ДОМ ЦЕНЫ

Потери в бизнесе

Первый месяц лета на рынке недвижимости закончился спокойно. Новых проектов на рынок вышло немного, а цены существенно не изменились, если не считать бизнес-класса, который в некоторых форматах дешевеет не на шутку.

— город —

Это стагнация

Цены на московские новостройки эконом- и комфорт-классов, по наблюдениям аналитиков «Метриум Групп» и ФСК «Лидер», в июне остались без изменений. Тому есть вполне весомые основания: новых проектов в этом месяце, по свидетельству экспертов, на рынок не выходило. «Пополнение предложения происходило только за счет новых объемов в рамках реализующихся проектов»,— уточняет Инна Игнаткина, директор отделения компании «МИЦ-Недвижимость» на Пресне.

Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп», характеризует сегодняшний рынок как стагнирующий: «В некоторых объектах, например в микрорайонах „Царицыно“ и „Царицыно-2“, был зафиксирован небольшой прирост на уровне чуть менее 1%». Госпожа Литинецкая уверена, что подобные колебания цен будут наблюдаться до конца года, а по итогам будет зафиксирован прирост средней цены в пределах 7–9%.

Положительную динамику показывают цены в тех проектах, где заявлено высокое качество возводимого жилья, а строительство продвигается намеченными темпами, считает Григорий Алтухов, советник президента ФСК «Лидер».

В отношении спроса со стороны покупателей июнь был более активным по сравнению с предыдущим месяцем: в мае количество сделок традиционно снизилось из-за того, что праздничные дни выпали из рабочего процесса.

В области, несмотря на гораздо более широкий выбор проектов, а возможно, и благодаря этому обстоятельству, рост цен также замедлился. «Здесь это во многом связано с выходом новых предложений и их минимальными ценами на старте продаж»,— утверждает господин Алтухов и добавляет данные о средней стоимости квадратного метра в новостройках ближайшего Подмосковья: на конец июня она составила 73–75 тыс. рублей.

Инна Игнаткина сопоставляет развитие сегментов эконом- и комфорт-классов: последний явно лидирует. «В общем объеме предложения бюджетных новостроек доля экономкласса не превышает 20%, в то время как более 80% — предложения комфорт-класса»,— указывает эксперт.

Бурное развитие сегменту придали не только масштабные проекты вроде уже упомянутых микрорайонов в Царицыно, но и многофункциональные комплексы с апартаментами, вышедшие на рынок в течение последних нескольких месяцев и успешно конкурирующие за покупателя с традиционными объектами экономкласса благодаря низким ценам. Среди них можно отметить апарт-комплекс «Царицыно», «Водный», «Фили-Град», а в ближайшее время ожидается выход еще одного нового проекта — ЖК «О7».

Ожидание классификатора

Московский бизнес-класс быстро дешевеет. Наиболее наглядно это происходит с форматом лофтов, где стоимость квадратного метра за полгода снизилась с 210 тыс. до 175 тыс. рублей. «Падение цены связано с появлением новых девелоперов, которые выводят свои проекты как лофты, при этом не используя ни дорогих дизайнерских решений, ни премиального позиционирования»,— констатирует Евгений Шевченко, коммерческий директор ГК «Грас».

Под влиянием успеха первой волны лофтов на рынок выходит все большее число проектов, расположенных дальше от центра, на менее интересных площадках. «Многие девелоперы еще в прошлом году поняли, что можно взять старую промзону, слегка реконструировать ее и отдать на съедение кровожадному московскому спросу»,— говорит господин Шевченко и добавляет, что в будущем все это приведет либо к дискредитации идеи лофтов, либо к формированию внутренней классификации — лофт элит, бизнес, эконом. Последний вариант представляется не таким уж плохим — в конце концов, с апартаментами в целом произошло то же самое, причем очень быстро.

В Подмосковье темпы роста в начале лета тоже замедлились, видимо, благодаря сезону отпусков, а также тому, что только за последний месяц количество предложения новостроек бизнес-класса в Подмосковье увеличилось на 5–6%, по подсчетам аналитиков Tekta Group. Андрей Кугий, коммерческий директор компании, замечает: «Несмотря на то что подмосковный бизнес-класс пока не дотягивает до уровня столичного жилья, цена квадратного метра качественных объектов за МКАД с приличной инфраструктурной составляющей ниже, чем в экономклассе в Москве». Это привлекает клиентов в область, считает эксперт.

