

домцены

Стабильно все, кроме хрущевок

Второй месяц весны не поставил рекордов продаж городской недвижимости, но и провальным не оказался.

Участники рынка отмечают не только высокие темпы продаж, но и появление большого количества качественных объектов классов «бизнес» и «премиум». Владельцы выставленных на продажу квартир в хрущевках, конечно, находятся в смятении, но этот сектор слишком мал, чтобы оказать существенное влияние на рынок в целом.

— город —

Апрель был жарким

Активные продажи при неизменных ценах — так можно охарактеризовать городской рынок жилья массового сегмента в прошедшем месяце. Росреестр пока не опубликовал данных по количеству договоров долевого участия за апрель, но по подсчетам ведущего аналитика ЦИАН Александра Пыпина, их было заключено не менее 4,7 тыс. Это, конечно, меньше, чем в марте, когда был установлен абсолютный рекорд (5418 сделок), но все равно очень неплохой показатель.

Застройщики подтверждают, что высокий сезон, который традиционно приходится на первые весенние месяцы, состоялся. «По итогам апреля мы отмечаем превышение планируемых показателей: месяц показал себя очень хорошо, и рост продаж составил не менее 10%. Причем мы отмечали позитивную динамику и по масштабным объектам, реализуемым в сегменте комфорт-класса, и по новостройкам более высокого класса», — утверждает руководитель департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Татьяна Подкидышева.

«В январе—апреле 2017 года объем сделок на первичном рынке Москвы увеличился более чем на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Причем с каждым месяцем разница с 2016 годом растет. Если в январе текущего года по сравнению с первым месяцем прошлого года объем заключенных ДДУ снизился на 1,5%, то в январе—феврале 2017 года показатель вырос на 27,8%, в январе—марте — на 58%, а за первые четыре месяца — на 70,8% по сравнению с аналогичными периодами прошлого года», — приводит сравнение Ольга Хасанова, руководитель премии Urban Awards.

Впрочем, некоторые застройщики сообщают о снижении объемов реализации. Например, продажи A101, компании, работающей в Новой Москве, в апреле снизились на 10%. «Это нетипично для рынка, так как апрель традиционно относится к высокому сезону: большинство покупателей стремятся закрыть сделки до майских праздников. При этом в первую половину мая жилых помещений в наших объектах было продано на 15% больше, чем за первую половину апреля. Данные показатели подтверждают вывод, что апрельское снижение продаж — это лишь сглаживание сезонности. Похоже на новый тренд: люди, выбирая между отпуском и покупкой квартиры, предпочитают покупку недвижимости», — комментирует руководитель управления аналитики и оценки ИКА101 Дмитрий Цветов.

А ценовая динамика, если брать средние показатели, практически отсутствует. Сейчас в Москве средние цены квадратного метра (без сегмента элитной недвижимости) находятся в диапазоне 185–190 тыс. руб. за 1 кв. м, в Новой Москве — 96–98 тыс. руб., в Московской области — 78–80 тыс. руб., отмечают в ЦИАН.

Объем предложения остается стабильным, несмотря на то что ужесточение требований к разрешительной документации снизило число новых проектов, выводимых на рынок. За первый квартал 2017 года, по данным ЦИАН, на рынке новостроек появилось 135 но-



В апреле объем дорогих московских новостроек впервые превысил количество бюджетных

вых корпусов (минимум с первого квартала 2012 года). Однако площади, экспонируемые в новинках рынка, остались практически без изменения. На май 2017 года в объектах, введенных на рынок в текущем календарном году, экспонируется 15,8 тыс. кв. м, примерно столько же приходится на ЖК и корпуса, стартовавшие в третьем квартале и четвертом квартале 2016 года соответственно (по 14,5 тыс. и 15,9 тыс. кв. м соответственно). Таким образом, рынок продолжает наполняться новым предложением прежде всего за счет старта новых крупных проектов в старых границах Москвы.

Предложение на вторичном рынке в Москве также остается стабильным (ежемесячно на рынок выходит около 22–25 тыс. квартир).

Что снос грядущий нам готовит

Так называемая реновация пятиэтажек, несомненно, самая обсуждаемая тема последнего месяца. Не будем касаться социальных, правовых и политических аспектов, погово-

рим о том, как повлияло на рынок жилья намерение московских властей начать массовый снос хрущевок.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что пока это влияние минимально. Во-первых, неизвестны точные параметры и сроки программы, а самое главное — очередность сноса домов. Во-вторых, предложение квартир в пятиэтажках не так уж велико: по данным компании «Азбука жилья», оно не превышает 5% рынка. Тем не менее некоторые продавцы поспешили снять с продажи свои квартиры, рассчитывая на то, что полученная ими взамен жилплощадь окажется лучше и дороже.

