

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Назад в будущее

Резкая девальвация рубля, стремительное исчезновение привычных импортных товаров, уход западных компаний, разговоры о возможности дефолта (правда, по коммерческим, а не государственным обязательствам) — все чаще экономисты и простые граждане сравнивают нынешний кризис не с последним — 2008 года, а предыдущим — 1998 года. «Ъ-Дом» решил выяснить, не может ли и рынок жилой недвижимости оказаться в том же положении, что тогда.

— тенденции —

## Падаем, но медленно

Рубль ежедневно бьет антирекорды, аналитики зарекаются прогнозировать нижнюю планку цен на нефть, в сети бродят панические диалоги банкира с высокопоставленным чиновником о сложном положении банков, а бизнесмены обсуждают, когда и у кого из списка Forbes случится первый дефолт. Экономисты больше не смущаются слов «рецессия» и «кризис». А на рынке жилья эксперты диагностируют скачок спроса.

По мнению Антона Скорика, гендиректора «Мортон-Инвест», объем продаж жилья эконом- и комфорт-классов в Москве и Московской области текущей осенью и по году в целом существенно вырос. «Так, продажи в октябре выросли по сравнению с сентябром на 35%, превысив планку в 50 тыс. кв. м, за ноябрь цифры будут еще больше», — подсчитывает он. — В целом за период с января по ноябрь по сравнению с предыдущим аналогичным периодом зафиксирован рост продаж более чем на 12%.

Это сказывается влияние кризиса, считает Максим Раевский, член совета директоров девелоперской компании «Стройинвестопаз». «Реализуется отложенный спрос, особенно в экономсегменте: люди больше не откладывают покупки, а покупают недорогие квартиры и участки», — поясняет он.

Показатели этой осени в сравнении с осенью 2013 года, когда ситуация была гораздо стабильнее и понятнее, следующие: объемы продаж сентября на 31% выше показателей аналогичного периода прошлого года, объемы продаж октября — на 56%, — говорит Григорий Алтухов, коммерческий директор ФСК «Лидер», о рынке жилья комфорт-класса.

Даже на рынке дорогих новостроек нет никакого кризиса, уверяет Дмитрий Халин, управляющий партнер Intermark Savills. «Дорогое жилье покупают не расчетливые инвесторы, а реальные люди для жизни», — поясняет он. — Те, кто на самом деле нуждается и может себе позволить элитные квадратные метры.

Главной тенденцией года стал рост спроса, так как объем продаж существенно превысил показатели предыдущих лет, резюмирует Мария Литвинская, гендиректор «Метриум Групп». Так, согласно данным Росреестра, количество зарегистрированных ДДУ с января по октябрь выросло на 10% относительно аналогичного периода 2013 года. Количество зарегистрированных прав на недвижи-

мость за сопоставимые периоды 2013 и 2014 годов увеличилось на 16,5%. «Высокая покупательская активность отмечается практически на протяжении всего текущего года, за исключением разве что начала летнего сезона», — добавляет он. — Особенно высокие продажи были зафиксированы в первом квартале при первом резком повышении курсов валют и первом упоминании о санкциях против России. Вторая волна всплеска покупательской активности отмечена в октябре во время нового стремительного скачка курсов валют. К примеру, в марте было зарегистрировано на 51,6% больше ДДУ, в октябре — на 42,7% по сравнению с аналогичными периодами 2013 года.

«На рост рынка влияют нестабильная ситуация с курсами валют, сложности с привлечением капитала на банковском рынке, ограничения на покупку недвижимости за рубежом, общие негативные ожидания относительно развития российской экономики. Все это заставляет вкладывать средства в недвижимость», — поясняет Екатерина Батынкова, коммерческий директор Insignia.

Однако особого энтузиазма этот факт не вызывает. «Все понимают, что повышение покупательской активности — явление временное и в недалеком будущем спрос должен скорректироваться», — говорит госпожа Литвинская. «Уже начиная с января 2015 года можно ожидать снижения покупательской активности, которую могут спровоцировать (наряду с тем, что существенный объем платежеспособного спроса будет реализован в последние месяцы 2014 года) в том числе и растущие ставки по ипотеке», — добавляет господин Алтухов.