Элита «под ключ»

Стабильнее всего остается ситуация на рынке элитных новостроек. Аналитики «Галс-Девелопмент» с начала года наблюдают в этом сегменте положительную динамику спроса, которая сохранилась и в июне. «В среднем по рынку рост цен за первое полугодие составил 10–15%»,— говорит Игорь Быченок, руководитель службы продаж компании. Средняя стоимость квадратного метра элитных квартир на первичном рынке составляет около $22 тыс., а в апартаментах она примерно равна $19 тыс.

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства недвижимости TWEED, среди тенденций июня отмечает изменение стратегии частных инвесторов, работающих в элитном сегменте. «Если раньше они преимущественно зарабатывали на покупке строящихся квартир и их последующей перепродаже, то теперь из-за отсутствия инвестиционных цен инвесторы переключились на готовые объекты»,— делится наблюдениями госпожа Могилатова. Приобретая уже построенное жилье, в нем делают ремонт, а затем перепродают как квартиру «под ключ» с наценкой.

Эксперты отмечают вышедший на рынок в июне проект «Сады Пекина». Среди преимуществ проекта называют наличие квартир небольшого метража, которых сегодня в элитном сегменте явно не хватает. Ирина Могилатова ожидает всплеска продаж в этом жилом комплексе осенью, когда закончится период отпусков и начнется традиционный сезон активности покупателей.

Обгон столицы

На вторичном рынке Москвы и Подмосковья процессы идут по-разному, отмечает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». По его данным, в Московской области средняя цена на «вторичку» составляет 86 360 руб. за 1 кв. м, при этом прирост с начала года составил 6,1%. В Москве средняя стоимость 1 кв. м составляет 174 802 руб., а прирост в шесть раз меньше, чем в Подмосковье (+0,9% с начала года).

«Причина в большом объеме строительства нового жилья, которое при переходе на вторичный рынок повышает среднюю цену на «вторичку», ведь это всегда более качественное предложение по сравнению со старым фондом»,— рассуждает господин Таганов. Подмосковье уже много лет лидирует по строительству среди всех московских регионов, соответственно, цены здесь растут быстрее. А в Москве площадок немного, экономкласс практически не строится, бизнес-класс в последние годы продается, скажем так, не очень хорошо, и поэтому мало влияет на цены вторичного жилья.

Но когда строительство заявленных сегодня масштабных проектов завершится и на вторичный рынок столицы выйдет большой объем построенных квартир, ситуация может измениться кардинально. Осталось подождать год-два.

Марта Савенко

Давление этажей

В некоторых поселках продажи стоят, в то время как другие сумели повысить цены настолько, что в это трудно поверить. По-прежнему в фаворе все маленькое и дешевое, а вот дальние дачи и бизнес-класс стали продаваться совсем плохо. По-видимому, оба сегмента постепенно уходят с рынка, считают эксперты.

— загород —

Под присмотром покупателя

Июньского роста цен на рынке загородной недвижимости Подмосковья вроде бы не случилось, но спрос по сравнению с маем повысился, говорят эксперты. Этому активно способствовали застройщики, которые в начале лета стали проводить акции по стимулированию спроса, тем самым предоставляя покупателям завуалированные скидки.

Небольшую положительную динамику на уровне инфляции аналитики «Метриум Групп» наблюдали только в сегменте экономкласса. «Рынок продолжает стагнировать»,— констатирует Мария Литинецкая, генеральный директор компании.

А вот Игорь Богданов, коммерческий директор УК ТМ «Своя земля», утверждает, что, хотя цены большинства предложений стабильно держатся на уровне весны, в некоторых поселках с коммуникациями стоимость земельных участков всего за три месяца выросла на 40%. Коснулось это наиболее обустроенных поселков, замечает эксперт. Но что еще более интересно, по мнению господина Богданова, такая динамика цен не отпугивает потенциальных покупателей.

В среднем 8 соток земли в таком поселке можно приобрести за 828 тыс. рублей, если же рассматривать участки без подряда и коммуникаций, то стоимость тех же 8 соток составит около 120 тыс. руб. Отметим, что компания работает в сегменте дальних дач, интерес к которым, по мнению других экспертов, заметно снизился в последнее время. Петр Давыдов, главный редактор Cottage.ru, утверждает, что основной покупательский спрос в этом сегменте приходится на участки без подряда в централизованных коттеджных поселках. «Земельные наделы без коммуникаций продолжают терять популярность среди клиентов»,— говорит эксперт.

