

ДОМЦЕНЫ

Подготовленный бум

— Москва —

Август как самый горячий сезон отпусков, казалось бы, должен принести спад на рынок московского жилья. Но этого не случилось: большинство экспертов отмечают, что если клиентов и стало меньше, то ненамного. Одна из причин в том, что в последний месяц лета Москва пустеет, проехав по ней становится легко, так что самые дальновидные и придирчивые покупатели, желающие осмотреть несколько объектов, прежде чем принять решение, получают фору перед остальными, отложившими решение о покупке на осень.

Девелоперы могут, покупатели хотят

Нынешнее лето в большинстве строительных и риэлторских компаний отмечают как весьма удачное. Еще бы, после июльского всплеска спроса, который некоторые эксперты называют аномальным, не последовало спада, который был бы вполне логичным. Росреестр Москвы зарегистрировал 2049 договоров долевого участия — а это на 5,2% больше, чем в прошлом месяце. А на первичном рынке городского жилья премиум-класса, по свидетельству IntermarkSavills, заключено 52 сделки — рекордный показатель за все посткризисные годы. Так что покупательский бум на московских новостройках продолжается.

Девелоперы к такому повороту событий готовились, видимо, заранее. По данным ГК МИЦ, в августе на первичном рынке жилья эконо- и комфорт-классов насчитывалось 8000 квартир и апартаментов, или около 450 000 кв. м. Это на 40% больше, чем в августе 2012 года. В компании НДВ, правда, говорят, что объем предложения в августе снизился по отношению к июлю на 2,1%. Но учитывая июльские набеги покупателей на объекты, это еще немного.

Объем предложения нового жилья в ближнем Подмоскowie и Новой Москве только за август увеличился на 12,4% и составил 26 695 квартир, подсчитали в «Домус финанс». При этом в Королеве число выставленных на продажу квартир за месяц выросло сразу на 121%. Это объясняется просто: по словам генерального директора компании Павла Лепиша, на рынок вышло более 500 квартир в масштабном проекте «Золотые ворота».

Цены, соответственно, подросли — но в Москве, где строят меньше, а спрос выше, этот рост существенно заметнее, чем в Подмоскowie. По разным оценкам, сейчас средняя цена квадратного метра в московских новостройках экономкласса колеблется от 101,4 тыс. до 130,2 тыс. рублей. Как утверждают в «Метриум Групп», это на 4,1% выше, чем в июле.

В Подмоскowie, по данным компании ОПИН, средняя цена новостроек с начала года выросла на 6% и в августе составила 72 000 рублей за 1 кв. м. И все это на фоне выхода в продажу корпусов на начальном этапе строительства, с минимальной ценой за метр и

планового повышения цен по мере приближения строек к завершению. Росреестр по Московской области продолжает регистрировать все больше договоров долевого участия, причем именно в летние месяцы скачки были наиболее заметными.

За что они платят

Можно предположить, что в условиях стабильной экономики и спокойного роста рынка большинство сделок проходило бы, скорее всего, на ранних этапах строительства, ведь с точки зрения инвесторов, да и тех, кто покупает квартиру для себя и хочет сэкономить, это выгоднее. А вот на фоне возможных макроэкономических потрясений таких покупок всего 28% от общего числа московских сделок, по данным «Метриум Групп». Кстати, за июль эта цифра на 4% уменьшилась, а вот доля квартир, приобретаемых в уже готовых новостройках, на столько же выросла.

Покупателей можно понять: сегодняшшний котлован то ли вскоре превратится в красивый новый дом, то ли повторит судьбу посткризисных корпусов, сдача которых в эксплуатацию затягивалась на годы. А с готовой квартирой уже ничего не случится: можно после оплаты получить ключи и начинать ремонт. Бог с ними, выгодными вложениями — сохранить бы деньги.

Но это в экономклассе. Премиум-сегмент живет по своим законам, здесь 70% августовских продаж пришлось именно на проекты на начальных стадиях строительства. «При этом наблюдался очень высокий инвестиционный спрос», — констатирует Роман Попов, директор департамента стратегического консалтинга Kalinka Real Estate Consulting Group.

В целом процесс возвращения инвесторов на рынок уже стал заметным, подтверждает коммерческий директор Capital Group Алексей Белюсов. Он прогнозирует, что в течение ближайших полутора-двух лет инвестиционная составляющая на московском рынке вернется на докризисный уровень — 30% от общего количества заключаемых сделок.

