

домцены

Мартовские аномалии

Первый месяц весны стал рекордным за всю историю рынка недвижимости, если не брать в расчет показатели конца 2014 года, когда ажиотаж был обусловлен резким скачком курса национальной валюты. Вверх рванули все показатели как на первичном, так и на вторичном рынке. Эксперты, впрочем, говорят, что ничего нового не произошло и причина мартовской покупательской лихорадки все та же: волатильность рубля. Только на этот раз он пошел не вниз, а вверх, и это тоже обеспокоило потенциальных покупателей.

— рыночная ситуация —

Магическое влияние весны

Как Золушка от прикосновения волшебной палочки доброй феи превратилась из замарашки в царевну, так и стагнация на столичном рынке жилой недвижимости с наступлением весны неожиданно для всех участников рынка обернулась бурным ростом покупательского спроса. Количество договоров долевого участия, зарегистрированных в марте, достигло 2680 — это на 26% больше, чем в феврале, и почти вдвое превышает показатель за аналогичный период прошлого года. Но что еще интереснее, за первый квартал 2016 года таких договоров оказалось 6616, то есть на 52,8% больше, чем за первые три месяца 2015 года. Если не принимать во внимание конец 2014 года, то это самый высокий квартальный показатель за всю историю Ф3-214, говорит Мария Литинская, управляющий партнер «Метриум групп».

Число ипотечных договоров, зарегистрированных в Москве в марте, составило 2719, что на 22% превышает показатель марта 2015 года и на 33% — февральские цифры. Отметим, что в ипотеке февраль сам по себе оказался вполне урожайным месяцем, на 12% обогнавшим своего прошлогоднего тезку — по всей видимости, на волне слухов о возможной отмене господдержки ипотеки.

Интересно, что девелоперы, весь февраль пользовавшиеся результатами от этих самых слухов, уже в первую неделю марта, когда было объявлено о том, что программа субсидирования от государства продлена, прислали опечаленные отчеты о том, что покупатели утратили интерес к ипотечным программам. По всей видимости, большая часть таких сделок пришлось на вторую половину месяца.

Квартирная религия

Но самым удивительным оказался взлет на вторичном рынке. Правда, этот март почти не перекрыл прошлогодний, но зато по отношению к февралю, да и почти ко всем предыдущим месяцам, стал, пожалуй, точкой нового отсчета. Переходов прав собственности было зарегистрировано 13 363 — до таких цифр не дотянулись ни один из месяцев прошлого года, исключая разве что традиционно богатый на сделки декабрь.

Конкурируя с частником

— аренда —

На рынок городской аренды в марте продолжали выходить новые предложения, в том числе от собственников квартир, которые долгое время экспонировались на вторичном рынке. В элитном сегменте этот процесс стимулировался еще и возросшей активностью арендаторов: одни из них меняли квартиры на более дешевые, другие искали более качественные варианты, оставаясь в той же ценовой вилке. Однако аренда загородных домов демонстрирует совсем иные тенденции, свидетельствуют эксперты.

Сдать, чтобы продать

Март — один из традиционно «слабых» месяцев на рынке аренды городских квартир. Спрос смещается на загородные дома, которые начинают активно искать уже с февраля, и в начале весны в этом сегменте наступает высокий сезон. Этот год не стал исключением. «По итогам марта спрос на рынке аренды квартир сократился на 13%», — утверждает Мария Жукова, директор компании «МИЭЛЬ-Аренда». По ее словам, сейчас предложение квартир в аренду превысило спрос на 64% во всех ценовых диапазонах, кроме наиболее бюджетных вариантов — в пределах 25 тыс. руб. в месяц: вот на них арендаторов находится примерно столько же, сколько выставляется квартир.

Правда, обычно и собственники квартир в Москве к этому времени не столь активны. С марта в базах данных появляются предложения о краткосрочной аренде на летний период, и тем, кто сдаст жилье на длительный срок, приходится конкурировать с ними по цене. Опытные арендодатели об этом знают и стараются избежать участия в весенней ценовой гонке, неизбежно понижающей ставки.