Наталья Кузнецова, генеральный директор компании «Бон Тон», оценивает количество «отказников» максимум в 15%. С ней не согласен Владимир Каширцев, генеральный директор компании «Азбука жилья»: «Объем предложения в панельных хрущевках на май 2017 года по сравнению с началом февраля снизился уже на 34% и в количестве выставленных на продажу квартир, и в суммарной их площади. Предположительно данная программа в большей степени будет затрагивать первые серии

хрущевок, представляющие собой панельные дома. Однако предложение в кирпичных хрущевках также снизилось на 20%».

Что касается спроса, он мог бы увеличиться за счет частных инвесторов, но эксперты считают подобные вложения довольно сомнительными. Поскольку срок сноса каждого конкретного дома неизвестен, есть риск заморозить средства на неопределенное время. «Подтверждением того, что уровень интереса к квартирам в пятиэтажках не изменился, является ценовая динамика. Если бы рынок пережил всплеск спроса на такие объекты, то и ценник, скорее всего, резко вырос бы. Однако в действительности «квадрат» в хрущевках за месяц практически не изменился в цене и составил 137 тыс. руб., — констатирует Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп», — уточняет. «В то же время прекращение снижения стоимости — важный сигнал, который свидетельствует о том, что хрущевки еще, возможно, привлекут внимание покупателей».

Особое мнение на этот счет у специалистов компании «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости». «Мы фиксируем увеличение активности в сегменте пятиэтажек, — утверждает управляющий партнер Марина Толстик. — По итогам апреля доля хрущевок в общем объеме продаж составила пятую часть (19%), тогда как, например, в конце прошлого года этот показатель был 9,4%. За последний месяц в нашей компании уже завершилось несколько сделок по приобретению квартир в хрущевках, предназначенных под снос. Одна из сделок была альтернативной и состояла в продаже жилья в Новой Москве и приобретении квартиры в сносимой пятиэтажке с целью улучшения условий проживания с помощью нового жилья от города. В марте в большинстве округов наблюдалось некоторое уменьшение средней цены предложения (на фоне неопределенности в отношении деталей реализации объявленной программы реновации). А вот в апреле, наоборот, во многих округах средняя цена предложения в пятиэтажках немного выросла как за счет вымывания наиболее привлекательных объектов, так и за счет оптимистичных ожиданий собственников таких квартир».

Небольшое повышение средней цены пятиэтажек имеет и другое объяснение. В результате «реновации» в наибольшей степени пострадают собственники квартир с хорошим расположением и качественным ремонтом (такой встречается и в хрущевках). А чем хуже локация и состояние дома, тем больше вероятность, что переселенцы выиграют, получив новое жилье. Логично предположить, что сняты с продажи были самые убыточные квартиры, а самые дорогие, наоборот, владельцы пытаются продать, пока это еще возможно. То есть изменилась не цена, а состав объектов, предлагаемых на продажу.

Эксперты сходятся во мнении, что в наибольшей степени на рынок может повлиять увеличение объема предложения жилья, строящегося взамен сносимых кварталов. Но об этом, понятное дело, говорить еще слишком рано.

Повышение классности

Самое интересное, что, даже если в результате «реновации» на рынок выйдет большое

количество новостроек массового сегмента, они не составят конкуренции большинству проектов на территории «старой» Москвы. Прошедший месяц подтвердил тренд последних лет: постепенное увеличение доли объектов класса «бизнес» и выше. А Подмосковье остается территорией массового спроса.

В апреле на рынок новостроек столичного региона вышло 14 новых проектов — 12 в «старой» Москве и 2 в Подмосковье. В столице это преимущественно проекты бизнес-класса — 7 объектов из 12, а в Подмосковье все новые проекты представлены в классе «комфорт». Доля новостроек бизнес- и премиум-классов впервые превысила 50% предложения в «старой» Москве.

«Рост доли дорогих проектов на рынке новостроек столицы до 51% предложения при параллельном вымывании жилья класса „эконом“ сформировал объективные предпосылки для роста средней стоимости квадратного метра в границах столицы, — говорит Наталия Немчинова, директор департамента продаж девелоперской компании ОПИН. — При увеличении доли дорогих новостроек на 16% за месяц объем предложения экономкласса в столице сократился на 13% — до 230 тыс. кв. м, или 7% общего объема предложения. Следовательно, средний уровень цен по всему Московскому региону также будет расти в ближайшей перспективе».