Игра эмоций

Сразу несколько экспертов отмечают последний месяц этого лета как время эмоциональных покупок и игры на курсах валют. «Помимо традиционных квартир и лофт-апартаментов в реконструируемых зданиях покупатели приобретали для себя такой редкий на рынке продукт, как мансарды», — делится наблюдениями Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. По его данным, в среднем они продавались дороже рынка примерно на 18% — и это справедливо, ведь далеко не каждая новостройка бизнес-класса может похвастать такими предложениями, а спрос на них взыл да и вырос.

В августе неожиданно закрылось сразу несколько крупных сделок с бюджетами от \$5 млн до \$14 млн, рассказывает управляющий партнер Chesterton Екатерина Тейн. Она напоминает, что за последние два года

число таких сделок существенно сократилось. «Что еще более интересно, сделки прошли по квартирам, которые экспонировались на рынке уже три-четыре года, и клиенты, которые их приобрели, также ходили по рынку уже несколько лет», — говорит эксперт.

В сегменте бизнес-класса, по мнению господина Белоусова, процессы сейчас чем-то напоминают те, что происходят на рынке Foxe, участники которого играют на курсовой разнице. «За последние пару месяцев зафиксированы случаи, которые уже нельзя назвать единичными, когда покупатели просят продлить заранее оговоренный срок оплаты квартиры еще на неделю в надежде, что за это короткое время курс изменится в их пользу», — рассказывает эксперт. Поскольку при средней цене контракта в \$300 тыс. колебания в 1% — это почти 100 тыс. рублей, то клиент, который «сидит» в долларах, а покупает в рублях, будет ждать до последнего.

Ипотека как приманка

Одной из окончательно оформившихся к августу тенденций на рынке московских и подмосковных новостроек стал рост числа ипотечных сделок. Особенно это заметно в наиболее дешевых сегментах. Денис Бобков, руководитель аналитического центра Est-a-Tet, отмечает: «По итогам августа количество сделок с привлечением ипотеки составляет 46% — это на 3% больше по сравнению с июлем этого года». А в компании ОПИН называют цифры по подмосковному проекту VESNA: 67% сделок августа — ипотечные.

Снижение числа сделок со 100-процентной оплатой, по мнению Екатерины Моториной, исполнительного директора командитного товарищества «СУ-155 и компания», свидетельствует о падении платежеспособного спроса. Это процесс естественный, считает эксперт: те, кто мог и хотел купить, уже купил. Напрашивается вывод: сегодня все чаще покупают те, кто не собирались этого делать.

Подтверждением такого предположения служит и возвращение на банковский рынок ипотечных кредитов без первоначального взноса. По данным портала Banki.ru, сегодня их уже предлагают в 13 московских банках, причем ставки, которые начинаются от 7,8% годовых, трудно назвать грабительскими.

Этот факт, кроме прочего, заставляет вспомнить и о предкризисном времени, когда этот вид кредитования распространился по тем странам, где бум на рынке недвижимости заставлял застройщиков идти на все, лишь бы привлечь новых покупателей. Не повторял ли Москва, а в особенности Подмоскowie, где, как отмечают эксперты, ипотека особенно популярна, судьбу США и Испании, где рынок за пять лет так до конца и не оправился от ипотечных потрясений? Время покажет, и хотелось бы верить, что сегодняшние кредиты без первоначально взноса — это еще не сигнал к началу полномасштабного кризиса.

Марта Савенко

Идут на обгон

— Подмоскowie —

Парадоксы последнего месяца лета: число обращений клиентов в компании упало, и существенно, а вот количество сделок осталось на прежнем уровне. В целом цены не растут, а по ряду объектов закономерно падают, причем иногда размеры скидок шокируют знатоков рынка загородной недвижимости. Но есть в Подмоскowie и такие объекты, рост цен на которые за год существенно обогнал инфляцию.

Урезание бюджета

Одни загородные объекты ждут своего покупателя годами и потихоньку дешевеют. Продавцы других сначала упираются: я продам, продам по своей цене. А потом — бах! — и объявляют распродажу за полцены. А есть и такие дома, которые уходят в считанные дни, а цены на них растут так стремительно, что впору инвестировать.

Антон Архипов, руководитель офиса «Сретенское» департамента загородной недвижимости «Инком», рассказывает, что сейчас наиболее востребованы таунхаусы, квартиры в малоэтажных жилых домах и небольшие коттеджи экономкласса, расположенные близ Москвы. «Количество таких объектов ограничено, и с учетом высокого спроса цены на них растут в среднем на 25% в год», — рассказывает эксперт. Правда, в августе эта категория предложения дорожала по-разному: где-то прирост цен составил 5%, а где-то стоимость осталась на прежнем уровне.

