

# ДОМ ЦЕНЫ

## Тормоза для новостроек

2016 год стал знаковым для столичного рынка жилья: объем сделок существенно вырос, и особенно отличились новостройки. Вторичных квартир тоже было продано больше, чем в прошлом году, однако параллельно эксперты отмечают рост доли так называемых неликвидных объектов, продать которые без значительного снижения цены предложения практически невозможно.

— город —

### Неликвид дорожке комфорта

За прошлый год управление Росреестра по Москве зарегистрировало более 126 тыс. прав на жилую недвижимость по договорам купли-продажи — это на 11% больше, чем в прошлом году. При этом сокращение среднего уровня цен сделок составило за 2016 год как минимум 10%, отмечает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость». Доля дешевого жилья в столице растет, рассказывает он: в 2016 году в компании зафиксировали максимальный за последние несколько лет объем жилых помещений на вторичном рынке в сегменте до 5 млн руб. «В течение всего года этот показатель находился на уровне 6–7%, в то время как в 2014 году он был равен 4%, а в первой половине 2015 года — 3%», — уточняет эксперт.

По данным Марии Литинецкой, управляющего партнера «Метриум Групп», больше других в цене потеряли дома экономкласса, представленные, как правило, хрущевками, а также старыми кирпичными домами с изношенными коммуникациями. «Средняя стоимость „квадрата“ в них уменьшилась на 5,8% и составила 154 тыс. руб. — и именно этот сегмент вторичного рынка наполнен самым неликвидным предложением», — заявляет аналитики компании.

Интересно, что по средней стоимости квадратного метра квартиры в этих домах превосходят новостройки эконом- и комфорт-классов, а по качеству безнадежно отстают, ведь коммуникации и конструкции таких зданий сильно изношены. «С учетом возросшей девелоперской активности альтернативу такому жилью по разумной цене сегодня можно найти практически в любом районе Москвы», — утверждает Мария Литинецкая.

### Синдром разочарованного продавца

Объем предложения квартир в стареющих домах, которые невозможно продать без существенного дисконта, огромен, считают в «Метриум Групп», ведь это около 15% вторичного рынка столицы. Владельцы таких объектов, однако, далеко не всякий раз готовы сбрасывать их любой ценой.

Одна из наиболее интересных тенденций, зафиксированных в прошлом году, была связана именно с поведением продавцов, разочаровавшихся в ситуации на рынке недвижимости в целом и в покупателях в частности, рассказывает Сергей Шлома. «Многие собственники уже отчаиваются реализовать свою жилплощадь, и хотя их квартиру просматривает большое количество людей, вследствие чего у про-



В прошедшем году было продано вдвое больше новостроек, чем годом ранее

давцов поначалу складывается иллюзия, что сделка вот-вот состоится, в конечном счете предложение о покупке не поступает.

Причина в том, что эти продавцы все еще выставляют жилье на рынок по ценам, которые были актуальны в докризисный период, например в 2013 году — но уж точно не сейчас. Разумеется, покупателям, которые избалованы значительным превышением предложения над спросом, подобные варианты неинтересны. «В итоге собственники, обманутые в своих ожиданиях, снимают недвижимость с продажи и уходят с рынка, образно говоря, «в подполье», лелея, однако, надежду на то, что в недалеком будущем цены на жилье все-таки начнут расти», — говорит эксперт.

Он полагает, что надеждам этим не суждено оправдаться — во всяком случае, в текущем году. Тренд на медленное, но верное сползание цен будет развиваться и составят по оценкам аналитиков компании, около 5–7% в год. «И это при том условии, что в мире вообще и в нашей стране в частности не произойдет масштабных экономических катаклизмов либо экстраординарных политических событий», — уточняет Сергей Шлома.

### Весьма условная стабильность

Совсем иная картина на столичном рынке новостроек, где за 2016 год зарегистрировано 35,6 тыс. договоров участия в долевом строительстве жилья. Это почти вдвое превышает аналогичный показатель за 2015 год, когда Росреестр зафиксировал 19,6 тыс. ДДУ. Основными причинами этого роста эксперты считают, с одной стороны, то, что макроэкономические факторы не дали сбыться тревожным ожиданиям пессимистов, а с другой — отмену господдержки ипотеки, из-за чего покупатели на первичном рынке перестали откладывать решение о приобретении квартиры.

