

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 20 октября 2016 №195 (5945 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

15 | Насколько подешевели московские новостройки в сентябре

18 | Что мешает подмосковным девелоперам строить малоэтажные жилые комплексы

22 | Лучшие объекты для инвестирования в Португалии

Дома на набережных всегда считались престижными. В них жили знаменитости и первые лица страны, видом из окон на Москву-реку гордились не меньше, чем видом на башни Кремля. Но старые набережные морально устарели, и дать им полноценную жизнь можно, только реконструировав те, что сооружены десятки лет назад, и построив новые.

Набережных и зрелищ

— сектор рынка —

Городские извилины

По одной из версий название Москва-река произошло от слов с балтийскими корнями и означает «извилистая река». И правда, главная река столицы обвивает центр города и образует причудливые петли на окраинах. Длина береговой линии Москвы превышает 200 км, однако берега в основном не благоустроены: их занимают автодороги, пришедшие в упадок промзоны и хаотичная застройка.

«Набережные ассоциируются у москвичей не с зелеными оазисами и зонами отдыха, а с шумом и выхлопными газами», — констатирует Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed. — В центре жить по соседству с ними сложно, ведь практически под самыми окнами проходит оживленная магистраль с плотным потоком машин. Видом на воду можно любоваться только через стекло, а когда открываешь окно — начинается катастрофа. На отдаленных набережных неблагополучно еще и по причине маргинальной застройки. Даже Саввинская набережная имеет жесткий industrial-вид».

Однако в ближайшие годы ситуация изменится. В текущем году столичные



власти взялись за реализацию масштабной программы реконструкции и благоустройства набережных, которую готовили несколько лет. Ожидается, что до 2035 года в городе построят 64 км новых набережных и благоустроят 73 км существующих.

Набережные будут обновляться в соответствии с едиными стандартами благоустройства, разработанны-

ми комитетом по архитектуре и градостроительству Москвы. Автомагистралы на береговой линии останутся, но движение по ним упорядочат и реорганизуют. Как говорил мэр столицы Сергей Собянин, вдоль Москвы-реки сформируют около 40 современных общественных пространств. Сейчас эти проекты находятся в стадии разработки либо реали-

зации. Наиболее значимые — «Лужники», «Зарядье», набережные в районе «Москва-Сити» и ЗИЛа.

В сентябре после реконструкции открылась Лужнецкая набережная. Ее проезжую часть сузили до двух полос в пользу пешеходной зоны, на береговой линии установили лавочки, велопарковки, фонари, стенды навигации.

Обещают, что после масштабного благоустройства на береговой линии столицы хорошо будет всем: пешеходам, отдыхающим, автомобилистам и велосипедистам. Также планируется открыть новые городские прогулочные маршруты речного транспорта.

«Работа по Москве-реке распалась на части: это выявление территорий, на ко-

торые можно будет делать дальнейшую градодокументацию, взаимодействие с участниками, у которых уже есть инвесторы и землепользователи, а также с территориями, которые входят в различные городские программы по линии департамента культуры и департамента ЖКХ», — рассказал главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов.

Дачи под вопросом

— территории —

Как только жители Петербурга оценили прелести загородной жизни и решили начать массовое переселение на дачи, федеральные законодатели тут же подложили им правовую свинью. Похоже, что в ближайшее время наслаждаться свежим воздухом будут только те, кто уже имеет собственные дачи в садоводствах и дачных поселках, поскольку появление новых загородных объектов теперь оказалось под большим вопросом.

Загородное переселение

Петербургцы все чаще выбирают жизнь на даче, причем не только во время летнего сезона, но и в течение всего года. Некоторые любители загородной жизни настолько плотно обосновываются в своих загородных гнездах, что городские квартиры теряют для них свою актуальность, и они просто сдают их в аренду.

По данным ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости», в настоящий момент постоянно живут за городом всего 10% работающих в городе петербуржцев, однако, согласно опросу исследовательской компании Infowave, в ближайшее время подобный образ жизни планируют выбрать еще 62% опрошенных респондентов. Кроме того, формируется пласт людей, отказывающихся от офисной карьеры в мегаполисе, — это так называемые дауншифтеры, а также фрилансеры, работающие на удаленном режиме. Сейчас таких в Петербурге около 2%, но, по прогнозам экспертов, уже в следующем году подобную модель могут выбрать еще 11% жителей Северной Венеции.

«Число людей, которые используют загородные дачи для постоянного проживания, действительно постоянно растет», — утверждает вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Александр Гиновкер. — Связано это с тем, что многие граничащие с Петербургом районы получают качественную инфраструктуру, да и добраться до города становится все проще».

NEVATOWERS

СТИЛЬ НОВОГО ВРЕМЕНИ

АПАРТАМЕНТЫ С СОБСТВЕННЫМ ПАРКОМ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

БАСЕЙН • ФИТНЕС • СПА СКВОШ-КОРТЫ • КИНОТЕАТР И НЕ ТОЛЬКО

ОТ 15,8 МЛН РУБ.
Первый взнос 5 %.
Рассрочка 0 %* на 2 года.

+7 499 300 03 03 | NEVATOWERS.ru

RENAISSANCE DEVELOPMENT

Реклама «БАШНИ НЕВА». Застройщик ООО «СТ Тауэр». Проектная декларация на сайте www.nevatowers.ru. *Рассрочка предоставляется застройщиком.

ДОМ

цены

Штиль и сплин

Загородный рынок, как и городской, в сентябре переживал непривычное для этого месяца затишье. Спрос в большинстве поселков есть и есть, то большей частью отложенный. И все потому, считают эксперты, что сложилась парадоксальная ситуация: предложение избыточно, а найти то, что хочется, покупатель не может.



— Подмосковье —

И смотрят, и хвалят

Осень на рынке загородной недвижимости считается жаркой порой, когда вернувшиеся из отпусков покупатели начинают активно решать вопрос о приобретении дома или участка. Однако в этом сентябре все признаки свидетельствуют об очередной стагнации: в строящихся поселках наметилось явное затишье, при этом в готовых и даже заселенных объектах динамика реализации по сравнению с прошлым годом упала. «Нынешние времена для девелоперов не самые простые: покупатели не торопятся приобретать жилье, и спрос преимущественно отложенный», — замечает Анастасия Фетисова, директор по маркетингу московского представительства «Росса Ракенне СПб» (Honka).

Что интересно, количество обращений и просмотров при этом остается на высоком уровне, отмечает Мария Белова, заместитель начальника управления маркетинга компании «Газпромбанк-Инвест» — однако реальных покупок практически не совершается. «Уменьшилось число покупателей, готовых единовременно произвести оплату недвижимости, клиенты все чаще интересуются ипотекой либо рассрочкой», — констатирует она.

Хуже всего приходится тем застройщикам, чьи проекты были начаты на кредитные средства. В банках ведь не очень-то любят слушать про кризис и снижение платежеспособного спроса. Чтобы расшевелить интерес покупателей и заодно найти очередные деньги на обслуживание кредитов, девелоперы снижают цены либо предлагают значительные скидки в ходе личных переговоров. Мария Белова приводит пример: «Коттеджи, ранее предлагавшиеся за 60 млн руб., сейчас можно приобрести за 45 млн руб. — правда, в основном такой дисконт действует в поселках, уже давно вышедших на рынок».

Есть и за восемь миллионов

Цифры по сентябрьским продажам в сегменте домов стоимостью от 15 млн руб. радуют глаз, если сравнивать их с августом 2016 года, говорит директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын. За этот период рост числа продаж в сегменте составил 19%. А вот по сравнению с прошлогодними показателями начала осени он отмечает падение на 34%.

Но несмотря на откровенно провальный по продажам сентябрь в плане продаж, утверждает руководитель направления загородной недвижимости Welhome Георгий Бельский, в целом в третьем квартале 2016 года было заключено 107 сделок в элитном ценовом сегменте, а это в 1,7 раза больше, чем во втором, и вдвое превышает показатели аналогичного периода прошлого года. «Просто большая часть сделок, а именно 86%, пришлось на июль и август», — поясняет он.

У Олега Михайлика, заместителя директора по городской и загородной недвижимости Knight Frank, квартальные цифры по сегменту немного другие: 89 сделок за третий квартал и прирост ко второму всего на 16%. Эксперт отмечает, что основной объем спроса с июля по сентябрь пришелся на земельные участки: в общей структуре спроса доля данного сегмента составила 52%. Зато оптимистичные цифры по средней стоимости проданных коттеджей: относительно второго квартала показатель в долларах вырос на 10%, в рублях — на 8% и составил \$1,4 млн (91 млн руб.). А относительно начала года эта прибавка была еще более значительной: 48% в долларах и 29% в рублях.

Но основной запрос состоятельного покупателя, считает Алсу Хамидуллина, руководитель загородного департамента Contact Real Estate, сосредоточился в бюджете от 30 млн до 50 млн руб. за дом без отделки. Отделанные премиальные дома оцениваются дороже — от 80 млн до



В «Истринской Ривьере» доллар стоит 36,6 руб

100 млн руб. «С конца лета по начало осени именно в таких ценовых параметрах прошли основные сделки», — говорит она и добавляет, что большая часть покупок пришлась на коттеджи в поселках на Новорижском шоссе. Похожие данные у Олега Михайлика: «Средний бюджет запроса с прошлой осени не изменился и составляет \$1 млн». В Knight Frank также отмечают появление редких клиентов с большими бюджетами от \$8 млн — они рассматривают большие современные дома под ключ, в которых ранее никто не жил, либо с небольшим сроком владения предыдущим собственником.

Доллары на дороге не валяются

Одну из причин осеннего сплина покупателей эксперты уже в который раз видят в неправильном поведении курсов валют. На этот раз рынок замедляется благодаря снижающемуся с начала зимы доллару — с пиковых 77,93 руб. в январе он к концу сентября «похудел» до 63,15. «Покупатели замерли в ожидании», — полагает Мария Белова.

Переход на рублевое ценообразование был хорош до тех пор, пока рубль не начал расти: мало кому захочется вместо \$770 тыс. заплатить за дом почти \$1 млн — а ведь курсовая разница за девять месяцев именно это для обладателей валютных сбережений и предполагает. Но у каждого сегмента на рынке недвижимости свои драйверы. Если в масс-маркете усиленно муссируют тему возможной отмены ипотеки с господдержкой, то в премиум-классе большой популярностью пользуются слухи о грядущем росте курса доллара, который многие аналитики предостерегают до конца года. Если это произойдет, то покупатели станут куда меньше хмуриться на переговорах, обсуждая финальную цену приобретения, и скидки пойдут на убыль, считают участники рынка.

Пока же девелоперы вынуждены использовать разные специальные условия — правда, как правило, лишь на ограниченное количество предложений в поселке. Но иногда дисконт по таким объектам может превышать и 50% от первоначальной стоимости, замечает Олег Михайлик. Он приводит примеры: в коттеджном поселке «Азарово» (20 км по Рублево-Успенскому шоссе) в рамках стимули-

рующей акции цены снижены на один коттедж и на шесть таунхаусов, а максимальный дисконт, предоставленный на индивидуальный дом, составляет 50%.

В поселке «Прозорово» (12 км по Новорижскому шоссе) в рамках акции покупателям предложены два таунхауса по стоимости 23 млн руб. — обычная цена таких домовладений в этом комплексе колеблется от 30 млн до 40 млн руб. А в поселке «Пестово» (22 км по Дмитровскому шоссе), который уже полностью построен, скидка 15% сейчас распространяется уже на все коттеджи.

Опасное снижение

Надо сказать, что акции популярны практически у всех, кто строит за городом, как у небольших и начинающих застройщиков, так и у аскалов этого рынка. Этим летом в загородном комплексе «Истринская Ривьера» от Honka, расположенном на берегу Истринского водохранилища, домовладения продавались по курсу доллара, равному 36,6 руб. «В результате дом общей площадью 300 кв. м в клубном поселке с доступом к большой воде можно было приобрести за 30 млн руб.», — рассказывает Анастасия Фетисова, попутно уточняя, что данное предложение оказалось крайне востребовано покупателями, и на сегодняшний день практически все дома в поселке проданы.

У крупнейшего застройщика элитного загородного жилья Villagio Estate в настоящее время действуют специальные цены на линейку готовых домов в поселке «Ренессанс Парк». «Минимальная стоимость особняка по акции составляет 50 млн руб.: это вилла в средиземноморском стиле площадью 400 кв. м на участке 19 соток», — рассказывает директор по маркетингу компании Антон Гололобов. Обычная цена такого предложения начинается от 70 млн руб. — как в «Ренессанс Парке», так и в других проектах девелопера. Говорить о результатах еще рано, но выгодные акции всегда становятся катализаторами покупательского интереса, замечает эксперт.

Сергей Колосницын не согласен: «Хотя иногда акция позволяет собрать отложенный спрос в поселке, где проходит много показов, и реализовать его в короткое время, однако за искусственной стимуляцией продаж неизбежно следует период «безрыбья». Он добавляет, что качественный и востребованный поселок с адекватными ценами вообще не нуждается в стимуляции спроса, и приводит в пример поселок «Ильинка», где в начале месяца было объявлено повышение цен на 10%. «А плохому продукту акция не поможет», — считает эксперт.

Конкурентов мало, пора начинать

Как в высоких, так и в бюджетных сегментах новых проектов выходит с каждым годом все меньше. Между тем еще один резон в пользу того, что продажи падают, многие эксперты видят в том, что действительно качественное предложение, способное удовлетворить притязания современного покупателя, ограничено — и с каждым годом его становится все меньше. Парадокс: на одного клиента приходится зачастую 40–50 конкурирующих домов, и все это отнюдь не те объекты, которые он хотел бы рассматривать. «Рынок перенасыщен объектами сомнительного качества либо по завышенной цене, — делится наблюде-

В поселке «Пестово» на все коттеджи скидка 15%

ниями Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. — Клиентов уже давно не устраивают морально устаревшая архитектура 90-х и начала 2000-х годов, а новой застройке не хватает ценовой гибкости и ощущения обжитости, уюта. Многие желают приехать в готовый дом с качественной дизайнерской отделкой и продуманной планировкой, и готовы за это платить».

Корреспондент «Ъ-Дома» спросил у девелоперов, собираются ли они выводить на рынок новые проекты. Утвердительный ответ дали только двое. «В ближайшие три месяца мы готовим к выходу два новых проекта, — рассказывает управляющий партнер Kaskad Family Борис Цыркин. — Пока не будем разглашать все детали, но точно известно, что оба они в малоэтажном формате и вполне соответствуют нашей концепции по созданию жилых объектов с низкой плотностью застройки». Суммарная площадь этих двух поселков составит порядка 150 тыс. кв. м, уточняет он. Компания надеется представить на рынок еще два проекта и в следующем году.

