КРОНА

производственно-правовая фирма

№6 (27)

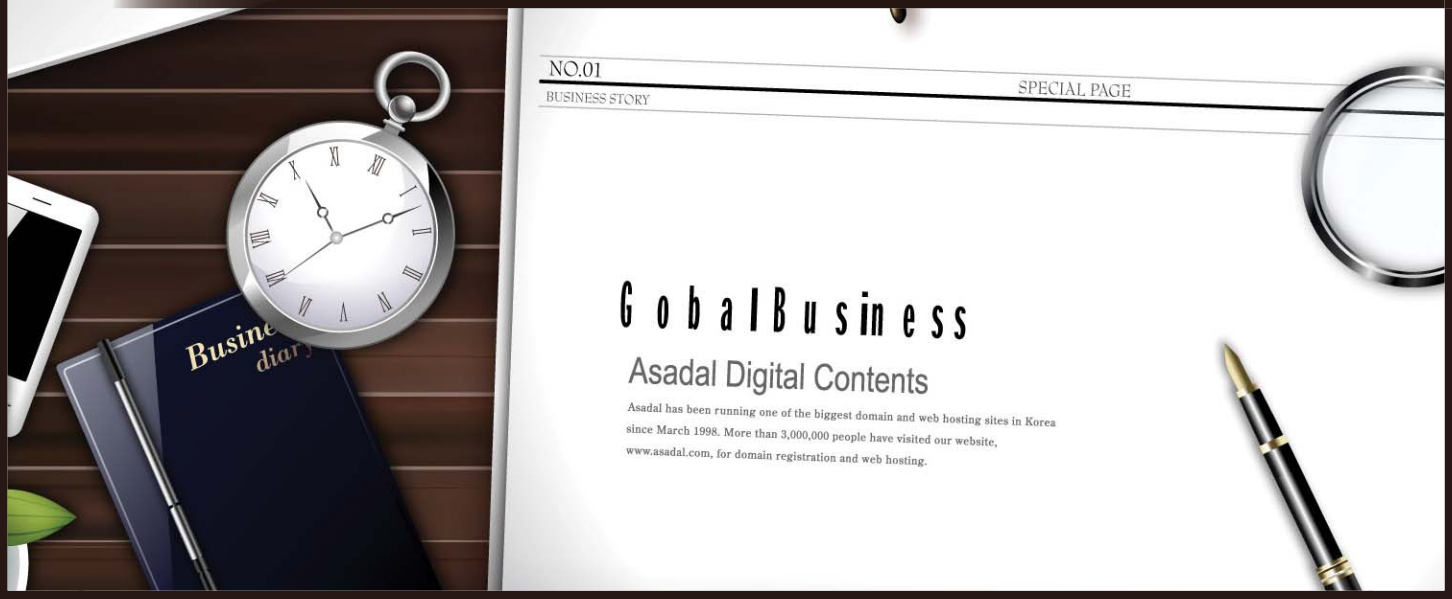
от 01.08. 2011

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

харьковского рынка недвижимости

СТАТЬИ О НАЛОГАХ: НАЛОГОВАЯ СКИДКА

ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА



СОДЕРЖАНИЕ

ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА

Тенденции 3
Ситуация на рынке 3
Анализ предложения 3
Анализ спроса 4
Анализ стоимостных показателей 4
Прогноз 5

ОБЗОР РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА

Тенденции 6
Ситуация на рынке 6
Анализ спроса 6
Анализ стоимостных показателей 7
Прогноз 7

ОБЗОР РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА

Тенденции 8
Ключевые события 8
Ситуация на рынке 8
Анализ предложения 8
Анализ спроса 9
Анализ стоимостных показателей 10
Прогноз 10

О НАЛОГАХ. НАЛОГОВАЯ СКИДКА 11

ГЛОССАРИЙ 12

НАШИ ПАРТНЕРЫ. ООО «ЕВРОВАШ» 12

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ 14

11.07.2011 Глава комитета по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию Харьковского филиала Европейской Бизнес Ассоциации Балака Игорь выступил експертом 14

12 июля 2012 года Балака Игорь, председатель комитета по рынкам и инвестициям Ассоциации специалистов недвижимости Украины дал сорокаминутное интервью. 14

С 11 по 15 июля 2011 г. в Одессе прошли курсы и состоялся 2-й выпуск обучающихся в профессиональной «Школе Риэлтора» 14

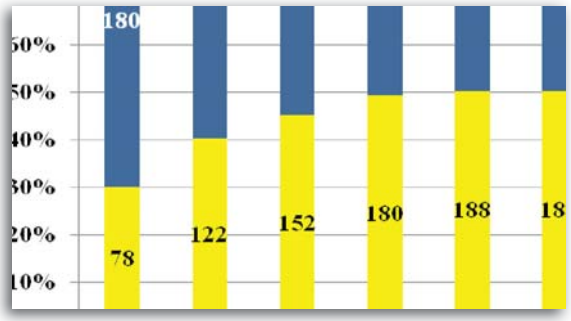
15.07.2011Філія ЄБА у Харькові Засідання Правління філії відбулося у лобі-барі готелю «Аврора». 14

09.08.11 Комітет ЄБА з нерухомості, інвестицій і стратегічного розвитку відбувся в конференц-залі компанії «Аксіома». 14

ЗВЕРНЕННЯ до членів АФНУ та ріелторської спільноти України.м. Київ, 30 серпня 2011р. 15

17 сентября в г. Одессе в рамках Бизнес — Форума «Недвижимость. Одесса — 2011» состоится Ток — шоу 15

ИНТЕРВЬЮ С ЭКСПЕРТОМ МОРОЗОВЫМ С.В. 16



Аналитический обзор харьковского рынка недвижимости
стр.3

НАЛОГОВАЯ СКИДКА
стр.11

Наши партнёры.
стр.12

Корпоративные новости
стр.14

РЕКЛАМНЫЙ БЛОК
стр.18

Напоминаем, что необходимость создания электронной версии журнала «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины» возникла в связи с отсутствием информации по комплексным аналитическим исследованиям рынка недвижимости в г. Харькове и грамотного источника по консультированию в сфере недвижимости в целом. Надеемся, что электронный журнал «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины» окажется полезным для Вас как в процессе изучения, так и в непосредственной деятельности на региональном рынке недвижимости г. Харькова, и надежным помощником и консультантом по вопросам связанным с недвижимостью.

В случае если у Вас возникли какие-либо вопросы, связанные с недвижимостью, просим Вас связаться с сотрудником ООО «ППФ «Крона», который работал с Вами, либо оставить сообщение на эл.ящик (cigankova_v@ukr.net) или по телефону – (057) 717-16-15, 717-14-14

С уважением, руководитель проекта –

Руднева Виктория Александровна

Контактный телефон : (057) 717-16-15

КРОНА
производственно-правовая фирма

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

И снова мы рады приветствовать вас на страницах нашего электронного журнала. Вот уже закончилось лето, и учитывая период отпусков, мы решили сделать спаренный номер, в который бы вошли материалы июльского и августовского номеров. Он получился очень насыщенным, поэтому в этом номере Вы сможете прочитать и нашу традиционную аналитику, и продолжение статьи о налогах, которые будут касаться налоговой скидки. Также в этом номере мы хотим предложить вам интервью с одним из лучших специалистов в г. Харькове на рынке частного сектора и земельных участков Сергеем Морозовым, корпоративные новости, и, конечно же, мы рады представить статью наших партнёров — ООО «Евроваш», которые специализируются на бытовой химии.

Коллектив ООО «Производственно-правовой фирмы» Крона»

ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА

Тенденции

- незначительное снижение стоимостных показателей на офисную недвижимость класса D*(E)*, как в сегменте аренды, так и продажи;
- незначительный рост арендных ставок на офисные площади В класса;
- низкая активность девелоперов в сегменте офисной недвижимости;
- сохранение стабильного уровня спроса к офисным помещениям — до 100 м^2;
- незначительное оживление участников рынка в сегменте продажи;
- дефицит качественных крупноформатных офисных площадей высокого класса.
- проявление интереса потенциальных инвесторов к приобретению действующих бизнес центров со стабильным пулом арендаторов по ставкам доходности 10-15%.

Ситуация на рынке

В 1 полугодии 2011г. на рынке офисной недвижимости г. Харькова кардинальных изменений не произошло. Ситуация на рынке характеризовалась как относительно стабильная, что отразилось как в изменении стоимостных показателей, так и в объёме сделок на рынке.

