

ДОМ ЦЕНЫ

Из рублей в метры

Обострение украинского кризиса в феврале добавило беспокойства российским вкладчикам, которые и без того были взволнованы отечественными событиями на финансовых рынках. А заодно привело на столичный рынок жилья новых покупателей. Эксперты отмечают приток украинских граждан среди тех, кто присматривает квартиры в Москве и ближайшем Подмосковье. И несмотря на высокую конкуренцию среди застройщиков, объем предложения в низких ценовых сегментах за самый короткий месяц года рекордно уменьшился.

— Москва —

Дрейфующий спрос

После январского всплеска покупательской активности рынок московского и подмосковного жилья продолжил расти, как и ожидали эксперты. Число сделок по итогам прошедшего месяца выросло на 63,7% в Москве (13 833 зарегистрированных перехода прав при сделках купли-продажи жилья) и на 45,5% в Подмосковье (здесь их количество достигло 47 941) — именно такие цифры предоставил Росреестр. Но это, как говорится, только видимая часть айсберга. Как известно, регистрации прав предшествует довольно длительный период, в течение которого покупатель определяется с выбором, затем следует переговорный процесс, подписание договоров, оформление документов. Так что итогов февральской работы риэлторов следует ожидать скорее в марте.

А пока в агентствах недвижимости рассказывают, что даже по сравнению с необычно активным январем число звонков и просмотров значительно увеличилось. Мария Литвиненко, генеральный директор «Метриум Групп», считает, что относительно конца прошлого года покупательская активность выросла на 30%.

Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки», отмечает приток покупателей с Украины, которые приобретают недвижимость в Москве и Подмосковье. «Российская недвижимость представляется для них более надежным инструментом сохранения сбережений, нежели украинская», — делится наблюдениями эксперт.

Звонят и смотрят

В «БЕСТ-Новострой» подсчитали, что общее количество звонков в компанию за предыдущие три месяца выросло на 30%, а число показов квартир

— на 40%. При этом покупатели подмосковных новостроек были еще более активными: количество звонков с декабря 2013 года по февраль 2014 года увеличилось на 40%, а число показов — почти на 70%.

Количество сделок в ГК «Глубина» с ноября по февраль стабильно росло в среднем на 10% в месяц, говорит Дмитрий Гусев, управляющий партнер группы. Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки», фиксирует рост продаж на 44% по сравнению с январем. «Интересно, что по сравнению с февралем 2013 года было зафиксировано увеличение продаж на 58%», — добавляет эксперт.

Некоторые проекты в прошедшем месяце показали и более впечатляющие результаты. Так, в ЖК «Весна» в феврале было заключено на 55% сделок больше, чем в январе, и на 25% больше, чем в декабре. «А ведь декабрь — традиционно самый урожайный месяц на сделки», — напоминает Наталья Картавецова, заместитель генерального директора ОПИИ.

Средняя цена на московские квартиры в новых проектах экономкласса, по данным «МИЭЛЬ-Новостройки», составила 109 200 рублей за 1 кв. м, и это на 0,3% ниже, чем месяц назад. Цены не удержали даже значительное снижение объема предложения, которое, по данным компании, составило 34% за тот же период.

Жилье комфорт-класса в столице подорожало за месяц на 2%, по данным «БЕСТ-Новострой», и теперь стоит 150 000 рублей за 1 кв. м. Объем предложения в сегменте сократился на 10%.

Пошли на разрыв

Другая ситуация сложилась на элитном рынке, где цены традиционно зафиксированы в долларах, и некоторые покупатели, уже сделавшие свой

выбор, были вынуждены приостановить сделки из-за того, что выросла фактическая рублевая стоимость.

«Часть сделок, находившихся на этапе внесенного задатка, распалась», — свидетельствует Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS. — Покупатели предпочли потерять задаток в несколько сот тысяч долларов, чем совершать покупку по новому курсу, особенно если приобретение планировалось на заемные средства, выделенные в рублях».

Тем не менее спрос на некоторые объекты хотя и не очень быстро, но растет. «За последние два месяца количество обращений потенциальных клиентов по поводу квартир в клубном доме «Булгаков» на Патриарших и премиум-апартаментов St. Nickolas рядом с Кремлем увеличилось на 15%», — утверждает Борис Азаренко, генеральный директор Vesper.

