

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Денег не надо

новостройки

На рынке московской жилой недвижимости становится все меньше инвесторов-спекулянтов, которые приобретают квартиры на ранних этапах строительства, а затем перепродают с наценкой. Причина состоит в том, что девелоперы даже на ранних этапах продаж назначают за свои проекты цены, близкие к рыночным. Особенно это актуально для элитного сектора, в то время как в масс-маркете девелоперы продолжают предоставлять существенный дисконт.

Фальшстарт

На заре развития рынка недвижимости девелоперы, не имевшие на тот момент возможности получить финансирование своих проектов, предпочитали «занимать» деньги на строительство у дольщиков и инвесторов. Для этого вокруг купленного или взятого в аренду земельного участка ставился забор, который по периметру обвешивался баннерами с телефоном отдела продаж — и начиналась реализация несуществующих квадратных метров по низким ценам. При этом у подавляющего большинства таких продавцов не было никаких документов на строительство. Если девелопер изначально был сознательным и планировал серьезно заниматься этим бизнесом, то в итоге на вырученные деньги строился дом, а остатки квартир реализовывались уже по рыночным ценам. Если же застройщику казалось, что получить все документы и строить дом слишком сложно, а уже собранная сумма приятно жгла карман, то он просто исчезал в неизвестном (или известном) направлении, оставляя десятки обманутых дольщиков и инвесторов на произвол судьбы.

Но даже если не брать в расчет откровенных мошенников, такая схема привлечения капитала всегда смахивала на пирамиду, так как вырученные от реализации квартир на ранней стадии деньги многие чересчур амбициозные девелоперы пускали не на строительство дома, а на покупку новых участков и уже за счет вырученных от продажи новых квартир средств финансировали возведение первого дома. Кроме того, на самых ранних стадиях у девелоперов практически не было возможности получить финансирование в банке, так как проекты не имели никакой разрешительной документации. Да и перед банками всегда надо было отчитываться за потраченные деньги, а перед частными инвесторами — нет. «Банки предпочитают не выдавать кредиты без полного пакета исходно-разрешительной документации, в то время как покупатели готовы были платить, по сути, за обещания и «кредитовать» застройщиков на более ранней стадии, до получения необходимых документов», — говорит директор по развитию Kalinka Real Estate Consulting Group Алексей Сидоров.

Именно за счет этого на рынке сформировалась практика, когда квартиры на ранних стадиях строительства стоили намного дешевле, чем квартиры в близких к сдаче домах. Продавцам были нужны быстрые деньги, а покупателям — дешевые квартиры. За это первые соглашались пожертвовать маржей, продавая квартиры по себестоимости или даже



Пентхаус в ЖК «Дворянское гнездо» за время строительства вырос в цене в 6,5 раза
ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕКАЯ

ниже, а вторые брали на себя риск не получить свою квартиру или получить существенно позже. В итоге если дом был благополучно достроен, то первые инвесторы зарабатывали от 50% до 250% от стоимости своего жилья.

Например, по данным Kalinka Real Estate Consulting Group, ЖК Crystal House на этапе котлована выставлялся по цене от \$6 тыс. за квадратный метр. За два года, к моменту сдачи дома в эксплуатацию, стоимость квадратного метра взлетела до \$20 тыс. и выше. Первые квартиры в Молочном переулке, д. 1 можно было приобрести за \$3,5 тыс. за квадратный метр, в Бутиковском переулке, д. 5 — за \$6 тыс. за квадратный метр. В 2007 году квартиры в обоих жилых комплексах стоили уже \$20–25 тыс. за квадратный метр. В ЖК «Дворянское гнездо» на этапе котлована был продан пентхаус по \$6 тыс. за квадратный метр. Если бы этот пентхаус продавался на этапе завершения строительства, то покупателю он бы обошелся не менее чем в \$40 тыс. за квадратный метр, отмечают эксперты компании.

Первый поворот

Однако после кризиса 2008 года и массового внедрения 214-ФЗ «О защите прав дольщиков» ситуация начала меняться, а цены квартир, покупаемых на ранних этапах строительства, постепенно поползли вверх.