Но в нынешнем году в аренду, судя по всему, появилось немало новиков. Предложение пополнилось квартирами, которые их хозяева намеревались продать на вторичном рынке, но поскольку цены реальных продаж неумолимо снижались, то многим продавцам не удалось получить за свои объекты заявленную це-

Поскольку вторичный рынок столицы исторически держится по большей части «на плечах» альтернативных сделок, число которых так резко вырасти не могло, то можно предположить, что мартовский рост произошел именно за счет «чистых» покупок. А поскольку с ипотекой на «вторичке» все далеко не так пасхально, как в случае с новостройками, на которые государство дает субсидированную ставку, то логика подсказывает, что немалая часть этих покупок тоже были инвестиционными, как и на первичном рынке.

Выходит, вера в светлое будущее московской недвижимости у граждан не ослабевает. Самое время забеспокоиться банковскому сектору, ведь во многих случаях это их валютные депозиты были закрыты, а деньги выведены в рубли после того, как начался отскок доллара и евро вниз, и затем переведены в квадратные метры.

Никакие не инвесторы

«Люди опять достали деньги из своих матрасов и побежали покупать квартиры», — подтвердил в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» руководитель отдела аналитики и маркетинга ИСК «Форт» Юрий Кочетков. Он напомнил, что в случае с вторичным рынком, глядя на результаты прошедшего месяца, надо анализировать позапрошлый, ведь любая сделка в этом сегменте готовится в среднем две-три недели, а часто и дольше.

Поэтому по просьбе «Ъ-Дома» Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости», представил данные своей компании именно за февраль. В этом месяце количество обращений по вопросу купли-продажи жилья возросло относительно января на 27,9%, а договорных обязательств о проведении сделок — сразу на 74,2%. И даже по сравнению с февралем 2015 года количество авансов увеличилось на 19,2%.

«Мы явно имели дело с высоким покупательским спросом», — говорит Сергей Шлома. На его взгляд, в значительной степени эта активность была спровоцирована ситуацией на валютном рынке: обладатели валютных сбережений активно конвертировали их в квадратные метры на ниже стоимости доллара, ожидая возможного отскока рубля. Однако он не согласен с предположе-

ну. Снижать цену на 15%, а то и больше — значит уходить в убыток, а недвижимость должна приносить доход. Так что квартиры с отделкой и мебелью предпочтительнее оказалось сдавать внаем.

В итоге в течение всего первого квартала текущего года наблюдалась высокая активность собственников арендных квартир, говорит Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate. «Объемы предложения превысили даже показатели рекордно высокого декабря 2014 года», — добавляет она. По данным Елены Куликовой, руководителя отдела по работе с собственниками Savills в России, за два года число арендных квартир в высокобюджетных сегментах выросло более чем на 40%. А в целом по рынку, по данным «МИЭЛЬ-Аренды», только за март этот показатель увеличился на 9,3%.

Интересно, что аренда в некоторых случаях способна помочь вторичному рынку. Во всяком случае, так происходит в высоких сегментах — в бюджетах от 600 тыс. руб. в месяц, замечает Юлия Ковалева, директор департамента аренды городской недвижимости Kalinka Group. По ее словам, все чаще встречаются случаи, когда клиент, снимавший элитную квартиру, впоследствии принимает решение о покупке именно этого жилья. «Семья привлекает к квартире, что называется, прикидается, начинает ценить место, дом, окружение и соседей», — рассказывает эксперт. По оценке специалистов ее компании, каждая десятая элитная квартира, которая была выставлена на продажу и параллельно в аренду, была выкуплена теми самыми жильцами, которые ее снимали.

Хороший товар не залеживается

На этом фоне поведение арендаторов было вполне предсказуемым: поняв, что предложение становится все разнообразнее, многие из них принялись мониторить рынок в поисках лучших вариантов еще в прошлом году и продолжали заниматься этим еще активнее нынешней весной. «Число заявок на аренду квартир в первом квартале 2016 года выросло на 44% по сравнению с четвертым кварталом прошлого го-

да», — рассказывает Ирина Калинина, оговариваясь, что речь в немалой степени идет об активном пересмотре существующих договоров и смене квартир.

