

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Четверг 26 марта 2015 №52 (5562 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14

Почему снижается количество продаж в московских новостройках

14

Пора ли уже покупать недвижимость в Испании, Португалии и Греции

15

За счет чего накануне весны оживился загородный рынок

Загородные малоэтажные дома, впервые появившиеся в Подмоскowie в элитном сегменте в середине прошлого десятилетия, в последние годы переключались на массовый рынок, но затем вернулись и с успехом отвоевывают пространство у премиальных коттеджей и даже таунхаусов. Учитывая относительно невысокую стоимость как покупки, так и содержания, девелоперы стали встраивать небольшие многоквартирные дома в уже существующие элитные коттеджные поселки.

Дорогая малоэтажка

— сектор рынка —

Начали с локации

Загородная квартира — формат в целом не такой уж новый. Первые многоквартирные дома на Рублево-Успенском шоссе появились в 2005–2006 годах — это были жилые комплексы «Жуковка-1» и «Сосны. Николина гора». В те годы главным образом оценивалось местоположение такого проекта, ведь вместе с квартирой приобретались уже сложившаяся инфраструктура высокого уровня, высокий статус, хорошая экология.

Дмитрий Котровский, управляющий партнер девелоперской компании «Химки групп», вспоминает, что квартиры на Рублевке пользовались успехом в первую очередь потому, что их приобретали владельцы особняков для своих небогатых ближайших родственников, а также нянь и домработниц.

А кроме того, считает Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty, этот формат был относительно недорогой альтернативой коттеджу для тех, кому очень хотелось жить «элитно», а денег было немного. Так что, по существу, по-настоящему премиальной была локация, а что касается качества такого жилья, то оно всегда хотя бы немного уступало классическим загородным домам, которые тогда возводились с размахом.

Кто первый?

К пионерам этого формата можно отнести комплексы в Заречье и Сколково — поселки «Русский авангард», «Земляничная поляна», «Грюнвальд» — и на Рублево-Успенском шоссе — «Жуковка, 61», «Сосны». «Николина гора», «Новое Лапино» и «Шале Жуковка», ставший, по мнению управляющего партнера компании «Ника Эстейт» Виктора Садыгова, первым действительно успешным проектом. Он представлял собой мно-



гоквартирный дом, построенный недалеко от культового рублевского ресторана «Веранда у дачи». «Квартиры там были распроданы буквально в течение одного года, и сразу же примерно в той же локации появилась Villa Fiori», — рассказывает эксперт. Этому проекту со сроками реализации повезло меньше, поскольку продажи в нем стартовали в печально известный кризис 2008 года.

В период с 2001 по 2007 год квартиры в этих комплексах продавались по ценам от \$5 тыс. до \$10 тыс. за 1 кв. м, рассказывает Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate. «В начале реализации почти все эти проекты считались достаточно успешными и пользовались спросом», — вспоминает эксперт. Тем не менее ближе к середине 2000-х и особенно после 2008

года спрос на такие предложения сильно снизился. В то время уже активно начали развиваться как рынок традиционного загородного жилья, так и городское многоквартирное строительство. Так что покупка квартиры в Московской области по цене от \$0,5 млн и выше стала не очень выгодной, поскольку в этом бюджете появился весьма широкий выбор.

Сидя на субсидии

— административный ресурс —

Купить квартиру в новостройке в ипотеку теперь можно по субсидируемой государством программе под 12–13% годовых. Правда, банки работают только с теми объектами, которые прошли их аккредитацию. Также льготная ипотека возможна только с комплексным страхованием — без него кредит не выдадут или ставка будет выше. Однако все эти условия не портят общей картины, учитывая, что без господдержки кредит будет стоить от 15,5% до 20% годовых.

Верхняя граница

Максимальная ставка по ипотечным кредитам на новостройки в рамках программы господдержки не может быть выше 13% годовых, внесенный Минфином проект предполагает ее снижение до 12% годовых. Выдавать льготную ипотеку банки могут до 1 марта 2016 года. С 1 апреля текущего года и до конца действия программы им будут компенсировать выпадающие доходы до уровня ключевой ставки ЦБ РФ (14% с 16 марта), увеличенной на 3,5 процентного пункта. В программе также предусмотрены субсидии для Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое будет выкупать у первичных кредиторов ипотечные кредиты, выданные по льготным ставкам. Если ключевая ставка снизится до 9,5%, а минимальная ставка, по внесенному Минфином проекту, — до 8,5%, субсидирование для банков прекратится.

«Прекращение субсидирования или снижение ключевой ставки не будут оказывать влияние на заемщиков, с которыми банк уже заключит кредитные договоры», — указывает начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. Всего на цели субсидирования государством предусмотрено 20 млрд руб., из которых 11 млрд руб. — средства бюджета, а остальное — из федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы. Общий объем кредитования по программе составит 400 млрд руб.

У НАС НЕТ НОВОСТЕЙ.

ЗАТО ЕСТЬ ОПЦИЯ **КВАРТИРА-БУМЕРАНГ***
КУПИЛ! ПЕРЕДУМАЛ? ВЕРНУЛ.



*Программа действует на следующие объекты: UP-квартал «Новое Тушино» (кор. №3), ЖК «Новое Измайлово-2» (корпус №15 и 22), UP-квартал «Сколково» (однокомнатные квартиры). Программа действует: для ДБ и ДДУ, заключенных в период с 01 по 30 апреля 2015 включительно. Условия: по истечении 365 дней с даты ДДУ клиент имеет право в течение 3 месяцев обратиться в ФСК «Лидер» (к застройщику) с заявлением о выкупе квартиры обратно. Стоимость выкупа равна стоимости, указанной в ДДУ. Застройщики: ООО «СоюзАГРО», ЗАО «СФК «Реутово», ООО «ФСК «Лидер». Проектные декларации и подробности программы на сайте: www.fsk-lider.ru. Реклама.

дом цены

Жить, а не вкладывать

Февраль стал лакмусовой бумагой для столичного рынка жилой недвижимости во всех ценовых сегментах. В отличие от ажиотажных последних месяцев 2014 года, главной движущей силой покупательского спроса перестали быть инвестиции — теперь квадратные метры в подавляющем большинстве покупают те, кому они необходимы для себя и своей семьи. В итоге в некоторых новостройках столицы с начала года не было продано ни одной квартиры.

— город —

Шумели про падение

Декабрьский ажиотаж, с одной стороны, конвертировался в своеобразную финансовую подушку безопасности девелоперов, а с другой — способствовал охлаждению московского рынка жилой недвижимости нынешней зимой — это заметили практически все опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома» эксперты. Отразились оно и в цифрах, представленных Росреестром.

Во-первых, традиционное январское сокращение объемов сделок на вторичном рынке превзошло прошлогодние показатели: если в первом месяце 2014 года их было в 2,1 раза меньше, чем в декабре, то в этом январе «вторичка» упала сразу в 2,8 раза. Во-вторых, число сделок за нынешний февраль на 23% меньше, чем за прошлый.

На рынке новостроек дела обстоят еще печальнее. Если в прошлом году в феврале было зарегистрировано 2014 договоров долевого участия (ДДУ), что на 66% превышало январские показатели, то нынешний февраль продемонстрировал не восстановление, а дальнейшее падение покупательского спроса: 1316 ДДУ против 1626 январских.

Конечно, эта тенденция напрямую связана с ипотекой, которая после повышения ключевой ставки Центробанком до середины марта оставалась отнюдь не самым доступным инструментом для покупки недвижимости, так что и январские 1345, и февральские 1828 ипотек в силу закона (уровень сравним с прошлогодними: 1891 и 2697 соответственно) вполне логичны.

Эксперты предполагают, что в том числе свое дело сделал информационный шум о грядущем падении цен на квартиры. «Значительное количество потенциальных покупателей заняли выжидательную позицию», — говорит коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. — Кроме того, нельзя забывать о том, что разговоры о возможном снижении ставок по ипотеке заставляют людей повременить с решением квартирного вопроса».

Котлован и меблировка

Слухи слухами, но на этом фоне цены, похоже, действительно начинают снижаться. Правда, пока что это происходит благодаря выходу на рынок новых жилых проектов — их в феврале только в старой Москве появилось четыре, если считать эксклав столицы Зеленоград.

По данным «МИЭЛЬ-Новостроек», в Москве в прежних границах средневзвешенная цена предложения составила 258 тыс. руб. за 1 кв. м (–3,8% к предыдущему месяцу). При этом в новостройках экономкласса стоимость квартир просела на 18,1% и составила 98,6 тыс. руб. за 1 кв. м.

«Такое серьезное падение средней цены в сегменте вызвано выходом в реализацию проекта «Жемчужина Зеленограда», где стоимость квадратного метра начинается от 69,5 тыс. руб.», — комментирует Софья Лебедева, генеральный директор компании. Кстати, минимальная стоимость квартиры в этом жилом комплексе — 1,64 млн руб., и, по всей видимости, это самое дешевое предложение на московском рынке, но дело, конечно, в метраже: столько стоит студия площадью 19,7 кв. м.