В основном на рынке сохранились тенденции, характерные для второй половины 2010г, а именно:

- большинство участников рынка занимают «выжидательную позицию»;
- стоимостные показатели продолжают оставаться стабильными, ежемесячно наблюдаются незначительные колебания;

В сегменте аренды начал формироваться дефицит качественных офисных площадей в бизнес центрах высокого класса, что в свою очередь привело к незначительному росту арендных ставок в данном сегменте рынка. Оживление интереса со стороны арендаторов к офисным площадям в 2011г. снизило уровень вакантности в профессиональных бизнес центрах высокого класса на 5-7%.

Активность девелоперов в сегменте офисной недвижимости по-прежнему находится на низком уровне. Порядка 90-95% проектов бизнес-центров заморожены, в основном девелоперы реализуют проекты торгово-офисных центров и многофункциональных комплексов.

Анализ предложения

По данным аналитического отдела «ППФ «Крона» в 1 полугодии 2011 года в Харькове не было введено в эксплуатацию качественных офисных площадей.

Текущий объём офисных площадей в бизнес центрах *(В,С класса)* на июнь 2011г. составлял около 373,3 тыс. м^2.

Характеристика рынка

	Класс А	Класс В	Класс С	Класс D,E
Общий объём, тыс. кв. м	-	188,6	184,7	300
Введено в эксплуатацию в 2011, тыс. кв. м	-	-	-	-
Уровень вакантности, %	-	5-35%		
Стоимостные показатели, $		800-2000	600-1500	500-1500
Арендные ставки, грн./мес.	-	70-120	40-100	40-80
по данным ООО «ППФ «Крона»				

КРОНА
производственно-правовая фирма

Наибольший удельный вес в структуре предложения по-прежнему занимали офисные помещения D и E класса *(45%)*. Появление на рынке новых площадей в прошедшем году и отсутствии нового предложения привело к изменению структуры предложения. Так офисы класса B теперь составляли 28% от общего объема предложения, а офисы C класса — 27%.

Отсутствие новых проектов бизнес центров обуславливалось низкой активностью девелоперов в данном сегменте рынка.

На данный момент наиболее вероятными проектами *(с точки зрения реализации проектов в будущем)* являются: БЦ «Капиталист», МФК «Ковчег», БЦ «Бриллиантовый город».

Анализ спроса

По итогам первой половины 2011 года можно говорить о значительной активизации рынка офисной недвижимости в сегменте аренды по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Так, ввиду отраслевой и демографической специфики г. Харькова, на рынке формируется стабильный спрос со стороны IT компаний, что при отсутствии нового предложения на рынке уже привело к дефициту качественных крупноформатных офисных площадей.

В сегменте аренды большинство арендаторов рассматривали в основном переезд в другой офис с целью улучшения условий договоров

аренды, в меньшей степени рассматривалось увеличение занимаемых офисных площадей.

В сегменте продажи значительных изменений в предпочтениях потенциальных покупателей не произошло. По-прежнему востребованными являются офисы, расположенные в центре и приближенных к центру районах и с наибольшей инвестиционной привлекательностью.

С точки зрения процентного соотношения структура спроса не изменилась. Так, наибольшим спросом пользовался формат офисов до 100 м^2 *(до 50-55% от общего количества заявок)*. Спрос на офисные площади более 1000 м^2 составлял 11% от общего объёма спрос.

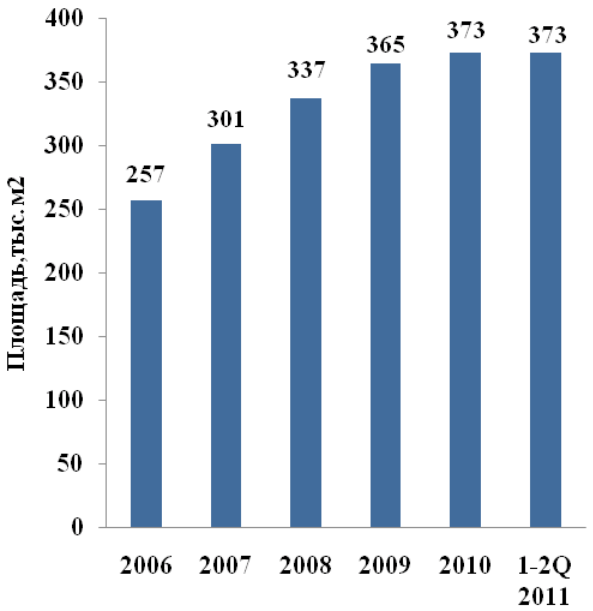
Основной спрос на рынке офисной недвижимости г. Харькова в первом полугодии 2011г. формировался за счет компаний нефинансового сектора: IT компании, торговые компании, компании сферы услуг и др.

Анализ стоимостных показателей

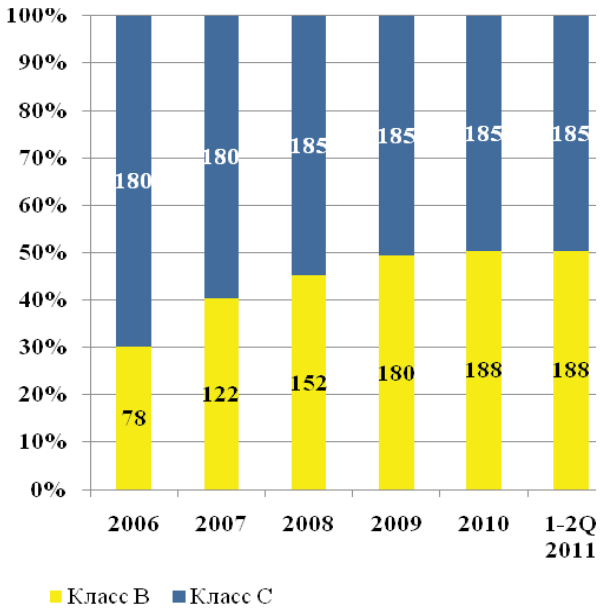
По итогам 1 полугодия 2011г. стоимостные показатели на рынке офисной недвижимости были относительно стабильны и кардинального изменения не претерпели.

В сегменте качественных бизнес центров изменение

Общий объём офисных площадей *(класс B, C)* **в г. Харькове, тыс. м^2**



Динамика изменения структуры предложения офисных площадей *(класс B, C)* **в г. Харькове, тыс. м^2**



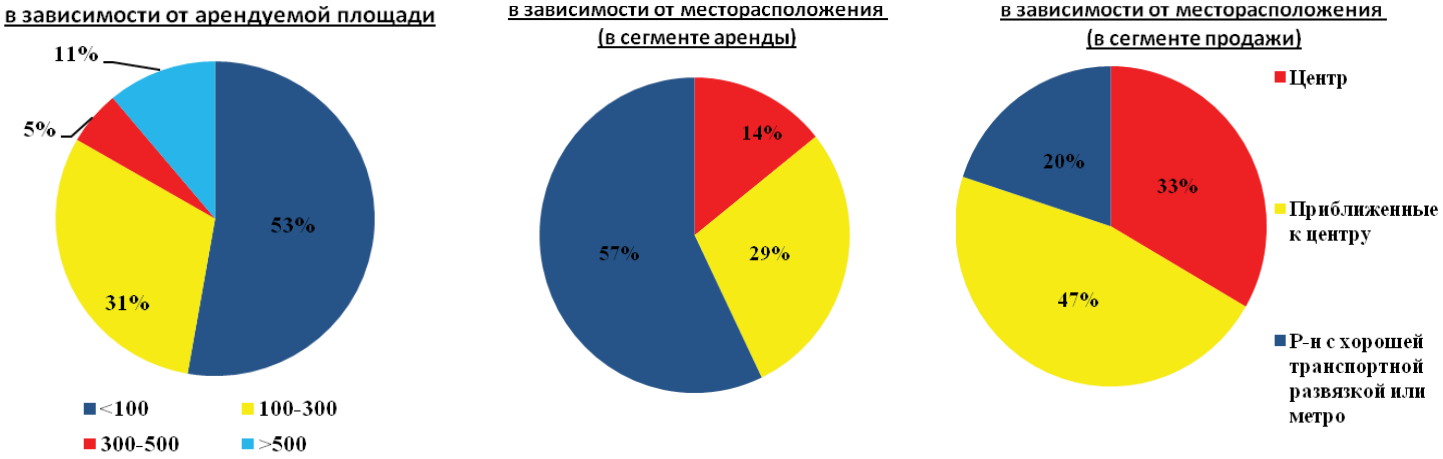
касалось только B класса. Так в этом сегменте было отмечено незначительное повышение арендных ставок. В сегменте продажи стоимостные показатели стабильны.

Таким образом средняя арендная ставка в бизнес центрах на июнь 2011 года составляла порядка 85 грн./ м^2 с учетом эксплуатационных расходов.

