

Д

Дом

Четверг 26 сентября 2013 №38

kommersant.ru

3 Как банки обходят запрет на дополнительные комиссии при выдаче ипотечных кредитов

8 Можно ли купить жилую недвижимость, которую владельцы не собирались продавать

11 Самые распространенные ошибки продавцов при оценке загородных домовладений



Всего пару лет назад апартаменты рассматривались покупателями не как альтернатива жилым площадям, а как недвижимость представительского класса, для сдачи в аренду и объект для долгосрочных инвестиций. Сегодня ситуация на рынке существенно изменилась: апартаменты и лофты начали пользоваться массовым спросом.

Апартаменты — в массы

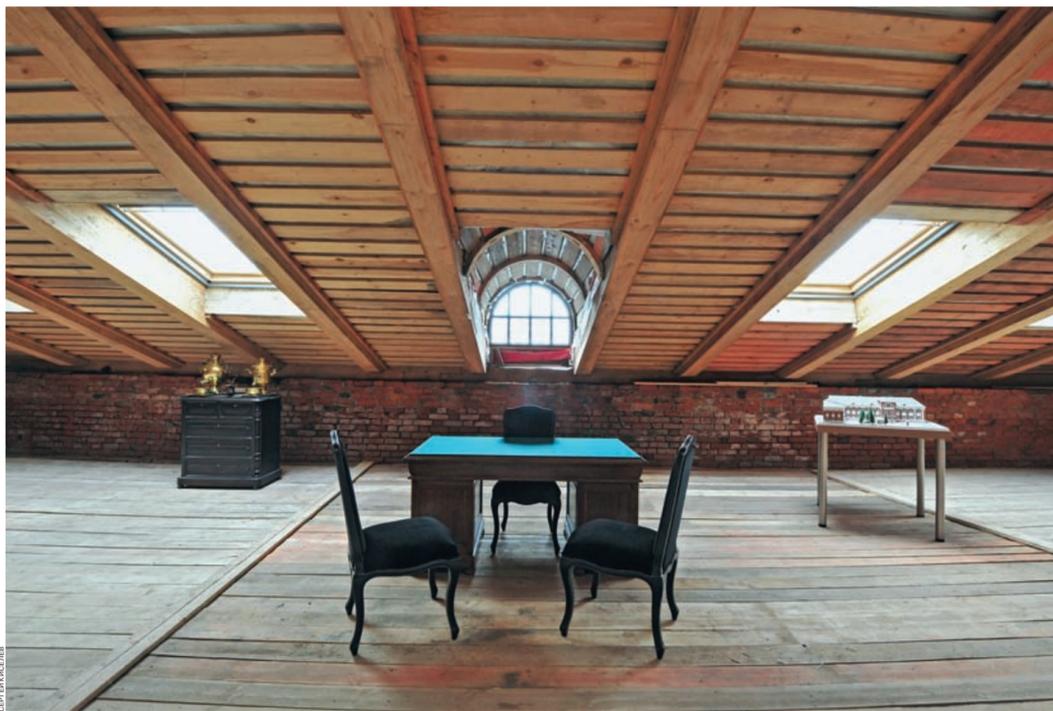
— сектор рынка —

Как все начиналось...

Некоторые эксперты связывают появление такого формата, как апартаменты, со строительством «Москва-Сити», где впервые было заявлено о возможности покупки «жилья в непосредственной близости от работы». «Однако обособление сегмента апартаментов как жилья без права прописки начало происходить только в последние несколько лет, когда помимо «Москва-Сити» апартаменты начали появляться и в других комплексах», — пояснила партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. По ее словам, обычно товары создаются исходя из потребностей покупателей, но с апартаментами все было с точностью до наоборот. «Они возникли не как ответ на потребности покупателей, а как попытка девелоперов обойти градостроительные ограничения и реализовать наиболее прибыльный проект», — считает эксперт. — Известно, что в жилом сегменте, в отличие от офисного и торгового, получить возврат от инвестиций можно уже на этапе строительства. И там, где жилье строить было нельзя, но очень хотелось, появились апартаменты. Таким образом, спрос последовал за предложением».

Рост спроса и разнообразия

На сегодняшний день апартаменты в столице составляют уже 22% от общего объема предложения на рынке недвижимости, считает руководитель аналитического центра компании Est-a-Tet Денис Бобков. «В этом году продажи стартовали уже в девяти крупных проектах, таких как «Царицыно-2», МФК «Водный», ЖК «Фили град», ЖК «Сады Пекина». Из этого количества порядка 15% занимают комплексы массовых сегментов рынка», — пояснил он.



Лофт-апартаменты «Кадашевские палаты» в Замоскворечье: продукт не массового спроса

По оценкам экспертов компании «Метриум Групп», именно в прошлом году начался бум строительства апартаментов: к концу 2012 года данный сегмент насчитывал 32 комплекса. «В 2013 году комплексы с апартаментами продолжили завоевывать

рынок московской недвижимости. Объем предложения вырос на 56%, цены снизились на 23,5%, — заявила генеральный директор компании Мария Литинецкая. — В настоящий момент в реализации находится 47 апарт-комплексов различных ценовых категорий. Уже известно о планах девелоперов вывести на рынок в этом году еще 20 новых проектов. Таким образом, если

все заявленные планы будут реализованы, то по итогам года объем рынка удвоится».

В свою очередь, заместитель генерального директора по стратегическому и инвестиционному развитию компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новикова рассказала, что в прошлом месяце предложение апартаментов составляло порядка 20% рынка новостроек в границах старой Москвы. **с10**

Перевод на русский

— административный ресурс —

В апреле правительство Великобритании запустило программу Help to Buy, цель которой — оказание помощи тем англичанам, у которых не хватает средств на первоначальный взнос по ипотеке. «Ъ-Дом» опросил представителей российского рынка: возможно ли и стоит ли России перенимать британский опыт.

Как это делается у них

Программа Help to Buy была представлена британскими властями в марте в рамках госбюджета. Ее цель — оживить рынок жилья, стимулируя кредитование и строительство.

Первый этап программы стартовал в апреле. На этом этапе программа касается только новых домовладений стоимостью до £600 тыс. Покупатель, участвующий в программе, оплачивает всего 5% стоимости жилья, 20% предоставляет в кредит государство (первые пять лет кредит является беспроцентным), а 75% — структура, выделяющая ипотечный кредит (банк или строительное общество). В течение трех лет на программу будет выделено £3,5 млрд.

На втором этапе, стартовавшем в январе 2014 года, программа распространится и на вторичный рынок. Кроме того, на втором этапе правительство Великобритании не участвует в кредитовании, но берет на себя часть риска в случае невыплаты заложенной. Будут действовать те же ограничения по предельной стоимости домовладения — £600 тыс. Программа второго этапа также рассчитана на три года. Объем выделяемых средств может достичь £12 млрд, а общий объем ипотечных кредитов, выданных участникам программы, по предварительным расчетам, может достичь £130 млрд.

Схемой не смогут пользоваться те, кто покупает второе жилье или планирует сдать купленный дом в аренду. Также ипотечные кредиты в рамках программы не будут выдаваться тем, у кого плохая кредитная история. **с14**

ДОЛИНА СЕТУНЬ

Особые скидки на особые квартиры только до 31 октября

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

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

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

НОВЫЙ ДОМ КЛАССА ПРЕМИУМ НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ

Проектная декларация на сайте www.donstroy.ru | 495 925 4747 | **ДОНСТРОЙ**

ДОМ ДЕНЬГИ

Секреты ставки

Банки наперебой заявляют об отказе от дополнительных комиссий по ипотеке, законодатели обещают четко прописать, какие комиссии можно брать, а какие нет, существенно ограничив их перечень. Однако дешевле ипотечные кредиты от этого вовсе не стали. Некоторые банки просто поменяли формулировки наиболее спорных комиссий, а другие и вовсе продолжают брать комиссии, которые оспариваются в суде.

— КОМИССИИ —

Отказ от сборов

Сейчас практически все крупные банки отдельно указывают в основных параметрах ипотечного кредитования отсутствие тех или иных комиссий. Чаще всего это комиссии за выдачу кредита, рассмотрение заявления на предоставление кредита. Об отказе от всех комиссий, например, заявил Сбербанк, ВТБ 24 отказался от взимания дополнительных сборов, связанных с получением ипотечных кредитов.

Массовый отказ банков от ряда дополнительных сборов по ипотеке происходит на волне кампании против взимания комиссий в потребительском кредитовании в целом. В 2009 году Высший арбитражный суд (ВАС) признал незаконной комиссию за открытие и ведение ссудного счета. В 2011 году ВАС также признал незаконным взимание комиссии за досрочное погашение кредита. Одновременно о незаконности взимания дополнительных платежей по кредитам, платой за которые является процентная ставка, заявляли Роспотребнадзор и ФАС.

Однако на практике для заемщика ипотека «без комиссий» чаще всего остается скорее маркетинговым ходом, поскольку многие банки либо компенсировали выпавшие сборы за счет увеличения ставки по кредиту, либо перераспределили их на другие платежи за различные услуги по кредиту. Некоторые банки, отменив комиссию за выдачу кредита и повысив ставку, предлагают теперь снижение этих ставок за дополнительную плату. Другие банки, отменив комиссию за выдачу, компенсировали выпадающие доходы не за счет увеличения процентных ставок по кредиту, а за счет увеличения стоимости других услуг, например страхования.

По словам директора департамента инноваций, методологии и стандартизации АИЖК Марии Поляковой, сейчас многие банки в ряде случаев взимают дополнительную плату за отдельные услуги. В частности, банки могут брать комиссии за перечисление средств кредита на счет клиента или снятие средств со счета, за перевод средств без открытия счета. Плата может взиматься за открытие или обслуживание текущего счета и перечисление средств на него. Также комиссиями облагаются различные услуги банков по работе с ипотечными документами. В частности, речь идет об оплате оформления документов кредитного дела, плате за техническое оформление ипотечной сделки, заверение карточки образцов подписей.

Плата за дешевизну

Основным способом для банков, желающих сохранить свои доходы, стала замена комиссий за выдачу кредита платой за снижение ставки по кредиту. Например, у банка «Дельтакредит» действует программа «Назначь свою ставку», которая позволяет заемщику, выплатившему единовременно 1–4% от суммы кредита, снизить ставку на 0,5–1,5% годовых. И так, по информации call-центра банка «Дельтакредит», для клиента, который хочет купить квартиру в Москве стоимостью 4 млн руб. и готового предоставить 20% первоначального взноса, подтвердив при этом совокупный доход в размере 200 тыс. руб. и взяв кредит на десять лет, базовая ставка по кредиту составит 12,5%. Ежемесячный платеж по этому кредиту составит порядка 47 тыс. руб. Минимальное снижение ставки — до 12% годовых — обойдется такому заемщику при прочих равных условиях в 16 тыс. руб., а его платеж в этом случае будет 46 тыс. руб. Максимально снизить ставку можно до 11% годовых, заплатив 128 тыс. руб., а платеж в этом случае составит 44,5 тыс. руб. По словам консультанта, в итоге клиент может сэкономить на выплатах по кредиту до 204 тыс. руб., то есть итоговая экономия с учетом внесения комиссии составит 78 тыс. руб.

Аналогичный механизм предлагает и Номос-банк, который взимает единовременную плату за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) в размере 1% от суммы кредита, но не менее 15 тыс. руб. и не более 100 тыс. руб. В случае отказа от этой выплаты ставка по кредиту вырастает на 0,5–2,25 процентного пункта. Такой же практики придерживается и Транскапиталбанк, который по программе «Выбери свою ставку» предлагает заемщику сни-

зить базовую ставку на 0,5–1,5%, уплатив 1–3,5% от суммы кредита. Банк МИА взимает за снижение ставки на 0,5 процентного пункта плату в размере 1% от суммы кредита, не менее 10 тыс. руб. и не более 70 тыс. руб.

Другие банки, отменив комиссию за выдачу кредита, ввели новые комиссии, связанные с дополнительными услугами, например с заключением договора страхования, как это сделал банк «Возрождение». Ранее банком взимались комиссии «За выдачу кредита» (отменена в 2010 году) и «За организацию и сопровождение кредита» (отменена 2011 году), — напоминает начальник департамента розничного бизнеса банка «Возрождение» Евгений Дмитриев. — Это было обусловлено накладными расходами на проверку заемщиков, принятие решений, а также оформление кредитных сделок, которые банк нес единовременно». По словам господина Дмитриева, банк оптимизировал эти процессы, снизив, таким образом, себестоимость процесса рассмотрения заявки, и отказался от комиссий, связанных с выдачей ссуды. Правда, одновременно с отменой комиссий для всех видов ипотечных кредитов банк ввел сбор коллективного страхования. Теперь банк взимает комиссию за сбор, обработку и техническую передачу информации о физическом лице, связанную с распространением на него условий договора ипотечного страхования при выдаче ипотечного кредита в размере 2% от суммы кредита, увеличенной на 10%. То есть по кредиту в размере 3 млн руб. комиссия за оформление документов составит 66 тыс. руб. У клиента есть право отказаться от присоединения к договору коллективного страхования, однако в этом случае ставка по кредиту увеличивается на 2 процентных пункта. Генбанк по программам кредитования покупки жилья в новостройках предлагает ставку от 12,5% годовых в рублях РФ и от 9,25% годовых в долларах США при условии участия в программе «Выбери ставку» и уплаты 1% от суммы кредита. Без участия в программе «Выбери ставку» процентная ставка устанавливается в размере 16,9% годовых.

Плата за деньги

«Наиболее распространенной из взимаемых некоторыми банками комиссий остается плата за выдачу кредита — в среднем от 1% до 1,5% от суммы кредита», — говорит генеральный директор агентства недвижимости «Лидер» Софья Старкова. — Как правило, такие комиссии являются добровольно-принудительными, то есть человек вправе отказаться от их уплаты, но банк в таком случае вправе поднять ставку по кредиту, а это будет гораздо накладнее». Например, Инвесторбанк по программе кредитования «Горки-8» взимает такую комиссию в размере 1–1,5% от суммы кредита.

Отказавшись от взимания комиссии за ведение ссудного счета, многие банки стали выдавать ипотечные кредиты на текущий счет, за обслуживание которого можно правомерно взимать комиссию. МТС-банк взимает такую комиссию по программе кредитования новостроек — единовременный платеж за открытие текущего счета составляет 1% от суммы кредита. Банк «Петрокоммерц» при выдаче ипотечного кредита требует единовременной уплаты комиссии в размере 9 тыс. руб. за списание средств со счета клиента. «В банке «Петрокоммерц» существует тариф за исполнение заявлений на периодическое автоматическое списание денежных средств с текущего счета заемщика в счет погашения задолженности по ипотечному кредиту», — поясняет заместитель директора департамента ипотечного кредитования банка «Петрокоммерц» Дмитрий Шапочкин. — Тариф не имеет никакого отношения к взиманию платы за ведение ссудного счета и является, по сути, платой за расчетно-кассовое обслуживание по текущему счету, взимание которой не противоречит действующему законодательству. Услуга позволяет обслуживать кредит дистанционно, используя интернет-банк, и комфортно осуществлять платежи в любой день, не привязываясь к платежному периоду».

Кроме того, значительная часть банков взимает плату за снятие наличных средств при расчетах по ипотеке. «Поскольку расчеты не менее чем по 90% всех сделок купли-продажи недвижимости проходят через банковскую ячейку, то сумма креди-

та должна быть снята со счета заемщика наличными», — поясняет заместитель председателя правления Русского ипотечного банка Алексей Успенский.

Например, Альфа-банк по ипотечным кредитам взимает плату за однократную выдачу наличных денежных средств со счета в размере 6 тыс. руб. до регистрации права собственности заемщика на предмет недвижимости и 2 тыс. руб. с момента регистрации. По словам Анны Шушковой, размер такой комиссии у других игроков может достигать 1% от величины кредита и составлять 25–35 тыс. руб. соответственно. Информацию об этой комиссии банки нечасто выносят в основной раздел страницы сайта о кредитной программе. Обычно сумма комиссии содержится в полном перечне тарифов, который заемщику нужно специально искать на сайте банка и скачивать отдельно.

Взвзванный кредит, заемщик должен оплачивать как собственно банковские услуги, так и услуги партнеров банка, связанные с оценкой, регистрацией права собственности залога. «При оформлении сделки по ипотеке возникает ряд дополнительных расходов со стороны сторонних организаций: оценка рыночной стоимости, передаваемой в залог объекта недвижимости, оформление договора комплексного ипотечного страхования, аренда банковского сейфа на время проведения и регистрации сделки, регистрация сделки, — напоминает начальник управления ипотечного кредитования СБ-банка Максим Честикин. — Услуги по госрегистрации и ипотечной сделке в среднем обходятся в 8–10 тыс. руб. (из которых 1 тыс. руб. — оплата госпошлины, остальное — комиссия компании-регистратора)». Росевробанк, например, берет комиссионное вознаграждение за рассмотрение полноты и правильности оформления документов при выдаче кредита (взимается единовременно) в размере 1,5% от суммы кредита. Банк «Евротраст» по программам кредитования АИЖК берет за услуги по подготовке договора купли-продажи и оформлению сделки купли-продажи недвижимого имущества в соответствии со стандартами процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов агентства — 9,9 тыс. руб. (Москва) и 15 тыс. руб. (Санкт-Петербург). ВТБ 24 взимает по ипотечным кредитам на новостройку комиссию в размере 20 тыс. руб. для Москвы 10 тыс. руб. остальные регионы за «представление интересов заемщика в Росреестре по регистрации прав собственности на предмет ипотеки по факту окончания его строительства».

Однако в банке утверждают, что услуга не является обязательной и клиент вправе заниматься регистрацией самостоятельно. «На этапе обслуживания кредита в ВТБ 24 есть ряд комиссий, но исключительно за дополнительные услуги, предполагающие расширенный сервис для клиента», — говорит старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов. — Клиент всегда имеет право выбора: заплатить комиссию за дополнительный сервис или реализовать услугу самостоятельно. В указанном примере заемщик может отказаться от услуг банка (подготовка пакета документов, поездка в Росреестр на сдачу документов, поездка в Росреестр на получение свидетельства о праве собственности и закладной) и осуществить регистрацию пра-



действует в отношении обслуживания тех самых ссудных счетов, которые не являются банковскими счетами и используются только для отражения операций по предоставлению заемщикам и возврату ими кредитов в соответствии с заключенными кредитными договорами. Открытие и обслуживание ссудного (кредитного) счета не является самостоятельной банковской услугой, а значит, не может оказываться на платной основе.

«К числу наиболее распространенных незаконных комиссий, которые заемщик вправе потребовать обратно у банка, относятся комиссия за расчетно-кассовое обслуживание, комиссия за зачисление и снятие денежных средств, комиссия за рассмотрение и/или за выдачу кредитных средств, ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета, комиссия за подключение к программе добровольного страхования, — продолжает господин Лавров. — Указанные виды комиссий нормами Гражданского кодекса РФ, Законом о защите прав потребителей и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации не предусмотрены, следовательно, включение в договор условия об оплате данных видов комиссий нарушает права потребителей. В силу пункта 1 статьи 16 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» условия договора, ущемляющие права потребителей по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными».

Однако доходить до абсурда и брать кредит с однозначно незаконными, по вашему мнению, комиссиями с уверенностью вернуть их в суде не стоит, считают банковские специалисты. «Стратегия получения ипотечного кредита, включающего спорную комиссию с расчетом дальнейшего возмещения утлаченной комиссии в судебном порядке неоправданна, — предупреждает Дмитрий Шапочкин, — так как банки внимательно следят за судебной практикой и, как правило, не устанавливают комиссий, которые заведомо должны будут возвратиться в случае судебного спора». Поэтому доказать свою правоту может быть не так просто, как кажется на первый взгляд.