В «Кадашевских палатах» — комплексе элитных лофт-апартаментов — минимальный порог цены снижен до 306 тыс. руб. за кв. м

Кроме этого объекта в феврале стартовали продажи еще в трех проектах комфорт-класса в границах старой Москвы. В одном из них, ЖК «Мичурино Запад» в районе Очаково-Матвеевское, наиболее доступное предложение составляет 5,9 млн руб. за 35 кв. м. На территории бывшей промзоны «Красный строитель» стартовали продажи квартир в ЖК «Варшавское шоссе, 141», где минимальный бюджет — студия площадью 22,7 кв. м за 4,3 млн руб.

Наконец, в МФК «Орехово», который также расположен в Южном округе, в реконструированных зданиях бывшей гостиницы метراжи новых квартир начинаются от 38 кв. м — такую площадь можно приобрести по цене 6,72 млн руб. «Это полностью готовые к проживанию квартиры, в которых есть не только отделка, но и меблировка, дополнительно жильцам доступен набор гостиничных услуг», — рассказывает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». В целом, по ее данным, совокупный объем предложения на рынке новостроек массового сегмента в феврале возрос на 16,3% и составил более 7,5 тыс. квартир в 27 проектах.

До 8 млн

Пожалуй, того, что ипотека снова станет доступной, ждали даже с большим нетерпением, чем снижения цен, которое, как известно, происходит постепенно. Сообщений о том, что правительство вот-вот выделит заветные 20 млрд руб. на решение ипотечного вопроса и ставка наконец снизится до 13% годовых, было куда больше, чем прогнозов о массовом переписывании ценников.

В итоге ожидания оправдались, и за первую неделю действия программы субсидирования, которая стартовала 13 марта, банки приняли заявок на ипотечное кредитование

более чем на 1 млрд руб. А поскольку 16 марта Центробанк снизил ключевую ставку на 1%, то правительство решило, что справедливо будет сделать то же самое и с ипотечной — таким образом, 13% превратились в 12%.

Правда, господдержку по ипотеке можно получить только в том случае, если сумма кредита не превышает 8 млн руб., так что для высокобюджетных сегментов снижения ставок не случилось. И хотя доля сделок с участием кредитов в бизнес-классе и в элитном сегменте всегда была ниже, чем в эконом-классе, все же отток таких покупателей ощутим, говорят эксперты.

Например, в структуре сделок в жилом комплексе Barkli Residence по итогам первых двух месяцев 2015 года ипотека отсутствует. «Все сделки прошли при стопроцентной оплате», — рассказывает Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли» и добавляет, что в четвертом квартале прошлого года ипотечные сделки составляли около 20% в общем объеме продаж. Кстати, в нынешнем феврале здесь было куплено вдвое меньше квартир, чем год назад.

«В 2014 году на премиальном рынке доля сделок, в которых использовались ипотечные кредиты, доходила до 30%», — говорит Дмитрий Воронков, руководитель департамента городской недвижимости Contact Real Estate. По его словам, сейчас, фактически лишившись финансирования со стороны банков, часть клиентов откладывает свои покупки.

Обновляя минимум

Другим фактором, способствовавшим охлаждению рынка, стал отток тех, кто спасал в недвижимости свои накопления. В особенности это коснулось высокобюджетных сегментов. Фактически все инвестиции были сделаны в декабре, и теперь звонки в агентства недвижимости и отделы продаж девелоперских компаний в подавляющем большинстве идут от тех, кто покупает квартиры для себя. «В марте 2014 года инвестицион-

ный спрос составлял 20–30% от объемов всех сделок», — вспоминает Игорь Быченко, директор департамента продаж «Галс-Девелопмент». Сейчас, по его словам, таких запросов практически нет.

Все это, с одной стороны, формирует отложенный спрос, который когда-нибудь да реализуется, а с другой — продавать-то надо и сейчас, иначе как достраивать уже начатые объекты? Конечно, часть компаний использует банковское проектное финансирование, которое, как отмечает Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко»), позволяет девелоперам чувствовать себя спокойно до самого финала стройки. Но, во-первых, такая возможность есть не у всех, а во-вторых, план продаж никто не отменял и в преддверии высокого делового сезона необходимо стимулировать спрос.

Так что с приближением весны девелоперы вернулись к акциям, скидкам и расщоркам, которые, как предполагается, могут хотя бы отчасти компенсировать утраченную ипотеку. С февраля покупатели квартир в комплексе элитных особняков «Полянка/44» могут воспользоваться беспроцентной рассрочкой на полгода, а также процентной рассрочкой на год, причем процентная ставка обсуждается индивидуально с каждым клиентом.

Беспроцентную рассрочку на три-шесть месяцев предлагают в проектах «Сады Печкина» и «Литератор». Еще более интересные условия можно получить на апартаменты в лофт-проектах Loft Time и Loft Park: рассрочка от девелопера здесь предоставляется на срок до двух лет.

Помимо расщорок в высокобюджетных сегментах часто выбирают из общего объема предложения несколько квартир и назначают на них специальные цены. Тимур Сайфудинов, генеральный директор Point Estate, отмечает, что за счет таких квартир и апартаментов в феврале произошло небольшое снижение цен в ряде объектов. «Резиденция Монэ» в феврале установила рекорд по мини-

мальным ценам на отдельные апартаменты — 250 тыс. руб. за 1 кв. м, и, по мнению эксперта, для элитного рынка это непривычно низкая цена. В «Кадашевских палатах» снизили минимальный порог цены до 306 тыс. руб. за 1 кв. м, а в St. Nikolas несколько апартаментов предлагалось со скидкой 30%.

Впрочем, даже в кризис специальная цена на отдельные жилые помещения объективно означает снижение — например, с переходом на следующую стадию готовности некоторые апартаменты «Театрального дома» прибавили в стоимости от 1% до 19% и средняя цена в нем составила 772 тыс. руб. за 1 кв.м.

Они уезжают

Но даже те элитные застройщики, которые не планируют публично объявлять о специальных предложениях и скидках, признаются, что готовы обсуждать условия покупки с каждым клиентом индивидуально. По наблюдениям Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, практика такого обсуждения предполагает, что скидку в 10% можно смело получить «на входе», а после личных переговоров размер дисконта может достигать порядка 20–25% от изначальной цены.

Как бы там ни было, но дела с продажами сейчас обстоят не лучшим образом. По данным Андрея Соловьева, директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank, практически все 44 объекта в этом сегменте отстают от графика продаж, а в 27 из них с начала года не было продано ни одной квартиры. «Не продаются те проекты, в которых не скорректировали стоимость квадратного метра, а также те, что находятся на нулевой стадии строительства», — поясняет эксперт.

Сами по себе два месяца в сегменте de luxe еще не показатель динамики продаж, замечает Роман Попов, директор департамента стратегического консалтинга Kalinka Group. Однако практически полное отсутствие звонков и запросов на конкретный объект в течение этого времени уже должно насторожить девелопера и заставить пересмотреть свою ценовую и маркетинговую стратегию.

Наконец, на спрос и цены в элитном сегменте напрямую влияет политическая ситуация в стране и вокруг нее, убеждена Екатерина Тейн, директор департамента розничных продаж группы ПСН. «Элитная недвижимость — это не предмет первой необходимости», — говорит эксперт. — И если есть уверенность в завтрашнем дне, состоятельные люди будут инвестировать в хорошие, качественные проекты».

Пока что наблюдается обратная ситуация, замечает Тимур Сайфудинов. Он приводит данные о том, что за 11 месяцев 2014 года за рубеж эмигрировали 100 состоятельных семей, а за один только декабрь их число составило уже 150. И это несмотря на то что стоимость визы «Инвестор» (Tier 1), дающей право получения вида на жительство в Великобритании, традиционно популярной среди российских миллионеров, с 6 ноября прошлого года выросла с £1 млн сразу до £2 млн. «Клиентов становится все меньше», — резюмирует эксперт, — поскольку жить в России теперь не очень комфортно».

Марта Савенко

Возвращение Европы

— зарубежная недвижимость —

В последнее время российские клиенты снова заинтересовались недвижимостью на традиционных европейских рынках. При этом другие страны пытаются завлечь клиентов с помощью специальных программ по предоставлению вида на жительство — в первую очередь речь идет о Португалии и Греции. Однако при выборе объектов в странах со сложной экономической ситуацией потенциальным покупателям обязательно стоит просчитывать доходность своих инвестиций.

Новые приоритеты

Лидером по возвращению спроса в начале текущего года стала Испания, которая совсем недавно сумела преодолеть последствия экономического кризиса. «Впервые с 2008 года в Испании отмечается рост в жилищном строительстве. Например, в центре Мадрида в 2015 году на рынке появится проект редевелопмента под управлением отельного пятизвездного оператора», — говорит Марина Кузьмина, руководитель отдела зарубежной недвижимости Knight Frank. По ее словам, в Испании растет спрос на недвижимость, а также замечен рост количества выданных ипотечных кредитов — на 1,5% по сравнению с 2013 годом. Количество сделок по Испании с привлечением российских клиентов увеличилось почти на 20% по сравнению с 2013 годом. «В 2015 году мы ожидаем рост покупательской активности и существенный рост цен в Мадриде и Барселоне на уровне 5–7%, поэтому сейчас очень хорошее время для инвестирования в недвижимость этих городов», — добавляет эксперт. Во многом рост спроса связан с изменением законодательства. С января 2015 года в Испании вступили в силу новые ставки налога на прирост цены недвижимости (plus valia). Этот налог в Испании платит продавец. В итоге собственники недвижимости, планировавшие продажу

своих активов, спешили оформить сделку до конца 2014 года, чтобы успеть до вступления в силу нового расчета plus valia, сумма которого увеличилась в несколько раз. Однако по мнению некоторых экспертов, на испанском рынке все не так радужно. «В 2014 году был спад спроса на квартиры в новостройках Испании. Если в Мадриде и Барселоне застройщикам удалось реализовать построенное жилье даже в трудные для экономики времена, то за городом жилье в новостройках покупали мало», — говорит директор департамента зарубежной недвижимости Kalinka Group Наталья Никитчук. Впрочем, по ее словам, на рынке новостроек Испании наблюдается оживление: до наступления четвертого квартала 2014 года объем нового строительства вырос на 5–8% по отношению к такому же периоду прошлого года.

