

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 19 ноября 2009 №216 (№4271 с момента возобновления издания)

Обходной маневр

формальности

Присоединиться к армии обманутых дольщиков рискует покупатель квартиры в новостройке любого уровня — от панельной многоэтажки в Подмоскovie до престижного жилого комплекса в центре столицы. Оформление сделки в обход федерального закона 214 многократно увеличивает риск. Проблема в том, что найти подходящий по цене и одновременно «законпослушный» объект практически невозможно.

Честная доля

Большинство новостроек в Москве и области продается по «серым» схемам. Дело в том, что многие застройщики стараются обойти установленные 214-м законом («О долевом строительстве жилья») правила реализации жилья в строящихся домах. Этот закон предусматривает обязательства по срокам завершения строительства дома и значительную финансовую ответственность за их нарушение. Но в условиях экономической неопределенности далеко не все застройщики могут быть уверены в том, что сумеют справиться со строительством вовремя. Известны ситуации, когда построенные на 90% многоэтажки превращались в объекты долгостроя.

По оценкам Ланы Волохиной, директора департамента новостроек агентства «Инком-недвижимость», из домов, которые сейчас находятся в продаже, по 214-му закону строится не больше 5–7%, да и те в основном за пределами МКАД. «Застройщики большинства продающихся сейчас домов получили разрешительную документацию еще до вступления

в действие ФЗ-214, — говорит она. — Сейчас же число новых площадок резко ограничилось, так что ожидать значительного увеличения числа домов, продающихся по закону «О долевом строительстве», в ближайшее время не следует».

Преимущества покупки в соответствии с 214-м законом очевидны. Застройщик вправе привлекать средства граждан по договору долевого участия только при наличии надлежащим образом оформленных прав на земельный участок и разрешения на строительство дома. Зафиксирован срок передачи застройщиком квартиры участнику долевого строительства, цена договора, сроки и порядок уплаты. Договор подлежит госрегистрации и считается заключенным с момента регистрации, что исключает возможность «двойной» продажи квартиры. Если же застройщик нарушит сроки передачи квартиры или гарантии качества, то участник долевого строительства имеет право потребовать неустойку, размер которой по ФЗ-214 выше установленной Гражданским кодексом РФ за пользование чужими денежными средствами.

Единственный недостаток для потребителей: покупать почти ничего. Большинство комплексов, реализуемых в соответствии с ФЗ-214, — это дома с высокой стадией готовности. При этом их доля увеличивается с удалением от Москвы. Так, по данным «НДВ Недвижимости», в ближайших городах Подмосковья доля жилых комплексов, где квартиры реализуются по ФЗ-214, составляет 20% против 8% в Москве. А в городах, более удаленных от Москвы, доля таких новостроек составляет уже более половины — 58%. (Окончание на стр. 19)

Загородная аренда догоняет по скорости падения спроса и цен рынок купли-продажи коттеджей. Арендаторы требуют скидок и планируют переезд в более качественные дома по прежней арендной ставке. В свою очередь, владельцы коттеджей надеются «отыгаться» в период новогодних праздников.

Зимний съем

сезоны

Площадь освобождается

Риэлтеры, как обычно, осторожно и констатируют отсутствие ажиотажа на рынке загородной аренды. По словам Светланы Кондачковой, генерального директора Urban Group, с точки зрения сезонности ничего не изменилось, но спрос значительно снизился по сравнению с предыдущими годами. При этом освободилось большое количество объектов загородной недвижимости. Мария Литинецкая, исполнительный директор компании Blackwood, говорит, что в основном съехали иностранцы из организованных коттеджных поселков, например из «Росинки» и «Покровских hills». В компании Soner realty подтверждают, что многие экспаты из-за сокращения расходов и пересмотра стратегии компании-нанимателя покинули пределы России. «Вопрос с заполняемостью объектов пока не решен», — говорит генеральный директор Soner realty Елена Веселова.

По данным «Мизаль-Аренд», в октябре предложение на рынке аренды увеличилось по сравнению с сентябрем на рекордные 54%. «На рынок в массовом порядке выходят предложения загородных объектов, которые были заняты в течение лета, — объясняет Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Мизаль-Аренда». — Ведь многие предпочитают снимать загородное жилье до сентября включительно, а то и до октября». Ольга Баштанова, ру-



ководитель отдела аренды загородной недвижимости корпорации «Инком», утверждает, что в аренду предлагается около 2,5 тыс. объектов, а к зимнему периоду количество предложений вырастет еще на 20–30%.

Увеличение предложений объясняют не только выездом экспатов и «летних» арендаторов. Все чаще сдаются в аренду дома, которые ранее были выставлены на продажу. «Но это

явление не носит массового характера, — замечает госпожа Литинецкая. — Кроме того, такие дома предлагаются в аренду, как правило, по цене выше рыночной стоимости в силу высокой себестоимости строительства». Светлана Кондачкова не соглашается с тем, что рынок аренды пополняется за счет домов, предназначенных на продажу: «Девелоперы, как правило, продают дома под отделку,

поэтому сдача их в аренду не представляется возможной». Скорее на арендный рынок приходят инвестиционные покупатели, которые планировали подороже продать коттеджи с уже выполненной отделкой.

Но на рынке присутствует более двух десятков поселков, где аренда коттеджей предлагается от застройщика, и некоторые из них предназначены исключительно для аренды.

Среди самых популярных доходных поселков эксперты называют «Воскресенское» и «Фоминское» на Калужском шоссе, «Сновидово» — на Рублево-Успенском, а также поселки «Росинка», «Сетунь», «Серебряный бор», «Павловы родники», «Покровские холмы», «Зеленый дом Десна», Silver place, «Арендный городок», «Никольская слобода», «Николино», «Павлово». (Окончание на стр. 23)

24-27



ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ
ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

18

страница
Динамика цен
в Москве
и ближнем
Подмосковье

20

страница
Надолго ли
заморожены
строящиеся дома
бизнес-класса?

22

страница
Дешевизна
первичного рынка:
мифы и реальность



МОЯ ЖИЗНЬ.
МОЙ ДОМ.

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ —

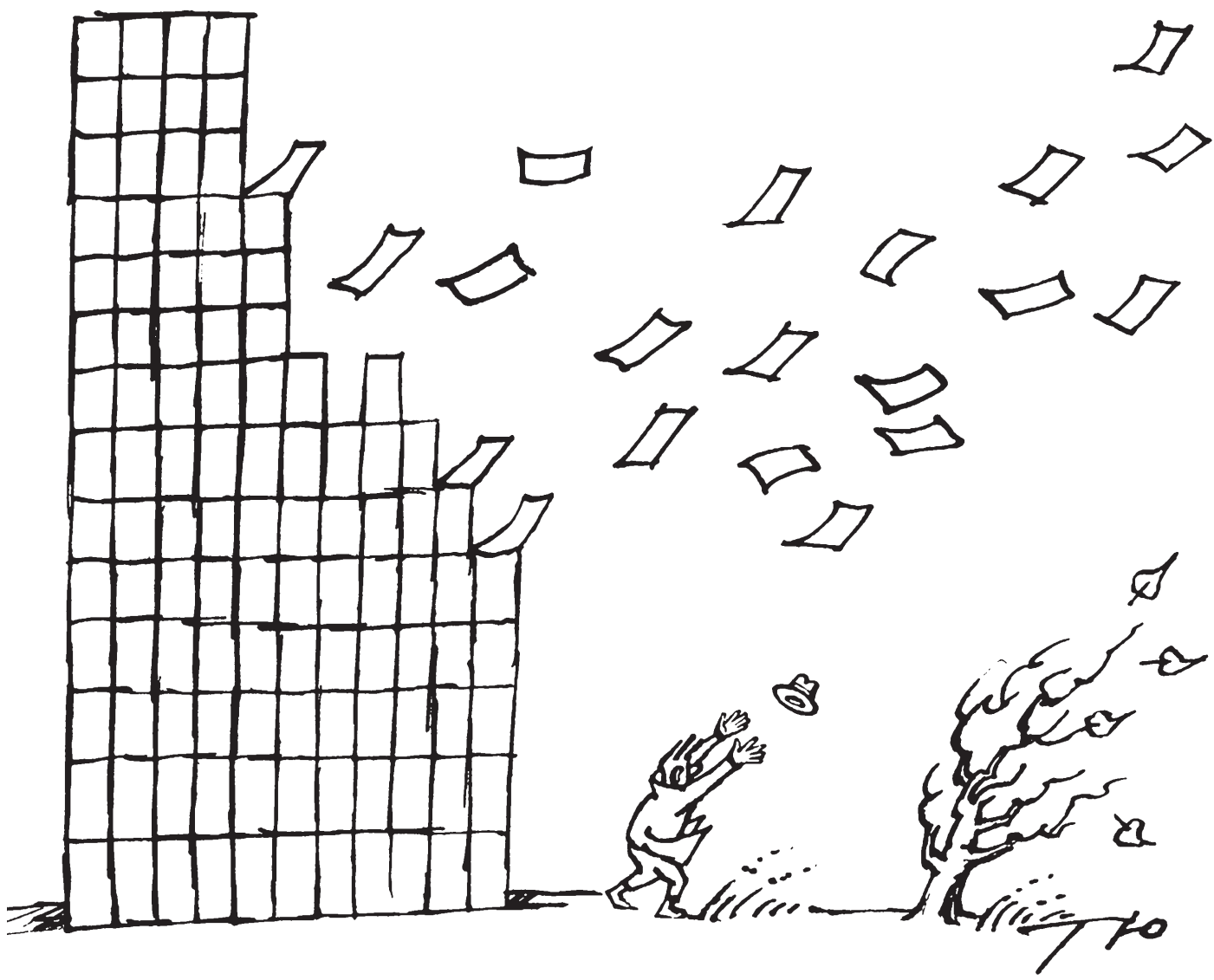
это четыре корпуса, расположенные на единой территории площадью более 2,5 га на Большой Татарской улице, всего в километре от Кремля. Это 214 престижных квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением площади от 60 до 300 кв.м. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к качеству строительства и отделки, а современный уровень технического оснащения и передовые инженерные решения создают максимально комфортные условия для проживания. Это — жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

+7 (495) 229-04-66
www.4suns.ru

EGI
ON
DEVELOP
MENT

ДОМ законодательство

Обходной маневр



формальности

(Окончание. Начало на стр. 17)

Предварительная сделка

Популярная сегодня схема продажи квартир по предварительному договору получила распространение сразу после вступления в силу ФЗ-214, когда практиковавшийся ранее договор инвестирования строительства был запрещен, а законодательство о долевом участии имело серьезные недоработки. Но даже после внесения в ФЗ-214 многочисленных поправок схема продажи по предварительному договору не потеряла популярности. Таким образом реализуются квартиры в следующих новостройках: Мичуринский проспект, квартал 5-6, ЖК «Надежда», ЖК «Мос-Ангелес», Кронштадтский бульвар, 49А, Отрадный проезд, вл. 2/8 и многих других.

По предварительному договору покупатель выплачивает обеспечительный платеж, который может быть засчитан сторонами в счет оплаты квартиры по заключаемому впоследствии основному договору купли-продажи.

Плюсы для покупателей следующие. Во-первых, застройщик в случае неисполнения им обязательств по предварительному договору и его расторжения обязан вернуть деньги, уплаченные покупателем в качестве обеспечительного платежа. Во-вторых, в случае нарушений договора покупателем сумма обеспечительного взноса все равно подлежит возврату, однако в договоре могут быть предусмотрены случаи и размеры производимых застройщиком удержаний с этой суммы (штрафов, неустоек). В-третьих, предварительный договор вступает в силу с даты его подписания. Наконец, застройщик не уплачивает в казну государства НДС с реализации квартир, соответственно, можно предположить, что ему не надо закладывать эти расходы в цену квартиры, то есть стоимость квартиры может оказаться ниже, чем при долевом строительстве.

Но минусов больше. Предварительный договор не подлежит госрегистрации, то есть покупатель несет все связанные с этим риски (например, «двойная продажа»). В случае расторжения договора и возврата денег, уплаченных в качестве обеспечительного взноса, индексация взноса не производится; зачастую предварительный договор не содержит четкой даты, до истечения которой стороны должны заключить основной договор купли-продажи. В случае финансовой несостоятельности застройщика деньги, уплаченные в качестве обеспечительного взноса, фактически могут быть не возвращены. Права требования на квартиру у по-

купателя с момента заключения такого договора не возникает, зачастую план квартиры к нему не прилагается, а если и прилагается, то может не соответствовать утвержденному застройщиком проекту.

Представители компаний, продающих квартиры в новостройках, обычно говорят, что предварительный договор — законная форма правоотношений, предусмотренная ГК РФ. Однако сами тексты договоров чаще всего составляются так, что четких обязательств застройщика не фиксируют.

Предъявите вексель

Предварительный договор купли-продажи может сопровождаться передачей покупателем векселя. В этом случае, как объясняет Павел Приймаков, руководитель отдела юридического бюро «Падва и Энштейн», по договору, заключаемому с застройщиком (либо посредником, представляющим его интересы), покупатель приобретает право на объект строительства, а вексель, то есть документ, содержащий ничем не обусловленное обязательство векселедателя (застройщика) уплатить после наступления установленного срока определенную сумму денег держателю векселя.

Одновременно с договором о приобретении векселя застройщик заключает с покупателем предварительный договор, в соответствии с которым обязуется впоследствии, по завершении строительства и оформления своего права собственности на построенный объект, заключить с покупателем основной договор купли-продажи квартиры. В качестве оплаты квартиры при заключении основного договора застройщиком будут приняты к зачету его обязательства уплатить покупателю сумму, определенную векселем и эквивалентную стоимости продаваемой квартиры.

Достоинство такой схемы в том, что держатель векселя, то есть покупатель, имеет право потребовать возврата уплаченных по векселю денежных средств по истечении обусловленных сроков, не неся при этом бремени доказывания, каким образом и по какому основанию вексель был им получен. Но недостатков в вексельной схеме немало больше.

«Зачастую застройщики предлагают оформить беспроцентный вексель, что означает бесплатное кредитование застройщика держателем векселя. Кроме того, уплата по векселю не дает потенциальному покупателю оснований утверждать, что оплата приобретаемой им квартиры состоялась», — говорит Валерия Симонова, руководитель юридического отдела компании «НДВ Недвижимость». — Другими словами, застройщик может просто погасить вексель, а не предоставить квартиру. А в случае финансовой несостоятельности

застройщика денежные средства, уплаченные по векселю, фактически могут быть не возвращены.

В то же время, как утверждает Татьяна Манакова, старший юрист бюро «Падва и Энштейн», такая схема чрезвычайно удобна для застройщика. «Если квартира не была построена, а срок передачи ее покупателю наступил, то в лучшем случае покупатель получит деньги, уплаченные им за вексель, что не сможет компенсировать затрат покупателя на эту сделку», — предупреждает она. — В другом случае, если у застройщика к тому времени не будет денег на выплату, ситуация покупателя по вексельной схеме будет даже хуже, чем у обманутого дольщика, поскольку покупатель не обладает абсолютно никакими правами на приобретение квартиры и даже в случае завершения строительства дома другим застройщиком не сможет получить свою квартиру в собственность. Кроме того, в случае банкротства застройщика требования покупателя по векселю будут удовлетворяться в порядке третьей очереди, вместе со всеми остальными кредиторами (подрядчиками застройщика, банками), что, скорее всего, приведет к невозможности удовлетворения его требований».

«Но даже если дом построен в срок, ничто не может помешать застройщику изменить первоначально оговоренную цену квартиры, а покупатель не сможет повлиять на это решение», — предупреждает исполнительный директор СРО «НП „Альянс строителей“» Сергей Сидоров. — Он должен будет либо принять условие об увеличении стоимости квартиры, либо согласиться с возвратом денежной суммы по векселю. Чтобы не лишиться квартиры, многие соглашаются дополнить».

Впрочем, вексельная схема, распространенная в 2005–2006 годах, сегодня используется крайне редко, поскольку таит для продавца опасность финансовых потерь, ведь налоговые органы рассматривают ее как инструмент уклонения от налогообложения.

Сомнительная сделка

При продаже новостроек используются и другие схемы. Среди них Валерия Симонова называет заключение договора инвестирования (соинвестирования) строителя объекта и договор строительного подряда. Достоинством первого, объясняет юрист, является возникновение у покупателя права требования на результат инвестиционной (строительной) деятельности с даты заключения договора, а второго — то, что покупатель будет являться заказчиком строительства и может руководствоваться нормами ГК РФ, отнесенными к строительному подряду.

