

**Д**

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

**Дом**

Среда 10 декабря 2014 №71

kommersant.ru



2 | К чему приведет ноябрьский бум законодательных инициатив в сфере недвижимости

6 | Чем нынешний кризис похож на предыдущие и чем он от них отличается

8 | Как на самом деле обеспечивается безопасность элитных домов

Стать обладателем стариной усадьбы или особняка с историей скоро сможет чуть ли не каждый желающий: только в одной Московской области в течение ближайших лет власти планируют выставить на аукцион несколько сотен подобных объектов. Причем речь не о длительной аренде, а о полноценной купле-продаже, к тому же по довольно низким ценам. Правда, прежде чем право собственности перейдет новому владельцу, свидетеля прошлого потребуется за свой счет полностью восстановить в первоначальном виде.

# Инвестиции в светлое прошлое

— усадьбы —

**Снебес на землю**

На рынке элитной недвижимости новый тренд: тех, кто раньше предпочитал обитать поближе к звездам, теперь потянуло на землю, причем желательно, чтобы располагалась она в пределах все того же исторического центра Москвы. «В последние два года многократно возрос спрос на особняки для проживания: банкиры, чиновники и представители шоу-бизнеса готовы променять некогда такие статусные пентхаусы на собственный дом, — рассказывает партнер компании Vesco Group Татьяна Вакуленко. — Например, один из наших клиентов сейчас находится в поиске дома для своей семьи, но требованием является наличие автономного входа, чтобы на первом этаже разместить офис банка, владельцем которого он является».

Выдвигают потенциальные покупатели и другие условия. Так, если на назначение помещений (а основная масса особняков изначально к жилому фонду не относится, что влечет за собой дополнительную налоговую нагрузку) большинство смотрит сквозь пальцы, то наличие собственной придомовой территории для размещения машин членов семьи и транспорта службы охраны является чуть ли не главным критерием выбора. Однако из выставленных сейчас на продажу особняков только 20% могут в полной мере удовлетворить эту потребность. «В результате в этом году было продано лишь несколько особняков для проживания, преимущественно в районе Патриарших и Остоженки, причем сумма сделки варьировалась в пределах \$20–40 млн», — говорит управляющий партнер компании «Ника Эстейт» Виктор Садыгов. Удовлетворить возросший спрос могли бы особняки с историей, большинство из которых собственной тер-



Усадьба Покровское-Засекино в Одинцовском районе будет выставлена на торги по стартовой цене 26 млн рублей

риторией как раз обладают, да и наличие истории само по себе повышает интерес к ним. Но таких, которые уже не требуют реставрации или реконструкции и где с документами все предельно ясно, тоже немного. Среди них, например, усадьба Ивана Корвина во Власьевском переулке в районе Арбата, состоящая из четырех строений общей площадью 2158 кв. м. По сведениям Vesco Group, нынешний владелец усадьбы уже предпринимает шаги по повышению ликвидности

объекта: главный дом уже переведен в жилой фонд, а территория находится в процессе оформления в собственность, общий бюджет проекта оценивается в \$42 млн.

Как комплекс элитных особняков позиционируется и проект «Полянка, 44», состоящий из восьми отдельно стоящих зданий, одно из которых спроектировано в конце XIX века признанным мастером московского модерна Густавом Гельрихом. «Среди этих особняков есть один площадью

1,5 тыс. кв. м, который интересен не только абсолютно понятными и прозрачными документами, но и своим расположением: он находится не на первой линии, а чуть в глубине, что решает вопрос с безопасностью», — говорит Екатерина Тейн, директор департамента розничных продаж группы ПСН, которая реализует этот проект. Подобные варианты появляются порой и на более удаленных территориях — преимущественно в зонах редевелопмента промышленных зон. «К примеру, в проекте Loft Garden в районе Сокольников мы предложили нашим клиентам трехэтажный особняк, рассчитанный на одну семью, — рассказывает вице-президент компании RED Development Ольга Кузнецова. — Ранее здесь находилось здание конструкторского бюро авиационного завода М. Л. Миля, что позволяет создать интерьер не в традиционном для особняков дворцовом стиле, а в формате loft. А в проекте Loft 17 на территории бывшего кожевенного завода «М. Демент и сын» собственником был полностью выкуплен пятиэтажный особняк площадью около 250 кв. м». Но все же подобные предложения скорее исключение, чем правило.

**Рубль на 49 лет**

Несмотря на то что исторические особняки и усадьбы — ресурс невозобновляемый, возможностей для появления на рынке новых предложений более чем достаточно. «Несколько лет назад в ходе ревизии зданий городские власти выявили около 300 заброшенных объектов, часть из

них — исторические особняки, — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. — Чтобы привести их в надлежащее состояние, была разработана программа, прописанная в постановлении правительства Москвы №12-ПП от 24 января 2012 года. Суть ее заключается в том, что объекты культурного наследия, находящиеся в аварийном состоянии по передаче, могут передаваться в аренду сроком на 49 лет, причем по льготной ставке в размере 1 руб. за 1 кв. м».

Правда, как жилье большинство из предложенных объектов вряд ли можно использовать. «Чем больше особняк имеет поводов называться памятником (в настоящем доме-памятнике предметом охраны является не только фасад, но и внутренний конструктив, и интерьеры), тем не менее вероятно перевести его в премиальный сегмент, — говорит коммерческий директор компании Sminex Максим Каварьянц. — С того времени, когда это здание было спроектировано и построено, радикально изменились стандарты жилья. То, что тогда, может быть, и было элитной квартирой, в настоящий момент таковой не является. Прежде всего проблема связана с размещением инженерных систем — вентиляции и кондиционирования. Исторические памятники не располагают техническими возможностями для использования таких инженерных систем, как центральное кондиционирование, вентиляция, которые просто must have для элитного жилья сегодня. c8

## АПАРТ-РЕЗИДЕНЦИИ на Золотом острове



РЕСПЕКТАБЕЛЬНЫЙ И ЭЛЕГАНТНЫЙ, НИКОГДА НЕ ВЫЙДЕТ ИЗ МОДЫ

Балчуг Резиденс

СТАРТ ПРОДАЖ

КАМЕРНЫЙ, СТИЛЬНЫЙ И СОВРЕМЕННЫЙ. НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА СТОЛИЦУ

Балчуг Вьюпоинт



495 232-0808  
www.balchug-dom.ru

проектная декларация на сайте



услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

реклама

# ДОМ законодательство

## Игра по-новому

В ноябре московские чиновники наконец-то обратили пристальное внимание на рынок новостроек и приняли сразу два постановления, которые, по оценкам экспертов, изменят расклад сил в этом сегменте. Не отставали и думские законодатели, которые нашли способ пополнить слабеющую казну новыми налогами. К федеральному законопроекту участники рынка отнеслись спокойно, а вот инициативы московских властей обсуждаются весьма оживленно.

### — инициативы —

#### Не платили? Не платите

Ноябрь в уходящем году ознаменовался сразу несколькими значимыми законодательными инициативами на рынке недвижимости Москвы и Подмосквья, причем как на первичном, так и на вторичном. Впервые, депутаты Госдумы в рамках законопроекта, который вносит изменения в Налоговый кодекс относительно местных сборов, постановили увеличить срок владения недвижимостью, по истечении которого доход от продажи освобождается от НДФЛ.

Раньше он составлял три года, и предложение главы комитета Госдумы по бюджету и налогам Андрея Макарова увеличить время владения объектом, после которого он может быть продан без уплаты подоходного налога, до семи лет вызвало бурную полемику в обществе, к которой депутаты, видимо, прислушались. В итоговом документе значится пять лет и, кроме того, сделан ряд послаблений для тех, кому квартира или дом достались не за деньги.

Таким образом, граждане, которые впервые, пуская и недавно, приватизировали свое жилье, получили его по договору дарения либо пожизненного содержания с иждивением, а также благодаря вступлению в права наследства, могут не беспокоиться: в этих трех случаях выручка от сделки налогом не облагается.

#### Проявляя изобретательность

Зато могут забеспокоиться молодые семьи, приобретающие квартиру небольшой площади недавно и рассчитывавшие на рост доходов и численности своей семьи. Продать одну квартиру и купить другую побольше им вроде бы становится сложнее, но, оказывается, и в этом случае есть вполне легальный путь налоги не платить, замечают юристы ГК МИЦ. Согласно п.п. 2 п. 2



Запрет на строительство апартаментов не коснется апарт-отелей — нового сегмента на рынке частных инвестиций в недвижимость

ст. 220 Налогового кодекса, налогоплательщик вправе уменьшить сумму своих облагаемых налогом доходов на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с приобретением этого имущества.

Таким образом, среди продавцов, проводящих так называемые альтернативные сделки на вторичном рынке, пострадают только те, кто продает существенно более дорогую недвижимость, чем приобретаемая. Кстати сказать, после перехода на новую систему налогообложения объектов недвижимости, которая предусматривает привязку этих объектов к кадастровой стоимости, таких желающих

может оказаться не так уж и мало. И поскольку новый закон вступит в силу только 1 января 2016 года, у тех, кто продает, например, большие квартиры в центре столицы с расчетом вложиться в новостройку на окраине и чтобы еще осталось на ремонт и путешествия, имеется в запасе год.

А затем, вероятнее всего, предприимчивый российский народ начнет изобретать новые способы ухода от налога, предполагает Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп». Соответственно, появятся дополнительные схемы, повышающие риски сделок на вторичном рынке. «Самый простой вариант — переложить эти затраты на покупателей. Скажем, в сумме договора будет указана только основная сумма, а дополнительно в ячейку будет закладываться сумма налога, которая не будет фиксироваться в договоре».

#### Инвестиции продолжают

О законопроекте довольно спокойно, хотя и с некоторой горечью высказываются и другие эксперты. По всей видимости, объем сделок на вторичном рынке в 2015 году вырастет, поскольку те, кому действительно нужно продать свою недвижимость, спешат сделать это до вступления в силу нового закона, предполагает Дмитрий Коновалов, генеральный директор Текта Групп. «А это, в свою очередь, может повлечь за собой сокращение объема первичного рынка», — добавляет он.

«Очевидно, что новая инициатива российских законодателей негативно скажется на инвесторах», — размышляет Дмитрий Пантелеймонов, директор департамента маркетинга и продаж ГК «Лидер Групп». «Механизм покупки квартир на начальной стадии строительства с целью перепродажи в среднесрочной перспективе части потеряет свою привлекательность».

Впрочем, добавляет эксперт, число инвесторов, которые продают квартиры уже после оформления прав собственности, не так и велико. Большая часть из них реализует объекты на финальном этапе строительства, еще до ввода объекта в эксплуатацию. К тому же, замечает Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой», любое агентство недвижимости может оказать услуги по эффективному выходу из проекта на любой стадии.

#### Опальные апартаменты

Гораздо больше волнений среди участников рынка вызвало одно из ноябрьских постановлений московского правительства, которое, как считают некоторые эксперты, поставило точку в борьбе за право строить и продавать комплексы апартаментов, которые иногда в шутку называют «недожильем». За последние пару лет этот формат строительства так бурно развивался, что к нынешнему моменту успел занять до 30% от всего рынка строящегося жилья. При этом никакой законодательной базы, которая должна была бы структурировать предложение, не было, замечает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group.

Апартаменты, которые в целом оцениваются на 20–25% дешевле классических квартир, не подпадают под защиту закона 214-ФЗ, регулирующего отношения дольщика с застройщиком, поскольку не являются жильем. Девелопер при строительстве таких объектов не обязан возводить никакой дополнительной инфраструктуры, но ведь нагрузка на существующую сеть, а также детские и медицинские учреждения все равно возникает. По всей видимости, московские власти эта неразбериха изрядно надоела, и в своем ноябрьском постановлении они запретили строительство апартаментов как отдельных капитальных объектов.

В приложении к постановлению, которое само по себе занимает всего несколько строк, имеется перечень видов разрешенного в Москве использования земельных участков и объектов капитального строительства. Изменения коснулись в первую очередь одного из них, включившего «объекты размещения гостиниц и прочих мест временного проживания». Теперь о том, что та-

кие гостиницы и какими они бывают, в постановлении разъясняется подробно, а вот «прочие места» из этого пункта исчезли.

Мнения экспертов насчет запрета разделились. Одни предсказывают сокращение спроса на апартаменты и негативный эффект для рынка в целом, другие говорят: наконец-то, сколько можно! Любопытно, что среди тех и других присутствуют представители девелоперских компаний, имеющих в своих портфелях проекты с апартаментами.

«С принятием данного постановления ситуация на рынке апартаментов станет более корректной, прозрачной и честной по отношению к покупателю», — считает Алексей Белоусов. По его наблюдению, большое количество псевдоапартаментов, представленных «тюнингованными» складскими и производственными площадями.

Обойти данное постановление девелоперам будет совсем несложно, подсказывает Мария Литинецкая. Например, застройщик может заявить многофункциональный комплекс с гостиничной функцией, а затем, найдя инвестора, которому интересен рентный бизнес, продать ему часть апартаментов. Таким образом, часть апартаментов будет продаваться, а часть — сдаваться в аренду.

#### Судьба промзон

И все-таки, считает юрист «Сити-XXI век» Василий Шаронов, это решение может оказать негативное влияние на процесс освоения промышленных зон столицы, часть территорий которых девелоперы планировали застраивать именно апартаментами в составе многофункциональных комплексов. «Возведение на этих депрессивных территориях исключительно отелей и гостиниц малоперспективно», — говорит эксперт. «А строительство жилых кварталов на площадках, ранее использованных для промышленного производства, может ограничиваться по санитарным и иным причинам».

Этим постановлением «дело апартаментов» не закончится, убежден Иван Татаринов, коммерческий директор Glincom. Он предполагает, что в ближайшем будущем девелоперов обяжут обеспечивать проекты социальной инфраструктурой, тем более что этот вопрос уже не раз поднимался властями. В этом случае цены на новые апартаменты вырастут, а те, что уже есть в продаже, будут распроданы быстрее, чем ожидалось.

С этим не совсем согласен Александр Пыпин, партнер Provegeno. «Учитывая, что вся эта история уже разрослась в массовое сознание под заголовком «апартаменты — это то, что власти запретили», диспрос на них может сократиться», — считает аналитик. Впрочем, добавляет он, их ценовое преимущество — козырь, какой трудно побить. Но если к запрету на строительство добавят повышенную налоговую ставку, включая апартаменты в список нежилой недвижимости, то охотников жить в них явно поубавится. Останутся еще, конечно, инвесторы, но кому они будут их продавать — большой вопрос.

Так что, возможно, Борис Азаренко, генеральный директор Vesper, предсказывающий сокращение доли апартаментов в общем предложении жилья до 10% в перспективе трех-пяти лет, в итоге окажется прав.

#### Построить и отдать

Еще одно постановление властей столицы, на первый взгляд довольно грозное, вменяет застройщикам жилья в обязанность возведение социальной и транспортной инфраструктуры «за счет собственных средств в рамках затрат на создание основного объекта» с последующей передачей в собственность города без каких-либо компенсаций.

И хотя, как напоминает генеральный директор компании «Реалити» Евгений Редькин, этот документ фактически закрепляет сложившуюся практику согласований, когда власти соглашались предоставить девелоперу, скажем так, свободу действий в рамках арендованного им земельного участка, все же на это решение одни смотрят с надеждой и оптимизмом, а другие — с растерянностью.

В документе оговаривается, что для строительства поликлиник, детских садов и дорожных развязок власти готовы предоставить доукомплектованные земельные участки. Но не бесплатно, а в аренду, да еще на жестких условиях. «В договоры аренды земельных участков,

предоставленных для строительства объектов инфраструктуры, подлежат включению условия, устанавливающие срок осуществления такого строительства, и обязательство арендатора передать эти объекты в собственность города Москвы», — говорится в документе.

В случае же прекращения договора аренды, если в этот момент строительство объектов инфраструктуры не завершено, застройщик обязан «вернуть земельный участок в том состоянии, в котором он его получил». Что при этом происходит с недостроенным, к примеру, школой или подведенным под крышу торговым центром, не сообщается, но если строго следовать букве закона, то перед тем, как вернуть участок городу, их придется снести, а уже начатую дорогу раздолбить и снова засеять травой.

«Конечно, вряд ли на практике дело дойдет до отбойных молотков», — говорит Елизавета Некрасова, генеральный директор Must Have, — но это постановление открывает безграничное поле для давления на застройщиков со стороны чиновников, которые всеми правдами и неправдами будут стараться подвести ситуацию к расторжению договора аренды».

#### Можно и без налога

Другие участники рынка постановлению обрадовались, причем некоторые, как оказалось, его давно ждали и даже сами инициировали. В условиях существующей жесткой конкуренции застройщики сами заинтересованы в создании подобных объектов, считает господин Редькин. «Наличие доступной социальной инфраструктуры является фактором, существенно повышающим привлекательность объекта в глазах покупателя», — добавляет он.