Дмитрий Гордов, генеральный директор Landwerk, планирует в ближайшие месяцы вывести на рынок сразу четыре площадки, сейчас по ним ведутся переговоры и предпроектные исследования. «Количество профессиональных игроков уменьшается, следовательно, снижается конкуренция, — замечает он. — Поэтому нет ничего, что бы помешало нам запускать экономически обоснованные проекты». Застройщик отмечает, что перспективы имеют как участки без подряда, так и готовые дома в проектах массового сегмента.

Все ведут на Новую Ригу

В свою очередь, эксперты консалтинговых компаний высказались относительно тех форматов, которые в ближайшее время могут быть востребованы в высокобюджетных сегментах. «Сейчас подходящее время для вывода на рынок современных поселков бизнес-класса с домами площадью 350–450 кв. м и необходимым набором объектов инфраструктуры», — уверена Екатерина Румянцев, председатель совета директоров Kalinka Group. При этом она предполагает, что поселок с территорией от 50 га на 200–250 домовладений будет продаваться ориентировочно пять–семь лет.

Олег Михайлик рекомендует выводить новые проекты, если ценовая политика девелопера будет чуть ниже рынка. «Это могут быть поселки на Рублевке, Ильинском шоссе или Новой Риге не дальше 20 км, стоимость сотки земли в которых не превышает 1 млн руб.», — уточняет он. Сергей Колосницын замечает, что сейчас на рынке образовались новые незатоваренные ниши: «Во-первых, есть спрос на объекты бизнес-класса — дуплексы и таунхаусы от 110 кв. м в бюджете 12–15 млн руб., например на Новой Риге». Аудитория горожан, готовая реализовать свои квартиры, чтобы купить взамен комфортное загородное жилье, достаточно широка, а вот предложения, способного удовлетворить этот потенциальный спрос, по его мнению, не хватает.

В сегменте премиум-класса он советует создавать продукт, способный обеспечить хорошую динамику продаж: «Это поселок с современными комфортными домами под ключ площадью около 400 кв. м по ценам от 50 млн до 120 млн руб. в зависимости от локации, транспортной доступности и архитектурных проектов с удобными современными планировками».

Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп», считает, что сейчас в первую очередь ликвидность проекта зависит от его расположения. «Наиболее популярно Новорижское шоссе, — говорит он. — Думаю, если девелопер выйдет с объектами в бюджете до \$3 млн, то такой объект будет востребован рынком и не окажется провальным».

Еще более категоричен управляющий партнер компании Point Estate Павел Трейвас: «Пока не закончатся массовые дисконты, не уйдут с рынка накопившиеся избыточные предложения, начинать новые проекты смысла нет. Если текущие довольно неплохие проекты реализуются по пять–восемь лет, то какая может быть перспектива у новых?» Скептически настроена и Евгения Панова: «Если и выходить сейчас, то только в сегмент небольших домов и участков в окружении современной инфраструктуры, предлагая покупателю тот самый, желанный сегодня продукт „под ключ“. Но это та ниша, которую при текущей стоимости денег не решится в полной мере занять ни один девелопер».

Владимир Абакумов

700 метров от

АЭРОПОРТ

КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА

от

7.9

млн руб.

СТАРТ ПРОДАЖ

ДОМ ВАШЕГО ВРЕМЕНИ

ПРАЙМ ТАЙМ

Проектная декларация на сайте [VIKTORENKO11.RU](http://Viktorenko11.ru)

Застройщик — ООО «Атлантик»

495 796-55-11

ПРОДАЕТСЯ

Заветный дом — Дом вашей Династии. Дом, которым вы будете гордиться!

680 кв. м

Реклама

КП «КРОНА», 20 км от МКАД, Новорижское шоссе, тел. 8 926 883 7937

ДОМ

ЦЕНЫ

Разгон замедлился

Сентябрь, который обычно радует профессиональных участников рынка новостроек, соскучившихся за лето по напряженной работе, в этот раз продемонстрировал не взлет, а даже некоторое падение покупательского спроса. Причину эксперты видят в том, что урожайными выдались как раз летние месяцы, на которые обычно приходится отпускное затишье. Слегка снизились и цены, но в наиболее успешных проектах их, напротив, поднимают, и не только по мере роста стадии строительной готовности.



— Москва —

Неправильное лето

Сентябрь, как известно, не просто первый месяц осени, но и начало делового сезона в развитых странах. Правда, из тех четырех месяцев, за которые, как подсчитали в New-Flat.com consulting, в среднем продается 50,5 объектов недвижимости в любом сегменте, он приносит самый маленький урожай — всего 5,5% от общегодовой жатвы. Основные продажи приходятся на октябрь, ноябрь и декабрь.

И все же сентябрьские цифры должны быть выше августовских, а в текущем году в Москве получилось наоборот. Число сделок на вторичном рынке упало по сравнению с предыдущим месяцем на 12% — до 8760, долевое строительство продемонстрировало снижение на 11% (было заключено 3 тыс. ДДУ), а ипотека и вовсе откатилась вниз на 25% — до 3,5 тыс. сделок. Правда, если сравнивать с прошлогодним сентябрем, то оптимизма сразу прибавляется — например, договоров долевого участия тогда было зарегистрировано вдвое меньше, а количество ипотечных сделок с тех пор выросло на 71%.

Стоит напомнить и о том, что это лето в целом выдалось нетипичным: продажи новостроек, вместо того чтобы традиционно снижаться, напротив, все три месяца росли. «Сокращение спроса в сентябре объясняется тем, что он был реализован в июле — августе: многие из тех, кто планировал приобрести жилье, сделали это в летние месяцы», — полагает Роман Строилов, начальник управления продаж Tekta Group. Он допускает, что октябрь станет еще более трудным месяцем, так как количество обращений продолжает сокращаться. Свое объяснение сентябрьскому снижению дает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум групп»: по ее данным, основная покупательская активность в сентябре была зафиксирована ближе к концу месяца, поэтому часть фактически состоявшихся сделок будет зарегистрирована в октябре.

В Подмосковье между тем все наоборот: как свидетельствует региональное управление Росреестра, в сентябре количество регистрационных действий с недвижимостью увеличилось до 147 123 — это на 7,6% превышает показатели за август. Отдельно сообщается о 7,9 тыс. зарегистрированных ДДУ, а это на 2,6% больше, чем в августе. Кстати, август в области тоже был позитивен, несмотря на сезон отпусков: общее число сделок продемонстрировало рост на 2% по сравнению с июлем, а число ДДУ выросло на 1,7%.

Покупки по инерции

Эксперты компаний по-разному оценивают происходящее. По мнению многих, в текущем году деловая активность началась не в сентябре, а в середине лета. «Обычно осенний подъем является следствием отложенного спроса и летнего снижения», — замечает Виктор Прокопенко, директор по продажам Sezar Group, застройщика ЖК комфорт-класса „Расказово“ в Новой Москве. В его компании по сравнению со сверхактивными июлем и августом ключевые показатели спроса в сентябре снизились на 14–16%, однако на количестве заключенных сделок это не отразилось. «Продажи по итогам сентября остались на уровне рекордных летних месяцев», — рассказывает эксперт. По его мнению, это следствие инерции: на сделки вышли покупатели, которые приняли решение о покупке квартиры еще летом.

Если июль характеризовался резким ростом спроса, который обычно знаменует начало делового сезона, то в сентябре объем реализуемого спроса не увеличился, хотя количество обращений и выросло по сравнению с июлем и августом на 15%, рассказывает Дмитрий Котровский, партнер «Химки групп» (строит рядом с Москвой спортивно-образовательный кластер «Олимпийская деревня Новогорск»). «А доля интереса к жилым деньгами — стопроцентной оплатой либо оплатой с длительной отсрочкой — даже сократилась», — сетует он. Похожие данные у Станислава Лобанова, директора по маркетингу управления

недвижимости Millhouse (застраивает ЖК премиум-класса «Сколково Парк» в Одинцовском районе Подмосковья). «В сентябре прошли сделки с очень дорогими квартирами, но общение с этими покупателями началось еще летом», — рассказывает он.

В других компаниях рапортуют о значительном росте спроса и продаж именно в первом месяце осени. Александр Козлов, директор по продажам AFI Development, говорит, что в обоих проектах его компании — клубном квартале AFI Residence Paveletskaya в центре столицы и ЖК «Одинбург» в Подмосковье — спрос по сравнению с летом вырос на 30%. Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой», рассказывает, что количество обращений резко увеличилось в начале августа. «А в сентябре рост продаж в „ЮИТ Парке“ в Красногорске составил 20% к показателям летних месяцев. И этот тренд — растущий», — добавляет он.

«Летом клиенты зондировали рынок, подбирали оптимальный вариант квартиры, а в сентябре уже точно определились с проектом и приняли решение о покупке», — предполагает Дмитрий Ефимов, руководитель отдела продаж ГК «Пионер». В жилом комплексе «ЦФЕ-Ботанический сад», который строит его компания, продажи в сентябре по сравнению с августом выросли на 12%. Аналогичная картина с начала сентября наблюдается и на трех подмосковных объектах «Комстрин», а также в апарт-комплексе Cleverland, который застройщик возводит в московском Марфино. «Относительно августа объем поступлений увеличился на 16%», — уточняет Ирина Игнатьева, директор по маркетингу, рекламе и реализации компании. По ее мнению, летом, возможно, спрос на недвижимость подогрели банки, снизившие ставки по депозитам, а сейчас начался обычный сезонный рост.

А первый заместитель председателя правления «Баркли» Александр Красавин уверяет, что в его корпорации существенно выросла активность клиентов, рассматривающих покупку квартиры в Barkli Residence. Количество обращений

в сентябре увеличилось на 70%, а конвертируемость в сделки, по его ожиданиям, достигнет пика к концу осеннего сезона.

Осторожнее с ценниками

На этом фоне цены застройщики поднимают осторожно, очевидно боясь спугнуть покупателей, которые за лето успели войти во вкус. «Если проанализировать все стройки в нашей локации, то констатировать рост цены можно только по одной причине — повышение стадии строительства», — отмечает Дмитрий Котровский и добавляет, что в 80% объектов, где застройщики поднимали цены, прайсы переписали впервые за 9–12, а то и 18 месяцев. Владимир Каширцев, в свою очередь, вспоминает, что с конца весны и до середины июля застройщики предприняли попытки как следует поднять цены и это привело к резкому падению продаж. «Затем многие из них пересмотрели ценовую политику в сторону снижения», — резюмирует он.

Но и скидки в наиболее востребованных проектах уже не те, что раньше, причем, по наблюдениям Екатерины Лобановой, руководителя отдела рыночной аналитики «РТ-Девелопмент», покупатели относятся к этому спокойно. «Если август можно однозначно охарактеризовать как „месяц покупателя“, то сентябрь стал „месяцем компромисса“: ценовое дно, которое рынок новостроек достиг летом, пройдено», — считает она.

Тем не менее аналитики «Метриум групп» подсчитали, что по итогам сентября средневзвешенная цена предложения на первичном рынке массового сегмента Москвы в старых границах составила 146,9 тыс. руб. за 1 кв. м, а это на 0,4% ниже, чем в августе. «Однако в целом за третий квартал квадратный метр подорожал в среднем на 2,9%», — оговаривается Мария Литинецкая. К тому же в сентябре увеличился средний бюджет покупки по всем типологиям квартир в массовом сегменте в старых границах Москвы — например, студии в среднем подорожали на 3,8%, до 4,2 млн руб.

В Новой Москве, как утверждает Владимир Каширцев, по сравнению

с летом средняя стоимость квартир в новостройках поднялась на 2–3% в сегментах «эконом» и «комфорт», но обусловлено это в большей степени увеличением объема предложения квартир с отделкой.

Дайте два камина!

В высоких ценовых сегментах, которые обычно живут отдельной жизнью, на этот раз все очень похоже на то, что происходит в масс-маркете. В новостройках классов «бизнес» и «премиум», по данным Дмитрия Халина, управляющего партнера Savills в России, сентябрьское удешевление составило по 1% и теперь средняя цена в этих сегментах достигает 300 тыс. руб. и 801 тыс. руб. соответственно. «Рублевая цена в премиальном сегменте упала на 5% по отношению к предыдущему кварталу», — не согласен Вячеслав Антропов, директор по развитию Contact Real Estate. — Однако стоит отметить, что это не тренд, а всего лишь колебания за счет вымывания с рынка более дорогих объектов». Косвенно этот вывод подтверждают в Knight Frank Research: подсчеты говорят о положительной динамике показателей средней стоимости проданных за этот месяц новых квартир и апартаментов: она составила 90 млн руб., а также их средней площади, которая достигла 131 кв. м.

Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank, придерживается мнения, что в верхних ценовых сегментах даже выход на рынок нового, более бюджетного предложения не оказал сильного влияния на среднюю цену, поскольку был нивелирован повышением цен в нескольких объектах. «Например, рост цен более чем на 15% был отмечен в комплексе апартаментов „Звезды Арбата“, — говорит он. По его наблюдениям, в отдельных комплексах переписывание ценников было связано не только с изменением стадии строительной готовности, но также с динамикой продаж.

Интересно, что теперь всплеск спроса и рост продаж наблюдаются на завершающих стадиях готовности объекта и сразу после ввода его

Московский бизнес-класс в сентябре подешевел на 1%

в эксплуатацию, замечает генеральный директор Wellhome Анастасия Могилатова. «Раньше большая часть лотов, особенно в сегменте бизнес-класса, реализовывалась в процессе строительства объекта», — вспоминает эксперт. По ее данным, высокий уровень продаж по итогам третьего квартала отмечен в «Резиденции Монэ», сданной в эксплуатацию в июле, Art Residence и «Садах Пекина», где строительство завершено в сентябре, а также находящихся на финальных стадиях «Садовых кварталах», I'M, RedSide и других.

Покупатели в высоких ценовых сегментах проявляют интерес и к редким жилым форматам, которые могут быть раскуплены уже на старте проекта. Как утверждает Леонид Капров, старший вице-президент «Галс-Девелопмент», в сентябре началась настоящая «охота» за эксклюзивными квартирами. «Сразу после вывода в продажу нашего нового жилого комплекса „Достоиние“ в Кунцево были раскуплены пентхаусы с каминами и зимними садами», — говорит он.