Недостатки же следующие: договор не подлежит госрегистрации, а поскольку он заключается в соответствии с законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» и регулирует отношения в сфере предпринимательской деятельности, обычный гражданин, приобретающий квартиру для личных нужд, по сути, не может входить в круг установленных указанным законом субъектов.

Тендиректор группы компаний «Аудит и право» Сергей Елин советует избегать заключения договоров соинвестирования, поскольку такая форма сделки означает, что проект был начат до вступления в силу ФЗ-214, иначе говоря, в подобных ситуациях речь идет о доллостроях, связанных с риском превращения покупателя в обманутого дольщика.

Еще одна схема, рассказывает Павел Приймаков, — это внесение гражданами — покупателями квартир вкладов в уставный капитал застройщика. Таким образом покупатель приобретает права участника юридического лица — застройщика. Впоследствии, в момент приобретения квартиры, он заявляет о своем выходе из состава участников или о намерении продать долю, принадлежащую ему в уставном капитале. В качестве выплаты стоимости доли к нему переходит право на определенную квартиру. «Такая схема предоставляет хоть какие-то права покупателю (например, право участвовать в общем собрании участников и т. п.), но используется довольно редко», — отмечает Павел Приймаков.

Цена схемы

Цены квартир в новостройке может зависеть от схемы ее приобретения, хотя и не напрямую. Как объясняет Сергей Елин, бывает так, что квартиры в новостройках, продаваемых в строгом соответствии с ФЗ-214, оказываются заметнее дороже, чем в новостройках, предлагаемых по «серым» схемам. «Есть случаи, в частности в ближнем Подмосковье, когда различия в цене метра достигают до 30%», — утверждает он.

Это происходит потому, что обходные схемы дают возможность вести строительство еще до получения разрешительной документации, что дает возможность выигрывать расходы.

Сейчас, на пике снижения цен на недвижимость, в выигрыше могут оказаться приобретающие жилье по вексельным схемам. Ведь в случае снижения рыночных цен к моменту окончания строительства покупатель вправе предъявить вексель к оплате, а от приобретения квартиры отказаться.

Наталья Капустина

TWEED

Недвижимость



Б. Татарская ул.

Квартиры свободной планировки от 60 до 300 м², пентхаусы с каминами и панорамным остеклением. В строящемся ЖК класса De Luxe в историческом центре столицы — Замоскворечье. Виды на Кремль. Собственная инфраструктура. М/м в п/п. 214 ФЗ.



Мансуровский пер.

Трехуровневый трехсторонний пентхаус площадью 439 м² свободной планировки. 3 террасы, эксплуатируемая крыша. Изумительные виды на ХХС и центр города. В доме категории А. 3 м/м в п/п.



Кривоарбатский пер.

Красивая двухуровневая квартира площадью 224 м² с изысканной отделкой и мебелью в стиле «Ар-Деко». 3 спальни, кабинет, комната для няни с с/у. 1м/м в п/п.; есть отдельный вход. Расположена в тихих переулках старой Москвы в элитном малоквартирном комплексе.



Б. Якиманка ул.

Полностью готовая к проживанию стильная трехкомнатная квартира пл. 106 кв.м с дизайнерской отделкой и мебелью. 2 спальни, кухня-гостиная-столовая, 2 с/у, в модном ЖК класса De Luxe. Многофункциональная инфраструктура.



Калужское ш., 7 км

Особняк в стиле «модерн» площадью 1200 кв.м: 4 спальни, гараж на 3 м/м. Расположен на участке 30 соток с ландшафтным дизайном и лесными деревьями. Закрытый элитный поселок. Тихое живописное место. Центральные коммуникации.



Новорижское ш., 23 км

Усадьба «под ключ» в стиле «неоклассицизм» площадью 700 кв.м: терраса, два балкона, 3 спальни, каминный зал, гараж, на участке площадью 30 соток с ландшафтным дизайном. Расположена в престижном загородном поселке с действующей собственной инфраструктурой: школа, ресторан, спорткомплекс и пр.

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
СОЗДАНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТОВ
АНАЛИТИКА И КОНСАЛТИНГ
АРЕНДА ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

221-77-71
www.tweed.ru

С ПРОЕКТНЫМИ ДЕКЛАРАЦИЯМИ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ В ОФИСЕ ООО «ТВИД»
г. МОСКВА, ул. Б. САДОВАЯ, д. 10, оф. 19

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Неглубокая заморозка

ГОСКОМИССИЯ

Многие крупные стройки бизнес-класса сейчас находятся на той же стадии строительства, что и год назад — это любой может увидеть невооруженным глазом. Что это — временные трудности, связанные с кризисом, или рекрутинг новой армии обманутых дольщиков? Мы постарались ответить на этот вопрос, рассмотрев некоторые наиболее заметные объекты.

Субъективно проблемные

Несмотря на широкую распространенность, понятие «замороженный объект» остается сугубо оценочным, нормативного определения у него нет. Это, в свою очередь, дает свободу применить его в ситуации, когда приостанавливалось строительство и переносились сроки сдачи объекта, даже если застройщик утверждает, что это происходило «планово», из каких-то «тактических» соображений. То же относится к определению «проблемный».

Мы запросили информацию и получили ответы по некоторым наиболее заметным объектам, которые в последнее время назывались среди «замороженных» и «проблемных». Это объекты компаний: «Миракс Групп» (деловой комплекс «Федерация» — башня «Восток», ЖК Well House на Кутузовском, Давыдовская ул., Славянский бульв.); ЗАО «Интеко» (ЖК «Доминион», просп. Вернадского; многофункциональный комплекс «Чемпион парк», Мичуринский просп.); МИАН (ЖК «Северный парк», Ленинградское ш., 25); «ДОН-строй» («Дом на Мосфильмовской»); ОАО 494 УНР (ЖК «Маршал», ул. Маршала Рыбалко, 2). В список вошли также объекты «Капитал Групп» («Имперский дом» на Крымском Валу и ЖК бизнес-класса «Авеню 77», Се-

верное Чертаново), но эта компания от ответов воздержалась.

Ответили за себя

«Мы не считаем данные объекты проблемными, так же, как и другие проекты „Миракс Групп“, — сообщила пресс-служба компании. — То, что все строящиеся объекты будут достроены, сомнений ни у нас, ни у наших финансовых инвесторов нет. В первую очередь потому, что большинство объектов находится в высокой стадии готовности и все они являются уникальными для рынка Москвы».

Более того, в компании не только не опровергают, но и числит «в плюс» весь тот негатив, который вылился на «Миракс» год назад: «Несмотря на критику, время показало, что „Миракс Групп“ выбрала абсолютно правильную стратегию. Мы первыми последовательно осуществили пять ключевых шагов: приостановили „бумажные“ проекты, сконцентрировали все ресурсы корпорации на строящихся объектах, перешли на ручное управление и максимально сократили издержки, провели аудит портфеля проектов, начали реструктуризацию долгов. В итоге мы выжили и продолжаем строить. При этом мы сохранили все наши ключевые активы».

«Компания, скорее всего, прошла нижнюю точку кризиса, — согласен с самооценкой



Застройщики бизнес-класса уверяют, что дольщикам грозит лишь задержка сдачи, а не потеря денег и квартир ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

„Миракс Групп“ директор по развитию „Калинка-Риэлти“ Алексей Сидоров. — Крупнейший кредитор компании Альфа-банк заинтересован в скорейшей реализации начатых компанией проектов, в частности „Федерации“, и сам активно привлекает инвесторов в проект, чтобы провести его рефинансирование».

Не видит причин для беспокойства по поводу своих объектов и компания «Интеко». Согласно ответу пресс-службы, ЖК «Доминион» бодро движется к завершению: «В жилом корпусе №2 завершены монолитные работы и работы по устройству кровли и каменной кладки наружных и внутренних стен.

В настоящее время ведутся внутренние общестроительные работы по утеплению наружных стен, устройству вентилируемого фасада здания, облицовке гранитом первых этажей, а также осуществляется монтаж инженерных коммуникаций». В корпусе №1 «ведется каменная кладка наружных и внутренних стен, устройство кровли», в корпусе №3 — «монолитные работы на уровне 12–13-го этажа», по корпусу №4 разработана и находится на согласовании в Мосгорэкспертизе проектно-сметная документация.

По поводу комплекса «Чемпион парк» пресс-служба «Интеко» ограничилась лаконичным перечислением проект-

ных характеристик и утверждением: «Строительство объекта ведется в соответствии с графиком, в данный момент идут строительно-монтажные работы основного периода, уже построена одна из четырех башен. Ввод в эксплуатацию первой очереди запланирован на 2011 год, второй — на 2012 год». А также не совсем ясным дополнением: «Сроки завершения строительства определены на основе прогнозов динамики рыночного спроса на квартиры в новостройках в Москве».

В целом признал существование (в прошлом) сложностей с объектом «Северный парк» вице-президент агентства МИАН Дмитрий Кузнецов: «Несмотря на то что ситуация на строительном рынке достаточно сложная, возведение жилого комплекса «Северный парк» продолжается. Инвесторами были успешно решены вопросы о привлечении финансирования, строительство жилого комплекса вновь идет полным ходом. Каждый может в этом лично убедиться, посетив стройку. В начале следующего года строительство будет завершено».

На вопрос, как компания решает проблемы с покупателями квартир в проблемном доме, Дмитрий Кузнецов ответил: «Некоторые клиентами принято решение о возврате денег, и они, безусловно, в рамках законных процедур получат свои средства обратно. Мы относимся с уважением к любому решению покупателей, однако я не рекомендую идти на крайние меры. В связи с последствиями финансового кризиса и недостатком свободных площадок в Москве уже сейчас на рынке первичной недвижимости покупатели ощущают дефицит качественных предложений, который не будет устранен даже в ближайшей перспективе. Инвестиционная привлекательность ЖК «Северный парк» сегодня как никогда высока. Примерно через год стоимость квадратного метра этого дома бизнес-класса будет существенно выше вчерашней и сегодняшней. Профессиональные инвесторы и некоторые частные покупатели первыми почувствовали эту тенденцию, поэтому с их стороны мы наблюдаем заметное увеличение интереса к проекту».

Достаточно откровенно (о ситуации в целом) рассказала руководитель пресс-службы «ДОН-строй» Екатерина Куканова: «Сложности с финансированием — ключевая причина задержек сроков строительства. Начиная с осени 2008 года, когда спрос резко сократился, соответственно снизив и доходы от продаж, а банковское финансирование девелоперов было фактически закрыто, многие застройщики попали в ситуацию дефицита средств для продолжения строительства объектов. В этот сложный экономический период „ДОН-строй“ получил серьезную поддержку своего давнего финан-

сового партнера банка ВТБ, позволяющую продолжать реализацию жилых проектов компании. В течение нескольких месяцев 2009 года мы занимались урегулированием вопросов финансирования строительства, и на сегодняшний день эти вопросы решены в полном объеме. Сформированы и согласованы с банком ВТБ этапы финансирования и графики производства работ с четко определенными сроками».

Далее Екатерина Куканова рассказала о планах компании по «передаче ключей» покупателям по объектам «Седьмое небо», «Дом на Покровском бульваре» и «Измайловский» (первая очередь) до конца года и планах завершения работ в первом квартале и, соответственно, «передаче ключей» во втором квартале 2010 года еще на пяти объектах. Среди которых и был упомянут интересующий нас «Дом на Мосфильмовской».

Нельзя, по словам продавцов, обстоит дела и на объекте «Маршал» (застройщик — ОАО 494 УНР). Действительно, с началом кризиса реализация проекта замедлилась, — рассказал генеральный директор „НДВ Недвижимости“ (эксклюзивный агент по реализации) Александр Хрусталев. — Разумеется, совсем строительство не останавливалось никогда, но на несколько месяцев темпы снизились. Это было связано с тем, что компания пересматривала свой проектный портфель, репозиционировала одни объекты, проводила реконструкцию других. Например, полностью была пересмотрена концепция микрорайона Немчиновка и нежилая часть проекта „Маршал“. Также в связи с новыми экономическими реалиями была пересмотрена ценовая политика на некоторые объекты, в частности на проект „Маршал“. Сегодня темпы

строительства наращиваются, отставание преодолено».

И все-таки что произошло? И почему? Ясных ответов на эти вопросы заинтересованные компании не дали. Пришлось задать этот вопрос независимым экспертам.

Откуда что взялось

По мнению директора управления стратегического и инвестиционного консалтинга компании Panorama Estate Ольги Косенковой, причиной сегодняшних проблем на объектах в некоторых случаях могла быть замена подрядчика, но в первую очередь — затянувшаяся реструктуризация банковских долгов: «В целом можно сказать, что по тем или иным техническим причинам задержки были всегда практически на всех объектах. Но по этим причинам задержка бывает, как правило, до полугода. Остановка стройки свыше полутора может быть только из-за проблем с финансированием».

С непомерными аппетитами девелоперов связывает проблему недостроя директор по развитию департамента коммерческой недвижимости компании «Кредит Макс» Елена Перлова: «Понятно, что работа над всеми объектами бизнес-класса, находящимися сейчас в стадии строительства, была начата задолго до кризиса. Логика выбора объекта строительства или класса объекта строительства до кризиса инвесторами и девелоперами была одна: чем выше класс, тем дороже объект, тем больше денег. Бытовало мнение, что все, что ни построишь, Москва все равно „съест“. Поэтому над вопросом определения емкости рынка по тому или иному сегменту или классу мало кто из девелоперов задумывался, что привело к переизбытку предложения в сегменте бизнес-класса. Объекты бизнес-класса девелоперы пытались строить даже в отдаленных районах Москвы в окружении сложившейся старой жилой застройки экономкласса, например объект „ДОН-строй“ „Лосиный остров“».

Эксперт уверена, что предложение в сегменте «бизнеса» значительно превышало потребности все еще формирующегося среднего класса, а основной причиной задержек является недостаток финансирования, который в первую очередь связан даже не с ужесточением условий кредитования банками, а с отсутствием платежеспособного спроса. В связи с кризисом, во-первых, снизились доходы потенциальных покупателей и, во-вторых, стала недоступной ипотека, с помощью которой осуществлялись практически все покупки в сегменте бизнес-класса. Платежеспособный спрос из бизнес-класса перетек в сегмент экономкласса.

О тяжелых же проблеме взаимоотношений девелоперов с подрядчиками рассказал на условиях анонимности представитель одного из застройщиков: «Компании вынуждены расплачиваться с подрядчиками по бартеру. В такую ситуацию попали ПИК, «Система-Галс», «Снегири» и многие дру-

гие. Можно было бы сказать, что сложилась смешная ситуация, если бы не было так грустно. Подобно тому, как девелоперы нахватали инвестконтрактов, точно также и подрядчики нахватали подрядов. Выходят на площадку... и ничего не делают — ждут конъюнктуру».

Ждут конъюнктуру и сами застройщики. «Решить проблему с завершением объекта — значит найти большой кредит либо покупателя из государственных или муниципальных структур, — говорит председатель совета Пилдиль Риэлтеров Москвы Илья Шкоп. — Отсюда вывод: большинство строителей проблему завершения не решают — она почти не решается, казенных денег на всех не хватит. Они ждут возвращения спроса».

Жесткую оценку реалити отрасли дает руководитель аналитического центра Цде-ЭтотДом.Ру Александр Пыпин: «Многие из названных домов должны были сдать еще до кризиса, когда на недостаток финансов вроде никто публично не жаловался. Основными причинами задержки были отсутствие опыта у ответственных застройщиков в создании жилья заявленного европейского качества. Технологии строительства панельного жилья оттачивались десятилетиями, для них была создана структура образования, проектирования, государственного управления. Амбиции застройщиков строить современное жилье высокого качества, причём высокой этажности (даже в 30–40 этажей), не были поддержаны наличием соответствующих кадров, опыта проектирования, чиновников, адекватных новым запросам строительного бизнеса, производством необходимых строительных материалов, наличием нормативов. На все это еще наложилась традиционная манера российского бизнеса манера быстрого и без особых раздумий принимать решения, а потом неоднократно пересматривать их по мере прояснения обстоятельств, надеяться на связи среди чиновников и слово партнеров, отсутствие культуры планирования и контроля работ».

