

ДОМ ЦЕНЫ

Новые драйверы

Апрель, как последний активный месяц перед традиционным затишьем, которое неизбежно наступает вместе с майскими праздниками, продемонстрировал резкий рост рынка столичной и особенно подмосковной недвижимости по всем показателям. В том числе зримо вырос спрос на высокобюджетные объекты, чего в марте даже не предполагалось. Наблюдения за поведением покупателей и анализ структуры спроса позволили некоторым экспертам сделать вывод, что эта тенденция связана с эмиграционными процессами на Украине.

— город —

На полторы тысячи больше

Второй весенний месяц неожиданно принес с собой две тенденции, которые одновременно проявляются не так уж часто. Во-первых, резко вырос объем предложения новостроек, и не только в Подмосковье, где то и дело выводят новые очереди в существующих объектах, да и новые жилые комплексы презентуют, как минимум, каждый месяц.

Столичный рынок также пополнился новыми предложениями, причем, по данным «Метриум Групп», прирост составил 37%. «Произошло это не из-за увеличения количества новостроек, а за счет того, что застройщики в уже реализуемых проектах выставили на продажу дополнительный внушительный объем квартир», — уточняет Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп».

В подтверждение своих слов эксперт приводит пример микрорайона «Чарьино-2», где девелопер вывел на рынок сразу четыре новых корпуса с объемом 1,5 тыс. квартир. Однокомнатная квартира площадью 33,77 кв. м в корпусе на начальной стадии строительства предлагается за 4,28 млн руб.

Кроме того, на рынок экономкласса вышел объект с панорамными видами на Москву-реку, который уже начинали продавать в прошлом году, — ЖК «Нагатинно-Садовники». Цены здесь стартуют от 7,02 млн руб. за однокомнатную квартиру общей площадью 46,4 кв. м. Кроме того, открылись предварительные продажи в жилом комплексе комфорт-класса на улице Циолковского в Тушино.

Признаки инвестиций

Другой апрельский тренд — резкий рост числа обращений покупателей, который фиксируют как девелоперы, так и риэлторы. И это после мартовского спада, за которым, казалось, логично последует в лучшем случае ровное и медленное восхождение.

«Апрель совершенно неожиданно показал рост количества обращений на наших проектах. По сравнению с мартом их число выросло на 30%», — делится наблюдениями Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп». По его данным, количество сделок во втором месяце весны также увеличилось: прирост к мартовским показателям составил 26%.

Не менее интересны географические наблюдения, сделанные заместителем генерального директора «Домус Финанс» Григорием Сорокиным, и цифры, полученные в ходе этих наблюдений. «В апреле



Элитная московская недвижимость пользуется особым спросом у покупателей с Украины

мы подводили итоги первого квартала на рынке новостроек ближнего Подмосковья», — рассказывает эксперт. — Количество звонков в компанию за первые три месяца 2014 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло на 60%.

За год спрос на новое жилье в области поднялся, по данным аналитиков компании, в среднем в полтора раза, причем в Балашихе желающих купить квартиру стало больше вдвое. «Все это свидетельствует о резком росте инвестиционного спроса на жилье», — делает вывод господин Сорокин. К этой же мысли приходит и исполнительный директор «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов: «Сегодня мы видим, что значительно возросло количество сделок с объектами стоимостью до 6 млн руб. Кроме того, отмечается и крайне высокий спрос на новостройки на невысокой стадии готовности в ближайшем Подмосковье. Это говорит о достаточно активном инвестиционном спросе».

Все может измениться

Наско может измениться? Надо сказать, что все эти цифры во все не повод для безоговорочного оптимизма. «Активизация рынка недвижимости в первом квартале исчерпала потенциальный спрос будущих периодов», — предупреждает руководитель отдела консалтинга и аналитики компании «Аз-

бука жилья» Дарья Третьякова. — Это вполне может обернуться началом стагнации после майских праздников».