Спрос на новые объекты должны обеспечить потенциальные покупатели, которые еще пару лет назад могли рассматривать только приобретение жилья в нижних ценовых рамках, а сейчас замахиваются на бизнес-класс. Сегодня приобрести однокомнатную квартиру в жилом комплексе класса «бизнес» в Москве можно в среднем за 7–8 млн руб. (а в подмосковном комфорт-классе — за 3,5 млн руб., что более чем в два раза дешевле). Спрос на новостройки сегодня по сравнению с началом года стабилизировался и будет расти, чему способствовали снижение ипотечных ставок и гибкие условия покупки, которые предлагают девелоперы в партнерстве с банками: минимальный входной бюджет или сниженная процентная ставка, — рассказывает Наталия Немчинова. — За счет расширения линейки инструментов покупки и льготных ставок — в среднем от 10,4% годовых — доля ипотечных покупок в наших многоквартирных проектах класса «комфорт» за месяц выросла на 9% и в апреле составила 83% от общего количества сделок».

«В условиях активного пополнения рынка новыми объектами покупательский спрос в сегменте бизнес-класса можно охарактеризовать как стабильный, — соглашается Леонид Капров, старший вице-президент «Галс-Девелопмент». — В апреле 2017 года мы зафиксировали существенное увеличение числа ипотечных сделок — с 37% до 47% — по проектам бизнес-класса „Наследие“, „Достояние“, „Искра-Парк“. На рост ипотечных сделок в первую очередь повлияла низкая ставка ипотечного кредитования — 10,4%. Это нивелировало последствия отмены государственной программы льготной ипотеки, которая занимала около 50% в структуре наших ипотечных сделок. В связи с растущим спросом на наши объекты и локации с начала года мы произвели корректировку цен в сторону увеличения».

Впрочем, пока средние цены на московские новостройки бизнес-класса снизились на 1–2% — как раз за счет выхода новых объектов с невысокой ценой на начальной стадии строительства.

Михаил Полинин

Возвращение отложенного Подмоскovie

— загород —

На коттеджный рынок Подмосковья возвращается отложенный спрос, в один голос заявляют эксперты и участники рынка. Это происходит как благодаря относительной стабилизации экономики, так и появлению новых категорий покупателей, в том числе пенсионеров, меняющих городские квартиры на постоянное место жительства за городом.

Если бы не холода

«Мы чувствуем даже не оживление, а большой объем неудовлетворенного спроса, — оптимистично заявляет Александр Дубовенко, управляющий партнер корпорации Good Wood. — К нам приходит масса обращений от людей, которые находятся на разных стадиях принятия решения. Кто-то только начинает изучать вопрос, а кто-то приходит с деньгами и заключает договор. Показатели продаж апреля превысили результаты марта на 20%. В мае ожидаем традиционного спада и потом роста показателей в среднем на 30% в месяц до конца года».

«Март и апрель уже совершенно точно показали высокую активность рынка, — подтверждает управляющий партнер компании «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. — В марте по сравнению с февралем количество сделок выросло на 40%, в сравнении с мартом 2016-го рост составил 12%. Нынешний апрель оказался лучше апреля предыдущего на 17% по числу сделок».

Кстати, традиционный майский спад связан не только с долги-

ми праздниками, но и с погодными катаклизмами. Когда холодно и дождливо, потенциальные клиенты неохотно выезжают на просмотры загородной недвижимости. Погода вообще оказывает серьезное влияние на загородный рынок, в отличие от городского. Вспомним жаркое и дымное лето 2010-го, когда имела место обратная ситуация: покупатели выезжали на просмотры просто для того, чтобы глотнуть свежего воздуха. Так что, если бы не холода, результаты у подмосковных девелоперов могли бы быть еще лучше.

«Мы считаем, что весной на активность клиентов повлияло несколько факторов: они почувствовали некую стабильность в экономике, а также поверили в то, что цены на загородное жилье достигли своего дна и больше падать не будут. Немаловажной причиной стало укрепление рубля: многие клиенты хранят свои сбережения в валюте, и, чтобы не терять деньги на разнице курсов, они вкладывают их в покупку недвижимости», — комментирует Олег Михайлик, заместитель директора по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank.

Торг возможен?

При этом цены на первичную недвижимость, по данным Knight Frank, остались на прежнем уровне. Более того, застройщики готовы предоставить клиенту дисконт, доходящий порой до 30%. А на вторичном рынке при срочной продаже или продаже неликвидного объекта скидка могла достигать 50% от первоначальной стоимости.

А вот эксперты компании Savills отмечают противоположную тенденцию: уменьшение скидок на вторичном рынке в процессе торга. «Сейчас нередки случаи, когда покупатели начинают конкурировать между собой за тот или иной объект, — утверждает Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости Savills в России. — Раньше покупатель загородного объекта рассчитывал на торг, а сейчас с учетом того, что продавцу делают предложения два-три покупателя, он может быть спокоен и выбирать самое интересное, а дальше поднимать цену предложения. В этом сезоне пока не было ситуаций, когда конкуренция между покупателями работала на повышение стоимости объекта, но на удержание стартового значения она сегодня совершенно точно работает. Таким образом, интерес нескольких покупателей позволяет продавцу оставаться на уровне цены, за которую объект был изначально выставлен, либо реализовать объект с минимальным „ритуальным“ торгом (только для того, чтобы поддержать тенденцию предыдущего года, когда все торговались)». Естественно, это относится только к качественным объектам вторичного рынка, спрос на которые превышает предложение.