Все просто: сейчас рублевые цены практически не растут, что в условиях резкой девальвации рубля означает удешевление жилья. Так, по данным аналитического портала «Индикаторы рынка недвижимости», только за ноябрь цены в долларах упали на 6,3%. «Сегодня многие, кто не успел купить доллары по курсу 36 руб./\$, пытаются приобрести на свои обесцененные рубли недвижимость. При этом ключевым моментом при выборе объекта для инвестиций является тот факт, что приобретаемая недвижимость в рублях на сегодняшний день стоит столько же, сколько при курсе 36 руб./\$. Тем самым у покупателя создается иллюзия неупущенной возможности», — поясняет Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group.

Получается, российский рынок недвижимости уже «заходит на посадку». Однако посадка пока предполагается мягкой. «Такого же, как в 1998–1999 годах снижения цен на недвижимость (более чем на 30%), не произойдет, рынок может ждать в 2015 году коррекция на уровне 12–15%», — считает Владислав Луцков, директор по инвестициям компании Est-a-Tet.

«Не будет открытием, если скажу, что в целом население, особенно те граждане, которые нацелены на приобретение жилья в краткосрочной перспективе, подошло к рубежам надвигающегося кризиса подготовленным. Сбережения более диверсифицированы, а ипотечные кредиты в долларовом эквиваленте берет меньшинство», — говорит господин Алтухов.

Причем готовиться граждане, да и девелоперы, начали уже с кризиса 2008 года. «Я очень хорошо помню, когда кризиса на рынке жилья не было. И последнее мое воспоминание об этом времени датируется серединой 2008 года», — говорит Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости».

«Все, что происходило после последующего кризиса и происходит до сих пор, — это ожидание его повторения и, как следствие, соответствующая экономическая стратегия работы на рынке. Правоту экспертов подтверждает личный опыт и наблюдения автора. Несколько моих знакомых в нынешнем году либо купили, либо продали квартиры, а то и совершили оба вида сделок. Подарула квартиру и дачу в другом городе, купив на вырученные деньги жилье сыну. Сосед продает квартиру с целью купить меньшую — разницу он собирает сохранять в валюте, чтобы после кризиса купить жилье получше и попроще. Кто-то из знакомых купил жилье, чтобы обезопасить сбережения, кто-то продал — с той же целью. Но в любом случае люди руководствуются стратегией сохранения сбережений и строят планы не только на кризис, но и на время после его окончания.

## Найдите десять отличий

И в этом смысле разница в 1998 году очевидна, отмечает господин Шлома. «Тогда был первый стресс для российского рынка жилья, никто ничего подобного не ожидал, по сути, не понимал, как действовать в новых обстоятельствах», — говорит он. К тому же события 1998 года развивались стремительно, напоминает господин Луцков: в августе был объявлен дефолт по основным видам государственных долговых обязательств, одновременно государство отказалось от «стабильного» рубля и произошло резкое девальвация национальной валюты. «Для многих это стало большой неожиданностью — это привело к банкротству многих предприятий и банков, банковская система была парализована, многие вкладчики потеряли свои вклады, а рублевые сбережения сократились в несколько раз», — вспоминает он.

«В нынешней экономической ситуации девелоперы хотя бы научились сохранять внешнее спокойствие. Есть ощущение общей консолидации на рынке именно среди девелоперов, нет резкого снижения цен, никто не тянет одеяло на себя, пытаются привлечь спрос жестким демпингом, поскольку это риск дестабилизации средней цены, после чего падать придется всем», — отмечает Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп».

В 1998 году рынок был структурно и финансово не развит, добавляет Дмитрий Земсков, гендиректор компании Strategy & Development. «Реализация девелоперских проектов происходила через почтовую ныне систему инвестиционных контрактов с правительством Москвы», — вспоминает он. — Не было института проектного финансирования — строительство обеспечивалось главным образом за счет денег покупателей квартир, а этот поток всегда отличался повышенной волатильностью. Окончание строительства в срок случалось гораздо реже, чем в начале 2010-х. Не было и ипотечного кредитования, этот рынок начал формироваться лишь в середине 2000-х годов, а сейчас он является ключевым источником дохода для большинства сегментов жилищного рынка».

Сейчас львиная доля застройщиков работает в рамках 214-ФЗ, в котором заложены очень жесткие санкции по отношению к срыву сроков строительства, добавляет господин Котровский, да и проходившие, устраивающих финансовые пирамиды, гораздо меньше. «Возможно, в ближайшие месяцы мы станем свидетелями незначительного смещения сроков сдачи, поскольку застройщики ограничены в средствах, идущих на строительство, но это будет мизансцена, а не годлы», — считает он.