Готовое безопаснее

Впрочем, те, кто намеревается вложить деньги в элитную недвижимость, теперь всерьез задумываются о рисках недостроя, свидетельствуют эксперты. «Большинство инвесторов проявляет интерес к объектам на поздних стадиях строительства, боясь, что обесценивание рубля может способствовать затягиванию проекта или его замораживанию», — говорит Александр Николаев, управляющий директор в России и СНГ Valartis Group.

Если эти опасения будут усиливаться, спрос вполне может начать перетекать на вторичный рынок, уверена Татьяна Крючкова, генеральный директор Troika Estate. Доля запросов на приобретение вторичной недвижимости в компании возросла на 15%, что является высоким показателем для февраля, ведь обыч-

но раскочка рынка происходит к средине марта. Между тем девелоперы в премиальном сегменте от своих планов отказываться не собираются. В феврале на рынок была выведена вторая очередь жилого комплекса «Садовые кварталы» общей площадью 128 тыс. кв. м. Также была раскрыта информация о приобретении компанией Capital Group мелиорбината №4, расположенного в районе Шмитовского проезда: здесь будет построено около 350 тыс. кв. м жилья.

По итогам февраля средняя цена в элитном сегменте снизилась на 0,3% и составила \$21 650 за 1 кв. м, считают эксперты Kalinka Real Estate Consulting Group. В Knight Frank элитный метр оценивают в \$23 923 и говорят о снижении за месяц на 2,97%. Для сравнения: за тот же февраль рубль подешевел на 2,3% по отношению к доллару и на 5,5% по сравнению с валютой Евросоюза. По данным Центробанка, за прошедший месяц реальный эффективный курс рубля к иностранным валютам, учитывающий индекс потребительских цен, снизился на 3,5%.

Квартиры с витрины

Видимо, валютные скачки заставляют финансистов изыскивать новые способы привлечения средств. Залоговое имущество, изъятое у неплатежеспособных должников, стало не на шутку обременять отечественные банки, так что они по примеру западных коллег начали предоставлять специальные условия по ипотеке для тех, кто пожелает приобрести объекты из списка имущества, принадлежащего банку либо его партнерам. Льготные условия распространяются также на те квартиры, которые в финансовому учреждению не принадлежат, однако их собственники вместо того, чтобы платить кредит, пожелали продать свое имущество и расстаться с ипотекой.

Такие программы существовали и раньше, но в последнее время их число стало расти. В госбанках разрыв между ставками по обычным ипотечным кредитам и тем, которые предоставляются на покупку залоговой недвижимости, пока невелик. Так, в ВТБ 24 минимальная ставка по ипотеке составляет 11,45%, а на покупку квартир с витрины залогового имущества банк согласен выдать средства под 10% годовых.

В коммерческих финансовых учреждениях ситуация интереснее. Проинвестбанк, например, предлагает купить у него земельные участки и кредитует такие приобретения под 4,3% годовых. Обычная ставка по ипотеке здесь начинается от 11,1%. В Сибинбанке ставки по ипотеке начинаются от 11,99%, а собственные объекты здесь готовы кредитовать под 8% годовых.

Можно предположить, что с ростом числа низколиквидных недвижимых активов ставки по таким кредитам будут снижаться, тем более что в целом процесс удешевления ипотеки принял массовый характер. Всего за месяц количество жилищных кредитов со ставкой, не превышающей 11% годовых, на портале Banki.ru выросло с 12 до 125, то есть более чем в десять раз. При этом рост числа банков, предлагающих покупателям жилья такие продукты, впечатляет еще больше: в прошлом месяце их было всего 4, а в середине марта — уже 58.

Крымская зависимость

Будут ли банки и дальше так же охотно раздавать ипотечные кредиты, учитывая нестабильность политической обстановки, охлаждение отношений с Западом и общую экономическую нестабильность? Долго ли инвестиционная активность тех, кто переводит рубли в метры, будет удерживать рынок недвижимости на плаву?

Большинство экспертов склоняются к тому, что платежеспособный спрос близок к потолку. «Объем ипотеки растет и сейчас превышает 50% даже по объектам бизнес-класса, что говорит о низком объеме платежеспособного спроса», — напоминает Ольга Гусева, коммерческий директор ГК «МИГ-Недвижимость».