Часть экспертов, опрошенных «Ъ-Домом», еще ждет осеннего подъема и традиционного декабрьского взлета продаж. Другие склоняются к мысли, что в текущей экономической ситуации это вряд ли возможно. Впрочем, если попытаться спрогнозировать поведение покупателей в высокорезультативных сегментах, то выборы в России миновали, США определяются с новым президентом уже в ноябре, а в конце года некоторые топ-менеджерам все-таки выплатят приличные бонусы. Если говорить об эконом- и комфорт-классах, то слухи о готовящейся отмене программы господдержки ипотеки усиленно подогреваются, к тому же в регионах люди по-прежнему теряют рабочие места и таянутся поближе к столице в надежде на лучшую жизнь. Так что к Новому году действительно можно ждать очередную волну ажиотажного спроса на любые новостройки.

Марта Савенко

ЗАНЯТЬСЯ НЕЧЕМ?

ТЕАТРЫ, КОНЦЕРТЫ, НОВЫЙ ЭРМИТАЖ

В жилом комплексе Зиларт вы не будете скучать! Ведь мы приготовили развлечения на любой вкус! Для любителей культурного отдыха у нас есть уникальная программа. Драматический и академический театры на центральном бульваре, арт-галереи и выставки. Кроме этого, здесь же будет расположен концертный зал для различных мероприятий. Звучит неплохо? Но это еще не все! Для вас мы готовы привезти в Москву даже филиал легендарного Эрмитажа! А если вы из тех, кто привык развлекаться иначе, мы знаем, что вам предложить! Торговые центры, кинотеатр, рестораны, спа-центры и салоны красоты — все это к вашим услугам.

Мы занимаемся делом, чтобы вы занялись вашим досугом!

РАССРОЧКА НА **КВАРТИРЫ 0%-24 МЕСЯЦА** | **228 22 88**



ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ZILART.RU
РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» С 1 ОКТЯБРЯ ПО 31 ДЕКАБРЬ 2016 Г.
РЕКЛАМА

ДОМ градостроительство

Набережных и зрелищ

— сектор рынка —

С13 В следующем году приведут в порядок около десяти московских набережных. Строители продолжат благоустраивать Краснопресненскую набережную, займутся участками по обе стороны от «Лужников», а также береговой линией у стен Кремля.

Добавь воды

Москва не Венеция. И все-таки планы обновления столичных набережных меняют представление о российской столице как о северном городе с суровым климатом.

Например, в рамках строительства жилого комплекса «Сердце столицы» на Шелепихинской набережной планируется создание большой рекреационной площадки — парковой зоны с пляжем, причалом, спортивными, игровыми площадками. «Расположение комплекса на берегу Москвы-реки изначально рассматривалось нами как одно из его ключевых достоинств, и мы стремились максимально обыграть этот фактор», — рассказала Ирина Прачева, первый заместитель генерального директора ЗАО «ДОН-Строй Инвест». — Благоустройство прибрежной территории было продумано уже на старте проекта в рамках единой концепции общественных пространств квартала, разработанной архитектурным бюро Wowhaus. В этой концепции набережная протяженностью более 500 м интегрирована во внешний, публичный контур комплекса, доступный не только для жителей, но и для всех горожан».

Одной из самых живописных обещает быть и набережная в жилом комплексе «ЗИЛАРТ» (бывшая территория автозавода имени Лихачева), создание которой заложено в адресно-инвестиционную программу московского правительства. Ширина набережной от кромки воды до первого жилого здания составит 90 м, протяженность — 1 км. Дороге отведут второстепенную роль, большую часть набережной займут места для прогулок, катания на велосипедах, роликовых коньках и отдыха у воды. На первых этажах выходящих на набережную домов разместятся кафе с верандами, рестораны и магазины. «Мы стремимся сформировать особый стиль и образ жизни — привить привычку к вечерним прогулкам и отдыху у воды», — объясняет Юрий Ильин, коммерческий директор группы ЛСР.

Со временем некоторые удаленные набережные могут оказаться более благоустроенными, чем береговая линия в центре города. Так, в квартале «Ривер Парк», расположенном в районе Нагатинский затон, силами девелопера проекта, компании «Речников Инвест», началось обустройство полукторакилометровой пешеходной набережной. На береговой территории, прилегающей к комплексу, появятся маяк, множество зон досуга и отдыха, велосипедные и пешеходные дорожки, пляж с лежаками, площадки с амфитеатром, качелями и катком. После завершения всех работ в «Ривер Парке» откроется детская парусная школа, для которой застройщик выделит помещение в одном из корпусов на первой линии. В эллингах владельцы смогут хранить катера в зимнее время. Инвестиции составят 120 млн руб.

Утекай

«Освоение новых зон вдоль набережных Москвы-реки открывает для девелоперов колоссальные возможности», — считает Ольга Тараканова, партнер, генеральный директор Ordo Group. — Сейчас в Москве благоустроено и предназначено для прогулок около 15% общей протяженности береговой линии Москвы-реки. Так что потенциал развития и застройки территорий у воды большой».

Приобрести жилье на первой линии Москвы-реки сейчас можно в районах Хамовники, Пресненский. Замоскворечье, Хорошево-Мневники, Филевский парк, Нагатинский затон, Даниловский, Щукино, Покровское-Стрешнево и др.

По данным Tweed, в премиальном сегменте к числу «прибрежных» комплексов относятся «Клубный дом на Котельнической набережной», «Котельническая, 21», Balchug Residence, Balchug Viewpoint, ГМ и некоторые другие проекты. Такие предложения составляют не больше 10–15% на высокобюджетном рынке.

Цены на такую недвижимость самые разные. Согласно данным Contact Real Estate, в комплексе Balchug Residence средний бюджет сделки составляет 45,5 млн руб., в проекте «Котельническая, 21» — 154,4 млн руб., в комплексе «Кленовый ДОМ» — 332,4 млн руб.

По данным Top Brokers Alliance, самая дорогая квартира у воды — это шестикомнатный пентхаус в комплексе «Кленовый ДОМ» на первой линии Пречистенской набережной. Стоимость лота площадью 456 кв. м составляет 758 млн руб. «В клубном доме от компании „ДОН-Строй“ предполагается 40 лотов в двух четырехэтажных особняках», — рассказал Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank. —



Все квартиры выходят парадной частью на Москву-реку, обновленную Крымскую набережную и парк «Музеон», «Красный Октябрь» и Крымский мост».

В бизнес-классе средняя стоимость квадратного метра — 237,7 тыс. руб. «По состоянию на начало октября 2016 года на первичном рынке жилья бизнес-класса реализуется четыре проекта на набережных Москвы-реки (первая линия): «ЗИЛАРТ», AFI Residence Paveletskaya, «Сердце столицы» и «Утесов» на Карамышевской набережной», — сообщила Анастасия Могилатова, генеральный директор компании Welhome. — Доля этих лотов — 18% от общего объема предложения в своем сегменте».

В массовом сегменте представлено десять «речных» проектов, подсчитали в «Метриум групп». Объем такого предложения в своем классе в компании оценили в 21,3%. Четыре комплекса расположены на берегах Москвы-реки. Это городской квартал «Ривер Парк», ЖК «Город на реке Тушино-2018», микрорайон «Домашний» и МФК «Фили Град». Несколько масштабных комплексов строится у реки Яузы: ЖК «LIFE-Ботанический сад», жилой район Green Park и ЖК «Яуза Парк». Еще три комплекса располагаются недалеко от других московских рек: это ЖК «МИР Митино» у реки Сходни, ЖК «Петра Алексеева, 12а» у реки Сетуни, и ЖК «07» у реки Очаковки.

Минимальная стоимость — от 3,3 млн руб. Во столько оценивается студия площадью 26,78 кв. м в микрорайоне «Домашний» (Марьино). «Несмотря на удачную локацию, цены в этих ЖК близки к среднерыночным», — отмечает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп». — В сентябре 2016 года средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке жилья массового сегмента составила 146,9 тыс. руб.».

Проекты на миллион

По данным Ordo Group, в комфорт-классе средний темп продаж в новостройках на набережных Москвы в 2016 году составил примерно 50 квартир в месяц. В бизнес-классе — 40, в элитном ежемесячно продается примерно 3 квартиры.

«Сердце столицы», «Город на реке Тушино-2018», «ЗИЛАРТ» — крупнейшие новостройки на набережных, благоустройство которых предстоит в недалеком будущем

«За 2016 год в новостройках на набережных реализован 41 объект», — рассказывает о ситуации в сегменте дорогого жилья Вячеслав Антропов, директор по развитию Contact Real Estate. — Это 12% от общего объема сделок. Если распределить показатели между пятью комплексами, стоит отметить: это весьма неплохие темпы».

По подсчетам экспертов, в наиболее успешных комплексах у воды квартиры на 10–20% дороже, чем жилье в обычных микрорайонах. А в проектах на первой линии с самыми лучшими видовыми характеристиками надбавка к среднерыночной стоимости доходит до 30%. Например, в «Сердце столицы» цены в корпусах на первой линии превышают 300 тыс. руб. за 1 кв. м, тогда как на второй линии в новом седьмом корпусе начинаются от 159 тыс. руб. за 1 кв. м.

«Взгляните на „Москва-Сити“ — стоимость апартаментов с видом на Москву-реку здесь примерно на 25% выше, чем на аналогичные без него», — говорит Ирина Могилатова. — Что неудивительно, ведь в элитном сегменте панорама на воду приравнивается к виду на исторические достопримечательности».

Очень показательна застройка на Пречистенской набережной, где разница в стоимости старого и нового фондов с видом на набережную составляет 30–40%.

Кстати, эксперты считают, что массовое благоустройство берегов Москвы-реки повлечет за собой ценовые изменения на рынке жилья в целом. Согласно прогнозам, после благоустройства набережных в центре города стоимость квартир в расположенных поблизости комплексах увеличится на 10–20%.

Наталья Денисова



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Жилье для начала

Так бывает: семья уже есть, а квартиры еще нет. «Ъ-Дом» решил выяснить, что могут сегодня предложить застройщики молодой московской семье, которая решила приобрести квартиру в старых границах Москвы или, во всяком случае, поблизости от станции метро, хотя бы строящейся. Попутно мы узнали, во что обойдется покупка целиком, ведь если помещения в новостройке сдаются без отделки, то в общие расходы имеет смысл включить стоимость ремонта. Наконец, поинтересовались размерами коммунальных платежей и налогами.

— стратегия —

Дешево и сердито

Самое дешевое из предложенных нашим гипотетическим молодоженам жилье нашлось в апарт-комплексе Cleverland, который застраивает компания «Комстрин». Срок сдачи в эксплуатацию — четвертый квартал 2018 года.

На двухкомнатные апартаменты без отделки общей площадью 25,7 кв. м сейчас предлагается скидка 3%, и с ней цена составит 3,191 млн руб. За расходы по регистрации придется доплатить еще 49 тыс. руб., а ремонт такой квартиры до состояния «въехать и жить» обойдется приблизительно в 335 тыс. руб. Итоговая стоимость покупки, таким образом, составит 3,575 млн руб.

Но в этой видимой дешевизне есть подвох: ежегодный налог за апартаменты в гостиничном комплексе (а именно к ним относится Cleverland) составляет 0,5% от кадастровой стоимости. Вряд ли она будет меньше, чем цена покупки у застройщика на стадии строительства, и пока объект не поставлен на кадастровый учет, нам придется ориентироваться на эту цифру. Таким образом, налог на такую недвижимость составит около 16 тыс. руб. в год. Стоит иметь в виду, что разница в коммунальных платежах между квартирами и апартаментами, как правило, составляет примерно 30–40%, и тоже не в пользу последних. Впрочем, в Cleverland заранее знают размер ежемесячного платежа (не включая, разумеется, расходы по счетчикам): он равен 50 руб. за 1 кв. м — следовательно, за такое жилье, которое

мы описали выше, платить необходимо 1285 руб. в месяц. Строго говоря, тот вариант, который предложил застройщик, отнюдь не самый бюджетный в этом комплексе. Цены здесь начинаются от 2,3 млн руб., но за эти деньги можно приобрести только 16-метровую студию с одним окном. Впрочем, если стоит задача максимально сэкономить, то и в такой квартире можно жить, главное — не перегружать ее мебелью. Зато в пяти минутах ходьбы — Главный ботанический сад РАН с обустроенной парковой зоной и велодорожками, а в десяти минутах ходьбы — станция метро «Петровско-Разумовская».

С видом на парк

Следующее по ценовой привлекательности предложение поступило от УК «Развитие», которая застраивает жилой комплекс «Мир Митино». Его сдадут в эксплуатацию в последнем квартале следующего года.

Здесь за 3,632 млн руб. можно приобрести студию примерно такой же площади — 26 кв. м — и тоже без отделки, а за 4,021 млн руб. — квартиру побольше, 36 кв. м. Кстати, второй вариант представляет выгоду, поскольку студия предлагается в монолитном корпусе, ремонт в котором обойдется примерно в полтора раза дороже, чем в панельном — там расположена вторая квартира, и в ней сделана черновая отделка.

Итоговая стоимость приобретения, учитывающая и ремонт, и расходы по регистрации, в первом варианте составит 4,235 млн руб., а во втором — 4,424 млн руб. Если стоит задача прожить в своей первой квартире подольше — скажем, хотя



Свое первое жилье в Москве молодожены могут купить по цене от 2,3 млн рублей

бы год после рождения ребенка, то стоит присмотреться именно ко второму варианту. Тем более что среди предложений в панельном корпусе есть квартиры с видом на Новогорский лесопарк, прилегающий к территории комплекса.

Налог на однокомнатную квартиру и тем более студию здесь обещают не более 700–800 руб. в год, а еще уверяют, что новый микрорайон будет полностью обеспечен собственной социальной и спортивно-развлекательной инфраструктурой. И конечно, метро: станция «Пятницкое шоссе» находится в 15 минутах ходьбы.

Азато с отделкой

Следующий вариант покупки предлагает ФСК «Лидер»: в жилом комплексе «Поколение», который будет сдаваться в эксплуатацию в конце 2017 года, можно купить однокомнатную квартиру с чистовой отделкой площадью 31,8 кв. м за 5,434 млн руб. В том же комплексе есть похожие предложения без отделки, но Павел Брызгалов, директор по стра-

тегическому развитию компании, поясняет: «Разница в стоимости между квартирой с отделкой и без нее — 362 тыс. руб., что в сравнении с бюджетом ремонта „своими силами“ является более чем выгодным вариантом. Даже с самыми скромными запросами за самостоятельный ремонт нужно будет заплатить не менее 700 тыс. руб.». А кроме того, в квартиру с отделкой можно сразу покупать мебель и технику и начинать жить.

Вместе с расходами на регистрацию стоимость такого приобретения составит 5,44 млн руб. Въехавшим в такую квартиру молодоженам наверняка понравится близость уже упоминавшегося Ботанического сада, где можно кататься на велосипедах, а также пешая доступность сразу двух станций метро — правда, расположенных на одной и той же ветке: «Владыкино» и «Отрадное».