«В целом по сравнению с 1998 годом первичный рынок стал менее рискованным, менее доходным, более конкурентным, структурированным и многократно увеличившимся в финансовом исчислении. По нашим оценкам, на сегодняшний день его объем составляет не менее 500 млрд руб.», — резюмирует господин Земсков.

«Важно понимать, что существенные отличия дня сегодняшнего от событий 2008, и 1998 годов в том, что общество психологически сегодня изначально готово к самым пессимистичным сценариям. Кроме того, как бы это наивно сейчас ни прозвучало, в настроении людей отмечается если не патриотический подъем, то определенное чувство локтя. Крым, санкции, контрсанкции, тренд на импортозамещение — все это на фоне небывалых скачков курсов валют, внешнеполитической обстановки пробуждает в людях некое стремление к противодействию», — говорит Иван Татаринов, коммерческий директор компании Glincor.

Плюс меняется налоговое законодательство в части недвижимости. В связи с ростом кадастровой стоимости растут платежи как компаний, так и затраты физических лиц, что, естественно, приведет к значительной перестройке рынка недвижимости. «С большой долей вероятности можно говорить и о том, что в связи с новыми ставками налога на недвижимость вырастет предложение на вторичном рынке, поскольку содержание так называемые инвестиционные квартиры станет накладно. Люди при покупке квартир будут оценивать стоимость содержания и поэтому не будут ориентироваться на инвестиционную составляющую», — уверен эксперт. Резко вырастут и затраты на перепродажу жилья. «И все эти налоговые новации придутся на период кризиса, когда переложить рост налогов прямых и косвенных на потребителя не удастся», — сетует господин Свиридов.

В этих условиях, чтобы выполнить свои обязательства без снижения качества проекта и «обрезания» инфраструктуры, девелоперам придется оптимизировать затраты, а это требует высокотехнологических решений, считает госпожа Батынкова. Сейчас застройщики диверсифицируют финансирование строительства своих объектов, совмещая собственные средства с финансированием от банков-партнеров и поступлениями от продаж, что может гарантировать завершение строительства объектов. К тому же с развитием собственных технологий застройщики стали больше использовать в строительстве российские аналоги зарубежных строительных материалов. «Это значительно снижает влияние колебаний курсов валют на себестоимость, позволяет лучше контролировать производственный процесс и сокращать сроки поставки, что позитивно влияет в том числе на сроки строительства», — отмечает она.

Покупателям же господин Свиридов советует ориентироваться на проекты, которые либо уже реализованы, либо находятся в высокой степени готовности. «Внимательно нужно относиться к покупке жилья, которое находится в районах с плохой транспортной доступностью — на окраине города и за его пределами. Такое приобретение рискует стать

## Угрозы и возможности

Что опасаются девелоперы? «Опасаются того, что из-за падения доходов населения, признаки которого уже начинают проявляться, изменится потребительское поведение клиентов. Одни перестанут покупать, потому что предпочтут «сидеть в валюте», сохраняя свои средства таким образом. Другие не смогут приобрести недвижимость, поскольку не будут иметь возможность кредитоваться под такую покупку. Платежеспособный спрос сжимается, девелоперы уже сталкиваются с этим и ощущают некий предел роста цен», — говорит Сергей Свиридов, старший партнер, вице-президент по развитию Sminex. Сложнее будет взаимодействовать с банками — рост кредитных ставок для бизнеса уже начался, добавляет он.

## прямая речь

## А кто-нибудь выигрывает от кризиса?

Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate:

— Корректировки на рынке обещают большие скидки на квартиры. Покупатели квартир в элитных новостройках выигрывают: появляются небывалые скидки. Приобретение элитной недвижимости, цена которой номинирована в рублях, сейчас как никогда доступно, что касается долларовых цен, то покупатели также могут рассчитывать на существенные скидки, которые предоставляют застройщики, чтобы клиенты могли угадать за ростом курса доллара. Уже сейчас размер скидок на долларовые объекты доходит до 20%, в будущем можно ожидать дальнейшего снижения долларовой цены.