Вслед за Испанией оживилась Португалия. Как говорит ведущий эксперт Trapió.com Юлия Кожевникова, падение цен на жилье в Португалии постепенно прекращается. В 2014 году цены понизились лишь на 0,9%, а в 2015 году впервые за несколько лет ожидается рост цен на недвижимость. «Всего в 2014 году в Португалии было выдано 15,4 тыс. разрешений на строительство, сдано в эксплуатацию около 14,5 тыс. зданий. Число того и другого понизилось на 5% и 37,2% соответственно по отношению к 2013 году. Так, по состоянию на конец февраля 2015 года, более 2 тыс. иностранцев купили здесь недвижимость с целью получить вид на жительство (ВНЖ). Из них 80% — это китайцы. ВНЖ по этой программе получило около 70 россиян», — говорит Юлия Кожевникова. Более того, в феврале текущего года португальское правительство предложило ввести новую инвестиционную опцию для нерезидентов ЕС, желающих получить ВНЖ в Португалии. Новая опция подразумевает инвестиции в размере €350 тыс. в научно-исследовательскую деятельность или гуманитарные науки либо €500 тыс. в восстановление объектов культурного наследия страны.

Недвижимость Греции также стала набирать популярность у иностранцев, желающих получить вид на жительство. На Крите сейчас идет строительство прибрежных объектов всех типов — виллы, таунхаусы, квартиры. Спрос на апартаменты растет во многом из-за легкой процедуры получения ВНЖ. Купив квартиру стоимостью от €250 тыс., через четыре недели покупатель получает вид на жительство. В связи с последними изменениями в законодательстве ВНЖ получает не только владелец недвижимости, его супруг и дети, но и родители обоих супругов.

Старые знакомые

Традиционные рынки недвижимости, включая Монако и юг Франции, традиционно привлекают клиентов, однако предложение здесь, как и раньше, ограничено. Так, в Монако, по словам Марины Кузьминой, в условиях ограниченности земельных ресурсов новые девелоперские проекты появляются очень редко, а еще реже выходят на открытый рынок. За последние три года только один девелоперский проект находится в стадии строительства и представлен частично на открытом рынке — самое высокое здание в Европе башня Tour Odeon. В районе казино в процессе строительства и реновации находится еще два комплекса: Sporting и «Маленькая Африка». Но эти комплексы распроданы задолго до окончания строительства самим мoneгаскам и французам, объекты даже не выходили на открытый рынок. Земельные ресурсы в Монако настолько ограничены, что в ближайшем будущем планируется разработка нового квартала в море от «Прималды Форума» до Фермонта.

В свою очередь, масштабные элитные девелоперские проекты на юге Франции в 2014 году не появлялись, однако за последние три-четыре года на рынок вышло несколько новостроек бизнес-класса на Лазурном берегу в современном стиле с закрытой территорией, некоторые — с инфраструктурой. «На Итальянской Ривьере цены на 20–25% ниже, чем

в соседней Франции. Также новые проекты комплексной застройки не поступали на рынок, но зато есть точечные новостройки бизнес-класса также в современном стиле (не типично для Италии), популярные у покупателей из России», — говорит Марина Кузьмина. При этом, как отмечает госпожа Кузьмина, спрос на Лондон сохраняется как на инвестиционную недвижимость, так и на недвижимость с целью переезда. В основном для инвестиций интересуются проектами на этапе строительства в центре Лондона, очень популярны площадки под редевелопмент. Поскольку предложение по редевелоперским площадкам ограничено, спрос на них высок со стороны покупателей со всего мира.

Традиционно интересным для россиян рынком остается Германия. «Рост цен на жилую недвижимость в 125 крупнейших городах Германии в 2014 году составил 4%, и это абсолютный рекорд за последние 20 лет. При этом эксперты предполагают, что это не предел и данная тенденция сохранится и в 2015 году», — говорит генеральный директор компании DEM Group Екатерина Демидова. По ее словам, после федеральной реформы 2006 года земли получили право сами определять ставки налога на покупку недвижимости. По словам Екатерины Демидовой, большинство покупателей — нерезидентов Германии приобретают недвижимость с инвестиционными целями. Во-первых, недвижимость в Германии — очень надежное вложение денег, во-вторых, она стабильно растет в цене, а в третьих, в Германии можно получать пассивный доход от аренды в размере 8–10% годовых. При покупке недвижимости в кредит возможно повышение доходности инвестиций до 12–14% годовых, добавляет эксперт.

Вопрос инвестиций

Несмотря на заманчивые предложения на новых рынках, покупать объекты для инвестиций эксперты советуют прежде всего в крупных городах. «В качестве инвестиций лучше покупать в крупных городах — Мадрид, Бар-

селона — и при этом смотреть на уникальность, качество и месторасположение объекта. Такие объекты будут всегда в цене, капитализация их увеличивается год от года», — говорит Марина Кузьмина. При этом, по ее словам, инвестиции в недвижимость Монако считаются самыми надежными по ряду причин: дефицит земельных ресурсов, ограничивающий предложение, профицит бюджета, экономическая стабильность в стране. «Земли на юге Франции существенно больше, чем в Монако, но дефицит участков на первой береговой линии также высок. Поэтому выгодной или инвестицией является покупка земли (чем ближе к Монако, тем дороже), на которой можно построить виллы и продать в три-четыре раза дороже. Однако эти участки практически никогда не поступают в открытую продажу», — добавляет эксперт.

Впрочем, как отмечает Наталья Никитчук, покупка должна быть взвешенной. «Клиенту стоит тщательно проанализировать вместе с профессиональными экспертами, в каком регионе он приобретает жилье, что он получит вместе с покупкой, а также на что он может рассчитывать в случае продажи», — говорит эксперт. В частности, по ее словам, рынок Испании сегодня заполнен неликвидными предложениями собственников из России, которые сделали в свое время недобудумную покупку в период активного спроса. «Приобретать в Испании, Португалии или Греции жилую или коммерческую недвижимость с целью инвестирования я бы не рекомендовал. Нестабильная экономическая обстановка, отсутствие достаточного количества покупателей и арендаторов делают эти рынки абсолютно неликвидными», — более скептичен Игорь Индрикоэнс, управляющий инвестициями в недвижимости и основатель компании Indrikons.ru. По его словам, какие объекты покупать для собственного проживания — зависит непосредственно от желания покупателя, ограниченно-го в данном случае лишь бюджетом.

Алексей Лоссан

ДОМЦЕНЫ

Режут по жилому

Покупатели загородной недвижимости в феврале ясно дали понять продавцам, что не готовы приобретать дома по старым ценам. Девелоперы уже всю снижают цены, дают рассрочки и даже собираются по примеру городских коллег начать субсидировать ипотечные ставки.

— загород —

Получше и подешевле

Нельзя сказать, что на загородном рынке застой, скорее, наоборот, произошло традиционное февральское оживление. Застройщики и риэлторы фиксируют прирост числа звонков, просмотров и заключенных сделок, однако продолжают готовиться к худшему сценарию, который явно витает в воздухе. Как утверждает Александр Дубовенко, управляющий партнер Good Wood, прирост объема сделок к февралю 2014 года в рублях составил 20%, а к февралю нынешнего — все 100%. Однако попытка увеличить цены на 10–20% в некоторых объектах, по его словам, успеха не принесла: продажи именно в этих поселках тут же просели.

Андрей Соловьев, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank, считает, что после скачков национальной валюты в декабре и взрывных продаж у девелоперов, которые продавали за рубли, февральские покупатели только присматриваются к объектам и их ценам. «По сравнению с концом зимы прошлого года количество заявок находится на прежнем уровне, но вот конвертация их в сделку ниже на 20%», — утверждает эксперт, делая вывод: клиенты заняли выжидательную позицию, рассчитывая на более низкие цены во втором квартале. И хотя долларové цены на участки и так уже снизились на 30–50%, а в рублевом эквиваленте — на 10–15%, но кто знает, а вдруг это не предел?

Похожим образом рассуждает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж Villagio Estate: «В феврале звонков было меньше на 12%, чем в январе, а вот показы шли хорошо: 283 в феврале против 223 в январе и 235 в декабре». Это может свидетельствовать о том, что часть клиентов пока медлит с покупкой, выжидая более выгодных условий, добавляет эксперт.

Те же покупатели, которые всерьез говорят о приобретениях уже сейчас, сразу заявляют ценовой максимум — 55 млн руб., причем за эти деньги некоторые рассчитывают приобрести нечто уникальное. «Клиенты хотят получить дешево высококачественный объект, и такая ситуация в любом сегменте», — делится наблюдениями Юлия Прошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group.