В целом стоимостные показатели на офисы D,E класса по городу оставались стабильны и на июнь 2011г. средняя стоимость офисов составляла 850 $/ м^2. Средняя арендная ставка на офисы D,E клас-

КРОНА
производственно-правовая фирма

Структура спроса на офисные площади в г. Харькове, % от общего количества заявок



са составила 65 грн./ м² в центральных районах, 55-60 грн/м². на окраинах.

Прогноз

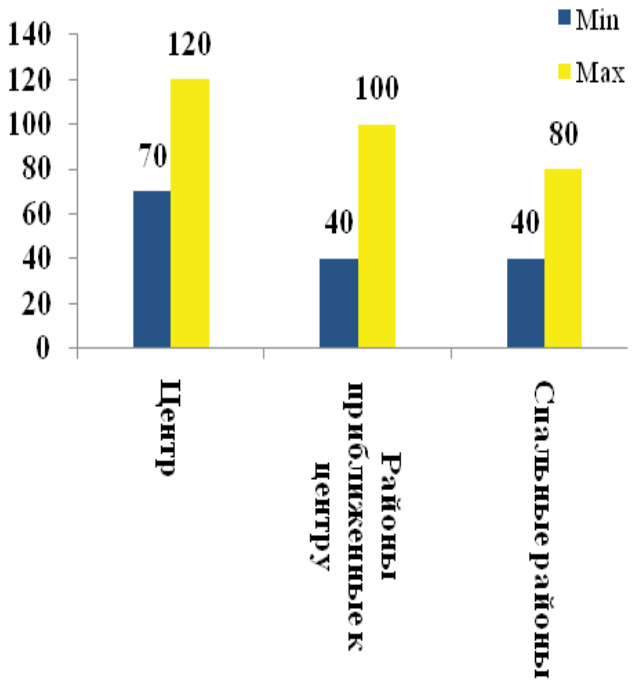
По мнению экспертов «ППФ «Крона» в краткосрочной перспективе на рынке офисной недвижимости существенных изменений не произойдет.

К концу года изменение стоимостных показателей будет незначительно по отношению к стоимости объектов.

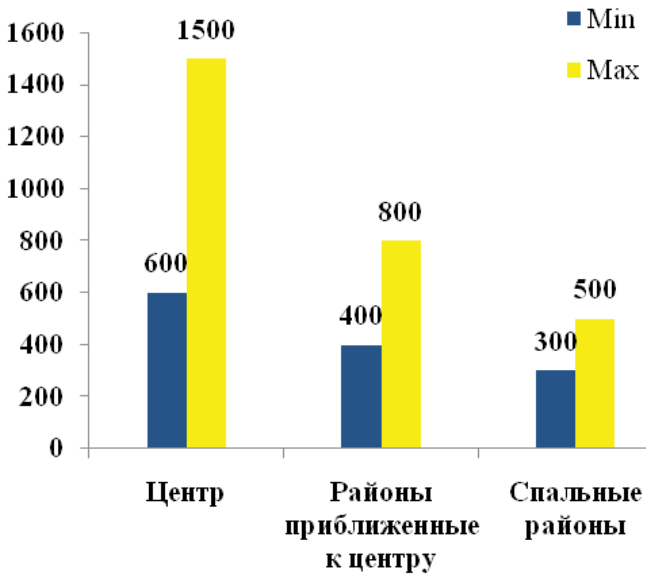
В сегменте аренды *(офисные площади B и C класса)* до конца 2011г. возможен рост 3-5%, а в сегменте продажи предпосылок к росту или уменьшению ценовых показателей нет. Вероятней всего, показатели стоимости офисной недвижимости кардинальным образом не изменятся.

В 2011 году ожидается появление порядка 20-25 тыс. м² офисных площадей. Маловероятно, что рынок сможет поглотить все площади, вследствие чего возможно увеличение среднего уровня вакантности.

Диапазон арендных ставок на офисную недвижимость *(D,E класс)* в г. Харькове, грн./м²



Диапазон стоимостных показателей на офисную недвижимость *(D,E класс)* в г. Харькове, $/м²



КРОНА
производственно-правовая фирма

ОБЗОР РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА

Тенденции

- стабилизация арендных ставок на промышленную недвижимость;
- стабилизация стоимости промышленной недвижимости;
- низкий уровень деловой активности участников рынка;
- увеличение требований к расположению и качественных характеристикам объекта со стороны потенциальных покупателей;

Ситуация на рынке

В 1 полугодии 2011г. существенных изменений на рынке промышленной недвижимости г. Харькова не произошло.

На протяжении всего рассматриваемого периода состояние рынка промышленной недвижимости было обусловлено традиционными сезонными явлениями.

В целом на рынке наблюдалось затишье как в совершение сделок купли/продажи, так и в изменении стоимостных показателей на промышленные площади.

По-прежнему, на рынке сохранилась дифференциация предложения, когда одни собственники готовы были снижать стоимость объектов и продавать их по цене ниже рыночной, а другие не испытывая финансовых трудностей и держали цены на прежнем уровне. В сегменте продаж рынок находился в стагнации.

Одним из благоприятных событий на рынке, который позволит привлечь инвестиции можно назвать анонсирование проектов технопарков в Харьковском регионе: «Пятихатки» и «Слобожанщина».

Анализ предложения

За рассматриваемый период на рынке не было заявлено новых проектов.

В прошедшем году в Харьковском регионе был анонсирован ряд проектов, а именно:

- проект реконструкции плиточного завода в г. Харькове;
- проект строительства маслоэкстракционного завода в Харьковской обл. *(пос. Сахновщина)*;
- проект реконструкции комбикормового завода в Харьковской обл. *(г. Купянск)*.

В целом за последние 10 лет в Харьковской области были реализовано строительство порядка 9 крупных промышленных объектов. На разных этапах реализации *(разработка концепции, проектные работы и д.р.)* находится ещё около 10 проектов.

Рассматривая структуру предложения в различных разрезах, необходимо отметить, что отсутствии практически каких либо изменений в объёме и структуре предложения за прошедший период.

Так в зависимости от месторасположения большинство промышленных объектов располагается в черте города, эти объекты составляют 85% от общего объёма предложения на рынке. 15% от всех промышленных площадей представлены в области.

Анализируя предложение с точки зрения специализации, наиболее представленными являются площади под производство без конкретной специализации — 48%. Производственно-технические базы *(ПТБ)* составляют 36% от общего объёма предложения. Наиболее дефицитными промышленными площадями являются АТП и цеха. Они представлены 13% и 3% объектов.

Анализ спроса

По итогам 1 полугодия необходимо отметить, что в данном сегменте рынка практически отсутствуют трансакции.

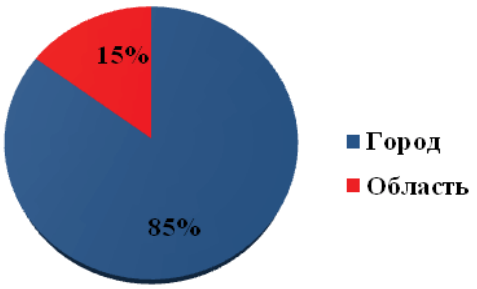
Реализованные проекты в Харьковском регионе

Название	Компания	Расположение
Чайная фабрика	«Ahmad Tea»	Харьковский район
Завод «Харьковбетон-С»	«Монолит»	Харьковский район
Фабрика по производству упаковок сигарет	«Амкор Ренч»	Дергачевский район
Завод по производству алюминия RGS & C	«Евроглас»	Чугуевский район
Ликероводочное предприятие Prime	«Олимп»	Чугуевский район
Завод по производству пластиковых труб «Спирор-пласт»	-	Харьковский район
Элеватор	«Власовский Миро-шник»	Нововодолажский район Харьк-ой обл.
Завод по производству изделий из минеральной ваты	ЗАО «Термолайф»	
Завод по производству энергетического оборудования	«ТММ-Энергомаш»	Чугуевский район

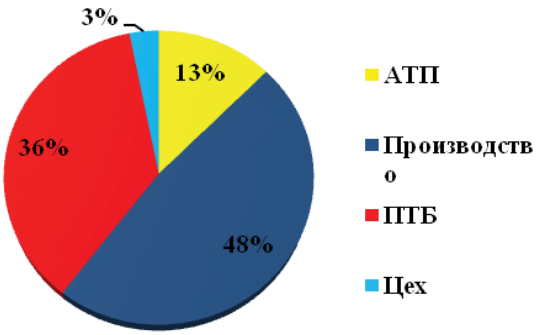
КРОНА
производственно-правовая фирма

Диапазон стоимостных показателей на промышленную недвижимость		
Формат	Арендная ставка, грн./м2	Стоимость, $/м2
До 500 кв.м	10-20	200-250
500-1000 кв.м	10-20	150-250
1000-5000 кв.м	10-20	100-250
От 5000 кв.м	10-20	100-250
по данным ООО «ППФ «Крона»		

