

МОСКВА ПРИРАСТАЕТ ЦЕНТРОМ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 13 октября 2016 | №189 (2445)ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК: ЧИСЛО СДЕЛОК И ЦЕНЫ ПОШЛИ ВВЕРХ | АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ: ОТ ДОХОДНЫХ ДОМОВ
К ДОХОДНЫМ ГОСКМПЛЕКСАМ | РЕГУЛИРОВАНИЕ: СМОГУТ ЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОН О ДОЛЕВОМ
СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗАЩИТИТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ

ФОТО: ОЛЕГ ЯКОВЛЕВ ДЛЯ РБК

НОВОЕ КОЛЬЦО СТОЛИЧНОГО КАРКАСА

К КОНЦУ ОКТЯБРЯ В СТОЛИЦЕ ДОЛЖНЫ ЗАРАБОТАТЬ ВСЕ СТАНЦИИ НА МОСКОВСКОМ ЦЕНТРАЛЬНОМ КОЛЬЦЕ
(МЦК). НО ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ МЕГАПРОЕКТ НЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ — ВЛАСТЯМ И БИЗНЕСУ ПРЕДСТОИТ БОЛЬШАЯ
РАБОТА ПО ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ РЯДОМ С МЦК. **ВЛАДИМИР МИРОНОВ**

По плану московского правительства через месяц на МЦК начнут функционировать все станции в количестве 31. Большинство их будет работать в составе транспортно-пересадочных узлов (ТПУ), объединяющих в одну инфраструктуру станции метро, остановки общественного транспорта, коммерческие и социальные объекты.

При этом столичные чиновники подчеркивают, что сама по себе дорога — это только начало работы по проекту, полная реализация которого займет не менее пяти—семи лет. Мэром города Сергеем Собяниным поставлена задача развития и бла-

гоустройства прилегающих к МЦК территорий.

Как рассказали РБК+ в НИИПИ Генплана Москвы, зону влияния МЦК формируют территории, прилегающие к дороге в радиусе 1 км (зона пешеходной доступности от дороги и ТПУ). Площадь этой зоны составляет 10 800 га, или около 10% от площади всей Москвы в старых границах. «Именно в этой зоне благодаря кардинальным образом улучшенной транспортной и пешеходной доступности есть все предпосылки для реорганизации и размещения объектов, привлекательных для жителей и бизнеса», — говорит начальник мастерской НИИПИ Генплана Москвы Евгения Гухман.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Изначально МЦК было предназначено для пассажирских перевозок. С 1917 до конца 1920-х годов поезда развозили по нему рабочих на заводы и фабрики, находящиеся рядом с дорогой. Но загрузка была небольшой, и с появлением в Москве развитой системы общественного транспорта необходимость в пассажирском движении по железнодорожному кольцу отпала — в 1934 году оно было закрыто. Долгое время окружная дорога использовалась для грузовых перевозок, но с очень слабой интенсивностью.

Идея вновь сделать кольцо пассажирским возникла в конце 1990-х годов. Именно тогда, как рассказали в НИИПИ Генплана, было подготов-

лено технико-экономическое обоснование проекта реорганизации Малого кольца Московской железной дороги для пассажирского движения. Но только в 2007 году тогдашний мэр Москвы Юрий Лужков и президент РЖД Владимир Якунин подписали соответствующее соглашение. Сроком завершения проекта были назначены 2010–2011 годы. «Со стороны города проектом занимался Петр Аксенов, который тогда курировал комплекс городского хозяйства. Но, к сожалению, из-за отсутствия источников финансирования ни у Москвы, ни у железной дороги дело не продви-

нулось», — рассказал РБК+ депутат Госдумы Владимир Ресин, возглавлявший в то время столичный стройкомплекс.

БЫСТРЕЕ НА 20 МИНУТ

Реализовать идеи своих предшественников новой команде столичного руководства удалось лишь сейчас, спустя почти десять лет. Основные цели проекта, по словам Владимира Ресина, не изменились: разгрузка метрополитена, особенно Кольцевой линии (по экспертным оценкам, примерно на 15%), улучшение доступности районов с плохим транспортным обеспечением, градостроительное развитие близлежащих от дороги территорий, оптимизация коммуникаций между ними. «МЦК — это яркий пример того, как нужно комплексно подходить к решению транспортных проблем. Столичные власти понимают, что только за счет строительства автодорог ситуацию улучшить не удастся», — отмечает управляющий директор Федерального центра проектного финансирования (ФЦПФ, входит в структуру ВЭБ) Илья Пономарев.

Благодаря обновленному железнодорожному кольцу — фактически наземному метро — поездки по столице станут быстрее в среднем на 20 минут, сослался на подсчеты специалистов Владимир Ресин. Кроме того, по его словам, «МЦК может стать эффективным туристическим маршрутом — дорога связывает несколько садово-парковых ансамблей столицы: парк Покровское-Стрешнево, усадьбу Михалково, Ботанический сад, Лосиный Остров, ВДНХ, природный

заказник «Воробьевы горы», Измайловский парк».

По мнению Владимира Ресина, сегодня целесообразность проекта МЦК более очевидна, чем раньше. В городе полным ходом идут реорганизация и освоение промзон, их превращение из заброшенных и депрессивных территорий в благоустроенные и обжитые городские районы, которым необходимы новые транспортные коммуникации.

ВЫИГРАВШИЕ ТЕРРИТОРИИ

На близлежащих к МЦК участках сейчас, по данным риелторов, уже идет реализация 13 новостроек. В том числе трех крупных проектов комплексного освоения территорий: ЗИЛ, «Южный порт» и «Большой Сити». «Открытие МЦК многократно увеличило перспективность территорий, которые примыкают к новым станциям», — оценивает перспективы развития партнер консалтинговой компании Colliers International Владимир Сергунин.