Фактически сейчас рынок недвижимости замер в ожидании, говорит Татьяна Крючкова. В случае усиления конфликта на Украине и введения экономических санкций против России увеличится отток капитала, инвестиции снизятся до минимума, рубль продолжит слабеть. Рынок элитной недвижимости при данном сценарии сделает откат к 2009 году, считает эксперт. Это означает, что объем сделок сократится вдвое, а снижение цен может составить 25–30% и более.

Вероятность наступления такого негативного сценария развития со-

бытий оценивается экспертами как один к трем. А вот если украинский кризис разрешится в ближайшие полгода, а курс вернется на уровень 33–34 рубля за доллар, то рынок после вынужденного затишья придет в движение. Этот вариант представляется более реалистичным, и его вероятность, по мнению госпожи Крючковой, превышает 50%.

И черноморские курорты тоже

Мария Литвиненко считает, что если рубль не начнет отыгрывать свои позиции, то во втором квартале мы увидим снижение и инвестиционной, и покупательской активности. «Алетом или осенью, скорее всего, начнется стагнация», — предполагает эксперт. К этому мнению присоединяется Михаил Михайлов, генеральный директор «МД Групп». Он считает, что особенно пострадают те застройщики, которые планировали рефинансирование проектов в процессе строительства за счет продаж. «Такая ситуация сделает невозможной реализацию новых, а порой и завершение многих строящихся проектов», — прогнозирует эксперт.

Иван Татаринов, коммерческий директор GLINKOM, предупреждает о такой возможности, как ограничение межбанковских заимствований. «В этом случае российские банки потеряют доступ к дешевым западным кредитам и, как следствие, существенно возрастут ставки по кредитам внутри РФ», — предполагает эксперт.

Но есть и более оптимистичные прогнозы. Елена Юргенева считает, что если произойдет ужесточение визового режима, то спрос, который раньше был обращен к Средиземноморью, частично переориентируется на внутренний рынок. «Это выведет на новый уровень развития курортную недвижимость Черноморского побережья России», — считает эксперт.

Борис Азаренко думает, что непростая международная обстановка может оказать на рынок и положительное влияние. «Большинство наших покупателей имеют счета в иностранных банках. В случае если угроза заморозки счетов усилится, спрос на недвижимость вырастет», — надеется эксперт. Что ж, вполне возможно, бегство в метры только начинается.

Марта Савенко

22 АПРЕЛЯ 2014 ГОДА

MOSCOW CITY

ПЕРВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ВЫСОКИЙ МИР. МОСКВА-СИТИ.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

- СТРУКТУРА И ВЗАИМОСВЯЗЬ С ГОРОДОМ
- ОБЪЕКТЫ: ЭСТЕТИКА, КАЧЕСТВО, ЭФФЕКТИВНОСТЬ
- ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
- СРЕДА. КОМФОРТ. ЭКОЛОГИЯ. КУЛЬТУРА

HIGHWORLD.RU

По вопросам спонсорского сотрудничества:
Анна Миронова, a.mironova@creativeclass.pro

По вопросам информационной поддержки:
Ирина Кравчук, ir@creativeclass.pro

КреативныйКласс
Агентство маркетинговых коммуникаций
+7 985 9978330
creativeclass.pro

свежий Коммерсантъ

kommersant.ru

по старым ценам

только до 31 марта подписка на второе полугодие 2014 года в редакции по прошлогодним ценам позвоните нам сейчас по телефону горячей линии 8 800 200 2556 и оформите заказ на выгодных условиях

Стоимость подписки в редакции на второе полугодие 2014 года, руб.	1986,60	Коммерсантъ (пн.–пт.)*
	679,80	Коммерсантъ ВЛАСТЬ
	792,00	Коммерсантъ ДЕНЬГИ
	264,00	Коммерсантъ Секрет фирмы
	561,00	Огонёк
	3148,20	Коммерсантъ + Стандарт*
		(Коммерсантъ (пн.–пт.), Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)
	1339,80	Коммерсантъ + Базис
		(Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)

Оформление подписки и подробная информация по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный для РФ) или по электронной почте podpiska@kommersant.ru

Предложение действительно при оплате подписки в редакции до 31.03.2014. Цены указаны с учетом доставки почтой до п/я по РФ и НДС.

* возможность доставки газеты в ваш регион уточняйте по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный для РФ)