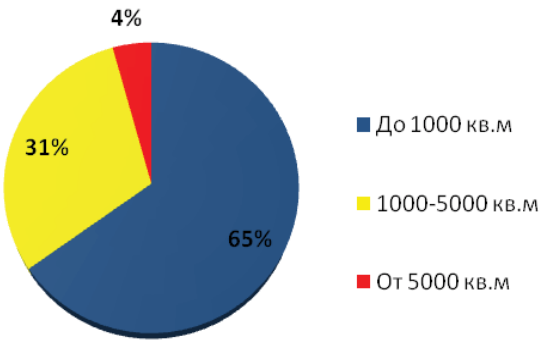
Структура предложения промышленных площадей в Харьковском регионе, %



Структура предложения промышленных площадей в Харьковском регионе, %



Структура спроса на промышленные площади в Харьковском регионе, %



Анализируя запросы, поступившие в департамент коммерческой недвижимости, отметим, что наибольшим спросом а, как в сегменты аренды, так и продажи, пользовались производственные площади формата до 1000 м² — 65% от общего количества запросов.

Наименее востребованным форматом является формат более 5000 м² — 4 %. Промышленные площади формата 1000-5000 м² составляют 31% от общего уровня спроса.

Анализируя спрос с точки зрения будущей специализации объектов промышленной недвижимости, необходимо отметить, что основу спроса в 2010 году составляли объекты многопрофильной специализации — 52% от общего количества заявок.

В целом поведение участников рынка, по сравнению с прошлым годом, не изменилось, о чем и свидетельствуют приведенные показатели.

Анализ стоимостных показателей

На конец июня 2011 года стоимость объектов промышленной недвижимости находится в прежнем диапазоне 100 250 $/ м². в зависимости от месторасположения и технических характеристик, а арендные ставки зафиксированы на уровне 10-20 грн./ м².

Средняя стоимость объектов на рынке промышленной недвижимости к марту 2011 года с начала кризиса снизилась на 50-55%.

Прогноз

Развитие рынка промышленной недвижимости сохраняет тенденции развития рынка недвижимости в целом.

Улучшение ситуации возможно только при благоприятных прогнозах развития экономического сектора страны, увеличения деловой активности во внешнеэкономической деятельности и покупательской способности населения.

В краткосрочной перспективе *(до конца 2011 г.)* стабильный рост цен в данном сегменте рынка недвижимости маловероятен. С наибольшей вероятностью можно предположить, что диапазон стоимостных показателей сохранится на прежнем уровне.

КРОНА
производственно-правовая фирма

ОБЗОР РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА

Тенденции

- «замораживание» арендных ставок и ценовых показателей в сегменте «стритритейла»;
- незначительное рост арендных ставок в торговых центрах;
- невысокий уровень деловой активности девелоперов;
- сохранение стабильного спроса к торговым площадям со стороны сетевых ритейлеров;
- перераспределение спроса в сегмент торговых центров;
- проявление интереса потенциальных инвесторов к приобретению качественных объектов торговой недвижимости со стабильным пулом арендаторов по ставкам доходности 10-12%.

Ключевые события

- открытие 21 дискаунтера АТБ в Харькове по адресу ул. Энгельса, 29а, общей площадью порядка 494 м^2;
- ввод в эксплуатацию ТЦ «Джокер» *(компания МКДУ)*;
- открытие супермаркета «Сильпо» по адресу пр. Гагарина, 165-Б, общей площадью порядка 1,48 тыс. м^2;
- закрытие сети супермаркетов «Ярославна»;
- открытие магазина «Брусниця» *(компания «Украинский ритейл»)* по адресу Тракторостроителей, 160б, общей площадью 354,7 м^2;
- анонсирование сроков окончания периода строительства и ввода в эксплуатацию ТРЦ «Магеллан» на 3 кв. 2011г, общая площадь торгово-развлекательного центра 93470 м^2;
- Возобновление активных строительных работ в ТРЦ «Французский Бульвар» по ул. Ак. Павлова

Ситуация на рынке

В первой половине 2011 на рынке торговой недвижимости г. Харькова не произошло существенных изменений в показателях рынка не произошло.

В течение всего периода на рынке активно развивались сетевые ритейлеры *(общепит, одежда и обувь, косметика и парфюмерия, бытовая техника и д.р.)*.

С точки зрения спроса наиболее востребованным сегментом оказались площади в качественных торговых центрах.

Анализируя поведение участников рынка необходимо отметить появление новых тенденций на фоне сохранения предыдущих. Так арендные ставки в торговых центрах по итогам первого полугодия незначительно выросли, тогда как значения ставок аренды в «стритритейле» «заморозились».

В сегменте продажи стоимостные показатели характеризовались относительной стабильностью — существенно изменения за 6 мес. 2011 года не произошло, однако на конец июня было отмечено их снижение на 1-2% по отношению к началу года.

Анализ предложения

По данным аналитического отдела «ППФ «КРОНА» в течение 1 полугодии 2011 года в Харькове было введено в эксплуатацию порядка 6,5 тыс. м^2 торговых площадей.

Таким образом, на конец марта 2011 года общий объём торговых площадей в ТЦ *(ТРЦ)* составляет около 340,4 тыс. м^2, а объём площадей в сегменте «стритритейла», супермаркетов, гипермаркетов и магазинов Cash &Carry оценивается на

Характеристика рынка	
Общий объём торговых площадей в ТЦ (ТРЦ), тыс. кв. м	340,4
Общий объём площадей в сегменте «стритритейла», супермаркетов, гипермаркетов, тыс. кв. м	250,0
Уровень вакантности в ТЦ (ТРЦ), %	5-25
Стоимостные показатели в сегменте «стритритейла», $: «красная линия» (ул. Сумская, ул.Пушкинская) прочие районы	 3500-7000 550-1500
Арендные ставки в сегменте «стритритейла», грн./мес.: «красная линия» (ул. Сумская, ул.Пушкинская) прочие районы	 100-400 70-250
Арендные ставки в ТЦ (ТРЦ), грн./мес.: для операторов торговых точек для операторов развлечения	 100-550 40-150
по данным ООО «ППФ «Крона»	

КРОНА
производственно-правовая фирма

уровне 250 тыс. м².

Наибольший удельный вес в структуре предложения торговых площадей в г.Харькове по прежнему занимают продовольственные и непродовольственные рынки *(50%)*. В городе насчитывается около 50 рынков и базаров. Самыми крупными из них являются Барабашовский, Центральный, «ЛОСК», 1-й километр.

Торговые площади в ТЦ *(ТРЦ)* составляют 28% от общего объёма рынка.

Наименьший удельный вес в структуре предложения на рынке торговой недвижимости г. Харькова занимает сегмент «стритритейла» — 22%.

Показатель насыщенности качественными торговыми площадями в ТЦ *(ТРЦ)* находится на уровне 200 м² на 1000 человек.

Анализ спроса

Анализ спроса в сегменте аренды и в сегменте продажи проводился по данным ООО «ППФ «Крона» на основе запросов, поступивших в течение первой половины 2011 года.

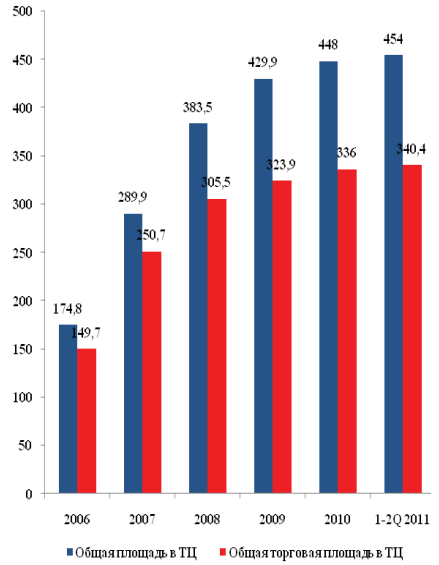
В течение рассматриваемого периода уровень вакантности торговых площадей в торговых центрах снизился.

Наименьшая вакантность по-прежнему наблюдалась в региональных торговых центрах «Дафи» и «Караван», а также в ТЦ с грамотной концепций *(с точки зрения расположения и транспортной доступности, архитектурно планировочных решений и др. факторов)*. В таких торговых центрах уровень вакантности не превышает 5-10%.