К примеру, в исследовании компании Knight Frank отмечается, что за счет улучшения транспортной доступности с вводом МЦК посещаемость торговых центров, расположенных вблизи станций нового кольца, может вырасти на 10–15%. «МЦК позитивно повлияет на рынок коммерческой недвижимости Москвы. В целом новый импульс к развитию получают более 3,5 млн кв. м торговых и офисных площадей. Хотя на офисном рынке положительное влияние скажется значительно позднее — не ранее чем через два-три года», — отмечает управляющий партнер Knight Frank Сергей Гипш.

Недавно столичные власти озвучили планы о запуске еще одного крупного проекта реновации промзоны, расположенной рядом с железнодорожной платформой НАТИ пригородного сообщения и станцией МЦК «Лихоборы». Общая площадь рассматриваемого участка составляет около 200 га. «Эта территория получит разностороннее развитие, то есть не будет застроена только жильем или объектами одного профиля. Это будет многофункциональная застройка», — заявил заместитель мэра Москвы Марат Хуснуллин.

«Для части реорганизуемых промтерриторий рядом с МЦК уже разработана и утверждена градостроительная документация. Проекты планировки территорий в составе восьми ТПУ — «Владыкино», «Ботанический сад», «Ростокино» («Ярославская»), «Новохохловская», «Верхние Котлы» («Варшавское шоссе»), «Деловой центр» («Сити»), «Зорге» («Новопесчаная»), «Лихоборы» («Николаевская») — предусматривают коммерческую составляющую», — сообщила Евгения Гухман. На базе этих транспортных хабов будут построены офисы, торговые центры, апарт-отели и прочие объекты суммарной площадью свыше 600 тыс. кв. м. Привлечение инвесторов будет осуществляться через торги на тендерной площадке правительства Москвы с участием АО «Московская кольцевая железная дорога», которое обладает правами на застройку участков.

Интересно, что некоторые станции МЦК появились в связи с новыми проектами. Так, в первоначальном проекте Малого кольца МЖД не было

станции «ЗИЛ» — она была включена в него лишь в 2010–2011 годах. А станция «Шелепиха» (рядом с ММДЦ «Москва-Сити» и строящимся «Большим Сити») была предусмотрена еще позже, в 2015 году, уже в процессе строительства дороги.

Еще один важный аргумент в пользу МЦК — улучшение доступности ряда уже сложившихся районов столицы, которые испытывают дефицит транспортных связей. В частности, в числе пяти самых «глухих» локаций эксперты называют Бескудниковский и Нижегородский районы, Коптево, Хорошево-Мневники и Метрогородок. «В этих районах откроется больше трети всех станций МЦК. Жители будут тратить на поездки в центр в среднем на 15 минут меньше благодаря интеграции железной дороги и метро», — сообщал ранее официальный сайт столичного правительства.

Не последний момент — капитализация земли и объектов недвижимости вблизи МЦК. Большой объем бизнеса возникнет как в структуре самих ТПУ, так и рядом с ними. Это снизит соответствующую функциональную нагрузку на центр города, считает Илья Пономарев. «Сформируются новые точки генерации прибыли. Полагаю, что консолидированным итогом этого проекта будет очень серьезный объем дополнительных средств в казну в виде налогов с бизнеса и имущества, а также прямых поступлений от той деятельности, которую будет осуществлять дорога. Хотя с механикой возвратности есть вопросы. Над ее эффективностью надо работать», — говорит эксперт.



NEVATOWERS

**СТИЛЬ
НОВОГО ВРЕМЕНИ**

АПАРТАМЕНТЫ С СОБСТВЕННЫМ
ПАРКОМ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

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

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

+7 499 300 03 03 | NEVATOWERS.ru

RENAISSANCE
DEVELOPMENT

Реклама. «БАШНЯ НЕВА». Застройщик ООО «СТ Тауэрс». Проектная декларация на сайте www.nevatawers.ru. * Рассрочка предоставляется застройщиком.

НАЛОГ ПО КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ЗАВЫШЕННУЮ СТОИМОСТЬ КВАРТИР ИЗ-ЗА МЕТОДОВ МАССОВОЙ ОЦЕНКИ И СЧИТАЮТ, ЧТО ЧИСЛО СОБСТВЕННИКОВ, ОСПАРИВАЮЩИХ ДАННЫЕ РОСРЕЕСТРА В СУДЕ, УВЕЛИЧИТСЯ. **МАРИЯ КАРНАУХ**

С 2016 года налог на имущество физических лиц в 28 российских регионах рассчитывается по новым правилам: в качестве налоговой базы используется кадастровая стоимость, а не инвентаризационная (БТИ), как раньше. Согласно Налоговому кодексу РФ, региональные и муниципальные власти могут устанавливать дифференцированную ставку налога на имущество физлиц. Так, в Москве сумма налога составит 0,1% от стоимости жилья, если его кадастровая стоимость ниже 10 млн руб., 0,15% — если кадастровая оценка попадает в интервал от 10 млн до 20 млн руб. Для квартир стоимостью от 20 млн до 50 млн руб. поправочный коэффициент составляет 0,2%.

Дифференцированные ставки действуют и в Санкт-Петербурге: для квартир стоимостью до 7 млн руб. — 0,1%, от 7 млн до 20 млн руб. — 0,15%, для более дорогих — 0,2%. При этом сначала собственники будут платить не полную сумму налога, а с учетом понижающего коэффициента: 0,2 — в первый год, 0,4 — во второй год, 0,6 и 0,8 — в следующие два года соответственно. От уплаты сбора освобождаются незащищенные слои населения: инвалиды, пенсионеры и т.д.

«Новые правила исчисления имущественного налога в первую очередь повлияют на вторичный рынок элитного жилья», — говорит управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. По ее словам, владельцы дорогих и больших квартир в центре Москвы будут вынуждены платить действительно большие налоги. Для жителей центральных районов столицы сумма сбора, после того как его придется платить полностью, то есть после 2019 года, будет исчисляться несколькими десятками тысяч рублей.