По вопросу решения проблем с покупателями квартир в проблемных домах разногласий среди специалистов рынка не наблюдается. «Проблема решается без особых изысков, — считает Илья Шкоп. — Они говорят дольщику: „Ты, конечно, можешь подать на нас в суд, но если ты и подобные тебе добьешься нашего банкротства, то стройка встанет не на два года, как сейчас, а вообще лет на пять. Тебе это надо?“».

«Фактически проблемы никак не решаются, — согласен с коллегой Александр Пыпин. — После того как покупатель отдал деньги, средств эффективного воздействия у него нет. Наиболее лояльные к своим клиентам компании все-таки не опускаются до того, чтобы играть с дольщиками в молчанку или прятки — они сами объясняют покупателям причины задержек в строительстве. Показателен пример Алексея Белоусова, коммерческого директора „Капитал Групп“, который лично показывал дольщикам состояние объекта „Авеню 77“, ввод которого задерживается более чем на два года. Конечно, такие действия не компенсируют покупателям потери, но хотя бы снижают градус противостояния».

Тем не менее эксперты отмечают и улучшение ситуации. «После длительного затишья инвесторы стали присматриваться к объектам, которые можно выкупить подешевле: Сейчас на рынке большой выбор таких предложений, и я думаю, что в начале 2010 года можно ожидать потока финансовых вложений в такие объекты», — считает Ольга Косенкова.

Таким образом, можно сделать вывод: «заморожены» крупные объекты бизнес-класса не так глубоко, чтобы это можно было назвать катастрофой. Те, кто вложился в строительство этих объектов еще до кризиса, терпят скорее время, а не деньги. Впрочем, для многих это означает фактически одно и то же.

Альберт Аюпян,
KDO daily,
специально для „Ъ“

реклама

ВСЁ МОГУЩИЙ ПЫЛЕВОДОСОС

Пылесодососы KÄRCHER - незаменимые помощники в современном доме!

И не только в доме, но и вокруг него: в гараже, в подвале, в мастерской, при очистке автомобиля и во время ремонта. Не то что пыль, но и осколки стекла, деревянная и металлическая стружка, жидкие загрязнения и даже засоренные стоки не представляют для пылесодососа KÄRCHER никаких проблем. Мокрый или сухой, крупный или мелкий - нет такого мусора, с которым бы не справился пылесодосос KÄRCHER!

KÄRCHER предлагает широкий выбор моделей и принадлежности!

Спрашивайте у дилеров или в крупноформатных магазинах.

Наш адрес в интернет: www.karcher.ru
Тел.: (495) 228-39-45

Товар сертифицирован.
* Разница очевидна!

KÄRCHER
makes a difference*

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Игра в цивилизацию

сектор рынка

Необходимая владельцам таунхаусов для удобной жизни инфраструктура в самих поселках, как правило, отсутствует. В окрестностях, конечно же, найдутся необходимые объекты. Вопрос лишь в том, насколько далеко. И готовы ли потенциальные покупатели к дальним походам за самым необходимым.

Поселки малых благ

Таунхаусы, или в буквальном переводе «городские дома», по-настоящему городскими у нас так и не стали, обойдя столицу стороной и плотно обосновавшись по всем направлениям Подмоскovie. При этом полугородской формат такого жилья активно эксплуатируется в рекламных целях, обещая «собственный дом по цене двухкомнатной квартиры». Конечно, по цене квартиры продается не дом, а лишь одна секция в нем. А в качестве компенсации — небольшой земельный участок. То есть о реальной загородной изолированности, возможной лишь в полноценных коттеджных поселках, где личные дома окружены личной же территорией, речи не идет. А раз так, то вместе с соседями за стенкой хочется получить и другие неперенные атрибуты городской жизни, находящиеся в шаговой доступности: школы, медицинские учреждения, магазины, рестораны, спортивные объекты.

Тут-то и возникает главная проблема. Строительство и содержание собственной развешенной инфраструктуры — удовольствие не из дешевых. Даже полноценные коттеджные поселки редко рискуют ею обзаводиться, стараясь ограничиться лишь самым необходимым. Поселкам же таунхаусов, которым для рентабельности нужно выдерживать относительно низкие цены, такие расходы тем более не по силам. Поэтому,

кроме спортивных и детских площадок, иного на их территориях почти не встретишь. Одно из немногих исключений — поселок таунхаусов «Ивакино-Покровское» (11 км от МКАД по Ленинградскому шоссе). Его девелопер к концу года рассчитывает ввести в эксплуатацию сразу несколько инфраструктурных объектов: торговый центр с супермаркетом, рестораном и предприятиями бытового обслуживания, медицинский пункт и даже полноценный детский сад. Последнее — особая редкость для поселков таунхаусов, если магазинчики кое-где все-таки встречаются, то детских образовательных учреждений почти не строят. В «Ивакине-Покровском» же пошли еще дальше: чтобы малышам было где гулять, специально для нужд детского сада арендовали гектар соседнего леса.

Побочный эффект

Именно детскими учреждениями прежде всего и интересуются покупатели. Логика понятна: медицинские услуги требуются не каждый день, покупки можно делать или в Москве, или по интернету с доставкой на дом, а ребенка отправлять каждый день за много километров тяжело и накладно. Не случайно наиболее активно идут продажи в тех поселках таунхаусов, которые располагаются в шаговой доступности от уже имеющихся школ.



«Маленькой Италии» повезло: по соседству с поселком в этом году открылась частная Павловская гимназия, рассчитанная на 450 учеников

Но таких совсем немного. Очень повезло, например, «Маленькой Шотландии» (14 км от МКАД по Ленинградскому шоссе). Буквально через дорогу от нее находится общеобразовательная школа поселка Луново. Перегруженной ее не назовешь: в ней обучается около 400 детей, хотя рассчитана школа на 1000 человек. Поэтому попасть в число ее учеников можно без особых проблем. Что касается качества образования, то о нем можно судить по косвенным признакам: при школе открыт филиал Менделеевской школы искусств, а также работает филиал Зеленоградской спортивной школы олимпийского резерва. На территории же самой «Маленькой Шотландии» предполагают разместить магазинчики и кафе. К слову, из-за архитектурных особенностей по степени

изолированности от соседей этот поселок приближается к коттеджным: секции таунхаусов в нем несколько сдвинуты относительно друг друга, поэтому вход в соседние квартиры почти не просматривается. Аналогична ситуация с поселком таунхаусов «Экопарк» (11 км по Новорязанскому шоссе). Он является составной частью поселка Томилино (иногда его называют новым томилинским микрорайоном), поэтому вся инфраструктура под рукой. Поскольку Томилино — поселок интеллектуалов (тут расположены предприятия космической и авиационной промышленности, а также приборостроительные), то и требования к образованию очень высокие. Поэтому отзывы о местных школах неплохие. Медицинские учреждения в посел-

ке тоже имеются. Что же касается самого «Экопарка», то на его территории построят физкультурно-оздоровительный комплекс и бассейн.

Знания в дороге

Гораздо хуже, когда таунхаусы не находятся непосредственно по соседству с населенным пунктом: «городским домом» им стать крайне сложно, ведь многое необходимое придется искать на стороне. Так, поселок «Альпийская долина» (46 км по Ярославскому шоссе), в котором предлагается большой выбор таунхаусов, хоть и расположен в замечательном месте, на самом берегу водохранилища в окружении леса, но на учебу детей придется возить в Дмитров, за 20 км. Правда, с медицинской инфраструктурой в «Альпийской долине» все в порядке: есть свой небольшой

медицинский центр, а также возможность воспользоваться услугами врачей окрестных населенных пунктов.

Примерно такая же ситуация с поселком «Староникольское» (24 км по Киевскому шоссе), расположенным на берегу реки Десны. Из собственной инфраструктуры имеется лишь прогулочная зона вдоль набережной, кафе, а также детские и спортивные площадки.

Немногом лучше обстоят дела и в дорогом треугольнике между Рублево-Успенским, Новорязанским и Ильинским шоссе. Расположенные там поселки таунхаусов предпочитают называть «элитными» — правда, на объеме внутренней инфраструктуры эта элитность никак не отражается. Так, в поселке таунхаусов «Новоархангельское» (7 км по Новорязанскому шоссе, неподалеку от усадьбы

Архангельское), рассчитанном на проживание более сотни семей, имеется собственный общественный центр, в котором разместились супермаркет, салон красоты, аптека, химчистка, ресторан с летней верандой. И это еще достаточно щедрый набор. Для сравнения: в расположенном по соседству уже сланном поселке таунхаусов «Ильинский квартал», где под жилые секции щедро отмерили до 10 соток прилегающей земли, из собственной инфраструктуры имеются лишь прогулочные территории.

Все остальное (образование, медицину, спорт, покупки, развлечения) придется искать среди богатой инфраструктуры Рублево-Успенского шоссе. Обучать детей рекомендуют в знаменитой гимназии «Жуковка», находящейся примерно в 10 км от «Ильинского квартала». Добраться до нее из поселка можно по Ильинскому шоссе, где в утренние часы проехать не просто. Но дело не только в расстоянии и времени, которое уйдет на дорогу. Рассчитана гимназия на 230 учеников, и в их число еще надо попасть: желающих там учиться среди юных жителей многочисленных поселков Рублевки, Ильинки и Новой Риги предостаточно. Есть, конечно, и другие учебные заведения. Например, еще ближе к поселку находится детский сад-школа-пансион «Архангельское», но и там недостатка в желающих обучаться нет.

Оазис в шляпе

Больше повезло поселкам, расположенным чуть дальше от Москвы, километрах в 14 по Новорязанскому шоссе, по соседству с деревней Веледниково и рядом с коттеджным поселком «Павлово» (в нем, кстати, построены не только коттеджи, но и таунхаусы). Например, «Маленькой Италии», где таунхаусы называются красивым словом «виллетты» и поражают своими размерами (до 444 кв. м и участками до 10 соток). Дело

в том, что по соседству с ними в этом году открылась частная Павловская гимназия, рассчитанная на 450 учеников, а также детский сад на 90 малышей. Расположена гимназия на гигантской территории в 10 га, где нашлось место и многочисленным учебным корпусам, и спортивно-оздоровительному комплексу, и спортивным площадкам, и зонам отдыха. Кроме обязательной программы в гимназии предлагается обширная дополнительная образовательная программа, причем не только для детей, но и для взрослых. Есть, например, «родительский театр не сыграных в детстве ролей „Карлсон“» — неплохой вариант загородного развлечения.

Но не только гимназией ограничивается этот инфраструктурный оазис. Имеется у поселков на Новой Риге и собственный торговый-развлекательный городок «Павлово-подворье», спроектированный как кусочек города со своими улицами и площадями. Тут есть торговый центр, детский развлекательный центр, медицинский центр, рестораны, кафе, банк, галереи, бутики, где найдется все: от блокнота до модной шляпы. А также зона активного отдыха: спортивный комплекс с бассейном, боулинг, корты, тренажерный зал, SPA-зона, фитнес-центр.

Проблема лишь в том, что таких зон в Подмоскovie пока немного и близко соседствовать с ними предпочитают коттеджные поселки. А поселки таунхаусов обычно ютятся на задворках локальной цивилизации. Поэтому можно говорить, что задаваемый таунхаусами по определению полугородской формат вдали от населенных пунктов выдержат почти не удастся. Как, впрочем, и загородный. Поэтому все-таки самое подходящее для них место — окраины населенных пунктов. Что, впрочем, из их названия и следует.

Наталья Павлова-Каткова



ОДИННАДЦАТЬ
СТАНИСЛАВСКОГО



A Horus project

Дом сдан.
Тел. +7 (495) 644 33 11
www.11stanislavskogo.ru

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Удаленное доступное

сектор рынка

Многие застройщики сейчас рекламируют дешевые предложения в новостройках. Безусловно, наиболее доступны квартиры в удаленных районах Москвы и ближайших к МКАД городам. Мы также прошли этот путь, пытаясь понять, где наиболее приемлемые цены и насколько рекламные объявления соответствуют реальности.

Микрорайонный минимум
Ситуация на рынке недвижимости сейчас очень любопытная: домов, к строительству которых только-только приступают, почти нет. По данным «МИА-агентства недвижимости», 90% объектов, где сейчас идут продажи, — это либо уже сданные дома, либо почти достроенные. Что существенно облегчает задачу поиска наиболее дешевых квартир в новостройках высокой степени готовности: можно сравнивать цены в любых объектах экономкласса. А чтобы предварительно понять, что сегодня можно назвать дешевым, стоит взглянуть на статистику средних по рынку цен.

Средняя стоимость квадратного метра в московских новостройках экономкласса составляет 110 тыс. руб. То есть среднестатистическая однокомнатная квартира площадью 40 кв. м должна стоить порядка 4,8 млн руб. Соответственно, цена двухкомнатной квартиры площадью 60 кв. м составит около 6,6 млн. Но это в среднем по Москве. Можно рассчитывать на то, что в самых удаленных районах Москвы найдутся и более дешевые квартиры. А поскольку некоторые подмосковные города-спутники располагаются к центру Москвы даже ближе, чем крайние точки столицы, их мы тоже включили в круг поиска.

Но прежде чем отправляться в путешествие за дешевым жильем вокруг МКАД, стоит заглянуть в расположенное неподалеку от Ботанического сада Марфино — самый крупный из ныне строящихся панельных микрорайонов Москвы (застройщик — «Ведис групп»), основная масса домов в котором будет последовательно сдаваться всю вто-



Строящийся на подмосковной территории ЖК «Бутovo Парк» продается по цене экономкласса, но площади квартир в нем соответствуют стандартам бизнеса ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

рую половину следующего года. Микрорайон Марфино должен быть и самым дешевым местом в Москве: все лето рекламные перетяжки предлагали всем желающим отправиться сюда на поиски жилья по

70 тыс. руб. за 1 кв. м. Правда, с приходом осени вместо нолки нарисовали цифру 7, но это покупательского интереса не уменьшило. В итоге сегодня квартир в продаже считанные единицы (плюс несколь-

ко корпусов, в которых продажи еще не открывали), причем цены заметно отличаются от заявленных. Минимальные цены в разных корпусах сейчас варьируются от 90 тыс. до 100 тыс. руб. за 1 кв. м, при-

чем однокомнатных квартир в первичной продаже уже нет. Основную же массу предложений составляют трехкомнатные квартиры с ценами около 7 млн руб., а самая дешевая двухкомнатная площадью 58 кв. м обойдется в 5,8 млн руб. (100 тыс. руб. за 1 кв. м). Таким образом, хотя Марфино по-прежнему остается дешевле среднерыночного экономкласса, можно утверждать — демпинговые схемы остались в прошлом.

«Трехгорка» с сюрпризами
Дальше наш путь за дешевыми квартирами лежал в Новую Трехгорку — непосредственно примыкающий к Москве район (3 км от МКАД по Минскому шоссе, застройщик — СУ-155). Продажи ведутся на объектах второй очереди строительства — в восьми панельных домах серий И-155 и ИП 46-С. Основная масса имеющихся в наличии квартир — «двушки», которые продаются по 66,3 тыс. руб. за 1 кв. м. Но далеко не во всех корпусах. Там, где выбор вариантов богаче, стоимость квадратного метра колеблется от 63,8 тыс. (за четырехкомнатную квартиру площадью более 100 кв. м) почти до 98 тыс. (за однокомнатные). На первый взгляд все логично: чем меньше метраж квартиры, тем выше цена квадратного метра ее площади. Однако логика перестает работать, если взглянуть на полную стоимость квартиры: однокомнатные меньшей площади оказываются в абсолютном выражении на 6% дороже более габаритных двухкомнатных. Так, однокомнатная квартира площадью 43,4 кв. м, расположенная на 17-м этаже, продается за 4,24 млн руб., тогда как на всех этажах соседнего дома двухкомнатные квартиры площадью 61,6 кв. м стоят 4 млн руб.

Есть и еще одна интересная особенность ценообразования в «Новой Трехгорке»: по мере увеличения этажности увеличивается стоимость квадратного метра только однокомнатных квартир, а цены остальных не меняются. Поэтому изменением видовых характеристик такого явления не объяснишь — остается только удивляться.