Среди июньских тенденций эксперты отмечают наплыв покупателей, но не реальных, а потенциальных, которые собираются вернуться в эти же поселки через два-три месяца. «Ездят, смотрят и абсолютно честно говорят: мы будем за вами наблюдать, посмотрим на динамику в поселке и после этого уже будем принимать решение»,— рассказывает директор по развитию компании ГУД ВУД Александр Дубовенко.

Демпинг на очереди

С начала года на рынок практически не выходят поселки бизнес-класса в классическом, докризисном понимании, констатируют аналитики ОАО ОПИН. «Новые проекты адаптируются к вкусам и потребностям покупателей: то, что раньше было принято считать „бизнесом“, сегодня воспринимается как элитное загородное жилье, а достаточно демократичные по цене поселки приобретают черты бизнес-класса»,— говорит Екатерина Лобанова, руководитель аналитического центра компании.

Еще резче высказываются специалисты Vesco Group. По их мнению, бизнес-классу нет места на новой карте Московской области. «Будучи некогда построенными вне населенных пунктов, сегодня большинство таких поселков оказалось в центре жилых кварталов или по соседству с крупной транспортной развязкой»,— констатирует генеральный директор компании Алексей Аверьянов.

Спрос на индивидуальные дома с видом на многоэтажную застройку отсутствует, в результате чего даже полностью построенные поселки полностью проданы не будут никогда, прогнозирует эксперт. «Все чаще к нам обращаются застройщики, запустившие проекты на территории Новой Москвы. Инвестировав в строительство инфраструктуры, сетей, первых домов, они были вынуждены приостановить продажи»,— рассказывает господин Аверьянов.

Даже массированная рекламная кампания не способна привлечь покупателей в такой поселок. На очереди следующий традиционный инструмент повышения объема продаж — ценовой демпинг, активно использующийся в сегменте более высокого класса. В пример приводится поселок «Княжье озеро», заявивший этой весной 50-процентный дисконт на отдельные домовладения.

Невероятно, но уже несколько клиентов компании Vesco Consulting всерьез просчитывают снос построенных ими же коттеджей, планируя редевелопмент в пользу городской малоэтажной застройки более низкого класса. «Сегодня мы наблюдаем колоссальный уход в малоэтажный сегмент квартир — предсказуемый, востребованный, экономически обоснованный выбор девелоперов даже весьма интересных земель»,— делится наблюдениями эксперт.

АЛЕКСАНДР ВАЙНШТЕЙН

Наибольшей популярностью пользуется малоэтажка среднего ценового уровня

Элита у воды

Нового предложения в элитном сегменте за июнь не появилось, свидетельствуют эксперты. В IntermarkSavills подсчитали, что в первом месяце лета было заключено шесть сделок по покупке элитных домовладений и участков без подряда. В июне прошлого года таких покупок было всего четыре, так что динамика в целом положительная.

«Треть всех сделок совершались с участками без подряда в проекте „Раздоры-2“ на Рублево-Успенском шоссе»,— отмечает Владислав Коняев, руководитель аналитических проектов компании. В этом поселке недавно стартовала новая очередь — именно с этим обстоятельством эксперт связывает возросшие темпы продаж.

Рынок элитного жилья так и остался привязанным к доллару. В компании Villagio Estate подсчитали, что в июне цены на загородные дома в сегментах «премиум» и de luxe в рублях выросли на 10%. «Таким образом застройщики компенсировали ослабление национальной валюты»,— объясняет Алексей Коротких, руководитель отдела продаж компании.

Татьяна Шарова, руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome, отмечает традиционный июньский всплеск интереса к «водным» направлениям — Дмитровскому и Осташковскому. Такой спрос связан с тем, что наибольшее количество водных и яхт-клубов расположено по этим направлениям.

В Welhome считают, что в целом цены в элитном сегменте остались на прежнем уровне, хотя и наблюдалось небольшое колебание цен по отдельно взятым проектам как в сторону повышения, так и понижения. По данным компании, средняя стоимость квадратного метра элитной загородной недвижимости по итогам июня составила $4750.

Грозит ли элитным поселкам судьба бизнес-класса — неизвестно. Но если Москву продолжат расширять, то сегодняшние оазисы вполне могут превратиться в резервации.

Марта Савенко

АЛЕКСАНДР ЗЕМЛЯНИЧЕНКО - МЛАДШИЙ

Поселки бизнес-класса начали снижать цены, чтобы привлечь покупателя