Основная причина этого состоит в том, что выжившим после кризиса девелоперам не слишком нужны деньги дольщиков, а у дольщиков стало значительно меньше рисков. «В начале 2000-х годов значительная разница в цене квартир на разных стадиях строительства характеризовалась рисками, принимаемыми покупателями. На рынке недвижимости сложилась ситуация, при которой строительство без справок и разрешений было нормой. Отдавая свои деньги на этапе котлована, дольщики были вынуждены надеяться, что дом будет достроен. Такая схема привела на рынок недобросовестные компании, что стало причиной колоссального процента долготроса и недостроя среди сдаваемых объектов. Сегодня рынок куда более защищен и прозрачен, а риски, как и разница в цене жилья на разных этапах строительства, снижаются. Сегодня рост цен от момента получения разрешения на строительство до ввода в эксплуатацию не превышает 60%», — комментирует гендиректор Tekta Group Дмитрий Коновалов. «Рост цен на старте продаж связан с изменением законодательства. Все продажи сейчас начинаются только тогда, когда на руках у застройщика уже есть полный пакет разрешительной документации. Сегодня с момента начала работ над проектом до момента, когда можно привлечь деньги дольщиков, проходит гораздо больше времени, чем, например, в 2000-х годах», — добавляет директор по продажам компании Vesper Наталья Ши-

чина. Кроме того, само понятие ранней стадии немного модифицировалось, отмечает первый вице-президент Capital Group Валентина Становова. «Теперь продажи открываются как минимум в момент выхода из земли, то есть когда идет строительство первых наземных этажей объекта», — говорит эксперт. Действительно, раньше разница в стоимости между домом на стадии котлована и готовым домом была выше. Она составляла около 50% от цены аналогичного дома, построенного по соседству. Сейчас ситуация более спокойная. Девелоперы активно используют кредитные средства и неохотно делятся своей прибылью с частными инвесторами. Очень часто старт продаж происходит на уровне монтажа четвертого-пятого этажа, а в этой ситуации риски покупателей существенно ниже, — считает генеральный директор Contact Real Estate Денис Попов. «После кризиса 2008 года существенно поменялась политика продаж у многих московских девелоперов, и очень редко можно увидеть на рынке какие-то беспрецедентные скидки при запуске нового жилого комплекса или микрорайона», — заключает учредитель компании Urban Realty Нина Кузнецова.

Призеры

Однако пока эта тенденция в основном характерна для рынка элитного жилья, в то время как девелоперы домов эконом-класса все-таки стараются привлекать инвесторов. Как отмечает коммерческий директор

агентства недвижимости DNA Realty Евгений Данилов, сейчас на рынке элитной недвижимости практически нет новых проектов, а те, которые все же запускаются, продаются по высоким ценам, так как застройщики не хотят жертвовать своей рентабельностью. «Высокая стоимость квартир в премиальных объектах позволяет инвестировать строителю при продаже всего нескольких квартир в месяц. Реализация квартир, таким образом, больше растягивается по времени, но для элитных проектов это норма. Зато уже с первых дней продаж устанавливается определенный фильтр — доступные узкому кругу покупателей элитные дома становятся клубными», — говорит коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Москва» Василий Фетисов. «Значительно снизились объемы вводимого элитного жилья, особенно в центре, и у девелоперов есть проблемы с получением новых площадок под застройку: зачастую их просто нет. Цена на элитную недвижимость растет, и у застройщиков есть уверенность в том, что объекты будут реализованы с большей выгодой», — соглашается управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «После кризиса многие девелоперы сделали выводы и перестали рассчитывать на средства от физиков. Они стали более внимательно относиться к линии финансирования, стараясь опираться на заемные средства. А если есть кредит, зачем им привлекать средства физических лиц?» — говорит



гендиректор агентства недвижимости Tweed Ирина Могилатова. «Когда у застройщика все готово к продаже, есть прозрачные документы, то ему нет смысла демпинговать», — соглашается партнер агентства «Усадьба» Наталья Кац. «Финансовая модель нашего проекта Manhattan House позволяла реализовывать проект на начальной стадии реконструкции по цене от \$5,5–7 тыс. за «квадрат». Сейчас, на финальной стадии готовности проекта, при реализации на вторичном рынке стоимость составляет \$8 тыс. за квадратный метр», — рассказывает директор по продажам KR Properties Александр Полудос. То есть разница не так уж велика.

Догоняющие

Иначе обстоят дела у застройщиков, работающих в сегменте экономкласса. «В большинстве таких проектов цена на начальной стадии строительства существенно ниже цены на аналогичное готовое жилье в данном районе», — утверждает гендиректор «ММЦ/Девелопмент» Сергей Хорошков. «Проекты доступного жилья реализуются быстрее, оборачиваемость денег больше, как в любом бизнесе сегмента масс-маркет. Поэтому застройщики, которым с первых дней необходимо привлекать средства дольщиков, охотно предлагают дисконт на квартиры на старте строительства и продаж», — комментирует Василий Фетисов. «Предложения жилья на этапе котлована и сейчас считаются самыми доступными. Несмотря на развитие кредитной системы, застройщики по-прежнему заинтересованы в привлечении инвестиционных средств именно на ранней стадии стройки. Логика проста: чем раньше заемщик вернет банку взятые деньги, тем меньше будут проценты по кредиту. Поэтому строительные компании готовы предложить клиентам более выгодные условия покупки именно на ранних стадиях реализации проекта», — соглашается генеральный директор «Домус-Финанс» Павел Лепин. «Застройщики продолжают продавать проекты по минимальным ценам на начальном этапе, поскольку это позволяет привлечь покупателей к проекту и, соответственно, выручить средства на дальнейшую реализацию. Но раньше на рост цен по мере стадии готовности дома накладывался существенный рыночный рост цен, поэтому создавалась иллюзия, что жилье доро-