Татьяна Алексеева, заместитель генерального директора VescoConsulting, подтверждает слова коллеги о востребованности малых форматов и добавляет, что по сравнению с тем же периодом 2012 года бюджет покупки в нынешнем августе значительно снизился — в среднем на 12% по всем сегментам. «Это вызвано прежде всего повышением интереса покупателей к домовладениям небольшой площади. Так, например, минимальная площадь таунхаусов, выставленных на продажу, — 80 кв. м, что соответствует площади обычной городской квартиры», — говорит эксперт.

Алексей Иванов, руководитель проектов компании «Вектор Инвестментс» в Истринской долине, объясняет повышенный интерес к таким объектам двумя факторами: падением курса российского рубля, которое наблюдалось все лето, а также принятием закона о регистрации по месту жительства в индивидуальных жилых домах на садовых и дачных участках. «Все это простимулировало спрос на вторичном рынке недвижимости, и, как следствие, этот спрос спровоцировал рост цен на готовые объекты», — рассуждает эксперт.

Смена ориентации

На фоне этих «маленьких покупок» участки без подрада, которые, по данным Blackwood, все еще занимают основную долю на рынке, ста-

ли терять былую популярность. «На первичном рынке земельных участков без подрада цены пошли вниз на 0,5–1,5% (в том числе за счет акций и скидок), что было обусловлено в том числе стремлением вернуть интерес покупателя», — рассказывает господин Иванов. Он полагает, что объем предложения участков без подрада начнет снижаться, они будут постепенно уступать рынок мультиформатным поселкам, а также малоэтажному жилью.

В премиальном сегменте, по данным Екатерины Лобановой, руководителя аналитического центра ОПИН, в августе 2013 года реализовано на 20% меньше домовладений, чем в этом же месяце прошлого года. «Рынок вилотную подошел к состоянию, когда потенциальный покупатель даже не рассматривает варианты покупки загородного жилья без предоставления скидки», — подчеркивает эксперт.

Интересное наблюдение сделала Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп»: «Число обращений в августе упало примерно на 30% по сравнению с показателями прошлого года. Однако количество сделок практически не изменилось». Эксперт считает, что такое положение вещей обусловлено прежде всего тем, что на рынке появилось больше качественного предложения, особенно в элитном сегменте.

В RDI такого оптимизма не разделяют. «Наибольшее число предложений по-прежнему находится в низшем ценовом сегменте с минимальным набором потребительских характеристик», — говорит коммерческий директор компании Дмитрий Власов. Между тем, по оценкам специалистов компании, покупательский спрос начал переориентироваться от максимально дешевых проектов к качественным — с большей площадью, развитой инфраструктурой. И рынок к этому оказался не готов.

Переезд на воздух

Одной из заметных тенденций августа на рынке загородной недвижимости, на которую указали сразу несколько экспертов, стал рост числа желающих продать квартиру в черте Москвы, чтобы купить дом за городом.

Генеральный директор компании «Пробизнес-Девелопмент» Дмитрий Ковальчук отмечает, что в последние два года количество сделок по приобретению таунхауса с одновременной продажей старой городской квартиры держалось на уровне 15% от общего количества продаж. В текущем году количество таких обращений выросло вдвое.

Не называя цифр, этот же тренд отмечает и Антон Архипов. «Для того чтобы удовлетворить запросы такого покупателя, застройщикам приходится сотрудничать с крупными риэлторскими компаниями либо создавать у себя департаменты, занимающиеся вторичной недвижимостью», — резюмирует эксперт.

А вот Ирина Калинина, генеральный директор Tweed, рассказывает о

том, что в последнее время покупатели, подыскивающие загородный дом, легко переориентируются на покупку городской или зарубежной недвижимости. «За прошедшее лето примерно 20% покупателей предпочли квартиру загородному дому, хотя начинали поиски именно за городом», — констатирует эксперт и добавляет, что прежде отмечалась обратная тенденция: квартире предпочитали загородный дом, желая получить большие площади за те же деньги.

Инвестиции с транспортной нагрузкой

Вкладывать деньги в загородную недвижимость, какими бы привлекательными ни казались объекты сегодня, эксперты пока не советуют. «Это очень сложный рынок», — говорит учредитель компании «Гуд Вуд» Александр Дубовенко. Он напоминает, что инвестировать имеет смысл в ликвидный продукт, который массово продается, а загородная недвижимость в целом сейчас таким продуктом не является.