В среднем по городу уровень вакантности в ТЦ достигает 25-30%.

В 2011г. сохранились тенденции, характерные для прошлого года, а именно, наличие стабильного спроса на торговые площади, расположенные на первых этажах зданий центральных улиц.

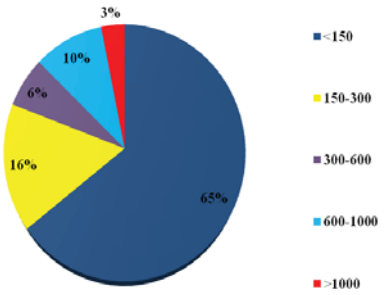
Общий объём торговых площадей в ТЦ *(ТРЦ)* г. Харькова, тыс. м²



Структура предложения торговых площадей в г. Харькове, %

Структура спроса на торговые площади в г. Харькове, % от общего количества заявок

в зависимости от площади *(в сегменте аренды)*



в зависимости от месторасположения *(в сегменте аренды)*

в зависимости от месторасположения *(в сегменте продажи)*

КРОНА
производственно-правовая фирма

Одним из наиболее динамично развивающихся сегментов на рынке торговой недвижимости г. Харькова по-прежнему является «стритритейл».

В структуре спроса кардинальных изменений не произошло. Наиболее востребованным форматом являются площади до 150 м² и 100-300 м², характеризующиеся хорошим месторасположением и интенсивными пешеходными и транспортными потоками.

Анализ стоимостных показателей

В первой половине 2011 году на рынке торговой недвижимости г. Харькова существенного изменения стоимостных показателей не произошло.

Средняя арендная ставка на торговые площади в сегменте «стритритейла» за январь-июнь 2011г. незначительно снизилась на -4,01% и составила 124 грн./ м². В сегменте продажи стоимостные показатели оставались относительно стабильными, средняя стоимость на конец июня составила 1380$/ м².

Арендные ставки на торговую недвижимость в г.Харькове

Прогноз

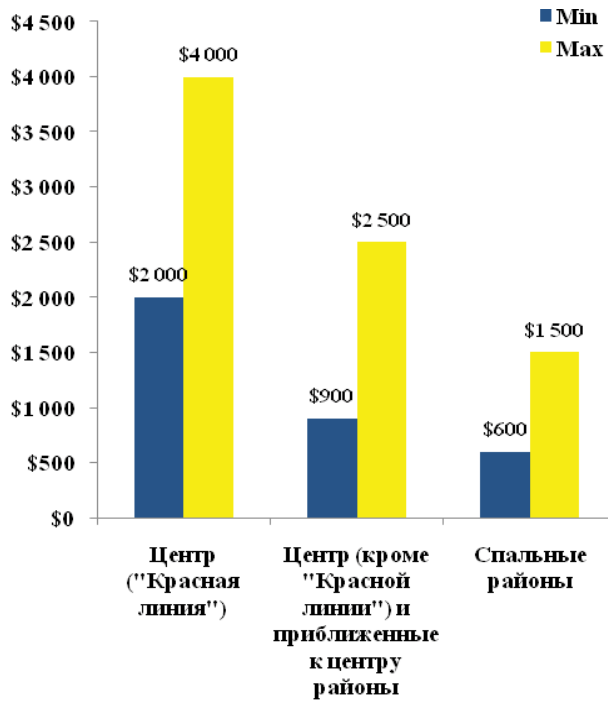
По мнению большинства экспертов, развитие рынка торговой недвижимости целиком будет зависеть от общей экономической конъюнктуры рынка и уровня платежеспособности населения.

При сохранении текущих тенденций к концу 2011г. арендные ставки в качественных торговых центрах будут плавно расти. Уровень стоимостных показателей в «стритритейле» вероятней будет стабильным и до конца года коренным не изменится.

Также развитие данного сегмента рынка в 2011 году будет характеризоваться следующими тенденциями:

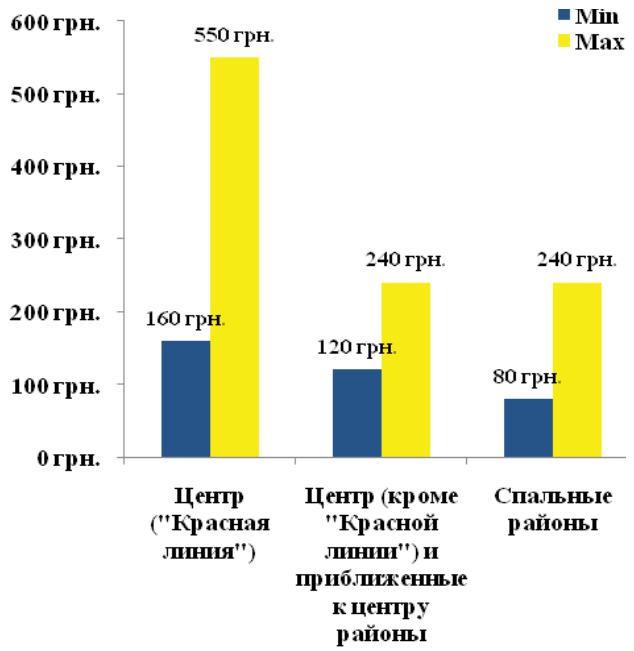
- активное развитие крупных сетевых ритейлеров в регионе и появление новых игроков на рынке;
- увеличение качества новых проектов ТЦ;
- рост интереса со стороны потенциальных арендаторов к крупнофо рматным *(региональный, городской ТЦ)* торговым объектам с грамотной концепцией;
- сохранение низкого уровня вакантности в качественных торговых центрах и появление дефицита торговых площадей вследствие отсутствия нового предложения нп рынке;
- рост интереса к торговому сегменту Украины, и в частности Харьковского региона со стороны международных инвесторов, девелоперов и ритейлеров.

Диапазон арендных в ТЦ незначительно увеличился и находится в пределах 80-550 грн./ м², в зависимости от арендуемой площади, формата и «раскрученности» ТЦ.



по данным "ППФ "Крона"

Стоимостные показатели на торговую недвижимость в г. Харькове



по данным "ППФ "Крона"

КРОНА
производственно-правовая фирма

О НАЛОГАХ. НАЛОГОВАЯ СКИДКА

Генеральный директор
ООО «ППФ «Крона»
Балака Игорь Николаевич

В предыдущих двух номерах (№4 (25) от 01.06.2011 г., №5 (26) от 01.07.2011 г.) была начата публикация ряда статей о налогах, и в продолжении этой темы хотим предложить следующую статью….

Новый Кодекс ввел не только новые правила налогообложения, но и поменял привычные термины. В частности, такое понятие как налоговый кредит в новом кодексе заменили на новый термин — налоговая скидка. Теперь — это сумма документально подтвержденных расходов плательщика на приобретение товаров, работ и услуг в течении всего года. По его истечению на эту сумму можно уменьшить общий объем налогооблагаемой прибыли, полученной в виде заработной платы. Но получить ее могут не все. Налоговая скидка предоставляется только резидентам Украины, т.е. лицам, поживающим в Украине. При этом обязательно наличие идентификационного кода. Между прочим, Налоговый кодекс этот код также называет по-новому — регистрационный номер учетной карточки налогоплательщика. Если физическое лицо по религиозным убеждения отказывается от такого кода, то об этом должна стоять отметка в его паспорте

Перечень расходов, которые можно включить в налоговую скидку, не претерпел больших изменений. По-прежнему, в него можно включать пожертвования и благотворительные взносы неприбыльным организациям, компенсацию стоимости обучения налогоплательщиков или членов его семьи, страховые платежи по договорам долгосрочного страхования жизни и пенсионные взносы в рамках негосударственного пенсионного обеспечения, сумму расходов на оплату вспомогательных репродуктивных функций, а также расходы, связанные с оплатой государственных услуг на усыновление ребенка, включая государственную пошлину. Также в налоговый кредит можно включить уплаченные физическим лицом средства и расходы на переоборудование принадлежащего ему транспортного средства на использование биотоплива разных видов, расходы на строительство и приобретение доступного жилья. Сюда относятся суммы на погашение льготного ипотечного жилищного кредита и проценты по нему. При этом квартира, комната или жилой дом, который приобретается на условиях ипотечного кредита, должны быть основным местом жительства этого физического лица. Это обстоятельство проверяется, в том числе по отметкам в его паспорте. В то же время, если раньше налоговый кредит можно было включить в сумму расходов по ипотечному кредиту *(т.е. воспользоваться такой налоговой скидкой)* только один раз в течении 10 лет, то с нового года физическое лицо может включить в сумму налоговой скидки часть процентов по ипотечному кредиту в течении 10 лет подряд, начиная с того года, когда объект жилищной ипотеки был приобретен или построенный объект жилищной ипотеки перешел в собственность этого физического лица, и начинает использоваться им как основное место жительства.