Людмила Цветкова, финансовый директор «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость»:

— Если мы предполагаем вхождение в кризис сейчас или в будущем, то нужно понимать, что будут снижаться доходы в экономике — как у застройщиков, так и у физических лиц. Если в компаниях пройдет волна сокращений, то люди будут лишены дохода. Во-первых, они физически не будут владеть деньгами. Во-вторых, будут бояться кредитовать. На фоне сокращения спроса будет снижаться цена, что приведет к снижению рентабельности и вынудит часть застройщиков отказаться от новых проектов, замедлит их реализацию либо искать альтернативные способы повышения рентабельности. То есть в результате кризиса не выигрывает никто, потому что будет наблюдаться общее снижение уровня доходов, прибыли и рентабельности по всем секторам.

Сергей Петров, заместитель генерального директора ORDO Group:

— Выигрывает тот, кто сумеет выгодно вложить деньги в недвижимость. На рынке жилой недвижимости ожидается дальнейшая коррекция цен за счет скидок и применения других инструментов скрытого снижения цены.

Дмитрий Коновалов, генеральный директор Tekta Group:

— Как и в любой предкризисной ситуации, в выигрыше от колебаний рынков и курсов валют остаются банки. Банковская система имеет возможности оперативно реагировать на меняющуюся финансовую ситуацию, повышать проценты и ставки и в конечном итоге оставаться в плюсе. Но кроме того, предкризисная, равно как и кризисная, ситуация в стране — это хороший шанс для покупателей квартир в новостройках. В борьбе за клиен-

тов девелоперы будут в первую очередь прибегать ко всевозможным скидкам и дисконтам. В условиях нестабильного курса рубля возможность приобретения такого востребованного ресурса, как недвижимость, по выгодной цене — это оптимальный способ сбережения средств и обеспечения будущего. А вот продавцы на вторичном рынке, скорее всего, окажутся в проигрыше, так как изменение цен на недвижимость не успевают за колебаниями курса и в предкризисной ситуации стоимость квадратного метра растет гораздо медленнее, чем курс.

Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Group: — Несмотря на сложную ситуацию на валютном рынке, многие девелоперы сегодня оказались в выигрышной ситуации. Еще год-полтора назад банки кредитовали застройщиков по ставке 11–12%. Эти девелоперы сейчас имеют возможность предлагать удобные индивидуальные условия финансирования покупки. Конечно, в ближайшем будущем надо быть готовым к тому, что маржинальная прибыль инвесторов и девелоперов на первичном рынке уменьшится. По нашим прогнозам, в 2015 году произойдет спад интереса к первичным объектам недвижимости, строительство которых находится на стадии котлована, так как общая неуверенность в завтрашнем дне увеличивает риски от такой покупки.

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed: — Сейчас мы наблюдаем ажиотажный спрос на недвижимость, которая номинируется в рублях (и это относится не только к элитному сегменту). Новостройки с рублевыми ценами продаются ударными темпами. Люди переводят эфемерные денежные знаки, которые с каждым днем обесцениваются, в более осязаемые квадратные метры. Девелопер ведь тоже строит в общем-то в рублях (закупает строительные материалы, расплачивается с подрядчиками и т. п.), и рублевые поступления от покупателя не вкладывают в текущие проекты. В сегодняшней ситуации игроки рынка пытаются не проиграть, достроить начальные объекты, пока это возможно. Однозначно проигрывает вторичный рынок элитной недвижимости, где цены в основном зафиксированы в долларах. Собственники таких квартир приобретали их в валюте, соответственно, они не готовы сейчас продавать недвижимость дешевле, чем покупали.

Филипп Третьяков, генеральный директор Galaxy Realty: — В нынешней предкризисной ситуации в более выигрышной ситуации находятся те застройщики и риэлторы, кто реализует ликвидные объекты недвижимости эконом- и комфорт-классов в ближайшем Подмосковье (5–10 км от МКАД). Благодаря низкой цене входа и пока еще доступной ипотеке такое жилье себе могут позволить широкие слои населения.

неликвидным», — считает он. А переход на ставки налогообложения недвижимости исходя из кадастровой стоимости, по его версии, должен вымыть с рынка целевые слои покупателей и владельцев.

«Долгое время у нас существовал целый пласт покупателей, которые действовали исходя из такой логики: чтобы сохранить деньги (как правило, не очень большие), я куплю сейчас квартиру в Подмосковье. Жить я там не буду, поскольку работаю в Москве, но кому-то сдать, — говорит эксперт. — В более или менее стабильные времена эта стратегия была вполне рабочей. Но в кризис есть вероятность, что сдать такое жилье будет очень трудно, хотя бы уже потому, что будет предложение на рынке внутри города, а платить за содержание и владение неликвидным с точки зрения аренды жильем все равно нужно».