Те, кому бюджет позволял снять жилье в том же ценовом диапазоне, что и раньше, бездумно находили квартиры лучшего качества или в более привлекательном районе. Другие стремились в первую очередь снизить цену и переселились в квартиры меньшего размера или расположенные дальше от центра.

Правда, золотое время для арендаторов, желающих изменить условия найма, осталось далеко позади. Если в прошлом марте дисконты, которые собственники давали на показ квартир бизнес-класса, доходили до 20%, то теперь, год спустя, они не превышают 15%, говорит Анна Карпова, директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet. В более высоких сегментах эти цифры, по данным компании, впечатляют еще больше: 28% и 11% соответственно.

Такие показатели в премиальной аренде можно объяснить тем, что с конца прошлого года произошло вымывание ликвидных объектов, считает Юлия Ковалева. «Каптивных квартир становится все меньше и меньше, и спрос фактически превышает предложение», — заявляет она. Ее слова подтверждает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate: «Превосходная дизайнерская квартира в новом доме на Мосфильмовской с бюджетом \$5 тыс. в месяц не простояла и двух недель, а просторная студия в районе Пресни с бюджетом 150 тыс. руб. в месяц — и того меньше». Но в целом, продолжает эксперт, на текущем рынке популярны весьма низкие бюджеты: в первую очередь ходят небольшие квартиры в центре с бюджетами до 50 тыс. руб. в месяц.

Берите, что дают

Тренды загородной аренды демонстрируют полную противоположность происходящему в городе. Дисконты здесь с прошлого года выросли, при этом спрос на недорогие дома в марте превалировал над предложением. По словам Марии Жуковой, в заявках арендаторов в начале весны лидировали дома стоимостью до 50 тыс. руб. в месяц. «Желающих

нечно, принес свои результаты, ведь на рынке по-прежнему есть покупатели, которые реагируют на подобные уловки, констатирует Светлана Шмакова.

Новые способы привлечения покупателей пробуют в компаниях, ориентированных на ипотеку. В частности, Анастасия Суханцева, директор по развитию Urban Group, ставит вопрос о возможном снижении первоначального взноса. По ее словам, об этом просят многие потенциальные покупатели, и застройщик идет им навстречу. В частности, в ЖК «Опалиха О3» начата акция, по условиям которой клиент может внести всего 3% от стоимости квартиры и получить ипотечный кредит от банка-партнера в случае одобрения андеррайтером.

«Я не могу согласиться с бытующим сейчас мнением, что если клиент просит снизить ему первый взнос, то он неплатежеспособен», — заявляет Анастасия Суханцева. — Это те же самые люди, которые раньше имели финансовую подушку и могли заплатить сразу 20% от стоимости квартиры». Однако кризис съел именно эту подушку, а возможность платить регулярный платеж по кредиту осталась».

Артур Григорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимости», напоминает, что сейчас около 80% продаж осуществляется в ипотеку, потому-то и начали конкурировать между собой финансовые инструменты и ипотечные программы. В его компании в феврале и марте также действовала акция, предусматривавшая первоначальный взнос по ипотеке в размере 50 тыс. руб., которая принесла, по его мнению, вполне позитивные результаты.

Творчески настроенные банкиры

Другие участники рынка такой политики не одобряют, напоминая о том, что, например, в 2008 году ипотечный кризис в США разразился именно на фоне массовой выдачи кредитов так называемым плохим заемщикам. По данным Виталия Разуваева, сейчас число невозвратных кредитов и просрочек растет со стороны российских заемщиков и банки все более тщательно подходят к отбору клиентов.

Заместитель управляющего директора по ипотечным продуктам и андеррайтингу Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Сергей Калинин замечает, что получателем государственной субсидии является кредитная организация, которая выдает ипотеку. «Поэтому в данном случае вопросы к застройщику нет, но есть вопросы к банку относительно смежности его менеджмента», — говорит он. — Ведь речь идет о расходовании государственных средств и об их целевом назначении». Информацию о судьбе таких смелых и творчески настроенных менеджеров мы выясним через какое-то время, заключает эксперт.