Кроме этого, Налоговый кодекс предусматривает возможность отнесения к налоговой скидке расходов на лечение налогоплательщика или члена его семьи. Однако последняя норма вступит в силу только после принятия Закона «Об общеобязательном государственном медицинском страховании. Однако, не все затраты, которые пошли на лечение или приобретение лекарственных средств, могут включаться в налоговую скидку. В перечень не входят такие виды как косметическая хирургия, лечение алкоголизма, венерических болезней, аборты (если последние не сделаны по предписанию врача из-за угрозы жизни пациентки.

Как воспользоваться скидкой

Чтобы воспользоваться налоговой скидкой, необходимо подать декларацию. Если плательщик получает доход только у одного работодателя, который проводит налоговые отчисления, или получил доход от продажи имущества, декларация не подается. Заполнить документ о полученных доходах надо тем налогоплательщикам, которые получают в течение года доходы от нескольких работодателей, которые при этом не являются налоговыми агентами. а значит, они не обязаны взимать налоговые отчисления.

Если вы получали в течении года доход от 2 или более налоговых агентов и при этом общая сумма дохода превышает 10 минимальных размеров заработных плат, а это 9410 тысяч гривен в этому году, или вы получали доход при выплате которого не был удержаний налог, ответственность за обязательную подачу декларации *(а не только для получения налоговой скидки)* лежит на налогоплательщике.

Плательщик подает в налоговую заявление на скидку с декларацией. При этом необходимо иметь при себе оригиналы документов, подтверждающих расходы. Последние должны содержать сумму расходов, дату предоставления товаров или услуг, и позволять идентифицировать человека. Т.е.

содержат фамилию, имя, отчество. Эти расходы подтверждаются товарными чеками, фискальными чеками, квитанциями, кассовыми ордерами, договорами оказания услуг. Т.е. все эти документы вы должны хранить. Их не нужно сдавать в налоговый орган, но их надо хранить на случай если налоговый орган захочет проверить произведенные расходы. Документы могут потребовать представить при заполнении декларации.

Далее работники налоговой службы помогут рассчитать сумму, на которую будет уменьшена база налогообложения. А значит и сумму, которую государство частично компенсирует, т.е. вернет. Но есть два ограничения. Налоговая скидка не может превышать месячного заработка. И налоговая скидка предоставляется только по итогам одного года. Если своевременно ею не воспользовались, расходы на следующий год не переносятся.

ГЛОССАРИЙ

Агрессивный портфель (aggressive portfolio) — портфель недвижимости, состоящий из высокорисковых активов с целью обеспечения высокой ставки доходности.

Аренда (lease) — соглашение, по которому собственник недвижимости передает нанимателю право пользования и исключительного владения ею, но не право распоряжения на определенное время при условии выплаты арендной платы.

Бухгалтерская ставка доходности (accounting rate of return) — отношение среднегодового дохода от инвестиций в недвижимость к величине инвестированного капитала.

Выручка от перепродажи (resale proceeds) — цена перепродажи объекта неделимости за вычетом расходов по совершению сделки, скрытых издержек и неуплаченных долгов по проданному объекту.

Коэффициент ипотечной задолженности (loan-to-value ratio) — рассчитывается как отношение ипотечного долга к общей стоимости недвижимости, характеризует долю заемного ка питала в стоимости объекта. С ростом коэффициента ипотечной задолженности возрастает уровень финансового риска заемщика.

Норма возмещения капитала (capital recovery rate) — процент основного капитала, который должен ежегодно возвращаться инвестору, поскольку возможна ситуация, когда цена реализации объекта недвижимости окажется ниже цены покупки. Норма возмещения основного капитала в зависимости от конкретных условий рассчитывается по методу Ринга, методу Инвуда или методу Хоскольда.

Оптимальная структура капитала (optimal capital structure) — соотношение между собственным и заемным капиталом, при котором стоимость привлеченного капитала наименьшая. Снижение стоимости привлеченного капитала — одно из условий для повышения ставки доходности собственного капитала.

Отрицательный финансовый рычаг (negative leverage) — ситуация, при которой ставка доходности инвестиций в недвижимость меньше стоимости привлеченного капитала, в результате чего убытки инвестора возрастают.

Падающий рынок (bear markets) — неблагоприятное состояние рынка, связанное с пессимистическими ожиданиями инвесторов, снижением экономической активности и усилением сдерживающих мер в государственном регулировании.

ЧИСТОТА — ЗАЛОГ ЗДОРОВЬЯ?

Вы — каждый день выполняете одни и те же процедуры — стирка белья, уборка помещений, гигиена.

КТО ЖЕ ВЫИГРЫВАЕТ В БОРЬБЕ ЗА ЧИСТОТУ?

Миллионы украинцев ежегодно используют десятки килограммов стирального порошка, литры всевозможных моющих и чистящих жидкостей.

Бытовая химия — неотъемлемая часть нашей жизни. Ведь каждый хочет быть: успешным, красивым, здоровым. На первый взгляд — все благополучно, но так ли это?

В 80% используемых при этом средств, произведены

на основе агрессивных соединений и компонентов. Реклама умалчивает, что товары под одной торговой маркой, для жителей развитых стран и для жителей Украины, в значительной степени отличаются по составу. В конечном счете, это негативно отражается на нашем с Вами здоровье, здоровье наших детей, качестве жизни в целом.

Есть ли у нас выбор, если 98% представленных в Украине стиральных порошков содержат в своем составе фосфаты? Слышали Вы о том, что в более чем 50-ти странах мира еще в 80-90е годы прошлого столетия, частично или полностью был введен запрет на применение фосфатосодержащих стиральных порошков? Задумывались Вы, почему каждый пятый ребенок в нашей стране аллергетик? Чем мы чище становимся — тем больше болеем.

Что же делает наше государство, спросите Вы? Верховная Рада приняла постановление о разработке общегосударственной программы: «Об уменьшении и постепенном прекращении использования на территории Украины моющих средств на основе фосфатов». За него проголосовали 342 народных депутата. Это первые шаги в данном направлении.

Ограниченное анонсирование общественности о более безопасных товарах и пропаганда бизнеса, притупили бдительность потребителя. Фосфатные стиральные порошки и АГРЕССИВНЫЕ моющие средства наносят непоправимый вред здоровью человека и окружающей природной среде.

Ослабленная иммунная система, аллергия, проблемы бесплодия, обострение хронических заболеваний — результат мощнейшего влияния низкокачественной бытовой химии на здоровье человека. Особенно это затрагивает наиболее незащищенную категорию населения — маленьких детей. Несовершенство барьерных функций кожи (обезжиривание) при длительном контакте, с высокой степенью вероятности, приводит к таким негативным последствиям.

Но этим влияние фосфатов не исчерпывается — они представляют собой большую угрозу для окружающей природной среды. Попадая в сточные воды, соединения фосфора выступают в качестве удобрений, увеличивая тем самым объем водорослей. Разлагаясь, они выделяют в избытке метан, аммиак, сероводород, со временем уничтожая все живое в воде. Зарастание водоемов и засорение медленнотекущих вод приводят к грубым нарушениям экосистем водоемов, ухудшению качества питьевой воды и создают трудности в обеспечении населения питьевой водой.

На смену «фосфатным» порошкам, во многих странах мира, разработаны и внедрены в ежедневную практику бесфосфатные моющие средства.

Мы познакомим Вас с экологически «МЯГКИМИ» и физиологически щадящими бесфосфатными порошками с низким содержанием поверхностно активных веществ, что поможет населению Украины быть здоровыми и счастливыми.

На сегодняшний день, мы рады представить Вам,

компанию **«Евроваш» являющуюся эксклюзивным представителем в Украине таких торговых марок как: Eurowasch, Sweety, Finale, Prima.**

Более 30-ти лет компания-производитель занимается производством и упаковкой бытовой химии в Германии различной направленности, как в жидком, так и сыпучем виде. В арсенале более 200 наименований разнообразных моющих средств. Поставки осуществляются в крупнейшие торговые центры Евросоюза: Rossman, Rewe, Real, Plus, Nette. Неоспоримым преимуществом предоставляемой продукции является, прежде всего, ее безопасность, отсутствие опасных соединений и компонентов.

Мы предлагаем украинскому потребителю моющие средства, которые, не только эффективно удаляют загрязнения различного происхождения, но и бережно относятся к здоровью человека и окружающей природной среде. Это новое поколение бытовой химии отличного качества по доступной цене.