И еще кладовочка

Но те, кто добавит к предыдущей сумме еще 156 тыс. руб., смогут в том же 2017 году получить в свое распоряжение жилье намного ближе к центру столицы, причем тоже с чистовой отделкой. «Частично в наших апартаментах есть даже мебель

и техника», — рассказывает Евгений Большаков, коммерческий директор Central properties, застройщика квартала апартаментов бизнес-класса Only. — Все они сдаются с готовой кухней и бытовой техникой: духовым шкафом, варочной панелью, вытяжкой, посудомоечной машиной, холодильником и микроволновкой».

Подходящий вариант для молодой семьи без детей — студия площадью 29 кв. м, стоимость которой составит 5,6 млн руб. К этим метрам прилагается также келлер — отдельное кладовое помещение.

Правда, и налог за такое жилье будет внушительный: его годовой размер составит 28 тыс. руб., а коммунальные платежи, по предварительным расчетам, — около 6–8 тыс. руб. в месяц. Но зато район Фили, одноименная станция метро в десяти минутах ходьбы, поблизости два театра, Филевский парк, набережная Москвы-реки, а на другом берегу ММДЦ «Москва-Сити».

Внутренний двор квартала будет оснащен системами контроля доступа и велопарковками, а скамейки в нем — USB-портами, причем обещают, что сигнал Wi-Fi будет покрывать всю территорию комплекса. Пред-

усмотрены даже ванны для мытья лап собакам. А еще это первый жилой комплекс Москвы, в котором используется «сценарная» концепция освещения, учитывающая биологические ритмы человека и охватывающая как фасады зданий, так и ландшафт внутренней территории и общественных зон.

Уехал и сдал

Точно в такую же сумму — 5,6 млн руб. — обойдется студия чуть большего размера — 29,8 кв. м — в апарт-отеле YE'S, у которого есть весомое преимущество перед остальными конкурентами: он уже сдан в эксплуатацию. А кроме того, поскольку это именно отель, то покупатель получает помещение не только с отделкой, но и полной «начинкой». Здесь есть вся необходимая мебель и техника, и владельцам не придется тратить на их приобретение ни времени, ни денег.

Расположен апарт-отель в семи минутах ходьбы от станции метро «Митино», поблизости имеется вся необходимая медицинская, развлекательная и спортивная инфраструктура, а окна выходят на ландшафтный парк. Кстати, если успеть воспользоваться акцией, которая проходит сейчас, то можно приобрести такое жилье со скидкой, тогда его стоимость составит 5,238 млн руб.

Одна из выгод, которая может понравиться тем, кто любит подолгу путешествовать или уезжает в длинные командировки, — возможность легко сдавать свои апартаменты в аренду с помощью управляющей компании и получать гарантированный доход, не зависящий от спроса именно на это жилье. Правда, и здесь налог будет точно такой же, как в Only, но вот коммунальные платежи обещают меньше — около 2,5 тыс. руб. в месяц.

Со временем любая из перечисленных квартир станет молодой семье тесновата и захочется переехать в более просторное жилье. И вот тут окажется, что от колебаний рынка они не слишком-то и зависят: во-первых, студии и небольшие однокомнатные квартиры дорожают первыми, а дешевлеют обычно последними. А во-вторых, даже если небольшая квартира и снизилась в цене, то ведь та, которая побольше, тоже стала стоить дешевле. Так что можно смело начинать и с малого.

Марта Савенко

ГЕРМАНИЯ – МЮНХЕН ЛЮДВИГСФОРШТАДТ

ВЫСОКИЙ СТАНДАРТ ПРОЖИВАНИЯ В ЛУЧШЕМ РАЙОНЕ.

1–5-комнатные квартиры
с жилой площадью 31–225 м²,
высококачественная отделка,
большие окна

лучшее расположение в центре города,
рядом с Терезиенвизе/
Октоберфест,
вид на Альпы с верхних этажей

2-комн. квартиры, 1 эт. ≈ 72м², с террасой,
€ 659.000,–
3-комн. квартиры, 2 эт. и выше ≈ 82 м², с 2 балконами,
€ 782.000,–



Иллюстрация авторская



КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ОФИСЕ ПРОДАЖ:
Reichenbachstraße 43, Мюнхен
ЧТ. – ПН., 14.00 – 17.00

CONCEPT
BAU
SEIT 1982

Тел. +49 89/710 409 112
WWW.CONCEPTBAU.DE

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Дома для фрилансеров

Совсем недавно глава Минстроя Михаил Мень дал малоэтажному строительству зеленый свет. На пресс-конференции «Час с министром» в Общественной палате прозвучала фраза, которая может изменить ход строительной истории: «Малоэтажное строительство должно стать приоритетным направлением на рынке жилья России». А вот станет ли?

— тенденции —

Малоэтажная география

«У нас огромная страна — нам нет нужды уходить куда-то вверх, малоэтажное строительство должно быть коньком нашей страны», — сказал Михаил Мень, но оговорился, что развивать такое строительство стоит «в рамках комплексной застройки». Приверженцы концепции «плотная высотная застройка и большие пространства вокруг» приуныли. Впрочем, к этому шло давно и удивляться в принципе нечему. Это подтверждает статистика: на долю малоэтажного жилья (под ним понимаются жилые комплексы в составе от двух корпусов высотой до пяти этажей), по данным аналитического центра ЦИАН, на начало октября приходится 10 325 лотов в активной реализации (9,5% от общего объема предложения). Большая часть ЖК, по данным ЦИАН, сосредоточена в среднем поясе западного сектора московской агломерации. По числу квартир в реализации лидируют Истринский (1876 единиц) и Одинцовский (1595) районы Московской области.

В Москве ЖК данного формата представлены в Новой Москве (суммарно 808 лотов) и Южном Бутово (проект «Потапово Лайт», 237 лотов).

Если считать не в лотах, а в проектах и домах, то, по данным управляющего партнера компании «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимира Яхонтова, доля малоэтажного жилья в целом по РФ составляет более половины от общего объема строительства, приближаясь к 60%. На подмосковном рынке, по данным МИЭЛЬ, малоэтажные комплексы занимают около 25% от общего объема представленных на рынке проектов в расчете по корпусам. Всего же, по данным компании, в МО сейчас реализуется порядка 115 малоэтажных комплексов, наибольшее число которых сосредоточено в радиусе до 20 км от МКАД и тяготеет к крупным областным городам или городам-спутникам. «В период с 2012 по 2014 год сегмент малоэтажных жилых комплексов развивался очень активно: за это время объем предложения увеличился более чем втрое. Но за последние полтора года мы видим снижение доли малоэтажной недвижимости в общей структуре предложения. Среди вышедших в 2016 году проектов доля малоэтажных корпусов в новых проектах составляет всего 15,4%, — говорит Владимир Яхонтов. — Если говорить про Новую Москву, то объем квар-



Если девелоперы обяжут отдавать первые этажи под коммерческие и социальные помещения, малоэтажные проекты окажутся нерентабельными

тир в малоэтажных проектах сопоставим с Подмосковьем и составляет порядка 23–25% от общего предложения на первичном рынке присоединенных территорий, но в количестве корпусов доля малоэтажки выше — 50%.

По данным директора департамента продаж девелоперской компании ОПИН Наталии Немчаниновой, преимущественно малоэтажные жилые комплексы относятся к комфорт-классу — 83%, в экономклассе представлено 13% предложений. Жилые проекты класса «бизнес» на рынке подмосковных малоэтажек встречаются реже и занимают 3%, а всего один проект относится к премиум-классу.

География проектов довольно обширна, говорят специалисты Аналитического и консалтингового центра инвестиционно-риэлторской компании Est-a-Tet: наибольшее количество проектов малоэтажной застройки, по данным Est-a-Tet, находится в Красногорском районе (шесть проектов): ЖК «Красногорск Парк», ЖК «Замитино», ЖК «Ново-Архангельское», ЖК «Аристово-Митино», ЖК «Опалиха-Village», ЖК «Новый Эдем». Также достаточно много малоэтажных комплексов расположено в Одинцовском и Ленинском районах.

Чем привлекательно

Что касается спроса, то, по данным Владимира Яхонтова, малоэтажные комплексы можно назвать наиболее стабильным сегментом с точки зрения спроса даже в кризис. Эксперт называет несколько причин: высота малоэтажных комплексов обычно составляет не более пяти этажей, поэтому срок их возведения короче, а возможность задержки строительства минимальна. В текущих экономических реалиях данный фактор является особо значимым для покупателей. Также важным преимуществом малоэтажки является неагрессивная среда обитания, подразумевающая меньшую плотность населения и людского трафика, более человеческую архитектуру в противовес каменным джунглям многоэтажных комплексов. Так, если средняя плотность застройки в многоэтажном проекте находится на уровне 13–15 тыс. кв. м на 1 га земли, то в проектах малой этажности этот показатель не превышает 3–5 тыс. кв. м на 1 га. То есть число соседей меньше минимум в три раза. К примеру, ЖК «Испанские кварталы», один из крупнейших многоэтажных проектов, имеет плотность застройки около 16 тыс. кв. м/га, в то время как в ЖК «Андерсен», например, показатель плотности застройки не превышает 4,7 тыс. кв. м/га (оба проекта расположены на территории Новой Москвы).

Главный же стимулятор спроса, разумеется, цена. И хотя, по мнению управляющего партнера Rezidential Group Эмиля Захаряева, сейчас многие малоэтажные комплексы испытывают некоторое снижение первичных обращений в офисы продаж, пока ситуация стабильна: ее поддерживает грамотное рыночное позиционирование, которое можно условно разделить на два направления.

Первое, которого придерживаются крупные девелоперы с большим портфелем проектов, представляет малоэтажные комплексы как альтернативу жизни в привычной городской квартире. Акцент делается на привлекательности продукта с точки зрения экологичности проживания (малоэтажные дома строятся камерно, и чаще всего рядом с ними нет производств) и возможность жить в по-настоящему комфортной среде.

Второй вариант позиционирования малоэтажных комплексов апеллирует к ценовому фактору. Квартиры в таких проектах могут продаваться за 1,5–2 млн руб., в то время как в многоэтажных домах такие цены найти довольно сложно.

Следовательно, в дальнейшем малоэтажное строительство тоже будет развиваться в двух направлениях. Первое будет сфокусировано на воссоздании полноценной и комфортабельной среды для проживания. Девелоперы, реализующие такие проекты, будут привлекать клиентов, желающих получить привычный городской комфорт, совмещенный с достоинствами загородной жизни.

В рамках второго направления сохраняются низкие цены на жилье (такие проекты, как правило, расположены дальше 10–12 км от МКАД). Застройщики будут привлекать клиентов, которым по тем или иным причинам не хватает средств на покупку жилья в ближайшем Подмосковье.

Наталия Немчанинова также отмечает лояльное ценообразование в этом сегменте: себестоимость малоэтажного строительства в целом ниже, чем многоэтажных домов, и это позволяет предложить покупателям качественный продукт по невысокой цене. «Так, средняя стоимость квадратного метра в малоэтажных проектах Подмосковья сегодня составляет порядка 75 тыс. руб., что на 7% ниже, чем в многоэтажных новостройках», — говорит эксперт.

Нюансы для девелоперов

Для девелоперов формат до последнего времени тоже был удачным решением. «Для застройщиков малоэтажка — это более короткие сроки согласования, быстрые сроки строительства, более короткий срок реализации, ниже социальная нагрузка (школы, детские сады), облегченные нормы строительства, возможность применить практически любые архитектурные формы», — выступает в защиту малоэтажки руководитель департамента маркетинга семейства компаний Kaskad Family Екатерина Коган.

По мнению руководителя департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Татьяны Подкидышевой, малоэтажка выигрывает за счет снижения объемов застройки: трех-четырёхэтажный корпус проще создать, чем огромный многоэтажный дом (потребуется меньше времени). Таким образом, эта возможность позволяет застройщикам быть более маневренными.

Нюансы заключаются в том, что нужно точно рассчитывать экономику проекта с учетом того, что объект должен быть рентабельным при небольшой высоте застройки.

Вот эти «нюансы» и не дают малоэтажке широко шагать по стране или хотя бы по Подмосковью. «Во все времена, а в кризисное время тем более, на первое место выходит экономика проекта, поэтому, если на тер-

ритории, особенно расположенной близко к Москве, можно строить как малоэтажку, так и многоэтажку, застройщик предпочтет скорее вывести на рынок проект более высокой этажности», — говорит генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина. С коллегой согласен и Владимир Яхонтов, поясняющий, что для девелопера построить многоэтажный дом определенно выгоднее строительства малоэтажного жилья: прибыль от реализации проекта выше. Вопрос только в том, что зачастую нет возможности получить разрешение на строительство многоэтажки. Проблема в том, напоминает эксперт, что большая социальная нагрузка, которую город возлагает на строителей, приводит к серьезному удорожанию проектов. И, конечно, практически все девелоперы стремятся возводить как можно более высокие дома, поскольку стоимость возведения социальных объектов практически не отличается в зависимости от того, малоэтажный проект собралась строить компания или комплекс высоток. И если в многоэтажном комплексе эти расходы на инфраструктуру, которые несет покупатель, не так заметны, то в малоэтажном жилье «наценка» сразу бросается в глаза и поднимает ценовой уровень проекта с эконом- на комфорт- или даже бизнес-класс. «В условиях кризисного рынка, волатильности валютных курсов и постоянного снижения покупательской способности редкий девелопер захочет рискнуть и создать дорогостоящий проект на новомосковских территориях. Фактически девелоперов, которые приходят к городским властям и говорят: „Я хочу строить малоэтажное жилье“, сейчас нет», — отмечает Владимир Яхонтов. Негатива добавляет и коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, считающий, что сейчас ажиотаж вокруг малоэтажных проектов заметно поутих. Особенно если сравнивать с периодом 2012–2014 годов, когда они были на пике популярности и у застройщиков, и у покупателей, а новых проектов выходило по несколько в месяц. По словам Григория Алтухова, лидером по числу новых проектов в тот период была область, где активно продвигались принципы ухода от столичной плотности застройки и снижение этажности новостроек было закреплено законодательно. «В последние полтора года внимание застройщиков переориентировалось на Москву, где в рамках реализации программы по реорганизации столичных промзон высвободилось и продолжалось высвобождаться достаточное количество интересных для девелопмента площадок, пригодных для полноценного многоэтажного строительства», — считает эксперт.

Грани рентабельности

Заместитель директора по маркетингу девелоперской компании «Сити-XXI век» Юлия Неверова говорит и еще об одной проблеме, которая может «набежать тучей», — возможных введениях поправок правительства Московской области в региональные нормативы градостроительного проектирования, которые требуют размещения на всех первых этажах жилых домов коммерческих помещений. В таком случае коммерческая инфраструктура в проектах может достигать до 20–25% от общего объема застройки, что совершенно нерентабельно для проекта.