Кроме того, еще недавно люди рассматривали недвижимость как некую заготовку: купил, хлеба не просят, сохранил, добавляет господин Свиридов. А теперь придется исходя из того, что купил, потратился и продолжать тратиться, оплачивая его сохранение. «Причем затраты в случае со вторым-третьим жильем в собственности могут быть достаточно значительными по сравнению со стоимостью самой квартиры», — предупреждает он. — Налоги ты платишь не с реальной рыночной стоимостью, которая может меняться в сторону уменьшения, а с кадастровой, величину которой никто менять не планирует, во всяком случае, в ближайшее время. Эта разница между кадастровой и реальной стоимостью уже начала проявляться в некоторых центральных районах Москвы. И дальше это будет расходиться волнами по рынку».

Впрочем, история учит, что от кризиса можно ждать не только потерь. «Один мой знакомый в разгар кризиса 15-летней давности купил квартиру в культовом доме в Романовом переулке чуть дороже \$1,2 тыс. за 1 кв. м. Все его окружение крутило пальцами у виска, предвещая дальнейшее падение и коллапс рынка. А он никого не слушал и даже взял ипотеку под грабительские 20%. Просто нравился дом. За прошедшие годы квартира подорожала почти в 20 раз», — вспоминает господин Халин. — Другой примерно по той же цене покупал новостройку на котловане в районе Тверской, рассчитывая, что сэкономит (а не заработает) примерно 10–15%. Основная мотивация была жить в новом доме поближе к работе. Да и Тверская тогда, пожалуй, была престижнее Остоженки. С тех пор его квартира подорожала примерно в 15 раз.

Заработать, или, как минимум, приобрести больше ожидаемого могли и среднеобеспеченные граждане. В Москве, где до 1998 года «вторичка» номинировалась в долларах, первичный рынок жилья был преимущественно рублевым, а доминирующее положение в тот период занимал обзаведенный в 1996 году ДИПС, вспоминает господин Луцков. «Я помню перепроизводство на рынке новостроек Москвы в ряде районов массовой застройки», — говорит он. — Так, в Марьино еще в 1997-м стояли полудостроенные условия финансирования покупки. Конечно, в ближайшем будущем надо быть готовым к тому, что маржинальная прибыль инвесторов и девелоперов на первичном рынке уменьшится. По нашим прогнозам, в 2015 году произойдет спад интереса к первичным объектам недвижимости, строительство которых находится на стадии котлована, так как общая неуверенность в завтрашнем дне увеличивает риски от такой покупки.

Даже среди тех, кто купил квартиру до дефолта, находились счастливицы. «Я купил квартиру весной 1998 года с помощью рублевого кредита Сбербанка, который смог получить, работая в международной компании. При этом зарплату я получал в долларах и уже в марте 1999 года, получив годовой бонус, сумел полностью расплатиться с кредитом», — вспоминает коллега автора, купивший квартиру как раз в Марьино.

Так что при всех отличиях от кризиса 1998 года есть и одно общее: при некоторой сорочке в кризис можно значительно улучшить свои жилищные условия. Есть и еще одна вечная истина. «Что остается неизменным, так это то, что первичная недвижимость по-прежнему хороший инструмент для средние и долгосрочных инвестиционных стратегий», — говорит господин Белоусов. — Начиная с 1995 года суммарная продолжительность периодов подъема оказывалась гораздо длиннее, чем периоды падения. Кроме этого после снижения рынок недвижимости всегда восстанавливался и выходил на новые максимумы».

Татьяна Рыбакова

Москва, ул. Белогова, 3

**Metrium** БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35

**Квартира у Белого дома** id: 9846

Эксклюзивная квартира 167 кв.м в новом жилом комплексе в самом центре Москвы. Дизайнерская отделка в современном стиле: гостиная, кухня-столовая, 3 изысканных спальни, 3 санузла, 2 машиноместа в подземном паркинге. Из окон открывается красивый панорамный вид на Белый дом.

**Юго-Запад** id: 9877

Стильная квартира 110 кв.м в современном жилом комплексе. Заключается отделка в стиле французской классики: гостиная-кухня, 2 спальни, 2 санузла, 2 гардеробные, постирочная. Панорамное остекление, потолки — 3,4 м. Огороженная территория, круглосуточная охрана, видеонаблюдение, п/парковка.

www.metrium.ru +7 (499) 270-20-20 Реклама