Строительство социальной инфраструктуры и дорог в рамках проекта за свой счет для застройщиков уже не новость, а реальная практика, соглашается Григорий Алтухов, коммерческий директор ФСК «Лидер». «Главная проблема в том, что после готовности таких объектов далеко не все они уходят на баланс города», — признается эксперт. В итоге на строительную компанию ложится эксплуатация построенных объектов, в том числе поиск соответствующего оператора.

В этой ситуации тот факт, что Москва, согласно документу, обязуется в течение месяца с момента ввода в эксплуатацию взять на баланс всю инфраструктуру, построенную застройщиком, можно только приветствовать. «Власти только улучшили положение любого застройщика», — заявляет Дмитрий Старостин, вице-президент AEON Corporation. В свою очередь, Игорь Ладыхук, директор по информационной политике ГК «Мортон», надеется, что в будущем такая же практика будет законодательно закреплена и в Подмосковье.

Больше других рад принятию постановления Андрей Кирсанов, заместитель генерального директора MR Group. Именно он около года назад предложил городским властям дать застройщикам возможность относить издержки инвесторов при строительстве объектов дорожной инфраструктуры в себестоимость всего проекта с целью уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

«Этот документ именно тот, которого мы ждали», — говорит господин Кирсанов. — И он полностью учитывает пожелания застройщиков, ведь до нынешнего момента у них было два варианта обеспечить новому жилью новые дороги — и оба крайне невыгодные». Первый вариант предполагал внесение пожертвования в дорожный фонд, в этом случае город расширяет дорожную сеть. Второе решение — за свой счет построить дорогу, а потом подарить ее городу. «В любом из вариантов приходится платить 20-процентный налог на прибыль, поскольку эти средства невозможно внести в число экономически обоснованных расходов по созданию основного объекта», — рассказывает эксперт.

Таким образом, строительство дорог было значительно дороже, чем многие могли себе позволить. Теперь же с точки зрения налогообложения такие проекты станут гораздо более привлекательными для инвестций. Расходы девелоперов уменьшатся, а вместе с ними и себестоимость жилых проектов. Кто знает, возможно, вместе с себестоимостью снизится и уровень цен на жилье. Хотя бы в среднесрочной перспективе.

Марта Савенко

**VILLAGIO**  
ESTATE

**PARK AVENUE**  
ГОТОВЫ К ЗИМЕ

Поселок Park Avenue напоминает модные кварталы мировых столиц. Просторные таунхаусы премиум-класса — с уютными террасами, панорамным остеклением и облицовкой натуральными материалами — возведены в тихом месте на удалении от оживленных дорог.

В Park Avenue будет комфортно жителям всех возрастов. В поселке запланированы спа-комплекс, ресторан и роскошный лаунж со смотровыми площадками. Рядом расположены детские сады и школы. И услугам владельцев таунхаусов — инфраструктура соседних поселков Villagio Estate и привилегии закрытого клуба.

Таунхаусы Park Avenue уже построены. До 20 января 2015 на 5 готовых домов в поселке действует специальное предложение.

\*Сроки проведения акции: 01.12.2014–20.01.2015. Подробнее на сайте.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.PARK-AVENUE.SU

ТЕЛ. (495) 974 00 10



## ДОМ ЦЕНЫ

# Сохраняя средства

В ноябре девелоперы дружно повысили цены на московские и подмосковные новостройки, причем в некоторых случаях рост стоимости составил сразу 7%. Инвесторы между тем начали объединяться для совместных покупок. Все это происходило на фоне стремительного падения рубля и шквального роста спроса на новые квартиры, который, по признанию самих девелоперов, ничего хорошего не предвещает.

— город —

### Сметают даже неликвид

Доллар за ноябрь подорожал без малого на 10 руб., то есть на 23,4%. Рынок недвижимости такую динамику по ценам продемонстрировать просто не успевает — уже очень велико накопившееся предложение. В итоге, как замечают аналитики «Пересвет-Инвеста», цены на объекты, если их пересчитать на доллары или евро, снижаются.

Отыгрывание валютных прыжков происходит на уровне покупательского спроса: он в последнем месяце осени поднялся, по разным оценкам, от 20% до 40% и стал, по свидетельству Филиппа Третьякова, генерального директора Galaxy Realty, близок к ажиотажному. «Сегодня клиенты с полком сносят все, что есть», — резюмирует эксперт.

Что интересно, в ноябре хорошо продавались даже квартиры с низкой ликвидностью: на нижних этажах, без особых видовых характеристик, говорит Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой».

Низкой ликвидностью обычно славятся и квартиры больших площадей, однако и их стали покупать больше, чем раньше, замечает Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп». «Доля трехкомнатных квартир в общей структуре предложения снизилась, так что мы делаем вывод о том, что количество крупных покупок увеличилось», — говорит эксперт, добавляя, что принятие решения о приобретении подобного жилья обычно занимает довольно продолжительное время. Но именно сейчас покупатели торопятся, опасаясь ухудшения экономической ситуации, обесценивания денег и повышения ипотечных ставок.

### Не «если», а «когда»

А ставки действительно растут. По данным портала Banki.ru, в течение ноября их повысили 11 банков, зато в Сбербанке, напротив, объявили о снижении процентных ставок по некоторым кредитам на приобретение жилья на 0,5 процентного пункта, но только для тех клиентов, кто согласен на страхование жизни и трудоспособности. При этом ставка выросла на те же 0,5% для клиентов, предпочитающих не страховаться.

«Сейчас даже инвестиционные покупки зачастую оформляются с помощью кредитных средств», — замечает Ирина Кирсанова, директор по маркетингу «Пересвет-Инвеста». Если в первом квартале следующего года ставки по ипотеке существенно повысятся, ужесточатся требования к заемщикам, это не замедлит сказаться на платежеспособном спросе, полагает эксперт. Из-за недоступности ипотеки сокращение спроса на новостройки в Москве и области может составить 20–30%, считает Дмитрий Коновалов, генеральный директор Tekta Group.

Инвесторы, многие из которых, может быть, и не хотели бы именно сейчас вкладываться в недвижимость, но вынуждены делать это ввиду ослабления как национальной валюты, так и национальной экономики, кажется, придумали, как обойти себя без ипотеки. По словам генерального директора «Континент-недвижимости» Галины Гараевой, в последнее время выросло количество сделок, когда одна квартира покупается несколькими частными инвесторами, которые не связаны между собой родственными отношениями. «Делается это, конечно же, для сохранения средств», — резюмирует эксперт.

Очевидно, что рост цен на квартиры в новостройках такого отрицательного влияния на покупательский спрос пока не оказывает. Более того, наблюдается обратный эффект, связанный с несбывшимися ожиданиями, рассказывает Дмитрий Котровский, партнер «Химки групп». «Многие потенциальные покупатели ожидали обвала цен начиная с августа-сентября, его предсказывали многие аналитики и рилторы», — говорит эксперт. — Но повсеместное снижение цен не произошло: большинство застройщиков не поддались паническому настроению, выбрав для себя вектор поведения „строим и не паникуем“.

### Без паники и иллюзий

Так что на фоне отсутствия паники в ноябре средние цены предложения не обвалились, а наоборот, выросли в 52 жилых комплексов Московского региона, отмечают аналитики Rtovego.ru. «Такого дружного поднятия цен давно не было», — делится наблюдениями Александр Пыпин, партнер компании. По его данным рост средних цен на 7%

и более отмечен в жилых комплексах «Life-Митинская Экопарк», «Савеловский Сити», «Изумрудные холмы», «Прима-Парк», «Донской Олимп» и многих других.

В «Химки групп», застраивающей ЖК «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры», сообщают о ноябрьском росте цен по разным лотам от 7% до 15% — правда, связано это, по словам Дмитрия Котровского, со вступлением объекта в завершающую стадию готовности.

При этом число акций и скидок, предоставляемых застройщиками, по-прежнему велико. Девелоперы не строят иллюзий, понимая, что активность покупателей неизбежно снизится. «Застройщики уже сейчас стараются поддержать этот спрос, предвидя его падение в будущем», — замечает Мария Литинецкая. С коллегой соглашается Ольга Широкова, директор по маркетингу «A101 Девелопмент»: «2014 год покажет максимальные результаты по объемам продаж, причем высока вероятность, что произойдет это за счет вымывания спроса следующего года».

### Рамбла по-новомосковски

Конкуренция на падающем рынке с временным ажиотажом — великий демомотиватор для личных амбиций. Выводы на рынок новые жилые объекты, девелоперы уже не так уверены, как раньше, и принятию решений в узком кругу предпочитают широкое обсуждение в среде профессионалов. Кроме того, теперь даже для создания новых проектов комфорт-класса начали привлекать иностранных архитекторов, чего раньше не наблюдалось. В результате появляются неординарные жилые комплексы, из-за локаций позиционируемые в низкобюджетных сегментах, хотя по всем признакам соответствуют скорее бизнес-классу.

Одним из таких проектов стали «Испанские кварталы» от «A101 Девелопмент», расположенные на 34 га, с площадью жилой застройки 278 тыс. кв. м. Для их создания были приглашены специалисты из барселонского бюро Atlantica. Они разработали концепцию разноэтажной квартальной застройки на основе квадратов, образованных улицами. Таким образом, возникли закрытые внутридворовые территории, как те, что можно увидеть в Барселоне, пешеходный бульвар с магазинами и кафе по аналогии с многочисленными барселонскими Rambla, а также площадь, которую обещают оформить по мотивам шедевра мировой архитектуры парка Guell.

Основную сложность как создатели, так и критики проектов в Новой Москве, где уже строится около 12 млн кв. м жилья, видят в транспортной доступности округа. Так, к окончанию срока строительства «Испанских кварталов» в 2017 году закончится и реконструкция Калужского шоссе, но вопрос с веткой метро пока не решен, напоминает транспортный эксперт, координатор дви-

жения «Синие ведерки» Петр Шкуматов. Он считает, что Новой Москве в целом не помешает скоростной рельсовый транспорт.

Наталья Дитрих, главный архитектор Рузского муниципального района Подмосковья, придерживается мнения, что следует сделать акцент на создании рабочих мест внутри строящихся новых районов. К ней присоединяется Илья Мукосей, совладелец архитектурной студии «ПланАР»: «Массовая застройка в такой отдаленной локации должна быть смешанной — жилые кварталы, к примеру, должны соседствовать с нежилыми».

### С точностью до наоборот

Если в низкобюджетных сегментах падающий рубль спровоцировал рост цен и покупательский ажиотаж вкупе с осторожностью девелоперов, то в премиальном и бизнес-сегментах наблюдались обратные процессы. «На первичном рынке цены снизились и в рублях, и в долларах», — констатирует Елизавета Некрасова, генеральный директор Must Have. — По прайсам в рублях застройщики опустили цены в среднем на 1,4% — с 780,5 тыс. до 769,4 тыс. за 1 кв. м».

Похожие цифры у Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate: он фиксирует снижение на 1% по отношению к концу третьего квартала. Интересное замечание делает Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills: «Практически все застройщики в сегменте держат цены в рублях, предлагая реальным клиентам дополнительные скидки». В целом это неудивительно, ведь в продаже сейчас, по его данным, в строящихся домах находится около 1,7 тыс. квартир, так что клиенты могут позволить себе перебирать варианты, а у девелоперов на это просто нет времени.

Больше всего снизились цены на апартаменты в «Москва-Сити», хорошие скидки предлагаются в лофт-апартаментах «Кадашевские палаты», рассказывает госпожа Некрасова. Денис Попов сообщает о том, что компания «Интеко» предоставила десятипроцентную скидку на ограниченное количество квартир в ЖК «Садовые кварталы», а «АЛС-Девелопмент» — в своем жилом комплексе «Литератор» предлагает три двухуровневые квартиры со скидкой 20%. А вот на квартиры в жилом комплексе «Булгаков» и апартаментах в St. Nickolas цены остались прежними.

Еще больше цены снизились на вторичном рынке: здесь средняя стоимость квадратного метра идет вниз второй месяц подряд, а за ноябрь она упала на 2,6%, говорит Елизавета Некрасова. По всей видимости, возросла заинтересованность многих собственников в закрытии сделки и они с готовностью идут на торг. Одновременно на вторичном рынке примерно на 10% сократился объем предложения — связано это с тем, что другая часть продавцов не готова реали-

зовать свои объекты по цене, меньшей, чем предполагалось. Эти люди предпочли снять свои объекты с продажи до лучших времен.

Тимур Сухарев, коммерческий директор «Реставрации Н», застраивающей Knightsbridge Private park в Хамовниках, рассказывает, что в компании никогда не предлагали скидки и акции, даже в кризисные годы. Но после того как количество первичных обращений, как и число просмотров, сократилось в ноябре по сравнению с сентябрем на 50%, застройщики решили повлиять на ситуацию, приняв решение зафиксировать курс доллара для покупателей на уровне 43 руб.

Намного лучше положение на рынке дорогих подмосковных проектов, который в 2014-м показывает рекордные темпы роста, рассказывает Наталья Картавецца, заместитель генерального директора ОАО ОПИН. «Наши аналитики фиксируют повышение стоимости проектов бизнес- и премиум-классов Подмосковья на 20% с начала года», — уточняет эксперт.

### Миллион тоже деньги

Из-за снижения цен круг потенциальных покупателей в премиальном сегменте расширился на 20–30% за счет перетекания клиентов из бизнес-класса, рассказывает господин Халин. Еще летом, имея \$1 млн, можно было претендовать лишь на одну из 12 предлагаемых элитных квартир, а в ноябре — уже на каждую пятую. «\$1 млн — снова деньги на рынке жилья премиум-класса», — констатирует эксперт.

Что касается сегментации спроса, то после запрета городских властей на выдачу новых разрешений на строительство апартаментов как самостоятельных объектов покупки стали осторожнее подходить к их приобретению вне зависимости от того, новое это строительство или реконструкция. «В премиальном сегменте более 90% ноябрьского спроса приходится на квартиры», — отмечает Дмитрий Халин.

Другая тенденция в поведении покупателей — смещение интереса в сторону объектов на высокой стадии готовности. В этом, в частности, видит одну из основных причин увеличения числа сделок в ноябре вдвое Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли». «В Barkli Residence заканчиваются монолитные работы, появилась возможность оценить расположение квартиры и виды из окон», — говорит она.

Впрочем, нельзя не отметить и тот факт, что в рамках акции до конца декабря компания предлагает своим покупателям квартиры с готовой отделкой, встроенной кухней и системой «умный дом» по цене от 345 тыс. руб. за 1 кв. м — предложение, от которого трудно отказаться даже тем, кто настроился ждать до весны, когда ситуация в отечественной экономике прояснится. Поговаривают, что должна.

Владимир Абакумов

## Диктат нанимателя

— аренда —

**Рынок жилой аренды в ноябре вроде бы начал демонстрировать тенденции к выравниванию, говорят эксперты. Настроения собственников пришли в соответствие с рыночными реалиями и возможностями нанимателей, сроки экспозиции начали сокращаться. Однако падение рубля в начале и в конце месяца снова спровоцировало участников рынка на «перетягивание одеяла».**

### Снижать нельзя повышать

Если сентябрь приносит на рынок жилой аренды резкий взлет спроса на квартиры, то ноябрь обычно характеризуется спадом, и после горячего сезона происходит коррекция цен на арендное жилье. В текущем году оба эти месяца выдались нестандартными, замечает директор департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева. «Обычно средняя цена в последний месяц осени понижается на 2–3%, однако в этом году она осталась такой же, как в октябре, и традиционного понижения не произошло, хотя спрос уже понизился на 10% по сравнению с октябрём», — отмечает эксперт.

Что ж, все объяснимо. Падать ценам в рублевом эквиваленте пока некуда, поскольку собственники к дальнейшему снижению цен просто не готовы: в низкобюджетных сегментах оно сделало бы арендный бизнес попросту невыгодным. А повышать цены, как бы того ни хотелось хозяевам квартир, не дает отсутствие роста зарплат и снижение деловой активности в целом по стране. В своем прогнозе Минэкономики предупреждает, что в 2015 году вместо ранее ожидавшегося небольшого роста реальных зарплат произойдет их сокращение в среднем на 3,9%.

Если говорить о ценах, то, по данным агентства недвижимости «Азбука жилья», однокомнатные квартиры экономкласса в Москве в ноябре в среднем сдавались за 28,5 тыс. руб., двухкомнатные — за 34 тыс. руб., трехкомнатные — за 40,7 тыс. руб. в месяц. В бизнес-классе средняя стоимость «однушки» составила 47 тыс. руб., «двушки» — 65,7 тыс. руб., а цена трехкомнатной квартиры начинается от 80 тыс. руб. в месяц.