Но главную проблему девелоперы оставляют за кадром.

«Перспективность этого сегмента в целом нельзя оценить как очень высокую», — говорит директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank Алексей Трещев. — Несмотря на видимые преимущества и наличие спроса, недостатки у этого формата также присутствуют, причем как для покупателей, так и для застройщиков».

Как правило, малоэтажные комплексы реализуются на удалении от крупных городов, соответственно, транспортная доступность и развитость инфраструктуры оказываются невысокими, в то время как именно эти факторы для потенциальных покупателей наиболее значимые, особенно на массовом сегменте.

Наиболее перспективным форматом для малоэтажной застройки Алексей Трещев называет строительство на небольшом удалении от Москвы либо крупных подмосковных городов с хорошей транспортной доступностью и инфраструктурой, но при этом в природном окружении. «В этом случае», — говорит эксперт, — проект может быть востребован рынком, однако очевидно, что такие объекты, скорее всего, будут относиться к более высокому сегменту».

Массовое развитие малоэтажной застройки, считает эксперт, возможно только за счет поддержки этого сегмента структурами власти: помощь в развитии транспортной и социальной инфраструктуры, льготы по выделению земельных участков и т. п., а также масштабное соблюдение общей направленности градостроительства в Подмосковье в сторону более комфортного малоэтажного проживания.

Оксана Самборская

Коммерсантъ

первым 100 подписчикам, оплатившим с 1 по 31 октября годовую подписку на газету или два журнала, подарок — сертификат на 700 рублей на покупку электронных книг*

ваш читательский билет

* Вы сможете активировать сертификат на сайте нашего партнера и потратить сумму на любые электронные книги по вашему вкусу

как получить подарок?



1 Оформить и оплатить с 1 по 31 октября годовую подписку в редакции на одну газету или два журнала:
■ на сайте kommersant.ru (в разделе «Подписка»)
■ по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)

2 Сообщить свой e-mail для получения подарочного сертификата** на 700 рублей:
■ на сайте kommersant.ru (в разделе «Подписка»)
■ позвонить по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»
Главные события в бизнесе, политике и обществе



Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»
Власть в России и других странах: секреты и технологии



Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»
Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики



Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»
Любимое чтение многих поколений



** Вместе с сертификатом вы получаете подробную инструкцию по его активации и получению подарка на сайте нашего партнера

16+ реклама

Легенды и мифы о плоской кровле

Удивительно, но факт: многие потенциальные покупатели мечтают о стильном загородном доме с плоской кровлей, но почему-то выбирают традиционный вариант. Причина проста: они боятся. Слишком много предубеждений, связанных с плоской кровлей, укоренилось в сознании наших людей, причем некоторые родом еще из советских времен. Вот несколько прописных истин и полезных советов, которые убеждают, что плоские кровли совсем не страшны, а, наоборот, функциональны, выгодны и эстетичны.

— выбор —

Быть проще

Современная загородная архитектура, еще недавно пропагандировавшая пышность и некоторую «дворцовость», сегодня стремится к лаконичности форм: большие окна, простая, но дорогая отделка из натуральных материалов, природные цвета и плоские, не нарушающие гармонию ландшафта крыши, которых вроде бы как и нет, но, в то же время они несут громадную архитектурно-смысловую и функциональную нагрузку.

Владельцы загородных участков, только задумывающиеся о том, какой дом им ближе, при проведении опросов чаще всего выбирают дом с плоской кровлей, а заказывают... с привычной. Мечта не совпадает с действительностью. А ведь дом — это гордость, один из способов самовыражения. Что же мешает воплотить мечту в жизнь? Как показывает практика, банальные заблуждения и боязнь такой дом не потянуть. Удивительно, но определенный ореол недоступности плоских крыш привносят в умы заказчиков архитекторы, особенно из «старой гвардии», которые не умеют с ними работать, да и просто им ближе «старые классические формы». За плоские крыши голосует обычно архитектурная молодежь — приверженцы органической архитектуры Фрэнка Ллойда Райта и его последователей. Так что если вы очень хотите видеть свой дом с плоской кровлей, похожим на «райтовый», а архитектор вас отговаривает, попробуйте обратиться в другое архитектурное бюро и выслушать альтернативное мнение.

Родом из детства

Многие руководствуются стереотипами родом из детства: люди хорошо помнят, как протекают верхние этажи в хрущевках. Архитекторы до недавнего времени активно избегали подобных проектов ввиду отсутствия квалифицированных подрядных организаций и строительных материалов для плоского кровельного «пирага». Однако технологии шагнули далеко вперед. При выборе правильного решения можно не бояться, что дом не выдержит ливней или снеговых нагрузок.

Еще один аспект — психологический. Кто-то считает, что плоская крыша недостаточно красива и такой дом не сможет выделиться. Есть и противоположная точка зрения. Если будущий хозяин — человек, не привыкший выделяться, то такой дом может стать для него некомфортным: он будет привлекать внимание и достаточно сильно выделяться среди окружения. Иное дело, если речь идет о поселке, построенном в едином стиле, — таком, например, как коттеджный поселок «Березки» на Рублево-Успенском шоссе, спроектированный известным швейцарским архитектором Даниэлем Шиндлером, где все дома имеют плоскую кровлю.

Многие пытаются разгадать, в чем подвох такой конструкции кровли, потому она и обросла устойчивыми мифами.

При прочих равных

Первый из них: плоская кровля — это дорого. Как показывает практика, это утверждение несправедливо.

«Многие клиенты уверены, что стоимость плоской кровли выше, чем привычного решения. На самом деле это не так, — поясняет коммерческий директор стратегического бизнес-подразделения «Полимерные мембраны и PIR» компании «ТехноНИКОЛЬ» Сергей Ольницкий. — Стоимость плоской кровли с полимерной мембраной сопоставима со стоимостью скатной кровли, а в некоторых случаях дешевле. Выбрав решение с плоской кровлей, вы получаете дополнительное функциональное пространство, равное площади этажа под открытым небом».

Правильный уклон

Второй устойчивый миф: плоская кровля ломается после первой зимы, а дом заливает после первого дождя. И вновь это не соответствует истине. Мы живем в умеренно-континентальном климате. Это школьное знание кардинальным образом влияет на нашу ежедневную жизнь. Если в городе мы наш климат не слишком замечаем, то за городом он становится и подарком, и проблемой.

Начнем со смены времен года: наблюдать за ней за городом — наслаждение. Кстати, комфортную смотровую площадку с шезлонгом, зонтом от солнца и пледом на прохладные вечера можно оборудовать именно на плоской крыше, если делать кровлю эксплуатируемой. Но для жизни дома четыре кардинально отличающихся друг от друга времени года — проблема, хотя, конечно, и решаемая. И касается она в первую очередь именно кровли, которая имеет свойство протекать, с нее нужно убирать снег, следить, чтобы



Кровли из ПВХ-мембраны в центре водного спорта «Нептун» в Ялте



В коттеджном поселке «Березки» под Москвой большинство кровель — плоские



Гидроизоляционная мембрана LOGICROOF White использована в поселке «Немецкая деревня» под Краснодаром

не было повреждений или мест, где собираются осадки, чистить стоки. Именно этого в большинстве случаев и опасаются владельцы домов с плоскими кровлями: непривычно. На самом деле, все не страшно и не сложно, если грамотно выполнен самый первый и, пожалуй, самый главный этап — проектирование плоской кровли.

Отведение осадков — базовое знание, на котором специалисты делают особый акцент. Как поясняет Сергей Ольницкий, важным моментом при устройстве плоской кровли коттеджа является максимально эффективное отведение воды с ее поверхности. Для этого еще на этапе проектирования необходимо предусмотреть уклоны и контруклоны, благодаря которым вода будет удаляться к водоотводящим устройствам, а не скапливаться на кровле, создавая застойные зоны. В ассортименте компании «ТехноНИКОЛЬ» есть специальные клиновидные теплоизоляционные плиты, позволяющие максимально быстро и с минимальной дополнительной нагрузкой на несущие конструкции решить эту важную задачу.

Кровля-сад

Третий уже не миф, а скорее вопрос: а что мне с крыши делать? Плоская она, ну и что?

Зачастую дом занимает большую площадь загородного участка, практически не оставляя места для сада или площадки под барбекю. Потерянные квадратные метры может вернуть плоская эксплуатируемая кровля.

Эксплуатируемая кровля — это красиво и экономно. На эксплуатируемой кровле можно поставить шезлонг, бассейн, «вырастить» мини-сад, который, кстати, при грамотном устройстве продлевает срок эксплуатации кровли.

Статистика по плоским крышам, которую ведут специалисты «ТехноНИКОЛЬ», свидетельствует: 40% владельцев домов, заказавших плоскую крышу, сделали ее неэксплуатируемой, 60% — эксплуатируемой. Из последних 80% покрыли крышу террасной доской или плиткой, а 20% разбили на крыше сад.

Но какую бы кровлю вы ни выбрали, есть одно неотъемлемое правило: не экономить на качественных материалах и опытных подрядных организациях.

О пользе сертификата

Миф четвертый: какие бы ни были хорошие материалы, у нас все равно все делается с браком.

И это совершенно несправедливо. Конечно, доверять монтаж кровли шабашникам не стоит, как не стоит им доверять и другие относительно квалифицированные работы. Например, сертифицированные кровельщики, работающие с материалами «ТехноНИКОЛЬ», проходят специальное обучение в учебных центрах компании, знают технологию укладки утеплителя, умеют герметично «сваривать» мембрану. За этим процессом, между прочим, довольно интересно наблюдать.

Плюс работы с сертифицированными кровельщиками еще и в том, что они обладают полным спектром знаний о новых материалах. Например, недавно на рынок вышел Logicroof — утеплитель нового поколения, использование которого позволяет уменьшить нагрузку на несущие конструкции без потери теплоизоляционных свойств. Остается только выбрать последний штрих — гидроизоляционное покрытие.

Для частного дома эксперты рекомендуют выбирать ПВХ-мембраны, то есть самое верхнее покрытие, толщиной от 1,5 мм и выше (в идеале — 1,8–2 мм).

Вниманию перфекционистов! Мембраны бывают не только различной толщины, но и различных цветов, если это по каким-то причинам важно.

Простые правила

Наконец, мы готовы покончить и с мифом о том, что с такой крышей потом хлопот не оберешься.

Эксплуатация плоской кровли не сложнее, чем привычной. Крыша, покрытая мембраной, обладает высокой ремонтопригодностью: мелкие повреждения легко «запаиваются». К тому же производитель предлагает решения, полностью исключающие повреждение гидроизоляции: поверх мембраны можно уложить плитку или террасную доску. Области применения плоской крыши весьма разнообразны, а если соблюдать совсем несложные правила по эксплуатации, то крыша прослужит много лет.

И все же остается главный миф, который вообще даже не миф, а настоящая правда: загородный дом, в архитектурном решении которого присутствует плоская кровля, — это целый набор преимуществ: он прекрасно вписывается в сложные ландшафты, позволяет «играть» с оформлением участка, да и просто заставляет хозяев по-новому смотреть на мир с высоты.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Дачи под вопросом

— территории —

«Относительно данных ноября 2015 года доля респондентов, которые рассматривают только городские районы, расположенные внутри КАД, снизилась почти вдвое и составляет всего 19%. В ноябре 2015 года этот показатель находился на уровне 34%», — подтверждают аналитики Infowave.

Что касается реального спроса, то, по словам директора департамента загородной недвижимости ООО «Адвекс „Лиговский“» корпорации «Адвекс. Недвижимость» Станислава Азацкого, падения нет, однако по сравнению с прошлым годом он остается примерно на том же уровне. «В этом году ожидаемого обычного осеннего повышения покупательской активности в сентябре не случилось», — говорит эксперт. — Что-то в продаже появляется новое, что-то продается, а что-то снимается с продажи, не продавшись, поэтому поисковый спрос и предложение остаются сбалансированными. Однако объемы фактических продаж, по сравнению с этим же периодом прошлого года, упали более чем на 30%, цены же реальных продаж также снижаются — примерно на 10–30%. Стоимость предложений в базе объектов в большинстве своем завышена на 30%, а в некоторых случаях и на 100%. На дешевые участки, землю с подрядом, а также на недорогие готовые домики в садоводствах и ДНП спрос сохраняется. В целом же рынок застыл в каком-то ожидании. Банально у людей по-прежнему нет уверенности в завтрашнем дне, поэтому те, у кого есть сбережения, придерживают их до лучших времен». А зря. Судя по тем законодательным новеллам, которые уже вышли или же только готовятся нашими парламентариями, процесс приобретения дач в ближайшее время может существенно осложниться, выбор станет меньше, а цены выше.

Закон со многими неизвестными

В июле 2016 года №354-ФЗ дачное строительство столкнулось с очередными ограничениями. В ст. 78 Земельного кодекса РФ добавлен новый п. 4, которым определено, что «сельхозземли, расположенные не более чем в 30 километрах от границ сельских населенных пунктов, не могут использоваться для целей, не связанных с ведением сельского хозяйства». У застройщиков, юристов и собственников, чьи участки относятся к категории сельхозземель, новая поправка вызвала по меньшей мере недоумение.

«Фактически новая инициатива запретила создание дачных поселков, поскольку в Ленинградской области практически нет участков, соответствующих новым законодательным требованиям», — комментирует генеральный директор инвестиционно-управляющей компании STEIT (Санкт-Петербург) Мария Парфененко. Действительно, в Ленобласти поселения находятся очень близко друг к другу, к тому же 98% из них являются именно сельскими. Так, по данным администрации Ленинградской области, из 2945 населенных пунктов, которые расположены на территории области, к категории сельских относятся 2882 поселения.

У застройщиков же земли сельскохозяйственного назначения всегда вызывали повышенный интерес в связи с их изначально низкой стоимостью, поэтому главным ресурсом для строительства новых дачных поселков долгие годы являлись участки именно с та-



Выбор дач в скором времени станет меньше, а цены — выше

ким юридическим статусом. Станислав Азацкий рассказал, что из 630 коттеджных поселков, которые сейчас находятся в продаже, около 400 (то есть более 63%) построены на землях сельскохозяйственного назначения на участках ДНП с разрешенным видом использования «для ведения садоводства, огородничества» или «для дачного строительства». Аналогичные пропорции демонстрирует и база объектов вторичного рынка — в продаже находится более 12 тыс. домовладений, из которых 53% находится на землях сельскохозяйственного назначения в ДНП.