Также сохраняется тренд на снижение уровня покупательной способности на загородном рынке — сейчас средний бюджет покупки коттеджа составляет 40–60 млн руб., тогда как до кризиса он доходил до 80 млн руб. «В связи с падением среднего чека застройщики стали уходить в более низкий ценовой сегмент и предлагать клиентам таунхаусы — в качестве примера можно привести коттеджные поселки Futuro Park и Park Fonte. Сейчас средний бюджет покупки таунхаусов составляет 12–20 млн руб. Кроме того, застройщики стали заключать договоры долевого участия, чтобы клиенты могли приобретать жилье при помощи ипотеки. Чтобы брокеры были заинтересованы в продвижении недорогих объектов, девелоперы предлагают им повышенную комиссию», — отмечает Олег Михайлик.

Новые покупатели

Спрос на загородном рынке увеличивается благодаря появлению новых категорий покупателей.

«Если раньше загородная недвижимость в бизнес-классе интересовала преимущественно руководителей и топ-менеджеров компаний, то сейчас сегмент стал более демократичным с точки зрения ценообразования, чем привлекает совершенно иных покупателей. Фактически сегодня возникла возможность купить загородный дом, продав квартиру в Москве, и получить при этом дополнительные преимущества, недоступные в рамках городской жизни», — утверждает Владимир Яхонтов.

Конечно, стоит отметить, что загородная недвижимость до сих пор не совсем рассчитана на людей с большим количеством детей, на большие семьи, включающие несколько поколений, из-за недостаточной развитой социальной инфраструктуры. Также сохраняется трудность в подборе объектов для той категории покупателей, которая ежедневно приезжает

в Москву на работу: транспортная доступность не отвечает достаточным требованиям. Поэтому такие покупатели практически не приобретают загородную недвижимость для постоянного, а не сезонного проживания.

Среди основных покупателей загородной недвижимости выделяются три основные категории людей. Первая — те, кто управляет своим временем самостоятельно, то есть предприниматели, бизнесмены средней руки: они не привязаны к четкому рабочему графику, могут управлять делами удаленно. К этой же категории можно причислить представителей «свободных профессий» и фрилансеров, хотя они приобретают загородное жилье в меньшей ценовой нише — как правило, до 12 млн руб.

Вторая категория — молодые семьи с одним ребенком, как правило, дошкольного возраста. В таких случаях один из родителей не работает и нуждается в жизни на природе, а второй подстраивается под обстоятельства. Наконец, еще одна прослойка покупателей — пенсионеры: они проводят сделки трейд-ин, продают квартиру в Москве и приобретают собственный загородный дом.

Больше готовности

Меняются и предпочтения покупателей. Особым спросом сейчас пользуются новые дома с отделкой в коттеджных поселках. «Наличие отделки загородного дома повышает его ликвидность и позволяет реализовать такой объект в кратчайшие сроки. Дом с готовой отделкой будет более выигрышно смотреться на фоне других предложений», — поясняет Нина Резниченко.

А на вторичном рынке в верхнем ценовом сегменте покупатели часто приобретают дома не только с полной отделкой, но и мебелью. Большая часть домов на вторичном рынке продается с отделкой «под ключ», причем 52% предложения — с мебелировкой, 12% — готовые к проживанию, но без мебели. И только треть предложения от собственников приходится на коттеджи «под отделку», — говорит Тимур Сайфутдинов, генеральный директор компании Point Estate.

Еще одним заметным трендом загородного сегмента стал осмысленный подход к сделке. «Сроки сделок в среднем увеличились, выросло и количество просмотров: один покупатель может проводить просмотр на объекте до семи раз, поэтому сделки растягиваются на месяцы», — говорит Владимир Яхонтов.

При этом, как утверждает Нина Резниченко, живой интерес к загородной недвижимости проявляют клиенты с высокими бюджетами (от \$10 млн). А ряд из них уже определился с выбором, что является еще одним подтверждением активности рынка. «Сейчас таких покупателей очень немного — примерно столько же, сколько до кризиса было тех, кто мог потратить \$35–50 млн», — приводит сравнение Тимур Сайфутдинов. По его данным, средний бюджет предложения коттеджа на вторичном элитном рынке в начале мая составил 179,6 млн руб. Это на 30% выше бюджета предложения коттеджа на первичном рынке, где загородный дом можно купить в среднем за 152,4 млн руб.

Андрей Александров