Векторный разброд
Если двигаться на юг от МКАД, натыкаешься сразу на две интересные новостройки. Первая из них — находящийся в Южном Бутово, то есть за пределами МКАД, ЖК «Лазаревское» (застройщик — «Пионер ин-



ЖК «Лазаревский» находится по соседству с «Бутovo Парком», но на территории Москвы, а стоит столько же или даже дешевле ФОТО PHOTOPRESS



ЖК «Марфино» — самая дешевая новостройка в пределах МКАД — дорожает с каждым месяцем ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

вест»), который рекламируется как «монолитный дом по цене панельного». И действительно, цены здесь вполне умеренные — от 81 тыс. до 101 тыс. руб. за 1 кв. м (самые дорогие квартиры — однокомнатные). Интересно, что вне зависимости от метража квартиры с равным количеством комнат стоят одинаково: однокомнатные квартиры — 4 млн руб., двухкомнатные площадью от 52 до 53 кв. м — 5 млн руб., трехкомнатные площадью от 67 до 70,6 кв. м — 6 млн руб.

В нескольких километрах от «Лазаревского», ближе к МКАД, но на территории, относящейся уже к Московской области, возводится монолитный жилой район «Бутovo Парк» (застройщик — Galaxy Group) с заявленными ценами 69 тыс. руб. за 1 кв. м. Квартиры здесь небольшие: площадь однокомнатных составляет 53–54,5 кв. м, двухкомнатных — 74–78 кв. м, трехкомнатных — 90,6–92 кв. м. То есть самая дешевая однокомнатная квартира обойдется в 3,6 млн руб. Что можно назвать очень неплохим показателем по сравнению со всеми предыдущими домами. Но есть один нюанс: начиная с шестого этажа цены резко возрастают — до 82 тыс. за 1 кв. м и выше. Из-за чего стоимость однокомнатной квартиры увеличивается до 4,4 млн руб., двухкомнатной — переваливает за 6 млн

руб. В итоге большая часть квартир в московском «Лазаревском» оказывается дешевле, чем в подмосковном «Бутovo Парке».

Более стандартную картину, когда Подмосковье все-таки дешевле Москвы, можно наблюдать, если поехать на восток и добраться до традиционно дешевых Люберец. Среди почти достроенных домов — новостройки серии ПЗ-М в микрорайоне «Красная горка» (4 км от МКАД по Рязанскому шоссе, застройщик — ПИК). Сейчас в продаже имеются двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры, причем вне зависимости от метража цена квадратного метра зафиксирована на уровне 56 тыс. руб. Так, двухкомнатная квартира площадью 56,7 м обойдется в 3,1 млн руб.

Кроме цены другой интересной особенностью этого микрорайона является то, что квартиры в нем продаются с отделкой. Ближайший к «Красной горке» новый московский сосед — уже достроенный монолитно-кирпичный ЖК «Приволье», расположенный в районе Выхино (ведет проект компания «Вестайк»). Цены в нем, зависящие не столько от габаритов квартир, сколько от видовых характеристик, колеблются от 90 тыс. до 100 тыс. руб. за 1 кв. м. Что могло бы обещать возможность приобретения квартиры за умерен-

ную сумму. Однако на самом деле нижний ценовой рубеж в «Приволье» составляет 6,6 млн руб. Дело в том, что квартиры в доме очень большие. Например, площадь однокомнатных — не меньше 72 кв. м. Что отражается на бюджете покупки. Поэтому кажется более логичным присмотреться к последним новостройкам в замкадном, но московском районе Кожухово. Сейчас здесь имеются в продаже квартиры в уже сданных домах серии И-155, в которых сейчас идет оформление документов на право собственности. Самые дешевые однокомнатные квартиры в них площадью 45 кв. м продаются за 4,3 млн руб.

И, наконец, закончить осмотр мы решили Реутовом, где сейчас возводится немало жилья. В достаточно высокой степени готовности — со сроком сдачи в конце нынешнего — начале следующего года — несколько монолитных домов в 17–25 этажей в микрорайоне 9А (застройщик — «Центрстрой»). Улица Октября, на которой они расположены, начинается почти от МКАД, поэтому поездка на автомобиле до ближайшей станции метро «Новогиреево» занимает около 15 мин.

Цена квадратного метра здесь заметно различается и в разных корпусах, и внутри одного дома в зависимости от этажа и видовых характеристик. Так, самая дешевая однокомнатная квартира находится на седьмом этаже и обойдется в 4,27 млн руб., или 80 тыс. руб. за 1 кв. м (ее площадь превышает 53 кв. м). Самая же дорогая — расположенная на 22-м этаже большая «однушка» площадью 63 кв. м, ее цена превышает 5,8 млн руб. (то есть 92 тыс. руб. за 1 кв. м). Правда, сравнить эти цены с ценами в расположенных неподалеку московских новостройках не удалось: ближайшие к МКАД объекты оказались заморожены, а более удаленные «живые» попадали в более высокий класс недвижимости. Поэтому сравнение было бы некорректным.

Поводя итог, можно сказать, что ценовых колебаний среди новостроек экономкласса почти не наблюдается, самые дешевые не сильно отклоняются от средних по рынку цен. Поэтому все новостройки экономкласса, находящиеся как в Москве, так и в ближнем Подмосковье, можно смело называть равно дешевыми. Или равно дорогими.

Наталья Павлова-Каткова



В «Новой Трехгорке» туманная ценовая политика: однокомнатная квартира здесь стоит дороже двухкомнатной ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

ПОРА!

WWW.PIK.RU

куПИКВАРТИРУ

ВЫБИРАЙ

ВЪЕЗЖАЙ

МОСКВА

М «БЕЛЯЕВО», ул. Миклухо-Маклая, вл. 31–33, к. 6 (КОПЗ-М-ПАРУС) от 110 000 р./м²

М «КАХОВСКАЯ», ул. Каховка, вл. 29–31 (КОПЗ-М-ПАРУС) от 105 000 р./м²

М «СВИБЛОВО», жилой мкр. «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16 от 90 000 р./м²

М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ», жилой район «NewГеределкино», мкр. 14, ул. Лукинская, к. 10, 12 (ПЗ-М) от 75 000 р./м²

М «ТЕПЛЫЙ СТАН», ул. Академика Виноградова, мкр. 8В, вл. 7, корп. 7 (индив. проект) от 90 000 р./м²

М «УЛИЦА 1905 ГОДА», Шмитовский пр-д, д. 20

М «ВДНХ», пр-т Мира, вл. 165–169 Ярославское ш., д. 122

М «СЕМЕНОВСКАЯ», пр-т Буденного, вл. 26, к. 2 8-я ул. Соколиной Горы, вл. 8

М «КОЛОМЕНСКАЯ», Нагатинская наб., вл. 56А

М «ДОМОДЕДОВСКАЯ», Ореховый пр-д, вл. 41 от 105 000 р./м²

ПОДМОСКОВЬЕ

г. ХИМКИ, жилой район «Новокуркино», мкр. 7 (КОПЗ-М-ПАРУС) от 67 000 р./м²

жилой район «Юбилейный»

г. ДОЛГОПРУДНЫЙ, от 45 000 р./м²

мкр. «Центральный»

г. ЛЮБЕРЦЫ, жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8 от 55 000 р./м²

г. МЫТИЩИ, от 70 000 р./м²

жилой р-н «Ярославский» (ПЗ-М)

г. МАХАЛИНА, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (ИП-М) от 39 000 р./м²

ул. Космонавтов, вл. 1

г. ОБНИНСК, от 39 000 р./м²

мкр. «Северный-2», мкр. 38, д. 7, 8 (индив. проект)

Квартиры

Нежилые

Паркинг

Рассрочка

Ипотека

Новый адрес

Построено

ПИК ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК

500.00.20

ДОМ ДЕНЬГИ

Зимний съем



Краткосрочная аренда коттеджа обходится сейчас в среднем в \$1 тыс. за выходные, а в новогодние праздники цена подскочит вдвое

Сезоны
(Окончание. Начало на стр. 17)
Количество поселков с арендными домами с начала кризиса не изменилось и находится в пределах 25–30. Часть из них составляют поселки, полностью построенные для сдачи в аренду расположенных в них домов. В других поселках несколько коттеджей были выкуплены специально для сдачи в аренду частными лицами или организациями.

Как получить скидку
С кризисом количество вариантов, из которых может выбирать потенциальный арендатор, значительно увеличилось. При желании можно найти коттедж стоимостью от \$500–800 в месяц, верхнего же предела цен нет. Как правило, при долгосрочной аренде предоставляются скидки. Условия и размер дисконта оговариваются в каждом случае отдельно. «Например, при объявленной арендной ставке \$10 тыс. один коттедж был сдан за \$7 тыс. при условии оплаты сразу за шесть месяцев вперед», — рассказывает

Светлана Кондачкова. Самый широкий выбор находится в ценовом диапазоне от \$1 тыс. до \$5 тыс. в месяц. На западе и юго-западе Подмосковья цены на аренду составляют от \$10 тыс. до \$15 тыс. в месяц. Эксперты отмечают, что теперь гораздо реже встречаются предложения ценой от \$30 тыс. в месяц. Основной тренд осени: арендаторы пытаются снизить цену (и это зачастую удается), а если и переезжают, то в лучший по качеству дом за те же деньги. По словам экспертов, арендные ставки снизились в среднем на 20–50% по сравнению с предыдущим годом, да и на такие предложения сейчас очередь не выстраивается. Существенно снижают ставку аренды в том случае, например, если арендодатель заинтересован в погашении собственных кредитов и не может позволить себе даже краткосрочного простоя недвижимости. Среди заметных тенденций 2009 года Петр Кирилловский, директор по маркетингу поселков «Величь» и «Лірк парк», отмечает перераспределение структуры спроса. Клиенты, которые в прошлом году рассчитывали на бюджет до 200 тыс.

руб., в нынешнем году сократили его до 100 тыс. К примеру, прирост спроса в сегменте «эконом» составил около 40%. Упал спрос на предложения средней ценовой категории. По словам господина Кирилловского, средние по стоимости дома — от 120 тыс. до 250 тыс. руб. в месяц — составляют сейчас только 20% спроса. Мария Литинецкая отмечает, что многие собственники загородной недвижимости отказываются сильно опускать цену, но готовы предоставлять дополнительные бонусы: услуги горничной, охрану и т. д. Елена Первакова, руководитель отдела загородной недвижимости компании

Аренда коттеджей в организованных поселках	
Название поселка	Ставка аренды (\$/мес.)
«Росинка»	7000–18000
«Жуковка»	15000–60000
«Никольская слобода»	10000–12000
«Нахабино Кантри Клуб»	От 10000
«Николо»	15000–40000
«Павлово»	15000–30000

Данные: Blackwood, Tweed.



Арендные дома в поселке «Величь» за время кризиса подешевели с 560 тыс. рублей в месяц до 210 тыс.

Tweed, это подтверждает: «Цены уже скорректированы, поэтому арендодатели готовы давать не более 10–20% скидки в зависимости от объекта и ситуации. Например, у нас клиент смог получить скидку в 33% (с \$15 тыс. до \$10 тыс. в месяц) на дом в „Грибово“, что является большой удачей». В поселке «Величь» шесть арендных домов. До кризиса они сдавались за 250 тыс. руб. в месяц, а сейчас цена на них опустилась до 210 тыс. Риэлтеры говорят, что подобные предложения можно найти и за 150–170 тыс., но это вряд ли будет организованный поселок с охраной и соответствующей инфраструктурой. Есть также особый сектор арендного рынка: частные лица, продающие дома, выполненные «под ключ», зачастую сдают коттеджи, продолжая при этом искать покупателя. Это означает, что в обмен на договоренность о том, что определенный день и время будут зарезервированы для показа дома потенциальным покупателям, арендатор может получить существенную скидку. Но, разумеется, в таком случае он должен быть готов съехать в случае продажи дома.

Новогодняя страда
Все вышеприведенные расценки не работают, когда речь заходит о новогодних праздниках (конец декабря — начало января). Если на обычные выходные дни коттедж можно арендовать за треть месячной суммы аренды, то на новогодние праздники — как правило, за среднюю стоимость аренды в месяц. Для краткосрочной аренды клиенты, как правило, ищут дома в радиусе 50–70 км от МКАД. В этом случае главное — природные характеристики и окружающий ландшафт. Самые востребованные дома для проведения новогодних праздников расположены близ спортивных-развлекательных центров — в «Завидово», «Яхrome», «Нахабино Country Club», «Истре Holiday Club» и других. Отдельно эксперты отмечают арендные зоны, расположенные на территориях лечебно-оздоровительных комплексов. Наибольшая концентрация таких поселков на Рублево-Успенском шоссе — в «Соснах», «Петрово-Дальнем», «Архангельском». На период новогодних праздников средние ставки аренды там повышаются в три-пять раз по сравнению с обычными. К примеру,

аренда коттеджа на десять человек на турбазах у крупных водохранилищ на выходные в ноябре — начале декабря стоит около \$1 тыс., а в праздники — \$3 тыс. и выше. По данным Sonet realty, в Подмосковье в новогодние праздники коттедж на 25 человек на три дня будет стоить от €3,5 тыс. до €6 тыс. «А на горнолыжном курорте во Французских Альпах (допустим, Валь-Торанс) в высокий сезон можно снять шале площадью 80–90 кв. м за €3,3 тыс. на неделю. Дом площадью 140–150 кв. м обойдется в €4,5–5 тыс. Обстановка будет соответствовать по классу подмосковным предложениям», — сравнивает Елена Веселова. — При этом зимой коттедж в Бретани можно снять всего за €600 в неделю». Стоимость аренды подмосковного коттеджа на праздник может достигать \$20 тыс. за ночь. Однако аренду такого дорогого коттеджа в прошлом году могли позволить себе только крупные корпорации. Сомнительно, что такие дорогие коттеджи будут востребованы в этом году, когда компании сократили расходы на корпоративные мероприятия.

Ольга Goverдовская

Срок сдачи дома – IV квартал 2009 года*

• новый жилой дом «Arco di Sole» на набережной реки Яузы – дом, где восходит солнце • гармония комфорта и уюта • современная архитектура, новые технологии строительства • собственный детский сад с бассейном, спортивные площадки, подземный паркинг, гостевые автостоянки • прекрасные виды на набережную • рядом – природный парк «Сокольники» • район с развитой инфраструктурой•

*Беспрецедентная акция! В случае задержки срока сдачи объекта покупатель вправе потребовать возврат 10% от стоимости квартиры. Подробности на сайте www.magistrat.ru

ЖИЛОЙ ДОМ ARCO DI SOLE
Русаковская набережная

232-08-08
www.arcodisole.ru

КЛЮЧ К СОВЕРШЕННОМУ ВЫБОРУ

Ваш гид по актуальным предложениям

www.aiclassdom.ru

КАРТИНА РЫНКА
Рынок аренды элитного жилья – устойчивый сегмент. Миф или реальность? Экспертное мнение Марии Литинецкой.
С наступлением кризиса в России прогнозы относительно рынка элитной аренды были наиболее оптимистичными. Этому сегменту предрекалось минимальное снижение спроса и ставок. Что произошло за год, перешла ли часть клиентов с рынка продаж в сегмент аренды? Прошел ли 2009 г. под знаком аренды?
Подробнее на www.blackwood.ru

ID 2106
Б. Гнездиковский пер., 3/5
Клубный дом «Респект» в окружении живописных бульваров и скверов центра Москвы. В продаже квартира и пентхаус. Панорамные виды столицы. М/м закреплены.

ID 6571
Арбат ул., 32
Доходный дом начала XIX века. Комплексная реконструкция. Паркинг. Огороженный внутренний двор. Квартиры от 150 до 380 кв.м свободной планировки.

ID 6757
Воронцовские пруды, 3
ЖК «Воронцово». Современный дом 2004 года постройки. Подземный паркинг. 2-уровневый пентхаус 677.6 кв.м с свободной планировкой. Также в продаже квартиры с отделкой.

ID 7077
2-я Фрунзенская ул., 12
Жилый дом «Пять Звезд» в окружении живописных площадей с авторским дизайном, а также квартира 155 кв.м с отделкой в классическом стиле. М/м в подземном паркинге.

ID 6624
Мансуровский пер., 5
Современный дом в стиле «Русский Классицизм». Квартира 200 кв.м с отделкой в современном стиле, а также пентхаус 440 кв.м. Кухня-столовая, гостиная, 3 спальни, кабинет. 2 м/м.

ID 1399
Пресненский вал, 16
Квартиры в готовом доме бизнес-класса. Удачные планировочные решения. Оптимальные площади. Последние 7 квартир от 116 кв.м.

730 6699

www.blackwood.ru

Реклама. ООО «Компания Блэквуд». С проектной декларацией можно ознакомиться по телефону.