«Общим критерием для всех незаконных банковских комиссий, взимаемых по ипотечным кредитам, является то, что они не являются самостоятельной банковской услугой, — поясняет адвокат компании VEGAS LEX Максим Лавров. — А следовательно, банки не вправе брать дополнительную плату за нее в виде соответствующих комиссий». Этот принцип

Вернут или не вернут?

Однако насколько законным является взимание той или иной комиссии с учетом того, что каждый банк придумывает собственную формулировку платежа, понять назначение которого клиент без специальной подготовки может оказаться неспособным? Например ОПИ-банк взимает «единовременную плату по кредиту» в размере 1% от суммы. К тому же, обращает внимание Мария Полякова, «по практике разные кредиторы называют одни и те же комиссии по-разному».

«Общим критерием для всех незаконных банковских комиссий, взимаемых по ипотечным кредитам, является то, что они не являются самостоятельной банковской услугой, — поясняет адвокат компании VEGAS LEX Максим Лавров. — А следовательно, банки не вправе брать дополнительную плату за нее в виде соответствующих комиссий». Этот принцип

«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

ООО «Капитал Групп»
www.capitalgroup.ru

CAPITAL GROUP
+7 (495) 771 77 77
www.capitalgroup.ru

ДОМ ДЕНЬГИ

Рантье нашего времени

После кризиса многие частные инвесторы остались с приобретенными квартирами без возможности продать их с прибылью и в короткие сроки. При этом они, в отличие от игроков фондового рынка, не остались ни с чем: на руках реальные активы. Для современных рантье сдача в аренду дорогой недвижимости является источником стабильного дохода, но не инвестиционным инструментом.

— доходность —

Способы приобретения

Инвестиции в недвижимость считаются наиболее надежными, причем «элитка», как показал мировой финансовый кризис, более стабильна, чем другие сектора рынка. Но если несколько лет назад на растущем рынке можно было зарабатывать на увеличении стоимости объекта и последующей продаже подорожавшего актива, сейчас речь идет о долгосрочных инвестициях. В течение последних полутора лет темпы роста средних цен в элитном сегменте снизились, поэтому многие собственники дорогих квартир рассматривают также возможность получения дохода от сдачи в аренду. Покупка жилой недвижимости позволяет сохранить имеющиеся средства, а аренда — заработать на этом активе. Рост стоимости квартиры в этом случае приятное дополнение.

Существует три наиболее распространенных способа инвестирования в элитное жилье для последующей аренды. Первый — это сдавать квартиру, которая уже находится в собственности, как правило, это те объекты, которые достались в наследство. Второй — это купить квартиру в новостройке, а третий — купить объект на вторичном рынке. Если исключить первый тип, который с точки зрения затрат включает только возможные налоги и коммунальные платежи, два других имеют явные плюсы и минусы.

В новостройке

Начнем с новостроек. На начальных стадиях строительства квартиру можно приобрести по более низкой цене, чем объект в построенном здании, но нужно понимать, что пройдет несколько лет, прежде чем квартира примет первых арендаторов. К тому же есть застройщики, которые не нуждаются в финансировании строительства за счет покупателя: им хватает собственных средств, либо они привлекают банковское финансирование. Поэтому зачастую покупка квартиры на первичном рынке не является экономией средств, а просто позволяет приобрести более современный и качественный продукт, который не скоро устареет. Также помимо ожидания завершения строительства необходимо учитывать временные и финансовые затраты на ремонт.

При этом в Capital Group оценивают затраты на ремонт в новостройках от \$7 тыс. за 1 кв. м с учетом отделки, если речь идет о кардинальных изменениях. В целом же на минимальный необходимый ремонт в новой квартире девелоперы закладывают от \$1 тыс. за 1 кв. м, для частных собственников эта стоимость составит от \$1,5–2 тыс. за 1 кв. м.

Потенциальному собственнику помимо затрат на ремонт предстоят также расходы на коммунальные услуги и содержание самой квартиры. Опять же их объем варьируется в зависимости от типа дома: в исторических домах это включает оплату газа, электричества, воды и услуг консьержа, в современных ЖК эксплуатационные расходы выше.

Эксплуатационные расходы включают в себя обслуживание всех инже-



В жилом комплексе на Смоленской набережной резиденция сдается за \$10 тыс. в месяц. Доходность — 3,3% годовых

нерных систем здания, уборку общих зон и внешней территории, охрану внутреннего и внешнего периметра здания и мелкий ремонт оборудования. Коммунальные услуги оплачиваются отдельно, кроме отопления, расчет которого идет пропорционально занимаемой доле.

По данным от компании Capital Group, в среднем расходы на эксплуатацию элитной квартиры варьируются от 150 до 220 рублей в месяц за квадратный метр площади квартиры.

На вторичном рынке

Если рассматривать вариант приобретения квартиры на вторичном рынке, то нужно учесть, что ее стоимость может быть выше, чем предложение на первичном рынке. К тому же это не исключает необходимости ремонта. Внутренние характеристики квартиры, например отделка и технические характеристики, достаточно быстро устаревают.

Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton, рассказывает: «У нас есть квартира на Остоженке в старом доме, которая сдается в аренду. Площадь 165 кв. м, панорамные виды. Еще несколько лет назад она сдавалась за \$9–10 тыс. в месяц, но сейчас вследствие морального устаревания ремонта ее можно сдать только за \$6 тыс.»

Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Real Estate Consulting Group, подчеркивает: «Доходность арендного бизнеса зависит от готовности квартиры, в которую покупатель инвестирует средства. Так, наименьший срок окупаемости у новостроек на начальном этапе строительства: он может составлять пять лет и меньше. Тогда рост стоимости этой квартиры может

составить 20–30%, если будет выбран проект в хорошей локации и с интересной концепцией. Однако в этом случае инвестору после получения ключей и оформления права собственности нужно будет потратить еще год-полтора года на качественный ремонт и авторский дизайн интерьера. При покупке готовой квартиры с ремонтом рентабельность арендного бизнеса составляет в среднем 4–5% годовых. Например, готовая квартира в клубном доме в районе Остоженки площадью 150 кв. м с авторским ремонтом стоит около \$4–4,5 млн. Сдать такую квартиру можно за \$15–20 тыс. в месяц. Таким образом, срок окупаемости готовой квартиры, приобретенной с инвестиционными целями, может составлять 20 лет и даже больше».

Расчет доходности

Арендные ставки в элитном сегменте начинаются примерно от \$4 тыс. и практически до бесконечности — цена формируется в основном из местоположения, качества отделки и ожиданий собственника. По данным



Квартира в «сталинке» в районе Нескучного сада. \$4 тыс. в месяц, доходность — 4,7%



компании Intermark Relocation, летом 2013 года основной спрос пришелся на квартиры с арендной ставкой \$6,9 тыс.

В доме у Нескучного сада, построенном в 1940 году в стиле сталинского ампира для руководителей Генштаба, Минобороны и КГБ, четырехкомнатная квартира площадью 100 кв. м сдается за \$4 тыс. в месяц. Отделка выполнена в классическом стиле, две спальни, гостиная и кабинет делают эту квартиру удобной для проживания небольшой семьи, которую привлекают невысокая арендная плата и местоположение. Исторические здания сталинской эпохи создают особый антураж. В целом квартира действительно «генеральская» — сама здание настолько создает атмосферу Москвы середины XX века, что невольно ощущаешь себя героем фильма того времени.

В районе Нескучного сада большинство домов — сталинского периода, средняя стоимость 1 кв. м в наиболее престижных квартирах эксперты рынка оценивают примерно в \$9 тыс. Если предположить, что затраты на покупку аналогичной квартиры составят \$900 тыс., затраты на ремонт порядка \$150 тыс., при коммунальных платежах примерно \$500 в месяц окупаемость составит 25 лет при доходности 4% без учета роста стоимости самой квартиры. При этом если приобрести жилье с качественным ремонтом и не тратить на это деньги, то окупаемость составит 21 год, а доходность возрастет до 4,7%.

В самом востребованном у арендаторов ценовом сегменте — \$6,5 тыс. — находится квартира площадью 140 кв. м в жилом комплексе в Шмитовском проезде. Несомненные преимущества — близость

ММДЦ «Москва Сити», современный дизайн, а также хорошо спланированные подсобные помещения. Но главное, когда заходишь внутрь, исчезает ощущение, что ты в Москве: сочетание светлых стен и фото ночного Нью-Йорка в гостиной позволяет предположить, что находишься в любой точке мира.

Стоимость 1 кв. м в этом доме находится на уровне \$11 тыс. Соответственно, чтобы приобрести подобную квартиру, нужно располагать суммой \$1,54 млн, ремонт обойдется примерно в \$240 тыс., срок окупаемости при этом составит 27 лет при доходности 3,7%. Покупка квартиры, не требующей ремонта, существенно улучшит эти показатели — 23 года и 4,3%.

Третий объект находится в жилом комплексе на Смоленской набережной — премиальное местоположение, грамотная планировка, панорамные окна в кабинете. Стоимость — \$10 тыс. в месяц. Квартира находится на 12-м этаже, а вокруг — старая застройка. Это позволяет чувствовать себя немного Карлсоном, разглядывая симпатичные зеленые крыши. На территории комплекса есть игровая детская комната, химчистка, тренажерный зал, бильярдная и т. д. Впрочем, это не так принципиально, учитывая инфраструктуру района Арбат, просто noblesse oblige.

Аналогичная квартира в этом доме стоит \$2,94 млн, как минимум \$300 тыс. придется потратить на ремонт, и затраты на нее окупятся примерно через 30 лет, доходность от сдачи в аренду таких дорогих квартир невысока — 3,3% годовых. Покупка на вторичке в этом ценовом сегменте не сильно изменит ситуацию — квартира окупится через 27 лет 6 месяцев при доходности 3,6%.

Элитные преимущества

По данным компании Knight Frank, доходность от сдачи в аренду квартир на европейских рынках после вычета расходов на содержание составляет от 2,8% (Великобритания) до 4,7% (Германия). Впрочем, для отдельных, наиболее качественных объектов этот показатель выше. Так что в этом отношении московская «элитка» вполне соответствует мировым тенденциям.

Ввиду высокой стоимости кредитных средств в России, в отличие от европейских рынков, приобретение квартиры в ипотеку для последующей сдачи в аренду невыгодно, так как доход от аренды не покрывает выплат по кредиту. Средние ставки на ипотечные кредиты в Москве находятся на уровне 12% годовых, что

Квартира в Шмитовском проезде. Ставка — \$6,5 тыс. в месяц, доходность — 4,3%

значительно превышает средний показатель доходности в элитном сегменте — 3–5%.

Эксперты по-разному оценивают перспективность приобретения элитного жилья с целью последующей сдачи в аренду.

Ольга Тараканова из компании Knight Frank считает: «Сдача элитных квартир в аренду является довольно выгодным бизнесом, так как обеспечивает арендодателям стабильный доход. В общем предложении аренды элитных квартир велика доля инвестиционных объектов, владельцы которых используют недвижимость в качестве надежного актива. Кроме того, существенную долю составляют собственники квартир, приобретающие жилье на будущее для своих детей, а также собственники, временно живущие за границей. Сдача квартир в аренду является довольно прибыльной в силу того, что на московском рынке наблюдается высокий уровень спроса на арендное жилье и ставки на аренду демонстрируют устойчивый рост».

А Екатерина Тейн оценивает ситуацию так: «Еще пару лет назад доходность сегмента элитной аренды достигала 5–6%, что сопоставимо и с сегодняшними показателями. Но помимо дохода от аренды за счет роста цен на рынке возростала и стоимость самой квартиры. Суммарно в пересчете на год это давало среднюю доходность до 10–12%. Сейчас темпы роста цен на элитное жилье снизились. Также возросли критерии качества самих квартир — арендаторы стали более требовательными».

В среднем окупаемость квартир в элитном сегменте, приобретенных для последующей сдачи в аренду, составляет порядка 20 лет. Для сравнения: у квартир экономкласса окупаемость составляет около 14–16 лет в зависимости от объекта во многом за счет более высокого спроса на такие квартиры, а также по причине низкого уровня первоначальных вложений и эксплуатационных расходов. Но у «элитки» есть и неоспоримое преимущество: в отличие от управления несколькими квартирами на массовом рынке, сдача в аренду в премиальном сегменте почти не требует от собственника затрат времени и сил. Именно в этом секторе можно почувствовать себя настоящим рантье, пусть и с не слишком высокой нормой прибыли.

Наталья Шевцова

YE'S
АПАРТ-ОТЕЛЬ

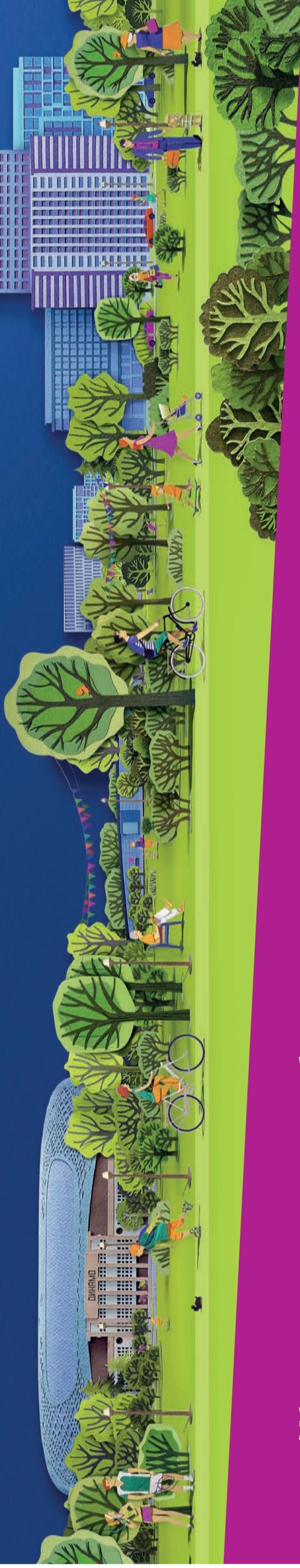


НАДЕЖНО! ДОХОДНО! ЛИКВИДНО!

(495) 987 35 35

ООО «ИК «ГРИНЭКС»





Жизнь складывается!

Городской ансамбль на «Динамо»

Центральный стадион и Академия спорта «Динамо»: возрожденная легенда.

27 000 мест, заполненных переживаниями, яркими эмоциями, радостью спортивных побед. Площадки и тренировочные залы для 20 видов спорта – как для начинающих, так и для мастеров.

Парк физкультуры и спорта: территория здорового образа жизни.

Восемь гектаров для спокойного отдыха, развивающих игр и активного времяпровождения. Километры велосипедных и беговых дорожек для поддержания хорошей формы и настроения.

Городской квартал: центр притяжения.

Гармоничные архитектурные решения для шести корпусов с апарт-менеджментом, четырех офисных зданий класса А, гостиницы Hyatt. Все это в обрамлении великолепного парка и вблизи ключевых транспортных артерий города.

Это то, из чего складывается будущий городской ансамбль на «Динамо». Из чего складывается жизнь.

Узнайте о проекте подробнее на www.vtb-arena.com
или по телефону +7 (499) 755 42 42.

ДОМ проекты

В греческом стиле

В разряде самой дорогой недвижимости становятся все более популярны проекты, совмещающие отель и жилье. С одной стороны, отель служит рекламой для резиденций, с другой — предоставляет полный набор услуг. Мы рассказываем об одном из таких проектов — комплексе Aman Villas в Греции, находящемся под управлением отеля Amanzo'e.

— курорты —

Остров Пелопоннес

Всем, конечно, известно, что Пелопоннес — полуостров. Но почему-то так и хочется отбросить приставку «полу» и назвать его островом. Для этого есть и вполне географическое основание: его отделяет от остальной Греции Коринфский канал шириной всего два десятка метров. Те, кто впервые посещает Пелопоннес, как правило, останавливаются перед мостом, чтобы взглянуть вниз с 60-метровой высоты в эту узкую расщелину, напоминающую фьорд. А также одним поворотом головы перевести взгляд с Ионического моря на Эгейское. При этом возникает примерно такое же чувство нереальности, как на Босфоре, где видишь одновременно европейский и азиатский берега...

Но дело скорее даже не в географии, а в психологии. Все-таки Афины, за исключением нескольких всем известных памятников древности, — современный, деловой и немного скучный мегаполис. А когда пересекаешь Коринфский канал, как будто сразу оказываешься в другом мире: череда бухт, пляжи, виллы. Остров, специально созданный для беззаботного отдыха.

Но и на этом острове есть особые, скрытые от посторонних глаз места, где предлагается недвижимость самого высокого уровня. Одно из та-



ких мест — отель Amanzo'e, расположенный на вершине холма, в паре километров от побережья, с панорамным видом на восточное побережье Пелопоннеса, бухту и живописные острова. Он находится достаточно далеко от шумных поселений, но если вдруг надоест медитировать на природе и захочется окунуться в веселую городскую атмосферу — всего в нескольких километрах городок Порто-Хели, одно из самых популярных мест на побережье, с многочисленными магазинами, клубами и ресторанами, а также оживленный

остров Спецес, до которого катер доставит гостей отеля за четверть часа.

Если уж мы заговорили о логистике, дорога от афинского аэропорта до Amanzo'e займет около трех часов на автомобиле и менее получаса — на вертолете.

Архитектурный контроль

Недавно открывшийся отель Amanzo'e относится к сети Aman, в которую входит на сегодняшний день 24 элитных бутик-отеля на пяти континентах — в таких странах, как Индонезия, Французская Полинезия, Индия, Франция, Филиппины, Камбоджа, Марокко и острова Теркс и Кайкос. Amanzo'e — третий отель этой сети в Европе и единственный в Греции.

Архитектор Amanzo'e — Эдвард Таттл, который до этого проектировал несколько роскошных отелей (Amanpuri, Park Hyatt Paris, Amanjivo etc) и частные резиденции в Лондоне, Лос-Анджелесе, районе Порт-Хели, Сингапуре, Таиланде и ряде других городов и стран. Греческий «Аман» выполнен в духе архитектурных традиций этой страны. Колонны, портики, очертания Акрополя, которые явно прочтываются в главном здании отеля, тонкая рябь на поверхности декоративного бассейна — все это создает особенную атмосферу исторического памятника в современном исполнении.

Конечно, нас интересует в первую очередь недвижимость, которая предлагается здесь на продажу, а не сам по себе отель. Но есть два момента, почему надо сначала внимательно приглядеться к отелю. Во-первых, владельцы вилл получают право пользования всей инфраструктурой Amanzo'e: от ресторанов до СПА — и, естественно, прекрасно обустроенной пляжной зоной. А во-вторых, архитектурный облик гостиничного комплекса по замыслу девелопера и архитектора распространится и на комплекс вилл, расположенный по соседству.

В этом, вероятно, главная особенность комплекса резиденций Aman Villas. Вот как происходит процесс строительства виллы. Для начала клиент выбирает тот участок, который ему по душе. Стоит оговориться, что все участки площадью от 2 акров (это примерно 80 соток) спланированы таким образом, чтобы открывался панорамный вид на море и побережье. К каждому участку уже привязан один из проектов вилл — в том же самом классическом стиле, что и здания отеля. В принципе клиент мо-



жет внести свои предложения по планировке, но только в сотрудничестве с главным архитектором проекта. А вот фасады и внешний вид неизменны. Все виллы должны соответствовать строгим требованиям дизайна и ландшафтной архитектуры, принятым в Aman Villas, таким образом, чтобы выдерживался общий стиль комплекса. Так что в результате это будет поселение, абсолютно гармоничное и само по себе, и в сочетании с рядом стоящим отелем.