Но есть исключения — это объекты, предназначенные для постоянного проживания: флэтхаусы, таунхаусы, дуплексы, квартиры, расположенные не далее 10 км от города. «Это может стать неплохим вложением, если вам предложат хорошую цену», — добавляет эксперт.

Злую шутку с инвесторами может сыграть нарастающее ухудшение транспортной доступности, вызванное активной застройкой 30-километровой зоны вокруг МКАД многоквартирными домами. Это естественным образом увеличивает нагрузку на основные трассы, предупреждает Анна Соколова. «Даже на традиционно дорогом западном направлении появляются подобные проекты с квартирами комфорт-класса», — говорит она и добавляет, что это обстоятельство снижает спрос на загородное жилье высокого ценового сегмента. «Транспортная доступность поселков выходит на первый план в ряду факторов, влияющих на выбор клиентов и скорость продаж», — подтверждает Екатерина Лобанова.

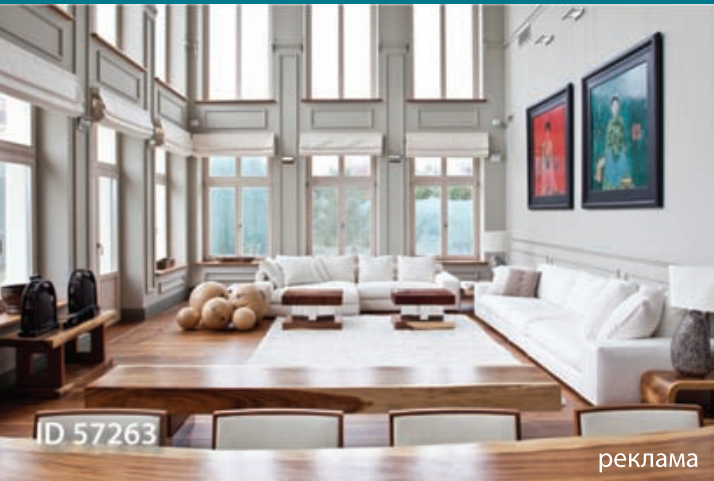
Генеральный директор компании «Сапсан-недвижимость» Валерий Хлебунин предлагает вспомнить о том, что в докризисные годы в загородную недвижимость активно инвестировали. Логично, что наряду с предложениями регулярных застройщиков постепенно сформировались параллельный вторичный рынок. «По некоторым данным, например, объем конкурирующего предложения оценивается сегодня до 35–40%», — замечает эксперт. Такого количества достаточно, чтобы полностью удовлетворить потребности покупателя подмосковного рынка загородной недвижимости.

Получается, налицо перепроизводство, а значит, цены будут снижаться и дальше. Скорее всего, некоторые объекты их владельцам в конце концов придется снести, чтобы построить более современные. И этот процесс уже начался.

Марта Савенко

EVANS™

Недвижимость для счастья



Эксклюзивные инвестиционные предложения

Одна из ведущих компаний на рынке элитной недвижимости

Недвижимость по всему миру

Москва | Лондон

+7 (495) 232 6703 www.evans.ru

Лист ожидания

— аренда —

В августе на рынке московской аренды продолжился подъем цен. Однако вплоть до наступления сентября, когда столица оживает после отпускного сезона, он был весьма умеренным, несмотря на то что во всех сегментах произошло очередное сокращение объема предложения. В итоге желающих снять квартиру в какой-то момент оказалось в городе больше, чем желающих сдать, и исковые варианты нашлись не для всех — во всяком случае, не сразу.

Цены и ажиотаж

Руководитель управления аренды квартир «Инком-недвижимости» Галина Киселева рассказывает, что тенденции раннего, но при этом постепенного, по 2% в месяц, подъема цен в августе сохранились. «В этом году деловой сезон наступил почти на месяц раньше», — считает она. Прогноз на осень госпожа Киселева дает такой: до наступления зимы ставки могут вырасти еще на 3–5% в зависимости от класса и качества предложения, а затем настанет традиционное зимнее затишье.

Жарким последний месяц лета называют и в компании «МИЭЛЬ-Аренда»: спроса вырос на 56% по сравнению с июлем. Объем предложения оказался недостаточным для такого количества нанимателей: сдаваемых квартир было на 8% меньше, чем необходимо. По итогам сентября, считает первый заместитель директора компании Мария Жукова, спрос вырастет еще больше. Но должен сработать и другой осенний тренд: объем предложения в сентябре увеличивается.