БЕРЕЖНОЕ ОТНОШЕНИЕ к себе и окружающей природной среде!

С уважением,
коллектив компании ООО "Евроваш"

Украина, г. Харьков,
ул. Сумская 128, офис 64,

т./ф.: +38 (057) 700 20 01;
тел.: +38 (057) 761 02 21

e-mail: info@ eurowasch.com.ua;
www.eurowasch.com.ua

КРОНА
производственно-правовая фирма

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

11.07.2011 Глава комитета по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию Харьковского филиала Европейской Бизнес Ассоциации Балака Игорь выступил експертом

в программе Александры Индюховой на радиостанции «Немецкая волна», посвящённой продаже земель селькохозяйственного назначения. Всю программу Вы сможете прочитать или прослушать, если перейдёте по ссылке: http://www.dw-world.de/dw/article/0,,15227040,00.html

12 июля 2012 года Балака Игорь, председатель комитета по рынкам и инвестициям Ассоциации специалистов недвижимости Украины дал сорокаминутное интервью

на спутниковом канале «Реал Истейт ТВ» *(г. Одесса)* в авторской программе Лилии Тарасенко «Реал недвижимость-2». В программе были затронуты следующие вопросы: деятельность Комитета по финмониторингу и его влияние на рынок недвижимости, анализ состояния рынка коммерческой недвижимости в Украине и мире, перспективы развития рынка недвижимости. Всё интервью Вы можете увидеть, если перейдёте по ссылке: http://www.tv-realestate.tv/pages/pe/153

С 11 по 15 июля 2011 г. в Одессе прошли курсы и состоялся 2-й выпуск обучающихся в профессиональной «Школе Риэлтора»

на базе Института «Экспертизы и Управления Собственностью» под управлением Козловской Ж.А. В этот раз успешно прошла обучение группа из 24-х человек, в которую вошли сотрудники различных агентств недвижимости и компаний города: «Европа», «Афина-ДТ», «Альфа Союз», «Классик», «ПАРТНЕР ЭСТЕЙТ».

Программа обучения была составлена таким образом, чтобы и опытные риэлторы, и руководители отделов, предприятий имели возможность повысить свой профессиональный уровень, систематизировать накопленные знания и опыт, а также могли прослушать интересующие их темы. В частности, в первый день занятий был проведен семинар на тему «Технология продаж объектов коммерческой недвижимости и инвестиционных проектов», где своими опытом и высокопрофессиональными знаниями делился Игорь Балака *(г. Харьков, Генеральный директор ООО «ППФ «Крона», Председатель комитета АСНУ по продаже бизнеса и инвестиционных проектов)*. Была собрана аудитория порядка 40 человек, занятие прошло довольно эффективно, в обстановке большого интереса и внимания со стороны слушателей. После окончания семинара, состоялась встреча Игоря Балаки с одесскими риэлторами, где в неформальной обстановке были обсуждены вопросы работы с объектами коммерческой недвижимости и инвестиционными проектами.

15.07.2011Філія ЄБА у Харькові Засідання Правління філії відбулося у лобі-барі готелю «Аврора».

Гостем зустрічі став Генеральний Консул Республіки Польща в м. Харкові пан Ян Гранат. Пан консул висвітлив три основні пріоритети під час головування Польщі у Раді Європейського Союзу в II половині 2011 р., а саме: «Європейська інтеграція як джерело зростання», «Безпечна Європа» та «Європа, яка користується перевагами відкритості».

Пан консул наголосив, що Харків є цікавим містом для Польщі, це єдине українське місто, що має два польських міста-побратима *(Варшава і Познань)*. Він проінформував присутніх про плани і результати діяльності консульства у Харківському регіоні: підписання угоди про побратимство між Харковом і Варшавою, встановлення прямого авіасполучення між цими містами, обмін волонтерами ЄВРО 2012 тощо. Пан Гранат запросив ЄБА до продукування нових ініціатив стосовно співробітництва. В свою чергу, пан Балака, голова комітету з нерухомості, інвестицій та стратегічного розвитку Харківської філії ЄБА проінформував пана Консула та присутніх про зміст та можливості Харківського бізнесу, який потребує інвестицій, та запропонував поширити серед польських бізнесменів інформацію про привабливі інвестиційні проекти харківського регіону.

Олександр Скорняков і Ель дар Абкадіров, керівники компаній, які нещодавно приєдналися до ЄБА — «Харківспецтяжтранс» і «Ком-Фор» — презентували діяльність своїх компаній.

Члени Правління також обговорили поточні плани діяльності ХФ ЄБА.

09.08.11 Комітет ЄБА з нерухомості, інвестицій і стратегічного розвитку відбувся в конференц-залі компанії «Аксіома».

Олександр Дудка, радник віце-губернатора Харківської області, повідомив про те, що Харківський регіон

став пілотним регіоном, обраним для відпрацювання системи залучення інвестицій на регіональному рівні. За його словами, інвестиційна реформа дозволить радикально збільшити обсяг залученого капіталу в економіку регіону, реалізувати стратегічно важливі напрямки розвитку економіки і народження нових індустрій — «національних проектів», створити інституціональні умови для технологічної модернізації та інновацій.

При обговоренні основних можливостей участі у Програмі розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016р. пан Дудка відзначив, що розвиток виробництва товарів з високою часткою доданої вартості сприятиме реалізації Програми учасниками-виробниками. Як наслідок, поліпшення структури українського експорту відбудеться за рахунок збільшення в ньому питомої ваги високотехнологічних товарів.

Представляючи проект створення технополісу «П'ятихатки» пан Дудка заявив, що його реалізація забезпечить формування інноваційної інфраструктури, здатної перетворити науково-технічний потенціал регіону в основний ресурс суспільного виробництва. З метою залучення венчурних інвестицій та організації роботи нових інноваційних компаній у складі технополіса з боку держави будуть наданні наступні преференції: зниження податків, звільнення від митних зборів, надання пільгових кредитів та інші.

Голова комітету та генеральний директор компанії «Крона» Ігор Балака висвітлив основні тенденції розвитку ринку нерухомості м.Харкова у І півріччі 2011р., серед яких: нормалізація цін на ринку торговельної нерухомості та зниження цін на ринках офісної, складської і виробничої нерухомості; пожвавлення попиту на ринку житлової нерухомості в сегменті бізнес класу та активізація цін на ринку земельних ділянок

10.08.2011 Генеральный директор ООО «ППФ» Крона» Балака Игорь вытступил экспертом в статье

журналиста газеты «Комсомольская правда в Украине» Надежды ШОСТАК «Студенты ищут жилье на Салтовке и Алексеевке. Но многие все-таки предпочтут общаги — аренда квартир в Харькове далеко не всем по карману». В статье рассмотрены вопросы рынка аренды жилых помещений в г. Харькове и даны рекомендации, как уберечься арендаторам от мошеннических действий. Всю статью вы можете прочитать, если перейдёте по ссылке: http://kharkov.kp.ua/daily/100811/295189/print/

ЗВЕРНЕННЯ до членів АФНУ та ріелторської спільноти України. м. Київ, 30 серпня 2011р.

Відкрите Правління КМВ АФНУ прийняло наступне рішення щодо проекту Закону України № 8781 "Про ріелторську діяльність".

Визнати законопроект «Про ріелторську діяльність» № 8781 депутата І.Просолова, надалі Законопроект, таким що є неприйнятним як для членів АФНУ і всього ріелторського співтовариства з наступних причин:

1. Законопроект не відповідає сучасним вимогам законодавства України про дерегуляцію і самоврегулювання підприємницької діяльності.

2. Законопроект тільки декларує, але в дійсності не дає ніяких переваг ні споживачам, ні операторам ринку нерухомості.

3. Законопроект є чисто лобістським для окремої частки людей з ціллю монополізувати послуги на ринку нерухомості та доступ до професійної діяльності, а також встановлювати самостійно ціни та тарифи за навчання і сертифікацію, включення і виключення ріелторів з реєстру.

4. Законопроект створює умови для корупції, так як функції регулятора на ринку нерухомості передаються структурі, яка була створена рік тому, і яка ні кількісно та ні якісно не віддзеркалює стан ріелторської спільноти в Україні.

5. Законопроект є «клоном» старого проекту який не пройшов обговорення в середовищі ріелторів, які в своїй більшості, ратують за підприємницьку діяльність на ринку нерухомості в умовах саморегулювання.

6. Законопроект дублює поданий до Верховної Ради законопроект № 9015 від 18.07.2011 року «Про само регульовані організації», що в подальшому призведе до «конфлікту» законодавчих документів.

