ДОМ ДЕНЬГИ

Риск на вырост

демпинг

Цены как на загородные, так и столичные новостройки за последние месяцы снизились довольно значительно. И не только в долларовом эквиваленте, что очевидно из-за существенно возросшего курса американской валюты, но и в рублях. Причем уменьшились цены на разные объекты столь неравномерно, что объяснять их снижение одним только финансовым кризисом было бы нелогично.



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

Из всех объектов компании «Дон-Строй» жилой комплекс «Измайловский» подешевел особенно заметно



Дома в поселке «Княжье озеро» на Новорижском шоссе продаются на 20% дешевле: к этому вынуждает плотное окружение конкурентов ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

ЖК «Веллхаус на Дубровке», который строит компания Mirax, потерял почти треть в рублевом выражении

Распродажа остатков

Причины снижения цен даже в условиях кризиса бывают разными. Самая благоприятная для покупателя — желание девелопера побыстрее завершить реализацию последних квартир в уже почти построенных домах или домовладений в коттеджных поселках. Риск недостроя в них фактически равен нулю, и все особенности проекта, и качество строительства в полной степени можно оценить своими глазами, не полагаясь на рекламные буклеты и прочие бумажные обещания.

В качестве примера элитных московских новостроек можно привести уже достроенный ЖК «Онегинъ» (по документам им занимается «Отель „Якиманка“», фактический же девелопер — «Балтийский монолит») и сдающийся в конце года «Остоженка Парк Палас» (девелопер — «Вессо-Линк Единая Пейджинговая»), цены на квартиры в которых по сравнению с прошлым сентябрем снижены на 11–15%.

Объекты достроены, риска недостроя нет, к тому же их можно назвать уникальными. «Остоженка Парк Палас» расположен в «золотой миле», что само по себе объясняет интерес к нему, а по соседству с ЖК «Онегинъ» нет аналогичных по качеству строительства предложений. Его достойный сосед ЖК «Коперник» практически продан.

Значительно снижены рублевые цены и в элитном ЖК «Четыре ветра» на Большой Грузинской (девелопер — «СТ Групп»). «Цена квадратного метра упала с 300–350 тыс. руб. до 250–300 тыс. руб., то есть на 15–17%,— говорит руководитель департамента городской недвижимости Home-Hunter Татьяна Вакуленко.— Данный жилой комплекс наиболее подходит для инвестирования, так как на сегодня цена квадратного метра достигла нижнего уровня, объект уже полностью построен, характеризуется удачным местоположением в центральной части города, соответственно, на вторичном рынке в условиях стабильности реализовать собственность можно будет по наиболее выгодной цене».

На загородном рынке ситуация примерно такая же: в большинстве случаев цены снижены на последние дома в уже готовых или близких к окончанию строительства коттеджных поселках. Например, в уже построенной «Бельгийской деревне» (20 км от Москвы по Калужскому шоссе, девелопер «Лоджик-Риэлти»), где сейчас завершается благоустройство территории, цены снижены на 26% по сравнению с прошлым годом. Это достаточно удачный проект, он пользуется большой популярностью, поэтому иных причин для снижения цен, кроме желания побыстрее реализовать оставшиеся домовладения, эксперты рынка не видят.

То же касается и некоторых поселков, где на реализацию выставлены участки без подряда. «Значительно снижены цены в коттеджном поселке «Лосиный остров» по границе с населенным пунктом Загорянка (Ярославское шоссе, 16 км от МКАД),— рассказывает руководитель отделения „Сретенское“ компании „Инком-Недвижимость“ Антон Архипов.— Для пяти первых покупателей сотка земли здесь обойдется в 211 тыс. руб. (против прошлогодних 480 тыс. руб.). Впрочем, реальное снижение цен не столь существенно: прошлогодние цены указаны на участок с коммуникациями, а нынешние — без. Коммуникации оплачиваются отдельно в течение трех месяцев после перехода прав собственности на приобретателя и обойдутся за весь участок в $25 тыс. (по нынешнему курсу это примерно 850 тыс. руб.). В дальнейшем, полагаю, цены на этот объект будут увеличиваться в зависимости от количества и динамики продаж».

Переоценка ценников

То, что часто причиной снижения цен является именно политика девелопера, а не особенности того или иного объекта, заметнее всего в сегменте бизнес-класса, где одна и та же компания может одновременно вести три-пять и более проектов.

Так, компания «ДОН-строй» распространила новые рублевые цены на все свои объекты — они на 15–30% ниже прошлогодних. Впрочем, из скидок на объекты высокой степени готовности еще не следует, что единственная причина их появления — желание побыстрее распродать остатки. Чаще как раз наблюдается иная ситуация: цены снижаются на изначально переоцененные объекты.

«Так, в ЖК „Академия Люкс“ стоимость квадратного метра снизилась в среднем со 170 тыс. до 135 тыс. руб.,— рассказывает руководитель направления новостроек компании МИАН Руслан Кобзарев.— При этом объект уже построен, идут работы по благоустройству территории и озеленению и прием государственной комиссией. Снижение цены на этом объекте — компромисс между высокой стоимостью строительства и низким уровнем покупательского спроса. Большой объем не реализованных здесь квартир свидетельствует о том, что прежние цены были завышены, а сегодня они, на мой взгляд, соответствуют реальности». То же касается и загородного рынка: новые цены приводятся в соответствие с реальными особенностями проекта.