жает сильнее», — рассуждает руководитель аналитического центра Est-a-Tet Денис Бобков.

«Стоимость квартир за период строительства может увеличиться в среднем на 20–30% за счет повышения строительной стадии готовности дома, без учета изменения среднерыночного уровня. Для сравнения: в докризисный период за время строительства цена на квартиру в доме вырастала на 40–50%», — подсчитывает генеральный директор «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Однако, оговаривается эксперт, до кризиса столь большой рост за период строительства был возможен не только за счет разницы на этапах готовности объекта, а в том числе за счет активного роста самого рынка, то есть цен. «На сегодняшний день жилой комплекс от начала и до завершения строительства может подорожать максимум до 50%. На некоторые объекты цена не меняется за весь период строительства. А в ЖК «Остоженка, 11» цена квадратного метра за весь период возведения дома даже снизилась, поскольку объект был изначально переориентирован и застройщик не вышел на запланированные финансовые показатели реализации», — приводит пример Алексей Сидоров. «Жилье традиционно на самом раннем этапе строительства продается по минимальной стоимости, — подчеркивает гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев. — Данная тенденция останется неизменной и впредь, однако надо отметить некоторые нюансы. Например, в проектах комплексной застройки последующие корпуса выводятся, как правило, по более высокой цене, нежели первые. Это связано с более высокой степенью готовности проекта и тем, что он известен на рынке, на него сформирован высокий уровень спроса. Генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостроек» Софья Лебедева рассказывает и про другие исключения: «Например, новостройки ГК «Пионер» «Life Сходненская» и «Life Митинская» (от 7 млн и 6,5 млн руб. за квартиру соответственно. — «Б.Дом») вышли на реализацию в начальной стадии строительства с высокими ценами. Такая ситуация обусловлена в основном ограниченностью объема предложения в ближайшем окружении при постоянном потенциальном спросе людей, желающих приобрести жилье в этом районе». Впрочем, по ее словам, это все-таки исключение, а не прави-

ло. «В только что вышедшем на рынок проекте комфорт-класса ЖК «М-Хаус» на Кировоградской улице средняя цена находится на уровне около 150 тыс. руб. за 1 кв. м, в то время как в готовом комплексе сопоставимого качества (ЖК «Пражский») средняя цена составляет около 185 тыс. руб. за 1 кв. м», — говорит Сергей Хорошков.

Таким образом, в сегменте экономкласса, который сдвигается все дальше в Подмоскovie, сейчас еще остается источник для заработка или экономии, хотя и не такой выгодный, как это было раньше. По словам Евгения Данилова, многие девелоперы даже регулируют темпы продаж квартир в эконом- и комфорт-классах, опираясь на собственные потребности в деньгах. «Например, если застройщик выполнил месячный план по продажам квартир за половину месяца, то он просто начинает вышаривать цены и тем самым останавливает поток клиентов, чтобы повысить рентабельность всего проекта. А если деньги понадобятся снова, то всегда можно объявить о специальной скидке для покупателей», — рассказывает эксперт.

При этом на существенный дисконт сейчас могут рассчитывать только те покупатели, которые приобретают сразу большой объем квартир в строящемся проекте. Ранее выкупом большой доли проекта очень сильно интересовались успешные агентства недвижимости и крупные инвесторы, которые в этой ситуации зарабатывали как на увеличении стадии строительства, так и на общем рыночном росте цен, рассказывает Василий Фетисов. Но и этот источник заработка сейчас пытаются перехватить застройщики: если раньше дисконт мог составлять от 15% до 25% от розничной цены, то теперь он не превышает 10%. «Предоставление более существенного дисконта может сказаться на общей доходности проекта, поэтому наша компания ограничивает количество таких сделок, взвешивая каждое предложение и ориентируясь на давних клиентов компании», — резюмирует Валентина Становова.

Антон Черниговский



Готовые дома со всеми центральными коммуникациями на берегу реки Истра

Новорижское шоссе, 45 км от МКАД





www.es-park.ru

8 (495) 22 111 22

РЕКЛАМА