По словам эксперта НП СРО «Деловой союз оценщиков», генерального директора «Беркшир Адвайзори групп» Ирины Вишневской, наибольшие трудности с выплатой налога могут испытывать владельцы квартир в домах старого жилого фонда в центре Москвы. «Все квартиры оценивались методами массовой оценки, без учета особенностей жилья, влияющих на его рыночную стоимость. Это привело к огромному количеству искажений — например, квартира, которая стоит 10 млн руб., могла быть оценена государством в 25 млн руб.», — поясняет эксперт.

Как напоминает Литинецкая, большая часть жилого фонда, особенно старого, была получена россиянами бесплатно от государства или в на-

следствие, без учета их реальных финансовых возможностей нести эксплуатационные риски. «Есть достаточно большой пласт таких собственников, которые при новой системе налогообложения не смогут оплачивать высокий налог; им, безусловно, придется продавать свои квартиры и переезжать в менее дорогое жилье», — говорит эксперт.

По мнению Сергея Шломы, директора департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость», массового переезда из центра Москвы в более дешевые квартиры не будет. Число таких собственников не настолько велико, чтобы обрушить цены на вторичную элитку. В целом же, напоминает эксперт, налог в рамках Москвы не так уж и велик. Например, сумма стандартной сделки с жильем в столице составляет 8 млн руб. При налоговой ставке 0,1% от стоимости жилья собственнику придется заплатить 8 тыс. руб. налога в год (порядка 660 руб. в месяц). «Эта сумма меньше, чем расходы на коммунальные платежи», — говорит эксперт.

Собственники, которые не захотят продавать свою квартиру и переезжать, будут оспаривать завышенную стоимость, указанную в Росреестре, в суде. «Мы ожидаем, что уже в конце этого года появятся коллективные

иски от жильцов многоквартирных домов — в первую очередь от владельцев элитного жилья и старого фонда в центре», — говорит Ирина Вишневская. Что касается существующей практики оспаривания кадастровой стоимости, то в 70–80% случаев суды удовлетворяют иски собственников. Средний процент снижения кадастровой стоимости составляет порядка 40%.

В недалеком будущем кадастровая стоимость квартир может измениться, причем не в интересах граждан. До июня 2016 года кадастровую стоимость жилья определяли независимые оценщики, которые выбирались по конкурсу. Однако в соответствии с новым законом о государственной кадастровой оценке теперь жилье будут оценивать только государственные бюджетные учреждения. «Понятно, что госучреждение будет проводить кадастровую оценку недвижимости с учетом интересов конкретного региона — в первую очередь в интересах пополнения федерального бюджета. А это значит, что стоимость объектов налогообложения должна быть высокой», — поясняет Вишневская. При этом институт независимой рыночной оценки остается. Он будет действовать в рамках судебной экспертизы и разрешения судебных споров о стоимости квартиры.

Ипотека нового поколения: как купить квартиру в другом городе

Реклама



Банк «Открытие»* предлагает приобрести жилье в новостройках крупнейших городов России прямо в отделении банка — и не приезжать в город, где находится дом.

Удаленная покупка жилья — новое слово на рынке недвижимости. Летом 2016 года банк «Открытие» запустил инновационную программу «Открытие. Недвижимость». По этой программе каждый клиент может приобрести жилье в новостройке в крупнейших городах страны, не уезжая из своего родного города, — для оформления сделки достаточно прийти в ближайший офис банка**. Приобретение квартиры возможно как с использованием ипотечного кредита банка, так и за наличный расчет. Начальник управления развития ипотечного бизнеса банка «Открытие» Дмитрий Вагабов рассказал, как работает новый проект и почему новые технологии вытесняют с рынка риелторов.

— **Покупка недвижимости — достаточно крупная трата. Люди действительно готовы брать жилье в ипотеку, не видя дом?** — Да. Дело в том, что большая часть продаж осуществляется на этапе котлована либо на ранних стадиях строительства. Покупателю фактически не на что смотреть: если гово-

рить о котловане, то на месте можно в лучшем случае увидеть стройплощадку с раскопанной ямой, и смысла в просмотре нет. Тем более клиент, проживающий в удаленном городе, просто не сможет ознакомиться со всеми объектами в силу ограниченности времени — даже если он запланирует отпуск или командировку. По сути, «Открытие. Недвижимость» предоставляет все материалы, которые обычно показывает отдел продаж компании-застройщика: изображение будущего дома, планировки квартир. Более того, в краткосрочной перспективе добавится качественный показатель по застройщику, позволяющий потенциальному покупателю оценить своевременность ввода ранее построенных объектов.

— **То есть это просто агрегатор предложений?**

— Не совсем. Часто застройщики имеют обособленные отделы продаж, которые самостоятельно реализуют квартиры. Такие компании не работают с риелторами как с продавцами квартир, и для ознакомления с проектом его сначала нужно найти в интернете.

— **Тогда зачем покупателю обращаться к вам, если он может купить те же самые квартиры у застройщика?**

— На нашем портале мы постарались собрать все необходимые покупателю характеристики, оцифровать преимущества и показать параметры, действительно важные для клиента. В условиях недостатка времени и обилия предложений со стороны множества контрагентов люди делают выбор в пользу проектов, которые систематизируют данные и упорядочивают предложения. Подобно агрегаторам такси или авиабилетов «Открытие. Недвижимость» стремится собрать и предоставить лучшие предложения на первичном рынке жилья, сэ-

кономив клиенту время на перелет и деньги в рамках процедуры бронирования.

— **Когда заработал сервис?**

— Мы стартовали в июле 2016 года и уже продали около 30 квартир в рамках программы.

— **В каких регионах?**

— В Москве, Санкт-Петербурге и Краснодаре; между тремя этими городами спрос распределен равномерно.

— **А где живут сами клиенты «Открытие. Недвижимость»?**

— В основном это Западная Сибирь. Там развита нефтегазовая отрасль, и зачастую люди переезжают туда из крупных городов для работы в нефтегазовых компаниях, а в будущем планируют вернуться. Они возвращаются либо к себе на родину, либо в крупные мегаполисы и города на юге России. Для таких людей и работает наш портал.