### В четыре раза больше

В элитном сегменте, говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева, условия сейчас диктуют арендаторы. «Они приходят к собственникам и начинают торговаться, например, предлагать валютный коридор или фиксировать цены в рублях, могут предлагать предоплату за дли-



На новогодние праздники и Рождество посуточная аренда коттеджей стоит втрое дороже, чем в обычные дни

тельный период и, соответственно, получить хороший дисконт», — рассказывает эксперт.

Поскольку рынок перенасыщен предложениями, а число иностранных арендаторов снизилось почти вдвое, то владельцы элитного жилья не рискуют выставлять особенно жесткие требования и уж тем более повышать цены. «Около 17% арендодателей в ноябре корректировали цены на свои объекты», — делится наблюдениями руководитель департамента по работе с собственниками IntermarkSavills Елена Куликова. — В среднем дисконт составил 15%, однако на некоторые объекты ставки снижались до трети от первоначальной стоимости».

Возможно, именно эта сговорчивость послужила причиной того, что, хотя первая половина ноября, как рассказывают рилторы, прошла в абсолютном затишье, все же в середине ноября рынок вновь активизировался и объем сделок вчетверо превысил уровень

октября. По наблюдениям специалистов IntermarkSavills, максимальная сумма сделки за месяц составила \$24 тыс.

### Поиск сговорчивых

В более низких сегментах наймодатели, впечатленные ростом валютных курсов и цен на продукты, стремятся поднять арендную ставку на 2–3%. Наниматели, наоборот, пытаются ее снизить, а в случае отказа — подобрать себе жилье подешевле. «Многие надеются найти более сговорчивого собственника, который уступит им в цене», — говорит Галина Киселева.

Из-за того что каждый тянет одеяло на себя и не хочет идти на компромисс, сделки зачастую срываются. В ноябре прошлого года договор заключался после двух-трех просмотров, сейчас же количество просмотров увеличилось и сделки, как правило, происходят в тех случаях, когда людям срочно нужно решить жилищный вопрос.

Со своей стороны глава департамента аренды «НДВ-Недвижимости» Юлия Лукина замечает, что тенденция выравнивания меж-

ду спросом и предложением уже заметна. Некоторое время назад срок экспозиции объектов мог составлять две-три недели, а сейчас реализация ликвидных предложений занимает не более семи-десяти дней. Арендаторы становятся менее придирчивыми, а собственники охотнее корректируют ставки в соответствии с текущим рынком, отмечает эксперт.

### Цены новогодние

Сезон бронирований загородного жилья на Новый год и рождественские каникулы уже начался. Дома пользуются большим спросом, чем квартиры, и сдаются быстрее. Ограничений по пожеланиям нанимателей практически не существует, крупные арендодатели исходят из принципа «любой каприз за ваши деньги», рассказывает генеральный директор онлайн-сервиса Суточно.ру Екатерина Андрусевич.

Обычно стоимость аренды дома на Новый год вырастает в несколько раз по сравнению с другими днями и, как правило, начинается от 50 тыс. руб. за три праздничных дня. Квартиры на Новый год стоят от 7 тыс. руб. при

обычной цене от 2,5 тыс. руб. в сутки. Но после Нового года и Рождества цена на оставшиеся дни зимних каникул обычно возвращается на стандартный уровень, уточняет эксперт.

Самый дорогой вариант — коттедж в стиле ричардского замка на Рогачевском шоссе в 25 км от Москвы площадью 500 кв. м, 11 комнат, 27 спальных мест, сауна, бильярд, участок 18 соток с ландшафтным дизайном. Если в будни аренда для компании до 15 человек обойдется в 15 тыс. руб. в сутки, то в выходные эта сумма уже поднимается до 35 тыс. руб. Аренда на Новый год вне зависимости от количества въезжающих — 139 тыс. руб. в сутки.

Самый бюджетный вариант — одноэтажный коттедж площадью 30 кв. м в пределах Москвы недалеко от метро «Лермонтовский проспект». Две спальни, вмещающие максимум десять гостей, сауна, мебель IKEA. В будни такой домик стоит 2 тыс. в сутки, в праздничные дни его можно будет арендовать за 5 тыс. руб. в сутки.

### Мебели пока нет

В долгосрочной аренде, как в дорогом, так и в дешевом сегменте, тоже есть свои рекордсмены. По сведениям «Инком-Недвижимости», самый дешевый вариант в ноябре сдавали за 20 тыс. руб. — это однокомнатная квартира без мебели и с ремонтом от застройщика в 17-этажном доме, в 15 минутах езды от станции метро «Выхино» (район Некрасовка).

Самый большой объект сдается на Большой Татарской улице, в трех минутах ходьбы от станции метро «Новокузнецкая» — это часть современного особняка площадью 1040 кв. м. В здании установлена централизованная система вентиляции и кондиционирования, имеется каминный зал — кстати, камин действующий, а также сауна, джакузи, спортзал и подземная парковка. Цена объекта составляет 1,2 млн руб., и, по словам Галины Киселевой, это второй по дороговизне арендный объект в столице.

Самые дорогие апартаменты выставлены за 1 млн 385 тыс. руб. в башне «Федерация» «Москва-Сити». Их общая площадь составляет 664 кв. м, но будущему жильцу придется подождать, пока свободную планировку превратят в полностью отделанную и оборудованное жилище. Правда, у арендатора есть возможность принять участие в создании дизайн-проекта.

Таких предложений, с ремонтом под арендатора, как отмечают эксперты, становится все больше во всех сегментах начиная с комфорт-класса. Что ж, пока одни ищут возможность поднять ставку, другие выигрывают на сервисе.

Анна Чуднова

## ДОМ ЦЕНЫ

# Неслыханная щедрость

На загородном рынке ситуация пока не вышла за рамки предложенного еще в сентябре сценария под названием «Режим ожидания». Но резкое обесценивание рубля в ноябре заставило большинство продавцов пойти, как минимум, на то, чтобы зафиксировать курс доллара на своих объектах. Произошло это после того, как дома, номинированные в американской валюте, дорожали на несколько миллионов за одну неделю, так что теперь некоторые девелоперы заявляют о скидках, поражающих воображение.

— загород —

### Вынужденный вход

Рынок высокобюджетной загородной недвижимости, который в последние дни сентября на фоне начавшегося роста курса иностранных валют продемонстрировал затишье, в последний месяц осени остался все в том же состоянии напряженного ожидания. Покупателей можно понять: когда цены номинированы в долларах, при совершении сделки, которая не совершается одномоментно, а имеет протяженность во времени, итоговая сумма покупки будет сильно отличаться от заявленной в самом начале, при осмотре объекта. «Например, коттедж стоимостью \$3 млн за неделю мог увеличиться в цене на 9 млн руб.», — делится наблюдениями Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп».

Продавцы, которые в ноябре сначала пытались привязать цены к растущим валютам, вскоре ощутили опасность своего положения, поскольку интерес покупателей к их объектам резко снизился, говорят эксперты. Напуганные таким оборотом, они, что называется, вынужденно вошли в положение своих контрагентов и сделали наконец то, что еще некоторое время назад предсказывали специалисты Vesco Group: зафиксировали курс доллара на своих объектах. «Недвижимость с долларовой ценой стала недоступной, и рынок, пускай и с опозданием, но все-таки откатывается обратно в рубль», — говорит Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty.

Фиксация курса у собственников высокобюджетных загородных объектов произошла на гораздо более низком уровне, нежели у городских застройщиков элитной недвижимости, которые постарались удержать его на значениях начала ноября — 43 руб./\$. А вот цены в готовых домах Villagio Estate зафиксированы уже по курсу 39 руб./\$, что соответствует состоянию валютного рынка в начале осени. Еще более интересные условия предлагаются в коттеджном поселке «Онегино», где до конца года курс зафиксировали на уровне 35 руб./\$.

В последний раз такие значения американская валюта демонстрировала в феврале.

Вверх в отдельных поселках могли корректироваться только рублевые цены, говорит Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate. «Если кто-то повышал долларские расценки, то это должны были обосновать очень вескими причинами, к примеру полной сдачей в эксплуатацию всех сетей, но я таких храбрецов в ноябре не припомню», — добавляет эксперт. «Цены в ноябре не повышались, поскольку и девелоперы, и собственники опасаются дальнейшего снижения спроса», — говорит господин Менжунов.

### Падение бюджета

Количество сделок на рынке элитной загородной недвижимости по-прежнему остается на низком уровне, говорит Илья Менжунов. «Например, общая сумма агентских вознаграждений от операций в этом сегменте в нашей компании в ноябре снизилась на 17% по сравнению с октябрём», — признается эксперт, связывая этот факт прежде всего с валютными колебаниями, из-за которых многие покупатели продолжают занимать выжидательную позицию. По данным «Метриум Групп», число обращений снизилось на 21% еще в октябре, а в ноябре осталось на прежнем уровне.

В Vesco Realty приводят еще более впечатляющие цифры. «Основной поток судорожного спроса спал, объем первичных обращений сократился на 20–25% по сравнению с сентябрём—октябрём», — говорит Евгения Панова. Мотивации отказа от активного поиска самые разные: кто-то переводит деньги в валюту, другие осознали, что опоздали из-за роста курсов валют и теперь не выигрывают, а значит, фактор времени уже не решающий. По сути, люди просто боятся совершать крупные сделки в ситуации, когда экономика далека от стабильности, добавляет эксперт.

Средний бюджет покупки снизился примерно в два раза, рассказывает Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group. «Если в первом полугодии средний бюджет в элитном сег-

менте составлял \$3–3,5 млн, сейчас совершаются сделки стоимостью \$1,5–2 млн», — уточняет эксперт.

### Дисконт на полмиллиона

Любопытно, что начали быстро и массово продаваться объекты стоимостью 20–35 млн руб. Раньше одна подобная сделка могла длиться полтора-два месяца, отмечают аналитики. Кроме того, на рынке загородной недвижимости уже появились спекулянты по аналогии с кризисом 2008 года, которые предлагают собственникам заплатить 50% от установленной цены. Однако подобные сделки пока не заключаются.

Девелоперы, как правило, устанавливают щедрые скидки только на отдельные дома в своих проектах или дают минимальный дисконт, надеясь, что и он привлечет покупателей. По данным Kalinka Group, в поселке «Павлово» пять домов выставлены по стоимости \$1 млн, а в «Сколково Парк» до конца года действуют двойные скидки на несколько объектов в размере 6%.

Компания Nonka в рамках новогодней акции предлагает приобрести один из двух готовых домов со скидкой 35–40%. Объекты расположены в загородном комплексе «Истринская ривьера», и на одном из них, более дешёвом, можно сэкономить почти 26 млн руб., заплатив 39,46 млн руб. за 420 кв. м. Площадь второго дома на 74 кв. м больше, и он предлагается по цене 60,34 млн руб. — со скидкой от прежней цены в 32,26 млн руб.

Если загородный рынок сейчас демонстрирует отсутствие динамики, то впереди продавцов ожидает и вовсе мертвый сезон, предупреждают аналитики Contact Real Estate. В декабре еще можно надеяться на то, что у покупателей сработает психологический момент — закрыть жилищный вопрос в старом году, замечает Валентин Зуев. Этому может способствовать в том числе более гибкая, чем раньше, политика девелоперов, которым не ясно, какой будет зима по спросу, считает эксперт.

А вот январь — традиционно мертвый месяц на загородном рынке, и состоится ли оживление в феврале, как это бывало в тучные годы, — большой вопрос. Но поскольку, как замечает Юлия Грошева, периоды колебания рынка становятся все короче, то, возможно, девелоперы премиальных объектов к весне дождутся своих покупателей.

### Аналог бейсболки

В низкобюджетных сегментах картина несколько иная, и attractionно неслыханной щедрости здесь не наблюдается. В первую очередь, здесь девелоперы держали цены в рублях, а во-вторых, метражи и цены позволяют вкладываться в малоэтажные про-

екты практически любому желающему, тем более что банки охотно поддерживают этот процесс выдачей ипотечных кредитов. Некоторые поселки таунхаусов и малоэтажных многоквартирных домов аккредитуют ведущие финансовые учреждения, такие как Сбербанк и ВТБ 24.

Впрочем, несмотря на все вышеизложенное, цены в этом сегменте рынка если и растут, то это никак не связано с колебаниями валют, а только со стадией готовности объектов, замечает управляющий партнер Kaskad Family Борис Цыркин. Павел Луценко, генеральный директор портала «Мир квартир», рассказывает, что цена квадратного метра в таунхаусах за месяц выросла всего на 0,5%, составив 69,7 тыс. руб., при этом средняя стоимость за объект упала на 0,1%, составив 13,4 млн руб. А вот предложение немного сократилось — на 5,8%.

На этом фоне застройщики, стремясь поддержать покупательский спрос, объявляют, например, о партнерских программах, но, правда, с минимальными предпочтениями для покупателя. Очевидно, что это выгоднее, чем просто тратить деньги на новую рекламу.

Так, например, в Kaskad Family решили провести совместную акцию с сетью супермаркетов «Азбука вкуса». Клиенты, которые приобретут недвижимость до 31 декабря, получат в подарок от сети продуктовых супермаркетов, которая держит политику самых высоких цен на рынке, пятипроцентную скидку. Все это напоминает о билбордах, надпись с которых несколько лет назад гласила что-нибудь вроде «Купи квартиру — получи бейсболку».

### Ближе к народу

Не самая лучшая новость ожидает жителей и потенциальных покупателей поселков между Новорижским и Рублево-Успенским шоссе. На днях группа компаний «Мортон» анонсировала выход на площадку «Ильинское-Усово», где собирается построить 1,73 млн кв. м жилья переменной этажности — от 4 до 14 этажей — и 793 тыс. кв. м социальной инфраструктуры.

Объясняя свои намерения, в компании заявляют о том, что в этом районе уже присутствует ряд жилых комплексов комфорт-класса средней этажности. «Однако здесь не строилась социальная инфраструктура, отсутствует центральное водоснабжение и водотведение, а кроме того, все предыдущие проекты ложились дополнительной нагрузкой на существующую дорожную сеть», — утверждают в пресс-службе ГК «Мортон» и добавляю, что в рамках благоустройства территории намерены построить всю необходимую инфраструктуру. Кроме того, есть план по существенному улучшению транспортной сети за счет создания передовой

транспортной системы нового поколения «Стрела» и реконструкции уже существующих, а также строительства новых дорог.

Эксперты загородного рынка указывают на тот факт, что транспортная обстановка в районе застройки улучшится далеко не сразу, ведь реализация проекта рассчитана на десять лет, а сначала она неминуемо ухудшится благодаря стройке и реконструкции развязок на Новорижском шоссе. Благодаря этому обстоятельству, а также самому факту грядущего соседства с многоэтажками в ближайшее время в этой местности ожидается тотальная катастрофа элитного сегмента загородного рынка, говорят в Vesco Group.

### Воссе не Бутово

Микрорайон, который собирается построить ГК «Мортон», рассчитан примерно на 40 тыс. жителей. Для сравнения: в близлежащем Красногорске проживает около 132 тыс. человек. Получается, что «Мортон» собирается построить микрорайон, который рассчитан примерно на треть от общего количества человек, проживающих в каждом из этих городов, замечает Илья Менжунов.

Конечно, существует категория людей, которые только выиграют от реализации проекта «Мортон». Речь идет о тех, кто проживает в близлежащих деревнях и поселках комфорт-класса. После окончания строительства микрорайона они смогут пользоваться его социальной и транспортной инфраструктурой, в том числе сократить время поездки в Москву благодаря скоростному трамваю, ветка которого, как заявил в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» директор по информационной политике Игорь Лядчук, пройдет от поселка «Ильинское-Усово» до станции метро «Мякинино». Эксперт добавил, что благодаря используемым немецким технологиям этот вид транспорта будет практически бесшумным. «Никакого сравнения с легким метро, которое проложено, например, в Южное Бутово, быть не может», — говорит он.

Все это, конечно, обнадеживает, однако, по сведениям госпожи Пановой, «Ильинское-Усово» лишь один из заявленных среднетажных проектов в этом и прилегающих районах. «На стадии проектирования находится еще около 300–500 тыс. кв. м, которые будут выведены в ближайшие три-пять лет», — заявляет эксперт. Так что, скорее всего, пояс многоэтажек вокруг Москвы, ширина которого еще два года назад оценивалась экспертами в 5 км, «потолстеет» до 15 км, а путь на дачу для жителей центра столицы еще удлинится. Ведь дача — это вовсе не то место, где, выглянув из окна, хочется увидеть 14-этажный дом.