Эту точку зрения разделяет Мария Литинецкая: «Текущее состояние рынка недвижимости — временное явление. Банки уже поднимают ставки по ипотеке, и это однозначно охладит пыл покупателей». Скорее всего, во втором квартале рынок еще останется более или менее стабильным, предполагает эксперт — а вот летом-осенью текущего года мы, вероятно, будем наблюдать снижение спроса и корректировку цен».

Григорий Сорокин не рискует делать дальних прогнозов. «Дальнейший прогноз развития событий на рынке недвижимости будет во многом зависеть от общей экономико-политической ситуации в стране», — считает эксперт. А вот что касается краткосрочных перспектив, то в «Домус Финанс» соглашаются с тем, что ажиотажный спрос на недвижимость, спровоцированный ослаблением курса рубля и падением доверия к депозитам, уже сейчас начинает постепенно снижаться, однако в компании ожидают, что он будет высоким еще в течение месяца.

Мода на дорогое жильё

Интересно, что если в предыдущие периоды покупатели, в том числе инвесторы, запрашивали самые дешевые объекты, то сейчас постепенно набирает силу обратная тенденция: а что если все-таки подороже и подороже? Другими словами, в моду входит бизнес-класс — пока еще

тогда, что строится в Подмосковье, поскольку цена квадратного метра в таких домах вдвое ниже, чем в пределах старой Москвы.

По оценкам специалистов департамента новостроек корпорации «Инком-Недвижимость», квартиры бизнес-класса на первичном рынке жилья в ближнем Подмосковье стали пользоваться повышенным спросом. «Такая потребительская активность способствует появлению новых проектов в этом сегменте, и сегодня бизнес-класс составляет 20–25% от общего объема строящегося жилья в Подмосковье», — говорят в компании и добавляют, что доля инвестиционных покупок в этом сегменте составляет более 30%.

О росте продаж рапортуют и застройщики элитной недвижимости. Игорь Быченко, директор департамента продаж недвижимости «Галс-Девелопмент», рассказывает, что за первые четыре месяца текущего года поступления от продаж жилой недвижимости «Галс-Девелопмент» составили 3,3 млрд руб., что на 140% превышает показатель за аналогичный период прошлого года. «А в нынешнем апреле мы наблюдали увеличение количества сделок по отношению к прошлому году почти в полтора раза», — добавляет эксперт.

Увеличение спроса по итогам апреля на высокобюджетные объекты отмечает и Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОАО ОПИН. В ходе наблюдений у эксперта сформировалось устойчивое мнение о том, что спрос элит формируется в том числе за счет украинских бизнесменов, вынужденных искать себе временное (или уже постоянное) место жительства в России.

Кроме того, в квартиру инвесторов в последнее время вынужденно попали те, кто оказался под действием международных санкций, считает господин Бобков. «С одной стороны, те люди, у которых были средства в российских банках, подпадавших под санкции, вынуждены свои средства, переключая их в другие банки, либо инвестируют в недвижимость», — рассуждает эксперт. — Те же наши граждане, у кого средства были в иностранных банках, также предпочитают их инвестировать в недвижимость: неясность в международных отношениях с европейскими странами и Америкой приводит к мысли о том, что держать там средства рискованно».

Вот так политика силы приводит в движение рынки недвижимости. Похоже, что в ближайшее время как мир, так и война имеют одинаковый шанс стать основными драйверами роста. Хотя, конечно, многое зависит от географии.

Марта Савенко

Патриотические настроения

— загород —

Весной на загородном рынке эксперты отметили постепенный рост покупательского интереса в элитном сегменте, который в апреле наконец конвертировался в ряд сделок со знакомым бюджетом. В бизнес-классе, напротив, наступило то же самое спокойствие, которое царило на рынке последние два года и по-другому именовалось стагнацией. Что же касается экономкласса, то здесь в последнее время вследствие чрезмерного оптимизма, внешнего новичкам примером более опытных товарищей, предложение раздувается непропорционально спросу, так что недалеко и до заговаривания.