— **Зачем это покупателю? Ведь клиент может самостоятельно связаться с застройщиком?**

— В ряде проектов наше предложение более выгодно: у нас есть бесплатное бронирование, а некоторые застройщики предоставляют дополнительный дисконт нашим клиентам при покупке квартиры.

— **Можете ли вы спрогнозировать, как изменится роль риелторов при оформлении сделок с недвижимостью в будущем?**

— Сегодня риелторы занимают существенную долю на рынке, но в дальнейшем количество сделок с агентами будет снижаться. Во-первых, сегодня можно приобрести квартиру напрямую у застройщика — вся информация есть в интернете. Ведь для чего люди обращаются к риелтору? Для того чтобы получить широкий спектр предложений и не заниматься выбором конкретных застройщиков. На мой взгляд, виртуализация сферы недвижимости в будущем позволит получить больше предло-

жений в Сети, чем при обращении к риелтору. И наш проект этому способствует.

— **В этом году должна завершиться программа государственного субсидирования ипотеки. Как это скажется на рынке недвижимости?**

— Мы считаем, что доля сделок на вторичном рынке будет постепенно расти. Сейчас соотношение ипотечных займов, выдаваемых нашим банком, составляет 70 на 30% в пользу квартир в новостройках. В будущем нас ждет возвращение к докризисному уровню, когда доля вторичного жилья преобладала.

— **Рынок не встанет?**

— Нет. Давайте сравним: сегодня государственная программа субсидирования ипотеки предоставляет возможность воспользоваться ипотекой со ставкой 11,4–12% годовых. Ставки по остальным программам, будь то новостройки или вторичный рынок, пришли к докризисным значениям 13%. Разница месячного платежа при ставке 11,4% и при ставке 13% при средней сумме кредита 3 млн руб. составляет порядка 3 тыс. руб. При выборе квартиры эта разница не так критична для клиента. Больше влияние оказывают наличие первоначального взноса и персональная уверенность заемщика в завтрашнем дне. Государственная программа, конечно, является катализатором и позволяет человеку немного сэкономить. Но с высокой долей вероятности ее завершение приведет к перераспределению спроса в сторону вторичного жилья.

* ПАО Банк «ФК Открытие»; работает под брендом Банк «Открытие». **Со списком городов и адресами офисов можно ознакомиться на сайте www.open.ru. ПАО Банк «ФК Открытие», 115114, г. Москва, ул. Летниковская, д. 2, стр. 4. Генеральная лицензия Банка России №2209.

НОВОСТРОЙКИ ПОШЛИ НА РЕКОРД

АВГУСТ ОКАЗАЛСЯ НЕОБЫКНОВЕННО УДАЧНЫМ ДЛЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА: НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ СТОЛИЦЫ БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО РЕКОРДНОЕ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК. ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕ СМУТИЛ ДАЖЕ НЕБОЛЬШОЙ РОСТ ЦЕН В СТРОЯЩИХСЯ КОМПЛЕКСАХ. **ОКСАНА САМБОРСКАЯ**



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ

По данным Росреестра, в августе на первичном рынке Москвы состоялось 3356 сделок с заключением договоров долевого участия (ДДУ), то есть был превышен рекорд декабря 2014 года (3164 ДДУ). В сентябре активность сохранилась. По данным консалтингового центра компании Est-a-Tet, в сравнении с прошлым годом уровень спроса в первой декаде сентября оказался выше на 7%. И это при том что по итогам августа реализованный спрос был в 1,7 раза больше, чем годом ранее. «Таким образом, в сентябре ожидается более высокий уровень спроса, чем в 2015 году, поскольку уже в августе в преддверии делового сезона спрос продемонстрировал хороший потенциал для роста», — надеется руководитель аналитического и консалтингового центра компании Est-a-Tet Владимир Богданюк.

В элитном сегменте тоже был отмечен рост спроса. Управляющий партнер компании Savills в России Дмитрий Халин выделяет несколько причин осеннего подъема: «Во-первых, сейчас ключевые проекты премиум-класса, которые делают погоду на рынке, вступают в финальную стадию строительных работ. Это будет стимулировать спрос, особенно со стороны клиентов, которые не хотят брать на себя риски и отдадут предпочтение либо готовому, либо почти готовому жилью. Второй фактор — некоторое снижение политической напряженности. Кроме того, политические и экономические деятели, которые в последние несколько месяцев занимались предвыборными мероприятиями, теперь могут спокойно уделить время поиску новой квартиры».

Активные продажи наблюдаются даже на фоне роста цен. Как отмечает руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов, в начале сентября в ряде крупных жилых комплексов (ЖК) выросли заявленные цены квадратного метра. Из 91 ЖК в Москве (без учета присоединенной территории) рост цен более чем на 1,5% был отмечен в 32 ЖК, снижение более чем

на 1,5% — в 17 ЖК (это связано с выведением на рынок новых корпусов). В 42 ЖК цены не изменились. Ситуация превышения количества дорожающих жилых комплексов над числом дешевающих зафиксирована в текущем году впервые.

Более чем на 5% выросли цены в следующих ЖК: «Велтон парк», «Пресня-Сити», «Столичные поляны», «Пресненский Вал 14», «Донской Олимп», «Ясный», «Царская площадь», «Отражение». Реакция покупателей на это решение определит рыночный тренд на ближайшие три–шесть месяцев. Если рост цен не приведет к снижению объема выручки застройщиков, то можно будет увидеть поступательное увеличение цен квадратного метра на 1,5–2,5% в месяц по рынку в целом, считают эксперты.

«Высокая покупательская активность сохранится как минимум до конца года», — прогнозирует генеральный директор компании «Ривер парк» Лариса Швецова. — Ведь сегодня на спрос оказывают влияние не только традиционные факторы, но и перспектива отмены государственной поддержки ипотечной ставки. Это подтолкнет многих клиентов к совершению сделок до конца года, поскольку никто точно не может сказать, на каких условиях будет предлагаться ипотечный кредит в следующем году».

ЧТО БУДУТ БРАТЬ?