ДОМ зарубежная недвижимость

Один шаг вперед

Соединенные Штаты Америки

Для инвестора важно не столько начало подъема, сколько конец спада, чтобы приобрести обесцененные активы. Возможно, как раз сейчас американский рынок недвижимости наиболее интересен для инвестирования. С одной оговоркой: на нем сработают только достаточно долгие деньги — быструю прибыль получить не удастся.

Признаки просвета

Председатель федеральной резервной системы США Бен Бернанке уже высказался в нескольких своих публичных выступлениях, что, по его мнению, рецессия сама по себе закончилась, однако восстановление экономики будет не быстрым. Безработица станет самым большим тормозом на пути восстановления экономики, и похоже, что по крайней мере до второй половины 2010 года или даже до 2012 года картина с безработицей намного лучше не станет.

Кроме того, быстрому восстановлению экономики США будут препятствовать полуразрушенная система кредитования, огромный персональный долг американцев и США как страны в целом, что давит на доллар, стоимость энергоресурсов и другие важнейшие показатели.

И все же на фоне всеобщей паники рынок недвижимости наконец начал подавать признаки выхода из трехлетней комы. Начиная с мая и вторичный рынок жилья, и первичный показали стабильный рост из месяца в месяц, во многом благодаря средней ставке ипотеки ниже 5% годовых и различным видам налоговых стимулов от государства. Количество сделок на обоих рынках увеличилось более чем на 15% по сравнению с предыдущим годом, количество домов на рынке уменьшилось на 20–30%, что сократило среднее время экспозиции продаваемых объектов с 11 месяцев до 6.

Прогнозы на следующий год тоже достаточно радужные: продажи на вторичном рынке жилья в США в 2010 году увеличатся на 11%, по оценке старшего экономиста Ассоциации ипотечных банков Джэя Бринкмана, а продажи на рынке первичного жилья увеличатся на 21%. В основном подъем ожидается в сегменте самого дешевого жилья, которое наиболее популярно у первичных покупателей и инвесторов. Однако, несмотря на увеличения объема сделок, господин Бринкман ожидает дальнейшего снижения среднестатистической цены продаваемых домов до \$164 тыс. в первой половине 2010 года.

С ним соглашается Дэвид Стивенс, руководитель федеральной администрации недвижимости, который прогнозирует рост средней стоимости ипотеки до 5,6% к концу 2010 года, чего, по его мнению, все равно будет недостаточно, чтобы отпугнуть покупателей и в 2010 году. По оценке господина Стивенса, в 2010 году ожидается повышение количества заявлений на ипотеку на 12% по сравнению с 2009 годом.

По последним опросам, американцы становятся более оптимистичными, несмотря на трехгодичное падение рынка, отразившееся на 83% недвижимости США. По результатам регулярного опроса «уверенности домовладельцев», проводимого известным порталом недвижимости Zillow, более 81% домовладельцев в США верят, что их дома не подешевеют в следующие 9–12 месяцев — это самый высокий показатель с начала 2008 года. Поскольку рынок недвижимости в большой степени зависит от психологического фактора, то есть уверенности покупателя в устойчивости своих будущих доходов, этот факт чрезвычайно важен для восстановления рынка недвижимости.

Ожидания «второй волны»

С одной стороны, интерес к недвижимости выражается в массовом наплыве на рынок инвесторов и покупателей, которые голосуют за подъем рынка своим кошельком. В то же время другая часть населения рьяно пытается им доказать, что покупать рано, что падение цен будет еще продолжаться, поскольку безработица растет, количество дефолтных ипотечных займов увеличивается с каждым месяцем, а у банков остается все больше и больше



Американский рынок недвижимости уже начинает подниматься, но инвесторы пока только присматриваются к самым выгодным предложениям ФОТО FLICKR.COM/PARKER LEWIS

домов в активах. Эти дома в конце концов должны когда-то выйти на рынок как «вторая волна дефолтов» и создать слишком большой дисбаланс в соотношении спроса и предложения.

Правда, эту «вторую волну дефолтов» предсказывают уже с января, но не похоже, что это штормовое предупреждение станет чем-то реальным. По некоторым официальным и неофициальным оценкам, банки выставляют на продажу только 25–30% всей находящейся в их собственности недвижимости, дабы избежать демпингового перенасыщения рынка и последующего обрушения цен. Правда, представители банков отрицают сам факт такой политики, утверждая, что их сдержанность объясняется нехваткой персонала. Но при том что во многих экономи-

чески стабильных районах США каждый дом ценой в пределах \$300 тыс. привлекает от 20 до 100 потенциальных покупателей в первые несколько дней на рынке, банки могут выставить на продажу гораздо больше жилья, и рынок его проглотит не пережевывая.

Так где же теперь искать возможности для привлекательных инвестиций в недвижимость на рынке США? Возможно,стей много, но они подразумевают долго- и среднесрочные стратегии — от трех лет и больше.

Элитная недвижимость

Если вы когда-либо мечтали приобрести дорогой особнячок на берегу Тихого океана где-нибудь в районе Малибу или прикупить винодельню с особняком в знаме-

нитой долине Напа, сейчас для этого самые лучшие времена. Рынок элитной недвижимости упал почти на 60% по количеству сделок и не скоро оправится, ведь рынок элитной недвижимости и предметов роскоши всегда вторичен, он следует за общим подъемом экономики в целом, когда прибыли с торгов на бирже и повышенные доходы владельцев частных бизнесов начинают перемещаться в предметы роскоши. Пока этого не произошло и, пожалуй, не произойдет еще года два, однако для «парковки» капитала это один из самых удачных видов приобретений на сегодня.

Кризис экономики отразился и на доходах богатых американцев, в результате чего многим приходится расставаться с дорогой недвижимостью и продавать ее

за 40–60% от предыдущей стоимости. Примечательно, что рынок аренды дорогих особнячков в богатых районах продолжает быть достаточно активным, однако именно рынок покупки, требующий первоначального взноса внушительного размера, находится в выжидательном состоянии.

В США возврат к росту в этом сегменте рынка затруднен еще и тем, что финансирования на «сверхбольшие» займы (свыше \$725 тыс.) практически не существует или оно достаточно дорогое по американским меркам (9% годовых и выше). В результате богатым американцам приходится платить за особнячки практически наличными, а они этого не любят, поскольку приучены с детства, что деньги всегда должны находиться в обороте, а не сидеть пассивно в недвижимости или, еще хуже, на сберегательном счете под 1% в год. Зато для покупателя из России именно этот фактор оказывается преимуществом.

Инвестиции в землю

Как принято говорить, «землю больше не производят», и в крупных городах проблема нехватки качественной земли под застройку ощущается достаточно серьезно. Инвестиции в землю, на мой взгляд, сейчас наиболее перспективны. Финансирование на землю в банках США практически нет, строительные кредиты банки тоже перестали выдавать, так что для покупателей без значительных запасов свободной налички выбора для покупки мало. Спрос на землю находится сейчас на самой нижней отметке за последние 15 лет, однако как только рынок начнет подниматься, строители и инвесторы будут снова искать зем-

лю, готовую к застройке, дабы удовлетворить быстро растущий спрос на жилье.

Примечательно то, что на рынке земли можно быть достаточно креативным, особенно сегодня, и приобретать землю с помощью опций или с использованием частного финансирования продавца, даже путем создания СП с продавцом, что позволяет резко сократить требуемый изначальный капитал. Все зависит от мотивации продавца земли и профессиональных знаний вашего брокера.

Незавершенные проекты

В какой-то степени этот сегмент можно поставить на одну полку с инвестициями в землю, хотя разница достаточно большая. За время кризиса финансирование строительных и девелоперских компаний практически сошло на нет, в то время как существующие кредиты подошли к сроку выплаты, что привело к массовому замораживанию проектов по размежеванию и освоению земли под строительство будущего жилья, офисных, промышленных и складских помещений, лыжных и гольф-курортов и т. д.

Банкротства в среде строителей и девелоперов многочисленны как никогда прежде в истории США. В результате возможности покупать незаконченные проекты строительных и девелоперских компаний как никогда велики. Как правило, на данной стадии проекты уже прошли первые, самые трудные фазы разрешений на размежевание, а это одна из самых дорогих, долгих и, главное, непредсказуемых фаз любого девелоперского проекта.

После получения так называемой tentative map, или предварительного одобрения, риск проекта уменьшается практически в пятьдесят раз, а стоимость земли поднимается в два-три раза. Умное инвестирование на этой стадии позволяет инвесторам войти в проект с меньшей долей риска, но при этом реалистично ожидая ощутимого возврата на свой капитал. Восстановление нормального спроса на конечный продукт позволяет предполагать, что, потратив следующие два-три года на завершение таких проектов, инвестор практически гарантирует себе готовый рынок с готовыми покупателями и относительно небольшим количеством конкурирующей продукции.

«Токсичные активы»

Термин «токсичные активы», ставший очень популярным в прессе и политических выступлениях за последние два года, подразумевает дефолтные ипотечные займы и недвижимость, под которую они были выданы. Однако при правильной цене эти же самые «токсичные активы» становятся очень прибыльными инвестиционными двигателями.

В связи с этим заметно активизировались разного рода хеджеры фонды и так называемые vulture funds, скапующие такие токсичные активы оптом у банков, Уолл-стрит и даже государства. На настоящий момент это, пожалуй, одна из немногих возможностей краткосрочного высокоприбыльного оборота капитала в сфере недвижимости США. Минимальный входной билет в этот рынок начинается с \$1 млн.

Сегодняшний цикл рынка американской недвижимости — аккумуляционный, он наиболее благоприятен для инвесторов с доступом к крупному и долгосрочному капиталу с горизонтом возврата три-пять лет и больше. Терпение и понимание фундаментальных основ взаимоотношения экономики и региональных рынков недвижимости определяют победителей на этом рынке в обозримом будущем.

Александр Лисневский,
президент
Mercury Capital Group Inc.,
San Diego/Los Angeles, USA

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Калужское ш., 25 км от МКАД. Коттедж 800 м ² , полностью меблирован и готов к выезду. Участок 30 соток, ландшафтный дизайн, собственный пруд, выход к озеру, охраняемый КП «Павлов Родники». www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Льяновское, коттедж 420 м ² со дв., в собственности - 600 м ² , старое место, рядом с Ленинским парком, 15 мин. езды от метро, кара д/персона - 140 м ² , гараж, садовые сосиски. www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новоризкое ш., 22 км. Коттедж 1307 м ² на берегу канала, «Росада» Бенилюкс, бассейн, сауна, ух. 48 сот., асф. улич., дом д/перс. - 354 м ² , под чист. отд., все комнаты, камин, бассейн, Разл. инфра. www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Рублево-Успенское ш., 12 км от МКАД, коттедж 1500 м ² в КП кл. до Ляле «Шайкина» 01, без выезда, ух. 35,8 сот., земельный сад, бассейн, сауна, Оти. терраса, кара д/персона, гараж на 3 м/м. Разл. инфра. www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Рублево-Успенское ш., 20 км от МКАД, коттедж - 420 м ² , гости к чист. отд., оград. поселок «Горы» 10 в оос. бору на берегу Москвы-реки. Уч. 52 сот., ландшафт, дизайн, зоны отдыха, гостевая парковка на 4 м/м. www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Стронно, коттедж 500 клм. в охраняемом КП. Сводный коттедж. Уютная парковка, ограда эксклюзивными материалами. Зона барбекю на крыше - уютная и скрытая от посторонних глаз, дом готов к выезду. www.elitethome.ru, 786-69-03
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Калужское ш., 25 км от МКАД. КП «Нуды Рик», Акции, Ноябрь 2009. Скидка 25%. Дом York - 288 кв.м - 945,5 с. - 10 млн руб., Дом Mayfair - 380 кв.м - 841,3 с. - 10,5 млн руб., Дом Oxford - 380 кв.м - 103 с. - 11 млн руб. www.hydepark25.ru, 58-85-999	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Б. Лешинский переулок, 2-я квартира, 54 м ² , 5-й этаж, современная отделка, просторная ванная, полностью меблирована, кондиционер, частично меблирована. Станционный дом, отремонтированный подъезд. Возможна аренда. ID 40407, ID 23423, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Золотые Ключи. Размещение в элитном жилом комплексе на Микоян ул. 375 м ² , 5 су, 3-й этаж, дизайнерский ремонт, дорогие мебли, встроенная техника. На территории: бассейн, фитнес-центр, салон красоты, Охрана, подз. гараж, Возможна аренда. ID 46666, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Кутузовский пр-т, Видюль 2-ой, пентхаус общ. пл. 230 кв.м, 14/15 эт. элитного ЖК, терраса, панорамное остекление, гости к чист. отдале, современ. инж. сист., 2 м/м в подземном паркинге. www.elitethome.ru, 786-69-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Молочный пер., 4-комн. кара общ. пл. - 204 м ² в ЖК класса De Luxe «Новая Останкино». Отл. по авторскому дизайну: проект, мебель, благоустр. озера, террасы, фитнес-центр, бассейн, SPA, ресторан, п/услуг. www.elitethome.ru, 786-69-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Ул. Мосфильмовская, 5-я квартира, 218 м ² , этаж 32/38, отличный новый дом, 2 санузла, панорамные окна, каменный ремонт, встроенная техника, предост. с дорожкой мебели, Охрана, отремонтированный подъезд, охраняемая парковка. ID 38227, 232-67-03, www.evans.ru
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Пентхаус с открытой терр. на эспл. к крыше в новом клубном доме на ул. Гвардейской. Общ. пл. - 271 м ² , прост. тер. в парадной. Кухня, отл. холл, п/л, благоустр. озера, тер-рия. Дом сдан в эксплуатацию. www.elitethome.ru, 786-69-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Ул. Садовая-Самотечная, 2-я квартира, 66 м ² , этаж 3/3, красивый классический интерьер, современная сантехника, стеклопакеты, кондиционер. Станционный дом, отремонтированный подъезд. Огороженная территория. ID 46135, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Ул. Тверская, 3-я кара, 68 м ² , 8-й этаж, евроремонт, подорожная ванна, парадные холлы, кондиционер, полностью меблирована. Красивый отремонтированный подъезд. ID 15518, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ М. Чистые Пруды, 2-я квартира, 77 кв.м, 3-й этаж, евроремонт, встроенная ванна, парадные холлы, кондиционер, полностью меблирована. Красивый отремонтированный подъезд. ID 15518, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В БОЛГАРИИ Болгария, КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ недвижимости. Ознакомительные туры. Эксперт-бизнес-класс, апартаменты и землю по ценам застройщиков. Полный сопровождение сделки. brf-bpc@gmail.com, 783-06-17, 363-28-30	НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЫМУ Роскошная вила 689 м ² в готовом пос. кл. до Ляле «Иль Род», уч. 13 сот., с бассейном, оград., в собственности, все комнаты подорожены, собств. плетр, разл. инфра-структура, тер-рия. Спец. цена до конца 2009 г. www.elitethome.ru, 786-69-03
НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЫМУ Роскошная вила 769 м ² в готовом посеве класса до Ляле «Иль Род», уч. 15 соток с бассейном, оград., в собственности, все комнаты подорожены, собств. плетр, разл. инфра-структура, тер-рия. Спец. цена до конца 2009 г. www.elitethome.ru, 786-69-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЫМУ Таврус 360 м ² в готовом пос. кл. до Ляле «Иль Род», уч. 3 сот., оформлена в собственность, бассейн, все комнаты подорожены, собств. плетр, разл. инфра-структура, тер-рия. Спец. цена до конца 2009 г. www.elitethome.ru, 786-69-03				

По вопросам размещения фотографий обращаться в РА Гандем по телефону (495) 664-28-77, доб. 119.
С проектами декларациями объектов можно ознакомиться по телефону, указанным в рекламных объявлениях.

ДОМзарубежная недвижимость

Жизнь на воде

Венеция

Для туристов Венеция — это город узких каналов и спящих по ним гондол, старинных палаццо и площади Сан-Марко с бесчисленными стаями голубей. А для тех, кто купил здесь жилье, Венеция превращается в город круглогодичной сырости и борьбы с ней за свой комфорт и за бесценные фрески в приобретенных апартаментах.

Блага древней цивилизации
Как признаются те, кто уже связал свою жизнь с недвижимостью в Венеции, это приобретение для тех, кто никуда не торопится, а главное — не жалеет денег. Конечно, можно купить квартиру в относительно новом доме с необходимыми удобствами, и совсем недорого — около €2,5–3 тыс. за 1 кв. м, но тогда надо забыть о центральной Венеции, Гранд-канале, Дворце дождей, площади Сан-Марко и сразу отправиться в материковую часть города — район Местре, где располагаются фабрики и всевозможные промпредприятия. Но стоит ли тогда вообще тратиться на квартиру здесь, в городе, который, как обещают ученые, уже к 2028 году может стать непригодным для проживания из-за постоянно повышающегося уровня воды, если не наблюдать из окна за чашкой утреннего кофе спящие мимо гондолы?