Владимир Абакумов

# ЛАЙНЕР

Дом на Ходынке

# ДЕД МОРОЗ ЕСТЬ!

# И СКИДКИ ТОЖЕ!

**ХОДЫНСКОЕ  
ПОЛЕ**

M<sup>2</sup>

%

☕

🎁

🎵

🚲

🚗

реклама

**МАГИСТРАТ**  
НЕДВИЖИМОСТЬ  
ООО «МАГИСТРАТ», услуги по сопровождению  
сделок с недвижимостью

232-08-08

+7(495)

liner-dom.ru

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ

Срок проведения акции с 01 декабря 2014г. по 31 декабря 2014г. Информацию об организаторе мероприятия, правилах его проведения, сроках, месте и порядке получения призов можно получить по тел.: (495) 232-0808

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Назад в будущее

Резкая девальвация рубля, стремительное исчезновение привычных импортных товаров, уход западных компаний, разговоры о возможности дефолта (правда, по коммерческим, а не государственным обязательствам) — все чаще экономисты и простые граждане сравнивают нынешний кризис не с последним — 2008 года, а предыдущим — 1998 года. «Ъ-Дом» решил выяснить, не может ли и рынок жилой недвижимости оказаться в том же положении, что тогда.

— тенденции —

## Падаем, но медленно

Рубль ежедневно бьет антирекорды, аналитики зарекаются прогнозировать нижнюю планку цен на нефть, в сети бродят панические диалоги банкира с высокопоставленным чиновником о сложном положении банков, а бизнесмены обсуждают, когда и у кого из списка Forbes случится первый дефолт. Экономисты больше не смущаются слов «рецессия» и «кризис». А на рынке жилья эксперты диагностируют скачок спроса.

По мнению Антона Скорика, гендиректора «Мортон-Инвест», объем продаж жилья эконом- и комфорт-классов в Москве и Московской области текущей осенью и по году в целом существенно вырос. «Так, продажи в октябре выросли по сравнению с сентяблем на 35%, превывсив планку в 50 тыс. кв. м, за ноябрь цифры будут еще больше», — подсчитывает он. — В целом за период с января по ноябрь по сравнению с предыдущим аналогичным периодом зафиксирован рост продаж более чем на 12%.

Это сказывается влияние кризиса, считает Максим Раевский, член совета директоров девелоперской компании «Стройинвестопаз». «Реализуется отложенный спрос, особенно в экономсегменте: люди больше не откладывают покупки, а покупают недорогие квартиры и участки», — поясняет он.

Показатели этой осени в сравнении с осенью 2013 года, когда ситуация была гораздо стабильнее и понятнее, следующие: объемы продаж сентября на 31% выше показателей аналогичного периода прошлого года, объемы продаж октября — на 56%, — говорит Григорий Алтухов, коммерческий директор ФСК «Лидер», о рынке жилья комфорт-класса.

Даже на рынке дорогих новостроек нет никакого кризиса, уверяет Дмитрий Халин, управляющий партнер Intermark Savills. «Дорогое жилье покупают не расчетливые инвесторы, а реальные люди для жизни», — поясняет он. — Те, кто на самом деле нуждается и может себе позволить элитные квадратные метры.

Главной тенденцией года стал рост спроса, так как объем продаж существенно превысил показатели предыдущих лет, резюмирует Мария Литвинская, гендиректор «Метриум Групп». Так, согласно данным Росреестра, количество зарегистрированных ДДУ с января по октябрь выросло на 10% относительно аналогичного периода 2013 года. Количество зарегистрированных прав на недвижи-

мость за сопоставимые периоды 2013 и 2014 годов увеличилось на 16,5%. «Высокая покупательская активность отмечается практически на протяжении всего текущего года, за исключением разве что начала летнего сезона», — добавляет он. — Особенно высокие продажи были зафиксированы в первом квартале при первом резком повышении курсов валют и первом упоминании о санкциях против России. Вторая волна всплеска покупательской активности отмечена в октябре во время нового стремительного скачка курсов валют. К примеру, в марте было зарегистрировано на 51,6% больше ДДУ, в октябре — на 42,7% по сравнению с аналогичными периодами 2013 года.

«На рост рынка влияют нестабильная ситуация с курсами валют, сложности с привлечением капитала на банковском рынке, ограничения на покупку недвижимости за рубежом, общие негативные ожидания относительно развития российской экономики. Все это заставляет вкладывать средства в недвижимость», — поясняет Екатерина Батынкова, коммерческий директор Insignia.

Однако особого энтузиазма этот факт не вызывает. «Все понимают, что повышение покупательской активности — явление временное и в недалеком будущем спрос должен скорректироваться», — говорит госпожа Литвинская. «Уже начиная с января 2015 года можно ожидать снижения покупательской активности, которую могут спровоцировать (наряду с тем, что существенный объем платежеспособного спроса будет реализован в последние месяцы 2014 года) в том числе и растущие ставки по ипотеке», — добавляет господин Алтухов.

Все просто: сейчас рублевые цены практически не растут, что в условиях резкой девальвации рубля означает удешевление жилья. Так, по данным аналитического портала «Индикаторы рынка недвижимости», только за ноябрь цены в долларах упали на 6,3%. «Сегодня многие, кто не успел купить доллары по курсу 36 руб./\$, пытаются приобрести на свои обесцененные рубли недвижимость. При этом ключевым моментом при выборе объекта для инвестиций является тот факт, что приобретаемая недвижимость в рублях на сегодняшний день стоит столько же, сколько при курсе 36 руб./\$. Тем самым у покупателя создается иллюзия неупущенной возможности», — поясняет Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group.

Получается, российский рынок недвижимости уже «заходит на посадку». Однако посадка пока предполагается мягкой. «Такого же, как в 1998–1999 годах снижения цен на недвижимость (более чем на 30%), не произойдет, рынок может ждать в 2015 году коррекция на уровне 12–15%», — считает Владислав Луцков, директор по инвестициям компании Est-a-Tet.

«Не будет открытием, если скажу, что в целом население, особенно те граждане, которые нацелены на приобретение жилья в краткосрочной перспективе, подошло к рубежам надвигающегося кризиса подготовленным. Сбережения более диверсифицированы, а ипотечные кредиты в долларовом эквиваленте берет меньшинство», — говорит господин Алтухов.

Причем готовиться граждане, да и девелоперы, начали уже с кризиса 2008 года. «Я очень хорошо помню, когда кризиса на рынке жилья не было. И последнее мое воспоминание об этом времени датируется серединой 2008 года», — говорит Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости». — Все, что происходило после последующего кризиса и происходит до сих пор, — это ожидание его повторения и, как следствие, соответствующая экономическая стратегия работы на рынке.

Правоту экспертов подтверждает личный опыт и наблюдения автора. Несколько моих знакомых в нынешнем году либо купили, либо продали квартиры, а то и совершили оба вида сделок. Подарула квартиру и дачу в другом городе, купив на вырученные деньги жилье сыну. Сосед продает квартиру с целью купить меньшую — разницу он собирает сохраняя в валюте, чтобы после кризиса купить жилье получше и попроще. Кто-то из знакомых купил жилье, чтобы обезопасить сбережения, кто-то продал — с той же целью. Но в любом случае люди руководствуются стратегией сохранения сбережений и строят планы не только на кризис, но и на время после его окончания.

## Найдите десять отличий

И в этом смысле разница в 1998 году очевидна, отмечает господин Шлома. «Тогда был первый стресс для российского рынка жилья, никто ничего подобного не ожидал и, по сути, не понимал, как действовать в новых обстоятельствах», — говорит он. К тому же события 1998 года развивались стремительно, напоминает господин Луцков: в августе был объявлен дефолт по основным видам государственных долговых обязательств, одновременно государство отказалось от «стабильного» рубля и произошло резкая девальвация национальной валюты. «Для многих это стало большой неожиданностью — это привело к банкротству многих предприятий и банков, банковская система была парализована, многие вкладчики потеряли свои вклады, а рублевые сбережения сократились в несколько раз», — вспоминает он.

«В нынешней экономической ситуации девелоперы хотя бы научились сохранять внешнее спокойствие. Есть ощущение общей консолидации на рынке именно среди девелоперов, нет резкого снижения цен, никто не тянет одеяло на себя, пытаются привлечь спрос жестким демпингом, поскольку это риск дестабилизации средней цены, после чего падать придется всем», — отмечает Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп».

В 1998 году рынок был структурно и финансово не развит, добавляет Дмитрий Земсков, гендиректор компании Strategy & Development. «Реализация девелоперских проектов происходила через почившую ныне систему инвестиционных контрактов с правительством Москвы», — вспоминает он. — Не было института проектного финансирования — строительство обеспечивалось главным образом за счет денег покупателей квартир, а этот поток всегда отличался повышенной волатильностью. Окончание строительства в срок случалось гораздо реже, чем в начале 2010-х. Не было и ипотечного кредитования, этот рынок начал формироваться лишь в середине 2000-х годов, а сейчас он является ключевым источником дохода для большинства сегментов жилищного рынка».

Сейчас львиная доля застройщиков работает в рамках 214-ФЗ, в котором заложены очень жесткие санкции по отношению к срыву сроков строительства, добавляет господин Котровский, да и проходившие, устраивающих финансовые пирамиды, гораздо меньше. «Возможно, в ближайших месяцах мы станем свидетелями незначительного сдвига сроков сдачи, поскольку застройщики ограничены в средствах, идущих на строительство, но это будет мизером, а не годью», — считает он. — В целом по сравнению с 1998 годом первичный рынок стал менее рискованным, менее доходным, более конкурентным, структурированным и многократно увеличившимся в финансовом исчислении. По нашим оценкам, на сегодняшний день его объем составляет не менее 500 млрд руб., — резюмирует господин Земсков.

«Важно понимать, что существенные отличия дня сегодняшнего от событий 2008, и 1998 годов в том, что общество психологически сегодня изначально готово к самым пессимистичным сценариям. Кроме того, как бы это наивно сейчас ни прозвучало, в настроении людей отмечается если не патриотический подъем, то определенное чувство локтя. Крым, санкции, контрсанкции, тренд на импортозамещение — все это на фоне небывалых скачков курсов валют, внешнеполитической обстановки пробуждает в людях некое стремление к противодействию», — говорит Иван Татаринов, коммерческий директор компании Glincor.

«Важно понимать, что существенные отличия дня сегодняшнего от событий 2008, и 1998 годов в том, что общество психологически сегодня изначально готово к самым пессимистичным сценариям. Кроме того, как бы это наивно сейчас ни прозвучало, в настроении людей отмечается если не патриотический подъем, то определенное чувство локтя. Крым, санкции, контрсанкции, тренд на импортозамещение — все это на фоне небывалых скачков курсов валют, внешнеполитической обстановки пробуждает в людях некое стремление к противодействию», — говорит Иван Татаринов, коммерческий директор компании Glincor.

«Важно понимать, что существенные отличия дня сегодняшнего от событий 2008, и 1998 годов в том, что общество психологически сегодня изначально готово к самым пессимистичным сценариям. Кроме того, как бы это наивно сейчас ни прозвучало, в настроении людей отмечается если не патриотический подъем, то определенное чувство локтя. Крым, санкции, контрсанкции, тренд на импортозамещение — все это на фоне небывалых скачков курсов валют, внешнеполитической обстановки пробуждает в людях некое стремление к противодействию», — говорит Иван Татаринов, коммерческий директор компании Glincor.

## Угрозы и возможности

Чего опасаются девелоперы? «Опасаются того, что из-за падения доходов населения, признаки которого уже начинают проявляться, изменится потребительское поведение клиентов. Одни перестанут покупать, потому что предпочтут «сидеть в валюте», сохраняя свои средства таким образом. Другие не смогут приобрести недвижимость, поскольку не будут иметь возможность кредитоваться под такую попкупу. Платежеспособный спрос сжимается, девелоперы уже сталкиваются с этим и ощущают некий предел роста цен», — говорит Сергей Свиридов, старший партнер, вице-президент по развитию Sminex. Сложнее будет взаимодействовать с банками — рост кредитных ставок для бизнеса уже начался, добавляет он.

## прямая речь

## А кто-нибудь выигрывает от кризиса?

Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate:

— Корректировки на рынке обещают большие скидки на квартиры. Покупатели квартир в элитных новостройках выигрывают: появляются небывалые скидки. Приобретение элитной недвижимости, цена которой номинирована в рублях, сейчас как никогда доступно, что касается долларовых цен, то покупатели также могут рассчитывать на существенные скидки, которые предоставляют застройщики, чтобы клиенты могли угадать за ростом курса доллара. Уже сейчас размер скидок на долларовые объекты доходит до 20%, в будущем можно ожидать дальнейшего снижения долларовой цены.

Людмила Цветкова, финансовый директор

«МИЭЛЬ — Загородная недвижимость»: — Если мы предполагаем вхождение в кризис сейчас или в будущем, то нужно понимать, что будут снижаться доходы в экономике — как у застройщиков, так и у физических лиц. Если в компаниях пройдет волна сокращений, то люди будут лишены дохода. Во-первых, они физически не будут владеть деньгами. Во-вторых, будут бояться кредитовать. На фоне сокращения спроса будет снижаться цена, что приведет к снижению рентабельности и вынудит часть застройщиков отказаться от новых проектов, замедлит их реализацию либо искать альтернативные способы повышения рентабельности. То есть в результате кризиса не выигрывает никто, потому что будет наблюдаться общее снижение уровня доходов, прибыли и рентабельности по всем секторам.

Сергей Петров, заместитель генерального директора ORDO Group:

— Выигрывает тот, кто сумеет выгодно вложить деньги в недвижимость. На рынке жилой недвижимости ожидается дальнейшая коррекция цен за счет скидок и применения других инструментов скрытого снижения цены.

Дмитрий Коновалов, генеральный директор Tekta Group:

— Как и в любой предкризисной ситуации, в выигрыше от колебаний рынков и курсов валют остаются банки. Банковская система имеет возможности оперативно реагировать на меняющуюся финансовую ситуацию, повышать проценты и ставки и в конечном итоге оставаться в плюсе. Но кроме того, предкризисная, равно как и кризисная, ситуация в стране — это хороший шанс для покупателей квартир в новостройках. В борьбе за клиен-

Плюс меняется налоговое законодательство в части недвижимости. В связи с ростом кадастровой стоимости растут платежи как компаний, так и затраты физических лиц, что, естественно, приведет к значительной перестройке рынка недвижимости. «С большой долей вероятности можно говорить и о том, что в связи с новыми ставками налога на недвижимость вырастет предложение на вторичном рынке, поскольку содержание так называемые инвестиционные квартиры станет накладно. Люди при покупке квартир будут оценивать стоимость содержания и поэтому не будут ориентироваться на инвестиционную составляющую», — уверен эксперт. Резко вырастут и затраты на перепродажу жилья. «И все эти налоговые новации придутся на период кризиса, когда переложить рост налогов прямых и косвенных на потребителя не удастся», — сетует господин Свиридов.

В этих условиях, чтобы выполнить свои обязательства без снижения качества проекта и «обрезания» инфраструктуры, девелоперам придется оптимизировать затраты, а это требует высокотехнологических решений, считает госпожа Батынкова. Сейчас застройщики диверсифицируют финансирование строительства своих объектов, совмещая собственные средства с финансированием от банков-партнеров и поступлениями от продаж, что может гарантировать завершение строительства объектов. К тому же с развитием собственных технологий застройщики стали больше использовать в строительстве российские аналоги зарубежных строительных материалов. «Это значительно снижает влияние колебаний курсов валют на себестоимость, позволяет лучше контролировать производственный процесс и сокращать сроки поставки, что позитивно влияет в том числе на сроки строительства», — отмечает она.

Покупателям же господин Свиридов советует ориентироваться на проекты, которые либо уже реализованы, либо находятся в высокой степени готовности. «Внимательно нужно относиться к покупке жилья, которое находится в районах с плохой транспортной доступностью — на окраине города и за его пределами. Такое приобретение рискует стать

неликвидным», — считает он. А переход на ставки налогообложения недвижимости исходя из кадастровой стоимости, по его версии, должен вымыть с рынка целые слои покупателей и владельцев.

«Долгое время у нас существовал целый пласт покупателей, которые действовали исходя из такой логики: чтобы сохранить деньги (как правило, не очень большие), я куплю сейчас квартиру в Подмоскowie. Жить я там не буду, поскольку работаю в Москве, но кому-то сдам», — говорит эксперт. — В более или менее стабильные времена эта стратегия была вполне рабочей. Но в кризис есть вероятность, что сдать такое жилье будет очень трудно, хотя бы уже потому, что будет предложение на рынке внутри города, а платить за содержание и владение неликвидным с точки зрения аренды жильем все равно нужно».