Повторю, участие в «Менеджмент Программе» не является обязательным условием. Но, отказавшись от него, владелец виллы не будет иметь возможности сдавать в аренду свое домовладение самостоятельно: любое коммерческое использование недвижимости на в Aman Villas возможно только в рамках упомянутой программы.

Право пользования

Следует отметить, что покупатель недвижимости в Aman Villas получит не право собственности на землю, а эксклюзивные права на пользование виллой на основе долгосрочного лизинга в течение 60 лет (с возможным продлением прав на 60 лет) на основе нотариально заверенных документов, оформленных кадастровым агентством в Порто-Хели.

Дело в том, что в настоящее время передача земли вне городских зон в прямую собственность не разрешено греческим законодательством. Проект закона, содержащий иное зональное деление земель и разрешающий прямую собственность на землю, проводится сейчас греческим правительством. По действующему законодательству отели и курорты могут сдавать свою землю и недвижимость лишь в долгосрочную 60-летнюю аренду. Таким образом, если указанный выше закон будет принят в течение ближайших 60 лет, обе стороны, участвующие в договоре, примут решение о передаче земли в прямую собственность владельца. В ином случае по истечении первых 60 лет срок аренды будет продлен еще на 60 лет.

Инвестиционный бонус

Стоимость домовладений составляет от \$3 млн до \$6 млн в зависимости от размеров здания.

Насколько выгодна такая покупка для частного инвестора? Вот что нам ответили на этот вопрос в управляющей компании: «Мы не можем дать точного ответа относительно годового дохода каждого инвестора — это зависит от того, как будет распоряжаться вложением каждый и исходить из расчета дней сдачи в аренду виллы в год. Мы рассчитываем, что средний доход составит 5% годовых, однако это самая оптимистичная оценка. Но мы ожидаем, что по аналогии с другими резиденциями Aman Resorts цены будут удваиваться в течение следующих семи-восьми лет, что приведет к значительному и ощутимому приросту прибыли для владельцев».

Таким образом, покупка домовладения в Aman Villas может оказаться инвестиционно привлекательной, хотя ожидаемый рост цены можно считать скорее приятным бонусом для владельца роскошной резиденции на берегу Эгейского моря, где можно проводить месяц-другой каждый год, а в остальное время окупать расходы на содержание виллы за счет сдачи в аренду.

Михаил Полинин



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС AMAN VILLAS

Местоположение	Греция, Пелопоннес, 6 км от города Порто-Хели
Площадь застройки (га)	более 96
Площади участков (га)	от 0,8
Срок строительства виллы	два года с момента подписания соглашения о покупке
Инфраструктура от отеля Amanzo'e	рестораны и бары, закрытый и открытый бассейны (с учетом сезона), собственный обслуживаемый пляж, СПА, фитнес-центр, теннисные корты, доступ к собственной вертолетной площадке
Цена домовладения	\$3-6 млн
Девелопер и продавец	Dolphin Capital Investors
Срок окончания строительства	не предполагается, так как строительство зависит от инвестиций и начинается с каждым новым покупателем

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: местонахождение в курортной зоне, большая территория, хорошие видовые характеристики, единая архитектурная концепция, пятизвездный сервис.
Отрицательные: существенные ограничения на использование недвижимости, права долгосрочной аренды, а не собственность

Откройте для себя другую Майорку!

ПАЛЬМА ДЕ МАЙОРКА: Роскошь и разнообразие

Средиземноморское солнце у кромок моря
Насладитесь завтраком с видом на прекрасный залив Пальмы. Посетите наш великолепный зал. Поселитесь в двух-, трех- или четырехкомнатной квартире класса "люкс". Остановите свой выбор на уютном районе Sant Agustí, всего в десяти минутах от центра города.
Bendinat Mar: Полностью оборудованные квартиры высочайшего качества, с подземными парковками и общим фитнес-залом, с тщательно спланированным бассейном, бассейном под открытым небом, спортивным залом и солярием.
ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ С БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИЕЙ!
В ПРОДАЖЕ ОСТАЛИСЬ ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ!

PORTOCOLOM: Неповторимость и классика

Настоящая Майорка с современным комфортом
Апартаменты и двухэтажные квартиры с 2 и 3 спальнями, виллы с 4 спальнями и собственным садом. Оборудование лучшего качества.
Просторные общие площади со средиземноморскими садами, двумя бассейнами — один из них размером в 750 кв.м, подземная парковка для Вашего автомобиля или катера.
Все это - всего лишь в 150 метрах от берега моря, неподалеку от порта, сохранившего облик рыбацкой деревни. Насладитесь прогулкой по прибрежному променаду, с его многочисленными барами и ресторанами, а также старинными домами.
www.portobendinat.com

Информация и продажа по телефону: +34 971 405000
info@bendinat.com
www.bendinat.com



На сайте ИД «Коммерсантъ» вы можете оформить и оплатить заказ за несколько минут, не выходя из дома

ПОДПИСКА за считанные минуты

16+

реклама

Чтобы подписаться, достаточно:

Выбрать интересное издание в разделе «Подписка»

Указать контактные данные для доставки

Оплатить заказ любым удобным способом

- банковской картой
- через платежные системы «Яндекс.Деньги», Webmoney, Деньги@Mail.Ru, QIWI
- с помощью интернет-банкинга Faktura.ru и «Альфа-Клик»
- со счета мобильного телефона
- в салонах связи «Евросеть»
- через терминалы «Элекснет»



kommersant.ru

ДОМ проекты

Доходный дом для белых воротничков

Появление на московском рынке недвижимости первого в городе сетевого апарт-отеля YE'S, который построят в Митино к концу 2015 года, еще раз подтверждает известную истину о том, что все новое — это хорошо забытое старое.



— Москва —

Сектор рынка

В Европе и Америке апарт-отели давно стали привычным форматом жилья прежде всего для офисных сотрудников: среднесрочная и долгосрочная аренда таких апартаментов для корпоративных клиентов позволяет компаниям неплохо сэкономить, не жертвуя при этом комфортом и безопасностью своих работников. В России, где люди менее мобильны и потому склонны становиться скорее собственниками жилья, нежели арендаторами, этот формат пока мало кому понятен, хотя

рынок для него сложился давно и с каждым годом лишь увеличивается. Зато всем хорошо известен российский аналог современных западных апарт-отелей — дореволюционные доходные дома, вызывающие, правда, менее приятные исторические ассоциации.

Группа компаний «Пионер», два года назад запустившая в Петербурге пилотный проект сети апарт-отелей YE'S, решила познакомить москвичей и в первую очередь гостей столицы с доходными домами нового типа, о необходимости которых городские власти говорят не первый год. По сути, они должны легализовать теневой рынок арендного жи-

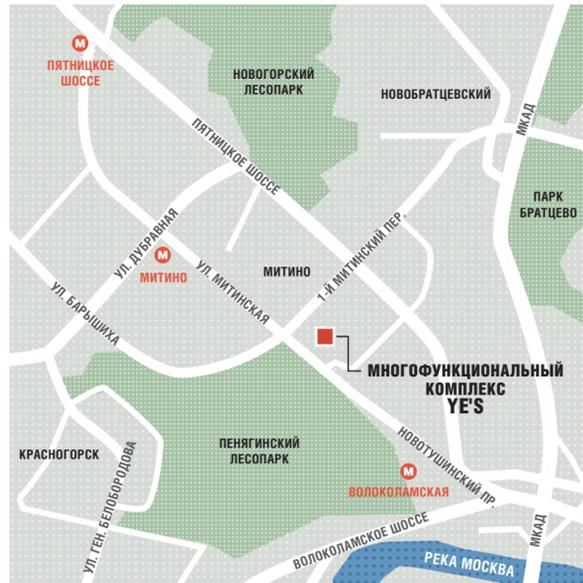
лья, составив, таким образом, конкуренцию частным домовладельцам, как правило уходящим от уплаты налогов. Место для такого эксперимента — интенсивно застраиваемый район Митино — вполне отвечает идее самого формата: удаленность от центра снижает цену аренды апартаментов на порядок (в пределах 35–40 тыс. рублей в месяц), зато близость аэропорта Шереметьево, а также главных офисных центров и бизнес-парков — «Москва-Сити», «Крокус-экспо», «Сколково», «Мякинино» — увеличивает ликвидность проекта. Целевая аудитория многофункционального комплекса YE'S, который будет включать не только апарт-отель, но и бизнес-центр, — частные инвесторы (на них делается основная ставка), которые, купив здесь недвижимость, могут оформить ее в доверительное управление компании или сдавать в аренду самостоятельно, а также корпоративные клиенты (в первую очередь работодатели — резиденты близлежащих бизнес-парков). Главными арендаторами, по мнению компании-застройщика, станут экспаты, студенты, молодые семьи, то есть главные на сегодня арендаторы жилья в частном секторе.

Внутри и снаружи

Проект апарт-отеля и бизнес-центра разработан московской архитектурной мастерской «Сергей Киселев и партнеры»: авторы реализуют идею «города в городе» со всей необходимой инфраструктурой внутри. К 2015 году здесь должны появиться собственные рекреационная зона, рестораны, торговая галерея, фитнес-центр, подземный паркинг на 70 машиномест в жилой зоне и 50 — в бизнес-центре. Транспортная доступность апарт-отеля обеспечивается выездами на Волоколамское, Пятницкое, Новорижское шоссе и МКАД. До ближайших станций метро — «Митино» и «Волоколамской» — можно пройти за 10–15 минут, минув митинский ландшафтный парк, на месте которого, правда, в скором будущем может возникнуть очередной мегаомол (местные жители сейчас борются за спасение парка).

При всех понятных плюсах и минусах проекта, подробно говорить о которых имеет смысл после завершения строительства, любопытно прежде всего попытка застройщиков даже не изобрести новый жанр, а реанимировать старый, вполне доказавший свою жизнеспособность. Доходные дома — один из возможных разумных ответов на сегодняшний колоссальный перегрев московского рынка недвижимости. В дореволюционной Москве их было чуть меньше тысячи при населении в десять раз меньше, чем сейчас. В начале XX века такие дома составляли до 40% всего московского жилья. Сегодня доходные дома существуют лишь в общеободряющей риторике городских властей, которые не первый год обещают обеспечить Москву доступным жильем. Рынок до последнего времени ничего предложить не мог. Возможно, первая попытка и не превратится в тенденцию, но мы, по крайней мере, увидим, что такое доходный дом XXI века. В конце концов, иногда повторить собственный исторический опыт с поправкой на время может быть не лишено смысла.

Ольга Мамаева



АПАРТ-ОТЕЛЬ YE'S

Местоположение	Северо-Западный административный округ, район Митино
Адрес	ул. Митинская, вл. 16
Площадь участка (га)	1,4
Количество секций	2
Этажность	23
Количество апартаментов	456
Площадь апартаментов (кв. м)	27–43
Цена	от 4,5 млн рублей за апартамент (вместе с отделкой, мебелью и бытовой техникой)
Срок окончания строительства	2015 год
Застройщик	ГК «Пионер»

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: удобное месторасположение, хорошая транспортная доступность, собственная инфраструктура.

Отрицательные: маленькая площадь апартаментов, отдельные недостатки планировки.



садовые кварталы

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС на Фрунзенской

Комплекс клубных домов «Садовые Кварталы» сочетает в себе все, что представляет особую ценность для жителя мегаполиса. Современная авторская архитектура и продуманная до мелочей комплексная территория в самом центре Москвы становятся здесь единым пространством для жизни и отдыха. Стать хозяином этого пространства — истинная привилегия, ценность которой будет возрастать год от года.

(495) 755 88 87

www.sadkvartal.ru

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

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

То, что заказывали

Автор этих строк много лет вздыхала, проходя мимо особняка в переулках Чистых прудов. Уж очень нравилась угловая квартира в нем: с роскошным эркером и окнами с видом на старые липы. По словам риелторов, мечта вполне могла бы стать реальностью, если бы хватило денег и терпения. Постепенно наши риелторы перенимают западный опыт и пытаются выполнять пожелания клиентов, которые хотят получить не просто «такую-то» недвижимость, а «вот именно эту». Даже если ее никто не выставлял на продажу.



— технологии —

Редкая штучка

Подбор жилья по заказу клиентов — весьма распространенная услуга на Западе. На особо востребованные объекты существует даже лист ожидания. Разумеется, речь идет о премиальном классе: глупо желать приобрести в типовом доме массовой застройки именно квартиру на втором этаже пятого подъезда.

В России, говорит Кристина Томилиная, руководитель отдела продаж городской недвижимости IntermarkSavills, такая услуга на рынке элитной недвижимости существует, но не поставлена на поток. «Запросы, при которых клиент ищет точно только один дом или квартиру в определенном доме, которые в большинстве случаев выходят на собственников напрямую и сами ведут переговоры. И зря, считает Оксана Дивеева, директор департамента продаж жилой недвижимости компании Blackwood. «В результате удивленные соседи, которые не планировали продажу своей квартиры, либо сразу дают отказ, либо выставляют цену, которая на порядок выше рыночной», — говорит она. — Иногда мы узнаем о подобных сделках постфактум и при этом понимаем, что квартира была куплена на 30–40% дороже ее ре-

альной цены. В нашей практике были случаи, когда заявленная стоимость в два раза превышала рыночную».

Уверенность ли покупателей в том, что они всегда смогут договориться с соседями тому виной, или желание многих риелторов облегчить себе задачу, постаравшись убедить покупателя, что имеющийся у них в продаже объект «почти то же самое», но в результате услуга, вполне обычная на Западе для элитного жилья, в России редкость. «Как ни грустно констатировать этот факт, подобного сервиса практически не существует в России. Есть единичные запросы на покупку такой недвижимости: определенный дом или квартира нравилась конкретному покупателю, и объект во владение становился собственностью покупателя после переговоров риелтора с собственником. Однако это редкое явление», — печалится Сергей Колосницкий, директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty.

Между тем для брокера подбор недвижимости на заказ всегда выгоден, отмечает госпожа Томилиная, потому что заключается сразу две сделки — продажа квартиры покупателю и прежнему собственнику взамен реализованной.

Себе и детям

Из-за невысокого спроса такими запросами занимаются не какие-то специализированные флэтхантеры — подобный запрос может обработать любое агентство недвижимости. Во всяком случае, те, которые занимаются элитной недвижимостью. «В элитном сегменте достаточно часто при поисках квартиры клиент показывает брокеру понравившийся дом и

Почему бы не присмотреть себе недвижимость с борта вертолета

просит подобрать ему в нем квартиру. Иногда человек уже живет в доме, но хочет приобрести квартиру побольше или этажом выше. Такие обращения также не редкость», — говорит Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Real Estate Consulting Group. Обычно это два типа запросов, уточняет госпожа Дивеева. «Первый, когда клиент просит купить квартиру в том же доме, как правило, для своих детей, которые выросли, создали семью, но при этом хотят быть поближе к родителям. Второй вариант, когда клиент хочет купить соседнюю квартиру с целью присоединения ее к своей», — говорит она. Как правило, речь идет о квартирах в маленьких клубных домах в бюджете от \$5 млн.

Во все тяжкие

Поступивший запрос требует от специалистов больших усилий, чем типовое обращение. «Чтобы раздобыть интересующую квартиру, брокер может воспользоваться любыми источниками — прежней информацией об аренде квартир в этом доме, может сделать рассылку по квартирам с вопросом о продаже или даже прийти пообщаться с консьержем дома на предмет продажи интересующей квартиры», — говорит госпожа Томилиная. По мнению госпожи Румянцовой, такая задача по плечу только самым квалифицированным и опытным брокерам, которые давно на рынке и знают не только особенности каждой квартиры в элитном доме, но и поименно практически всех жильцов. «Они могут позвонить владельцу, спросить,



как дела, и заодно поинтересоваться, не хочет ли он квартиру продать, предложить ему более интересный вариант», — говорит эксперт.

Так как элитных объектов не так уж много, возможен и хорошо подготовленный экспромт. «В нашей компании сложилась практика: раз в год мы обзваниваем владельцев наиболее интересных квартир и уточняем, не хотят ли они их продать», — рассказывает госпожа Томилиная. — Делать это необходимо, потому что на хорошие дома и интересные квартиры всегда есть листы ожидания».

В подобного рода сделках очень много «психологии», отмечает госпожа Дивеева: у квартиры появляется статус «желанной» со всеми вытекающими отсюда последствиями. «Поэтому бывают случаи, когда имя покупателя не разглашается. Квартиру осматривает совсем другой человек, и он же в последующем заключает сделку», — признается эксперт. — Часто к нам обращаются и потенциальные продавцы. Получив такое неожиданное предложение, им зачастую бывает трудно самостоятельно оценить, сколько может стоить их квартира, особенно если они живут в ней давно, никогда не выставляли ее на продажу и, соответственно, не понимают ее рыночную цену».

Не только деньги

Чтобы продавец понял реальную рыночную цену, эксперт рекомендует выставить квартиру на реализацию. «Продавец получает возможность оценить предложения других потенциальных покупателей и сравнить их с предложением своего соседа, поясняет она. — В 90% случаев он склоняется к условиям последнего, потому что клиенты, не столь заинтересованные в квартире, редко на все 100% бывают довольны объектом: то вид из окна не тот, то ремонт, то стоимость слишком высока. В результате сделка заключается с тем самым соседом, и часто при этом удается добиться рыночной цены».

Бывает, что сделка закрывается не перечислением денежных средств, а покупкой для действующего собственника другой квартиры, которая устраивает его по своим характеристикам. «Это непростая ситуация, потому что владелец желанной квартиры, понимая, что покупатель в ней крайне заинтересован, пытается реализовать в ходе поиска альтернативного жилья все свои представления „о прекрасном“ за его счет», — считает госпожа Томилиная.

Как ни странно, комиссионные (3–4%, по словам госпожи Томилиной) при такой сделке не повышаются, уверяют риелторы. Более того, брокер, как обычно, получает их только в случае успешного заключения сделки. Хотя возможен и договор

на поиск, за который покупатель оплачивает, добавляет Ирина Могиладова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEED. Единственное, комиссию в этом случае, безусловно, платит покупатель, так как это его прихоть.

Это не благотворительность: по словам госпожи Румянцовой, на таких сделках и брокер, и компания приобретают гораздо больше, чем просто деньги. «Самый главный бонус — это безупречная деловая репутация, это лояльность клиента долгие годы, запуск сарафанного радио, когда другим потенциальным покупателям рассказывают, что в этой компании „могут все“», — перечисляет она.

Выигрывает терпеливый

Заставить собственника продать квартиру нереально, отмечает госпожа Томилиная, можно только предложить ему цену, от которой он не сможет отказать. Впрочем, если предложение не нашло понимания у владельца желанной недвижимости, возможность удовлетворить желание заказчика все же остается. Учитывая, что большая часть запросов касается возможного расширения собственной жилплощади или покупки жилья детям, возможно альтернативное предложение со стороны риелтора.

«При неудачных переговорах с собственником подбираем аналогичное предложение или предлагаем приобрести земельный участок и проект у архитектора приглянувшейся недвижимости или собственника дома», — говорит господин Колосницкий. Можно просто выждать некоторое время и обратиться к собственнику повторно: по опыту каждый второй собственник со временем принимает предложение, добавляет госпожа Томилиная.

Вообще, не бывает таких клиентов, которые хотят жить только в определенном месте, с ними просто нужно работать, показывать варианты, считает госпожа Могиладова. Еще бывают такие клиенты, которые в принципе не намерены ничего покупать, ищут идеальный вариант и в этом случае готовы ждать годами. «Приведу пример из практики: собственник решил выставить дом на продажу, но реально продать не очень собирался. Дом фигурировал некоторое время на нашем сайте, потом у собственника изменились обстоятельства и он совсем раздумал продавать. В этот момент у нас появился покупатель на дом, но собственник был непреклонен. Через два года дом перешел к другому собственнику, и вот тогда сделка состоялась», — рассказала эксперт. — Еще пример: клиенту пришлось ждать полгода, пока шли переговоры с собственником, чтобы купить землю в определенном поселке».