Иван Татаринов, коммерческий директор Glincor, считает, что в экономике сложилась условно стабильная ситуация. «У потребителей есть ощущение прохождения пика кризиса: после 2015 года ждали еще более резкого падения цен на нефть, роста количества санкций, значительных колебаний валютных курсов. Однако этого не произошло, и по итогам 2016 года у покупателя сложились позитивные впечатления, есть ожидание роста дальнейшего благополучия, который „вот-вот“ начнется», — делится мнением эксперт.

На покупательскую активность также положительно повлияли и

другие факторы, считает Елена Коханова, руководитель отдела аналитики ГК Insignia. В частности, произошло снижение ставки налога на имущество физических лиц, являющихся собственниками апартаментов.

Кроме того, говорит она, не видная за последние несколько лет активность застройщиков не могла не сказаться на увеличении спроса на рынке. На рынок вышли качественно новые проекты с инвестиционно привлекательными ценами, при этом девелоперы продолжили гибко применять политику скидок и рассрочек.

Наконец, по заверениям директора по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павла Брызгалова, все больше застройщиков переходит на продажу своих объектов по ДДУ, и это тоже отражается на статистике. «По итогам 2016 года доля таких новостроек в Москве превысила 90%», — приводит данные эксперт. Он добавляет, что работать по схемам ЖСК становится все сложнее, поскольку особенно жесткие поправки к ФЗ №214 касаются именно девелоперов, выбирающих эту схему.

### Сокращение издержек

Ожидания участников первичного рынка — как застройщиков, так и покупателей — связаны еще и с упразднением системы частного страхования и созданием государ-

ственного компенсационного фонда в долевом строительстве. Это событие практически все эксперты, опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома», восприняли с оптимизмом.

Окончательный проект поправки по этому вопросу Минстрой должен внести в Госдуму в ближайшие дни, причем, по данным экспертов, ставка отчислений в фонд останется на прежнем уровне (не более 1%), поэтому издержки застройщиков не возрастут. «Более того, в абсолютном выражении они даже снизятся, ведь сейчас девелоперы платят страховщику 1% от цены ДДУ, которая уже включает и себестоимость строительства, и премию застройщика», — считает Мария Литинецкая. — Теперь же они будут вносить в фонд 1% от себестоимости строительства». Таким образом, на стоимости квадратного метра создание фонда не отразится, а защищенность дольщиков, безусловно, вырастет, полагает эксперт.

Правда, создание компенсационного фонда несет в себе и повод для беспокойства — это касается небольших компаний. Эксперты полагают, что фонд не будет страховать всех подряд, а выдвинет достаточно жесткие условия, которым должны будут соответствовать все застройщики. Кроме того, министр строительства и ЖКХ Михаил Менд не исключил того, что со временем ставка компенсационного фонда будет дифференцирова-

на: для надежных застройщиков размер отчислений может быть снижен.

### Может, они сами уйдут?

В совокупности все эти факторы могут привести к укрупнению игроков долевого рынка. И этот процесс уже идет: в прошедшем году состоялись знаковые приобретения одних девелоперских компаний другими, среди которых, разумеется, в первую очередь стоит назвать сделку по поглощению строительного бизнеса ГК «Мортон» группой ПИК. В результате чего последняя смогла претендовать на звание застройщика с самым большим портфелем текущих проектов в Москве.

Тегемония ПИК в сегменте массового жилья столицы в будущем может привести к тому, что другим застройщикам придется жестко конкурировать с гигантом, предполагает руководитель премии Urban Awards Ольга Хасанова. А это, в свою очередь, повлияет на уровень цен на московском рынке: снижение порога входа продолжится, и если то же произойдет и с ипотечными ставками, то объем сделок на «первичке» в 2017 году снова может возрасти.

И только два малоприятных обстоятельства вносят диссонанс в общую радужную картину. Первое — то, что покупательская способность населения, несмотря на прогнозы роста макроэкономических показателей, никак не желает расти. Впрочем, и сами эти прогнозы стали в последнее время куда менее радужными, ведь Минэкономики возлагает большие надежды на рост ВВП — сначала в третьем квартале, а потом в декабре 2016 года, однако этого так и не произошло. Ипотека ипотекой, но если доходы снижаются, ее становится попросту нечем платить.