Эксперты объяснили, что построенным поселкам, которые находятся на уже прошедших регистрации в Росреестре участках, ничего не грозит. А вот те дачные проекты, которые пока еще на этапе реализации, теоретически могут попасть под раздачу. По крайней мере, с их регистрацией могут воз-

никнуть сложности даже в том случае, если администрацией муниципального образования было выдано постановление на использование этих сельхозземель «под дачное строительство». «В свете существующих формулировок закона многое будет зависеть от правоприменительной практики. То есть Росреестр, на мой взгляд, обязан будет зарегистрировать права на такие участки, поскольку формально закон обратной силы не имеет. Но, к сожалению, практика работы Росреестра зависит не только от региона его работы, но и от конкретного сотрудника и его квалификации при принятии такого решения. Поэтому пока однозначно что-либо сказать на этот счет нельзя», — комментирует начальник управления развития и управления активами ЗАО «БФА-Девелопмент» Мария Скобелева.

Вообще, эксперты считают, что закон недоработан, в нем много абсолютно непонятных, нестыкующихся определений. «Введенный

запрет вызывает очень много вопросов, так как даже из пояснительной записки к проекту №354-ФЗ при его рассмотрении в Госдуме невозможно понять, какая была цель законодателя. Дачное строительство, хотя и является одним из разрешенных видов деятельности на землях категории сельскохозяйственного назначения, по факту не относится к «ведению сельского хозяйства», — возмущается партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов. — В связи с этим текущие формулировки фактически не только создают запрет для строительства новых дач, но и делают незаконными уже существующие поселки, так как законодатель применил формулировку „не могут использоваться“. Представляется, что такая формулировка абсурдна, и дефекты юридической техники настолько очевидны, что непонятно, как это было принято».

По словам Дмитрия Некрестьянова, скорее всего, законодатели пытались более четко прописать запрет для такого подвиды земель сельскохозяйственного назначения, как сельскохозяйственные угодья (ценные пахотные земли), так как именно защита таких земель часто обсуждалась до этого. «Однако из текущей нормы это вообще не следует, и, если правоприменительная практика будет толковать максимально широко эту норму, собственников земель и дачных домов ждет еще много неприятных сюрпризов. Остается надеяться, что в скором времени будет реализована идея об отказе от категорий земель, и тогда ситуация станет более понятной», — надеется юрист.

«Отечественное законодательство уже давно напоминает театр абсурда. Вопрос только один: почему принимаются такие законы? То ли кто-то пытался как можно быстрее выполнить поручение президента, который говорил об изъятии неиспользуемых сельхозземель, то ли какой-то лоббист решил таким образом прибрать к рукам приглянувшийся кусок земли. Вполне возможно, что имеет место и то и другое предположение. Но вот чего, на мой взгляд, в нем точно нет, так это логики и государственного мышления. Понять, как именно следует выполнять этот

закон, невозможно, поскольку он открывает огромное поле для разночтений. Парализовать активность и вызвать хаос, пожалуй, единственные следствия его введения. Не думаю, что он долго проживет в таком виде, однако какова будет окончательная его редакция, сейчас угадать невозможно», — комментирует руководитель экспертного бюро «Сперанский» Дмитрий Сперанский.

Эксперты также считают, что законодателям не стоило все территории Российской Федерации равнять под одну гребенку. Россия слишком велика для этого, и в каждом ее субъекте есть свои особенности. «Может, это и справедливо для южных и центральных регионов России, но в Северо-Западном федеральном округе, в этом краю вечнозеленых помидоров с весьма своеобразным климатом, земли с целью производства сельхозпродукции практически не востребованы. В связи с этим та масса земельных наделов, которую не смогли по разным причинам перевести в другой вид целевого использования, никак и не используется. Такие участки так и висят обременительным активом на собственников», — рассказывает Станислав Азацкий.

Цены в рост

По словам юриста практики «Недвижимость» юридической фирмы Legal Studio Павла Балюка, чтобы избежать негативных последствий собственникам земель и застройщикам, осуществляющим строительство на землях сельскохозяйственного назначения, придется задуматься о переводе земельного участка в другую категорию. «Однако нужно учитывать, что эта процедура требует больших финансовых затрат, а в отношении перевода сельскохозяйственных земель установлен ряд особенностей и ограничений», — предупреждает Павел Балюк.

Кроме того, перевод земельного участка в другую категорию занимает в два-три раза больше времени, чем изменение разрешенного вида использования, и в некоторых случаях может длиться более двух лет. Все это в совокупности неминуемо приведет к увеличению стоимости домов и земельных участков без подряда, расположенных на территории дачных поселков. Ведь пока застройщик будет согласовывать изменения категории земельного участка, девелопер будет вынужден выплачивать проценты по кредитам, взятым под строительство, и все эти затраты в конечном итоге негативно отразятся на покупателях дачной недвижимости.

Но другого выхода у застройщиков нет. В противном случае собственникам загородной недвижимости, размещенной на сельскохозяйственных землях, придется либо вырашивать огурцы в промышленных масштабах, либо исправно платить штрафы государству. «В отношении нецелевого использования сельхозземель была добавлена мера административной ответственности в виде штрафа, сумма которого для граждан и индивидуальных предпринимателей составит от 0,1% до 0,3% кадастровой стоимости земельного участка, но не менее 2 тыс. руб. При этом уплата штрафа не освобождает от повторного применения данной меры ответственности. Кроме того, земельный участок может быть изъят, если он не используется по целевому назначению в течение трех лет», — предупреждает Павел Балюк.

В загородных домах постоянно живут 10% работающих в городе петербуржцев

Так что совершенно очевидно, что новый закон заставит покупателей более избирательно относиться к предложениям, существующим на загородном рынке. По словам Александра Гиновкера, уже сейчас потенциальные покупатели загородных участков и дач первым делом интересуются юридическим статусом участка. Особенно, если речь идет о первичном рынке — а по данным ООО «Выставка „Ярмарка недвижимости“, 39% покупателей загородной недвижимости хотят приобрести свое дачное жилье именно в современном коттеджном или дачном поселке. Возможно, число людей, предпочитающих первичный рынок загородного жилья, было бы еще больше, однако сейчас многие благоразумно склоняются к тому, что при столь запутанной законодательной ситуации наиболее безопасным приобретением все же являются объекты вторичного рынка.

Не дышло

Делать какие-то более или менее определенные прогнозы в отношении последствий, которые несет в себе этот федеральный закон, эксперты не решаются. «Если правоприменительная практика пойдет по пути пересмотра градостроительных документов, то получается, что почти 70% проектов столкнется с проблемой возврата денежных средств покупателям. И в таком случае я не берусь оценить масштабы последствий подобного столкновения. Если же нормы, регулирующие вопросы изменения границ поселений, останутся прежними, то расширение зоны дачной застройки резко сократится. Это значит, что законодатель таким образом уже искусственно ограничил рынок загородной недвижимости в рассматриваемом секторе», — комментирует Мария Скобелева.

«На самом деле этот закон является благой инициативой для сельскохозяйственного рынка России, так как тем самым правительство РФ пытается вернуть в оборот порядка 30 млн га неиспользуемых угодий. И это в конечном итоге должно привести страну к полному обеспечению отечественным продовольствием. Однако у строителей свой интерес и свои задачи, которые это решение сильно подвинуло», — сокрушается Мария Парфененко.

Директор по продажам ГК «Факт» Сергей Балуев настроен более оптимистично. «Вполне возможно, что на какое-то время этот закон поставит крест на всех дальнейших переводах сельскохозяйственных земель, и это создаст определенные сложности для застройщиков, но не думаю, что это продлится долго. На развитии территорий зарабатывают не только застройщики, но и районные власти. Вряд ли они захотят терять этот доход», — полагает господин Балуев.

Однако ряд экспертов считают, что по крайней мере в первое время власти ничего не потеряют в финансовом отношении. «Надо понимать, что сбор штрафа за неисполнение запрета — это одна из форм пополнения бюджета», — объясняет Мария Скобелева. — Поэтому думаю, что вопрос о том, каких целей на самом деле пытался добиться законодатель, для нас станет совершенно очевидным не раньше чем через пару лет».

Татьяна Елекоева

Реклама

Новая Москва

Фаворит

Киевское шоссе, 38 км

Участки

от **1.3** млн руб.

181 11 14

(495)

Предложение действует с 1.10 до 31.10.2016 г. Подробности об условиях предложения на сайте

www.sit-company.ru

СТАРТ ПРОДАЖ ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ

Скидка 12% при 100% оплате

ГАЗОВЫЙ ПАКЕТ В ПОДАРОК при покупке участка от 2.8 млн руб.

Ипотека от Сбербанка
ПАО Сбербанк России
Генеральная лицензия
Банка России №1481
от 11.08.2015 г.

СИТ

ДОМ законодательство

Закон пошел на поправку

В следующем году федеральный закон №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве» претерпит существенные изменения. Уставный капитал застройщиков привяжут к площади реализуемых ими домов, привлекать средства инвесторов можно будет только с помощью эскроу-счетов в банках, что в корне меняет схему долевого финансирования. А всех девелоперов обяжут перечислять 1% от стоимости проекта в компенсационный фонд на случай форс-мажора. Все эти нововведения не могут гарантировать дольщикам беззаботное будущее, но тем не менее повысят их защищенность и дадут дополнительные гарантии.

— долевое инвестирование —

Минстрой спешит на помощь

214-й федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...» появился на свет в далеком 2004 году. Документ ждала нелегкая судьба: за 11 лет своего существования он неоднократно редактировался и видоизменялся. ФЗ-214 регламентирует отношения между инвесторами, приобретающими жилплощадь, и застройщиками, которые ее возводят. В целом данный закон был призван очистить рынок от недобросовестных девелоперов и положить конец проблеме обманутых дольщиков.

Однако проблема до сих пор не решена. В связи с чем 1 января следующего года вступят в силу очередные поправки к ФЗ-214. По словам директора департамента жилищной политики Минстроя России Никиты Стаσιшина, новые корректировки сделают рынок жилой недвижимости цивилизованным и защитят граждан от недобросовестных застройщиков. «Новая редакция конкретизирует требования законодателя. Изменения касаются статуса застройщика — в частности, устанавливаются критерии формирования уставного капитала, формируются новые условия привлечения денежных средств участников долевого строительства, детализируются понятия и условия строительства объектов. Особое внимание данный документ уделяет стандартам раскрытия информации застройщиком», — говорит Ольга Барабанова, коммерческий директор Sezar Group.

Например, одно из принципиальных нововведений — появление понятия «инструкция по эксплуатации объекта долевого строительства» с определением необходимой и достоверной информации о правилах и условиях эффективного и безопасного использования объекта, сроке его службы, сроке службы используемых конструктивных элементов, систем инженерно-технического обеспечения, отделочных материалов и т. д. Другим новшеством является раскрытие информации. Каждый застройщик будет обязан иметь свой официальный интернет-сайт, где будет размещаться информация о каждом строящемся объекте. «Такой шаг повысит прозрачность компаний и поможет вовремя предотвратить появление новых обманутых дольщиков и проблемных объектов. Государство в лице уполномоченных контролирующих органов сможет своевременно выявлять финансовые проблемы несостоятельных застройщиков и лишить их пра-

ва продаж по ДДУ, сообщив об этом в органы Росреестра, который откажет таким проблемным девелоперам в регистрации договоров», — считает Владимир Шмаков, директор департамента правового сопровождения недвижимости группы ПСН. Но обо всем по порядку.

Одно юридическое лицо

Требование к увеличению уставного капитала — одно из ключевых в обновленной редакции. Раньше под строительство жилого объекта можно было создать юридическое лицо с уставным капиталом 10 тыс. руб. Теперь предписанный законом размер уставного капитала колеблется от 2,5 млн до 1,5 млрд руб. Например, при площади строительства до 100 тыс. кв. м (а это целый квартал) застройщик должен иметь уставный капитал не менее 150 млн руб. «Точный размер будет зависеть от размера девелоперского портфеля и составит примерно до 4% от стоимости возводимых объектов. Данная мера вымоет с рынка мелких игроков, и помимо этого застройщики перестанут создавать под каждый объект отдельное юридическое лицо», — полагает руководитель проекта «Рамблер/финансы» Rambler & Co. Николай Косяк.

Компании, для которых увеличение уставного капитала окажется невыполнимым, в целях выживания вынуждены будут прибегнуть к серым схемам (ЖСК, вексельные схемы, договоры инвестирования и пр.). «У покупателя будет выбор: купить жилье дешевле у тех, кто явно не соответствует требованиям закона, или по рыночной цене у компании, работающей легитимно. Запретить человеку рисковать своими деньгами никто не может», — констатирует руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калюжнова. Однако если у застройщика возникнут проблемы с банком или финансированием, даже 2,5 млн руб. явно не хватит на достройку многоквартирного дома. Так что размер уставного капитала большой роли в случае банкротства не играет и опростоволосившихся дольщиков, увы, не спасет.

