом в престижном районе на западе Москвы.

- На пересечении улиц Мосфильмовская и Минская, в окружении посольств, элитных жилых комплексов и ведущих вузов страны.
- Фасады отделаны натуральным мрамором с эффектными орнаментами.
- Панорамные окна открывают потрясающие виды на долину реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета.
- Интерьеры входных групп и лифтовых холлов также оформлены мрамором и украшены художественными витражами.
- Высокие потолки (3,1 м) и высокие входные двери в квартиры (2,4 м).

Роскошное природное окружение, статусное соседство, эксклюзивная архитектура и дизайн, высококлассный сервис...

Это — правила жизни в стиле Premium*. Ваши правила.

БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА ДО 2-Х ЛЕТ**

Предложение действует с 1 июня по 31 июля 2014 г. Подробности и проектная декларация на сайте www.donstroy.com

Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест» 16+

495

925 4747

ДОНСТРОЙ