Если не окраины, то тогда, конечно, Гранд-канал. Здесь располагаются дома и палаццо XIV века, а стоимость 1 кв. м варьируется от €12 тыс. до €25 тыс. за 1 кв. м. Изучая предложения в центральных районах, понимаешь, что содержать такое жилье будет не только затратно, но и хлопотно. Это словно мини-музей — картины, старинная мебель с резными ножками, лепнина и роспись на потолках, большие массивные двери. Сложно даже представить, что здесь может кто-то жить, а не снимать кино или водить экскурсии. К примеру, подобные обставленные апартаменты — целый этаж с балконом площадью около 640 кв. м в палаццо XVII века в районе Сан-Марко (здание является памятником архитектуры) — стоят около €9 млн. Если хочется чего-нибудь помоложе, вам в район Джудекка — в домах XVI–XVII веков апартаменты будут стоить около €5–6 тыс. за 1 кв. м.

Помимо самой цены покупки придется прилично потратиться и на оплату налога на регистрацию недвижимости. Как правило, для исторически значимого объекта его стоимость составляет 3% плюс 1–2%, говорит руководитель отдела зарубежной недвижимости Knight Frank Елена Юргенева. Налог исчисляется исходя из ценности объекта, которая заявлена в земельном кадастре и может отличаться от коммерческой стоимости объекта.

Вся недвижимость в Италии должна быть зарегистрирована в местном кадастре, где также должны быть отражены все характеристики квартиры — район, количество комнат и т. д. — все эти особенности влияют на ценность дома и, соответственно, на его налогообложение. К тому же все сделки обязательно должны совершаться с привлечением местного нотариуса, которого выбирает покупатель. Расценки на его услуги варьируются в зависимости от стоимости объек-

Апартаменты на центральных площадях Венеции стоят до €9 млн



екта. Для апартаментов стоимостью €250 тыс. услуги нотариуса обойдутся примерно в €1,8–2 тыс., приводит пример Елена Юргенева. Далее оформляется предварительный контракт, и покупатель выплачивает 10–20% от стоимости объекта продавцу. Затем нотариус проверяет чистоту квартиры — не заложена ли она, не является ли предметом судебного разбирательства и т. п.

Но самое интересное в Венеции начинается как раз после оформления сделки и получения ключей от приобретенного только что жилища. Все, что было до этого, в той или иной степени схоже с покупкой жилья в любой части Евро-

пы. Когда же схлынет волна восторга после первых нескольких дней, проведенных в новых апартаментах, приходит осознание, сколько всего предстоит еще сделать, чтобы жить здесь комфортно и не замерзнуть зимой в древних стенах, помнящих все бесчисленные наводнения за прошедшие три-четыре сотни лет.

Венецианские яйца Фаберже

Что такое квартира или любая другая недвижимость в Венеции, хорошо понимаешь уже после нескольких минут общения с людьми, которым посчастливилось стать владельцами части этого легендарного города на воде. «Жилье здесь для

тех, кто уже никуда не торопится и готов платить, платить и платить. Венецианская квартира — как яйцо Фаберже», — призналась президент инвестиционной группы Sesegar Ирина Жарова-Райт. Она уже более четырех лет занимается реконструкцией трех дворцов XIV–XV веков, расположенных за собором Сан-Марко. По ее словам, согласование проекта реновации, который может быть разработан исключительно местным архитектурным бюро, длится от десяти месяцев до года. Причем утверждается он лично суперинтендантом Венеции — человеком, разумеется, фанатично преданным архитектуре. Но подобное разрешение требуется только при согласовании неординарных архитектурных решений или реконструкции исторически значимых объектов, добавляет Елена Юргенева. По ее словам, процедура согласования может в простых случаях длиться всего четыре-шесть месяцев. В случае переустройства обычной квартиры все равно потребуются архитектор, но получить согласие властей уже не надо, а все необходимые документы на работы можно получить в течение максимум 60 дней.

Но реалии таковы: если хочется жить в самом центре Венеции, иметь дело с памятниками архитектуры все равно придется. В этой части города большинство домов — наследие старины. А значит, в случае реконструкции согласований не избежать. К тому же есть важная деталь, о которой подчас не подозревают иностранцы, купившие апартаменты в Венеции: перепланировка в старинных палаццо запрещена. Кроме того, на нового собственника налагается обязанность поддерживать в сохранности старинную лепнину или фрески, если таковые оказались в приобретенном жилище. А это вряд ли будет стоить дешево.

ся, не даст трещин, — и кропотливо отреставрируют старинные камины.

В ходе реконструкции помимо самой цены и общения с согласовывающими инстанциями и проверяющими придется столкнуться и с особенностями местного колорита. К примеру, все стройматериалы, мебель, купленную на материке, придется доставлять по воде, но сделать это можно только в строго определенное время — до 12 дня. «Если вы по каким-то причинам не успели, вы теряете день. А помешать вам успеть могут гондольеры: мы не раз сталкивались со случаями, когда, оставив свои лодки, они уходили пить кофе и все движение по каналу останавливалось», — рассказывает Ирина Жарова-Райт.

Ежегодная дань

Помимо инвестиций в дорогостоящую перестройку, чтобы в апартаментах появилось центральное отопление и теплые полы, и сохранения дорогостоящих фресок владельцу жилья в Венеции придется немало платить за содержание своего дома-музея. Обслуживание квартиры класса «де люкс» площадью около 200 кв. м с учетом платы за отопление и консьержа будет стоить около €7–8 тыс. в год. Екатерина Юргенева добавляет, что в среднем содержание венецианской квартиры может обходиться в €1 тыс. ежемесячно.

Не удастся избежать и платы страховым компаниям. Из-за постоянных наводнений страхование жилья в Венеции обязательно. Стоимость страховки для квартиры примерно в 200 кв. м составляет около €500 в год. По словам госпожи Жаровой-Райт, цена страховки в различных случаях сильно разнится и, конечно, зависит от стоимости апартаментов.

«В нашем проекте есть два камина, каждый из которых застрахован на €2 млн», — говорит она. Конечно же, не обходится и без налоговых выплат, которые придется исправно оплачивать как собственнику венецианской недвижимости. Муниципальный налог на имущество в Венеции составляет примерно от 0,4 до 0,7% от оценочной стоимости имущества и платится раз в год.

Дорогостоящее содержание, сложный процесс согласования переустройства старинных домов в Венеции, отсутствие таких привычных элементов комфорта, как центральное отопление, заставляют многих покупателей отказаться от идеи покупки дома в этом легендарном итальянском городе. По словам одного риэлтера, сделок с квартирами в Италии совершается немало, а вот чтобы кто-то покупал квартиру в Венеции — большая редкость.

Те же, кто приобретает апартаменты в старинных, сохранившихся в первозданном виде палаццо, пожив некоторое время и насладившись красотами, предпочитают приезжать сюда летом и не тратить ни время, ни деньги на изменение облика своего венецианского дома-музея. Так же поступает и большинство итальянцев, владеющих здесь квартирами. Они прилежно хранят свои частные памятники старины, которым большую часть года приходится пустовать и наблюдать, как медленно уходит под воду их город. Но цены на недвижимость в Венеции не снижаются, как не снижается и поток туристов, каждый год устремляющихся сюда, чтобы покормить голубей на площади Сан-Марко, проплыть по узким каналам и затеряться среди прекрасных масок во время Венецианского карнавала.

Маргарита Федорова



Покупая квартиру в старинном доме, вы становитесь хранителем музея со всеми вытекающими обязанностями

Akamas bay
VILLAS



Элитный комплекс недвижимости на самой престижной части побережья Кипра.

Вас окружают только красота и роскошь для того, чтобы подарить вам ощущение непрерывного наслаждения. Забота и гармония, отраженные в каждой детали. Здесь всё создано для того, чтобы подарить вам жизнь в условиях наивысшего личного комфорта и спокойствия. Проект состоит только из 40 земельных участков размером до 1830 кв.м с жилой площадью вилл до 425 кв.м.

Akamas Bay Villas.

МИР ЛИЧНОЙ РОСКОШИ

Проект компании Cybarco
Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 314 4014
Киев +38 044 492 7915
www.akamasbay.com

www.cybarco.ru

Реклама

Не дайте себя обмануть. Инвестируйте грамотно!

Вам обещали рост цен на недвижимость в Болгарии?
Цены в Болгарии упали на 28%*, и падение продолжается.

Вам обещали золотые горы в Дубае?
Дубай – рекордсмен падения, цены здесь упали на 60%**.

Вас призывали покупать недвижимость в Испании?
Испанский рынок недвижимости находится в самом тяжелом положении из стран старой Европы. Безработица здесь составляет 19%***.

Мы это предвидели.

Падение грозит также Тунису, Вьетнаму, Таиланду, Панаме, курортной недвижимости Египта.

» Приходите на семинары компании IntermarkSavills

и узнайте больше о рынках с высокими рисками и рынках, в которые стоит вкладывать. Убедитесь на живых инвестиционных примерах, как стратегии и технологии инвестирования в недвижимость могут обезопасить и приумножить ваше состояние. Семинары проходят еженедельно.

*www.nsi.bg **www.globalpropertyguide.com ***http://epi.eurostat.ec.europa.eu

реклама



(495) 775 2240

www.rus.intermarksavills.ru/investments



ДОМ зарубежная недвижимость

Курортный ряд

Средиземноморье

Наибольшей популярностью у российских покупателей зарубежной курортной недвижимости пользуются объекты в низком ценовом сегменте. Эксперты чаще всего называют четыре перспективных рынка, привлекающих внимание россиян, — Черногорию, Болгарию, Турцию и Кипр.

Подешевевшая Черногория

До кризиса черногорский рынок был едва ли не самым популярным у россиян, и за несколько лет цены на некоторые объекты в этой стране выросли в три-четыре раза. Однако с началом кризиса рынок черногорской недвижимости начал падать. «Первозданная уникальная природа гор, кристально чистое море и гостеприимные местные жители — все осталось по-прежнему, только цены теперь на 30–40% ниже», — говорит руководитель департамента зарубежной недвижимости CENTURY 21 BeverlyWood Realty Юлия Кайнова. По данным аналитика ИК «Финам Менеджмент» Максима Киягина, в Черногории коррекция цен только по итогам первого полугодия составляет около 20%. При этом падение цен сопровождалось сокращением предложения, что свидетельствует о еще большей стагнации рынка. «В Черногории в принципе не так много было готовых, построенных объектов, поэтому кризис выражается прежде всего в заморозке или отсрочке строительства объектов, очень много распродавалось на стадии котлована», — говорит директор «Мизаль-ДРМ» Наталья Завалишина. В результате, по словам президента ИГ Sesegar Ирины Жаровой-Райт, по сравнению с январем 2008 года иностранные инвестиции в экономику страны упали на 59,2%.

В связи с общим падением рынка на черногорском побережье Адриатического моря можно найти весьма недорогие объекты. В настоящий момент на берегу Боко-Которской бухты в местечке Лупштица предлагается вилла площадью 150 кв. м с видом на море и небольшим участком в 3 сотки. Стоимость виллы составляет €210 тыс. В той же бухте в городе Герцег-Нови апартаменты площадью 59 кв. м в 400 м от моря будут стоить €77 тыс.

В туристической столице Черногории Будве цена апартаментов может быть еще ниже. За квартиру площадью 46 кв. м придется заплатить всего €60 тыс. Еще совсем



В Черногории можно купить виллу на первой линии по цене от €210 тыс.

недавно о таких ценах на черногорскую недвижимость можно было не мечтать, теперь же ценник в €1,2 тыс. за 1 кв. м никого не удивляет.

В ближайшем будущем участники рынка не ожидают резкого роста цен на объекты в этой стране — в первую очередь из-за того, что мыльный пузырь надулся при отсутствии соответствующей ранее заявленным ценам инфраструктуры.

Демпинг на Солнечном Берегу

Очень похожим на черногорский рынок эксперты называют рынок болгарской недвижимости. Достаточно сказать, что именно эта страна стабильно держит пальму первенства по инвестициям россиян в зарубежные объекты. За несколько лет инвесторы сумели надуть мыльный пузырь во всех его сегментах. В результате жилье падает в цене еще активнее, чем в соседней Черногории. «Цены пошли вниз, но еще не достигли своего дна. Болгарские коллеги жалуются на покупателей, ожидающих 40–50% дисконтов в наиболее ликвидных зонах у моря», — говорит Юлия Кайнова. Жаждающих скидок покупателей можно понять. Например, по данным риэлтеров из компании Unique Estates, цены на объекты

премиум-класса в Болгарии снизились на 40–50% относительно докризисного уровня. Как говорится в отчете этой компании, в настоящее время средние цены на апартаменты в премиум-сегменте колеблются в пределах €120–150 тыс., а цена домов составляет около €500 тыс.

«Инвестиции в эту страну сократились почти на 70%. Цены на недвижимость категории de luxe упали на 40%, но в целом по коммерческой и жилой недвижимости цены снизились всего на 28% за последний год. Количество домов, выставленных на рынок, увеличилось вдвое. Если раньше цены достигали и €6 тыс. за метр, то сейчас выше €3 тыс. цена не поднимается», — говорит Ирина Жарова-Райт.

Продажи идут в основном из-за того, что на рынок внезапно оказалось выброшено множество квартир практически по демпинговым ценам. Например, компания GMS-roi предлагает квартиры в малоэтажном жилом комплексе в Бургасе по €349 за 1 кв. м. В результате апартаменты площадью 40 кв. м можно приобрести за €14 тыс. В жилом комплексе «Афродита» на Солнечном Берегу предлагаются апартаменты стоимостью от €27 тыс.

При этом у Болгарии есть большое преимущество перед Черногорией: эта страна уже сейчас является членом Евросоюза и с 2011 года должна присоединиться к Шен-

генскому соглашению. Однако, по мнению участников рынка, на рынке Болгарии еще больше, чем в Черногории, ощущается недостаток инфраструктуры. Кроме того, как говорят эксперты, в этой стране не хватает качественных девелоперских проектов. По словам управляющего партнера Kingsland Дениса Евсеева, единственный объект международного уровня в Болгарии — это комплекс уюBulgaria, разработанный лондонским девелопером Джоном Хитчкоком и всемирно известным дизайнером Филиппом Старком. Однако, как говорит эксперт, даже этот комплекс не распродан на 100%.

Линейная зависимость

Если в Болгарии и Черногории участники рынка отмечают неразвитость инфраструктуры, то турецкий рынок на это пожаловаться не может. Однако недвижимость этой страны также упала в цене, хотя, в отличие от упомянутых выше двух стран, падение не было таким всеобъемлющим.

«Малоликвидные объекты, расположенные в 0,5–2 км от моря, потеряли в цене до 20–30%. Цены на недвижимость на первой второй линиях остались на прежнем уровне, а в некоторых комплексах отмечается рост стоимости на 3–5%», — отмечает Юлия Кайнова. По ее словам, рынок защитило то, что большое число девелоперов использует собственные средства для инвестиций. Этот



В проекте реконструкции элитного жилого дома Kypuros Gardenia в Лимассоле участвовали российские дизайнеры

фактор смягчил удар кризиса и сохранил инвестиционную привлекательность турецкой недвижимости. «В кризисные времена люди вне зависимости от их гражданства стараются экономить, но отказать себе в отдыхе совсем не могут, поэтому отдадут предпочтение более бюджетным курортам с хорошим климатом и отлично налаженной туристической инфраструктурой, а здесь Турции нет равных», — добавляет Юлия Кайнова. Для российских покупателей дополнительным фактором является большое количество регулярных и чартерных авиаперелетов круглый год. При этом Турция всем покупателям выдает вид на жительство автоматически при приобретении недвижимости, что позволяет беспрепятственно находиться в стране столько, сколько нужно. Эти факторы делают турецкий рынок одним из самых привлекательных для иностранного инвестора.

Предложение на турецком рынке недвижимости отличается большим разнообразием. Например, в известном туристическом месте Кушадасы недалеко от храма Артемиды Эфесской, за €133 тыс. продается дом площадью 126 кв. м с тремя спальнями и бассейном. А в окрестностях Кемера в местечке Чамьюва предлагаются таунхаусы площадью 145 кв. м и стоимостью €136 тыс.