Второе тревожное обстоятельство: год от года московские дома стареют, и те из них, которые были построены в 60-х годах прошлого века и ранее, постепенно приближаются к отметке, за которой их дальнейшая эксплуатация станет невозможна. Соответственно, доля неликвидных объектов на вторичном рынке продолжит расти, препятствуя их владельцам не то что улучшить жилищные условия, а просто сменить жилье, которое в какой-то момент может стать опасным для проживания. А власти столицы все еще не определились с программой сноса морально и физически устаревших зданий и предлагают по реконструкции по-прежнему только промышленные зоны, но не жилые кварталы. Конечно, их можно понять: ведь это дешево.

Очевидно, все ждут, когда население попросту бросит эти дома и переберется в новостройки — вот тогда можно будет заняться реконструкцией. Впрочем, это уже предположение в жанре фантастики.

Марта Савенко

## Ожидание бурной весны

— загород —

**Прошедший год, а заодно и нынешний январь на подмосковном рынке загородной недвижимости кого-то из участников рынка порадовал, кого-то опечалил — но ожидания на 2017 год еще в конце прошлого месяца были более чем спокойные. И тут начался февраль, который поразил практически всех руководителей компаний. Количество звонков от реальных покупателей возросло в разы, и то же самое уже происходит со сделками.**

### А также ипотека

Подводя итоги 2016 года, эксперты загородного рынка недвижимости отмечают, что первые три квартала никогда особенно не порадовали и некоторые оживление началось только осенью. В особенности это было заметно в высокобюджетных сегментах. «С октября по декабрь мы заключили 60% всех сделок года», — сообщает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп».

Пожокие данные у Валентина Зуева, ведущего эксперта элитного застройщика Villagio Estate: «В конце года рынок загородного жилья пришел в движение — по итогам четвертого квартала в нашем сегменте продажи подросли на 10,2%, а по сравнению с аналогичным периодом 2015 года — на 16,7%».

Декабрь, когда традиционно происходит раздача бонусов в крупных компаниях, которые покупатели спешат вложить в том числе и в недвижимость, просигналил о начале положительной динамики уже большему числу компаний. Евгений Копылов, управляющий партнер девелоперской группы «Интегра», застраивающей коттеджные и дачные поселки эконом- и комфорт-классов, говорит, что в его компании декабрь был очень активным и объем сделок был существенно выше, чем в декабре 2015 года. Объем продаж вырос вдвое в сравнении с аналогичным периодом 2015 года и в iResidence, свидетельствует Павел Матюхин, генеральный директор компании, которая строит коттеджные поселки комфорт-класса.

Артур Григорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимость» (застраивает поселки таунхаусов комфорт-класса), рассказывает, что в декабре — январе департамент ипотечного кредитования его компании зафикси-

ровал едва ли не 50% прироста обращений. «После отмены программы государственной поддержки ипотеки банки активно внедряют новые условия кредитования, стремясь не потерять клиентов», — говорит он, добавляя, что уже к середине 2017 года ждет дальнейший рост популярности ипотеки в массовом сегменте.

### Страх перед долларом...

Но основной сюрприз поджидал участников рынка в феврале. Надо сказать, что в элитном сегменте первый месяц года был крайне малоактивным, поскольку потенциальные клиенты уехали на длительный отдых — и таких было значительно больше, чем год назад. Так что после спокойного января, когда относительно аналогичного периода 2016 года число звонков снизилось на 24%, практически никто не ожидал бурного роста числа звонков, просмотров и тем более сделок.

Однако ситуация изменилась кардинально буквально с первых чисел февраля, вспоминает Илья Менжунов. «На нас буквально обрушился шквал звонков и заявок», — говорит он. — Если сравнить с тем, что происходило в феврале год назад, то рост спроса составил 34%. Аналогично высказываются и Валентин Зуев: «В феврале мы вторые выходные подряд фиксируем рекордные цифры по приезжающим на просмотры людям», — рассказывает он. — Например, в прошлые выходные было 37 показов на весь отдел продаж. Звонки по рекламе с 17 февраля удвоились, с 4 февраля их количество утроилось».

Тимур Сайфугдинов, генеральный директор Point Estate, утверждает, что покупатели заметно активизировались еще в январе. «Так и не дождавшись роста курса доллара, они пришли к выводу: пора покупать!» — замечает он. В феврале эти настроения логичным образом усилились, а весна обещает и вовсе стать переломным периодом для тех покупателей загородного рынка, которые аккумулируют накопления в американской валюте — если, конечно, тренд на ее падение не сменится на противоположный. Пока же с начала года доллар потерял почти 3 руб., то есть около 5% за полтора месяца.