Важный вопрос — что сегодня интересно покупателям. В ответе на него участники рынка, причем во всех ценовых сегментах, разделились на два лагеря. Одни видят тенденцию к изменению запросов покупателей в сторону увеличения площадей квартир, связывая это с тем, что процент инвестиционных сделок уменьшился и люди стали покупать недвижимость для себя. Вторые изменений в спросе пока не видят, а видят желание сэкономить оставшиеся средства и решить жилищный вопрос, что приводит к хорошему спросу на «малый метр».

«Речь о пересмотре площадей в сторону увеличения не идет, скорее наоборот: девелоперы соревнуются в минимальных размерах квартир.

Это то, чего требует рынок, а точнее, покупатели, реальные доходы которых снизились за последнее время довольно значительно», — считает директор по маркетингу и продажам «ЮИТ СитиСтрой» Алексей Харитонов. «Говорить о падении спроса на маленькие квартиры пока не приходится», — поддерживает коллегу руководитель департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Татьяна Подкидышева. — По нашей статистике, в сегменте недорогого жилья около 50% запросов приходится именно на однокомнатные варианты». Вместе с тем, по словам Татьяны Подкидышевой, изменения произошли в другом. Никто уже не создает просто «метры»: важно уделить внимание всем деталям, определяющим уровень комфортности жилья, включая облик зданий, концепцию общественного пространства, состав инфраструктуры и другие важные факторы.

«Квартиры небольших площадей по-прежнему пользуются спросом, и, по всей видимости, он не упадет, ведь это высоколиквидный товар; кроме того, такие предложения позволяют стать владельцем собственного жилья уже сейчас», — добавляет заместитель генерального директора компании «Мортон-Инвест» Игорь Сибренков.

Не видит повода увеличивать площади и Владимир Богданюк. «Средняя площадь приобретаемых лотов в массовом сегменте до 2014 года росла и достигла тогда 66,7 кв. м, в 2015-м она сократилась до 52,7 кв. м, что связано с оптимизацией бюджетов покупки за счет сокращения площади объектов». По словам эксперта, важный тренд состоит в другом: несмотря на сокращение площади приобретаемого лота, девелоперы стараются обеспечить комфортные планировочные решения. Функциональные планировки с максимально возможной «полезной площадью» — один из главных трендов в квартирографии.

И все же ряд участников рынка видят робкую тенденцию к увеличению площади квартир. Председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова отмечает, что меньшим спросом стали пользоваться студии. В массовом сегменте на них приходится всего 8% заявок. Почти половина покупателей московских новостроек (48%) выбирают однушки.

«Фактор снижения метража квартир как драйвер спроса себя практически исчерпал», — считает Алексей Попов. — Бесконечно увеличивать долю однокомнатных квартир и студий для застройщиков невозможно и даже невыгодно. Ведь при увеличении числа квартир растут и требования к обеспеченности комплексов машино-местами, продать которые покупателям малогабариток с ограниченным бюджетом непросто. Размещение на этаже множества однокомнатных квартир приводит к снижению коэффициента полезных площадей в здании: большие площади теряются на коридорах и вертикальных коммуникациях».

«Спрос на маленькие квартиры снизился», — говорит руководитель

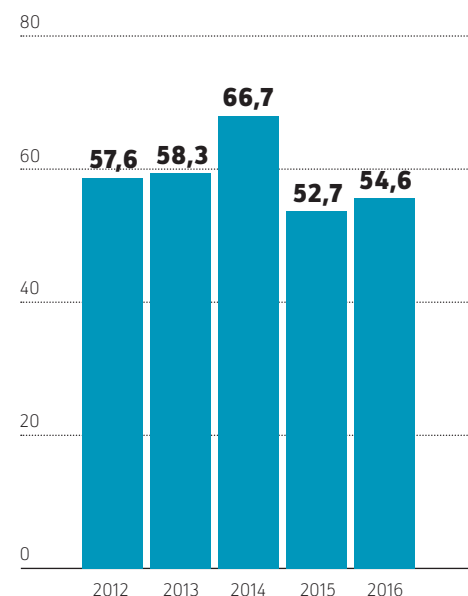
отдела аналитики группы компаний Insignia Елена Коханова. — Этому способствовало уменьшение доли покупателей, приобретающих жилую недвижимость в целях инвестирования. В 2015 году вложения в жилую недвижимость, которая практически перестала расти в цене, существенно уступали банковским депозитам, ставки по которым достигли рекордных за последние семь лет показателей. Поэтому в конце 2015-го в проекте RedSide было увеличено количество трехкомнатных квартир, спрос на которые сохраняется на протяжении всего 2016 года». По мнению эксперта, с окончанием действия наиболее доходных банковских депозитов, а также с возобновлением роста средних цен на рынке можно ожидать, что спрос на небольшие квартиры вернется к прежним показателям.

Как рассказывает генеральный директор компании Storm Properties Надежда Башбынар, в их проекте «Фили Парк» наибольшим спросом пользуются двух- и трехкомнатные квартиры, которые раскупили в первую очередь. Студии же по 27 кв. м покупатели приобретают в основном как второй лот — для детей или родителей.

Такая же тенденция и в элитном сегменте. По словам Дмитрия Халина, на рынке наблюдается переизбыток предложения компактных квартир. Поэтому застройщики все чаще задумываются о том, чтобы возвращаться к традиционным для премиального сегмента размерам и планировкам. «В отдельных проектах, где изначально были мелкие метражи, сейчас появляется предложение по объединению квартир. Речь идет о том, чтобы из двух маленьких квартир сделать одну большую и сразу же предлагать это как единый объект», — говорит Дмитрий Халин.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ПРИОБРЕТАЕМЫХ КВАРТИР*

КВ. М



* Москва (в новых границах), жилье массового сегмента.

Источник: www.mba.su



Застройщик – АО «Рублево».
Проектная декларация на www.parkrublevo.ru.



**ПАРК
РУБЛЕВО**
квартиры у воды

5 квартир

в «полной комплектации»

Мы еще можем стать соседями!