Если не удается купить дом, построенный в оригинальном и необычном стиле, можно найти автора проекта и заказать что-то подобное

В среднем такие сделки длятся от трех до шести месяцев, говорит госпожа Дивеева. Однако переговоры с собственником могут продолжаться и гораздо дольше, предупреждает госпожа Румянцова. «В нашей компании был случай, когда с собственником работали три года», — говорит она. — Когда собственника удается убедить продать свой объект, сама сделка длится столько, сколько и остальные сделки купли-продажи».

Умеющим считать

За свой каприз покупатель может переплатить на 20–30% выше от рыночной стоимости, утверждает господин Колосницкий. «Не думаю, что такая недвижимость продается существенно выше рынка», — возражает госпожа Томилиная. — Как правило, предложение, которое делает покупатель, сохраняется в рамках среднерыночной цены за подобный объект. Для собственника выгода такого предложения скорее заключается не в предложенной цене, а в том, что ему не нужно терять время на подбор покупателя — ему предлагают живые деньги здесь и сейчас, и нет необходимости экспонировать объект на рынке».

Все зависит от покупателя: насколько он готов переплатить ради того, чтобы заполнить именно этот объект, рассказывает Ирина Могиладова. «У нас совсем недавно прошла сделка, в которой продавец не собирался расставаться с квартирой», — рассказывает она. — Но покупатель предложил такую цену, что смог убедить его в обратном». Но такие случаи не происходят часто, люди сегодня умеют считать деньги, добавляет госпожа Могиладова.

Вообще, владельцы элитного жилья, как правило, люди рациональные. Именно поэтому даже в случае, если объект не продается, обычно речь идет о том, что его владельцам просто еще не сделали достаточно соблазнительного предложения. «В нашей практике был случай, когда клиент приобрел пентхаус в клубном доме „Бутиковский, 5“. Бюджет сделки составил \$11 млн. Спустя две недели мы предложили ему продать его уже за \$14 млн, потому что появился клиент, готовый заплатить такую сумму, и владелец согласился», — рассказывает госпожа Румянцова. — Бывают случаи, когда владелец не собирается продавать квартиру, но выставляет ее якобы на продажу, чтобы понять, сколько за нее готовы сейчас заплатить. И иногда настолько заинтересовывается с этой оценкой, что в итоге действительно продает ее».

Татьяна Рыбакова

4-х комнатные квартиры по 175 тысяч рублей за М²

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ
В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

Кунцевская

Е. Будановой 5

улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09 564 88 78



23°

Ощущение приятного тепла у вашего камина.

-05°

Отличная снежная погода для лыжной прогулки.

09°

Великолепное охлажденное шампанское в любое время, 24/7.

39°

Ласкающее тепло термальной воды в вашем собственном бассейне.

реклама

51° spa residences

Leukerbad, Switzerland

Ощутите уникальную атмосферу Лойкербада.

Станьте владельцем исключительных апартаментов.

Расположенный в самом сердце Швейцарских Альп жилой комплекс «51° Spa Residences» – это не только уникальная возможность инвестировать в швейцарскую недвижимость: это прекрасное вложение в ваше благополучие. Воплощение мечты о новом стиле жизни, объединяющем природу и современный комфорт: не выходя из апартаментов, вы сможете насладиться чистой термальной водой из горных источников. Благодаря спа-центру с полным набором услуг комплекс «51°» – это место, где удовольствие становится синонимом здоровья. Почувствуйте вкус настоящей роскоши.

При стоимости квартир от 17 647 000 рублей «51°» дарит вам редкий шанс инвестировать в ваше собственное благополучие. Узнайте о возможности приобретения жилья на сайте www.51degrees.ch или по телефону +41 800 545 300.



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Апартаменты — в массы



В деловом квартале «Даниловская мануфактура» на вторичном рынке продаются апартаменты с отделкой



Апарт-квартал «Тиволи» выполнен в модном сейчас стиле «лофт»



В микрорайоне «1 мая» в Балашихе можно купить апартаменты дешевле, чем квартиру в этом же городе... Но по уровню их скорее можно отнести к бизнес-классу



— сектор рынка —

Более 72% предложения представлено в бизнес-классе и около 28% предложений — в классе «комфорт». Однако в экономклассе предложение апартаментов отсутствует.

Но это не мешает девелоперам и риэлторам наращивать продажи в других классах. «За первое полугодие текущего года объем реализуемого спроса превысил аналогичный показатель прошлого года, то есть темп продаж увеличился вдвое», — сказал управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин. По его словам, если еще три года назад существовали апартаментные проекты либо самого верхнего сегмента, либо бизнес-класса и существовала территориальная ограниченность, то сейчас не осталось ни одного округа, в котором не было бы апартаментного комплекса.

Что же касается градиции спроса по объемам площадей, то, по оценке руководителя службы проектно-консалтинга и аналитики компании Wellhome Татьяна Шаровой, начиная с 2012 года наибольшим спросом у покупателей пользуются апартаменты площадью от 70 до 120 кв. м. Это наглядно демонстрирует интерес покупателей к апартаментам как более дешевой альтернативе обычному жилью.

В свою очередь, аналитики ГК «Мортон» подробно исследовали состав покупателей апартаментов бизнес-класса в Москве и составили следующую картинку: инвесторы — 26%, местные жители — 26%, бизнесмены — 22%, сотрудники офисов — 13%, жители Подмосковья — 5%, состоятельные клиенты — 4%, нерезиденты — 4%.

В массовом сегменте апартаменты стали появляться буквально пару лет назад, и для того чтобы это предложение было востребовано вопреки серьезным минусам, апартаменты, очевидно, должны были обладать бесспорными преимуществами...

Банки вступают в игру

Одна из причин роста популярности апартаментов — ипотека. До недавнего времени банки не решались кредитовать покупателей апартаментов, поскольку такие кредиты не подлежат секьюритизации. Но со временем банки пересмотрели свои позиции и некоторые банки все же решились на риск. По словам директора по продажам KR Properties Александра Подускова, на сегодняшний день с апартаментами работают такие крупные банки, как Сбербанк, ВТБ 24, Росавтобанк, Интерпрогрессбанк, Номос-банк, Транскапиталбанк, Промсвязьбанк и др. «Обычно минимальная ставка по этим программам начинается от 12–13% годовых, первоначальный взнос — от 20%», — отметил эксперт.

Цены ниже, чем на квартиры

Низкая цена уже не секрет, что цены на апартаменты ниже, чем на жилье. Директор по маркетингу компании MR Group Евгения Старкова отметила, что цены на квартиры выше в среднем на 15–25%. По оценкам компании «Метриум Групп», средняя цена квадратного метра на рынке апартаментов составляет 225,9 тыс. рублей. По оценкам MR Group, средняя стоимость 1 кв. м апартаментов в сегменте комфорт-класса составляет до 150 тыс. рублей, в бизнес-классе — до 250 тыс. рублей, а в премиум-сегменте — до 300 тыс. рублей.

«Мы провели исследование и выяснили, что апартаменты в элитном сегменте в среднем дешевле аналогичных по характеристикам квартир на 26%, в бизнес-классе — на 17%, а в комфорт-классе — на 10%», — пояснила Мария Литинецкая.

В свою очередь, коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов отметил, что на сегодняшний день этот сегмент недооценен на 20–25% в силу своей специфики — в частности, у покупателей нет четкого понимания, что такое апар-

таменты, хотя они немногим отличаются от обычного жилья.

Столь низкие цены также объясняются и тем фактом, что при их создании у девелоперов появляется ряд преимуществ. «Для апартаментов как для нежилых помещений приняты не такие строгие нормы строительства, как для квартир», — пояснила генеральный директор девелоперской компании «Высота» Ирина Харченко. — Кроме того, не нужно переводить землю в нужную категорию, что всегда затратно.

Минимальные проценты против риска

Безусловно, с точки зрения вложений более выгодно отнести деньги в банк и получать проценты, чем покупать жилье с инвестиционными целями. Однако реальность такова, что большие проценты чреваты большим риском.

Исполнительный директор компании Quadro Real Estate Андрей Иванов пояснил, что с точки зрения профессионального рантье вложения в московский рынок жилья — дело почти всегда малоперспективное. Причем чем дороже сегмент, тем меньше шансов на успех. «Элитная недвижимость с точки зрения рантье скорее искусство, чем бизнес. Сроки экспозиции часто вообще непредсказуемы», — пояснил эксперт, отметив, что на практике элитка не превышает 9% годовых. — Но как говорит один наш клиент, «я просто вынужден покупать квартиры для сдачи в аренду, заведомо понимая, что в любом случае я бы получил больше, положив деньги на депозит. Но если что-то случится с банком — сколько я получу? 700 тыс. рублей? А недвижимость хотя бы не исчезнет».

По оценке эксперта, апартаменты сегодня уникальная возможность для вложения и последующей сдачи в аренду. «На выходе мы получаем доходности в 10–12% годовых и европейские сроки окупаемости — восемь-десять лет», — считает Андрей Иванов.

«Купив квартиру за \$500 тыс., вы будете сдавать ее в аренду, к примеру, за 25 тыс.», — подсчитал директор департамента оценки компании Sminex Александр Лагутов. — Апартаменты же можно купить за \$400 тыс. и сдавать в аренду за те же 25 тыс. Таким образом, доходность составит по квартире 5%, а по апартаментам — 6,25% годовых.

То есть получается, что цена входа на рынок апартаментов ниже, а доходность выше.

Альтернатива доступному жилью

Есть еще одна причина роста популярности апартаментов: московские власти стали ориентироваться на них как возможность создания рынка доступного жилья. «В связи с новой политикой городских властей, направленной на формирование комфортной среды проживания, в 2010 году был предпринят ряд действий, сокративших объемы строительства жилых и коммерческих проектов. Кризис 2008 года внес значительные коррективы и в спрос, а власти стали ориентироваться на апартаменты как возможность создания рынка доступного жилья», — говорит Евгения Старкова.

Кто на новенькое?

Судя по тому, как стремительно сокращаются свободные земли в столице, особенно в ее старых границах, новостройки вскоре станут большой редкостью и покупателям придется выбирать себе жилье исключительно на вторичном рынке. Этот момент тоже сыграл свою роль в раскрутке апартаментов. «По данным нашего отдела продаж, спрос на недвижимость в старой Москве на 70% состоит из уже существующих жителей Москвы», — пояснила Мария Литинецкая. — Поэтому такие недостатки апартаментов, как отсутствие прописки, для этих людей несущественны.

Кроме того, эксперт отметила, что в Москве существуют некоторые сложности с выводом на рынок новых жилых объектов из-за сокращения инвестконтрактов.

Бонусы

Помимо всего вышесказанного апартаменты зачастую обладают и другими, менее заметными, но не менее важными преимуществами. Так, генеральный директор SOHO Estate Андрей Кузнецов отметил, что существует широкий ассортимент площадей, часто встречаются маленькие площади, в отличие от квартир, и, соответственно, меньше стоимость объекта.

Дмитрий Халин напомнил, что если апартаменты находятся в реконструированном здании, то помимо исторического контекста покупатель получает за меньшие деньги ряд привлекательных характеристик, таких, как, например, высота потолков, которая может достигать 5,5 м. Кроме того, такие апартаменты могут похвастаться непосредственной близостью к центру.

В ряде объектов расстояние от объекта до кремлевских стен не превышает 1 км. И при всем этом цена за подобный продукт сравнима со стоимостью квартиры в спальном районе Москвы.

Денис Бобков пояснил, что на второй план уже отошел и вопрос прописки в апартаментах. «В ряде комплексов с апартаментами создаются управляющие компании, предоставляющие временную регистрацию сроком до пяти лет с пролонгацией», — отметил он.

От консерватизма к тренду

Российский потребитель приучен с недоверием встречать все новое. То же касается и апартаментов. Пока люди не изучили досконально этот формат, пока застройщики не расстолковали, что риски минимальны, а выгода очевидна, прошло некоторое время. И немалую роль в этом сыграло позиционирование апартаментов как модного и нестандартного формата жилья.

«Сегодня в России сформировался новый пласт людей, ведущих активный образ жизни, много путешествующих, динамичных и открытых для этого мира. Формат апартаментов подходит им идеально с их высокими потолками, открытыми пространствами, панорамными окнами», — подтвердил эту тенденцию коммерческий директор компании «Меркурий Девелопмент» Александр Эльстер.

Ложка дегтя

Несмотря на весь позитив, апартаментам все еще свойственны некоторые недостатки. В частности, высокая стоимость коммунальных услуг, ведь апартаменты юридически не считаются жильем, поэтому их владельцы платят за свет, электричество, газ и воду по тарифам для юридических лиц. При этом руководитель службы продаж жилой недвижимости «Галс-Девелопмент» Игорь Бычков считает, что апартаменты действительно имеют повышающий коэффициент, но на проценты, а не в разы. «В итоге ежемесячная квартплата апартамента площадью 60–100 кв. м будет на всего 1,5–2,5 тыс. рублей выше, чем у аналогичной по площади квартиры».

Есть и еще одна неприятность: налоги. Менеджер отдела налогообложения операций с недвижимостью компании ЕУ Евгений Бондарчук пояснил, что неблагоприятный режим налогообложения нежилых помещений, в статусе которых на се-

годняшний день, как правило, возводятся апартаменты, может начать действовать с 2014 года. Это может стать одним из наиболее серьезных недостатков владения таким типом недвижимости для физических лиц по сравнению с владением обычной квартирой. Однако дальнейшему развитию этого формата может способствовать законодательная активность управляющие компании, предоставляющие временную регистрацию сроком до пяти лет с пролонгацией», — отметил он.

Вторичный рынок

Немудрено, что с развитием сегмента апартаментов начал формироваться и вторичный рынок этого вида недвижимости. «Предложение объектов здесь пока существенно ниже, чем на первичном рынке», — отметила руководитель отдела городских продаж департамента жилой недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова. — Спрос на апартаменты вторичного рынка обеспечивается главным образом за счет того, что некоторые знаковые проекты с апартаментами вышли на рынок сравнительно давно. В настоящее время на первичном рынке интересных объектов в этих проектах не осталось, поэтому покупатели обращаются к вторичному рынку, где можно подобрать подходящие апартаменты уже с отделкой и дизайном».

Цены на вторичном рынке, как правило, выше. Но, как пояснила заместитель директора департамента жилой недвижимости S.A. Ricci Юлия Кравчук, окончательная картина ценнообразования в этом сегменте еще не сложилась. «Здесь многое зависит от субъективной оценки собственником стоимости своего апартамента: метража, наличия или отсутствия ремонта, уникальности предложения на рынке», — считает эксперт.

По словам специалистов, на вторичном рынке предлагаются к продаже апартаменты в комплексах Manhattan House, The Loft, «Парк мира», «Москва-Сити» («Город столиц», башни «Империал» и «Запад»), комплекс «Федерация», «Даниловская мануфактура», Clerkenwell House, «Николаевский дом», резиденция «Знаменка» и др.

Мария Лукина

Новорижское ш., 25 км

ОСОБНЯК 590 кв.м В СТИЛЕ МОДЕРН на лесном участке 40 соток (18 соток в собственности, 22 сотки леса в аренде на 49 лет с возможностью реформирования на покупателя)

Дом готов к чистовой отделке, подключены все центральные коммуникации, установлено и подключено газовое оборудование, выделенная мощность электричества 30 кВт, газа 150 кВт. Высокоскоростной кабельный Интернет, московский телефон. Отдельно стоящий гостевой дом 170 кв.м под ключ, меблирован, готов к проживанию. Отдельно стоящий гараж 137 кв.м с котельной и квартирой для обслуживающего персонала под ключ. Выполнен ландшафтный дизайн. Забором хвойный лес первой категории. Охраняемый частный поселок бизнес-класса Усадьба Аносино, тихо и солидно. Документы готовы к сделке.

Телефон 8 (925) 514 5186

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Домик не в деревне

Многokвартирные дома на территории мультиформатных коттеджных поселков — достаточно новое явление на петербургском рынке недвижимости, которое весьма неоднозначно оценивается экспертами. У одних участников рынка вторжение такого типа недвижимости в загородные проекты вызывает протесты, другие поддерживают этот формат.

— форматы —

Смешанные чувства

Однако прорисовать перспективы дальнейшего развития мультиформатных поселков не могут ни противники, ни сторонники. Несмотря на то что, по данным аналитического центра корпорации «Инком», в Петербурге на сегодняшний день в стадии строительства находится около 20–25 подобных поселков, объем неудовлетворенного спроса на этот формат до сих пор не понятен.

Если исходить из статистики, формат mix-used все чаще встречается в новых жилых комплексах на границе города и в наиболее близких к городской черте загородных локациях. По данным УК «Магистр», среди проектов, вышедших на рынок в первом полугодии 2013 года, порядка 18% составляют мультиформатные комплексы. В целом на загородном рынке смешанные проекты составляют 21% от общего числа всех комплексов, находящихся в продаже. Однако, по словам директора по оценке УК «Магистр» Инны Поповой, квартиры в многоквартирных домах в рамках таких комплексов представлены меньше остальных форматов.

Тем не менее целый ряд проектов, в которых многоквартирные дома соседствуют с коттеджами, таунхаусами и дуплексами, существует. Например, в жилом комплексе «Близкое» в деревне Мистолово, находящемся в 7 км от КАД, наряду с коттеджами и таунхаусами планируются возвести шесть трехэтажных сити-вилл. Концепция территории «Kivenpara Север» (возводится на 39-м км трассы «Скандинавия» рядом с поселком Первомайский) подразумевает строительство восьми многоквартирных домов такой же этажности.

Причем далеко не всегда девелоперы ограничиваются малоэтажными строениями. Например, в одном из первых проектов, где был применен мультиформатный подход, — клубном квартале «Новая Скандинавия», расположенном на границе Петербурга в Шушаро-Озерках, — есть один семизэтажный и два шестизэтажных дома. Все же на территории квартала помимо таунхаусов уже построено пять многоквартирных домов, в ближайшее время будут сданы еще три, последний многоквартирный дом в проекте квартала «Новая Скандинавия» ждет разрешения на строительство.

Ряд участников рынка скептически воспринимают эту тенденцию. Многие поселки в Ленинградской области расположены на берегах Невы, Финского залива и Ладожского озера, и, если превышена этажность, выросший многоквартирный дом на загородной территории может закрыть вид на воду, который так ценится жителями Петербурга. Развитие многоэтажного строительства на границе города, по словам председателя совета директоров УК Satellit Development Владимира Скигина, вряд ли порадует жителей дорогих коттеджных поселков по причине увеличения транспортной загруженности на въезде в город.

Не менее важно и то, что появление многоквартирных домов в пригородных локациях может нарушить специфический уклад загородного проживания. «Покупая дом за пределами Петербурга, человек стремится



«Новая Скандинавия»: один из первых в Петербурге мультиформатных жилых комплексов

убежать от городского скопления людей, поэтому переехать из города в проект, полностью копирующий городскую жизнь, захочет не каждый», — объясняет ведущий специалист отдела маркетинга «СТАРТ Девелопмент» Алексей Никишин.

Разнокалиберные соседи

Однако наиболее серьезной проблемой является нарушение однородности социальной среды. Близкое соседство отдельно стоящих домов с многоэтажными новостройками неопасно, когда девелопер их вписывает в проект экономкласса, где линейка предложений объектов разного формата находится примерно в одной ценовой категории. Например, в поселке «Золотые ключи» в Гатчинском районе, где предлагается три типа недвижимости, цена на объекты каждого из которых варьируется от 2,7 млн до 6,2 млн рублей.