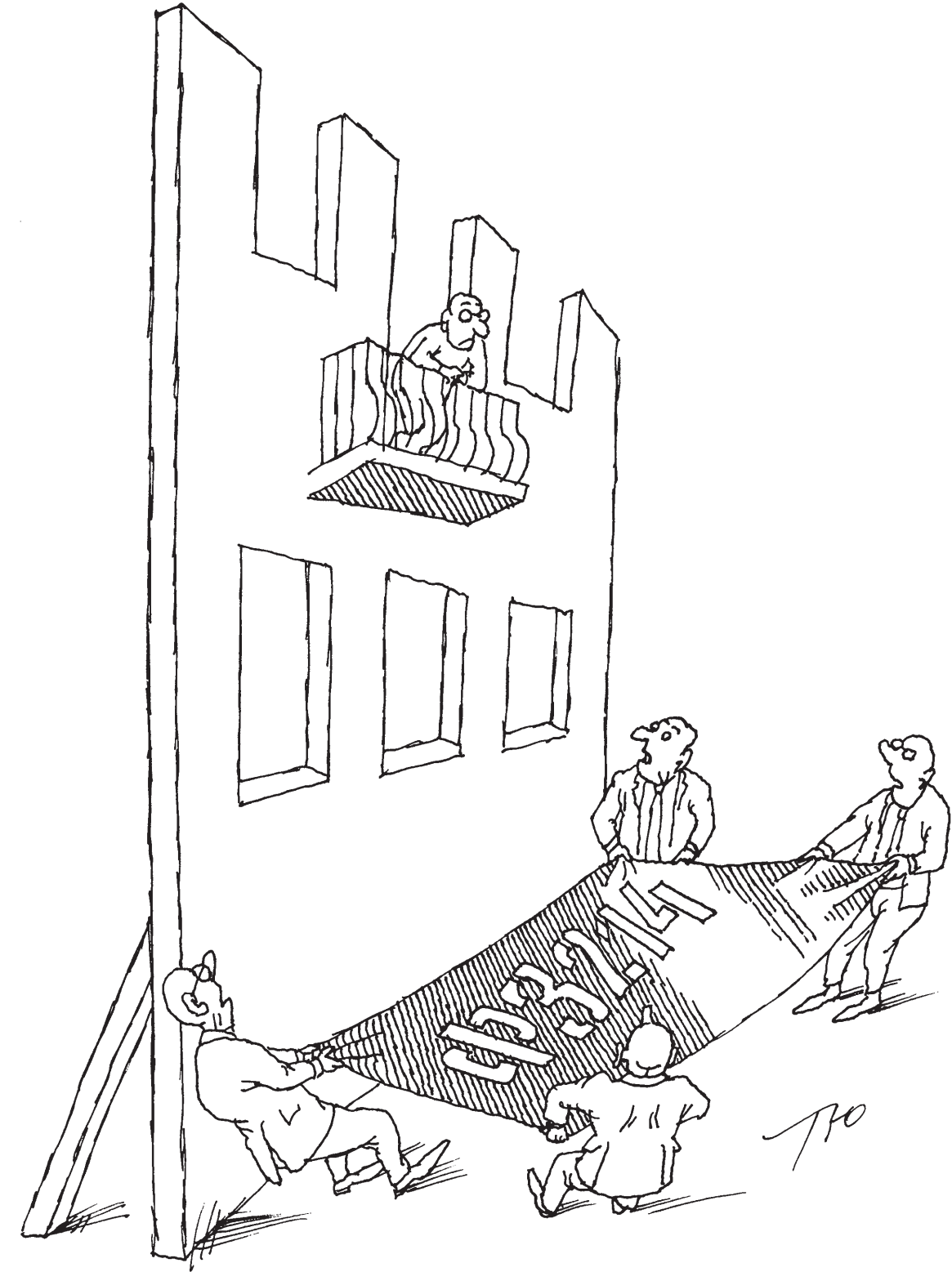
Кроме того, уход с рынка мелких застройщиков, не соответствующих новым требованиям закона, неминуемо приведет к снижению конкуренции. А монополия развяжет руки крупным девелоперам и позволит им устанавливать цены на квадратные метры на свое усмотрение. «Пострадают в итоге конечные покупатели, потому что все строительные риски будут нивелироваться за счет более высокой стоимости жилья. Кто-то должен оплачивать все эти финансовые изыски. И вряд ли девелоперское сообщество пойдет на сниже-

ние маржинальности реализуемых проектов», — уверена Мария Парфененко, генеральный директор Steit.

Утром квартира — вечером деньги

Вторая важная поправка в ФЗ-214 заключается в механизме привлечения средств граждан в «долевку» через специальные эскроу-счета в банках. Казалось бы, это благое намерение, так как предполагается увеличить контроль за целевым расходованием средств и исполнением сроков строительства. Но схема пока не рабочая, и никто толком не понимает, как она будет реализовываться на практике. Также нет никаких рычагов на тот случай, если разорится банк, в котором размещены средства застройщика. А лицензии у банков в последнее время отзываются довольно часто.

«Счета эскроу предусматривают открытие банком специального счета для учета и блокирования денежных средств, полученных от депонента в целях их передачи другому лицу при возникновении предусмотренных договором оснований. Иными словами, дольщик передаст денежные средства по ДДУ не застройщику, а в банк, банк, в свою очередь, передаст деньги строительной компании только при условии выполнения последней определенных условий», — объясняет заместитель руководителя юридического департамента «НДВ-Недвижимости» Владимир Зимохин.



СЕРГЕЙ КОЗЛОВ

По его словам, при новой схеме денежные средства условно депонируются и фактически продолжают принадлежать дольщику. Воспользоваться этими деньгами застройщик может только после передачи квартиры по договору долевого участия. В случае просрочки передачи жилплощади покупателю по ДДУ более чем на шесть месяцев дольщик имеет право расторгнуть договор в одностороннем порядке и забрать обратно всю внесенную в банк сумму.

Таким образом, строить жилье девелоперам теперь придется, привлекая банковское финансирование или используя собственные средства, потому как деньги дольщиков застройщик получит лишь по завершении строительства. Но в России ставки по кредитам достаточно высокие и средства дольщиков были основным источником дешевого финансирования проектов. Это скорее не кредит, а некая беспроцентная рассрочка. Из-за отсутствия которой, по прогнозам ряда девелоперов и риэлторов, строящаяся жилая недвижимость может подорожать на 30%.

Фонд борьбы с банкротами

Третий существенный пункт новой редакции 214-го закона посвящен созданию государственного компенсационного фонда в качестве альтернативы поручительству банка и страхованию гражданской ответственности застройщика. Из этого фонда в случае банкротства той или

иной фирмы будет финансироваться завершение строительства объекта. Размер отчислений девелоперов составит 1% от планируемой стоимости проекта, указанной в проектной декларации.

«На мой взгляд, фонд станет надежной мерой минимизации рисков для потребителей при осуществлении долевого строительства. Также и для застройщиков такой вид обеспечения обязательств удобнее с точки зрения его администрирования по сравнению с договорами страхования. Но здесь важно, чтобы средства размещались в надежных государственных банковских структурах и обеспечивались эффективный контроль за их целевым расходованием», — убежден Даниил Селедчик, генеральный директор «Эталон-Инвест».

Правда, судя по всему, введение компенсационного фонда также приведет к удорожанию недвижимости для потребителей. «Отчисления в фонд станут дополнительным финансовым обременением, которое отразится на цене квадратного метра. При этом институт страхования девелоперских проектов в России себя не оправдал, в связи с чем и приходится вводить такую меру, как фонд взаимного страхования», — разводит руками Наталия Немчанинова, директор департамента продаж ОПИН.

Кроме того, планируется сформировать реестр девелоперов, который даст возможность абсолют-

но любому потенциальному инвестору оценить риски в том или ином проекте. Сейчас такой возможности у потенциальных участников долевого строительства нет. Единый реестр будет представлять собой систематизированный перечень юридических лиц, являющихся застройщиками и соответствующих требованиям к ним согласно ФЗ-214. Кстати, закон с 2017 года распространяется и на таунхаусы, что внесет порядок на загородный рынок.

Из других дополнений, которые вступят в силу в следующем году, можно отметить введение ответственности за нарушение сроков при устранении недостатков. Ранее такая норма отсутствовала и девелопер, даже признав факт недоделки, мог устранять ее сколь угодно долго — сроки зависели исключительно от его репутации. Кроме того, в новой редакции разрешается использовать средства дольщиков на строительство социальной и транспортной инфраструктуры, а также инженерно-технических объектов.

Новые формы

Также изменятся требования к проектным декларациям. Новая форма будет содержать существенно больший перечень информации о застройщике и объекте строительства. В частности, в нее добавятся сведения о видах строящихся объектов капитального строительства, договорах, в соответствии с которыми осуществляется реализация проекта, результатах экспертизы инженерных изысканий, лицах, выполнивших инженерные изыскания, проектирование и многое другое. Все эти данные должны способствовать тому, чтобы потребитель получил на выходе именно тот продукт, который покупал.

Помимо всего вышесказанного в отношении девелопера не должны проводиться процедуры ликвидации, он не может быть банкротом, у него не должно быть решения суда о приостановлении деятельности, а должности генерального директора и главного бухгалтера не могут занимать лица с судимостями за преступления в сфере экономики. Другими словами, благодаря конкретизации прав и обязанностей сторон в новой редакции ФЗ-214 оба участника сделки получают больше инструментов воздействия на партнера в плане исполнения условий договора.

Следует отметить, что сегодня в рамках закона №214-ФЗ ежегодно реализуются десятки тысяч квартир. «Первоначально данный закон писался для решения проблемы двойных продаж. На момент своего вступления в силу в 2005 году 214-ФЗ давал беспрецедентный уровень защиты по сравнению с действовавшим на тот момент законодательством. Проблема двойных продаж давно неактуальна в России, и на первый план выступают другие проблемы строительной отрасли и новые требования к 214-ФЗ», — рассуждает Наталия Кузнецова, генеральный директор «Бон Тон».

Речь идет все о тех же обманутых дольщиках. Именно на создание превентивных мер защиты участников долевого строительства от возможной потери средств направленные новые поправки, чтобы в дальнейшем минимизировать подобные риски. В конечном итоге на рынке должны остаться только финансово устойчивые компании, так как нововведения станут барьером для слабых игроков, а у потенциальных инвесторов будет меньше шансов попасть в просяк.

Георгий Береговой

ЖИЗНЬ
НА МОРЕ

реклама

Limassol Marina

элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

Подплывите на яхте к порогу
Вашего дома. Расслабьтесь на
пляже и в спа. Посетите рестораны
и бутики в центре одного из самых
ярких и интересных городов Кипра.

Все это — жизнь на море.

Виллы готовы к заселению.
Свяжитесь с нами:

Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118
Кипр +357 25 020 020

limassolmarina.ru

ДОМ зарубежная недвижимость

Подъем переворотом

Рынок недвижимости Португалии традиционно называют одним из самых недооцененных в Европе: стоимость объектов здесь значительно ниже не только чем в соседней Испании, но даже в Австрии и Германии. Экономические реформы уже делают страну более привлекательной для инвесторов — наибольшую выгоду от этого получают Лиссабон и туристическая провинция Алгарве.

— дальний Запад —

Рост на треть

Экономика Португалии сильно пострадала от мирового экономического кризиса — страна даже была вынуждена обратиться к финансовой помощи Евросоюза и Международного валютного фонда. Основным условием предоставления субсидий на €78 млрд стал жесткий режим экономии, который страна была вынуждена ввести. Впрочем, после выборов в октябре 2015 года в Португалии была сформирована новая правительственная коалиция, в основном состоящая из представителей левого крыла, выступающих против экономии. Несмотря на все пертурбации, в 2015 году португальская экономика продемонстрировала рост на 1,5%, а в 2016-м, по прогнозам специалистов, этот показатель должен увеличиться еще на 1,6%, что лишь немногим ниже показателей по еврозоне в целом — 1,9%. Одновременно с этим уровень безработицы снизился за последние два года с 17,9% до 12,1%. Неслучайно эксперты Мирового экономического форума в своем отчете по глобальной конкурентоспособности на 2015–2016 годы поставили страну на 36-е место в мире (из 144 государств), высоко оценив качество местной инфраструктуры. А в рейтинге Всемирного банка Doing Business Португалия заняла 23-е место из 189 — причиной этого стали благоприятные условия для международной торговли. Туристическая сфера также демонстрирует весьма высокие показатели. Количество людей, приезжающих в Португалию, в 2015 году выросло на 8% и составило 17,4 млн человек, из которых на долю Алгарве пришлось 3,7 млн, в результате чего по количеству туристов регион занял второе место в стране после Лиссабона.

Привлекательности местной недвижимости добило решение португальского правительства снизить минимальный рубеж покупки для получения вида на жительство в два раза. «В июне 2015 года парламент решил снизить минимальный порог инвестиций с €500 тыс. до €250 тыс.», —



Знаменитый лиссабонский трамвай проходит по всем главным туристическим точкам португальской столицы

говорит финансовый аналитик ГК «Финам» Тимур Нигматуллин. По его словам, португальская программа стала одной из самых доступных в Европе. Для сравнения: чтобы получить вид на жительство в Латвии или Греции, необходимо потратить от €250 тыс., на Кипре — от €300 тыс.,

а в Испании — от €500 тыс. В целом в 2012–2015 годах в Португалии было выдано 2635 разрешений на жительство держателям «золотых виз», купившим недвижимость в стране. В основном участниками этой программы стали выходцы из Китая (87%), а также Бразилии, России, ЮАР и Ливана. Согласно законам страны, временные резиденты освобождаются от налога на личный доход, получаемый за пределами Португалии, то есть на пенсии, доходы от аренды, доходов



MEET TOURISM

от капитала и прирост капитала. Для лиц, работающих в Португалии, статус временного резидента означает взимание личного подоходного налога по единой ставке в размере 20%: разработка данной программы была связана с привлечением в страну новых групп населения — прежде всего из Франции.

До этого основными иностранными покупателями недвижимости в Португалии исторически считались британцы, голландцы и шведы. Благодаря открывшейся в конце 2012 года инвестиционной программе Golden Residence Permit («золотая виза») в страну стали поступать инвестиции также из Китая, Бразилии, России и Южной Африки. «Интерес к Португалии растет: несмотря на сдержанную политику государства по продвижению страны на иностранных рынках, многие рассматривают страну как альтернативу Испании, также есть интерес к недвижимости на берегу океана», — говорит партнер компании Henley & Partners Питер Крумменахер.

вышают минимальный уровень, достигнутый в 2013 году. С третьего квартала 2014 года по третий квартал 2015 года число сделок увеличилось на 24,2% и достигло 103 тыс. Количество новостроек немного выросло, однако по-прежнему остается намного ниже докризисного уровня. Рынок жилой недвижимости Лиссабона опережает показатели для страны в целом. С февраля 2015 по февраль 2016 года стоимость недвижимости здесь увеличилась на 4,4%. Относительно минимального уровня 2013 года рост составил 11,9%. Однако цена недвижимости премиум-класса в столице выросла на 30% за 2013–2016 годы. При этом стоимость недвижимости весьма сильно зависит от качества строительства. Так, даже на улице Avenida da Liberdade, одной из самых престижных локаций Лиссабона, цена лишь самых лучших объектов превышает отметку в €5 тыс. за 1 кв. м.

У покупателей популярность пользуются обновленные апартаменты в исторических частях Лиссабона, таких как Alfama и Miradouro. «В Лиссабоне много старого фонда — наши соотечественники предпочитают новые комплексы, чтобы не утомлять себя реставрацией. Потенциал роста есть: туризм увеличивается, программа получения вида на жительство через инвестиции стимулирует рост цен и держит их на уровне. Россияне чаще всего рассматривают недвижимость в Португалии не как инвестицию, а как вложение средств в летний дом, возможность приезжать сюда с семьей и жить вместе с детьми и пожилыми родителями», — говорит Питер Крумменахер.