ЖК премиум-класса Парк Рублево – концептуальный городской проект, расположенный в парке на берегу Москвы-реки. Квартиры с террасами, благоустроенная территория и набережная с собственным вейк-клубом. Комплекс полностью готов к заселению. Предложение, которого раньше не было: квартира, кладовая и машиноместо на особых условиях.

РЕКЛАМА

www.parkrublevo.ru



495 162-68-19

VESNA

КВАРТИРЫ от 2,4 млн руб.

- Квартиры от 27 до 99 м²
- Премиальная архитектура
- Дизайнерская отделка
- Школа, 2 детских сада
- Зеленая территория, чистый воздух
- ТРЦ, паркинг, спорткомплекс

Выдаем ключи!



Застройщик ООО «Мартемьяново»
Проектная декларация на сайте: www.vesnadam.ru



**ПАВЛОВСКИЙ
КВАРТАЛ**

КВАРТИРЫ от 2,5 млн руб.

- Квартиры от 42 до 98 м²
- Кирпичные 3-этажные дома
- Большие кухни, гардеробные
- Охрана, своя парковка
- Дет.сад в пешей доступности
- Рядом лес, река Истра

Выдаем ключи!



Застройщик ООО «Павловский квартал»
Проектная декларация на сайте: www.pavkvartal.ru



www.vesnadam.ru

15 мин. от Румянцево

495 151-98-82

www.pavkvartal.ru

Новая Рига, 14 км

495 266-44-70

АРЕНДА НЕ ДЛЯ БЕДНЫХ

АГЕНТСТВО ПО ИПОТЕЧНОМУ ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ (АИЖК) СОЗДАЛО ЗАКРЫТЫЙ ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ (ЗПИФН). НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ В ФОНД РЕШЕНО ВНЕСТИ АПАРТАМЕНТЫ И КВАРТИРЫ ДВУХ КОМПЛЕКСОВ БИЗНЕС-КЛАССА В МОСКВЕ, КОТОРЫЕ БУДУТ СДАВАТЬСЯ В АРЕНДУ. **ТАТЬЯНА РЮТИНА**



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА

Идея развития государством рынка арендного жилья не нова: программа по созданию альтернативных вариантов для обеспечения населения жильем ведется АИЖК с 2013 года. Неожиданностью для рынка и общественности стали критерии отбора проектов для этой программы в столице. А именно тот факт, что в качестве пилотных проектов в фонд, созданный в августе этого года, внесены жилые комплексы бизнес-класса. АИЖК после тщательного отбора сделало выбор в пользу ЖК Match Point рядом с Кутузовским проспектом (там будет приобретено порядка 800 апартаментов суммарной площадью 46 тыс. кв. м и столько же машино-мест) и ЖК «Лайнер» на Ходынском поле (около 10 тыс. кв. м).

В экспертном сообществе выбор АИЖК вызвал недоумение. Ожидалось, что агентство купит жилье экономкласса, решая при этом социальные задачи — создание арендного фонда для малообеспеченных слоев населения. Однако были выбраны новостройки бизнес-класса, чтобы обеспечить купившим паи инвесторам обещанную доходность.

АРГУМЕНТЫ НОВОГО ИГРОКА

Как рассказали РБК+ в пресс-службе АИЖК, в пилотные проекты по развитию арендного рынка агентство уже инвестировало 15 млрд руб., а в течение пяти лет в это направление планируется вложить 100 млрд руб. Пилотные проекты АИЖК рассчитаны в первую очередь на активных

молодых специалистов (20–35 лет), работающих в Москве, для которых ключевыми ценностями являются свобода, мобильность, а также среда проживания.

В АИЖК называют следующие причины, по которым предлагаемые квартиры и апартаменты будут пользоваться спросом. Во-первых, аренда квартир или апартаментов гораздо доступнее для потребителя по сравнению с приобретением в собственность (например, с помощью ипотечного кредита). Во-вторых, расположение доходных домов вблизи деловых районов позволяет потенциальным арендаторам сократить затраты времени на дорогу к работе. В-третьих, арендное жилье позволяет работникам сохранять мобильность при смене работы. Городу же доходные дома дают возможность снизить маятниковую миграцию и нагрузку на общественный транспорт.

По мнению экспертов АИЖК, востребованность нового продукта обеспечит доступные ставки аренды (за счет небольших площадей квартир и апартаментов), качественная меблировка и техническое оснащение квартир, а также профессиональное управление. Демпинговать агентство не собирается. «Стоимость аренды будет определяться рынком. Мы считаем, что это предложение будет уникальным за счет качества предоставляемых услуг и полного набора инфраструктуры, а не за счет демпинговой ставки аренды», — отметила управляющий директор АИЖК Ирина Балкарова. Агентство планирует предоставлять в аренду не только единич-

ные квартиры, но и целые дома или секции, что позволит гибко подходить к установлению арендных ставок.

При выборе пилотных проектов специалисты АИЖК учитывали объем приобретаемых площадей: он должен быть достаточно большим, что позволит получить у застройщика дисконт. Кроме того, предлагаемый пул квартир и апартаментов должен представлять собой секцию целиком (горизонтальную или вертикальную) или отдельный корпус, где все 100% помещений предлагаются к выкупу. В противном случае будет невозможно организовать эффективное управление арендным домом. И наконец, ввод объектов в эксплуатацию должен происходить равномерно, в течение нескольких лет, что позволит поддерживать темпы роста стоимости паев за счет удорожания портфеля недвижимости. По мнению специалистов АИЖК, такая стратегия позволит создать оптимальную комбинацию доходности за счет роста инвестиционной стоимости квартир и апартаментов с повышением стадии строительной готовности и арендных платежей. При этом проект должен быть расположен неподалеку от основных центров деловой активности и иметь хорошую транспортную доступность.

Еще одно условие — близости не должно быть проектов массовой застройки. В противном случае возникнет избыток предложения, что окажет давление на арендные ставки и приведет к снижению доходности пайщиков. При отборе проектов специалисты АИЖК также учитывают репутацию и опыт девелопера — это обеспечит сдачу объектов в срок и высокое качество строительства и отделки, что снизит операционные издержки при эксплуатации.