Вслед за клиентом

Сегодняшний спрос легко может оказаться остаточным, если в дальнейшем с ростом безработицы платежеспособность населения уменьшится. Тогда уже никакие акции и скидки не помогут распродать коттеджи и таунхаусы, которых сегодня только в элитном сегменте и только на первичном рынке (солидную конкуренцию ему не первый год составляет «вторичка») насчитывается более 3 тыс.

Учитывая возросшую эмиграцию состоятельных семей, а также со всех сторон приближающиеся к камерным поселкам многоэтажные и малоэтажные новостройки, явно ухудшающие качество загородного образа жизни, и, кроме того, многократно выросшие налоги на землю, такой объем предложения означает просто-напросто затоваривание. Достоинно сказать, что, по данным Knight Frank, средние сроки экспозиции объектов раньше составляли от 6 до 14 месяцев, а теперь их оценивают в год-полтора.

Поэтому неудивительно, что даже крупные застройщики больше не намерены выводить на рынок новые элитные проекты. Валентин Зуев заявил, что его компания, которая ранее позиционировалась строго как застройщик в сегменте de luxe, в обозримом будущем уйдет в комфорт-класс.

Компания ОПИН, построившая примечательные для подмосковного элитного рынка поселки «Павлово» и «Пестово» в 14 и 22 км от Москвы соответственно, о таких планах не сообщает, но в комментариях для «Ъ-Дома» рассказывает о начале продаж в новых дачных поселках по Ротачевскому шоссе в 60 км от МКАД с демократичной стартовой ценой — от 25 тыс. руб. за сотку. Пакет коммуникаций, правда, обойдется несколько дороже, чем сама земля, но факт остается фактом: входной билет на дачный рынок даже от известных компаний подешевел в разы.

Денег не дадут...

Распродать имеющееся предложение в ближайшее время будет не просто еще и потому, что ипотека на загородном рынке — во всяком случае, в элитном сегменте — фак-



Жилой комплекс «Олимпийская деревня Новогорск» — один из немногих загородных проектов, где есть возможность получения ипотечного кредита

тически прекращена, и тому есть несколько причин. Во-первых, банки вплотную столкнулись с кризисом ликвидности, так что взять кредит, например, на 100 млн руб. уже не представляется возможным. Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», рассказывает о том, как одна из сделок в его компании не состоялась по той причине, что клиент, акционер крупного банка, недавно получил именно в этом финансовом учреждении отказ в ипотечном кредите, причем предварительно одобренным перед Новым годом.

С другой стороны, продолжает эксперт, одна из проблем кроется в том, что оценить загородный объект куда сложнее, чем городскую квартиру. Профессиональных оценщиков по этому рынку отнюдь не так много, как необходимо, а сколько будет в дальнейшем стоить на вторичном рынке дом, который только начал строиться, вернее, по какой цене его захотят купить, понять довольно сложно, особенно учитывая падение национальной валюты и его последствия.

Наконец, загородный рынок сам по себе всегда был менее ликвидным, чем городской, и поэтому банки оценивают загородное жилье как высокорисковый актив, замечает Андрей Соловьев, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank. Финансисты все это уже переживали в 2009 году и во второй раз кредитовать стремительно дешевеющие объекты явно не готовы. Кстати, Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate, считает, что это даже хорошо: раз ипотеки практически нет, значит, рынок не перегрет.

...или дадут ненадолго

Впрочем, застройщики, сталкиваясь с такими предосторожностями, сдаваться не намерены. Один из путей — аккредитовать свой объект в банке с госучастием. К примеру, банк «Льобэкс» поддерживает новый элитный проект Level Barvikha Residence и готов предоставлять квартиры в этом комплексе в ипотеку, рассказывает Юлия Прошева. Справедливости ради надо сказать, что в этом поселке предлагаются не дома, а квартиры — куда более привычный формат для банков. К тому же стоимость их варьируется в пределах 16,8–54,5 млн руб., а это далеко не то же самое, что отдельно стоящие коттеджи, которые в этом сегменте оцениваются в несколько раз дороже.

Александра Дубовенко, компания которого сосредоточена на строительстве именно отдельных домов, все это не смущает, как и то, что банки вообще перестали кредитовать его клиентов. «По всем, даже ранее одобренным кредитам получены отказы», — констатирует эксперт и собираются найти банки, готовые выдавать ипотечные кредиты под 18–20%. Договорившись с такими кредитными учреждениями, он готов субсидировать ставку, как это делают застройщики многоэтаж-

ных жилых комплексов, причем, по его словам, такие разговоры уже ведутся. Андрей Соловьев обнадеживает коллегу: на рынке есть предложения по ипотеке и с меньшими ставками — от 14% до 16%.

Примеры такого сотрудничества уже есть — правда, банки существенно ужесточили условия для заемщиков. В частности, «Химки Групп» анонсировала новую программу кредитования в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» совместно с банком «Возрождение». При внесении первоначального взноса в размере 50% от стоимости недвижимости кредит здесь выдается на пять лет под ставку 10% годовых. Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate, называет ее беспрецедентной для нашего времени.

А он возьмет и обанкротится

Из альтернатив ипотеке спросом пользуются рассрочки по платежам. Например, в том же проекте Level Barvikha Residence покупку можно оплатить пятью траншами в течение года. Рассрочку предоставляет и Villagio Estate, но только в долларах и не более чем на полгода. Иван Потапов, директор по продажам ГК «Сапсан», согласен на поэтапную оплату объектов в любом из проектов компании, но условия не уточняет — по всей видимости, они согласовываются индивидуально.

Некоторые застройщики вообще пока не сталкивались с проблемами в продажах из-за недоступности ипотеки. «По нашему опыту еще никто не отказывался от покупки апартаментов или таунхауса из-за того, что нет возможности взять ипотечный кредит», — рассказывает Алексей Кокорев, генеральный директор «Авантель-Инвест». — Но если подобная ситуация возникнет, мы готовы предложить покупателю вносить плату по частям, причем начинать ремонт он сможет уже после оплаты первого взноса».

Андрей Соловьев, впрочем, предостерегает застройщиков от чрезмерного увлечения рассрочками и предупреждает, что их число будет сокращаться. «В любой момент покупатель может перестать платить», — говорит он, — а суд в этом случае, скорее всего, встанет на его стороне». А тут еще подоспел закон о личном банкротстве, вступающий в силу 1 июля текущего года, так что рассрочки, которыми так охотно стали пользоваться девелоперы в последнее время, действительно грозят перейти в разряд рискованных маркетинговых инструментов.

Помельче, пожалуйста

Мощным средством для стимулирования покупательского спроса еще несколько лет назад стала сначала уменьшенная, а затем и просто мелкая нарезка земельных участков. Не опускаясь поначалу в цене за сотку, девелоперы стали продавать в своих поселках не наделы для вилл и ранчо, а скромные участки по 8–12 соток. Впрочем, директор по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС Петр Кирилловский утверждает, что к сегодняшнему дню уже большая часть сделок проходит с участками размером около 6 соток. «Только на Киевском направлении таких предложений более 6 тыс. в пределах 80–130 км от МКАД», — уточнил

эксперт, охарактеризовав этот объем как огромный рынок, который существует в параллельной реальности с остальным рынком загородной недвижимости.

Георгий Николаев, руководитель службы застройщика коттежных поселков «Андерсен» и «Остров Эрин», объясняет: после изменений, внесенных в налоговое законодательство, все меньше людей, которые хотят оплачивать содержание своей «большой земли», и девелоперам приходится считаться с этим.

По словам Марии Котовой, исполнительного директора Knight Frank, даже на Рублево-Успенском шоссе уже отмечается тренд: большие земельные участки режут для продажи на 8–12 соток. Андрей Хи-

тров, руководитель департамента стратегического консалтинга и исследований компании Welhome, приводит пример, когда при стоимости загородного дома \$5 млн размер имущественного налога составил порядка \$50 тыс. в год. «Покупатель отказался от покупки данного дома и сделал выбор в пользу более бюджетного предложения», — вспоминает эксперт.

Как рассказывает госпожа Котова, это не чисто российское явление: на международном форуме по недвижимости MIPIM в нынешнем году отмечали всемирную тенденцию по уменьшению площади домовладения, а также снижение интереса покупателей к большим расходам на содержание жилых домов.

Шесть и пятьдесят

Понятно, что вряд ли на таком этапе развития рынка, как сейчас, покупатель обратит внимание на поселок, где участки по 6 соток примыкают друг к другу, как в советских дачных поселках. На первый план при использовании мелкой нарезки выходит тщательное зонирование, говорит Ольга Вальчук, генеральный директор «Региондевелопмента». Ее компания привлекла известного архитектора Александра Свердлова, совладельца голландского архитектурно-урбанистического бюро SVESM, который, в свою очередь, использовал европейский опыт и разработал новый тип застройки для поселка Dacha 9–18.

Теперь этот загородный жилой комплекс разбит на кластеры, в каждом из которых несколько домов на участках площадью от 6 соток строятся вокруг одной большой точки притяжения — общественной зоны площадью 50 га, которая видна из окон каждого дома в данном кластере. Таким образом, решается не только проблема приватности и возможности уединения, но также и вопрос с безопасностью: пройти в любую общественную зону можно, только войдя в один из домов, которые расположились вокруг нее.