7. Окремі положення Закону призведуть до фактичної заборони на посередницьку діяльність на ринку нерухомості і це в свою чергу збільшить кількість безробітних в країні.

Запропонувати Президенту АФНУ використати це Звернення для визначення остаточної позиції АФНУ про неприйнятність та протидію прийняття цього закону, як такого, що монополізує діяльність операторів ринку нерухомості і сприяє розвитку корупції в ріелторському середовищі, з подальшим направленням в профільні комітети Верховної Ради України та урядові установи, які будуть розглядати цей законопроект.

Голова Правління КМВ АФНУ А.К. Пилипчук

В свою чергу, Голова комітету з ринків та інвестицій АФНУ Балака Ігор висловлює повну підтримку по поводу цього звернення КМВ АФНУ, та ініціював збори Харківського відділення АФНУ на 8 вересня 2011 року.

17 сентября в г. Одессе в рамках Бизнес — Форума «Недвижимость. Одесса — 2011» состоится Ток — шоу

на тему: «Развитие рынка недвижимости Украины, роль общественных организаций в его формировании. Законодательное регулирование риэлторской деятельности».

Регистрация на Бизнес — Форум http://aroio.org.ua/register.php

КРОНА
производственно-правовая фирма

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ЧАСТНЫХ ДОМОВ И ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

ИНТЕРВЬЮ С ЭКСПЕРТОМ МОРОЗОВЫМ С.В.

Информационная справка:

Морозов Сергей Валерьевич,
ведущий специалист в сегменте частного сектора и земельных участков ООО «ППФ «Крона».

33 года, высшее образование, 6 лет профессионального стажа в компании.

Сергей Валерьевич, так что же собственно сейчас происходит в сегменте частного сектора и земельных участков, есть вообще спрос на такие объекты?

Вы знаете, в настоящее время существует устойчивый спрос среди покупателей как на частные дома, так и на земельные участки под застройку. Спрос в основном расположен в сегменте объектов низкого ценового диапазона, однако с начала этого года мы отмечаем и значительную выросшую активность среди элитных домов премиум-класса. В основном в этом сегменте востребованы жилые дома и коттеджи в престижных районах города и пригорода, с хорошей инфраструктурой и правильной конфигурацией земельного участка, как правило, с хорошими отделочными и ландшафтными работами, иногда с мебелью и обстановкой. Сравнительно большое количество таких объектов было выброшено на рынок с началом кризиса, ведь основной пик строительства такого рода объектов пришёлся на докризисные 2006-2008 годы. И многие собственники таких объектов строили и обустраивали свои дома за счёт кредитных ресурсов. Однако с момента наступления кризиса у некоторых из собственников такой недвижимости начались проблемы с финансами, а также с высокой кредитной нагрузкой и невозможностью обслуживать свои обязательства, поэтому большое количество таких объектов были выставлены на рынок по ценам строительства. Но они не находили своих клиентов, и собственники начали снижать цены. Потенциальные покупатели два года присматривались и прицениваись к таким объектам, рассчитывая на дальнейшее снижение цен. И вот с начала года некоторые из них видимо пришли к мысли, что ценовое дно где-то недалеко и начали проявлять активный интерес к таким объектам. Хотя у покупателей есть свои соображения по поводу того, сколько должны стоить такие дома. И, повторюсь, востребованы в основном объекты уже завершённого строительства с внутренними работами. И в тех случаях, где дом действительно был хорошим, а продавцы выставляли лояльные цены для покупателей, стали отмечаться сделки.

Вообще же, покупателям наиболее интересны дома и участки в черте города и в ближнем пригороде на расстоянии 10-15 км от города. Наличие удобного подъезда очень важно сейчас для потенциальных покупателей, ведь далеко не все готовы обустраивать дорогу к своему жилью — это хлопотно и дорого. Наличие поблизости развитой транспортной развязки — автобусы, маршрутки, городской электротранспорт приветствуется. В этом и состоит основное различие с докризисным периодом, когда участки в ближнем пригороде были разметены, и покупатели, пытаясь взять участок подешевле, не смотрели особо ни на расстояние до города, ни на транспортную инфраструктуру, главное, чтобы было дёшево!!!

Но ведь немногие могут позволить себе такое жильё. А что интересует покупателей при покупке обычного дома?

Что касается домов, то тут можно выделить три основных направления:

1. Дома постройки 1960-1970 х. гг на участке не менее 6 соток. В первую очередь при покупке таких домов покупателей интересует состояние фундамента и несущих стен, а также то, что обычно в таких домах уже имеются все необходимые коммуникации. Фактически это покупка дома под реконструкцию, которая значительно упрощается за счет того, что уже не нужно подводить воду, электричество и газ, а также оформлять всю разрешительную документацию. Площадь таких домов обычно 60-120 м. кв, а интересная покупателем цена- 45-60.000 $. Также ими приветствуется наличие у продавца такого объекта приватизированного участка, на котором расположен этот дом *(на него тоже заключается договор купли-продажи)*.

2. Дома, построенные с начала 1990-х годов — они практически не требуют денежных вложений, за исключением небольшого косметического ремонта. Их площади чуть больше, чем в предыдущем случае, они построены из современных стройматериалов. Их стоимость составляет порядка 80-150000 $, и они быстро находят своих покупателей.

3. Элитная недвижимость — спрос на нее ограничен как из-за довольно высокой цены, так и из-за дизайнерских и архитектурных особенностей. Ведь запросы у всех разные — кто отлично чувствует себя, живя в доме из стекла и металла в стиле хай-тек, а кто-то предпочтет добротную классику. Поэтому сроки эк-

спозиции таких домов на рынке достаточно длительные. Конечно, и высокая цена тоже играет свою роль. Но, повторюсь, если ранее такие дома были практически не востребованы, то сейчас на них спрос возобновляется

А что касается участков, какие требования предъявляют к ним покупатели?

Спросом пользуются участки по 10-15 соток, позволяющие построить комфортабельный дом. Одним из важных условий является удобная ширина участка, позволяющая строиться — не менее 15 метров. Желателен хороший асфальтированный подъезд и наличие коммуникаций, по крайней мере электричества, и желательно газа. Цена наиболее ликвидных участков-15-30.000 $ в зависимости от площади. Хотя традиционно востребованы участки и в престижных районах города, таких как Сокольники и Шатиловка, на них цена конечно же на порядок выше. Но в последние три года мы замечали, что в основном земельные участки продавались по ликвидационной стоимости, то есть очень дёшево. И весь наш опыт свидетельствует о том, что сегмент земельных участков и участков с недостроями будет последним выходить из кризиса, поэтому продавцам мы можем только посочувствовать, поскольку стоимость их участков нескоро поднимется до докризисного уровня. Поэтому рекомендация продавцам — если есть возможность подождать, то придержать участки на три-пять лет, чтобы цены на них выровнялись *(ведь заинтересовать потенциального покупателя сейчас возможно только ценой объекта)*. Ну а покупателем однозначно можем посоветовать покупать, поскольку цены скорее всего достигли дна, и если не произойдёт каких-либо глобальных катаклизмов, то стоимость их начнёт плавно повышаться. Да и на данный момент есть возможность «выхватить» их по вполне интересной цене.

А какая была динамика цен в этих сегментах и домов и участков?

Если мы рассматриваем период с конца 2008 года-конца 2010 года, то цены снизились в 2-7 раз в зависимости от объекта. Если рассматривать цены этого 2011 года, то с весны и по настоящий момент цены на дома и участки средней и дешёвой ценовых категорий стабилизировались, а на дорогие элитные дома и участки в престижных местах постепенно цены снижаются.

А какой прогноз развития этого сегмента рынка Вы дадите нашим читателям?

Вы знаете, прогнозы вообще вещь неблагодарная. В целом можно сказать, что сейчас существует движение на рынке домов и участков под застройку, и он находится в активной стадии. Подобное состояние продлится скорее всего до октября-ноября, после чего наступает сезонное затишье до весны следующего года. В более долгосрочной перспективе могу сказать. Что рынок или уже достиг дна, или где-то близко возле него. Но существенного и взрывного роста цен в ближайшие три года не предвидится, наверное, будет плавный небольшой рост на качественные объекты.

Но, повторюсь, такая ситуация возможна при отсутствии второй волны всемирного экономического кризиса, иначе ситуацию на данном рынке предсказать сложно.

Спасибо, Сергей Валерьевич, за Ваше интервью. А нашим читателям мы можем порекомендовать, если у них возникнут вопросы, связанные с этим сегментом недвижимости, связаться с тем риэлтором, с которым Вы работаете, или с Морозовым Сергеем Валерьевичем по тел.*(057)* 717-16-15, *(093)* 566-00-40