«Разнокалиберность» в проектах более высокой ценовой категории — совсем другое дело. «Пятно с богатой растительностью на берегу озера может быть выгодно использовано под поселок бизнес-класса с коттеджами за 12–25 млн рублей», — комментирует генеральный директор «Русь: Новые территории» Дмитрий Майоров. — В то же время добавление сюда таунхаусов или квартир разрушит социальную однородность жителей, а значит, понизит класс поселка».

Аналогичного мнения придерживается и Алексей Никишин. «Строительство многоквартирных домов в поселке непременно приводит к снижению спроса на наиболее дорогостоящее жилье — коттеджи», — считает он. Это наглядно видно по продажам в ряде поселков, где предлагаются все типы недвижимости. Покупатели отдельно стоящего дома легко смиряются с соседством таунхаусов, так как этот формат обладает всеми преимуществами коттеджа. То есть имеет отдельные коммуникации и собственное машиноместо. Квартира же редко может обладать данными преимуществами», — поясняет господин Никишин.

Руководитель отдела исследований рынка недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Тамара Попова объясняет, что смешение форматов в одном проекте — это в первую очередь ответ на запросы рынка, когда значительная часть платежеспособного спроса сосредоточена в сегменте покупателей с бюджетом покупки до 3–4 млн рублей, а предложить за эту сумму полноценный дом с участком довольно сложно. Квартира же по такой цене возможна практически в любой загородной локации.

Действительно, в некоторых комплексах цены на объекты в многоэтажных домах выглядят более чем гуманно. Например, в поселке «Близкое» есть предложения за 2,07–3,00 млн рублей, стоимость квартир в «Золотых ключах» в Гатчинском районе находится в диапазоне от 2,6 млн до 3,4 млн рублей.

В коттеджном поселке «Ванино» в Петродворцовом районе (2 км от КАД) квартиры в трехэтажных многоквартирных домах также продаются по вполне доступным ценам — от 2,9 млн до 4,4 млн рублей, однако рядом с ними компания-застройщик «Тареал» планирует возвести 142 коттеджа стоимостью от 8 млн до 19,5 млн рублей. В «Новой Скандинавии» одновременно с квартирами с весьма скромным прайсом — от 3,8 млн рублей — выставлены на продажу таунхаусы общей площадью 271 кв. м по цене 28 млн рублей. Однако эксперты считают, что подобный перепад цен в последнее время вполне рядовая ситуация для петербургского загородного рынка.

Директор департамента новостроек NAI Besag Полина Яковлева, в свою очередь, убеждена, что в этом есть несомненные плюсы для покупателей, поскольку при необходимости внутри одного поселка они могут приобрести разные виды недвижимости. Например, владельцы коттеджей могут поселить в квартиру прислугу или купить ее для себя пожилых родителей, чтобы не терять с ними связь после переезда семьи за город. Однако, по словам Дмитрия Майорова, квартиры в подобных комплексах по большей части все же покупают лица, стесненные в средствах, которые вынужде-

ны решать свои жилищные проблемы. Так что исключить ситуацию, когда на одном жизненном пространстве будут тесниться успешные предприниматели, привыкшие к высокому уровню комфорта, и люди, еще вчера ютившиеся в коммуналке, тоже нельзя.

Не панацея, но все же

Природа возникновения mix-used с включением многоквартирных строений до банальности проста. Руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов рассказал, что большинство мультиформатных проектов было выброшено на рынок после удачного старта «Kivenpara-Север». «В поселке для покупателей предлагались объекты нескольких форматов по доступным ценам, где стоимость некоторых объектов начиналась от 1 млн рублей. Такая недвижимость хорошо продавалась и была высоко востребована», — вспоминает господин Таганов. Затем появились «Золотые ключи», еще два новых проекта — в Гатчинском и Волосовском районах — запустила Kivenpara — и пошло-поехало.

По словам Дмитрия Майорова, тенденция «мешать форматы» вызвана желанием девелоперов в какой-то степени перестраховаться: они не уверены в спросе, а потому стараются охватить как можно более широкую линейку предложений. «Мультиформатные комплексы стали появляться в кризис, когда девелоперы не знали, что будет востребовано покупателями, и предлагали все подряд», — подтверждает генеральный директор компании «Петроземпроект» Елена Машедо.

Тем не менее панацеей mix-used поселки все же не являются. По наблюдениям руководителя Бюро аналитики по рынку недвижимости Дмитрия Сперанского, в многоформатных комплексах не удается продавать все типы объектов одинаково хорошо. Где-то успешно идут продажи таунхаусов, а коттеджи и квартиры реализуются с трудом, в других проектах быстрее уходят коттеджи, кому-то удается еще на этапе котлована сбывать с рук большую часть квартир, а остальные объекты провисают.



ВЕСЕЛЫЙ ПАВЛИЧЕНО

Впрочем, в любом случае наиболее крупные загородные проекты, в рамках которых реализуются многоквартирные дома, выигрывают за счет масштаба. «Темпы продаж в крупных проектах выше, чем в средних и небольших загородных комплексах», — констатирует Инна Попова. Кроме того, если учесть, что, по данным Бюро аналитики по рынку недвижимости, больше половины моноформатных проектов вообще не имеют продаж, а успешно продается лишь около 20% коттеджных поселков от общего числа находящихся в реализации проектов, то применение смешанного формата явно оправданно.

Идеальные пропорции

«Загородный рынок еще молодой, и его участникам не хватает опыта, поэтому такие проекты появляются в совершенно непредсказуемых и непригодных для этого местах, и в этом вся проблема», — объясняет Марина Селиванова.

Алексей Никишин убежден, что данный формат может быть перспективен только при комплексном развитии крупных земельных участков с квартальным или даже районным делением территорий. «При этом проекты кварталов должны серьезно отличаться по классам. При строительстве 80–100 домовладений подобный формат не будет популярным», — уверен он. Его поддерживают и другие эксперты.

Директор департамента управления активами группы ПСН Татьяна Тикова также считает, что строительство мультиформатных поселков, объединяющих на одной территории несколько различных типов и классов недвижимости, может вестись только на больших земельных участках — от 30 га и выше. «На небольших участках реализовать такой формат труднее. Важно правильно подойти к разработке генерального плана территории, чтобы учесть требования зонирования, распределить транспортные потоки», — объясняет госпожа Тикова.

Также, как и господин Никишин, Татьяна Тикова считает, что необходимо правильно определить класс поселка, который хочет построить девелопер, и ни в коем случае не строить в рамках одного поселка жилье разного типа. «Думаю, в бизнес- и экономклассах этот формат вполне может найти потребителя, а вот в сегменте „премиум“ трудно представить себе мультиформат, так как квартиры в подобном поселке будут весьма дорогие и вряд ли станут пользоваться спросом», — уверена госпожа Тикова.

Впрочем, по словам директора департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизаветы Конвей, случается, когда рядом с элитным поселком или внутри него начинается строительство многоэтажек, в Петербурге не зафиксировано. «Если говорить об элитной коттеджной застройке, соседство с многоэтажными жилыми домами для нее неприемлемо. И как только на участке появляются

поселок «Золотые ключи» в Гатчинском районе: здесь три типа недвижимости находятся примерно в одной ценовой категории

многоэтажки, то есть массовый сегмент, зона становится непригодной для элитного домостроения. Другое дело, если учесть, что, по данным Бюро аналитики по рынку недвижимости, больше половины моноформатных проектов вообще не имеют продаж, а успешно продается лишь около 20% коттеджных поселков от общего числа находящихся в реализации проектов, то применение смешанного формата явно оправданно.

Что касается идеального соотношения форматов в проекте, то, по мнению Татьяны Тиковой, оптимальными для многофункционального поселка являются следующие пропорции — 50% квартиры, 40% таунхаусы, 10% коттеджи. Доли могут слегка увеличиваться или уменьшаться в зависимости от его местоположения и концепции. «Наиболее благоприятной историей в подобных проектах станет преднамеренное зонирование территории таким образом, чтобы коттеджи и таунхаусы сохраняли все функции загородного дома, включая и свой земельный участок, и зону для барбекю, и, возможно, даже выход в лес», — считает эксперт.

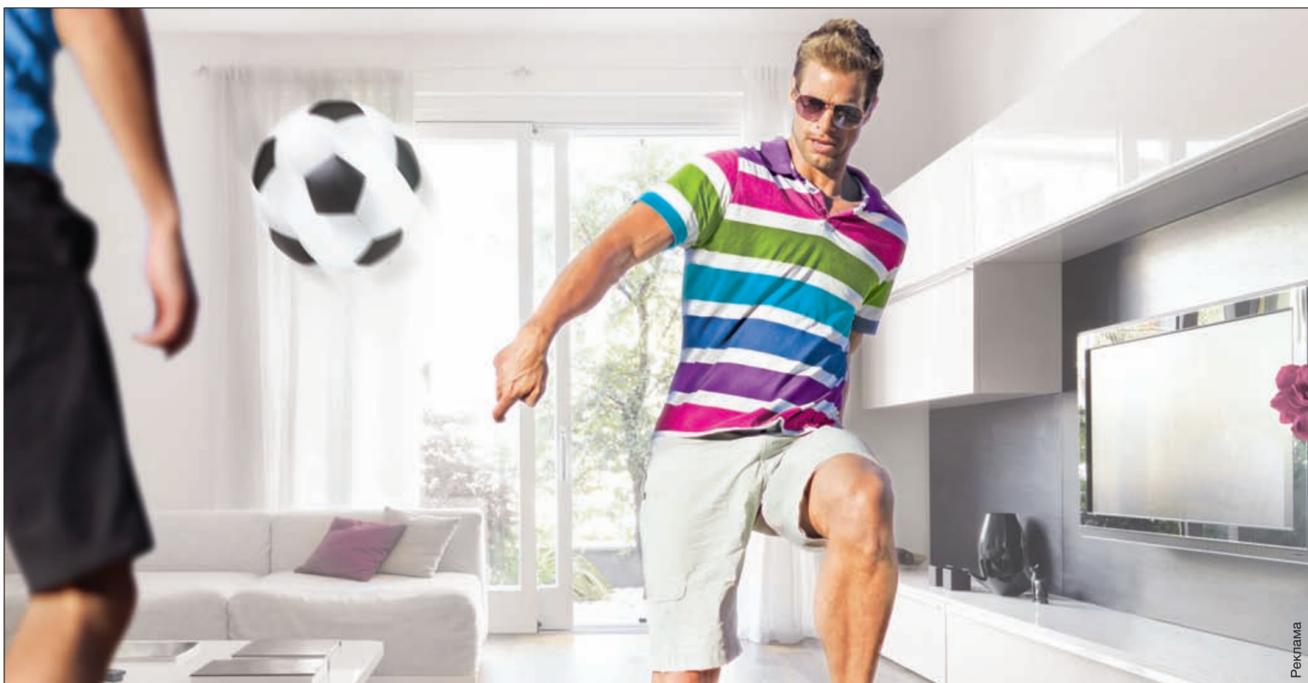
Мир и дружба

В целом эксперты склоняются к тому, что при условии детальной проработки «смешанные» поселки с включением многоквартирных домов вряд ли будут раздражать приверженцев загородного уклада и имеют право на жизнь. «Очевидно, что явного негатива у населения к данному формату недвижимости нет, поэтому все чаще клиенты разных социальных слоев заинтересовываются им», — констатирует Полина Яковлева.

Ее поддерживает Тамара Попова. По ее словам, покупатели, рассматривающие варианты покупки в таких комплексах, безусловно выигрывают, существенно экономя на объектах инфраструктуры и благоустройства. Вынужденное проживание на одной территории представителей разных классов, по мнению эксперта, тоже не является проблемой. «В цивилизованных странах смешивание разных категорий граждан — норма, никто не стремится создавать резервации. Некоторым категориям покупателей в наших условиях закрытость и камерность важна, однако на территории высокобюджетного загородного поселка вряд ли кто-то решится построить многоквартирные дома», — резюмирует эксперт.

Тем не менее твердо утверждать, что подобные проекты будут множиться и в дальнейшем, не отважилась ни один эксперт. Учитывая активное развитие проектов комплексного освоения территорий на границе Петербурга и Ленинградской области, просчитать неудовлетворенный спрос на квартиры в mix-used поселках достаточно сложно.

Татьяна Елекоева



Есть, где разогреться

В просторных квартирах жилого квартала «Скай Форт» вы действительно сможете играть в футбол и во все, что вам захочется.

Совершая покупку сегодня, уже завтра вы получаете ключи и можете в полной мере наслаждаться преимуществами жизни бизнес-класса.

(495) 988 88 77 www.sfort.ru

СКАЙ ФОРТ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ Колмоменская Нагатинская

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Дальние вложения

Покупка строящегося жилья Москвы и Подмосковья — далеко не единственный инструмент для инвестирования в недвижимость. Тем более что жилья в Московском регионе построено за последние годы столько, что налицо признаки затоваривания рынка и надвигающийся транспортный коллапс. Поэтому некоторые инвесторы задумываются о других городах России, где стоимость входного билета ниже, а прибыль вполне сопоставима со столичной.



Вложения в новостройки Новосибирска могут принести прибыль в размере 40–45%

— регионы —

Почему они уходят

Вкладывать в московскую жилую недвижимость все еще выгодно, с этим никто не спорит. От котлована до крыши — 30% прибыли, после сдачи дома госкомиссии — еще 10–15%. Подмосковные новостройки в целом приносят до 60% прибыли за два года. Конечно, часть этих денег съедает инфляция, но даже с ее учетом доход от перепродажи все равно может составить от 30% до 45%, подсчитали в «БЕСТ-Новострое».

Но строительство в Москве и особенно в Подмосковье ведется с таким размахом, что становятся понятными опасения тех, кто намерен заработать на покупке квартиры в новостройке сегодня. «Все покупают, — рассуждают они, — но потом и продавать будут, если не все, то многие. А кому?»

О грозящем затоваривании подмосковного рынка не раз высказывался генеральный директор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталева, президент корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» Сергей Власенко и другие эксперты. Пока что оно ярко проявило себя в некоторых сегментах рынка загородной недвижимости, но и многоэтажки могут оказаться в схожем положении.

В Москве после многочисленных запретов на строительство первичный рынок, конечно, не так велик и пока еще покупательский спрос далеко не иссяк. Зато вторичный рынок, по словам Дмитрия Таганова, руководителя аналитического центра корпорации «Инком», стоит, а если внимательно присмотреться, то даже идет вниз. «С начала года цены на вторичное жилье подросли на 1%, — констатирует эксперт. — И если говорить о коррекции цен с точки зрения инфляции или сравнивать с альтернативными способами инвестирования (например, банковский депозит), то, конечно, наблюдается снижение».

Все это заставляет тех, кто хочет сохранить средства, не складывая при этом все яйца в одну корзину, искать интересные объекты в других городах.

Эксперты, опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома», среди городов, наиболее перспективных с точки зрения инвестирования, назвали Санкт-Петербург, Новосибирск, Челябинск, Самару, то есть крупные города с развитой промышленностью и инфраструктурой и активно ведущим жилищным строительством.

Строителям в регионах живется выгоднее, чем в Москве. Сроки девелоперской фазы и ее стоимость обычно ниже, отмечает директор бизнес-направления «Недвижимость» компании Наталья Крутлова. «По нашему опыту в регионах комфортно работать с представителями местной власти, соответственно, административные барьеры преодолеваются проще, чем в Москве, в чем есть очевидный плюс для экономики проекта», — говорит эксперт.

Санкт-Петербург: северное разнообразие

После Москвы и ее пригородов северная столица представляется наиболее логичным городом для инвестиций. Помимо промышленного потенциала в городе давно и активно развивается туризм, ведется строительство жилья и инфраструктуры.

«В Санкт-Петербурге и ближайших пригородах на данный момент возводится более 380 жилых комплексов», — рассказывает Андрей Ежов, генеральный директор агентства «Торговый дом недвижимости». За полтора года, которые пройдут от стадии котлована до ввода в эксплуатацию, разница в цене квадратного метра меняется на 33–50% в зависимости от объекта.

Среди объектов, которые могут заинтересовать инвестора, господин Ежов выделяет такие объекты, как жилой комплекс «София» во Фрунзенском районе — цены здесь в настоящее время начинаются от 85 тыс. рублей за 1 кв. м, на начальном этапе они были ниже — 79 тыс. рублей за 1 кв. м. К моменту ввода в эксплуатацию, по прогнозам эксперта, стоимость метра превысит 100 тыс. рублей. Прибыль тех, кто вложился на начальном этапе стройки, составит 27–28%.

«Новая Охта» — первый проект, с которого начинается создание нового жилого микрорайона в Красногвардейском районе Петербурга. Цены стартовали от 55 тыс. рублей за 1 кв. м, сейчас достигли 62 тыс., а к окончанию строительства могут составить от 88 тыс. до 93 тыс. рублей за 1 кв. м. Прибыль инвестора, который заключил договор на этапе котлована, — 33–37%.

Экокомплекс комфорт-класса «Триумф Парк» в Московском районе — один из немногих проектов комп-

лексной застройки, близко расположенный к станциям метро и ключевым магистралям города. Стоимость на начальном этапе составляла от 85 тыс. рублей за 1 кв. м. «Оглядываясь на сданную первую очередь этого жилого комплекса, где стоимость метра перевалила за отметку 110 тыс. рублей за 1 кв. м, а на некоторые квартиры достигла 130 тыс. рублей за 1 кв. м, можно уверенно ожидать не менее успешного роста и по третьей очереди», — говорит господин Ежов. Разница между начальной ценой квадратного метра и стоимостью после ввода в эксплуатацию составит до 35–50%.

Новосибирск: осторожные предположения

Сразу за Санкт-Петербургом стоит обратить внимание на новостройки Новосибирска, где, по словам Родиона Алексеенко, заместителя генерального директора по продажам «СКМ Групп», прибыль инвестора может составить 40–45%, если вложиться в проект на начальной стадии строительства.

Эти оценки представляются очень осторожными. Сама компания ведет в Новосибирске строительство жилого комплекса комфорт-класса «Коллизей», и на начальном этапе цена квадратного метра составила 40 тыс. рублей. Предполагается, что когда последний этап стройки будет завершен, стоимость достигнет 70 тыс. рублей за 1 кв. м. Это верные 70% прибыли, от которых, конечно же, нужно будет отнять инфляционный процент.

Если говорить о вторичном рынке города, то с конца весны цены здесь уверенно росли вплоть до августа, а в сентябре начали немного снижаться.

Челябинск: быстрые деньги

Челябинск — город-миллионник с довольно благоприятным строительным климатом (здесь насчитывается всего три долгостроя, два из которых точно должны сдать до конца 2013 года).

Но вот квартиру в новостройке здесь стоит покупать с осторожностью. Несмотря на то что вторичный рынок жилья в городе растет, цены на новостройки, согласно августовскому исследованию портала «Мир квартир», почти сравнялись со стоимостью готовых квартир. Видимо, причина в том, что, несмотря на рост цен, челябинцы больше не хотят жить в старых домах и активно переезжают в новостройки, отмечают эксперты.

Конечно, жилья строится в городе немало — так, Максим Пантелеев, генеральный директор компании «Авигаль» (партнер корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»), насчитал 11 новостроек (включая 2 элитных ЖК), интересных для потенциального инвестора. Ценовая ситуация за следующие полтора-два года вполне может измениться. Но тем не менее вопрос о будущей прибыли инвестора, который хочет вложиться на котловане, а продать после сдачи дома госкомиссии, остается пока без ответа.