Кластеры в поселке разнятся по инфраструктурным, ландшафтным и ценовым параметрам, а расположение позволяет легко объединять несколько участков в один большой надел. Продажи показали, что новый формат быстро завоевывает признание у покупателей: за три месяца после старта в декабре 2014 года было реализовано около 80 участков из 400 с небольшим.

Правда, сэкономить на налогообложении в таком поселке владельцам участков вряд ли удастся: покупатель автоматически становится членом кооператива, на баланс которого заводится вся общественная земля поселка. Но, с одной стороны, так происходит в большинстве случаев, а с другой — загородный образ жизни вообще стоит дороже, чем городской, и тем не менее находят люди, которые предпочитают именно его.

Владимир Абакумов

«ГОРОД ЯХТ»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ, 37

- Квартиры со свободными планировками
- Панорамные виды на реку и парковую зону
- Собственный яхт-клуб с причалом
- Просторный подземный паркинг

ТАМ, ГДЕ ОТДЫХАЮТ... ЯХТЫ

CG CAPITAL GROUP

+7 (495) **771 77 77**

www.capitalgroup.ru

Реклама ООО «Капитал Групп»

дом проекты

Между небом и землей

Строительство московского международного делового центра «Москва-Сити» вышло на финишную прямую. Предполагается, что уже к началу 2018 года строительные работы в «Сити» будут окончательно завершены. А разразившийся сегодня финансовый кризис может стать хорошей возможностью выгодно приобрести офисное помещение или жилые апартаменты в «Москва-Сити».



— Москва —

В центре «Сити»

За прошедшие 23 года проект «Москва-Сити» неоднократно претерпевал изменения. Однако базовая идея осталась прежней: город в городе, жизнь в котором кипит круглосуточно. Днем «Сити» — центр деловой жизни мегаполиса, вечером и ночью — развлечений. А улицами этого города должны стать небоскребы.

«Москва-Сити» — это еще и крупнейший транспортный узел: на территории делового квартала будут оборудованы вертолетные площадки, транспортный пересадочный узел Малого кольца Московской железной дороги, откуда можно будет попасть во все столичные аэропорты.

Именно концепция городской улицы, устремленной вверх, реализуется при строительстве самого высокого небоскреба «Москва-Сити» — башни «Восток» комплекса «Федерация». Многофункциональный комплекс «Башня „Федерация“» расположен в самом центре «Москва-Сити» в непосредственной близости от торгово-развлекательного центра «Афимолл Сити», то есть ядра центральной части общественного пространства всего «Сити». Афимолл фактически является связующим звеном между башней «Федерация» и стан-

циями метро «Выставочная», «Международная» и «Деловой центр».

95-этажный небоскреб площадью 443 тыс. кв. м и высотой 374 м планируется сдать в эксплуатацию летом будущего года. В ближайшие недели завершится остекление небоскреба, а к концу года будут завершены работы по инженерным системам.

Комплекс «Башня „Федерация“» состоит из двух зданий — башен «Восток» и «Запад» (уже сдана в эксплуатацию), имеющих в своем основании общее мощное бетонное ядро. Попасть из одной башни в другую можно не выходя на улицу — через торговую галерею, расположенную на минус первом этаже.

Безопасность прежде всего

О конструктивных особенностях здания следует сказать особо. Башня «Федерация» не только самый высокий в Европе, но и самый прочный небоскреб. Все дело в том, что для ее возведения используются не металлические каркасные конструкции, а сверхпрочный бетон класса В90, который в два раза прочнее обычного бетона, применяемого при строительстве зданий. На проверку оказывается, что стальные каркасные конструкции в зданиях небезопасны в случае пожара, из-за того что металл нагре-



вается и начинает деформироваться. С железобетоном такого не случится.

Кроме того, для повышенной прочности все здание пронизано 25 периметральными колоннами. Подобная конструкция была разработана после трагедии 11 сентября. Рассчитано: если в башню «Федерация» врежется самолет и выбьет одну-две периметральные колонны, здание все равно устоит.

Еще одно ноу-хау башни «Федерация» — система остекления фасадов. Стеклопакеты помогают сохранять оптимальную температуру в здании: летом стекло не дает воздуху излишне перегреваться, а зимой, напротив, сохраняет тепло. Все дело в специальной технологии структурного остекления: стеклопакеты при установке заполняются специальным веществом аргоном — газом без цвета, вкуса и запаха.

Башня «Федерация» — единственное в столице здание, где используется скрытая автоматическая система очистки фасадов, которая не заметна и не портит облик здания.

Интересна и лифтовая система здания. Всего в комплексе работают 67 лифтов. Средняя скорость движения — 8 м/с. Скоростные лифты работают по системе twin: в каждой шахте курсируют сразу две кабины скоростных лифтов. Кабины двигаются независимо друг от друга, а максимально допустимое сближение составляет один этаж.

Кстати, в таких лифтах нет привычной для многих кнопочной системы. Чтобы вызвать лифт, надо на сенсорной панели набрать номер нужного вам этажа — далее система сама сообщит номер кабины, которая приедет за вами. В каждом холле здания расположено по 12 лифтов.

Вверх по улице

«Вертикальной улицей» небоскреб называет отнюдь не случайно. Все здание как бы разделено на зоны. С минус четвертого до первого этажа будут располагаться всевозможные магазины престижных торговых марок. Заметим, что при этом башня «Федерация» также располагается в непосредственной близости от торгово-развлекательного центра «Афимолл». Со 2-го по 60-й этаж — зона офисов. На 63–68-м этажах располагаются sky-офисы. Далее до 86-го этажа — апартаменты. На 89-м — клубный этаж, где разместятся ресторан и, возможно, фитнес-центр. Последние этажи — 90–95-й — элитные платиновые апартаменты площадью от 350 кв. м, занимающие целый этаж.

В комплексе есть буквально все необходимое: магазины, фитнес-центр, ресторан, нотариальные конторы, банки, бюро переводов, прачечные и даже стоматологические кабинеты.

Все зоны четко разделены между собой, и свободное перемещение возможно только по местам общего пользования — там, где располагаются магазины, фитнес, ресторан и т. п. А вот, например, на этаж, где располагаются апартаменты, подняться никак не получится: электронная система позволит вам «заказать» соответствующий этаж на лифте, только если у вас есть электронный ключ. Кстати, для владельцев апартаментов предусмотрен отдельный вход в здание с собственным ресепшеном.

Все внутренние дизайнерские решения принадлежат главному архитектору проекта Сергею Чобану. Дизайн лобби, лифтовых холлов, коридоров выполнен в классическом сти-



ле. Стены в холлах перед лифтами украшены витражами из мозаики ручной работы.

В башне «Запад» уже функционирует элитный Wellness Club Nebo, расположенный на высоте 260 м. Бассейн Nebo признан самым высоким в Европе. Кроме того, в фитнес-центре работают тренажерный зал, SPA-центр, русская баня, финская сауна, турецкий хаммам и многое другое. Все помещения велнес-центра спроектированы таким образом, что, чем бы вы ни занимались, будь то упражнения на тренажерах или плавание, всегда можно насладиться панорамным видом на город. И даже в русской парной одна из стен выполнена из специального стекла, так что любители попариться в бане также могут наслаждаться видом на центр города.

На 62-м этаже на высоте 264 м располагается ресторан Sixty. Роскошное место, которое подойдет и для бизнес-встреч, и для романтического ужина. Дизайн ресторана был выполнен по проекту дизайн-бюро Megre Interiors.

На самой вершине

Башня «Федерация» — один из тех проектов, интерес к которым в период финансового кризиса только возрастает. «Если говорить про офисы, то наша целевая аудитория сегодня — это инвесторы. Для них чрезвычайно выгодно сделать покупку по нынешним ценам. Поэтому 90% наших покупателей офисов — инвесторы, которые знают, что к моменту сдачи здания в эксплуатацию цена вырастет и они на этом заработают. К тому же большинство офисов в комплексе сдаются в аренду и обеспечивают хорошую доходность», — рассказывает гендиректор ЗАО «Башня „Федерация“» Михаил Смирнов. Кстати, еще в ноябре цены как на офисы, так и на апартаменты были зафиксированы

в рублях. Стоимость офисных площадей начинается от 295 тыс. руб. за 1 кв. м, апартаментов — от 395 тыс. руб. Например, апартаменты на 75-м этаже общей площадью 375 кв. м будут стоить 170,625 млн руб.

В башне «Федерация» также есть необычное предложение, сочетающее в себе и офис, и апартаменты, — sky-офисы, расположенные на 63–68-м этажах. Площадь такого офиса может быть от 80 кв. м до 2,3 тыс. кв. м, то есть владелец может занять целый этаж. В sky-апартаментах можно оборудовать как жилую зону, так и бизнес-пространство — таким образом, из собственной гостиной можно будет легко попасть сразу на свое рабочее место.

«Апартаментами часто интересуются бизнесмены из регионов, которые приезжают в Москву по делам и проводят здесь некоторое время. Но есть и достаточно много людей творческих профессий», — говорит Михаил Смирнов.