В уже сданном в 19 км от МКАД по Дмитровскому шоссе небольшом поселке «Усадьба Аксаково» (для его реализации была создана одноименная компания) цены на домовладения снижены с 26 млн до 19,8 млн руб. Финансово стимулировать покупателей вынуждают некоторые особенности проекта. Несмотря на очевидный плюс — соседство с Пяловским водохранилищем — «Усадьба Аксаково» не лишена недостатков. Девелопер пожадничал, разбив территорию на небольшие участки — около десяти соток. Из-за этого у покупателей создается впечатление, что придется жить «окна в окна» с соседями. Кроме того, поселок с трех сторон окружен коттеджной застройкой. Все это стимулировало пересмотр цен в сторону уменьшения.

Еще один пример — известный поселок «Княжье озеро» (проект реализован компанией «Сапсан»), где цены снижены на 20%. «Это явно рекламная кампания для привлечения клиентов,— высказывает предположение генеральный директор компании Welhome Анастасия Могилатова. — У поселка очень много конкурентов на Новорижском шоссе, и у всех проектов цены находятся приблизительно на одном уровне. Недостаток проекта — строительство по технологии сэндвич-панелей. Аналогичные поселки по тем же ценам строятся из кирпича (себестоимость намного выше)».

Такая же ситуация и с поселками, где реализуются участки без подряда. Так, в поселке «Ольховый берег», расположенном в 15 км от МКАД по Егорьевскому шоссе, сотка земли подешевела вдвое — с 811 тыс. до 420 тыс. рублей. Как объясняют участники рынка, начальная цена была слишком высока для этого направления. А впечатление от живописного места, в котором расположен поселок, изрядно портит шум близко расположенной железной дороги.

Опасная дешевизна

Самая неприятная для покупателей причина снижения цен — финансовые проблемы девелопера. В основном речь идет об объектах начальной стадии строительства, для продолжения которого у застройщика не хватает собственных или заемных средств. В такой ситуации снижение цен кажется наиболее очевидным способом решения проблемы. Проиллюстрировать ситуацию можно на примере коттеджного поселка «Усадьба Бакеево», который расположен на Пятницком шоссе в 22 км от Москвы (девелопер проекта — компания «Юниверст»). Цена домовладения упала с актуальных на сентябрь прошлого года 98 млн руб. до 39 млн руб. (то есть на 61%).

«Девелопер проекта испытывает трудности с дальнейшим строительством, поэтому готов идти на существенное снижение цены,— рассказывает руководитель отдела исследований Vesco Consulting Татьяна Алексеева.— Объяснить существенное падение цен можно и низкой степенью готовности проекта. На сегодня в поселке построена входная группа и административное здание, готов один дом, еще в трех ведется внешняя отделка. Идея строительства поселка высокого класса на второстепенном направлении (Пятницкое шоссе) не оправдывает изначально высокого уровня цен, установленного застройщиком. В дальнейшем можно ожидать незначительного роста цен на объекты этого поселка, однако в инвестиционном плане проект малопривлекателен».

А вот еще один пример. На этот раз речь идет о многоэтажной застройке Подмосковья. В доме, который возводится в Подольске по Красногвардейскому бульвару, цена квадратного метра упала с 55 тыс. до 30 тыс. руб. «Строительство этого объекта ведется медленно, задержка по срокам сдачи дома уже превышает три года, и перспективы достройки объекта в этом году я бы назвал сомнительными,— говорит Руслан Кобзарев.— Очевидна финансовая неустойчивость застройщика, связанная с низкими темпами реализации и недополучением кредитных средств. Отсюда его готовность предоставлять столь существенный дисконт». С подобными объектами покупателю нужно быть особенно внимательным, несмотря даже на вполне «антикризисную» цену. Очевидно, что с углублением кризиса риск покупки дешевых недостроев будет только возрастать.

Наталия Павлова-Каткова

УМЕНЬШЕНИЕ РУБЛЕВЫХ ЦЕН ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПОЛГОДА (%)

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИЙ «ИНКОМ-НЕДВИЖИМОСТЬ», МИАН, «ВЕСКО», WELHOME, BLACKWOOD.

Максимально подешевевшие элитные новостройки Москвы

ЖК «Арбатская усадьба»	23,0
ЖК «Новый Арбат, 27–29»	23,0
Каковинский пер, вл. 6	17,3
ЖК «Четыре ветра»	17,0
ЖК «Шоколад»	16,5
ЖК «Онегинъ»	14,3

Максимально подешевевшие новостройки бизнес-класса

ЖК «Лазаревское»	34
ЖК «Веллхаус на Дубровке»	31
ЖК «Измайловский»	31
ЖК «Калина»	30
ЖК «Бирюзова, 41»	30

Максимально подешевевшие домовладения в коттеджных поселках Подмосковья

«Усадьба Бакеево»	61
Melody	41
«Папушево»	31
«Бельгийская деревня»	26
«Усадьба Аксаково»	24
«12 месяцев ЭкоLife»	23

Максимально подешевевшие участки без подряда

«Ольховый берег»	51,8
«Нахабино Парк»	41,0
«Лосиный остров»	37,0
«Лужки»	16,0
«Пестовские дачи»	14,0

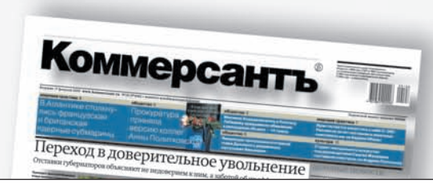
реклама



КОММЕРСАНТЪ.
КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ РЕАЛИЗМ

www.kommersant.ru

Газета **Коммерсантъ**.
Каждый день — о самом главном в политике, бизнесе, обществе, культуре и спорте.


Коммерсантъ
Переход в доверительное увольнение