Все вышесказанное вовсе не означает, что инвестору в Челябинске делать нечего. Помимо основных инвестиций есть и еще один интересный рынок, о котором рассказывает господин Пантелеев, — это брони на квартиры в строящемся доме. «Сразу после объявления о продажах квартир в новостройке появляется возможность забронировать квартиру, внося за нее задаток в размере 20 тыс. рублей (иногда чуть больше) и заключив договор с условием поэтапной оплаты», — говорит эксперт. Если через оговоренный срок, который обычно составляет несколько месяцев, застройщику не будет внесен следующий платеж, то бронь снимается, внесенный задаток остается у застройщика.

В течение этого времени владелец брони может попытаться продать ее. Запрашиваемые за бронь суммы могут составлять от 40 тыс. до 100 тыс. рублей. Прибыль составляет обычно от 100% до 400% от вложений за несколько месяцев (до полугода), изредка больше. «Конечно, этот бизнес возможен только на первых этапах строительства, но зато отличается малыми вложениями», — говорит эксперт.

Дьявол в деталях

Помимо разницы в ценах первичного и вторичного рынков региональному инвестору стоит помнить и о том, что динамика продаж в выбранном городе может сильно отличаться от темпов реализации в Москве и Подмосковье. «Надо учитывать емкость рынка покупателей», — предупреждает Наталья Крутлова. «Например, формально квартиры могут продаваться в городе N за X рублей. Но число покупателей, которые способны заплатить X рублей за квартиру, может оказаться меньше, чем число квартир, которые нужно продать».

«Следует уделить внимание и новостям объектов, к которым вы присматриваетесь», — говорит Андрей Ежов. От этого может напрямую зависеть финальная прибыль, ведь акции застройщиков, предлагающие скидки до 10–20% или другие бонусы, например паркинг в подарок, — это дополнительный источник увеличения дохода инвестора.

Эксперты, не стовариваясь, советуют покупать экономкласс и с осторожностью — комфорт-класс. Главный принцип при этом: объект должен быть недорогим и максимально ликвидным («быстро продаваемым»). Предпочтительны квартиры небольшого метража: студия — до 29 кв. м, однокомнатная квартира — до 40 кв. м, двухкомнатная — до 65 кв. м, расположенная на средних этажах. Новая тенденция — смещение спроса к более высоким этажам, где больше воздуха и лучше видовые характеристики. Рекомендуется обратить внимание на наличие развитой инфраструктуры и транспортную доступность объекта.

Разумеется, наивысшую прибыль можно получить на нулевом цикле строительства, однако стоит помнить, что риск недостроя в этом случае несколько выше, чем при покупке на последующих этапах. Поэтому следует тщательно изучить историю возведения предыдущих объектов застройщика: сколько их, не было ли срывов сроков строительства.

В любом случае прежде, чем покупать, стоит долго и тщательно изучать местный рынок, сравнивая и выбирая объекты. И помнить о том, что региональные вложения в жилье — это длинные деньги, которые, конечно, вряд ли обесценятся, но вернуться могут не так скоро, как в случае инвестиций в столичное и подмосковное жилье.

Марта Савенко



НОВЫЙ ЭЛИТНЫЙ КВАРТАЛ



Апартаменты на Триумфальной площади

Сады на крышах

Ипотека от **ВТБ24**
Большое преимущество

495 725 55 55
www.pekinggardens.ru



ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623 от 15.10.2012 г.
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.pekinggardens.ru
ОАО «Галс-Девелопмент»

ДОМ зарубежная недвижимость

Перевод на русский

— административный ресурс —

1 Британская Федерация домостроителей заявила в июне о «многообещающем начале программы» и «огромном интересе» желающих купить жилье (в первые месяцы программы, по данным федерации, к ней присоединилось по 500 человек в неделю). По данным компании Bantatt Homes, отмечается резкий рост продаж на первичном рынке в связи с «резким увеличением потребительского интереса».

Питер Болтон Кинг, директор Королевского общества сертифицированных экспертов в области недвижимости по мировой жилой недвижимости (The Royal Institution of Chartered Surveyors — RICS) так оценил программу: «Очень приятно видеть, что инициативы со стороны государства оказывают реальный эффект на рынок недвижимости. Программа Help to Buy в сочетании с созданием фондов для поддержки кредитования может стать хорошим стимулом для рынка. Мы ожидаем увеличения роста продаж в ближайшие месяцы, хотя их уровень все равно очень низок. Однако есть и справедливые опасения, что программа в итоге приведет к повышению цен на жилье. В этой ситуации остается рассчитывать лишь на добросовестное поведение и строительство новых площадей».

Саймон Рубинсон, главный экономист RICS, считает, что благодаря программе «удастся избежать стагнации рынка, хотя, предоставляя такие возможности, государство сильно рискует». «Все зависит от деталей: как власти поступят с должниками и с инвесторскими для перепродажи или сдачи в аренду. Правительство следует аккуратнее использовать эту программу, чтобы не создать очередной пузырь — цены могут взлететь на фоне высокого спроса», — говорит господин Рубинсон.

Денис Климчук из британской компании Aston Reed считает, что пока не стоит торопиться с прогнозами и оценками: «Задача схемы Help to Buy состоит в оживлении рынка недвижимости, а ее успех мы сможем оценить только через три года — срок на который она рассчитана. 130 млрд — огромные деньги, а 5% депозита, который требуется при первоначальном взносе, делают программу очень привлекательной. Риск надутости пузыря зависит от объема нового жилья, который за это время появится на рынке, а соответственно, сдержит рост цен. Как раз основные оппоненты и критикуют эту схему за то, что она направлена на стимуляцию спроса, а не предложения и, соответственно, взвинчивает цены. Но правительство сейчас пытается застраховать эти обязательства, а это повысит качество долга».

По данным Совета ипотечных кредиторов, во втором квартале 2013 года было выдано 68,2 тыс. ипотечных кредитов, что является рекордным показателем за пять с половиной лет (то есть за весь посткризисный период). В июне текущего года по сравнению с июнем 2012 года число выданных ипотечных кредитов выросло на 30%, составив около 25 тыс.

Винс Кейбл, министр по делам бизнеса, инноваций и профессионального образова-



Программа Help to Buy распространяется только на домовладения не дороже £600 тыс. и должна стимулировать массовый спрос на новое жилье

ния, в августе заявил в телеэфире BBC, что программа Help to Buy может привести к образованию нового ценового пузыря. Он отметил, что главная проблема рынка — в недостаточных объемах строительства нового жилья, особенно социального. Сэр Мервин Кинг, бывший глава Банка Англии, назвал программу «очень опасной». По данным Halifax, цены на домовладения во втором квартале были на 4,6% выше, чем во втором квартале прошлого года (при уровне инфляции 2,8%). Как заявил Daily Telegraph экономист Scotiabank Алан Кларк, «если правительство разбрасывается деньгами, а процент по ипотечному кредиту снижается, стоит ли удивляться, что цена недвижимости растет».

На нашей почве

В России подобная программа маловероятна, полагает Юрий Карамаликов, директор по бизнес-коммуникации группы компаний МИЭЛЬ: «Такая программа даст старт росту цен на недвижимость, что поставит крест на всех предвыборных обещаниях о доступном жилье; распределение таких «госкредитов» будет неизбежно коррумпировано, как мы уже знаем из опыта; программа будет обложена такими дополнительными условиями, что на практике никто не сможет этим воспользоваться без дополнительной „мотивации“ —

см. результаты льготных программ «Жилье — молодым», «Жилье — военным» и т. д.».

«Вообще, идея хорошая, но у нас такая схема вряд ли существенно повысит доступность жилья, поскольку она не сняла бы остальных вопросов, связанных с получением кредита», — говорит Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». — Решение взять кредит в 60% случаев принимается не на основе величины первоначального взноса, а на основании готовности человека в результате отдать сумму, в два-три раза превышающую стоимость объекта. В нашей стране делают ставку на разработку программ, которыми могут воспользоваться льготные категории граждан (ученые, молодые семьи, военные и др.) Но проблема в том, что реально воспользоваться подобными удобствами (льготы, компенсации, субсидии, федеральные программы) бывает сложно, особенно без участия грамотного специалиста по недвижимости. В последнее время участились случаи отказов в кредите банком или случаи, когда человек не может воспользоваться финансовой поддержкой государства (например, пострадавшие от наводнения в Крымске могут приобрести только вторичное жилье, но на такой тип недвижимости компенсации явно не хватает).

Критически настроен и руководитель аналитического центра компании Est-a-Tet Денис Бобков: «В Великобритании по программе Help to Buy государство помогает приобрести своим гражданам квартиры, делая недвижимость более доступной. Повышение до-

ступности жилья повышает и спрос на него, что приводит к обратному эффекту: девелоперы начинают поднимать цены, что вызывает резкое удорожание недвижимости во всех сегментах. Можно привести аналогичную ситуацию — Россия докризисного периода. Тогда благодаря ипотеке и процентной ставке, которая была ниже роста цен на недвижимость, произошел эффект надувания мыльного пузыря, который в итоге и лопнул. Надо учитывать, что программа Help to Buy уже получила критические оценки со стороны английских банков и других структур. Не думаю, что подобная ситуация положительно скажется на ситуации на российском рынке. Возможно, если государство запустит программу, аналогичную Help to Buy, это может спровоцировать рост цен, которые и без того высоки в Московском регионе».

Ипотека у нас и в Англии — это два абсолютно разных продукта. Нам еще очень далеко до тех условий, на которых предоставляется ипотека на Западе. Суть программы Help to Buy заключается в том, что государство выступает в качестве гаранта кредитора, причем гаранта не только бумажного, но и финансового. В России, безусловно, такой сценарий был бы востребован. Однако насколько он будет реалистичным, зависит от позиции государства. Неоднократно уже говорилось, что для того, чтобы как-то изменить ситуацию на ипотечном рынке, государство должно принять более активное участие в этом вопросе, в частности за счет использования пенсионных фондов», — говорит Алексей Белоусов, ком-

мерческий директор Capital Group. — Данная программа состоит из двух частей: финансовой и гарантийной. В сегментах рынка, где на долю ипотечных контрактов приходится более 50% договоров, более востребованной будет именно гарантийная часть, поскольку изначально заемщики — это люди, у которых крайне ограничены собственные средства и, как следствие, слабая обеспечительная база. Для тех сегментов недвижимости, где объем ипотечных договоров не столь велик, финансовая помощь государства при приобретении недвижимости, безусловно, будет более интересна, чем ипотека в голом виде».

Посмотрим, как оценивают возможность перенять английский опыт российские банкиры. Александр Дарданов, директор департамента ипотечного кредитования Номосбанка, называет три плюса программ, подобных Help to Buy: «1. Для банка, предоставляющего ипотечные кредиты, перспективы внедрения данной программы заключались бы в первую очередь в увеличении продаж ипотечных продуктов и выдачи ипотечных кредитов. 2. Государственные гарантии, предоставляемые кредиторам, осуществляющим выдачу ипотечного кредита вместе с предоставлением займа, однозначно повлияли бы на рисковую составляющую, которая заложена в каждой ставке. 3. Если данная программа будет распространяться не только на вторичный рынок, но и на строящееся жилье, то бюджетные деньги через долевое строительство попадут и к застройщикам, а в дальнейшем и к банкам в качестве погашения кредитов, выданных в рамках проектного финансирования». При этом Александр Дарданов обращает внимание и на обратную сторону медали: «Предоставление льготных целевых займов государством целиком заместит необходимость обращения клиентов за получением потребительских кредитов на первоначальный взнос. Некоторые ипотечные продукты, целевым назначением которых является покрытие расходов на первоначальный взнос, также будут невостребованными. Внедрение подобной программы вместе с увеличением количества ипотечных сделок с жильем недвижимым имуществом неизбежно повлечет рост стоимости такого имущества, что, как известно, было одной из причин возникновения последнего кризиса на ипотечном рынке США». Учитывая, что такие программы призваны в первую очередь «оживлять» ипотечный рынок, запуск Help to Buy в России сегодня подстегнут бы рынок, и без того показывающий последние два года положительную динамику. Это привело бы не к повышению доступности ипотечных кредитов для населения, а к повышению цен на жилье».

Понятно, что по первым месяцам действия британской программы еще сложно составить представление о ее эффективности, но имеет смысл продолжить наблюдение за ситуацией на британском рынке недвижимости. Или с целью перенять опыт, или с целью избежать повторения чужих ошибок — пока не совсем ясно.

Алексей Алексеев

Инвестиции в стиле вестерн

— территории —

Традиционно российские инвесторы ограничивались на рынке недвижимости США двумя наиболее консервативными сегментами: объектами в Нью-Йорке и Майами, однако последнее время, по мнению экспертов, все больше растет интерес к Западному побережью Америки. Именно там покупатели могут получить гораздо более высокий уровень жизни при меньшей цене входа.

Вслед за фронтиром

На сегодняшний день российский инвестор еще не очень хорошо знаком с рынком недвижимости запада США, однако здесь регионы, которые можно считать инвестиционно весьма привлекательными. Как отмечает президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель, западное побережье США стоит разделить на два субрынка. Первый субрынок недвижимости формирует штат Калифорния, привлекательный для инвестиций и наиболее богатый штат Америки. Три его крупнейших города — Сан-Франциско, Лос-Анджелес и Сан-Диего — неизменно входят в топ-10 американских городов по степени популярности среди иностранных и национальных покупателей жилья в США. При этом Лос-Анджелес является единственным мегаполисом США, самым популярным среди граждан всех 20 государств, наиболее активно приобретающих недвижимость в США. Для сравнения: Майами пользуется высокой популярностью лишь у граждан 7 из 20 стран. «С учетом того что на сделки по покупке недвижимости, заключаемые иностранцами, приходится примерно половина всех транзакций, данное обстоятельство является весомым свидетельством популярности Калифорнии у иностранных покупателей», — говорит Станислав Зингель.

В итоге в последние годы Калифорния, несмотря на определенную коррекцию в период кризиса, уверенно входит в число наиболее быстрорас-

тущих локальных рынков недвижимости США. В том числе заметное ускорение темпов роста наблюдалось в последние месяцы. Так, согласно различному экспертному измерению, в первом полугодии 2013 года рост стоимости недвижимости по сравнению с прошлым годом превысил 20% — один из самых высоких показателей по стране в целом: в среднем для США оценки составляют около 10–12%. «Ключевыми драйверами роста выступают дальнейшее восстановление роста и формирование благоприятной экономической конъюнктуры, а также политическая стабильность, что в совокупности обеспечивает высокий интерес к инвестициям в недвижимость со стороны нерезидентов», — говорит аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Киягин. К тому же, по его словам, существенным дополнительным фактором привлекательности западного побережья, безусловно, являются благоприятный климат и высокий уровень инфраструктурного развития.

Второй субрынок недвижимости представлен штатами Орегон и Вашингтон. Уровень доходности инвестиций в эти регионы уже существенно ниже, чем в Калифорнии. Так, в Вашингтоне средняя доходность, по данным Станислава Зингеля, составляет 4,9%, а на территории Орегона арендное жилье приносит доход в размере 4,7%. Для сравнения: средняя доходность в США составляет 6,8%. «Во все типы недвижимости на территории Калифорнии иностранцы вкладывают в семь раз больше средств, чем в аналогичные типы активов в штатах Вашингтон и Орегон», — говорит Станислав Зингель. При этом, по словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, Вашингтон и Орегон предлагают жителям такой уровень инфраструктуры, с которым может сравниться только исторически наиболее развитый северо-восточный регион США. Например, в Портленде повсюду можно встретить велосипедные дорожки, по городу везде ходит трамвай — еще недавно проезд в нем по центру был вообще бесплатным, огромное ко-

личество вузов, самых разнообразных ресторанов, кофеен и мест для развлечений.

Высокая планка

По словам экспертов, рынок западного побережья США является одним из основных ориентиров не только для развития новых форматов недвижимости, но и для решения градостроительных проблем. Так, по словам Евгения Скоморовского, показателем пример двух городов-антагонистов: крупнейшего города штата Орегон Портленда и самого большого города в Вашингтоне — Сиэтла. «Оба эти города прошли сложный путь с точки зрения урбанистики. Например, в Портленде в 1970-е годы сложилась такая ситуация, что большая часть жителей покинула центральную часть, которая превратилась в основную в месте отдыха и вымирала по вечерам. В итоге городские власти запустили масштабную программу по редевелопменту территорий — теперь в центре появились новые кварталы, где активно живут люди, в том числе на месте бывших заводов и фабрик», — объясняет эксперт. По его словам, Портленд и Сиэтл держат один из первых мест в США по уровню озеленения из-за очень строгих законов, принятых по этому поводу еще в середине прошлого века. Любой девелопер должен предусмотреть в рамках своего проекта обязательное озеленение территории. Благодаря масштабным инвестициям в инфраструктуру в итоге городам на западном побережье удалось стать центрами для развития новых технологий, в том числе в области маркетинга и IT. В частности, в Сиэтле расположены офисы таких компаний, как Microsoft, Amazon, Starbucks, в Портленде — Intel, Columbia и др.

Самым важным сегодня в США в целом, а на Западном побережье особенно, является тренд на повышение экологических требований к новым зданиям. Все новые дома, офисы и торговые помещения стремятся использовать только легко воспламеняемые натуральные материалы (например, бамбук вместо дерева), дождевую воду для технических нужд,

энергосберегающие стекла для сохранения тепла в холодный сезон и холода в жару, систему автоматического регулирования электричества и т. д.», — говорит управляющий партнер компании EVANS Анна Левитова. По ее словам, все здания не только оборудованы специальными пандами для инвалидов колясок, но и велосипедными стоянками, местами для зарядки электромобилей, системой раздельного хранения мусора для переработки и т. д. Использование солнечной и ветряной энергии, сады на крышах и многие другие вещи, которые нам до сих пор кажутся фантастикой, стали нормой на западном побережье США.

По словам эксперта Tranio.Ru Юлии Кожевниковой, города, наиболее привлекательные для инвестиций, — Лос-Анджелес с пригородами, Сан-Франциско с Кремниевой долиной и Сиэтл. «Основные причины — это развитые отрасли промышленности, информационных технологий и туризма, хорошая инфраструктура и демография, престижные колледжи и университеты. В Сан-Франциско и Лос-Анджелесе выгодно покупать квартиры для сдачи в аренду, в Кремниевой долине — офисы. Во всех крупных городах, особенно в Лос-Анджелесе и Сан-Франциско, высокую доходность имеют торговые и промышленно-складские объекты», — говорит эксперт. Так, по словам Анны Левитовой, бум в IT-секторе приводит к быстрому росту цен в Сан-Франциско и окрестностях и многие IT-игроки, зарабатывая на продаже собственных компаний, вкладывают заработанное в недвижимость, также растет покупательная способность.