Кроме того, еще недавно люди рассматривали недвижимость как некую заготовку: купил, хлеба не просят, сохранил, добавляет господин Свиридов. А теперь придется исходя из того, что купил, потратился и продолжать тратиться, оплачивая его сохранение. «Причем затраты в случае со вторым-третьим жильем в собственности могут быть достаточно значительными по сравнению со стоимостью самой квартиры», — предупреждает он. — Налоги ты платишь не с реальной рыночной стоимостью, которая может меняться в сторону уменьшения, а с кадастровой, величину которой никто менять не планирует, во всяком случае, в ближайшее время. Эта разница между кадастровой и реальной стоимостью уже начала проявляться в некоторых центральных районах Москвы. И дальше это будет расходиться волнами по рынку».

Впрочем, история учит, что от кризиса можно ждать не только потерь. «Один мой знакомый в разгар кризиса 15-летней давности купил квартиру в культовом доме в Романовом переулке чуть дороже \$1,2 тыс. за 1 кв. м. Все его окружение крутило пальцами у виска, предвещая дальнейшее падение и коллапс рынка. А он никого не слушал и даже взял ипотеку под градостроительские 20%. Просто нравился дом. За прошедшие годы квартира подорожала почти в 20 раз», — вспоминает господин Халин. — Другой примерно по той же цене покупал новостройку на котловане в районе Тверской, рассчитывая, что сэкономит (а не заработает) примерно 10–15%. Основная мотивация была жить в новом доме поближе к работе. Да и Тверская тогда, пожалуй, была престижнее Остоженки. С тех пор его квартира подорожала примерно в 15 раз.

Заработать, или, как минимум, приобрести больше ожидаемого могли и среднеобеспеченные граждане. В Москве, где до 1998 года «вторичка» номинировалась в долларах, первичный рынок жилья был преимущественно рублевым, а доминирующее положение в тот период занимал обремененный в 1996 году ДИПС, вспоминает господин Луцков. «Я помню перепроизводство на рынке новостроек Москвы в ряде районов массовой застройки», — говорит он. — Так, в Марьино еще в 1997-м стояли полупустые, с темными окнами панельные новостройки, не нашедшие своего покупателя». Но рублевые цены были зафиксированы, и уже к концу 1998-го они распустились в том числе инвесторами после трехкратного падения рубля. «За сумму, эквивалентную \$10 тыс., можно было приобрести «трешку» общей площадью 70 кв. м — это было в три-четыре раза ниже рынка», — вспоминает господин Шлома. А через полгода, когда спрос начал постепенно оживать, эти квартиры вновь появились на рынке, но уже по новым ценам.

Даже среди тех, кто купил квартиру до дефолта, находились счастливицы. «Я купил квартиру весной 1998 года с помощью рублевого кредита Сбербанка, который смог получить, работая в международной компании. При этом зарплату я получал в долларах и уже в марте 1999 года, получив годовой бонус, сумел полностью расплатиться с кредитом», — вспоминает коллега автора, купивший квартиру как раз в Марьино.

Так что при всех отличиях от кризиса 1998 года есть и одно общее: при некоторой сорровке в кризис можно значительно улучшить свои жилищные условия. Есть и еще одна вечная истина. «Что остается неизменным, так это то, что первичная недвижимость по-прежнему хороший инструмент для средние и долгосрочных инвестиционных стратегий», — говорит господин Белоусов. — Начиная с 1995 года суммарная продолжительность периодов подъема оказывалась гораздо длиннее, чем периоды падения. Кроме этого после снижения рынок недвижимости всегда восстанавливался и выходил на новые максимумы».

Татьяна Рыбакова

Москва, ул. Белогова, 3

**Metrium** БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35

Квартира у Белого дома id: 9846

Эксклюзивная квартира 167 кв.м в новом жилом комплексе в самом центре Москвы. Дизайнерская отделка в современном стиле: гостиная, кухня-столовая, 3 изысканных спальни, 3 санузла, 2 машиноместа в подземном паркинге. Из окон открывается красивый панорамный вид на Белый дом.

Юго-Запад id: 9877

Стильная квартира 110 кв.м в современном жилом комплексе. Заключается отделка в стиле французской классики: гостиная-кухня, 2 спальни, 2 санузла, 2 гардеробные, постирочная. Панорамное остекление, потолки — 3,4 м. Огороженная территория, круглосуточная охрана, видеонаблюдение, п/парковка.

www.metrium.ru +7 (499) 270-20-20 Реклама

# Желанная роскошь становится доступной.

Резиденции Анантара на острове Пальм Джумейра, Дубай — эксклюзивные апартаменты с потрясающими видами на океан и курортными удобствами мирового класса. Осязаемая роскошь, соблазнительный стиль жизни, выгодная инвестиция.

С просьбами об организации индивидуального просмотра или о предоставлении дополнительной информации обращайтесь в отдел продаж Seven Tide по телефону +971 4 444 0715 или по электронной почте [sales@seventides.com](mailto:sales@seventides.com)



Проект компании-застройщика Seven Tides. Компании Minor International PCL. (Таиланд), гостиничная группа Minor, сеть гостиниц Anantara Hotels, Resorts & Spa и их дочерние предприятия не являются собственниками, застройщиками или продавцами проекта Anantara Residences Dubai The Palm. Компания Seven Tides использует торговую марку и имя Anantara в соответствии с лицензионным договором с сетью гостиниц Anantara Hotels, Resorts & Spa.

  
**Anantara**  
RESIDENCES  
DUBAI • THE PALM

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

# Инвестиции в светлое прошлое

— усадьбы —

Если в особняке предметом охраны является фасад, то теоретически еще как-то можно разместить кондиционеры на крыше, пробить вентиляционные шахты. Но если предметом охраны является внутренний конструктив, сделать это уже невозможно. А если предметом охраны назван интерьер, то сделать этого уже нельзя в кубе».

Но можно придумать другие варианты использования, ведь инвестору совсем не обязательно ограничиваться именно жильем, главное, чтобы объект приносил прибыль, к которой льготная ставка вполне располагает. Правда, она начинает действовать лишь после завершения реставрационных работ, на которые отводится не более семи лет и которая выполняется силами арендатора. Что же касается размеров арендной платы на период реставрации, то она определяется на аукционе, и насколько она возрастет, зависит от интереса к объекту. Скажем, в первом подобном аукционе, состоявшемся в Москве около двух с половиной лет назад, за «Дом с кариадами» (145 кв. м), что расположен в Печниковом переулке и является памятником культурного наследия регионального значения, участвовало десять претендентов, и в процессе торгов ставка возросла в десять раз, превысив 10 млн руб. в год.

Еще год и более 35 млн руб. ушло на реставрацию, причем как выяснилось уже в процессе, здание выставилось на аукцион не в составе имущественного комплекса, а само по себе, поэтому вопросами, связанными с правами на землю, победителю торгов пришлось заниматься отдельно. Отдельно пришлось решать и вопросы с присоединением к инженерным коммуникациям — в условиях торгов о них тоже ничего не говорили (к слову, на последующих аукционах обе эти недоработки были исправлены: теперь объекты выставляются на торги в составе имущественного комплекса, а вопросы подключения к сетям решаются в ходе разработки лотовой документации). Осенью прошлого года реставрационные работы были завершены, ставка 1 руб. за 1 кв. м вступила в силу, а потенциальная ежегодная прибыль от объекта (в нем, правда, разместили не жилье, а офис) оценивается примерно в 7 млн руб.

Аналогичная программа с 2013 года действует и в области — она но-



Усадьба Дедешино в Солнечногорском районе, стартовая цена на аукционе — 26,79 млн рублей

сит название «Усадьбы Подмосковья». По словам заместителя председателя правительства Московской области Александра Чупракова, в этой программе будет участвовать порядка 320 подлежащих реставрации подмосковных усадеб, находящихся как в федеральной собственности, так и в собственности субъекта, а также муниципальной. Причем, в отличие от исторических объектов, расположенных в черте Москвы, загородные, как правило, обладают очень обширной территорией, поэтому особые условия аренды распространяются не только на строения, но и на земельные участки — при их определении убрал все повышающие коэффициенты. В результате, скажем, за усадьбу купцов Аигиных, что расположена в селе Талицы Пушкинского района и была выставлена на аукцион одной из первых, аренда на землю уменьшилась в 16 раз — с 1,2 млн до 71 тыс. руб. в год. Интересно, что в те же 16 раз в процессе аукциона (а за этот лот боролись семь инвесторов) возросла ставка аренды самого усадебного комплекса на период реконструкции — со 159 тыс. до 2,6 млн руб. в год. По словам Алены Уласовой, директора центра право-

вого обеспечения инвестиций ИГ ASG (эта компания выиграла аукцион), территория усадьбы станет составной частью туристического кластера, причем поскольку из-за особого статуса, который распространяется не только на здания, но и прилегающую к нему территорию, вовлечь объект в хозяйственную деятельность затруднительно, основной доход будет приносить развитие смежных территорий, а сама усадьба станет центром притяжения туризма. К слову, активные работы по ее реставрации идут уже с весны.

В следующем году, по словам Александра Чупракова, по этой же программе планируется выставить на торги еще девять усадеб, расположенных в разных частях области: Авдотьино, Алешково, Богородское-Кинькино, Верзилово, Подмоклово, Ивановское-Безобразово, Никольское-Обляниново, Виноградово и Ляхово.

### История по наследству

При всем интересе к программам льготной аренды исторических усадеб и особняков у нее есть один серьезный недостаток: право собственности на объект у инвестора не возникает, из-за чего заинтересовать она может не всех. Чтобы снять эту проблему, Министерство культуры России разработало еще одну программу, согласно которой объекты культурного наследия мо-

гут быть переданы в собственность. Ее реализацией занимается Распорядительная дирекция Минкультуры России, а аукцион по первым объектам пройдет в Российском аукционном доме 25 декабря.

Схема продажи и стартовая цена зависит от состояния усадьбы. Так, Покровское-Засекино, расположенная в 42 км от МКАД по Можайской шоссе на территории Одинцовского района, уже отреставрирована нынешними арендаторами, и, по подсчетам дирекции, в ее восстановление инвестору предстоит доложить около 2,9 млн руб. Аукцион по ней начнется с отметки чуть более 26 млн руб., а с победителем сразу заключат договор купли-продажи с условием оформления охранного обязательства. В состав усадьбы входит: одноэтажный дом (377 кв. м) с мезонином и цокольным этажом, построенный в начале XIX века, регулярный парк (1,3 га), который в первую очередь и предстоит восстанавливать, а также небольшой водоем — пруд на реке Островне.

Совсем иная ситуация с усадьбами, находящимися в руинированном состоянии и требующими значительных вложений в реставрацию. Из выставленных на первый аукцион это усадьба Герцена, усадьба Татищева, дача Александренко, Гребнево и Никольское-Урюпино. По словам заместителя генерально-

го директора Распорядительной дирекции Минкультуры России Марии Конопицкой, они будут реализованы по программе «Зеленый коридор». Ее суть заключается в том, что право собственности инвестор получит лишь только после завершения реставрационных работ (максимальный срок, отводимый под них, — семь лет), а на этот период с победителем будет заключен договор купли-продажи с отлагательными условиями и расщепкой платежа, первый взнос которого составит 20%, а остальные 80% можно погашать равными долями до завершения срока действия договора.

По каждому лоту определена рыночная цена объекта (она будет стартовой на аукционе), а также сделана оценка предполагаемых вложений в реставрацию. Скажем, для расположенной в 21 км от МКАД по Ярославскому шоссе дачи Александренко, построенной в 1908 году, стартовая цена составит около 20,9 млн руб., а затраты на реставрацию оценены в 275 млн руб. А, скажем для расположенной в Красногорском районе усадьбы Никольское-Урюпино, которая относится в конце XVIII — начале XIX веков, аналогичные показатели составляют 925 млн руб. и 321 млн руб. соответственно.

### Цена и выгода

У инвесторов программа вызывает массу вопросов. Например, насколько правильно спрогнозированы расходы на предстоящую реставрацию. По словам госпожи Конопицкой, они оценены по максимуму, с большим запасом. Однако инвесторы, которые с объектами архитектурного и исторического наследия дело иметь уже приходилось, поясняют, что зачастую возникают траты, которые изначально предвидеть невозможно, причем траты весьма существенные. Вот, например, что рассказывает Борис Азаренко, генеральный директор инвестиционной компании Vespeg, которая занималась реставрацией Шереметьевского подворья — памятника культуры и истории XIX века, расположенного в 200 м от Кремля на углу Никольской улицы и Большого Черкасского переулка. Подворье было построено по проекту архитектора Александра Мейснера для графа Шереметьева. Первоначально подворье выполняло функцию доходного дома, где сдавались квартиры внаем. Позже здание было передано одному из министерств и оставалось административным, а

затем — офисным вплоть до августа 2013 года, когда его покинул последний арендатор и его приспособили под комплекс премиум-апартаментов St. Nickolas.

«Этот объект площадью почти 9 тыс. кв. м мы купили в феврале 2013 года в состоянии, близком к аварийному, — рассказывает он. — Были повреждены ценные элементы объекта, особенно фасад и своды Моне, полностью изношены все инженерные системы, отсутствовала система пожарной безопасности, нарушены нормативы по эвакуации. Сначала мы планировали инвестировать \$25 млн, но потом сумма возросла почти вдвое — до \$40 млн. Дело в том, что по мере освобождения здания от гипсокартонных перекрытий открылись новые исторические детали, которые вносились дополнительно в предмет охраны и подлежали реставрации».

Некоторые вопросы вызывает и подготовленная к аукциону документация — к ней присматриваются еще внимательнее, памятуя об огрехах первого аукциона на право льготной аренды. Но главное, на верное, это вопрос инвестиционной привлекательности вложений и способов дальнейшего использования усадьбы. Правда, первые проработки на эту тему уже сделаны — их провел Центр капитализации наследия, учрежденный Нуной Алякян, и результаты она готова поделиться с потенциальными инвесторами. Первые из них, кстати, уже появились, например компания «НДВ Групп». Как сообщил ее председатель совета директоров Александр Хрусталев, желание принять участие и в аукционе, и в реставрации у компании имеется, хотя о конкретных объектах и их дальнейшем использовании говорить пока рано — для начала следует внимательно изучить все варианты. «Но больших денег на этом не заработает», — заметил он. Да и менее затратные на реставрацию объекты с историей тоже редко сулят большую выгоду. «Это специфический товар, поэтому перепродать его существенно дороже будет довольно сложно, — говорит директор департамента продаж элитной недвижимости агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Елена Лашко. — Что касается приобретения такого объекта для сдачи в аренду, то здесь доходность будет очень не большая: порядка 4–6% годовых».

**Наталья Павлова-Каткова**

## Тест на безопасность

— проверочная работа —

**При выборе жилья богатые люди таковой критерий, как безопасность, ставят во главу угла. Автор «Ъ-Дома» вместе с экспертом компании «Цезарь Сателлит» проверили несколько элитных новостроек и выяснили, что безопасность жильцов во многих люксовых комплексах Москвы — дело рук самих жильцов.**

### Организовать затор

Припарковав Opel Antara во дворе старой пятиэтажки на улице Усачева, мы направляемся в офис продаж компании «Реставрация Н» выбирать квартиру стоимостью несколько миллионов долларов.

— Давай только решим, откуда я приехал? — спрашивает меня Олег.  
— Скорее всего, спрашивать никто не будет, но давай, конечно. Может из Якутии? Там алмазы, — предложил я.  
— Банально. Лучше из Брянска, был там недавно: скучный городок, но благодаря нефтепроводу довольно много богатых людей.

Я соглашаюсь. Пусть будет родом из Брянска, если ему нравится. Вообще, Олег Чирлин руководит отделом продаж охраны объектов недвижимости компании «Цезарь Сателлит». Но сегодня по легенде, придуманной нами, чтобы понять, как обстоят дела с безопасностью элитных жилых комплексов в Москве, он представляет службу охраны регионального миллионера, который решил купить квартиру в столице. Выдуманый нами брянский олигарх очень боится покушения и в преддверии своего приезда отправил одного из личных охранников осмотреть элитные новостройки Москвы с точки зрения безопасности.

Первый проект, который мы решили осмотреть, — элитный жилой квартал Knightsbridge Private park. Задержавшись перед входом в офис продаж, Олег Чирлин замечает, что киллеру для покушения лучшей базы, чем жилье в пятиэтажке, не найти. Снять квартиру там можно относительно недорого, проверить съемщиков никто не будет, а окна пятиэтажек расположены прямо напротив двух корпусов элитного дома. Но выжив очаж опасности, мы с господином Чирлиным сразу лишили потенциального киллера возможности организовать покушение на брянского олигарха, сняв квартиру в пятиэтажке. Выдуманному шефу Олега мы выбрали квартиру за \$5,4 млн, все окна которой выходят во внутренний двор жилого комплекса. Кроме того, заметила менеджер по продажам Мадина Разикбаева, во всех окнах проекта Knightsbridge Private

park установлены бронированные стекла. В квартирах установлены стекла класса V3 толщиной 36 мм — такие способны защитить от выстрелов из автомата Калашникова. А в окнах таунхаусов — стекла класса B6. Толщина последних составляет 56 мм, а защитить они могут даже от пули, выпущенной из снайперской винтовки Драгунова калибра 7,62 мм.