### ...и радость от рубля

Впрочем, для тех, кто держит сбережения в рублях, все еще интереснее. Если обладатели долларовых вкладов боятся их обесценивания, то рублевые вкладчики, за-

интересованные в приобретении объектов, номинированных в долларах, потирают руки, ведь в пересчете на отечественную валюту эти дома подешевели. «Рыночная цена высокобюджетных объектов элитного подмосковного рынка в пересчете на рубли автоматически снизилась на 7–10%», — уточняет Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, добавляя, что обычно в долларах номинируются дома стоимостью выше \$1,5 млн. Она также отмечает, что продавцы, экспонировавшие свои объекты в долларах, отреагировали на их фактическое удешевление без паники и не поддались соблазну увеличить доллартовую цену.

Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty, считает, что оживление, которое, по ее наблюдениям, началось на рынке с конца января, наступило благодаря тому, что был превышен порог отложенного спроса за последние месяцы года. «Количество обращений увеличилось вдвое и достигло уровня сентября — октября прошлого года, идут активные переговоры и торги по ликвидным объектам», — сообщает она.

Интересно, что первые месяцы года стали взрывными не только в элитном, но и в остальных сегментах. Артур Григорян отмечает, что уже в течение января был зафиксирован внезапный и очень существенный рост числа обращений. Аналогичные показатели наблюдались только в августе 2016 года, который вообще был в этом отношении самым успешным месяцем ушедшего года, говорит эксперт. «Если январь был достаточно спокойным, то в феврале мы, наоборот, наблюдаем активность, сравнимую с декабрем 2016 года», — делится наблюдениями Евгений Копылов. А Павел Матюхин, сравнивая нынешний январь с прошлогодним, делает вывод о том, что потенциальных покупателей стало больше на 83%.

### Почему они ничего не строят

Активность девелоперов по выводу новых поселков в 2016 году оставалась низкой, так что в некоторых сегментах дефицит ликвидных первичных объектов усугубился. В первую очередь это заметно в «элитке», говорят эксперты. «В 2013–2015 годах, в период активной фазы кризиса, девелоперы не брали на себя риск освоения новых площадок», — вспоминает Екатерина Румянцева. В 2016 году на рынок загородной элитной недвижимо-

сти тоже не вышло ни одного нового проекта. По ее словам, недостаток новых качественных лотов уже весьма заметен, а при сложившейся ситуации имеющийся сейчас объем предложения уровня «бизнес», «премиум» и de luxe будет реализован за два-три года. Если к тому времени рынок не получит новых достойных проектов, мы столкнемся с острым дефицитом предложений, и удовлетворить спрос взыскательных клиентов, ориентированных на качество загородного жилья, будет затруднительно, делает вывод эксперт.

Сегодня существенную долю рынка, по оценкам аналитиков Vesco Realty, до 70% занимает вторичное предложение и большая часть сделок проходит на вторичном рынке. Кроме того, у застройщиков высокобюджетных поселков, по ее данным, в основном остались участки без подряда в не самых удачных местах — остальное уже распродано. Тимур Сайфугдинов подтверждает мнение коллег: «Накопилось большое количество нерелизованного вторичного предложения, и это тормозит девелоперов». Пока эти запасы не уйдут с рынка, развивать новые проекты девелоперам будет неинтересно, подытоживает он.

Но пока что надежды на скорую реализацию вторичных излишков нет, ведь этот сегмент, по данным Point Estate, постоянно пополняется, и весьма активно. Только в прошлом году на рынок вышло около 700 объектов, обитаемы всего 3 тыс. И с тех пор ситуация не улучшилась — наоборот, многие люди уехали, не достроив дома или не отделав их. Соответственно, для них эта недвижимость превратилась в зависшую инвестицию, так что все эти люди — потенциальные продавцы.

И тем не менее практически все участники рынка в той или иной мере ждут хорошую весну и прогнозируют, что в целом этот год будет куда более «рабочий», чем предыдущие. Каждый из девелоперов, опрошенных «Ъ-Домом», заявляет о выходе одного-двух новых поселков в течение 2017 года. Но все это, конечно, состоится только при том условии, что общий макроэкономический тренд пойдет по восходящей — а в этом полной уверенности ни у кого нет.

Владимир Абакумов