арендовать такие объекты в 4,3 раза больше, чем предложений», — заявляет эксперт, добавляя, что количество арендаторов, ищущих загородный дом в аренду в этом бюджете, составляет более 57% от общего спроса.

В премиальном сегменте загородного рынка аренды запросов стало меньше на 15%, чем в прошлом году, рассказывает Юлия Симон, директор департамента загородной аренды Kalinka Group. «Эти клиенты ушли в более низкие ценовые сегменты», — делает вывод она. — Если пару лет назад они снимали коттедж за \$5 тыс., эквивалентных примерно 150 тыс. руб., то сегодня позволить себе платить \$5 тыс., фактически равных 330 тыс. руб., они не могут». Видимо, по этой причине скидки от заявленной цены начинаются теперь от 10% и доходят до 20%, в то время как еще год назад некоторые арендодатели держали цены на свои дома и дисконтов не предоставляли вообще, а те, кто на них соглашались, ни в какую не шли больше, чем на 10%.

Гибкость собственников очевидно способствует повышению общей активности на рынке, поэтому эксперты прогнозируют, что в этом сезоне большинство загородных домовладельцев найдут своих арендаторов. «К концу весны на рынке, по нашим прогнозам, останется около 20% объектов, которые сегодня есть в структуре предложения», — считает Юлия Симон, прибавляя, что общего снижения цен к лету она не ожидает.

Если дом не соответствует ожиданиям арендаторов, например неудачно расположен или в нем проведен не лучшего качества ремонт, то даже в этом случае на него все равно не найдет клиент — только позже. А если говорить о популярной среде состоятельных граждан Рублевке, то летом клиентам придется лить выбирать из того, что останется, либо рассматривать для загородной жизни другие направления, полагает эксперт.

Вложения на семь лет

Помимо частных собственников к рынку аренды, как городской, так и загородной, все чаще присматриваются компании-застройщики, которые еще несколько лет назад отвергали такую возможность по

Любой демпинг на рынке недвижимости является рискованным финансовым инструментом, поскольку может создать нездоровые тенденции, говорят в корпорации «Баркли». Как правило, в периоды активного демпинга покупательский спрос не возрастает, а замирает, поскольку клиенты начинают надеяться получить предложение еще лучше и еще дешевле. Предложение начинает опережать спрос, что, безусловно, сказывается на рынке не лучшим образом.

Что вы называете демпингом?

Тенденции, аналогичные городским, наблюдаются и на загородном рынке. «Последние два года большинство сделок проходят „ниже“ рынка», — заверяет Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate, добавляя, что именно благодаря этим сделкам рынок еще «жив». Если бы не было этого демпингового предложения, сделок было бы в два раза меньше, считает он.

Сегодня продажи лучше идут на первичном рынке, и именно потому, что застройщики предоставляют скидки и рассрочки, поскольку им надо завершать проекты, закрывать дыры в финансировании, продолжает эксперт. При этом многие элитные девелоперы предпочитают снижать цены не напрямую, в прайс-листах, а завуалированно. «Например, Villagio Estate весь прошлый год сохранял долларové цены, но менял курс, который всегда был ниже официального: то 43 руб. за доллар, то 50 руб. А в итоге финальная сумма сделки оказывалась существенно ниже рынка».

Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty, напротив, не видит сейчас существенных и частых попыток демпинговать. Она уточняет, что само понятие демпинга на загородном рынке отнюдь не то же самое, что на городском. «40–50% — вот это действительно демпинг, но от рыночной, а не от выставленной клиентом по своему усмотрению ранее цены», — замечает эксперт. 15–20%, которые для городских продавцов кажутся чем-то вроде смертельной инъекции, за городом всего лишь достижимая в процессе переговоров планка торга. «Многие собственники априори закладывают такую величину в цену», — отмечает Евгения Панова. А вот 30–35% уже хороший торг, и если клиента устраивают характеристики объекта — это предел и гарантия сделки.