Забегая вперед, замечу, что в двух остальных осматриваемых нами в тот день проектах стекла в окнах были простые, небронированные. Более того, по словам руководителя блока элитной недвижимости «БЕСТ-Новострой» Оксаны Дивеевой, других комплексов, в окнах квартир которых установлены бронированные стекла, на московском рынке элитных новостроек просто нет.

Впрочем, минусы безопасности в Knightsbridge Private park тоже обнаружили. Во-первых, из подземного гаража есть только один выезд, который выходит на довольно узкую улицу. «А следовательно, злоумышленник может искусственно создать там затор, — рассуждает Олег Чирлин, вполне живящий в роль личного охранника. — И затем напасть на стоящую в пробке машину». Еще один недостаток комплекса с точки зрения безопасности жильцов, по мнению эксперта, заключается в том, что в нем есть инфраструктурные объекты с большой проходимость посторонних людей — кафе, спортзал, бассейн. «На территорию комплекса, конечно, чужие пройти не могут, но жилец в любом из этих мест может столкнуться со злоумышленником», — объяснил он свои опасения.

### Миллионер на ладони

Чтобы найти свободное место для автомобиля в окрестностях жилого комплекса «Литератор», нам пришлось сделать пару кругов по кварталу. «Неужели, покупая элитную квартиру, приходится так мучиться?» — сетовал Олег. — Да, непростая жизнь у миллионеров». Рядом с нами на высоком бордюре пытался припарковаться седан Jaguar XF стоимостью около 2 млн руб.

В офисе продаж компании «Система-Галс» полно народу. С менеджером Натальей мы беседуем, стоя у макета «Литератора», а в метре от нас в ожидании своей очереди сидят другие потенциальные покупатели. Останавливаемся на квартире площадью 155 кв. м стоимостью 93 млн руб. «О, ребята! Похоже, к одной и той же квартире присматриваемся, может, сразу торги устроим?» — хочется один из зрителей, прислушивающихся к нашему разговору. Мы, естественно, отказываемся. В общем,

посмотрев со стороны, ни за что не догадываясь, что здесь продают квартиры стоимостью свыше \$2 млн.

По мнению Олега, главный плюс «Литератора» с точки зрения безопасности жильцов заключается в том, что у проекта несколько выездов с подземного паркинга: разделенные въезд и выезд на улицу Льва Толстого и совмещенный — на улицу Россолово. Кроме того, Наталья, единственный из троих менеджеров по продажам, с кем мы беседовали в тот день, смогла ответить на вопрос о количестве видеокamer, которые будут установлены на территории жилого комплекса. По ее словам, в комплексе будет 300 внутренних и наружных точек видеонаблюдения.

Теперь о минусах. Во-первых, заметил Олег Чирлин, в окружении «Литератора» много зданий, которые выше его. Стоит учесть, что в «Литераторе» много квартир с выходом на эксплуатируемую кровлю. А с высоких зданий эти объекты видно как на ладони. Во-вторых, как и в Knightsbridge Private park, много инфраструктурных объектов, куда имеют доступ люди с улицы. Это и бассейн, и СПА-салон, и супермаркет «Азбука вкуса» и многие другие объекты инфраструктуры элитного квартала.

### Дождаться школьника

При осмотре проекта «Полянка, 44» нам дали возможность припарковаться на стоянке, расположенной на территории будущего жилого комплекса. При этом на территорию мы въехали беспрепятственно — создавалось впечатление, что охранники открывают шлагбаум всем приближающимся машинам. Это Олег и поспешил заметить менеджеру по продажам группы ПСН Дарине Васильевой. «Они просто были предупреждены о том, что вы едете, — твердо заметила последняя. — Хотите, проведем эксперимент?» Мы отказались: слишком уверена менеджер была в охранниках.

Жилой комплекс «Полянка, 44», по мнению Олега, был самым безопасным из осматриваемых нами проектов. Во-первых, он имел два выезда: основной и пожарный — на 2-й и 1-й Спасоналивковские переулки соответственно. Во-вторых, входы были расположены в торцах зданий, а рядом с территорией проекта было всего два высоких здания, откуда можно вести наблюдения за жильцами. В третьих, хоть в этом жилом комплексе и предусмотрены инфраструктурные объекты, куда могут попасть люди с улицы, они ориентированы исключительно на богатую аудиторию и имеют невысокую проходимость. В частности, здесь будет расположен винный клуб, а также сервис по

чистке и ремонту элитных сумок. Детский сад рассчитан только на жильцов комплекса — всего 56 мест. Также, заметила Дарина Васильева, потенциальных покупателей тщательно проверяют. Менеджеры двух предыдущих проектов ни словом не упоминали о фейс-контроле.

Правда, когда речь заходит о проходе на территорию комплекса, выясняется, что жители будут попадать на территорию, имея RFID-чипы. С точки зрения безопасности, по сути, эта система работает почти так же, как электронные ключи, которыми при входе в подъезд пользуются жители обычных многоквартирных домов экономкласса. Для сравнения: жители и гости проектов «Литератор» и Knightsbridge Private park будут попадать на территорию через посты охраны. «Получается, что любой злоумышленник может дождаться, например, школьника и вслед за ним пройти на территорию вроде как за компанией?» — спрашивает Олег. Лично менеджера по продажам становится серьезным, она делает пометки себе в блокнот. «Спасибо, мы об этом как-то не подумали», — отвечает она. Еще один минус проекта с точки зрения личной безопасности жильцов состоит в том, что на каждый этаж есть три входа: два для жильцов, а третий — через камеру для сбора мусора — для обслуживающего персонала. Тут такой парадокс, объясняет Олег Чирлин: с точки зрения безопасности лучше, чтобы автомобильных выездов больше, а проходов к квартире — меньше.

Тем не менее в конце концов мы решаем, что нашему брянскому миллионеру лучше всего приобрести квартиру в жилом комплексе «Полянка, 44», выбрав ему квартиру площадью 120 кв. м за \$1,8 млн.

### В сухом остатке

Итак, подводя итоги эксперимента. «Главная проблема, что на этапе строительства никто из менеджеров не может подробно рассказать о том, кто будет охранять комплекс, сколько человек, вооруженная ли будет охрана», — говорит Олег Чирлин.

Не смогли мы получить и качественную информацию о системах видеонаблюдения. «Вот, например, мы узнали, что в „Литераторе“ будет 300 точек с видеокameraми, но ни один человек не сможет контролировать 300 экранов, — продолжает он. — А это значит, что для наблюдения нужен штат в несколько десятков человек». Второй вариант: существуют специальные системы видеонаблюдения с опцией распознавания «своих», а когда на экране появляется незнакомец, система подает оператору специальный сигнал. «В результате получается, что на данном эта-

пе у нас для принятия решения очень мало информации», — подытожил Олег Чирлин.

### Безопасность за наличный расчет

Впрочем, по словам риэлторов, после окончания строительства дела с безопасностью обстоят гораздо хуже, чем планировалось в этапе строительства и реализации жилья. Так, рассказывает руководитель отдела элитной недвижимости Vesco Group Татьяна Вакуленко, нередко получается, что видеокamera в элитных жилых комплексах устанавливаются, но после того, как дом начинает эксплуатироваться, не работают. Или, приводит другой пример управляющий партнер компании ZIP Realty Евгений Скоморовский, если изначально планировалось, что территорию будут патрулировать 20 вооруженных охранников высокой квалификации, то на деле выходит, что работают всего 10 непрофессионалов из регионов, нанятых за небольшие деньги. А по словам генерального директора компании Welhome Анастасии Могилатовой, в одном из столичных элитных жилых комплексов не предусмотрены помещения для службы безопасности, в результате охранники дежурят в специально припаркованном возле дома автомобиле.

Как правило, объясняет Евгений Скоморовский, проблемы с охраной возникают сразу после ввода жилого комплекса в эксплуатацию. Дело в том, что богатые люди обычно имеют по несколько квартир и не спешат заселяться, а как следствие, и платить эксплуатационные платежи. «В результате в первые годы работы на объекте управляемые сталкиваются с серьезными финансовыми проблемами, — продолжает риэлтор, — и экономят буквально на всем, в том числе на безопасности».

В итоге элитным жильцам самим приходится решать проблемы собственной безопасности. Большинство жильцов нанимают собственных телохранителей. Однако, по словам Оксаны Дивеевой, бывает и так, что кто-нибудь из дома, согласовав свои действия с ТСЖ, заменяет охрану всего жилого комплекса на собственную, единолично оплачивая затраты на ее содержание. В частности, приводит пример риэлтор, весь элитный дом, расположенный по адресу Большой Афанасьевский переулок, 30, охраняет служба безопасности, нанятая одним из его жильцов. В общем, прав Олег Чирлин, жизнь у миллионеров в Москве очень непростая.

**Денис Тькулов,**  
главный редактор  
«Элитное.Ру»,  
специально для «Ъ-Дома»

## ДОМ ДЕНЬГИ

# Кредит на личное

На раздумья, брать или не брать ипотечный кредит, сейчас времени уже не осталось: банкиры предостерегают, что в ближайшее время ставки будут только расти. О дешевой ипотеке можно забыть. Впрочем, эксперты рекомендуют привлекать ипотеку только в случае необходимости, а все инвестиционные планы отложить на неопределенный срок.

— ипотека —

### Замедление драйвера

К концу года почти каждый день стал отмечен сразу несколькими новостями об антирекордах российской экономики, сводками о новых уровнях падения курса рубля и прогнозах темпов разгона инфляции. С одной стороны, деньги для банков обходятся слишком дорого, а с другой — доходы заемщиков не только снижаются, но и становятся вовсе нестабильными.

Пока ипотечный рынок только начинает реагировать на негативные изменения в экономике. В начале осени банки стали активно повышать ставки по ипотеке, и эта тенденция сохранится в ближайшее время. «Ставки будут расти, насколько — зависит от развития макроэкономической ситуации», — говорит директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко. — За последние месяцы большинство банков уже подняли свои ставки от 0,5% до 2% годовых». По прогнозам АИЖК, по итогам 2014 года средняя ставка по ипотечным кредитам составит не менее 12,5%, притом что в декабре месячная ставка выдачи, по расчетам ЦБ, может вырасти до 13–13,5%. Однако это уровень с учетом большого объема выдач госбанками относительно дешевых кредитов. Средние ставки по кредитам коммерческих банков уже составляют 13–15% годовых.

Повышение стоимости кредитов объясняет самое значительное замедление темпов роста рынка за последнее время. «За январь–сентябрь было выдано более 703 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1,2 трлн руб., что в 1,3 раза превышает уровень аналогичного периода прошлого года в количественном и в 1,4 раза — в денежном выражении», — подсчитывает руководитель аналитического центра Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Михаил Гольдберг. — Однако темпы роста рынка замедляются: в сентябре объемы выдаваемых кредитов выросли на 20% по сравнению с сентябрем 2013 года».

Однако выдавать ипотеку банки все равно будут, поскольку это один из самых надежных видов кредитования. Кроме того, ипотека была основным драйвером роста розничных кредитных портфелей в условиях резкого сокращения банками доли рискованных необеспеченных кредитов под давлением ЦБ.

### На все готовое

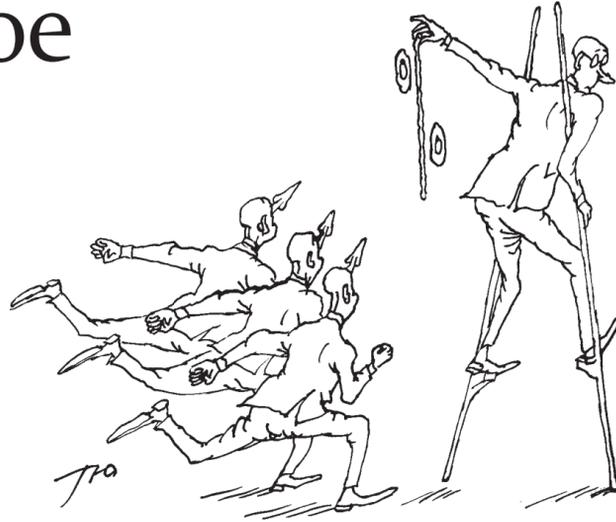
По мнению банкиров, основной объем покупок недвижимости с помощью ипотеки по-прежнему будет приходиться на вторичное жилье. «Активно будут выдаваться ипотечные кредиты на приобретение недвижимости на вторичном рынке жилья», — уверен руководитель департамента маркетинга и электронных сервисов банка «Уралсиб» Михаил Воронько. В этом сегменте будет сосредоточено порядка 60–70% выдаваемых ипотечных кредитов, соглашается Вадим Пахаленко.

Сбербанк выдает кредиты на приобретение готового жилья под 12,5–13,5% годовых для зарплатных клиентов и на 0,5% годовых дешевле тем, кто получает зарплату на карту банка. Если в залог оформляется другая находящаяся в собственности заемщика недвижимость, то до оформления ипотеки банк увеличивает ставку по кредиту на 1% годовых.

ВТБ 24 выдает кредиты на покупку готового жилья под 12,95–13,85% годовых в зависимости от суммы кредита, Газпромбанк недавно повысил ставки по всем кредитным программам на 0,5–1 процентный пункт: теперь ставки по кредитам на готовое жилье для клиентов «с улицы» составляют 14–15% годовых. Промсвязьбанк предлагает кредиты на покупку готового жилья под 14,25–14,5% годовых, полная стоимость такого кредита, как указывает банк, составит 15,1–21,1% годовых.

### Совместно с застройщиком

Вместе с тем, несмотря на общее ухудшение макроэкономической ситуации и замедление темпов роста рынка ипотеки, ипотечное кредитование остается одним из основных источников роста рынка жилья. Доля сделок с ипотекой выросла до очередного рекордного уровня: по данным Росреестра, 26,9% всех прав собственности, зарегистрированных в сделках с жильем в январе–сентябре 2014 года, приобретались с использованием ипотечного кредита. Рост рынка жилья по итогам девяти месяцев составил 9,7%, причем в третьем квартале рынок перешел к стагнации, а количество сделок, совершенных без использования заемных средств, снизилось на 4,2% по сравнению с третьим кварталом 2013 года. Наибольшая доля продаж в секторе строящегося жилья совершается именно с привлечением ипотечного кредитования. Эта тенденция сохранится и в ближайшее время. «Большой популярностью будет пользоваться кредитование приобретения новостроек, что позволит поддержать и строительную отрасль от большого снижения», — прогнозирует Михаил Гольдберг.



рассматривать кредит, близкий к среднему по статистике Банка России, — это кредит с первоначальным взносом 30% и сроком 15 лет», — отмечает Михаил Гольдберг.

Банки также стали придирчивее относиться к уровню страхового покрытия ипотечной ссуды, увеличивая размер надбавок за кредиты с неполным страхованием. При этом отмечена новая тенденция, в рамках которой банки пытаются компенсировать высокую стоимость фондирования не за счет увеличения ставок, предлагаемых для заемщиков, а за счет дополнительных доходов от практически обязательного личного страхования. При неформальном полисовом личном страховании заемщика ставка по кредитам Газпромбанка увеличивается на 1 процентный пункт. Промсвязьбанк, например, повысит базовую ставку на 6% годовых в случае отказа заемщика от страхования. У Россельхозбанка надбавка к ставке может составлять в зависимости от условий кредита до 4 процентных пункта.

### Зачем стоит брать

В сложившихся условиях об ипотеке стоит задумываться только в случае необходимости улучшения жилищных условий и собственных доходов. «Ипотеку имеет смысл брать, только если есть первоначальный взнос в размере не менее 30–40% от стоимости приобретаемого жилья», — считает Михаил Воронько. При этом ожидать обязательного снижения цен на рынке недвижимости не стоит, уверен Вадим Пахаленко: «Надеяться, что упадут цены, не стоит, так как они могут и не упасть». Кроме того, даже выиграв на стоимости жилья, можно проиграть на условиях кредитования. «Тем, кто уже готов к приобретению недвижимости, откладывать покупку не стоит: рост ставок в 2015 году продолжится, кроме того, в конце года на рынке жилья много специальных предложений, в том числе по совместным программам застройщика и банка», — считает Андрей Осипов.

Иными словами, кредит стоит брать для решения своих личных задач в сфере недвижимости. А вот для инвестиционных или сберегательных целей покупка недвижимости в ипотеку сейчас не лучший вариант, уверены эксперты. «Тем, кто планировал приобрести жилье с целью инвестирования сбережений, торопиться не стоит, — предостерегает Михаил Гольдберг. — Происходящие изменения в экономическом развитии страны негативно отразятся на ликвидности рынка жилья и ценах на жилье: из-за снижения спроса и покупательной активности населения быстро и выгодно продать инвестиционное жилье будет крайне сложно».