Разнообразные предложения есть и в дорогом сегменте. Для покупателей, чье понимание отдыха связано с прекрасными ресторанами, модными ночными клубами и роскошными яхтами, есть возможность с хорошим дисконтом купить виллу или квартиру, не превысив бюджет в €1 млн. Хотя и за €130–140 тыс. вполне можно найти отличную квартиру с двумя-тремя спальнями, но в 1–2 км от береговой линии.

«Золотая миля» на Кипре

Особняком от вышеперечисленных рынков стоит рынок недвижимости Кипра. «Турции, Болгарии и Черногории свойственны одинаковые тенденции и во многом схожая обстановка. В перечисленных выше странах цены упали в среднем на 15–25%, по некоторым объектам падение составило до 40%. Однако на Кипре цены упали не более чем на 15%», — говорит Денис Евсеев.

Однако, по мнению некоторых экспертов, ситуация не такая радужная, как кажется на первый взгляд. «На Кипре вто-

ричный рынок просел в цене на 20–30%, первичный держится на том же уровне из-за нежелания застройщиков снижать цены», — говорит Юлия Кайнова.

«С началом осени ситуация изменилась. По-прежнему востребованы дорогостоящие, элитные проекты, тогда как спрос на более бюджетные варианты существенно сократился», — говорит Наталья Завалишина.

Чтобы привлечь еще большее число российских покупателей, некоторые кипрские компании пытаются адаптировать свои проекты для российских покупателей. Например, девелоперская группа Kanika пригласила российских дизайнеров Анну Муравину и Ляду Гусеву, чтобы выполнить проект реконструкции элитного жилого дома Kypuros Gardenia на 20 квартир в прибрежной зоне Лимассола, ориентируясь на проекты московской «Золотой мили».

«Домик на море для нас это место отдыха, и спальни и ванные должны быть достаточно большие, нам нужны теплые полы, и хозяйственная комната, и закрытая территория, и служба эксплуатации», — говорит Ирина Жарова-Райт. По ее словам, в подобных проектах стоимость недвижимости начинается от €2,7 тыс. за метр и растет по мере продвижения к морю, достигая €10 тыс. В настоящий момент в рамках Kanika Kypuros Gardenia стоимость апартаментов составляет от €895 тыс. Конкуренты компании Kanika также привлекают потенциальных покупателей. «Повышенным спросом у российских частных инвесторов сейчас пользуются комплексы компании Cybarco Hillcrest Villas в районе Пафоса, а также комплекс Akamas Bay Villas, который будет построен вблизи известного заповедного парка Акамас», — говорит старший менеджер российского офиса компании Cybarco Петр Юршиков.

Все перечисленные выше регионы остаются весьма перспективными с точки зрения инвестиций в недвижимость, особенно с учетом текущего снижения цен. Однако дальнейшее развитие ситуации, а также сроки стабилизации рынка жилой недвижимости этих стран будут зависеть от общих тенденций в макроэкономике. Сейчас сложно что-либо прогнозировать, но в любом случае для долгой инвестиции подходит только из этих стран. Понятно, что рано или поздно рецессия будет преодолена и начнется медленный рост.

Алексей Сергеев

Новая волна

Азия

С наступлением кризиса одним из популярных среди наших соотечественников направлений стала Юго-Восточная Азия. Европейцы давно скупают недвижимость в Таиланде, Малайзии, Вьетнаме и Камбодже. Российские же инвесторы только начали осваивать эти страны.

Безземельные домовладельцы

Активно интересоваться тайской недвижимостью иностранцы начали примерно пять-семь лет назад. Первыми стали скупать дешевое курортное жилье англичане и немцы, за ними потянулись и представители других стран. Тогда апартаменты на берегу моря можно было приобрести в пределах от \$500 до \$3 тыс. за 1 кв. м. Пик роста цен в Таиланде пришелся на 2006 год, в течение которого квартиры и виллы выросли в цене на 50–80%. Стоимость апартаментов в приморских районах перевалила за \$1,5 тыс. за 1 кв. м, а элитных вилл на первой линии от моря — за \$5 тыс. за 1 кв. м. Именно в этот период в Таиланд хлынули инвесторы из Европы и, как следствие, росло количество риэлтерских агентств. Однако «эра благоденствия» закончилась быстро.

Вскоре многие европейцы решили забавиться от курортной недвижимости: там они лишь проводили отпуск. В результате, по словам представителя компании Thai-gealot Даниила Оразова, падение цен на недвижимость со второй половины 2008 года составило 15–20%, а на некоторые неликвидные объекты — на треть.

Правда, от кризиса рынок недвижимости Таиланда оправился раньше, чем европейские рынки. Сегодня покупатели снова интересуются курортной недвижимостью в этой стране. Однокомнатную меблированную квартиру площадью 30–35 кв. м в приморском районе Паттайи сегодня можно приобрести в среднем за \$40–50 тыс. Виллы, расположенные на популярных и наиболее дорогих островах Пхукет, Самуи, Поган, продаются в пределах \$100–700 тыс. Дешевую недвижимость лучше присматривать в окрестностях города Хау-Хина, расположенного в непосредственной близости от границы с Малайзией. Курорт пока еще не очень популярен среди европейцев, и цены на недвижимость — одни из самых низких в стране: на квартиры начинаются от



По мнению некоторых экспертов, в ближайшее время недвижимость Таиланда будет расти на 5–10% в год

\$25–30 тыс., на виллы — от \$70 тыс. В ближайшее время недвижимость Таиланда будет расти, по мнению господина Оразова, на 5–10% в год. Однако сегодня интереса к готовым объектам со стороны западных инвесторов практически нет. «Готовые объекты сегодня покупают в основном россияне, по каким-то понятным только им причинам активизировались русские только в 2008 году, когда рынок уже начал падать и все европейцы продавали инвестиционные объекты в Таиланде», — говорит латвийский инвестор владелец компании Lingo Plus LTD Thailand Ринголдс Вусканс. Сегодня, по его мнению, в этой стране имеет смысл выборочно покупать земельные участки. На привлекательные участки с хорошими видовыми характеристиками цены не упали даже в разгар кризиса.

При покупке земли владельцу фирмы обязан заплатить пошлину в государственную казну. Земельный налог в Таиланде не платится до тех пор, пока участок используется для собственных нужд, а не в коммерческих целях. Однако покупка землю в Таиланде, нужно быть очень осторожным. Именно в этом секторе тайской недвижимо-

сти больше всего мошенничества и криминала. «Если сложить участки всех собственников на Самуи, то их суммарная площадь будет на 10–15% больше площади острова, указанной в географических справочниках, — недоумевает господин Вусканс. — Возможно, это получается потому, что Самуи — это гора, но мне все же кажется, что лишняя земля появилась в результате различных афер, двойных продаж, технических неувязок». Но главной проблемой, отталкивающей потенциальных инвесторов, является не мошенничество, а само законодательство Таиланда. Владеть землей здесь иностранец не может. Чтобы купить участок, нужно стать совладельцем тайландского акционерного общества, в чей собственности находится земля. При этом иностранцам может принадлежать лишь 49% акций, а контрольный пакет фирмы должен находиться у граждан Таиланда. Обходят этот закон по следующей схеме: подставному тайцу принадлежит 51% обыкновенных акций, а истинному владельцу компании иностранцу — 49% привилегированных акций, дающих дополнительные права в управлении компанией.

Малайзия для пенсионеров

Правительство Малайзии, в отличие от чиновников Таиланда, быстро среагировала

на экономическую ситуацию в мире и на растущее в последние годы количество инвесторов и туристов из России. За первые восемь месяцев текущего года количество россиян, посетивших эту страну, выросло на 13 тыс. Обратив на это внимание, в начале октября правительство страны заявило, что будет продвигать среди россиян программу «Малайзия: второй дом», которая должна способствовать приобретению иностранцами дешевой малайзийской недвижимости.

Речь идет о жилье дешевле 250 тыс. рингитов (около \$73,5 тыс.). Согласно условиям этой программы, любой иностранец старше 50 лет может приобрести недвижимость в этой стране, если он положил на собственный счет в малайзийский банк \$42 тыс. и более. Помимо этого иностранец должен иметь ежемесячный доход не менее \$3 тыс. и договор медицинского страхования. Если потенциальному покупателю менее 50 лет, он обязан иметь на счету в банке страны не менее \$85 тыс., остальные два условия такие же. Это касается только дешевой недвижимости, а условия по приобретению жилья дороже 250 тыс. рингитов равны как для местных, так и для иностранных граждан.

По природным условиям Малайзия мало чем отличается от Таиланда: бесконечные пляжи, буйные тропические джунгли. Но стоит учитывать, что это мусульманская страна: больше 60% населения исповедует ислам. Это сказывается на общем эмоциональном фоне: в отличие от расслабленного населения буддистских стран, жители Малайзии напряжены, деловиты, да и на улицах гораздо меньше улыбок. Но есть здесь и свои плюсы. В частности, для письменности используется латиница, что позволяет европейцам гораздо лучше ориентироваться на местности.

Также, Малайзия, по мнению представителя международной компании Knight Frank Маркуса Буртеншау, в сравнении с другими азиатскими государствами меньше всего пострадала от кризиса. Цены здесь снизились всего на 5–10%. Эксперт считает, что причина — отсутствие популярности недвижимости этой страны в докризисные годы среди иностранцев. Несмотря на то что уже несколько лет Малайзию относят к числу стран с самыми устойчивыми экономикой в мире (начиная с 2001 года ее еже-

годный рост составлял около 5% в год), жилье в этой стране практически не дорожало. Цены на квартиры и коттеджи находятся на уровне пятилетней давности.

Сегодня элитные квартиры площадью 120–140 кв. м здесь можно приобрести примерно за \$100 тыс. За исключением столицы страны Куала-Лумпур, где качественное жилье будет стоить примерно в два раза дороже. Стоит учесть, что около \$4 тыс. уйдет на сопутствующие расходы: \$500–600 — нотариальный сбор, \$1,2 тыс. — гербовый сбор и порядка \$2 тыс. — комиссия агента, а на коммунальное обслуживание будет уходить порядка \$50–70 в месяц. В ближайшее время, по мнению экспертов, недвижимость в этой стране имеет потенциал для роста.

Бум по резолюции

Сегодня бум на рынке недвижимости пестреет Вьетнам. В 2007 году иностранные компании инвестировали в жилье и коммерческую недвижимость порядка \$20 млрд. В 2008-м был отмечен серьезный спад: в первые месяцы кризиса цены на жилье упали на 40–50%, достигнув дна. В этом году иностранные инвестиции вновь вернулись на рынок Вьетнама. Только к августу прямые иностранные инвестиции в рынок недвижимости Вьетнама составили \$20,3 млрд. Пока рост цен составил всего несколько процентов, но главный исполнительный директор компании Millennium Group & Starbay Holdings Мартин Кай уверен, что в ближайшие несколько лет этот тренд не изменится и недвижимость Вьетнама будет расти в цене.

Одна из причин бурного роста цен — резолюция, принятая правительством Вьетнама в мае прошлого года и вступившая в силу с 1 января текущего года, которая позволяет иностранцам приобретать здесь объекты недвижимости. Правда, приобрести жилье, согласно этому закону, может достаточно ограниченный круг иностранцев. В первую очередь это бизнесмены, совершающие прямые инвестиции в экономику страны; вторая категория — это мужья и жены граждан Вьетнама, постоянно проживающие на территории этой страны, а также ученые, внесшие весомый вклад во вьетнамскую науку. Но и для этих категорий иностранцев поставлены два условия. Во-первых, квартира может приобретаться на срок не боль-

ше 50 лет, после чего должна быть продана или подарена, а во-вторых, это жилье должно использоваться для проживания самим владельцем. Сдавать в аренду его нельзя. Впрочем, большинство иностранцев давно обходит эти препоны, приобретая недвижимость на имя компаний, учредителями которых они являются.

Сегодня цены на квартиры в крупных городах начинаются от \$20 тыс. За \$50 тыс. можно приобрести меблированную апартаменты площадью 72 кв. м в элитном комплексе (охрана, парковка, бассейн), расположенные в центре Хошимина. В городе Дананг за \$800 тыс. продается меблированная вилла площадью 280 кв. м с бассейном в элитном комплексе на побережье океана.

Инвесторы поневоле

История рынка недвижимости Дубая уже вошла в учебники по инвестированию как пример рискованных спекуляций. По последней официальной статистике, цены на недвижимость упали на 60%, в первую очередь пострадали виллы, в меньшей степени — апартаменты, имеющие более высокую ликвидность. Численность населения эмирата постоянно сокращается: уезжают иностранные сотрудники и рабочие, прежде занятые на строительстве многочисленных объектов недвижимости.

Иностранные инвесторы попали в сложную ситуацию. Дубайское правительство подготовило новый закон, согласно которому инвесторы могут выйти из сделок лишь по суду, предоставив веские доказательства своей финансовой несостоятельности. Этот шаг, по сути, является искусственным сдерживанием рынка, — говорит директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость IntermarkSavills Игорь Индриксонс. — Рынок продолжал бы свое вертикальное падение гораздо быстрее, если бы такой закон не был введен.

Таким образом, «волны» азиатского рынка недвижимости подчиняются вполне определенной последовательности. Те страны, которые были переоценены в предыдущее десятилетие, стремятся дешеветь. Новые, только открывшиеся для иностранцев и начавшие развитие, несут инвестиционный потенциал. Главное — определить, когда эта «новая волна» достигнет своего пика. По-видимому, не скоро.

Денис Тыкулов

ДОМ зарубежная недвижимость

С мира по кредиту

ипотека

Кризис открыл россиянам новые возможности для инвестирования в недвижимость по всему миру — дисконт в стоимости объектов в некоторых случаях доходит до 50–70%. При этом иностранные кредитные организации готовы видеть в числе своих заемщиков иностранцев и даже предлагают им вполне привлекательные по сравнению с российскими условия по ипотеке.

Доступная Европа

По мнению экспертов, легче всего оформить ипотеку на Кипре. Несмотря на то что ставки в кипрских банках выросли до 7–8,5% по сравнению с прошлым годом, здесь проверяют заемщиков не так досконально, как в других странах. Там, как правило, средняя ставка по ипотечному кредиту для иностранцев составляет 5% в евро. Например, немецкие банки заявляют, что готовы выдавать кредиты под 5,5–5,9% годовых в евро на 30 лет. Стоит оговориться, иностранцы получают кредит не более чем на десять лет и только на готовое жилье. При этом банки готовы выдать до 50% от стоимости недвижимости — непремное условие, чтобы доход семьи за год составлял не менее €50 тыс. (€4,1 тыс. в месяц). При меньшем доходе заемщик после рассмотрения заявки на кредит (что является платной услугой) получает отказ. Хотя, например, квартиру в многоквартирном доме в Берлине можно приобрести примерно за €30 тыс. Однако эксперты предупреждают: ни одно немецкое агентство не возьмется за клиента-иностранца, который хочет купить что-либо дешевле. Банки готовы кредитовать, если недвижимость стоит не менее €150–200 тыс.

Как рассказал генеральный директор агентства «Алеф» Георгий Исаков, в Германии приобретают недвижимость клиенты, которые ориентированы на высокую доходность от сдачи квартиры в аренду. «В Германии нет интенсивного роста цен на недвижимость (0,6–2% в год на протяжении 10–15 лет), поэтому многие прельщаются повышенной доходностью — до 8–12% в год (для сравнения: в Париже — 2–3%). Но при этом стоит учитывать, что после уплаты всех налогов, в том числе на доход от сдачи в аренду, и расходов на содержание недвижимости чистая доходность составит не более 3–5%; кроме того, аренду нельзя поднимать более чем на 10% в год и на 15% — за три года», — рассказывает Георгий Исаков.

В Чехии, как и в Германии, кредит выдают только на половину стоимости недвижимости. При этом ставки составят 5,5–6,5% для обычной и 8–9% годовых для обратной ипотеки. Кредит можно оформить только на юридическое лицо. Но и тут есть свои нюансы. «Банки оговаривают в кредитных договорах, что компания обязуется не вести никакой коммерческой деятельности до полной выплаты кредита, чтобы в случае своих действий компания не обанкротилась. Поэтому учредитель должен показать доходы в другой стране, которые он будет перечислять на счет фирмы и за счет них погашать кредит», — предупреждает Георгий Исаков.