Другое популярное направление — южная провинция Алгарве. «Сегмент премиальной недвижимости в Алгарве ожидает новый подъем, поскольку многие состоятельные покупатели постепенно осознают, что уже инвестировали достаточно средств в недвижимость, расположенную в крупнейших мировых центрах», — говорится в исследовании Savills. Так, находящиеся здесь частные курорты Кинта-ду-Лагу и Вале-ду-Лобу рассчитаны на покупателей «вторых» домов. Основным фактором, влияющим на выбор места для приобретения «второго» дома, является туризм, а Алгарве — это один из самых популярных туристических регионов Европы. Активное развитие туристического сектора служит хорошей предпосылкой для роста рынка премиальной недвижимости Алгарве. Рынки жилой недвижимости премиум-класса в Алгарве сконцентрированы в так называемом золотом треугольнике, куда входят Кинта-ду-Лагу, Вале-ду-Лобу, Виламора и более мелкие курорты, расположенные между ними. Все эти курорты находятся в частной собственности и могут похвастаться высококачественной инфраструктурой и различными развлекательными объектами: площадками для гольфа, роскошными магазинами, отелями и ресторанами. Это одна из лучших курортных зон Европы, обладающая прекрасными пляжами и граничащая с национальными парками. Цены на готовые виллы колеблются от €5 тыс. за 1 кв. м за виллу до €8 тыс. за 1 кв. м за новостройку, а стоимость апартаментов составляет в среднем €3,5 тыс. за 1 кв. м.

Коттеджи в новом проекте Royal Obidos Spa & Golf Resort приносят 7% гарантированного годового дохода

фицированных оценщиков, цены на жилье в Алгарве ожидает самый сильный годовой рост — 4%. Цены в Лиссабоне вырастут на 3%, ожидания по Порту — 1,5%. По словам господина Крумменахера, недавнее снижение минимального порога инвестиций в недвижимость для получения вида на жительство и благоприятный даже по сравнению с Испанией налоговый режим подстегнут спрос на португальскую недвижимость и, соответственно, повлияют на рост цен в сегменте. Более того, последнее время иностранные инвесторы также вкладывают весьма существенные средства в коммерческую недвижимость Лиссабона, чему способствуют восстановление спроса и высокие доходы от аренды: доход от офисных помещений премиум-класса составляет 5–7%. Особенно активно на данном рынке действуют немецкие фонды, с которыми пытаются конкурировать фонды из Сингапура, Китая, Малайзии, Бразилии и США, отмечают исследователи Savills.

Один из самых выгодных вариантов вложения в жилую недвижимость — курорт Royal Obidos Spa & Golf Resort. Он расположен на берегу Атлантического океана всего в 45 минутах езды от Лиссабона. Единая концепция и дизайн застройкой разработаны при участии известного дизайнера Филиппа Старка. При этом вся инфраструктура уже построена (так что риски для инвестора минимальны). На территории — одно из лучших гольф-полей Европы (входит в топ-20 за 2016 год), поднявшееся на первую строчку в рейтинге Португалии в 2015 году. Royal Obidos Spa & Golf Resort представляет собой комплекс из 96 меблированных и полностью готовых к проживанию апартаментов.

Высокий потенциал прироста стоимости тут обеспечен за счет постоянно растущего спроса на данное направление, а также гарантированного дохода инвестора в размере 7% на пять лет (средний доход от сдачи в аренду подобной недвижимости составляет 5%).

Сточки зрения последующей сдачи в аренду привлекательными для покупателей, по данным экспертов, являются комплексные объекты на основных курортах страны: спрос на них весьма высок с весны и до конца августа. Наиболее современные и оснащенные дома в Кинта-ду-Лагу сдаются за €9–15 тыс. в неделю и, как правило, от 12 недель в год. При этом арендные ставки в Лиссабоне довольно низки, что объясняется ограниченной покупательной способностью местных жителей и высоким уровнем предложения. «Доходность от аренды в столице составляет 4%, что весьма скромно по международным стандартам, если не учитывать крупнейшие мировые центры. В связи с этим будущий объем инвестиций будет зависеть от экономического роста и увеличения доходов местных жителей», — говорит Юлия Овчинникова. По ее словам, принимая во внимание стремительный рост Лиссабона как туристического направления, многие инвесторы сдают недвижимость во время сезона отпусков. В таком случае арендные ставки выше, а инвестор получает возможность жить в приобретенных апартаментах в течение остального времени

**Алексей Лоссан,
Дина Назарова**

Коммерсантъ в кармане



Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Автопилот» и Weekend

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

Оформляйте подписку на журналы «Власть», «Деньги» и «Огонёк»

ДОМзарубежная недвижимость

По старой памяти

После резкого сокращения спроса на недвижимость Кипра россияне снова возвращаются на остров: на этот раз существенная часть покупателей заинтересована в получении местного вида на жительство или гражданства. Впрочем, эксперты также обещают рост цен в будущем, особенно с учетом роста местной экономики.



— южные курорты —

После шторма

На Кипре за последние два года экономика потихоньку перешла от кризиса к росту. В 2015 году ВВП острова увеличился на 1,5%, и согласно первоначальным прогнозам, экономика Кипра должна прирасти в 2016 году на 1,5%. Реальность, однако, скорректировала эти прогнозы: в начале года рост экономики составил 2,7%. Это рекордная цифра для стран Евросоюза. На этом фоне, по общему мнению аналитиков, недвижимость на кипрском рынке продолжает дешеветь, что создает предпосылки для инвестиций. «Снижение цен за год составило 10%. В общей картине европейского рынка недвижимости Кипр — самый падающий по цене», — говорит заместитель директора департамента оценки и консультационных услуг швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal в России и СНГ Юрий Паньков. По его словам, при этом за последний год число сделок увеличилось почти на 30%.

«Рынок недвижимости Кипра сейчас находится в очень активной стадии развития. Он не просто вернулся, а превзошел уровень, который был до знаменитого финансового кризиса», — отмечает управляющий партнер Blackwood Мария Котова. По ее словам, если говорить о группах покупателей, которые сейчас активно покупают недвижимость Кипра, то это исторические приверженцы региона англичане, вновь появившиеся россияне и китайцы. Огромный толчок развитию экономики и рынка недвижимости дала программа предоставления вида на жительство в обмен на покупку объекта стоимостью от €300 тыс. и паспортов Евросоюза

при покупке на €2,5 млн. С 2014 года эта программа принесла экономике Кипра около €2,5 млрд. «Эти программы обладают очень мягкими условиями для участников по проживанию на территории Кипра, и это еще одна из причин, почему они так популярны», — говорит госпожа Котова. По ее словам, спрос на недвижимость во многом определяется особенностями острова, но также и условиями этих программ.

Если посмотреть на различные города, то снижение цен наблюдается по всему острову. «За год, с июня 2015 года по июнь 2016 года, цены на жилую недвижимость в Лимасоле снизились на 0,8%», — говорит Марина Кузьмина, директор по зарубежной недвижимости Knight Frank. По ее словам, в Ларнаке цены упали на 1,9%, в Никосии — на 3,3%. «Кипр пользуется популярностью у иностранных, в том числе российских, покупателей недвижимости по большей части как место для покупки второго дома, куда можно приехать на каникулы», — говорит финансовый аналитик ГК «Финам» Тимур Нигматуллин.

Интерес россиян

Два крупнейших центра, где иностранцы стараются купить недвижимость, — это Лимасол и Пафос. «Все пытаются купить квартиру или дом максимально близко к морю. Сейчас явно наблюдается новая для россиян тенденция — покупать недвижимость для сдачи в аренду. Раньше наши соотечественники в большей степени делали эмоциональные покупки для себя, что часто приводило к тому, что такие дома адекватно не использовались большую часть года», — говорит Мария Котова. К недвижимости для сдачи в аренду традиционно предъявляются другие требования.

В первую очередь многие предпочитают покупать уже готовые объекты демократичного дизайна под управлением отеля или компании, что в определенный момент создало дефицит на рынке, поскольку масштабного строительства на острове долго не велось. Однако сейчас ситуация значительно изменилась: можно выбрать и готовый объект, и новый в высокой степени готовности, и вложиться на ранней стадии строительства. По словам Тимура Нигматуллина, средняя стоимость квартиры с двумя спальнями на Кипре составляет €100 тыс. По словам Марины Казьминой, директора по зарубежной недвижимости компании Knight Frank, в связи с введением программы получения вида на жительство через покупку недвижимости Кипр за два года вошел в топ-3 наиболее востребованных у россиян направлений в бюджете от €1 млн наряду с Германией и Великобританией. «Программа ПМЖ предполагает покупку от €300 тыс. и выше, и это первый блок востребованных объектов», — говорит Мария Котова. По данным Юрия Панькова, средний «чек» россиянина на инвестиционном рынке Кипра составляет как раз около €300 тыс. «Собственно, российский покупатель и не уходил с рынка. Попытка конкурентно превзойти Россию предпринималась в период провала рубля Китаем и рядом арабских стран, но была отбита российской армией любителей пейзажей Лимасола и Пафоса. Дополнительным привлечением на Кипр служит резкое послабление барьеров для получения вида на жительство», — говорит он.

В сегменте элитной недвижимости стоимостью €5–10 тыс. за 1 кв. м, по словам Марины Казьминой, наибольшим спросом пользуются Лима-

сол, Пафос, Ларнака, Никосия. Наибольшим спросом пользуются жилые объекты (80%): это апартаменты с двумя-тремя спальнями на вторичном рынке либо в новостройках со сроком сдачи не более полутора лет в уже функционирующих курортах с развитой инфраструктурой в бюджете €0,5–1 млн. При этом 20% сделок совершается со строящимися объектами. Также популярны виллы стоимостью €2–3 млн в закрытом комплексе с инфраструктурой на первой-второй линии от моря, добавля-

ет Марина Казьмина. В сегменте коммерческой недвижимости, по ее словам, у россиян наибольшим спросом пользуются отели и мини-отели, ритейл и офисные площади в бизнес-центрах. Также появляются запросы на готовый бизнес, виллы под реконструкцию в бутик-отели. «Встречаются и необычные запросы — например, один наш клиент интересовался возможностью приобрести фотоэлектрический парк в Никосии», — отмечает Марина Казьмина.



ет Марина Казьмина. В сегменте коммерческой недвижимости, по ее словам, у россиян наибольшим спросом пользуются отели и мини-отели, ритейл и офисные площади в бизнес-центрах. Также появляются запросы на готовый бизнес, виллы под реконструкцию в бутик-отели. «Встречаются и необычные запросы — например, один наш клиент интересовался возможностью приобрести фотоэлектрический парк в Никосии», — отмечает Марина Казьмина.

Перспективы роста

Падение цен на недвижимость при растущей экономике гарантирует инвесторам будущую прибыль, считают эксперты. «Наиболее правильная стратегия для инвестора — ориентироваться в первую очередь на два других фактора инвестиционной привлекательности недвижимости: рост рыночной стоимости и ликвидность. Начать надо с того, что кипрский рынок недвижимости в целом находится на подъеме. У него есть многочисленные драйверы роста», — говорит глава Альянса девелоперов Кипра Александр Педросов. По его словам, инвестор может рассчитывать на доходность в 5% от сдачи в аренду и рост рыночной стоимости на 30% за три года при инвестировании на начальном этапе строительства. Причем стоимость ее скачком повышается примерно на 20% уже через год после начала строительства.

Айя-Напа: самый «тусовочный» молодежный курорт на Кипре

«Рынок недвижимости Кипра в настоящий момент находится в хорошей форме. В 2016 году продажи недвижимости выросли практически на треть. За первые полгода было продано 3012 объектов, что на 28% больше прошлого года. При этом самый активный рост сделок — с иностранцами», — объясняет партнер компании Henley & Partners Питер Крумменахер. По его словам, многие связывают такой подъем рынка с анонсированным снижением налога на недвижимость и даже его возможной отменой в 2017 году. «Постепенно рынок восстанавливается, а значит, наступает хорошее время для покупки жилья. В прошлом году из-за значительной девальвации рубля россияне были менее активны на рынке кипрской недвижимости, однако постепенно ситуация меняется», — говорит Питер Крумменахер. Инвестиции в недвижимость россияне рассматривают как хорошую возможность получать доход в валюте за счет аренды, а также изменить иммиграционный статус. «К 2017 году рынок должен стабилизироваться и выдавать до 10% прироста цен, а приобретенная недвижимость способна приносить собственнику от аренды до 5% в год», — говорит Юрий Паньков.

Алексей Лоссан



Несмотря на то, что столица Никосия находится не на море, жилье в ней пользуется высоким инвестиционным спросом

СЕВЕРНАЯ ТЕРРИТОРИЯ

По данным офиса «На Северном Кипре» сети офисов недвижимости МИЭЛЬ, во время кризиса спрос со стороны российских покупателей на рынке недвижимости Северного Кипра снизился, но на фоне этого повысился спрос со стороны граждан других стран СНГ. Сейчас около 10% покупателей рассматривают приобретение недвижимости на острове именно в качестве постоянного места жительства.

Лишь за 2015 год наблюдался скачок цен на недвижимость в пляжных комплексах Северного Кипра до 40% по отношению

к 2014 году. Около 90% клиентов МИЭЛЬ выбирают апартаменты или таунхаусы в пляжных комплексах на первичном рынке. Средний бюджет покупки составляет от €55 тыс. до €110 тыс.

Цены на недвижимость Северного Кипра зависят от месторасположения и развитости инфраструктуры: стоимость квадратного метра варьируется от €420 до €1700 за 1 кв. м. В целом за €55 тыс. можно приобрести одно или двухспальные апартаменты в элитном жилом пляжном комплексе на Северном Кипре.

ОТКРОЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ ЛУЧШЕЕ В КУРШЕВЕЛЕ

ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ INTERNATIONAL PROPERTY AWARD 2016

ЕДИНСТВЕННЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В КУРШЕВЕЛЕ 1850 С ОБСЛУЖИВАНИЕМ ОТ КОМПАНИИ SIX SENCES, ИЗВЕСТНОГО ОПЕРАТОРА ОТЕЛЕЙ И СПА, ПОЛУЧИВШЕГО МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРЕМИИ.

53 прекрасно оборудованных апартаментов расположены в самом сердце Куршевеля. Комплекс построен по высшему стандарту, каждая деталь в апартаментах и пентхаусах тщательно продумана. В комплексе работает СПА-центр от всемирно признанного оператора Six Sences, круглосуточный консьерж-сервис, возможность катания от порога (ski-in, ski-out)

Цены от € 1 500 000

savills

ШОУ-АПАРТАМЕНТЫ ОТКРЫТЫ
КОНТАКТЫ SAVILLS
+7 (495) 252 00 99
+33 (0) 619 8329 45
WWW.ONE-COURCHEVEL.COM

реклама



Группа ВТБ



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



ФОТО
СЕНТЯБРЬ
2016

ЖИВИ РЯДОМ С ПАРКОМ

Апартаменты с отделкой от итальянских дизайнеров
и сервисом уровня пятизвёздочного отеля

Жилой квартал на «Динамо»
по соседству с Hyatt Regency Moscow

www.arena-park.ru

+7 (499) **755 42 42**



ВТБ Арена парк