В апартаментах можно оборудовать буквально все, на что хватит вашей фантазии. Речь идет не только о стандартных кухне, ванной, джакузи и т. п. Наличие большого количества инженерных коммуникаций позволяет обустроить даже собственный хаммам. На последнем, 95-м этаже располагаются так называемые платиновые двухуровневые апартаменты. Сейчас на их месте пока еще только голые бетонные перекрытия, в ближайшие недели здесь должно будет завершиться остекление. Кстати, второй уровень платиновых апартаментов на 95-м этаже будет венчать стеклянный купол, так что их будущий владелец сможет наслаждаться панорамным обзором в 180 градусов на вершине самого высокого небоскреба в Европе.

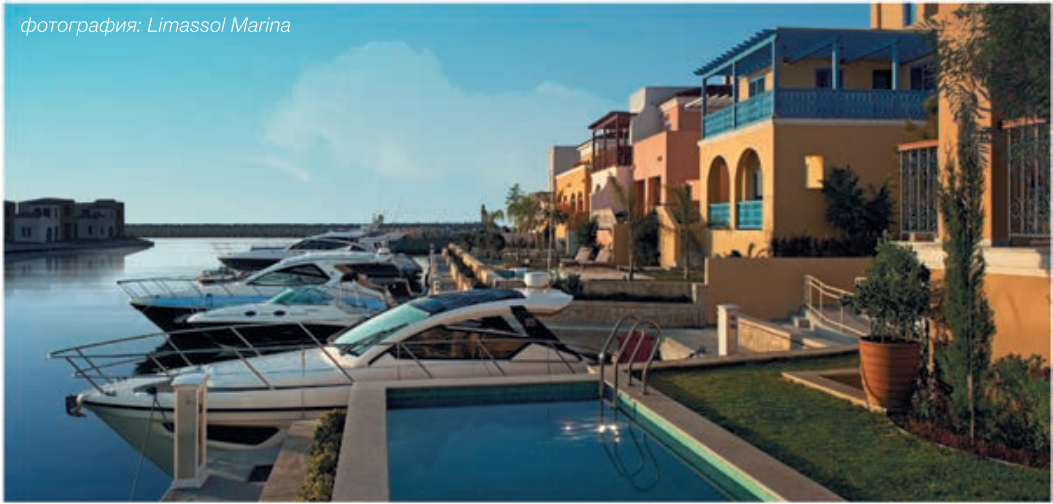
Кира Деливория



МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «БАШНЯ „ФЕДЕРАЦИЯ“»	
Местоположение	ММДЦ «Москва-Сити»
Адрес	Пресненская набережная, 12
Общая площадь (кв. м)	443 000
Количество этажей	95
Площадь sky-офисов (кв. м)	от 65
Количество sky-офисов	198
Площадь платиновых апартаментов (кв. м)	от 350
Количество платиновых апартаментов	6
Стоимость апартаментов (тыс. руб./кв. м)	от 395
Девелопер	«АЕОН-Девелопмент»
Застройщик	ЗАО «Башня „Федерация“»

Живите Роскошно у моря. Cybarco

фотография: Limassol Marina



фотография: Limassol The Oval



фотография: Akamas Bay Villas



Реклама

Попробуйте исключительный стиль жизни Средиземноморья в роскошной недвижимости у моря или насладитесь бизнес-классом нового уровня в проекте The Oval, самом знаковом проекте деловой инфраструктуры Кипра.

От Cybarco, ведущего застройщика элитной недвижимости с 1945 года.

Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура, а также по вопросам ВНЖ и гражданства ЕС/паспорта Республики Кипр Вы можете получить по телефону +7 495 643 1901.

Cybarco.ru

Офисы Cybarco: Москва / Санкт-Петербург / Киев / Кипр / Афины / Лондон



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Дорогая малоэтажка



«Шале Жуковка»: один из самых успешных проектов дорогой загородной малоэтажки

— сектор рынка —

Внутри МКАД стало возможным купить квартиру в сопоставимом бюджете в комплексах бизнес- и премиум-классов, а за городом, пусть и чуть дальше, — выбрать участок, таунхаус либо полноценный загородный дом. Формат загородного многоквартирного жилья затем вдохновил и крупных девелоперов: появились квартиры в поселке «Павловская слобода». Срок их экспозиции оказался гораздо короче, чем у дорогих коттеджей, по всей видимости, потому, что цена квартир была в пять раз ниже. «Полагаю, именно этот кейс вдохновил ОПИН на создание „Парка Рублево“», — замечает эксперт.

Вырубая сосны

В последние годы элитные квартиры хотя и строились, но обычно это происходило в дополнение к традиционным коттеджам и таунхаусам и помогало в продажах всех форматов жилья в поселке. Разнообразие ассортимента, как известно, один из двигателей торговли. Именно с такой целью, полагают эксперты, многоквартирный формат появился в поселке «Грюнвальд», но, правда, это не очень помогло и продажи были растянуты во времени. «Возможно, повлияло то обстоятельство, что ради этого строительства были вырублены вековые сосны, благодаря которым этот жилой комплекс и получил свое название», — замечает Виктор Садыгов.

Другой случай вспоминает Юлия Прошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group: «В 2006 году такое решение применили при строительстве „Резиденции Монолит“ для поддержки продаж домов и коттеджей. В периметре поселка были возведены два квартирных дома с собственной территорией, предназначенные для проживания обслуживающего персонала». Квартиры в них можно было приобрести в дополнение к покупке коттеджа для себя, добавляет эксперт.

Что же касается первых многоквартирных квартир премиум-класса, расположенных за городом, то появились они в мультиформатных поселках «Довиль» и «Трувиль». Квартирные дома с роскошным видом из окон, всей необходимой инфраструктурой и различными люксовыми опциями прекрасно вписались в архитектурную концепцию поселка, говорит Ирина Калинина.

Для поддержания продаж

Второй волной активного развития формата загородных квартир стал период 2009–2012 годов, когда сегмент малоэтажного (до четырех этажей) жилья увеличился почти в десять раз. Одновременно стало активно возводиться и среднеэтажное многоквартирное жилье (до девяти этажей) — его объем за короткий срок вырос втрое. Однако надо отметить, что в этот период пальму первенства прочно удерживали сегменты эконом- и комфорт-классов.

С 2012 года на рынке стали появляться квартиры и апартаменты в составе элитных загородных поселков, таких как «Гринфилд» и Park Avenu. «Создавая Park Avenu, мы вдохновлялись европейским подходом: органическая архитектура Фрэнка Ллойда Райта, естественные тона отделки, натуральные материалы плюс идея максимальной открытости, на которую работают панорамное остекление, террасы, эксплуатируемая кровля у объектов на верхних этажах», — рассказывает Константин Романов, директор по развитию Villagio Estate. Несмотря на существенную удороженку предложения, которая дер-



ЖК «Грюнвальд» начал продаваться задолго до того, как появился проект «Сколково»

жалась на уровне \$3 тыс. за 1 кв. м в период активных продаж, эти проекты пользовались популярностью у клиентов и демонстрировали довольно высокую динамику реализации: в среднем до десяти квартир в месяц.

Таунхаусы без земли

На сегодняшний день в поселке «Гринфилд» в предложении находится порядка 100 апартаментов по цене \$2 тыс. за 1 кв. м, говорит Ирина Калинина. В проекте «Парк Авеню» сейчас реализуется около 110 лотов по цене \$2,3 тыс. за 1 кв. м, причем в обоих проектах средняя площадь апартаментов, находящихся на реализации, составляет 67 кв. м. При этом, по данным аналитического центра Villagio Estate, в целом средняя площадь жилья, реализуемого на элитном рынке, в последние три года неизменно колеблется вблизи отметки 80 кв. м.

В клубном коттеджном поселке «Довиль» также предлагаются квартиры в отдельно стоящем многоквартирном доме. Их минимальная стоимость ранее доходила до \$1 млн, но теперь, после того как декабрьский ажиотаж спал, ценообразование определяется путем личных переговоров с покупателем.

Кстати, кроме традиционных квартир в «Довиле» предусмотрены квартиры в несколько уровней, которые иногда еще называют «таунхаусами без земли». На первых этажах домов, где они расположены, всегда размещены объекты инфраструктуры — кафе, пекарня, салон красоты или отделение банка, замечает эксперт. Все вместе воссоздает атмосферу небольшого французского городка, находящегося вдали от шума и суеты. Сегодня в коттеджном поселке «Довиль», по данным Point Estate, продается около 20 квартир площадью от 87 до 500 кв. м, цена предложения — от \$500 тыс. до \$1,5 млн.

Только квартиры

Первым моноформатным поселком, где предусматривались только квартиры и никаких частных огороженных владений, два года назад стал «Парк Рублево» от компании ОПИН, строящийся на территории лесного массива на берегу Москвы-реки в 25 минутах ходьбы от станции метро «Мякинино» и включающий 21 дом переменной этажности — от четырех до восьми этажей. Здесь можно приобрести двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры площадью от 62 до 280 кв. м с панорамным остеклением, а в некоторых случаях — с террасами. Проект был разработан архитектурным бюро «Цимайло, Ляшенко & партнеры», а за основу взята идея

европейского пригорода. Инфраструктура комплекса включает подземный паркинг и причал, зону отдыха, спортивные площадки, а также необходимые социальные и торговые учреждения: детский сад, школу, аптеку, магазины, салон красоты, отделение банка, ресторан и химчистку.

Настоящий или выдуманный?