Соблюдение этих условий, считают в агентстве, обеспечит конкурентный продукт и позволит заработать инвесторам ЗПИФН. После запуска пилотных проектов в Москве планируется развитие фондов в регионах — в первую очередь в городах-миллионниках.

ЧАСТНИКАМ НЕ КОНКУРЕНТ

Рынок оценивает перспективы нового игрока весьма осторожно. Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп», считает, что арендные объекты от АИЖК не смогут составить серьезную конкуренцию собственникам, сдающим квартиры. Сегодня только в старых границах Москвы в долгосрочную аренду предлагается более 37 тыс. квартир от собственников. «Арендный бизнес

в нашей стране остается теневым. Собственники чаще всего не платят налоги и могут предложить низкую арендную ставку, чтобы получить хоть какие-то средства. Инвестор должен придерживаться бизнес-модели, поэтому ему трудно реагировать на изменение конъюнктуры арендного бизнеса», — отмечает эксперт.

С тем, что АИЖК вряд ли может предложить нанимателям лучшие условия, чем частные арендодатели, согласен и Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate. «Вряд ли АИЖК предложит лучшие для нанимателя условия, чем частные арендодатели. С точки зрения надежности собственника проект АИЖК выигрывает, но зато с точки зрения обустройства (отделки и мебели) точно будет проигрывать частнику. Владельцам доходных домов нужно не конкурировать, пытаться урвать кусок у частных, а дополнять рынок аренды. Разумно сначала занять именно те сегменты, которые не особенно выгодны частникам, отработать технологию, а потом уже думать о наполеоновских планах и победах», — объясняет Вадим Ламин.

Чтобы госпрограмма доходных домов была реализована, арендные ставки должны быть ниже среднерыночных, считает Мария Жукова, директор «Мизель-Аренды». По ее словам, сейчас в столице максимальный спрос на квартиры стоимостью 25–40 тыс. руб. в месяц (около 52% от общего спроса). Спрос на квартиры стоимостью до 25 тыс. руб. составляет порядка 16%; на квартиры от 40 тыс. до 70 тыс. руб. — 27%.

По мнению Александра Самодурова, руководителя NAI Bescar Apartments, апартаменты с качественной отделкой, меблировкой и профессиональным управлением выбирают две группы арендаторов: это корпоративные клиенты и те, кто столкнулся с минусами сотрудничества с собственниками квартир. «У АИЖК неплохие перспективы, для того чтобы войти в этот сегмент. Однако, для того чтобы одному игроку занять на нем существенную долю, понадобится более пяти лет и в разы больше денег», — говорит эксперт.

«Очевидно, что решающим обстоятельством станет соотношение цены и качества. Обеспечить конкурентоспособность может снижение стоимости найма как минимум на 10% относительно рыночных цен», — резюмирует Оксана Полякова, замдиректора департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости».

ЗАСТРОЙЩИКОВ ВЫСТРОЯТ В РЕЙТИНГЕ

ПРОШЕДШИЙ В СЕНТЯБРЕ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ PROESTATE ВЫЯВИЛ ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ДЕВЕЛОПЕРСКОМ БИЗНЕСЕ. **ЛЮДМИЛА СТРЕЛЬЦОВА**

К РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ НЕ ГОТОВЫ

На форуме активно обсуждались принятые в этом году дополнения к федеральному закону №214, регулирующие взаимоотношения застройщиков и дольщиков. Главных изменений четыре. Во-первых, вводятся требования к минимальному размеру уставного капитала застройщика, который теперь зависит от общей площади возводимого жилья. Во-вторых, предусматривается создание компенсационного фонда в сфере долевого строительства, из которого, как предполагается, при появлении у компании проблем обманутые дольщики смогут получить средства на достройку дома. Фонд заменит собой неэффективно работающие механизмы поручительства банка и страхования. Как рассказал собравшимся министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Михаил Мень, сейчас завершается работа над пакетом документов и подзаконных актов о фонде, которые будут внесены на рассмотрение уже нового состава парламента. «Первые договоры долевого участия в проекте будете страховать в январе 2017 года уже через фонд», — заверил Мень. В-третьих, в качестве дополнения к существующему способу привлечения средств на строительство жилых домов вводится еще один механизм финансирования строительства: через счета эскроу. Застройщики получают право использовать специальные банковские накопительные счета для расчетов по договору долевого строительства. В целях регулирования нового механизма в документе предусматриваются особенности открытия, ведения и закрытия счетов эскроу. В частности, право на открытие таких счетов будут иметь только банки, в которых могут размещаться средства федерального бюджета.

Наконец, в-четвертых, застройщик, желающий привлечь средства населения для строительства жилья, должен будет раскрывать о себе достаточно большой объем информации.

Изменения будут вводиться в несколько этапов. Большинство положений нового закона вступят в силу 1

января 2017 года; требования к размеру уставного капитала застройщика и положения о счетах эскроу заработают с 1 июля 2017 года.

Застройщики, комментируя дополнения к закону, высказали свои опасения. Так, ужесточение требований к собственному капиталу компаний отразится на себестоимости строительства. «Это приведет к безусловно удорожанию проектов», — отметил генеральный директор ОПИН Артемий Крылов. Кроме того, застройщики опасаются введения обязательного использования счетов эскроу, а также различий при переходе от механизма страхования к компенсационному фонду.

По мнению главы Москомстройинвеста Константина Тимофеева, системные инвесторы соответствуют новым требованиям; новые же, входя в рынок, должны сначала рисковать собственными средствами, а не деньгами дольщиков: «Мы увидим, как это работает, через два-три года, когда механизм будет полноценно запущен. К этому моменту мы получим полное покрытие рисков фондом».