Елена Мелованова

Средние ставки по кредитам на новостройки, по данным базы Банки.ру, находятся примерно на уровне 12,5–14% годовых. При этом банки стали отказываться от либерализации условий по таким кредитам. В частности, банки снова повышают процентную ставку на время до регистрации залога в пользу банка. Кроме того, Сбербанк выдает ипотеку на приобретение квартиры в новостройках под 13–14% годовых для рыночных клиентов. Для зарплатных клиентов банковская ставка будет ниже на 0,5% годовых. Промсвязьбанк выдает кредиты на новостройки под 14,65–14,9% годовых, до оформления закладной в пользу банка ставка увеличивается на 1% годовых. У ВТБ 24 ставки по кредитам на новостройки совпадают со ставками по судам на готовое жилье, однако на этапе строительства ставка может быть скорректирована на 0,6% годовых. Газпромбанк выдает кредиты на новостройки под 14,6–15,6% годовых до оформления ипотеки, после регистрации залога ставка снижается на 0,6 процентного пункта.

«Одной из основных тенденций ипотечного рынка 2014 года (помимо повышения ставок) являются совместные программы банков с застройщиками, в рамках которых клиентам предлагаются индивидуальные условия кредитования строящегося жилья», — отмечает старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов. Именно по таким программам заемщики могут рассчитывать на послабления условий и снижение стоимости. В частности, Сбербанк дает скидку 0,5% годовых на кредиты на приобретение квартир в объектах, возводимых с привлечением кредита банка. Например, Промсвязьбанк предлагает сниженные ставки по совместной программе с Центром новой недвижимости — 10,3% годовых на первые три года и 12,75% годовых на последующий срок кредитования. Первоначальный взнос по программе составляет 15%.

### Ужесточение условий

Поскольку отбить все расходы на фондирование и возросшие риски только за счет повышения ставки — так, чтобы сохранить при этом выдачи, банкам все равно не удастся, они будут компенсировать их за счет сопутствующих платежей. Все нестандартные решения будут стоить дороже. Банк «Уралсиб», например, определяет, что при наличии отклонений от стандартных условий предоставления ссуды будет взиматься комиссия от 10 тыс. руб.

Вместе с тем банки начинают снижать размер выдаваемого кредита, увеличивая первоначальный взнос. У Промсвязьбанка минимальный уровень первоначального взноса — 30% по кредитам на приобретение квартиры на первичном и вторичном рынках. Минимальный первоначальный взнос, доступный по кредитам ВТБ 24, — 10%, но если он составляет от 10% до 20%, ставка увеличивается на 0,6%. По ипотечным кредитам в банке «Уралсиб» первоначальный взнос менее 30% возможен только в случае страхования ответственности заемщика по кредитному договору и при условии предоставления справки о доходах за последние шесть месяцев по форме 2-НДФЛ. Сбербанк пока сохраняет первоначальный взнос на уровне 15%. «В качестве „среднего кредита“ можно



## Особое предложение Red Side на Пресне. Жилой квартал класса premium

В нем есть что-то свое, близкое, душевное.  
В нем есть что-то особенное, глубокое, притягательное.  
Да, он с московским характером, особенный, для своих, для понимающих.  
У него все есть, и нет ничего лишнего. Он интригует, заставляет интересоваться собой.



\* Red Side. \*\* Премиум. Проектная декларация на сайте [www.redside.ru](http://www.redside.ru). Застройщик: ОАО «7-й ТМЛ»

725 60 60 [www.redside.ru](http://www.redside.ru)

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Гонка по вертикали

Начавшись в позапрошлом веке со скромного 42-метрового дома, сегодняшнее строительство сверхвысоких зданий стремится к километровому рубежу. При этом, по наблюдениям экспертов, очередной мировой рекорд высоты почти всякий раз предвещает глобальные потрясения на финансовых рынках.

— рекорды —

### Оспаривая титул

Строители небоскребов не так часто отдают их целиком под жилье. Это подтверждается списком 100 самых высоких зданий мира, который публикует на своем сайте Всемирный совет по высотным зданиям и городской среде (CTBUH). В этой сотне насчитывается всего 15 жилых башен. В остальных если и есть жилые резиденции, то они располагаются либо вместе с гостиницами, либо на соседних этажах с офисами, а в некоторых случаях, как, например, в высочайшем здании планеты Burj Khalifa в Дубае, сочетаются и то, и другое, и третье.

Пока что гордое звание самого высокого жилого здания в мире удерживает 413-метровая Princess Tower в Дубае. Вторая по высоте жилая башня 23 Marina находится в этом же городе, ее высота — 392 м. Однако меньше чем через год верхнюю строчку в этом рейтинге займет уже полностью построенный в самом сердце Манхэттена 432 Park Avenue, высота которого составляет 425 м. Кстати, это единственный жилой дом в США, который входит в упомянутую «первую сотню», и второе по высоте здание Нью-Йорка после башни Свободы во вновь построенном Всемирном торговом центре, которая вместе со шпилем достигает 546 м.

В России самым высоким жилым зданием до сих пор остается построенный в 2006 году «Триумф-палас» — 264 м вместе со шпилем. Второе место у «Дома на Мосфильмовской», который простирается вверх на 213 м. Но уже в 2015 году верхнюю строчку в списке российских небоскребов, предназначенных для жилья, займет 85-этажная жилая башня многофункционального комплекса ОКО, расположенного в ММДЦ «Москва-Сити». Ее высота достигнет 352 м.

Небоскребы в российских регионах намного скромнее московских. Например, самый высокий жилой комплекс Санкт-Петербурга 36-этажный «Князь Александр Невский» имеет высоту 124 м, а самое высокое здание в России за пределами Москвы башня «Феникс» в высотном комплексе «Прозный-Сити» — 145 м. На Черноморском побережье из-за повышенной сейсмоопасности вообще стараются не строить высотные дома, так что 116-метровый комплекс апартаментов «Актер Галакси» в Сочи сразу же по окончании строительства стал самым высоким зданием города.

### Привычка экономить

Возведение небоскреба, претендующего на верхние строчки в мировых рейтингах, обходится, разумеется,

много дороже, чем постройка традиционного здания. И дело не только в количестве этажей, но и в соответствующей начинке. Ключевым вопросом для любого девелопера, намеряющегося построить высотку, становится обеспечение ее безопасности, говорит Елена Шувалова, эксперт Ассоциации развития стального строительства, региональный представитель СТБUN по России.

Одна из основных угроз — это пожары. «Крупные катастрофы в высотных зданиях в последние два десятилетия были вызваны невозможностью предотвратить обрушение здания до ликвидации или локализации возгорания», — рассказывает эксперт, указывая в первую очередь на необходимость отказа от изоляционных материалов низкого качества, которые являются прекрасным проводником огня.

В 2009 году в Пекине башня CCTV сгорела за несколько часов после того, как в наружную обшивку здания попал фейерверк. Похожая история произошла в апреле прошлого года в столице Чехии, где причиной пожара, охватившего 18 тыс. кв. м, стало короткое замыкание и возгорание навесной фасадной системы башни «Олимп» в высотном комплексе «Прозный-Сити» (при восстановлении она была переименована в «Феникс» по личному распоряжению Рамзана Кадырова).

По некоторым данным, в обоих случаях в облицовке здания использовались дешевые материалы. В частности, в Прозном огонь быстро распространился из-за того, что загоревшаяся влаговетрозащитная пленка находилась между утеплителем и алюминиевыми листами обшивки, что, в свою очередь, свидетельствует об использовании возгораемого утеплителя из горючего материала пенополиуретана.

### Без шума и дыма

Кроме материалов, используемых для изоляции, для защиты от огня имеют значение также и другие факторы. Например, во время сильного пожара в 1975 году остов Северной башни Всемирного торгового центра в Нью-Йорке спасла обработка стали против плавления и, несмотря на тогдашнее отсутствие в ВТЦ системы для тушения пожара, само здание не пострадало.

В целом использование исключительно негорючих материалов — абсолютно нереальная практика для жилья, считает Николай Чеботаренко, директор департамента технического заказчика ОАО «Сити». Поэтому основной акцент делается на комплекс систем, позволяющих предотвратить пожары,

а также оперативно реагировать, если они все-таки возникают.

Помимо спринклерной системы пожаротушения, которая автоматически подает воду при достижении определенной температуры в помещении, в комплекс пожарной безопасности входит также система подпора воздуха в лестничных клетках, которые предназначены для эвакуации, и система дымоудаления, причем отдельная от системы вентиляции. «В обычных жилых домах этих систем нет, а для небоскребов их установка обязательна», — говорит эксперт.

Кроме того, важна до мелочей продуманная система эвакуации, ведь в сверхвысоком здании находится в десятки, а то и сотни раз больше людей, чем в обычном. В «Лахта-центре», который строится в Санкт-Петербурге и имеет все шансы по окончании стать самым высоким зданием Европы высотой 462 м, предусмотрены пожарные лифты, с помощью которых на место происшествия прибывают пожарные, а затем производится эвакуация людей. «Такой лифт выполняется из негорючих материалов, имеет люк на крыше и обладает огнестойкостью в течение, как минимум, одного часа», — рассказывает главный инженер комплекса Сергей Никифоров.

### Сваи высотой с дом

Другая проблема строительства высоток-рекордсменов состоит в том, чтобы сохранить их устойчивость, например, при землетрясении, а также до минимума сократить раскачивание башен от ветра. Для достижения этой цели принимают самые разные меры. Архитектор Рафаэль Виньоли разделил здание 432 Park Avenue по вертикали на шесть частей двойными «пустыми» ярусами, которые помимо центрального бетонного стержня будут включать лишь фасадную решетку. Эти вентиляционные этажи помогут снизить давление ветра на стены здания.

В целом же устойчивость здания обеспечивается правильно выбранным типом фундамента и точно рассчитанной нагрузкой на основание здания. Скажем, жилой комплекс «Воробьевы горы» опирается на 4 тыс. свай, каждая из которых рассчитана на нагрузку до 90 тонн. «Несмотря на свою сложность и затратность, это конструктивное решение оказалось верным», — считает Дмитрий Земсков, генеральный директор Strategy & Development. — С момента окончания строительства в 2005 году вопросов, связанных с отклонением высотных корпусов от вертикали, не возникло».

Если есть риск образования «чаши», при которой осадка в центре здания, где нагрузки максимальны, будет больше, чем по краям, то для компенсации используются сваи двух типов. Так, в «Лахта-центре» сваи длиной 55 м (что примерно равно высоте 16-этажного дома) будут установлены по периметру здания, а в центре их длина составит 65 м.

### Цена на воздух

Как видим, затраты на строительство высотных жилых зданий предусматривают гораздо больше статей расхода, чем в случаях с обычными домами. Эту разницу в себестоимости ведущий эксперт Tranio.Ru Юлия Коженикова оценивает в 20–25%. Примерно столько же составляет и надбавка к цене заоблачного жилья, которое практически всегда обеспечено соответствующей классу здания инфраструктурой, размещенной либо в самом небоскребе, либо рядом с ним. Это могут быть торговые галереи, рестораны, салоны красоты, СПА-комплексы, а в элитных небоскребах обычно предусматривают эксклюзивные сервисы на уровне пятизвездного отеля.

В 432 Park Avenue жильцы смогут воспользоваться услугами валеж-паркинга, швейцара, консьерж-службы, собственного кейтеринга и доставки еды в апартаменты. Девелопер комплекса Macklowe Properties также предусмотрел возможность для резидентов приобрести в дополнение к своей недвижимости винные погреба с контролируемой температурой, офисные площади, апартаменты для обслуживающего персонала и кладовые комнаты.

Стоимость квартир в небоскребах довольно сильно разнится в зависимости от этажа, при этом, по мнению генерального директора Must Have Елизаветы Некрасовой, наиболее ярко выражена разница между относительно низкими и верхними этажами, а вот после 30–35-го этажа цена меняется уже не так сильно. Кроме того, имеет также значение то, на какую именно часть города открывается вид из окон.



Во всей Северной Америке трудно найти лучшее местоположение, чем у 432 Park Avenue, с панорамными видами на Центральный парк и весь Нью-Йорк

больших расходов. Как мыть, так и ремонтировать фасад на большой высоте сложнее и дороже, страховые расходы и имущества в нем обходится в значительно большую сумму, чем в обычном доме, а многочисленные системы жизнеобеспечения и вовсе влетают в копеечку. Видимо, по этой причине в начале XXI века в строительстве небоскребов начался бум энергоэффективных технологий.

Огромная ветряная турбина и солнечные панели полностью обеспечивают энергией Burj Khalifa, а светоотражающие панели позволяют снизить энергозатраты на кондиционирование. В Bank of America Tower используются светодиодные лампы, которые обеспечивают освещение в вечернее и ночное время за счет накапливаемого за день естественного света. В Hearst Tower на крыше установлены резервуары для сбора дождевой воды, которая используется для охлаждающих систем, фонтанов и полива растений.

В целом по стоимости эксплуатации сверхвысокие жилые здания сопоставимы с объектами премиум-класса. Расходы на управление, техническую эксплуатацию, охрану, клининг, коммунальные платежи мест общего пользования в «Городе столиц» составляют 230 руб. за 1 кв. м в месяц при средней стоимости аналогичных услуг в элитных жилых комплексах от 180 до 150 руб. за 1 кв. м.

Но если речь идет именно о премиальном небоскребе с премиальной же локацией, то ставки возрастают. Например, в 432 Park Avenue ежемесячный платеж равен \$21,6 за 1 кв. м, а вместе с налогом на недвижимость

жильцы заплатят \$42,2 за 1 кв. м в месяц, так что даже не самые просторные апартаменты каждый месяц будут обходиться своему владельцу более чем в \$10 тыс.

### Небоскреб как индекс краха

Гонка за право называться самым высоким зданием планеты продолжается, и обусловлена она, похоже, уже не экономическими соображениями, заставляющими девелоперов выжимать больше этажей из земельного участка. «Если высота башни превышает 100 этажей, то эффективность сразу резко снижается по всем показателям», — замечает президент СТБUN профессор Санг Дэ Ким.

Так что в значительной мере сегодняшнее возведение мегавысоких домов вызвано желанием догнать и перегнать конкурентов, обессмертить собственное имя или посвятить новый заоблачный проект городу, в котором он построен, либо его правителям. Уже сейчас понятно, что 432 Park Avenue станет новой доминантой в панораме «Большого яблока», а ОКО обгонит небоскреб «Меркурий Сити» — сегодняшнего лидера «Москва-Сити», и встанет на второе место после башни «Федерация». Все это не экономические расчеты, а командные амбиции.

И здесь вспоминается теория Skyscraper Index, выдвинутая банковским служащим Эндриу Лоуренсом в 1999 году. Прослеживая историю возведения самых высоких для своего времени зданий мира, Лоуренс, а вслед за ним и другие исследователи убедились в том, что их возведение всегда предшествовало крупным экономическим катаклизмам и кризисам. Такому выводу способствовали многочисленные примеры — от печально известного Черного четверга 1929 года, перед которым начались строительные работы на Empire State Building, до глобального финансового кризиса 2008 года, во время которого строился Burj Khalifa.

Было бы любопытно узнать, прекратятся ли экономические потрясения, если человечество откажется от дальнейшей гонки за высотой. Но пока что нам это не грозит: в прошлом году в отнюдь не многолюдной Саудовской Аравии начато возведение Королевской башни, высота которой превысит 1 км. Пожалуй, стоит потуже затянуть пояса.

Марта Савенко

Москва, ул. Беговая, 3

Metrium

БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35



Рублево-Успенское шоссе, 9 км

id: 3766

Новый дом 1520 кв.м. Образец вкуса и стиля. Отделка: бразильский гранит, американский орех, мрамор, травертин, кожа. Панорамные виды. В доме: 5 спален, 6 санузлов, лифт, кабинет, гостиная с камином и выходом на веранду, кухня, SPA-зона, лифт. Участок 38 соток.



Рублево-Успенское шоссе, 5 км

id: 3923

Дом 1200 кв. м. с большим лесным участком 100 соток в охраняемом коттеджном поселке. Система Умный дом. В поселке прогулочная зона с озером и фонтаном. В доме: 5 спален, 7 санузлов, холл, кухня, зимний сад, столовая, кабинет, гостиная с камином, сауна, бассейн, спортзал, кинотеатр.

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Островной инстинкт

Пожалуй, высший разряд курортной недвижимости — островная. Сочетание приватности и простора притягивает как покупателей, так и частных инвесторов. Некоторые эксперты полагают, что в ближайшие годы именно такая недвижимость будет на пике спроса в элитном секторе.