Споры о том, можно ли многоквартирный проект, расположенный в 1 км от МКАД — уже не совсем город, еще не совсем загород, отнести к элитному сегменту или же это скорее бизнес-класс, не утихают до сих пор. «Выбор девелопера, с одной стороны, оправдывают близость большой воды, административного кластера Московской области, история места, вековые деревья», — рассуждает Дмитрий Котровский. — С другой стороны — близость к МКАД, небольшой объем собственной инфраструктуры, отсутствие ощущения камерности и закрытости локации и, кроме того, буквально в нескольких сотнях метров строительные гипермаркеты массового сегмента».

Еще резче высказывается Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор Portner Architects — правда, его слова относятся ко всем загородным многоквартирным домам: «На мой взгляд, такое жилье не может быть элитным, так как этот сегмент подразумевает расположение квартиры в престижных районах в черте города». Если же элитное жилье расположено за городом, то тогда подразумеваются большой участок, большой индивидуальный дом с бассейном, гаражами как минимум на четыре-шесть машин и отдельный дом для персонала или гостей. Те предложения, которые сейчас есть на рынке, господин Лукич называет маркетинговым ходом девелоперов.

Однако покупателям такой формат вроде бы пришелся по душе. «За два года проект был реализован на 85%», — утверждает Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОПИН. — Причем за это время мы можем характеризовать спрос как стабильный». По ее данным, на фоне всеобщего ажиотажа в декабре, простимулированного обесцениванием рубля, продажи в проекте увеличились в среднем на 20%. Правда, по данным Ильи Менжунова, директора департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп», в «Парке Рублево» на сегодняшний день в продаже находится около 180 квартир стоимостью от 20 млн руб. Всего квартир в проекте 407, следовательно, до показателя 85% еще далеко.

И снова Рублевка

Многие эксперты в последнее время заговорили и о другом элит-



«Парк Рублево»: лес, река и метро пешком

на 7-м км Рублево-Успенского шоссе. Здесь предполагается 80 квартир площадью от 53 до 177 кв. м по цене от 17 млн руб.

Проект разработан архитектором Юрием Григоряном, рассказывает Юлия Прошева. В каждом из трех корпусов по две башни, связанные лифтовым холлом. «Уникальность планировки в том, что ни одна квартира не соприкасается с лифтом», — отмечает эксперт.

Комплекс построен с применением энергоэффективных технологий, включает систему обеззараживания воды и приточную вентиляцию. В квартирах предусмотрены деревянные камины и просторные террасы.

Кто это купит? Эксперты рассказывают, что на стадии строительства от 10% до 30% продаж составляют чисто инвестиционные вложения. Часть покупателей — люди пенсионного возраста, для которых этот формат подходит наилучшим образом, считает Евгения Панова: в тишине, вдали от суеты, природа и вся инфраструктура в пешей доступности, к тому же нет тех забот, которые всегда есть у владельцев собственных домов и участков.

Многие эксперты в последнее время заговорили и о другом элит-

на 7-м км Рублево-Успенского шоссе. Здесь предполагается 80 квартир площадью от 53 до 177 кв. м по цене от 17 млн руб.

Проект разработан архитектором Юрием Григоряном, рассказывает Юлия Прошева. В каждом из трех корпусов по две башни, связанные лифтовым холлом. «Уникальность планировки в том, что ни одна квартира не соприкасается с лифтом», — отмечает эксперт.

Комплекс построен с применением энергоэффективных технологий, включает систему обеззараживания воды и приточную вентиляцию. В квартирах предусмотрены деревянные камины и просторные террасы.

Кто это купит?

Эксперты рассказывают, что на стадии строительства от 10% до 30% продаж составляют чисто инвестиционные вложения. Часть покупателей — люди пенсионного возраста, для которых этот формат подходит наилучшим образом, считает Евгения Панова: в тишине, вдали от суеты, природа и вся инфраструктура в пешей доступности, к тому же нет тех забот, которые всегда есть у владельцев собственных домов и участков.

«Парк Рублево»: лес, река и метро пешком

Наконец, это в любом случае экономия средств как при покупке, так и в содержании жилья. Алсу Хамидуллина, руководитель загородного департамента Contact Real Estate, приводит цифры: «В поселке „Павлово-2“ оплата поселковых платежей для жителей коттеджей составляет около 30 тыс. руб. в месяц, в то время как с квартиры — в пределах 5–7 тыс. руб.».

Загородные квартиры высокого уровня для себя покупают также молодые семьи. Кому-то из них душно и тесно в городе, другим хочется немного сэкономить, не потеряв, а порой и подняв качество жизни. В набор престижных приобретений молодых топ-менеджеров уже не входит «собственный дом за каменным забором». Они слишком привыкли к западному образу жизни, которому полностью соответствует формат загородных квартир в мало- и среднеэтажных комплексах. К тому же квартира требует меньших затрат на содержание — как по времени, так и по деньгам. А при динамичном образе жизни это важно.

Марта Савенко

хочешь чаще заходить на огонёк?



реклама

скачать



цифровая версия журнала

современно и экологично всегда под рукой свежий номер — в любой точке мира архив предыдущих номеров — в любую минуту

удобная навигация и пространчный просмотр видео- и фотогалереи

подписка на цифровую версию для iPad — 3, 6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Подпрыгнуть, чтобы упасть

Аксиома: на растущем рынке правила игры диктует продавец, на падающем — покупатель. Однако больше 90% московского рынка жилья — это вторичные квартиры. Их владельцы — обычные люди. В отличие от крупных компаний, они не обладают штатом аналитиков, а новости читают от раза к разу. Автор «Б-Дома» решил проверить, как ведут себя в текущей ситуации продавцы и на какой дисконт могут рассчитывать покупатели.

— проверочная работа —

Восточный базар

В течение первого же телефонного звонка мне удалось отыграть 150 тыс. условных рублей. Правда, в стоимости двухкомнатной квартиры площадью 58 кв. м, расположенной в доме на площади Победы, мой дисконт составил всего 1%. В объявлении за эту квартиру просили 16,5 млн руб., ответивший мне по телефону риэлтор без согласования с владельцем снизил цену до 16,35 млн руб. Однако сразу заметил, что это цена последняя и окончательная.

Продавцы (а точнее, представляющие их агенты) двух следующих квартир действовали по аналогичной схеме: без боя давали мне дисконт в 1–2%, после чего говорили, что цена дальнейшему снижению не подлежит.

Как позже мне объяснил генеральный директор агентства недвижимости «Запад и партнеры» Александр Мальцев, 90% продавцов специально в рекламе завышают цену на 1–3%, чтобы безболезненно давать покупателям дисконт. «В то же время почти все покупатели жилья стараются получить скидку, а завышена цена или занижена, не имеет никакого значения», — продолжает Александр Мальцев. — Просто в нашей стране, как, например, на восточном базаре, так принято».

На полмиллиона меньше

Получается, что до сих пор мне удавалось снизить лишь до той цены, на которую продавец ориентировался изначально. Более стоворчивого продавца мне удалось найти лишь с четвертой попытки. Трехкомнатная квартира площадью около 100 кв. м на Большой Филевской улице, 21 изначально продавалась за 21,5 млн руб. Дом сталинской постройки, через дорогу Филевский парк. Однако квартира требовала серьезного ремонта. Апеллируя к затратам на ремонт, я попросил скинуть 1 млн руб. «Ну хорошо, давайте встретимся, поговорим», — согласился агент без особого энтузиазма.

На следующий день меня в квартире ждали двое мужчин. В первом — высоким, представившемся Валерой, — я по голосу узнал агента, второго — мрачного здоровья лет 40 в восьмиклинной кожаной кепке — принял за хозяина. «Смотрите», — буркнул он. Посмотрев для приличия бетонные полы, стены и уложенные в углу пару мешков с цементом, я попытался завести речь о цене и скидках, однако владелец восьмиклинки резко отрезал: «Я водитель, мое дело открыть и закрыть квартиру».

— Я поговорил с хозяйкой, она согласна уступить, но не больше чем полмиллиона рублей, — включился в разговор Валера. — У нас каждый день квартиру два-три человека смотрят.

— И давно смотрят? — спросил я. — Два месяца, но цена вполне рыночная.

Я взял время на раздумье. Однако когда я через пару дней позвонил Валере, думая скинуть еще тысяч 200–300, то оказалось, что квартира уже нашла своих хозяев.

— Вчера приехала пара, посмотрели и, не торгуясь, сразу внесли



Квартира в доме на Кутузовском проспекте была продана почти на 20% ниже заявленной цены

залог, — объяснил риэлтор. — Я же говорил, что цена хорошая. У меня есть еще варианты в этом районе, может, подобрать что-нибудь?

Я обещал связаться, если надумаю.

Валютные вершины

Напоследок решил прозвонить еще один, пятый, вариант. Однокомнатная квартира площадью 40 кв. м в доме, расположенном по адресу Кутузовский проспект, 29, продавалась за 16,8 млн руб. «Цена в рекламе указана окончательная, — заявил

агент. — Хозяин привязывается к доллару, сначала хотел \$300 тыс., но на прошлой неделе скинул сразу 10% — теперь \$270 тыс., но если сможете заплатить валютой, то можно поговорить о небольшом дисконте».