К раскрытию информации в том объеме, которого требует дополненный закон, рынок пока не готов. Как отметила в своем выступлении на пленарном заседании первый заместитель председателя комитета Госдумы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству Елена Николаева, только шесть компаний к настоящему моменту полностью раскрыли информацию в соответствии с новыми законодательными требованиями, еще 761 организация открыла свои данные частично. «Чем дольше вы будете скрывать информацию, тем меньше доверия к вам будет», — подчеркнула Елена Николаева, обращаясь к представителям стройкомпаний.

Видимо, чтобы стимулировать застройщиков к раскрытию информации, Минстрой решил подготовить к ноябрю этого года общественный рейтинг застройщиков, однако критерии, по которым будут расставлены участники, пока не названы.

Общее отношение застройщиков к законодательным нововведениям

высказал президент группы ПСН Максим Гасиев: «Жить по ФЗ-214 стало сложнее, но ничего фатального не произошло».

ВОКРУГ СТОЛИЦЫ

Хотя форум является международным, его участников в большей степени волнуют события московского региона, что неудивительно, ведь огромные объемы жилья строятся именно здесь. Только за восемь месяцев 2016 года Градостроительная земельная комиссия (ГЗК) Москвы одобрила строительство 16 млн кв. м недвижимости, в том числе 7,5 млн кв. м жилья, сообщила зампредседателя Москомстройинвеста Екатерина Храмова. В целом за 2016 год в столице планируется ввод 9 млн кв. м недвижимости, из них жилой — более 3,5 млн кв. м. При этом Екатерина Храмова сообщила, что в 2015 году ГЗК одобрила строительство 37 млн кв. м недвижимости, из них 17 млн кв. м жилья, а это значит, что в последующие годы ввод снизится.

Ждут снижения объемов ввода и в Подмоскovie. Как отметил начальник управления инвестиционной деятельности областного министерства строительного комплекса Виктор Васильев, в 2015 году в Подмоскovie ввели около 8 млн кв. м жилой недвижимости. Он считает, что по итогам 2016 года объемы будут меньше. Однако это не негативные, а управляемые процессы, заверил Виктор Васильев: «Власти Подмоскovie не ставят перед собой задачу сохранить темпы ввода жилья, отдавая предпочтение строительству социальной инфраструктуры и новых рабочих мест». Он подчеркнул, что за восемь месяцев текущего года прирост по вводу нежилой недвижимости составил 60% относительно аналогичного периода 2015 года.

Застройщики одобряют эти тенденции, понимая, что инфраструктура повышает уровень жизни, однако призывают власти не впадать в крайности. «Создание инфраструктуры — это сложный процесс для застройщиков, а формирование деловых кластеров требует значительного времени. Первичным все же должно быть жилье», — прокомментировал ситуацию

исполнительный директор ГК «МИЦ» Даромир Обуханич.

Обсуждая текущую рыночную ситуацию, участники форума отметили, что рынок стабилизировался и стал более прогнозируемым. «Снижаются ставки ЦБ, дешевеют депозиты, стабилизировались курсы валют. Разница в росте цен по мере стадии строительства стала дороже депозитов, и это привело к возврату инвесторов на столичный рынок недвижимости», — подчеркнул президент группы ПСН Максим Гасиев.

Даромир Обуханич отметил, что летний сезон на московском рынке новостроек был неожиданно активным с точки зрения спроса. «Пока сложно сказать, будет ли рынок расти и в четвертом квартале, но падать не будет точно», — заверил он.

Эксперты отмечают не только активизацию спроса, но и изменения в его структуре. Так, по мнению генерального директора компании «РГ-Девелопмент» Татьяны Тихоновой, люди стали покупать квартиры большей площади. Артемий Крылов отметил наметившуюся тенденцию к увеличению доли квартир бизнес-класса в общем объеме предложения.

Еще одна тенденция — массовый вывод на рынок квартир с отделкой для повышения конкурентоспособности новостроек. «Сегодня до 50% квартир готовы продавать с отделкой», — отметил вице-президент по управлению недвижимостью группы ПСН Георгий Найденов.

ВВОДИТСЯ ЕЩЕ ОДИН МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА: ЧЕРЕЗ СЧЕТА ЭСКРОУ. ПРАВО НА ОТКРЫТИЕ ТАКИХ СЧЕТОВ ПОЛУЧАТ ЛИШЬ ТЕ БАНКИ, В КОТОРЫХ МОГУТ РАЗМЕЩАТЬСЯ СРЕДСТВА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

700 метров от АЭРОПОРТ

КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА

ОТ **7.9** млн руб.

СТАРТ ПРОДАЖ

ДОМ ВАШЕГО ВРЕМЕНИ

ПРАЙМ ТАЙМ

Проектная декларация на сайте VIKTORENKO11.RU

495 **796-55-11**

Застройщик — ООО «Атлантик»

EUROPEAN
PROPERTY
AWARDS
WINNER 2016-2017



ПРИЗНАННАЯ КЛАССИКА ЖИЛЬЯ*

*Лауреат премии European Property Awards

Дом «Дыхание» — это уникальный проект, дизайн которого разработало бюро YOO inspired by Starck под руководством неподражаемого Филиппа Старка.

Маэстро создал 4 стиля дизайна квартир, разработал входные группы и публичные пространства. Эксплуатируемые кровли дома «Дыхание» позволят насладиться панорамой города, отдохнуть в лаунж-зоне или заняться йогой в специально отведенном месте.

Уникальную атмосферу создают не только натуральные материалы отделки в сочетании с «новым шиком» из мрамора, стекла и актуальными технологиями. К преимуществам дома «Дыхание» следует добавить прекрасную транспортную доступность, повышенные меры безопасности и экологичность — в шаговой доступности в вашем распоряжении более 200 га лесного массива.



Реклама

Дыхание
ДОМ НА ТИМИРЯЗЕВСКОЙ

КВАРТИРЫ от 215 000 руб/м²

499 7777 499
domdyhanie.ru

*Европейская премия эвордс. *Ю вдохновленные Старком. Застройщик: ООО «ФСК «Лидер». Проектная декларация на сайте: www.domdyhanie.ru