Пожалуй, надо признать, что как растяжимо понятие демпинга, так и определение рыночной цены периодически нуждается в корректировке. В конце концов, когда предложение долгое время превышает спрос, цену сделки так или иначе начинает диктовать покупатель.

Марта Савенко

принципиальным соображениям.

Построить и продать гораздо выгоднее, чем построить и сдавать, в один голос утверждали эксперты.

Однако снижение темпов продаж, обусловленное в том числе введением новых налогов, заставило девелоперов сделать так же самое, что еще раньше сделали частные инвесторы, — пересмотреть свои стратегии. На городском рынке Москвы примеры доходных домов и апарт-отелей, в которых номера с кухонной зоной сдаются на длительный срок, все еще редки. А вот в Подмосковье организованный арендный бизнес хотя и встречается нечасто, но считается не один десяток лет, и после кризиса 2008 года им стали заниматься застройщики, не сумевшие реализовать свои поселки и не желавшие смириться с потерями.

В 2009 году именно так поступили в группе компаний «Сапсан»: в нескольких домах поселка «Княжье озеро» произвели отделку, установили мебель и технику, а затем начали сдавать дома в аренду. Спрос на нее оказался выше, чем предполагали в компании, так что в 2013 году в арендный фонд ввели новые дома, причем иногда арендаторы находились даже раньше, чем заканчивался процесс отделки. «До 2016 года жилой арендный фонд в поселке „Княжье озеро“ составлял более 30 коттеджей разной площади, которые сдавались по ставке от 180 тыс. до 800 тыс. руб. в месяц», — рассказывает Мария Иванова, исполняющая обязанности коммерческого директора компании. По ее словам, в новогодние каникулы и летом заселенность таких домов обычно составляла от 90% до 100%.

Однако в этом году в «Сапсане» посчитали, что эти дома стоит продать, а на вырученные деньги построить на северо-западе Подмосковья новый поселок — теперь уже полностью арендный. От идеи продавать в нем дома в компании пока не отказались, однако изначальный замысел состоял именно в формировании нового арендного фонда, который в компании считают высокодоходным и ликвидным активом. При этом застройщик признает, что арендные проекты окупаются достаточно долго. «Сейчас, на этапе просчета проекта, мы рассматрива-

ем полную окупаемость через шесть-семь лет, не исключая, что этот срок может оказаться и больше», — говорит Светлана Шмакова, вице-президент компании.

Узок их круг

В консалтинговых компаниях говорят, что сегмент организованной аренды сейчас не оказывает существенного влияния на рынок и вряд ли это произойдет в ближайшем будущем. Причин несколько, и первая из них в том, что пока что и апарт-отелей, и арендных поселков совсем немного. «Это не тот объем, который мог бы составить достойную конкуренцию гигантскому классу частных собственников», — говорит Дарья Самойлова, директор департамента аренды Blackwood.

Другой фактор — ценовая политика застройщиков. В отличие от частных собственников, сотрудники управляющих компаний не уполномочены торговаться на просмотрах, а если иногда и идут на снижение цены, то для этого приходится получать разрешение руководства. На сегодняшний день, например, апарт-отели по ценам конкурируют только с объектами бизнес-класса и выше.

К тому же, утверждают эксперты, потребитель за долгие годы привык снимать именно квартиру и гостиница, в которой все оформлено по единому стандарту, ассоциируется у него только с временным проживанием. «Многие арендаторы, особенно состоятельные, не хотят жить в „казенщине“, когда во всех апартаментах одинаковая отделка и мебель», — замечает Вадим Ламин. Правда, если квартиру арендует компания, для которой обязательны безналичные расчеты, в том числе за дополнительные услуги, то апарт-отель оказывается предпочтительнее частной квартиры, утверждает Анна Карпова.

Но вот загородные арендные поселки, обеспеченные охраной, собственной инфраструктурой, грамотным управлением и к тому же удачно расположенные, могли бы со временем составить хорошую конкуренцию частному сектору. И если темпы продаж перестанут устраивать не только элитных застройщиков, но и тех, кто строит экономкласс, так оно в конце концов и случится.

Марта Савенко