Пока этого не произошло, в сегменте дорогих квартир налицо распространенная августовская ситуация: клиенты возвращаются в город раньше, чем собственники. «В итоге наметился дефицит достойных предложений», — рассказывает Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate.

Не для продажи

Подмосковные девелоперы, устав гоняться за потенциальными покупателями своих коттеджей и таунхаусов, начали задумываться о возможности сдать построенное жилье в аренду. Выгода двойная: с одной стороны, постоянный доход, с другой — у поселка сразу появляется обжитой вид, и заезжие посетители относятся к нему уже куда более благосклонно.

«Сдать проще, чем продать», — рассуждает учредитель «Гуд Вуд» Александр Дубовенко. Он не исключает того, что в будущем проекты его компании будут в первую очередь предлагаться в аренду. «Сначала поселку сдадим в аренду, чтобы он уже начал жить, и потом уже остальную часть продадим», — планирует бизнесмен. По его мнению, такая схема должна оказаться эффективнее, чем строительство демонстрационных домов и экскурсий будущим покупателям на стройку.

Частный маклер Алексей Алешко скептически относится к такой перспективе. «Не забывайте о вложениях», — говорит эксперт. — Возьмем стандартный таунхаус площадью 200 кв. м. Простенькую муниципальную отделку там не сделаешь, ведь люди, которые перевозят семью за город и собираются платить за это 100 тыс.

рублей в месяц, никогда не согласятся на линолеум и дешевые обои».

Допустим, отделка обойдется в 30 тыс. рублей за 1 кв. м, тогда общий объем вложений равняется 6 млн рублей, подсчитывает господин Алешко. Соответственно, вернутся такие инвестиции не раньше чем через пять лет, когда снова будет пора делать ремонт. «И не забудьте о том, что сдаются загородные дома ненамного лучше, чем продаются, при этом дом с отделкой, в отличие от того, в котором есть только стены, надо, как минимум, отапливать», — добавляет эксперт.

А вот Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Дубина», в арендном бизнесе видит новую стратегию для развития своей компании. «Это настолько перспективная ниша, что мы создаем для этого специальную компанию в составе холдинга и выделяем часть жилого фонда в составе собственных проектов», — делится планами девелопер.

По расчетам Дмитрия Гусева, такие инвестиции могут обеспечить доход на уровне 9–11% годовых (без учета роста капитализации). Стоит отметить, что проекты компании сегодня представлены в основном квартирами небольших площадей в малоэтажных жилых комплексах.

По оценкам господина Гусева, рынок жилья именно сейчас находится на пороге большого сдвига. Те, кто сегодня приобретает квартиру для проживания, в будущем в значительной степени переориентируется на аренду. При этом будет расти доля профессиональных покупателей, приобретающих квартиры для последующей сдачи и долгосрочную аренду. И мировой, и российский опыт показывает, что на среднем и

тем более на длинном горизонте стоимость жилья увеличивается быстрее инфляции», — отмечает эксперт.

Победа над съемным

В Подмоскowie покупка жилья в ипотеку наконец-то сделалась дешевле аренды, причем значительно. В продажу выходят новые проекты, в которых запланированы квартиры небольшого метража, а соответственно, они будут иметь низкую стоимость на начальном этапе строительства. Теперь стало возможным приобрести студию общей площадью, скажем, 25 кв. м, внося из собственных средств около 100 тыс. рублей — и затем выплачивать за нее чуть более 10 тыс. рублей ежемесячно (при сроке кредитования 15 лет). Это в два раза меньше, чем плата за аренду самой дешевой квартиры в пятиэтажке, расположенной по соседству.

Такая ситуация сложилась, например, в Домодедове (18 км от МКАД), где СУ-155 вывела в продажу новые корпуса в микрорайоне «Южный». Интересно, что стоимость квартир здесь почти такая же, как в Новом Ступино (70 км от МКАД), который с нуля строит MR-Group. В обоих городах минимальные цены на небольшие квартиры-студии приближаются к 1 млн рублей, только с разных сторон. Домодедово, само собой, чуть дороже, при этом и самые дешевые квартиры там помнее — 23,8 кв. м против 28,04 кв. м в Новом Ступино.

Стоит, правда, напомнить, что при существующих ставках за время выплаты кредита (если оно составит 10–15 лет) окончательная стоимость приобретаемого жилья будет почти вдвое выше, чем при оплате наличными. А это обидно.

Марта Савенко