Интерес инвесторов

Если говорить о конкретных форматах недвижимости, то на рынке западного побережья США наиболее востребованы квартиры в таунхаусах и кондоминиумах в пригородах мегаполисов, вблизи хороших транспортных развязок и побережья. «Отдельный сегмент представляют виллы высшего ценового сегмента и масштабные ранчо. Такой тип недви-

жимости особенно часто располагается на удалении от крупных населенных пунктов и океана», — говорит Станислав Зингель. Однако, по его словам, на рынке жилой недвижимости наиболее выгодно вкладывать средства в малогабаритные квартиры площадью до 75–100 кв. м. Их арендная доходность, как правило, на 1–2% больше, чем жилых объектов более крупного формата. Однако российских клиентов традиционно не интересуют в первую очередь другие объекты. «В сегменте жилой недвижимости, учитывая специфику российских запросов, существенная часть транзакций в Калифорнии заключается с дорогой курортной недвижимостью», — говорит Станислав Зингель. Для сравнения: в сегменте коммерческой недвижимости российские инвесторы активнее всего в Калифорнии приобретают торговые объекты: торговые центры, супермаркеты, аптеки, рестораны, заправочные станции и т. д. К примеру, за \$2,9 млн можно купить фармацевтический супермаркет с договором аренды с фиксированным арендатором крупнейшей сетью CVS на 25 лет, рентабельность таких инвестиций составит 10,8%. Сходный уровень доходности показывают инвестиции в автозаправочные станции, а универмаги уже принесут обычно не более 7% годовых, что можно считать достаточно консервативным вложением. По словам Анны Левитовой, у каждого рынка есть свои особенности. Например, в Лос-Анджелесе есть большой недостаток жилой недвижимости, предоставляемой в аренду. В этой связи многие инвесторы с удовольствием вкладывают средства в покупку и строительство доходных домов в этом городе. Доходность на уже построенные проекты не превышает 4–5%, с привлечением кредитных средств доходность может подняться до 6–7%. Поэтому российские клиенты больше интересуются инвестициями в более доходные, но более рискованные девелоперские проекты.

В целом, по данным экспертов, основными иностранными покупателями жилой недвижимости на западном побережье США уже являют-

ся китайские и российские инвесторы, а в целом доля инвестиций нерезидентов здесь в сектор жилой недвижимости составляет около 25–30% от общего объема сделок. «На западном побережье располагаются два основных центра притяжения инвестиций — Лос-Анджелес и Сан-Франциско, однако вне пределов этих городов недвижимость не представляет особого интереса для иностранцев. Некоторым россиянам привлекает недорогая недвижимость в штатах Аризона и Техас, в основном со стороны выходцев из стран Латинской Америки, что согласно эти штаты граничат», — по ее словам, প্রধানная часть транзакций в Калифорнии заключается с дорогой курортной недвижимостью», — говорит Станислав Зингель. Для сравнения: в сегменте коммерческой недвижимости российские инвесторы активнее всего в Калифорнии приобретают торговые объекты: торговые центры, супермаркеты, аптеки, рестораны, заправочные станции и т. д. К примеру, за \$2,9 млн можно купить фармацевтический супермаркет с договором аренды с фиксированным арендатором крупнейшей сетью CVS на 25 лет, рентабельность таких инвестиций составит 10,8%. Сходный уровень доходности показывают инвестиции в автозаправочные станции, а универмаги уже принесут обычно не более 7% годовых, что можно считать достаточно консервативным вложением. По словам Анны Левитовой, у каждого рынка есть свои особенности. Например, в Лос-Анджелесе есть большой недостаток жилой недвижимости, предоставляемой в аренду. В этой связи многие инвесторы с удовольствием вкладывают средства в покупку и строительство доходных домов в этом городе. Доходность на уже построенные проекты не превышает 4–5%, с привлечением кредитных средств доходность может подняться до 6–7%. Поэтому российские клиенты больше интересуются инвестициями в более доходные, но более рискованные девелоперские проекты.

В целом, по данным экспертов, основными иностранными покупателями жилой недвижимости на западном побережье США уже являют-

Алексей Лоссан

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Минимальный бюджет

Корреспондент «Ъ-Дома» решил выяснить, какое жилье можно приобрести в столице, имея на руках ровно 4 млн рублей. Сумма, по словам одних экспертов, оказалась роковой, по мнению других — категорически недостаточной для приобретения квартиры, в которой можно жить по-человечески. Но несколько вариантов все-таки нашлись.

— проверочная работа —

Суровые родители

Первое, что делает опытный риэлтор, услышав сумму бюджета вашей покупки, — пытается выяснить, а не готовы ли вы его увеличить. «Есть точно то, что вы ищете, а даже с золотыми пуговицами, но подороже» — согласитесь, услышав такой текст, сложно удержаться, чтобы не спросить: а сколько? И если разница в цене не превышает 10–15%, то начинаешь думать: а может быть, одолжить у друзей? Или взять кредит? А еще можно, например, поторговаться.

Именно по такой схеме происходил мой первый разговор с риэлтором Аллой из корпорации «Инком-Недвижимость». Для начала я обрисовала ситуацию: есть наличные, 4 млн рублей, нужна однокомнатная квартира общей площадью не меньше 30 кв. м, обязательно внутри МКАД, и такая, в которую можно сразу въехать и жить. Пусть после небольшого ремонта, но чтобы ключи и свидетельство о праве собственности дали сразу, а не через год. Поэтому новостройка не подходит, только вторичный рынок. Да и кредит взять не получится, даже потребительский и небольшой. А чтобы на меня не подействовали угрозы опытных риэлторов, которые при желании могут жирафа склонить к переезду в Антарктиду, я придумала железный аргумент: деньги дали родители, которые живут за городом, но хотят быть зарегистрированы в Москве. Они и поставили такие жесткие условия. Влиять на них бесполезно, поэтому давайте будем пробовать вписаться в прокрустово ложе их требований.

Алла подняла историю своих последних сделок, и среди них быстро нашлась квартира, похожая на ту, которая была нужна мне, и даже в одном из лучших районов столицы: Кунцево, пять минут автобусом от метро, в пятиэтажном панельном до-

ме. Правда, за 4,3 млн рублей. «Такую найти можно, — заверила она меня и добавила: — Правда, надо настроиться на длительный поиск. Вы не очень торопитесь?»

Я не торопилась и вообще была готова идти на разные уступки вроде первого этажа, отсутствия балкона и хорошего ремонта. И пусть будет не в пешей доступности от метро, лишь бы не платить больше, чем у меня есть на руках. «Ну хорошо, в конце концов, сторгуемся», — обнадежила меня Алла.

Масса вариантов

Риэлтор Николай в компании «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости» поразил, пожалуй, больше всех. Во-первых, он, не откладывая, посмотрел базу данных и сразу нашел не один, а несколько вариантов, о которых стоило сообщить моим суровым родителям.

«Вот интересный вариант квартиры недалеко от станции метро „Преображенская площадь“ на четвертом этаже девятиэтажного дома, — сказал он. — Здесь общая площадь несколько меньше, чем вам нужно, — 23 кв. м, кухня 4 кв. м. Но зато она стоит 3,8 млн рублей. Если вложиться в перепланировку, может получиться отличная студия. Вы планируете жить одна или с семьей?»

Я планировала жить одна, и этот вариант заставил меня как следует задуматься. От метро пешком, и не совсем уж гостиничный тип. Действительно, если найти деньги на капитальный ремонт — вариант совсем неплохой.

Другие квартиры, найденные Николаевым в базе, оказались дороже, но существенно лучше. «Есть квартира на Открытом шоссе, пять минут транспортом от метро „Улица Подбельского“. Первый этаж девятиэтажки, общая площадь 38 кв. м, кухня 8 кв. м. Стоит 4,3 млн рублей и, я считаю, можно немного поторговаться. Тысяч на 50, максимум — 100».

Я мечтательно задумалась: ну и что же, что первый этаж? Зато большая, а полы можно утеплить и на окна повесить красивые решетки. Если окна во двор — буду весной смотреть на цветущие кусты. Вот так недолго и забыть, что покупатель ты тайный и на самом деле переживать пока никому не собираешься.

«Вы не единственная, кто к нам обращается с просьбой найти квартиру именно за 4 млн рублей, — заметил Николай. — Это сумма, конечно, критичная, но в последние несколько месяцев меня было уже несколько клиентов, которые приходили именно с ней». На мой вопрос, удалось ли что-нибудь найти для этих людей, Николай ответил утвердительно. «Иногда привлекается кредит — кстати, имейте в виду, у нас есть собственные кредитные брокеры, они помогут вам в получении займа, если необходимо. Сейчас для этого требуется всего два документа». Встретив в ответ на это солидное предложение мое холадное «Нет, спасибо», Николай продолжил: «А иногда в процессе поиска находится квартира именно за эту сумму. Мы перероем для вас весь рынок и найдем самую дешевую».

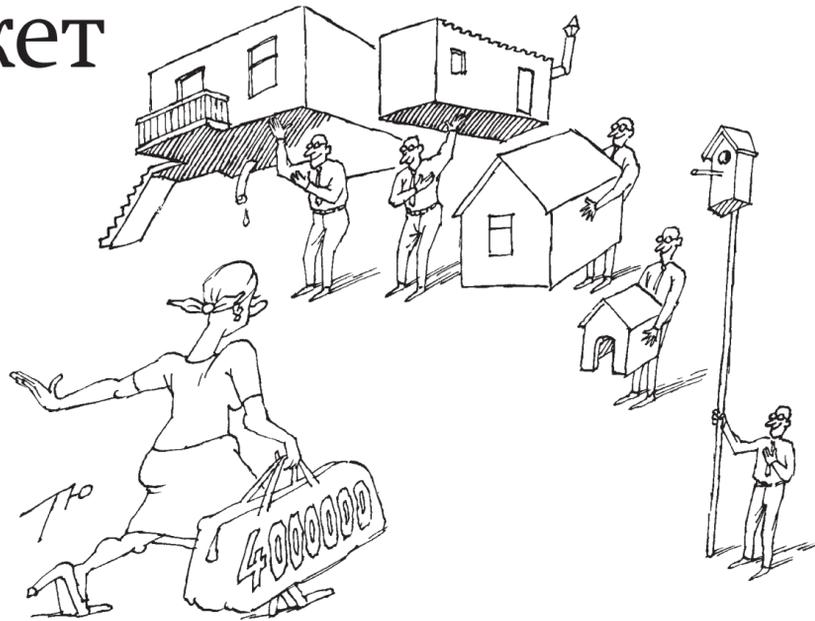
Я мечтательно задумалась: ну и что же, что первый этаж? Зато большая, а полы можно утеплить и на окна повесить красивые решетки. Если окна во двор — буду весной смотреть на цветущие кусты. Вот так недолго и забыть, что покупатель ты тайный и на самом деле переживать пока никому не собираешься.

Настойчивые рекомендации

В компании Est-a-Tet мои 4 млн встречи проходили. Сначала я говорила со Светланой, руководителем отдела вторичного жилья. «Четыре миллиона? — переспросила она. — Это будет Капотня, малогабаритки и первые этажи. Готовы рассмотреть?» Я растерялась, но согласилась, и меня соединили с Виталием, сотрудником отдела.

Первое, что мне было предложено, — это квартира в новостройке. «20 минут пешком от станции метро „Бутовская аллея“, малоэтажный комплекс, продается только у нас. Представте: новый монолитно-кирпичный дом, квартира с отделкой, общая площадь 36 кв. м, в следующем году уже сдаем в эксплуатацию. И всего 4,1 млн рублей».

Если бы Виталий назвал мне ту цену, которая указана на сайте ЖК «Бутовские аллеи» (там стоимость такой квартиры составляет 3,8 млн рублей), я бы, наверное, не выдержала и перестала искать квартиру на вторичном рынке. Ну правда, и ремонт не надо делать — везжай и живи. И метро, пусть недалеко, но все-таки реально добраться. И лес рядом. Но сумма покупки выходила за рам-



СЕРГЕЙ ШОКО

ки моего бюджета, и потом это же за МКАД. А я твердо решила остаться внутри Кольцевой.

Получив мой отказ, Виталий разочарованно вздохнул и отправился смотреть базу. «Не буду вас обманывать: минимальная цена за то, что вы хотите, — 4,7 млн рублей», — сказал он после недолгих поисков. «А если подходить реально, то цены внутри МКАД начинаются от 5 млн».

Малогабаритка против новостройки

Следующей была компания «НДВ-Недвижимость», где моим вопросом попытался заняться агент по имени Александр. Выслушав мои пожелания, он был несколько удивлен: «Вы серьезно? Нет, за эту сумму внутри МКАД мы ничего не возьмем. Ну, может быть, первый этаж и далеко от метро. Хотите, посмотрю базу?»

Сначала были предложены квартиры в Зеленограде, который для меня примерно как Париж, и новостройка в Реутове, которая мне не подошла сразу по трем причинам: все-таки за МКАД, хоть там и метро, въехать можно не сразу, а только в следующем году и квартира без отделки. Правда, цена — 3,5 млн рублей и Реутов куда ближе к моему офису в центре Москвы, так что можно было бы и подумать.

Александр, видимо, понял, что я раздраема сомнениями, потому

что в качестве альтернативы предложил мне квартиру в пятиэтажке в пешей доступности от станции метро «Октябрьское поле». «Общая площадь 12,8 кв. м, кухня 2,5 кв. м. И это все, живых квартир больше нет. В вашем месте я бы подумал про Реутов», — заключил он.

В общежитии недорого

Попытав счастья в самых крупных агентствах недвижимости, я решила позвонить еще в две риэлторские компании, тоже известные, но не такие большие. Выбрала «Азбуку жилья» и «Релайт-недвижимость». Что интересно, в обоих случаях мне не пытались предложить взять кредит или купить новостройку, но результаты звонка были абсолютно противоположны друг другу.

В «Азбуке жилья» меня встретили так тепло, что за полчаса телефонного разговора я успела почувствовать себя самым ценным клиентом. Риэлтор, которая представилась Валентиной Михайловной, сразу же сказала, что случай сложный, но тем не менее помочь мне вполне возможно. И пообещала, что приложит для этого максимум усилий.

На поиск по базе Валентине Михайловне потребовалось значительно больше времени, чем ее коллегам, поэтому она взяла мой телефон и перезвонила мне через полтора

часа. «Есть два интересных варианта. Один довольно далеко от метро, второй этаж девятиэтажного дома на улице Бирюлевская, 33 кв. м, кухня 6 кв. м. Цена 4,1 млн рублей, но поскольку это Бирюлево, то можно торговаться, думаю, до 4 млн мы их понизим. А вот квартира на „Калужской“, в переоборудованном общежитии, маленькая, но зато с ремонтом, и метро рядом, 23,5 кв. м, про кухню ничего не сказано, возможно, это студия».

Не скажу, что я в восторге от идеи пожить в Бирюлево, но ведь это уже полноценная квартира, и даже не на первом этаже. «Калужская» — это вообще подарок, даже лучше, чем малогабаритка на Преображенке, которую нашел Николай из МИЭЛЬ. Хотя, конечно, все надо видеть своими глазами.

В «Релайт-недвижимости» я говорила с Аллой, которая из интереса согласилась посмотреть базу, а затем резюмировала: «Ничего нет. Ну, может быть, если искать, то попадется какая-нибудь развалюха, сарай. А вообще, цены на квартиры в Москве начинаются от 5 млн рублей».

Подводя итоги своего опроса-маркада, должна сказать, что в большинстве случаев беседовать со столетними риэлторами приятно. Даже если они тебе отказывают в услуге. **Марта Савенко**

прямая речь

А вы риэлторами довольны?

Елена Николаева, зампред комитета Госдумы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству:

— Далеко не всегда. Мне как депутату поступает безумное количество жалоб на недобросовестных риэлторов, которые забирают залог и бесследно исчезают, продают квартиры одновременно нескольким клиентам или подделывают документы — словом, работают на черном рынке, используя незаконные схемы. К сожалению, таких историй сотни тысяч. Хуже всего, что привлечь мошенников к ответственности очень трудно, для этого нужно совершенствовать законодательные механизмы борьбы с недобросовестными риэлторами, ужесточать правила игры. Единственное, что могу всем посоветовать, — общаться только в крупные агентства, существующие на рынке несколько лет, и внимательно читать договор, прежде чем его подписать.

Алексей Корнетев, лидер группы «Несчастный случай»:

— Своим — доволен. У меня есть давний знакомый, можно сказать, семейный риэлтор, с которым мы работаем уже лет 15. Очень грамотная, профессиональная женщина, которой я доверяю всецело. За эти годы мы много чего с ней проделывали, раз десять, если не больше, она помогала выходить из самых сложных ситуаций, так что теперь я рекомендую ее всем своим друзьям. А вот к непроверенным риэлторам я бы побоялся обращаться, и никому не советую этого делать — все-таки у нас рынок еще дикий.

Игорь Бухаров, президент Федерации рестораторов и отельеров России:

— Когда как. Но особого восторга от общения с риэлторами я не испытываю. Занимаясь поиском рабочих помещений, я много раз сталкивался с безалаберностью, непрофессионализмом и открытым обманом. Риэлторский рынок у нас пока дикий — фантастические истории про то, как одну квартиру умудряются продать четыре раза, давно стали обычным делом. Но странно требовать абсолютной чистоты и компетентности в какой-то одной области, когда все другие, мягко говоря, далеки от идеала. Однако других вариантов нет. Конечно, можно самому пытаться искать какие-то варианты квартиры или офиса в интернете,

но это серьезная кропотливая работа, на которую далеко не у всех есть время. Так что пока без риэлторов не обойтись.

Татьяна Веденева, актриса, телеведущая:

— Я за последнее время только однажды обращалась за помощью к риэлторам — когда мы несколько лет назад купили сыну квартиру. Впечатление осталось вполне приятное. Компания, в которую мы обратились, хоть и была небольшой, но имела достаточно солидный опыт и хорошую рыночную историю. А вот мои друзья, как правило, обращаются только в крупные агентства недвижимости: маленького опыта и хорошую рыночную историю. А вот мои друзья, как правило, обращаются только в крупные агентства недвижимости: маленького опыта и хорошую рыночную историю. А вот мои друзья, как правило, обращаются только в крупные агентства недвижимости: маленького опыта и хорошую рыночную историю.

Маша Цигаль, дизайнер:

— Старалась вообще не иметь с ними дела. Хороших риэлторов мало, как и вообще любых хороших специалистов. Я на личном опыте смогла в этом убедиться. Когда стало понятно, что у нас с мужем будет ребенок, мы решили продать нашу старую квартиру и купить что-нибудь более просторное. Мы обратились к первому попавшемуся риэлтору, и, надо сказать, это был не самый приятный опыт. Нас обязали внести первоначальный залог, но условия были таковы, что если через какое-то непродолжительное время мы не выплатим всю сумму целиком, то залог сгорит. И он благополучно сгорел, а мы так и остались без жилья. Потом через друзей мы вышли на очень хорошего риэлтора, который помог нам найти квартиру, где мы до сих пор живем, но неприятный осадок от первого сюжета остался надолго.

Илья Якубсон, президент ГК «Дикси»:

— Вполне доволен. Правда, как частное лицо пока ни разу к ним не обращался. Зато нашей компании очень часто приходится работать с риэлторами, и, к счастью, еще ни разу не пришлось разочароваться. У нас сегодня достаточно хорошо развит этот рынок, хотя еще лет 15–20 назад картина была ужасающая. Крупные сетевые компании работают добросовестно, мне не приходилось слышать жалоб, что кто-то кого-то обманул. Многие завидуют от уровня подготовки своих клиентов, которые часто сами не знают, чего хотят, а обивают в этом риэлторов. Если мне когда-нибудь понадобится купить или продать недвижимость, однозначно обращусь в специализированное агентство, потому что заниматься

такими сложными и затратными вещами самостоятельно, не имея опыта и необходимых знаний, неэффективно. Как бизнесмен я себе этого позволить не могу.

Артем Михалков, актер, режиссер:

— Трудно сказать. Главное, чтобы риэлтор мог предложить что-то уникальное, что без него трудно найти. Сейчас любой человек может быть сам себе риэлтором, если есть доступ к интернету. Заходишь на всем известные сайты по недвижимости и выбираешь то, что тебе нужно. Ничего сложного здесь нет, главное — быть внимательным и не лениться. Другое дело, когда риэлтор может предложить конкурентную цену или какие-то эксклюзивные варианты. Тогда, конечно, имеет смысл заплатить за дополнительные возможности. У меня есть приятели, которые занимаются недвижимостью, и когда возникают какие-либо вопросы, всегда обращаюсь к ним. А вообще, я давно ничего не покупал. С такими ценами на недвижимость, как у нас, это, по-моему, самое правильное решение.