Оказалось, что квартир, владельцы которых ориентированы на курс доллара, выставлено на продажу достаточно много. «Если на первичном рынке высокобюджетного жилья большинство застройщиков в течение последних трех месяцев перешли на рублевые расчеты, — рассуждает генеральный директор агентства недвижимости Point Estate Тимур Сайфутдинов, — то на вторичном рынке собственни-



КИ

ки далеко не всегда готовы перейти от долларов к российской валюте».

По словам Александра Мальцева, еще в ноябре-декабре прошлого года на них приходилось 15–20% квартир, продаваемых в окрестностях Кутузовского проспекта. «В результате такие предложения улетели в неконкурентную зону: цена на них оказалась на 20–30% дороже аналогичных объектов, — замечает риэлтор. — И, естественно, эти квартиры не покупали».

В результате, продолжает эксперт, одни «валютные» продавцы в конце концов продавали квартиры с дисконтом в 20–30%, другие — попросту сняли свои предложения, надеясь дождаться лучших времен. В результате сегодня на такие предложения приходится не больше 5%.

Упорное желание ряда собственников продать недвижимость за валюту привело к тому, что тенденции на вторичном рынке в последнее время разнонаправленные. «С одной стороны, собственники, которые номинируют цены в долларах, в большинстве случаев шли на уступки и скидки либо переводили цены в рубли по относительно невысокому курсу, — говорит Тимур Сайфутдинов. — С другой стороны, владельцы «рублевых» квартир, наоборот, стараясь не прогадать, могли и повысить цены, ощущая в конце прошлого года высокий спрос на квартиры».

Время покупателя

Впрочем, при желании можно найти продавцов, которые готовы скидывать и с рублевых ценников. Полтора года назад, рассказывает Александр Мальцев, появилась одна клиентка, которая хотела продать квартиру без отделки площадью 72 кв. м в доме на Кутузовском проспекте, 22 за 23–24 млн руб. Сама хозяйка живет в Черногории, а полученные от продажи квартиры деньги планировала вложить в небольшой бизнес в этой стране.

«Ее ожидания были сильно завышены: квартиры, по нашей оценке, можно было продать не дороже 21 млн руб., — продолжает риэлтор. — Мы ей об этом сказали, но она обратилась в другое агентство, однако полгода назад появилась снова и согласилась на наши условия».

В начале марта появился покупатель, который предложил за квартиру 20 млн руб. Теперь уже сам Александр Мальцев посоветовал хозяйке подожждать покупателя, который предложит больше. Но та отказалась, заявив, что хочет быстрее закрыть сделку и выйти в валюту, которая, по ее мнению, продолжит свой рост.

«Если раньше скидки на вторичном рынке элитной недвижимости редко превышали 10%, то с начала текущего года торг со стороны покупателей начинается от 30–35%, — говорит директор департамента элит-

Цену квартиры в доме на Большой Филевской улице удалось сбить только на полмиллиона рублей

ной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов. — Причем это характерно как для рублевых, так и для долларовых цен». Конечно, на такие уступки идут далеко не все продавцы, в результате средний дисконт на вторичном рынке элитной недвижимости Москвы, по словам Илья Менжунова, сегодня равен 20–25%.

А рекорд по дисконтам, замечает Тимур Сайфутдинов, поставил собственник четырехкомнатной квартиры площадью 240 кв. м на улице Климашина, который недавно согласился уступить 50% ее стоимости.

«Поведение собственников квартир в последнее время сильно отличается от обычного, — замечает Илья Менжунов. — Сегодня они прислушиваются к рекомендациям риэлторов по вопросам ценообразования и проводят показы даже в совсем неудобное для них время». Некоторые продавцы, замечает управляющий партнер агентства Tweed Ирина Могилатова, в последнее время соглашались даже на рассрочку платежей, чего раньше никогда не было.

В общем, текущая ситуация благоприятнее для тех, кто планирует покупку квартиры, нежели ее продажу. «В идеале тем, кто хочет реализовать городскую недвижимость, лучше всего было бы дождаться роста рынка, когда цены вернуться к докризисным показателям, но ждать этого момента, возможно, придется шесть-восемь лет», — говорит Тимур Сайфутдинов. Если же собственник планирует срочную продажу, то лучше снизить цену. По мнению экспертов, в ближайшие три месяца покупательская активность только уменьшится.

Впрочем, пессимистически смотрят на будущее в основном представители агентств, специализирующихся на дорогой недвижимости. В марте в государственных ВТБ 24 и Сбербанке появились ипотечные программы со ставками в пределах 12–14%. А дешевые жилищные кредиты должны раскачать рынок — по крайней мере в массовом сегменте.

Денис Тыкулов,
главный редактор
«Элитное.РУ»,
специально для «Б-Дома»

КАК ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ СКИДКУ

Размер скидок на вторичном рынке во многом зависит не только от рыночной ситуации или потребностей продавца, но и от поведения покупателя. Чтобы разобраться, как вести себя покупателю, чтобы получить максимальную скидку, мы обратились к бизнес-тренеру риэлторской школы «Ню-Хау» Роману Сергееву. Он представляет пять правил поведения для покупателя.

Во-первых, желательно к моменту переговоров о цене покупателю или представляющему его интересы агенту выйти на собственника. Все-таки риэлторы — люди, как правило, подготовленные и хорошо знающие рынок и на любой довод о дисконте у них найдется много контраргументов.

Во-вторых, переходить сразу к разговору о скидках нельзя. Сначала нужно познакомиться — хорошо, если получится понять и подстроиться под ценности продавца. Под ценностями я подразумеваю семью, работу, хобби. Также неплохо узнать, на какой машине ездит владелец квартиры, где отдыхает. Все это может стать темой, которая поможет вам расположить к себе продавца.

На этапе знакомства или сразу после него нужно задать вопрос: «Почему вы продаете квартиру?» Это поможет нам понять потребности продавца, то есть насколько срочно

ему нужно продать имеющуюся недвижимость и, соответственно, насколько он готов обменять время на деньги.

Теперь переходим к третьему этапу: начинаем разговор о скидках. Когда мы озвучиваем наше предложение о дисконте, то тон должен быть твердый и спокойный. Излишние эмоции говорят или о неуверенности в собственной позиции, или об излишней заинтересованности в сделке.

При этом предложение о продаже с дисконтом обязательно должно быть подкреплено одним или несколькими аргументами. Такими аргументами могут быть:

Недостаток квартиры. Например, вид на загруженную автомагистраль, отсутствие ремонта, нестандартный дизайн и т. д.

Недостаток места. Удаленность от метро больше указанной в рекламе, чрезмерная загруженность трасс для проезда к центру Москвы, отсутствие в районе важных объектов инфраструктуры, например школы или детского сада.

Другие квартиры, выставленные на продажу, сопоставимые по характеристикам с объектом торга. То есть «мы посмотрели несколько квартир, они стоят дешевле». Лучше, если вы назовете один-два реальных адреса.

Сложные сделки. Если продажа данной квартиры является лишь одним из звеньев альтернативной сделки,

где участвует несколько продавцов и покупателей, а вы покупаете за наличные, то это тоже может стать аргументом для снижения цены.

Различные юридические сложности. Например, квартиру продает несовершеннолетний через опекуна или алкоголик. Такие квартиры можно приобретать с соблюдением юридической чистоты, но это потребует дополнительных временных и финансовых затрат.

В-четвертых. Чтобы прийти к решению о продаже квартиры с дисконтом, владельцу жилья нужно время. В первый момент названную вами цену он может посчитать несправедливой. Поэтому лучше, опередив негативные эмоции продавца, сразу сказать, что ему не надо принимать решение прямо сейчас, есть время подумать. А после этого стоит добавить, что вы пока посмотрите другие варианты. Оптимальный срок, который стоит дать продавцу на раздумье, — два-три дня. Этого времени достаточно, чтобы владелец жилья пришел к решению о скидке, а новый покупатель за этот срок вряд ли найдется.

В конце добавлю, что, если собственник жилья не идет на торг, то есть отказывается наотрез, не выдвигая собственных условий, значит, он просто не мотивирован на продажу. И тогда лучше смотрите другие варианты.

РЕКЛАМА

НАШЕЛ СЕБЕ С ФОРМАМИ

КАСКАДНАЯ НАБЕРЕЖНАЯ

ИЗ СИБИРСКОЙ ЛИСТВЕННИЦЫ

А еще – дизайнерское лобби от архитектурного бюро Scott Brownrigg* и фасады из маульброннского песчаника и юрского мрамора.

СКОЛКОВО ПАРК

(495) 777-5554

skolkovo-park.com

КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

*Архитектурное бюро «Скотт Браунригг»



Новый городской ансамбль на «Динамо»

Лучший девелоперский проект в России 2014-2015*

Продажа апартаментов по ФЗ №214

Шоу мировых звёзд на арене или предновогодний утренник в детском саду. Хоккейные матчи в исполнении лучших российских команд или теннисный турнир с соседями по дому. Радость от победы ребёнка на соревнованиях в Академии спорта «Динамо» или пробежка по утреннему парку. Яркий городской праздник во дворе вашего дома или весёлый ужин в кругу семьи. Что бы вы здесь ни делали, вам не захочется искать другое место для жизни.

+7 (499) 755 42 42 arena-park.ru

* По мнению авторитетного жюри международной премии MIPIM Awards 2014

Реклама ЗАО «УК «Динамо»
Проектная декларация на
www.vtb-arena.com