В Финляндии по статистике только 20% россиян покупают недвижимость в кредит. И им приходится тщательно доказывать источник происхождения средств финским банкам, которые требуют 50–70% в качестве первоначального взноса. Кредит оформят на срок до десяти лет под 4,5% годовых. В Финляндии есть ипотечные и розничные банки. Последние охотнее кредитуют иностранцев. В ипотечных выгоднее условия по ставкам, но они заточены на финнов, которых готовы кредитовать даже без собственных средств.

При оформлении ипотеки в Европе случаются и забавные случаи. В одном агентстве нам рассказали, как одна семья оформила кредит на объект в Дании. Сам кредит был оформлен на супружескую пару, а недвижимость — на датчанина, мужа их дочери.

Дом за океаном

Оформить ипотеку можно, даже перелетев океан. Так, кредит в Австралию можно оформить на срок до 30 лет под 5–6% годовых в австралийских долларах с первоначальным взносом от 30%. При этом, как рассказали в компании The Green Continent, банки не будут усиленно проверять платежеспособность клиента, как, например, в Европе — для банков достаточно, что обеспечением по кредиту является покупаемый объект недвижимости. Чаще всего в кредит покупаются дома стоимостью около \$450 тыс. до \$600 тыс. — наиболее популярные объекты среди тех клиентов, которые хотят переехать в Австралию на ПМЖ. Самые популярные места — Голд-Кост, Брисбен и Мельбурн. Для инвестиций выгодны апартаменты недалеко от океана на Голд-Кост. Средняя стоимость апартаментов — от \$900 тыс. до \$1,5 млн, такие «инвестиции» в 40% случаев покупаются в кредит.

После выбора дома в Австралии необходимо внести аванс (от 1000 AUD до 1% от стоимости) на депозит, затем подписать контракт и забронировать объект на две недели. Сделка купли-продажи должна быть одобрена правительственным советом по иностранным инвестициям — как правило, разрешение получают застройщики, когда начинают строить объект, поэтому при покупке оно автоматически выдается покупателю-иностранцу. В компании The Green Continent пояснили, что такое разрешение обычно требуется на покупку объекта недвижимости нерезидентом на вторичном рынке. Это связано

с тем, что в законодательстве четко определены объекты, которые могут приобретать иностранцы.

«Возможна покупка новых апартаментов/домов/таунхаусов, покупка недостроенных объектов (off the plan), покупка участка земли с проектом дома (строительство должно начаться не позднее 12 месяцев с момента покупки), покупка объектов на вторичном рынке с целью перестройки и увеличения продажной стоимости не менее чем на 50%», — уточнили в компании.

По поводу того, возможно ли сейчас оформить кредит на недвижимость США, мнения экспертов разошлись. «В США есть большое количество коммерческих банков. Практически все они имеют ипотечные программы. Но в среднем для нерезидента реальны следующие условия: 50% стоимости недвижимости под 4–6% годовых сроком на 10–20 лет. Наши клиенты обращаются к нашим ипотечным агентам, а те, в свою очередь, выбирают ипотечную программу конкретного банка, предварительно оценивая кредитоспособность заемщика», — рассказывает Наталья Завалишина, генеральный директор «Мизль DPM».

А по мнению компании IntermarkSavills, американские банки из-за своих проблем не готовы сейчас кредитовать иностранцев. «Иностранцу получить кредит в США очень сложно — можно отметить только 5% таких случаев. Кредит можно оформить на фирму — правда, в этом случае придется представить отчетность активов компании за три года. Легче оформить кредит на недвижимость в пляжном Майами или картофельном Айдахо — правда, инвестиционный потенциал таких объектов сейчас крайне мал», — считает менеджер проектов департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Константин Сенаторов.

Восток — дело тонкое

Сейчас все более популярным становится ездить на отдых в Юго-Восточную Азию. При этом рассуждения аналитиков об инвестиционной привлекательности таких регионов, как, например, Сингапур, заставляют задуматься о приобретении там квадратных метров. Хотя ипотека на Востоке для иностранцев только начинает развиваться. Поэтому нерезиденты до-вольствуются низким уровнем цен, кроме того, некоторые застройщики предоставляют рассрочку. Например, в Индии или Таиланде цены за одно-двухкомнатные квартиры начинаются от €20–30 тыс.

Кредит можно оформить в Сингапуре — под 2–3% годовых на 10–15 лет с первоначальным взносом 30%, при этом доход от сдачи недвижимости в аренду будет превосходить выплаты по кредиту. Не так давно ипотека для нерезидентов стала доступна и в Таиланде. «Как правило, иностранцам не выдают ипотечные кредиты в Таиланде. Но это мешало привлечению иностранных инвестиций и тормозило развитие экономики Таиланда. Поэтому не так давно Банк Бангкока начал выдавать ипотечные кредиты. Кредит можно оформить на десять лет максимум на 70% от стоимости объекта, хотя обычно дают только 50%. Кроме того, HSBC Bank в Таиланде предлагает кредиты на сумму 1,5–3,5 млн батов (\$40–100 тыс.) на три года», — рассказывает директор по продажам компании GDI Overseas Стефан Пико.

При этом кредит можно оформить только на квартиры, но не на виллы. Например, в Паттайе однокомнатные апартаменты можно купить за €25 тыс. Правда, пока ипотека не пользуется спросом из-за высоких ставок и сложности оформления — россияне предпочитают покупать за наличные или же арендовать дома или квартиры, когда приезжают сюда отдыхать.

Недвижимость на берегу Индийского океана в кредит можно купить на Сейшельских островах или на острове Маврикий — на 10–15 лет под 8–10% годовых с первоначальным взносом 50%. Правда, цены здесь выше, чем в странах Юго-Восточной Азии. Например, отдельный дом (170 кв. м) в пяти минутах от Beau Vallon Beach стоит порядка €300 тыс. Дом меньшей площади (100 кв. м) также вблизи моря будет стоить вдвое дешевле. До кризиса к помощи ипотеки прибегали 30% покупателей, сейчас за счет ужесточения требований к заемщикам это число сократилось.

Домик у моря можно купить в кредит и поближе, например в ОАЭ — здесь 20–30% всех объектов покупается иностранцами по ипотеке. Хотя сейчас в ОАЭ покупают недвижимость, которая выставлена на продажу с большим дисконтом, за наличные. Если же покупатели и прибегают к кредиту, то для недвижимости ценой свыше €1 млн. Еще три года назад кредит в Дубае можно было оформить только в ипотечной компании Amlak Finance, затем в качестве местного конкурента была создана компания Tamweel. После этого на ипотечный рынок вышли местные банки, еще позднее — Abu Dhabi Commercial bank. «Банки при выдаче кредита потребуют существенных подтверждений своего дохода, даже если иностранец постоянно проживает в ОАЭ и имеет больше гарантий для банка. С другой стороны, если у вас будет не оплачен хотя бы один платеж, вас могут остановить в аэропорту и заставить оплатить прежде, чем вы покинете страну», — рассказывает Стефан Пико. — Покупка недвижимости в Дубае не предполагает оформления резидентской визы. Но это возможно в Аджмани или Рас-аль-Хайме — это делается, чтобы привлечь внимание к новым и развивающимся рынкам».

Юлия Погорелова

Распродажа замков

Шотландия

Если вы уже решили приобрести недвижимость в Шотландии, то, пожалуй, сейчас самое время это сделать.

После падения во время кризиса цены здесь все еще остаются низкими, однако рынок начинает восстанавливаться.



По данным Scottish Castles Association, в Шотландии сейчас выставлены на продажу около 15 замков. Самые активные покупатели пока американцы и европейцы



Фунт — лихо

В последнем квартале 2009 года, по данным департамента шотландского правительства Registers of Scotland, занимающегося сбором и хранением данных о продажах, стоимость недвижимости выросла примерно на 6%. Средняя цена дома в Шотландии сейчас составляет около £155 тыс., что на £10 тыс. больше, чем летом. Тем не менее это гораздо дешевле, чем в давно облюбованном россиянами Лондоне.

Кризис и непредвиденное падение фунта, который десятилетиями не знал, что такое нестабильность и колебания валют, привлекают сейчас на шотландский рынок эксклюзивной недвижимости все больше иностранных покупателей. Даже безучет падения цен для тех, кто планирует вложить в недвижимость свободные доллары и евро, наступили золотые времена, считают агенты по продажам. Самые активные покупатели пока американцы и европейцы. Так, несколько месяцев назад охотничий надел Дунира в графстве Пертшир стоимостью £5 млн приобрела некая датская семья.

Впрочем, на шотландском рынке сейчас есть немало других, не менее интересных объектов: примерно за такую же цену (£5 млн) владельцы готовы расстаться со средневековой цитаделью Askegill в бухте Синклер на северо-западе Северо-шотландского нагорья. Замок построен в 1476 году, последний раз реставрировался в 1986-м, то есть новые хозяева получат замок с центральным отоплением и другими удобствами современной жизни. Среди многих уникальных особенностей замка — 17 спален и роскошная гостиная с видом на океан. Средневековое убранство цитадели, включая gobelены и персидские ковры, входит в стоимость сделки. Вместе с замком продаются 30 акров земли на берегу залива, на которых расположены викторианский сад, лужайки, лесные угодья, песчаный пляж и средневековый ров, который когда-то окружал цитадель.

По данным Scottish Castles Association, в стране сейчас выставлены на продажу около 15 замков. Среди них такие поистине уникальные объекты, как 400-летний Balcaldine, или Черный замок, роскошное викторианское поместье Craigtownie с видом на озеро Лох-Лонг, замки XVI века Powrie Castle и Westhall в графстве Абердиншир и многие другие.

Не Эдинбургом единым

Самым дорогим городом Шотландии традиционно был Эдинбург. Все изменилось с приходом кризиса: судя по последним данным, цена дома в столице упала в среднем на £17–18 тыс. И это не удивительно, поскольку рост цен в городе на протяжении долгих лет обеспечивал активно развивающийся финансовый сектор, а точнее, сотрудники банков, многих из которых в этом году ждали массовые увольнения.

О том, насколько изменилась стоимость замков, горных шале, охотничьих угодий и прочих объектов высшего уровня, судить сложно, так как их продажа всегда вопрос индивидуальный, а цена измеряется в миллионах. Шотландские компании, выставляющие на рынок подобные объекты, утверждают, что цены опускались незначительно. Однако по данным Eddie & Co, кризис отразился не только на домах среднего класса, но и на эксклюзивной недвижимости стоимостью от £1 млн. Так что, вне всякого сомнения, у российских и других иностранных покупателей, заинтересованных в эксклюзивной недвижимости, выбор существенно расширится.

Иза-за падения цен на недвижимость Эдинбурга самым дорогим регионом Шотландии сегодня стал Восточный Ренфрушир — область, граничащая с Глазго. Средняя стоимость дома в таких городках Ренфрушира, как Ньютон-Мирнс и Кларкстон, составляет сейчас около £214 тыс., что на £6 тыс. дороже, чем в Эдинбурге. Интерес инвесторов к региону вполне объясним: здесь находится несколько государственных заповедников. К тому же климат тут гораздо мягче, чем в холодном и ветреном Эдинбурге.

По привлекательности Восточному Ренфруширу не уступает Северо-шотландское нагорье. Многие объекты недвижимо-

сти здесь расположены на территории уникальных, редких по красоте национальных парков. Не удивительно, что на протяжении долгих лет эта местность пользовалась все более высоким спросом как со стороны жителей соседней Англии, так и других европейцев. С 2001 по 2008 год, по данным специализирующейся на продаже недвижимости юридической фирмы Highland Property Solicitors Centre, средняя цена дома на Северо-шотландском нагорье увеличилась на 139%. Так, в 2007 году она составляла около £185 тыс. После кризиса для шотландского рынка недвижимости наступили черные времена: цены упали на 20%, а количество продаж сократилось на 50%.

Ист-Килбрайд в Южном Ланаркшире в будущем может стать еще одним новым перспективным направлением для потенциальных покупателей. В последние годы городок активно рос и развивался, привлекая не только своим расположением (Глазго и Эдинбург находятся неподалеку), но и благоприятным бизнес-климатом. Ист-Килбрайд в качестве площадки для развития выбрали такие крупнейшие мировые компании, как «Ролс-Ройс» и «Кока-Кола». Возможно, любителям шотландской старины и старинных замков город, особенно

его центр, покажется слишком современным. С другой стороны, килбрайдский новострой — это спасение от типичных для недвижимости Шотландии и Англии неудобств, таких, как старые трубы, слишком тонкие стены, плесень и т. д.

А вот одно из самых популярных туристических направлений — известное озеро Лох-Несс, к сожалению, несколько утратило свой романтический ореол: Несси уже давненько не видели на поверхности вод. Впрочем, на побережье Лох-Несса осталось немало привлекательных объектов для покупки — к примеру, рядом с домом британского окултиста Алистера Кроули на продажу выставлен земельный участок стоимостью всего £176 тыс. При жизни Кроули (он умер в конце 40-х) мог быть нежеланным соседом для многих — вел себя крайне вызывающе и умер от передозировки наркотиков. А сейчас близость дома окултиста является скорее интригующим дополнением к великолепным пейзажам Лох-Несса.

Доступные налоги

На приобретение недвижимости в Шотландии для иностранцев ограничений нет. Однако покупателям собственности стоимостью более £175 тыс. придется заплатить государственную пошлину — 1%

на дом ценой до £250 тыс., 3% — от £250 тыс. до £500 тыс. и 4% на любую собственность большей стоимости. Услуги смотрителя замка в Шотландии также гораздо дешевле, чем в соседней Англии, — от £12 тыс. до £15 тыс. в год. К этому стоит прибавить стоимость земельной регистрации — от £30 за дома стоимостью до £50 тыс. до £7,5 тыс. за объекты ценой более £5 млн.

Не стоит забывать и о муниципальном налоге, который, впрочем, в Шотландии составляет сущие копейки по сравнению с соседней Англией — всего около £2,5 тыс. в год на приличного размера замок со всеми удобствами. О такой сумме владельцам не самых просторных домов Англии приходится только мечтать. Для сравнения: муниципальный налог на маленький двухкомнатный домик на окраине английского городка Ковентри, который считается, мягко говоря, не самым приятным местом для жизни, обойдется в £1,1 тыс. Что касается жителей Лондона, то такие цифры им даже и не снились. Не удивительно, что многие из них приобретают недвижимость в Шотландии в качестве второго дома, мечтая переехать туда, когда выйдут на пенсию.

Виктория Завьялова



АКТЕР ПАРК-ОТЕЛЬ



Крым. Тихий центр Ялты. Дом на берегу моря, в старинном Массандровском парке. Уже построен. Апартаменты класса Premium в собственности.



www.akterparkhotel.ru

Офис в Москве / +7 (495) 544 72 70 / + 7 (985) 762 30 86 e-mail: parkotel-acter@list.ru

Офис в Ялте / +38 (0654) 27 28 02 e-mail: parkotel-acter@mail.ru



Думаете о покупке недвижимости в Швейцарии?

реклама

Только 7 эксклюзивных апартаментов в Vevey (85 км от Женева) с возможностью покупки российскими гражданами

Выбирая покупку недвижимости в Швейцарии, вы получаете:

- ▶ Лучший способ сохранения Ваших сбережений и поддержания их ликвидности
- ▶ Финансовую стабильность: банковские счета нерезидентов налогами не облагаются
 - ▶ Лучшее медицинское обслуживание и образование для Вашей семьи
 - ▶ Спокойную размеренную жизнь в экономическом центре Европы
 - ▶ Развитую инфраструктуру и экономику страны

Девелоперская компания Swiss Development Group и мировой лидер на рынке недвижимости компания Knight Frank приглашают Вас на индивидуальные консультации по вопросам приобретения недвижимости в Швейцарии при поддержке компаний Deloitte&Touche and Henley&Partners.

Вам будут представлены уникальные резиденции в Швейцарии – Du Parc Kempinski Private Residences. В 2009 году проект Du Parc Kempinski Private Residences получил 2 престижные награды на конкурсе European Property Awards 2009: «Лучший проект реконструкции недвижимости в Европе» и «Лучший проект реконструкции недвижимости в Швейцарии»

По вопросам участия просьба связываться с Еленой Юргеновой:

Elena.Yurgeneva@ru.knightfrank.com
<http://knightfrank.ru/info/consultation/>

+7 (495) 981 0000

+7 (903) 968 1053



DU PARC



PRIVATE RESIDENCES



Swiss Development Group SA - Telephone: +41 22 799 44 16 - info@du-parc.ch