Алла Вербер, вице-президент компании Мегагил:

— Я несколько раз становилась жертвой недобросовестных риэлторов. Например, шесть лет назад я купила квартиру в Москве. Я тогда была не слишком опытным человеком в вопросах недвижимости, и это помогло риэлтору обмануть меня на ровном месте. Меня убедил, что квартира продается вместе с машиноместом, которого на самом деле не было и в помине. Документы оказались липовыми, девушка-риэлтор, получив положенную сумму, внезапно пропала, а компания, которую она представляла, всю ответственность переложила на нее. Я же потеряла деньги и нервы. Другая история произошла несколько лет назад. Я купила квартиру на вторичном рынке. Прежние владельцы, получив деньги, ничего не объяснив, отказались съезжать. Я обратилась в суд, но суд встал на их сторону, поскольку по закону бывшие владельцы недвижимости имеют право отказаться от продажи своего жилья и могут возвращать полученные от покупателя деньги бесконечно долго, что в моем случае и произошло. В том, что сложилась такая ситуация, были виноваты риэлторы, которые составили неграмотный договор, позволивший прежним хозяевам повернуть такую аферу. Эта история растянулась года на три. Убытки, которые я понесла, мне, конечно, никто не возместил. После этого я поняла, что доверять можно только хорошо знакомым людям, которые уже доказали свою порядочность и профессионализм. Сейчас у меня есть очень хороший риэлтор, с которым я работаю много лет, он помог мне разрешить не один сложный вопрос с недвижимостью. Но прежде чем его найти, я несколько раз наступала на одни и те же грабли.

ПРИДИ ПЕРВЫМ!
НА ФИНИШЕ - ПРИЗОВЫЕ УСЛОВИЯ

DOMINION
ГАРМОНИЯ СТИХИЙ
УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
м. Университет

- Впервые! Квартиры с отделкой (всего 7 квартир с эксклюзивным ремонтом)
- Охраняемая территория 15 га
- Беспроцентная рассрочка
- Льготная ипотека ВТБ 24 (ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1623)

8 (495) 232-08-08
www.kvartal-dominion.ru

ИНТЕКО **МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ**

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

Почва для подозрений

Территории промпредприятий становятся основными строительными площадками Москвы. Однако бывшие предприятия, даже самые «безобидные», — зоны повышенного экологического риска. Большинство застройщиков бывших промзон стараются сэкономить на рекультивации грунта. Покупатели жилья склонны недооценивать опасность, но многие из загрязнений почвы действительно опасны.

— промзоны —

Четыре кода

Все больше жилья в Москве строят на месте бывших заводов и фабрик. У некоторых застройщиков, например у группы компаний ПИК, почти все новые объекты такие. Старые московские промзоны «Карачарово», «Коломенское», «Воронцово» на глазах превращаются в новые жилые районы. Но это внешне, а если копнуть глубже?

Увы, в большинстве бывших промзон копнуть не рекомендуется. Сразу под газонами и детскими площадками начинается земля, зараженная нефтепродуктами, тяжелыми металлами и другими неизменными спутниками советской промышленности.

Недавно управляющая компания Clever Estate опубликовала результаты собственного исследования. По ее данным, более чем в 80% случаях застройщики нарушают нормативы, касающиеся сноса промышленных объектов и последующей утилизации отходов. Причем самое распространенное нарушение касается рекультивации зараженного грунта. «Я не стану утверждать, что при сносе промышленных объектов совсем не происходит утилизации почвы, но то, что на ней стараются максимально сэкономить, — это факт», — сообщил генеральный директор УК Clever Estate Сергей Креков.

— Из пяти застройщиков все необходимые мероприятия проводит только один, — подтверждает руководитель отдела экологической экспертизы компании «Экостандарт» Николай Кривоцерцев.

Дело в том, что само по себе наличие завода еще не служит основанием для замены грунта. Решение принимают на основании экологической экспертизы, которая должна оценить степень загрязнения.

— Что происходит по факту? В большинстве случаев застройщики договариваются с изыскательской

ОТ ЧЕГО НАДО ОЧИЩАТЬ БЫВШИЕ ПРОМЗОНЫ

Вид промышленности	Производственные объекты	Химические элементы					
		Приоритетный	Сопутствующий				
	Машиностроение и металлообрабатывающая промышленность	Предприятия с термической обработкой металлов (без литейных цехов)	Свинец	Цинк	Никель	Хром	Бензпирен
	Производство аккумуляторов, производство приборов для электротехнической и электронной промышленности	Свинец	Кадмий	Ртуть	Свинец	Медь	Сульма
	Химическая промышленность	Производство пластмасс	Сернистые соединения	Серная кислота	Медь	Цинк	Фенол
	Производство цемента	Барий	Ртуть	Стронций	Цинк	Бензпирен	
	Промышленность строительных материалов	Щрифолитейные заводы и типографии	Свинец	Кадмий	Ртуть	Цинк	Бензпирен
	Осадки канализационных сточных вод	Поля аэрации	Свинец	Кадмий	Ртуть	Цинк	Бензпирен
	Пищевая промышленность		Свинец	Кадмий	Ртуть	Цинк	Бензпирен
	Легкая промышленность		Свинец	Кадмий	Ртуть	Цинк	Бензпирен

■ 1-й класс опасности ■ 2-й класс опасности ■ 3-й класс опасности

организацией, чтобы там составили более мягкое заключение, не требующее рекультивации, — рассказывает Николай Кривоцерцев. — Простой пойти навстречу, объясняют, что у нас в сметах дорогих экологических мероприятий не заложено. Мы не согласаемся. А другие экологи легко занижают опасность хотя бы на одну ступеньку.

Учитывая, что экологической экспертизой занимаются десятки организаций, всегда можно найти соворчивых. Градаций же загрязнения, согласно СанПиН 2.1.7.1287-03, существует четыре. Почва бывает чистой, умеренно опасной, опасной и чрезвычайно опасной. И разница тут принципиальная.

— С чистым грунтом все понятно: он может быть повторно использован в ходе земляных и строительных

работ без ограничений, — объясняет руководитель ФГУП «ЦПО при Спецстрое России» Владимир Подколзин. — Умеренно опасный грунт требует обыски сверху чистым грунтом не менее 20 см, опасный — не менее 50 см. Чрезвычайно опасный грунт необходимо снять и вывезти с последующей утилизацией на специальный полигон. Но это очень дорогостоящее мероприятие.

Масштабы иногда поражают. — Один застройщик, с которым мы работали на Люберецких полях аэрации, вынужден был снять 12 м грунта, — вспоминает Николай Кривоцерцев. — Хотя на обычных территориях достаточно убрать 0,5–1 м.

Миллионы в грунт

Загрязненный грунт мало просто вывезти. Он требует утилизации, кото-

рая также стоит денег. Еще больше застройщикам приходится платить за новую землю. По подсчетам УК Clever Estate, вывоз грязного грунта стоит 550 рублей за кубометр, а ввоз чистого — уже 17 тыс. рублей за 1 куб м.

— Затраты на рекультивацию территории могут составить 8% от стоимости проекта, — констатируют в группе компаний ПИК. — Например, в нашем жилом комплексе «Большое Кусково» они составили около 1 млрд рублей.

ЖК «Большое Кусково» — случай особый, поскольку возводится на территории бывшего Кусковского химического завода. Площадь участка — 14 га, и 2,65 га из них планируется превратить в скверы и бульвары. В связи со спецификой производства работы по рекультивации земли достигли 8 м в глубину.

Но серьезная рекультивация почвы — удел далеко не только бывших химических предприятий. Так, компания «Реставрация Н» ведет строительство элитного жилого квартала Knightsbridge Private Park на месте вполне безобидного на первый взгляд производства — хлебозавода.

— Хлебозавод не относится к опасным для человеческого здоровья объектам, и тем не менее у такого участка есть своя специфика, — рассказывает коммерческий директор «Реставрации Н» Тимур Сухарев. — Результаты проведенных исследований показали, что почвы на территории бывшего промышленного предприятия не соответствуют существующим нормам СанПиН. Их нужно было рекультивировать и сделать пригодными для высаживания разного рода растений: почти две трети территории квартала будет занимать частный парк. Нам пришлось фактически один подземный этаж засыпать землей.

По данным KR Properties, при строительстве на территории промзон средние затраты на рекультивацию составляют 5–10% от общестроительного бюджета на проект. Стоит ли удивляться желанию девелоперов сэкономить.

— Часто бывает, что застройщик включает здравый смысл и все-таки рекультивирует почву, но частично, — рассказывает Николай Кривоцерцев. — Например, под площадками и скверами меняет грунт, а под домами — нет. Нормативы, надо признать, действительно слишком строгие.

Земля-воздух

Конечно, детские площадки имеют смысл очищать в первую очередь. Ведь дети играют в земле, могут брать ее в рот. «Оценка неблагоприятных последствий загрязнения почв при их непосредственном воздействии на организм человека важна для случаев геофагии у детей при их играх на загрязненных почвах, — гласят «Методические указания по оценке степени опасности загрязнения почв химическими веществами», написанные в НИИ экологии человека и гигиены окружающей среды им. А. Н. Сысина. — Такая оценка разработана по наиболее распространенному в населенных пунктах загрязняющему веществу — свинцу, содержание которого в почве, как правило, сопровождается увеличением содержания других элементов. При содержании свинца в почве игровых площадок на уровне 500 мг/кг и систематического на-

хождения его в почве можно ожидать изменений психоневрологического статуса у детей.

Но если бы дело касалось только поедания земли, загрязнение почвы было бы куда меньшей проблемой. Однако тяжелые металлы из грунта легко попадают в воздух. В тех же самых «Методических указаниях» приводятся такие подсчеты: «При содержании свинца в почве начиная с 250 мг/кг в районе действующих источников загрязнения наблюдается превышение его ПДК в атмосферном воздухе (0,3 мкг/куб. м), при содержании меди в почве начиная с 1500 мг/кг наблюдается превышение ПДК меди в атмосферном воздухе (2,0 мкг/куб. м). То же самое происходит и с другими металлами.

Уже умеренно опасная категория загрязнения почв предполагает превышение ПДК химических веществ в почве при лимитирующем воздушном показателе вредности. Воздух над таким грунтом уже будет небезопасным. Что уж говорить о более серьезных загрязнениях.

При этом почти каждое производство оставляет на земле свой след. Приборостроение загрязняет почву свинцом, никелем, кадмием, цинком, висмутом. Производство пластмасс — соединениями селена, меди, цинком. Цементный завод выбрасывает барий, ртуть, цинк и стронций.

— Типография — это тяжелые металлы, — перечисляет д.т.н. Борис Ксенофонтов с кафедры экологии и промышленной безопасности МГТУ имени Баумана. — Машиностроение оставляет в почве примычно-охлаждающие жидкости и тяжелые металлы. Если по предприятию активно ездят автотранспорт, грунт загрязняется нефтепродуктами.

Один из основных спутников серьезной транспортной нагрузки — бензпирен, образующийся при сгорании топлива. Это признанный канцероген. И загрязнены им в Москве далеко не только промзоны. Весной, например, экологи из «Экостандарта» проверяли почву Парка Горького. И на большой территории обнаружилось двух-трехкратное превышение предельно допустимой концентрации этого вещества.

Даже пищевую промышленность нельзя считать полностью безопасной. Тут свои загрязнители.

— На одном из московских мясокомбинатов скапливались осадки сточных вод. Платить, чтобы сдать их на переработку, руководство не хотело, — вспоминает Борис Ксенофонтов. — Органика тоже опасна. Классический пример — Люблино. Когда на бывших полях аэрации строили новый район, загрязненный грунт сняли не до конца. Шло гниение с выделением метана, сероводорода и других газов. Во-первых, это сами по себе вещества небезвредные: у них есть ПДК. Во-вторых, возможны просадки грунта.

Сейчас идет массовое жилье строительство на других полях аэрации — Люберецких. И описанный Николаем Кривоцерцевым застройщик, добросовестно заменивший 12 м грунта, там скорее исключение, чем правило. Так что история вполне может повториться.

Конечно, метан почти безвреден. А вот сероводород уже относится к веществам II класса опасности. Разные химические загрязнения в разной степени вредны для человека. Поэтому их принято делить на классы опасности. Например, ртуть и бензпирен относятся к первому, самому серьезному классу, а медь и никель — ко второму.

— Бензпирен не серная кислота, которой плеснули в лицо, — объясняет руководитель лаборатории гигиены почв НИИ экологии человека и гигиены окружающей среды Игорь Крятов. — Но он аккумулируется. Вы можете спокойно жить 10–15 лет, а потом получить рак горла.

Химическое загрязнение на территории промзон не единственная

опасность. Грунт бывших заводов может оказаться радиоактивным.

— В промышленности очень широко применялись источники ионизирующего излучения, — рассказывает заместитель заведующего кафедрой экологии и промышленной безопасности МГТУ имени Баумана Владимир Девисиллов. — Во-первых, практически во всех НИИ их использовали для экспериментов. Во-вторых, применяли для диагностики состояния материала на производстве. Даже на заводе полимерных пленок они были нужны для нейтрализации электростатического заряда. Поэтому до сих пор в Москве периодически находят какие-то ранее неизвестные пятна радиации.

Впрочем, случай это нечастый. По данным «Экостандарта», такие находки в среднем случаются раз в два года. Да и серьезные химические загрязнения есть все-таки не на всяком московском производстве.

Клиентов не беспокоит

Несмотря на все опасности, загрязнения грунтов, похоже, занимает только профессионалов. Клиенты таких вопросов не задают.

— В идеале, конечно, экологическая обстановка при покупке жилья должна учитываться, однако наши соотечественники в силу своего менталитета обращают мало внимания на этот фактор, — констатирует Мария Литинская, генеральный директор компании «Метриум Групп». — В большей степени они ориентируются на исторически сложившийся уровень престижности конкретной местности, близость к определенным объектам, транспортную доступность. Даже в сегменте загородного жилья, где, казалось бы, сам переезд в собственный дом связан именно с улучшением экологической обстановки, редкий покупатель поднимает вопрос проведения экспертизы воды, воздуха, почвы.

И даже если доходит дело до экологии, то почва вызывает интерес клиентов в самую последнюю очередь.

— Я никогда не сталкивалась с вопросом со стороны покупателя по поводу состава почвы, — признается генеральный директор девелоперской компании «Высота» Ирина Харченко. — Интересуются скорее строительными материалами и инженерными системами.

После покупки к вопросу качества почвы не возвращаются и подавно.

— Если поискать иски непосредственно к застройщикам, связанные с экологическим качеством жилья, то окажется, что их практически нет, — рассказывает Максим Мозгов, старший юрист CMS Russia. — Есть жалобы на сырые и кривые стены, на качество оконных блоков. Население пока не привыкло отстаивать свои экологические требования в суде. Эколог то, далеко не факт, что суд признает нарушение настолько существенным, чтобы расторгнуть договор купли-продажи жилья и возместить убытки. Если же гражданин обратится за возмещением вреда здоровью, то ему потребуются доказать не только факт несоответствия жилья нормативам, но и прямую связь между ухудшением здоровья и допущенными застройщиком нарушениями. Это крайне сложно.

Так что качеством почвы стоит интересоваться перед покупкой жилья в промзоне. Проблема действительно налицо: есть опасные загрязнения, и есть недобросовестные застройщики, игнорирующие их. Конечно, самостоятельно проверить грунт будет проблематично. Но узнать, какое производство было здесь раньше, и расспросить застройщика об экологических мероприятиях имеет смысл.

Полностью отказываться от жилья на месте заводов все же не стоит. Ведь после правильной рекультивации почва тут может быть чище и безопаснее, чем в центральных московских парках.

Никита Аронов

«ЛИОН» — поселок в окружении леса: природная составляющая элитной недвижимости.



Живописная природа, чистый воздух, неповторимые пейзажные виды — все это на современном рынке загородной недвижимости тесно связано с понятием «элитный поселок». Застройщики и девелоперы высокобюджетных объектов стараются предложить покупателям премиум-коттеджный полноразмерный набор для комфортной, безопасной и счастливой жизни на лоне природы. При этом к настоящему времени свободных лесных и прилесных участков для строительства новых поселков премиум-сегмента практически не осталось.

«Участок под строительство загородного поселка класса «люкс» должен обладать отличными природными характеристиками, неотъемлемой частью которых является наличие леса, — отмечает Евгений Дорсман, директор департамента загородной недвижимости компании «Тройка-Эстейт». — Большинство территорий, пригодных под строительство элитных загородных поселков, уже освоено. Новых площадок в ближайшем Подмосковье не предвидится, действительно существует дефицит земельных участков под элитное строительство».



На сегодняшний день доля лесных и прилесных поселков в живописных местах и с правильной современной концепцией составляет не более 15-20% от общего объема поселков элитного и бизнес-класса. Одним из таких проектов является коттеджный поселок «ЛИОН», расположенный в 27 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе, рядом с Чигасово. «Этот уголок Рублевки известен своими великолепными сосновыми лесами и прекрасной экологией, говорит Евгений Дорсман. — Именно здесь в Чигасово появился один из первых элитных поселков на Рублево-Успенском шоссе в начале формирования рынка загородной недвижимости».

Камерный поселок «ЛИОН», состоящий из 50 полностью построенных домов, со всех сторон окружен великолепным заповедным лесом Звенигородского

лесного хозяйства и буквально утопает в зелени. Шум вековых сосен, свежий, терпкий воздух, неповторимый лесной аромат, приятные прогулки, тишина и спокойствие ежедневно радуют жителей поселка. «ЛИОН» уникален в плане местоположения, — подтверждает Сергей Колосницын, директор департамента загородной недвижимости Penry Lane Realty. — Поселок расположен в особом, охраняемом месте со своим большим лесопарком и инфраструктурой».

Уединенность и приватность поселка обеспечивается многоуровневой системой безопасности: частным охраняемым подъездом, тремя контрольно-пропускными пунктами, огороженной территорией. Поселок в окружении леса активно заселяется. Небольшое число домовладений, сложная система ценностей, а также общие интересы жителей превращают «ЛИОН» в клуб хороших друзей.

«Отличные природные характеристики элитного загородного поселка являются главным критерием при выборе объекта покупателями. Наличие леса на территории поселка или рядом с ним резко увеличивает ликвидность проекта. Поэтому востребованности «ЛИОНА» с его лесным окружением и клубным форматом сомневаться не приходится», — подчеркивает Евгений Дорсман.

«По нашей практике, около 50% покупателей совсем не рассматривают коттеджные поселки, расположенные в чистом поле, — продолжает Сергей Колосницын, — около 10% рассматривают только дома рядом с лесом или в лесу. При этом в большей степени спросом пользуются коттеджи у леса, полностью построенные и готовые к проживанию».

Проекты домов и входной группы в «ЛИОН» выполнены известным архитектурным бюро с учетом всех современных требований. Высокие потолки, гардеробные комнаты, хозяйственные помещения, открытые террасы и балконы, ваннные комнаты во всех спальнях — все продумано для комфорта семьи. Второй свет, французские окна, балконы и большое количество световых проемов делают дома воздушными и солнечными. Независимо от сторон света, коттеджи хорошо инсолированы. К домам подведены коммуникации: магистральный газ, электричество, вода, телефон, Интернет.

В настоящее время «ЛИОН» — поселок в окружении леса активно заселяется. Вместе с домом новые жильцы получают красивые пейзажи, лесные ароматы, уединенность и безопасность.

Проект ООО «Газпромбанк-Инвест»
www.lion-dom.ru
(495) 723-47-48