Под крышами из листьев находится комфортабельное жилье

— курорты —

### Мотив покупки

«Предыдущие десять лет были временем инвестиций в элитную городскую недвижимость. Следующее же десятилетие будет отмечено растущим стремлением вложить капиталы в недвижимое имущество, расположенное на островах, — говорит Иоланда Барнс, директор отдела мировых исследований компании Savills. — Самые состоятельные люди мира в первую очередь хотят обладать чем-нибудь эксклюзивным и редким. В силу этого островная недвижимость идет нога в ногу с апартаментами класса "люкс" в лучших городах мира».

Будучи очень небольшим сегментом рынка недвижимого имущества, частные острова представляют собой статусные активы наивысшего класса, которые больше напоминают произведения искусства или драгоценности, чем собственно недвижимость.

«В основе покупки островной недвижимости лежит множество разных мотивов, — объясняет Иоланда Барнс. — Это может быть просто страсть к покупкам, стремление обозначить свой социальный статус, желание переехать или переместить свой бизнес, а также тяга к благотворительности. Остров может стать тихой гаванью во время глобальных экономических кризисов, а рост цен на элитную недвижимость на островах, связанных с городами, может быть примерно в четыре раза больше, чем на большой земле».

### Terra inkognita

Как известно, главная характеристика любой недвижимости — местоположение. В большинстве случаев под местоположением подразумевается соседство и окружение. То есть качество (и количество) уже имеющейся поблизости недвижимости. К примеру, Рублевка без учета этого фактора ничем не лучше и не хуже, к примеру, окрестностей Москвы-реки в районе Новорязанского шоссе. Ценность Рублевки именно в том, что здесь сложилась определенная среда, окружение, а не в особенностях ландшафта или климата.

А вот на островах ситуация совсем иная. Конечно, если речь идет о большом острове, то там также имеет значение качество имеющейся застройки. Но в морях и океанах много островов, где никакой застройки нет в принципе, и в таком случае их ценность определяется только климатом и ландшафтом, ну и еще логистикой, то есть удаленностью от ближайшего аэропорта.

Конечно, идеальный вариант для покупателя или частного инвестора — покупка в собственность целого острова. Однако это означает очень высокий ценовой порог, даже если сам по себе остров по каким-то причинам стоит относительно недорого. Ведь для того, чтобы обосноваться на таком острове, завозить с большой земли придется не только строительные материалы, но и топливо, и даже воду.

Но существует и такой формат, как остров, уже освоенный одной компанией-девелопером, превращенный в отель или в поселок. Покупка недвижимости на таком «моноострове» — отличный вариант для частного инвестора, располагающего суммой от нескольких миллионов долларов.

### Остров босоногих

В качестве примера можно привести остров-отель «Сонева Фуши», расположенный в составе Мальдивского архипелага. Это клочок земли длиной около 2 км и шириной всего 500 м. Его запросто можно обойти вокруг за полтора-два часа. Компания Soneva взяла остров в долгосрочную аренду у правительства Мальдивских островов два десятка лет тому назад и с тех пор построила около 50 villas на первой береговой линии. Сейчас большая часть этих villas предлагается в аренду, а некоторые — на продажу. Есть возможность также купить землю и инвестировать собственные средства в строительство villas.

Но о villas чуть позже. «Сонева Фуши» предлагает не просто недвижимость, а прежде всего образ жизни. Как только вы попадаете на остров (не важно — в качестве покупателя недвижимости или просто отдыхающего), вас просят разуться и сдать на хранение свою обувь.



Каждая вила имеет бассейн и выход на пляж

Она вам просто не понадобится: и по пляжу, и по дорожкам на острове совершенно комфортно ходить босиком даже после теплог тропического дождя. А еще вы точно будете пытаться найти какие-нибудь телепрограммы на плазменном мониторе в своей вилле. На острове нет телевидения, а монитор служит исключительно для просмотра фильмов. Это не упущение управляющей компании, а принцип, который формулируется так: No news, no shoes. То есть «никаких новостей, никакой обуви». Правда, Wi-Fi на острове, конечно, есть, поэтому совсем отключиться от новостей можно только по собственной воле.

И наконец, вся застройка острова основана на принципе экологичности. Основной материал для строительства и отделки — дерево. Крыши покрыты листьями тропических деревьев, что делает их похожими на настоящие бунгало. Кстати, кровлю приходится менять каждые два-три года. Собственник villas этого даже не заметит: операция занимает считанные дни и производится за счет управляющей компании. Другое дело, что при желании можно было бы покрыть крыши искусственным покрытием, которое по виду совершенно не отличается от натурального. И ничего не пришлось бы менять. Однако экологичность на этом острове превыше всего.



Дерево — главный строительный материал на острове «Сонева Фуши»

— более 100 кв. м. На самом деле это не «комната», а открытое пространство под такой же лиственной крышей, включающее декоративный бассейн. Вообще, открытые пространства домов — террасы, лестницы, переходы, смотровые площадки — занимают много места и являются важнейшими элементами интерьеров. И конечно, на территории каждой villas центральное место занимает бассейн, а также собственный выход к пляжу.

Ну а теперь о ценах. Вначале — аренда. Ставка зависит как от площади villas, так и от времени года. Рождество, Новый год, Пасха, августовские школьные каникулы — это супергорячий сезон, и аренда villas в среднем стоит от \$5 тыс. до \$40 тыс. в день. Низкий сезон на Мальдивах — июнь и июль, в это время ставки могут быть ниже в три-четыре раза.

Аренда, конечно, недешевая, но если вы станете собственником villas, то совсем по-другому оцените это обстоятельство. Цена villas — от \$3–4 млн (одна-две спальни) до \$18 млн (девять спален, где могут спокойно разместиться до 20 человек). Впрочем, твердых прайсовых цен не существует, все вопросы решаются индивидуально.

Естественно, собственник villas не желает использовать ее по своему усмотрению, но если он желает заработать на сдаче в аренду, то этим займется управляющая компания. Деление прибыли происходит следующим образом: 10% сразу забираются отелем на покрытие издержек по маркетингу и расходов на содержание villas. Оставшиеся 90% поровну делятся между владельцем villas и курортом. Хотя, конечно, каждый контракт подстраивается под индивидуальные нужды клиента. Легко подсчитать, что во время высокого сезона владелец даже самой маленькой villas зарабатывает \$15 75 тыс. в неделю, а самая большая принесет хозяину доход около \$120 тыс.

Стоит оговориться, что получение дохода вряд ли является главным побудительным мотивом для людей, приобретающих подобную недвижимость. Скорее это способ компенсировать средства, потраченные на собственное тихое пристанище на краю света. Но все-таки уже за пять-семь лет эти средства можно вернуть за счет аренды, даже без учета роста цены самой недвижимости.

Андрей Воскресенский

### СМЕНА ЛЫЖНИ

Валютные скачки и нарастающая русофобия скорректировали планы россиян на зимний отдых в Европе. Слуга нарастает, поэтому даже самые приверженные поклонники горных лыж призадумались: а стоит ли ехать на любимый курорт?

В валютном эквиваленте цены на villas и отели в горнолыжной Европе мало изменились. Как рассказала Кристина Яйлон, менеджер по аренде зарубежной недвижимости Tgatio.Ru, самые приемлемые предложения на новогодние праздники предлагают курорты Австрии, где цены начинаются от €200–250 за ночь на небольшие шале с одной-двумя спальнями. Относительно «бюджетными» можно считать Шамони и Мерибель (Франция): апартаменты от €300–400 за ночь, шале на три-четыре спальни от €10 тыс. за неделю.

На люксовых направлениях — в швейцарском Церматте и французском Куршевеле — апартаменты стоят порядка €15 тыс. в неделю, шале (три-четыре спальни) — от €20 тыс. Однако это лишь средняя температура по больнице. Например, в базе IntermarkSavills есть шале, расположенное в частном владении Куршевеля, которое сдается по цене от €165 тыс. в неделю. Это до площади 2,2 тыс. кв. м с восьмью спальнями, СПА, тренажерным залом, зоной отдыха и пр.

«Самый удачный период для туристов-горнолыжников — начало января, поскольку сразу после Нового года цены начинают падать, ведь большинство европейцев выходит на работу 2 января», — напоминает Игорь Индрисонс, управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indrisons.ru.

И все же никакой «январский дисконт» не способен сгладить последствия от бур-

ного падения рубля, из-за которого Европа может недосчитаться российских туристов. «Валютный курс настолько взлетел, что стоимость новогодней аренды для наших соотечественников автоматически выросла на 30–40%, — говорит Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed. — Так, ночь в отелях Куршевеля стоит от €2 тыс. Раньше это было 80 тыс. руб., а сегодня уже порядка 120 тыс. руб. Этим летом был провальная русская зима в Сен-Тропе. Нечто похожее может произойти и на популярных горнолыжных курортах».

По данным открытых источников, в Куршевеле до сих пор есть свободные villas и апартаменты, что нетипично для этого времени, поскольку зимний отдых планируется за несколько месяцев. «Уже выпал снег, но пока еще есть возможность подобрать варианты эксклюзивной недвижимости в аренду», — подтверждает Юлия Овчинникова, директор по зарубежной недвижимости IntermarkSavills. По словам Ирины Могилатовой, судя по количеству отказов от бронирования отелей и villas, уже сейчас можно говорить о том, что часть россиян, привыкших зимой проводить досуг в Европе, скорректирует свои планы. Эксперт считает: при самом благоприятном раскладе активность наших соотечественников снизится на одну треть. Более осторожный прогноз дает Игорь Индрисонс: по его мнению, Европа потеряет примерно 20% российских горнолыжников. «Возможно, в этом сезоне жизнь на горнолыжных курортах будет чуть скромнее», — соглашается Варден Авалиани, руководитель направления зарубежной недвижимости компании Wellhome.

Спад интереса со стороны наших соотечественников может произойти в сегменте

курортов среднего уровня, полагают в компании Rossmils Investments. «В некоторых кластерах Италии и Франции российские туроператоры действительно заметят отток», — уточняет Анар Муртузаев, CEO Rossmils Investments. — Речь идет о таких французских курортах, как Валь-ди-Зер, Валь-Торанс, Лез-Арк, Мерибель, Шамони, итальянских — Валь-Гардена, Валь-ди-Фасса, Мадонна-ди-Кампильо, Бормио и др.

Валютные скачки в меньшей степени станут сдерживающим фактором для континента из разряда олигархов, которые вряд ли себе откажут в привычном досуге и пятизвездных шале. А вот средний бизнес-класс вполне может пересидеть зимние каникулы дома, предполагают эксперты. Не доедут до горнолыжных курортов чиновники и бизнесмены, попавшие в санкционные списки.

Как выразился Игорь Индрисонс, кто-то решит затянуть пояса и вместо привычных четырех-пяти звезд выберет гостиницу или апартаменты подешевле, кто-то откажется от поездки, а кто-то в качестве альтернативы откроет для себя один из российских курортов. «Вероятно, интерес россиян будет переориентирован на более лояльные страны и регионы», — развивает тему Ирина Могилатова. — «Я совсем не исключаю, что одна часть из них отправится в Красную Поляну, а другая — вообще откажется от такого досуга, как горные лыжи, и предпочтет, например, Сейшелы или Мальдивы».

Существует даже версия, что текущей зимой ориентиром для состоятельных туристов из России станет Азия, а не Европа. На Мальдивах и Сейшелах доля наших соотечественников вполне может увеличиться на 30–40%, прогнозируют в Tweed.

Наталья Денисова

**СКИДКИ – ЕСТЬ!  
А ДЕД МОРОЗ  
ВСЕ ЕЩЕ ПОД ВОПРОСОМ.**

**ДОЛИНА СЕТУНЬ**

«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.

Роскошное природное окружение, статусное соседство, эксклюзивная архитектура и дизайн – это правила жизни в стиле Премиум. Ваши правила.

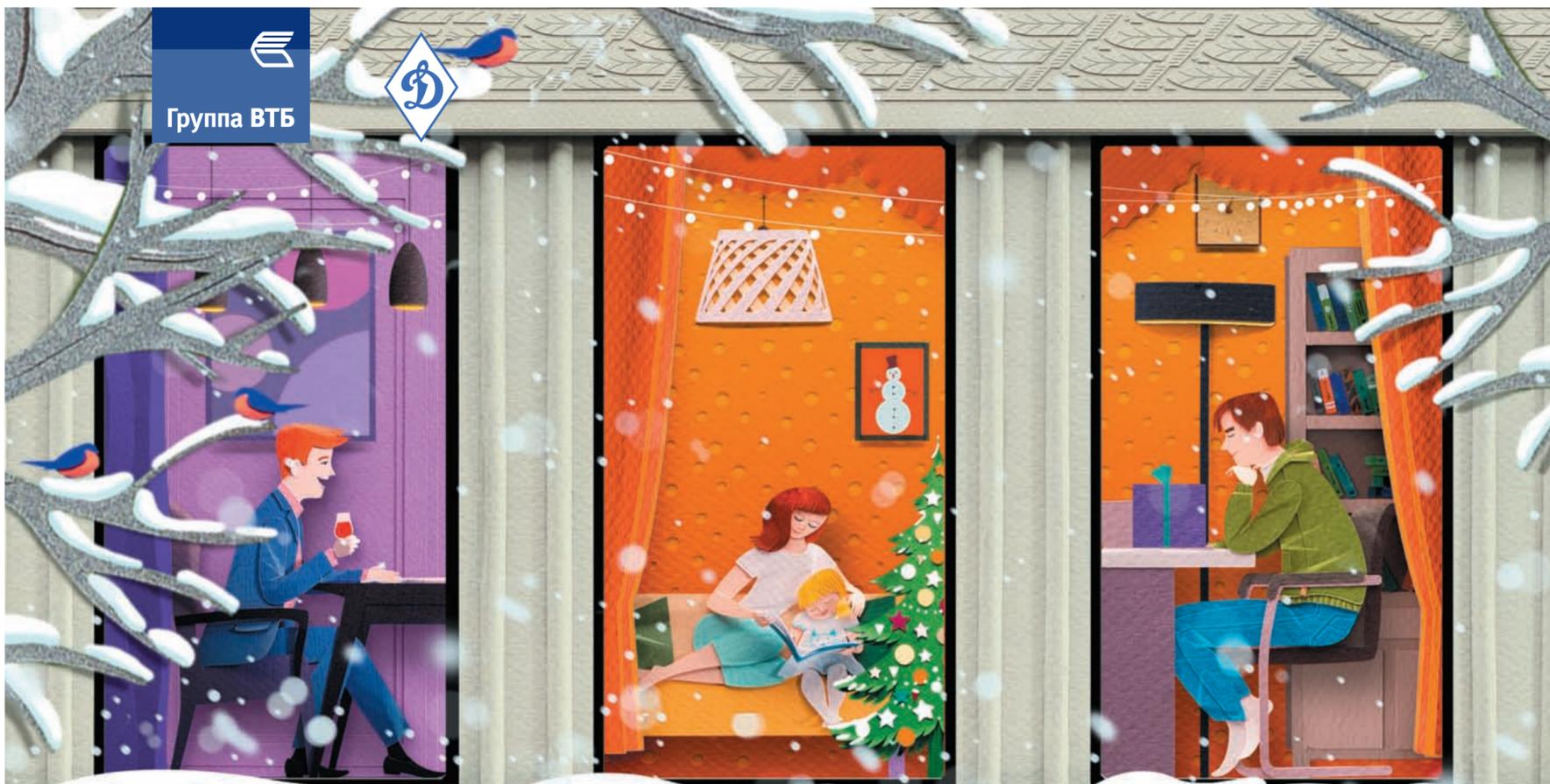
**НОВОГОДНИЕ СКИДКИ\*  
И БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА ДО 2-Х ЛЕТ\*\***

925 4747 | ДОНСТРОЙ | www.donstroy.com

\*Скидки действуют с 15 ноября по 25 декабря 2014 г.  
\*\*Рассрочка предоставляется ВТБ24 Лизинг (ЗАО «Система Лизинг 24») | Подробности и проектная декларация на сайте www.donstroy.com  
Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест» 16+



Группа ВТБ



Новое предложение от лучшего девелоперского проекта 2014-2015\* «ВТБ Арена парк» - действительно уже сегодня

# Апартаменты с отделкой!

Готовые дизайн-решения от итальянских архитекторов - только для клиентов «ВТБ Арена парк».

Эргономичные планировочные решения и полностью укомплектованные кухни Snaidero.  
Природный камень и паркет из натурального дерева.  
Итальянский стиль и европейское качество.

+7 (499) 755 42 42

[www.arena-park.ru](http://www.arena-park.ru)

\* По мнению авторитетного жюри международной премии European Property Awards

Реклама ЗАО «УК «Динамо»  
Проектная декларация на  
[www.vtb-arena.com](http://www.vtb-arena.com)