Говорящие цифры

Продавцы элитной загородной недвижимости наконец сумели достичь консенсуса с покупателями, констатируют эксперты. Всего-то и надо было сделать другие инструменты для хранения денег надежными и предложить интересную скидку. «В апреле заявлялись такие цены, которые импонируют клиентам», — рассказывает Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства TWEED. По его данным, в отдельных поселках сделки проходили с торгом в 10–20%.

Вообще-то тенденция вложения средств в недвижимость без надежды на их преумножение, но с четкой уверенностью в их сохранности отмечалась экспертами TWEED еще в начале прошлого года, то есть задолго до начала банковского кризиса и валютных ралли. Однако в основном это относилось к городскому сегменту, замечает управляющий партнер компании Ирина Могилатова. «На сегодняшний день мы можем утверждать: тренд проники и на загородный рынок», — уверенно заявляет эксперт, предостерегая, что причина кроется в возросшей лояльности продавцов и гибкой системе скидок. Этого, разумеется, нет в городском сегменте, где девелоперы регулярно по мере готовности объекта поднимают цены.

В апреле в сегменте высокобюджетной загородной недвижимости было зафиксировано максимальное количество запросов за последние три года, констатирует Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп». По сравнению с 2013 годом этот показатель вырос более чем на 50%, уверяет эксперт. Мало того, пропорционально запросам увеличилась количество показов и реальных покупок, причем в апреле текущего года был проведен целый ряд сделок для рынка сделок, в том числе с общим бюджетом, превышающим \$30 млн.

Откуда что растет

И все это происходит, несмотря на политическую нестабильность и валютные колебания, считает Андрей Соловьев, руководитель отдела загородной недвижимости компании Knight Frank, который также отметил рост числа заявок на подбор недвижимости в сравнении с показателем за аналогичный период прошлого года. Немного удивлен и Андрей Урванов, руководитель отдела загородной недвижимости «ЮИТ Москва»: «Традиционно, когда наблюдается колебание курсов валют, покупатели снижают активность, но этой весной количество желающих вложить имеющиеся средства в жилье, наоборот, выросло».

Илья Менжунов уверен, что все как раз наоборот и активность покупателей обусловлена именно нестабильностью курсов валют, на которую, в свою очередь, ориентируются продавцы. «Сейчас ни о какой выжидательной позиции покупателей, которую мы наблюдали в начале года, речи не идет. Все уже привыкли к новому уровню цен и позиции продавцов, которые ориентируются на скачки курса», — поясняет эксперт. Поэтому, по его данным, спрос держится на достаточно высоком уровне, причем еще и растет.

Косвенным подтверждением правоты этих слов может служить повышение стоимости сотки земли в премиальном сегменте. Только за апрель, по данным Vesco Realty, оно составило 5,6% — и это самый значимый показатель роста цены по сравнению со всеми остальными сегментами и видами загородной недвижимости. А за год элитная земля и вовсе подорожала на рекордные 51,4% — с 1,35 млн до 2,05 млн руб. за сотку.

Алексей Артемьев согласен с коллегой: «Нестабильность политической ситуации и волатильность валютного рынка послужили стимулом для активизации высокобюджетных покупателей».

Банки, евро, Украина

В «НДВ-Недвижимости», однако, наблюдают еще одну тенденцию, которая не очень-то коррелирует с теми, что называют коллеги из других компаний. «Сейчас потенциальные покупатели пристально следят за ситуацией, связанной с санкциями в отношении России, и тем, что происходит на Украине», — говорит руководитель департамента загородной недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Муравьев.

При этом люди активно просматривают объявления, звонят риэлторам по интересующим их предложениям, однако срок принятия решения увеличился и

теперь составляет три-четыре месяца, а иногда и больше. «Загородная недвижимость предусматривает серьезные траты и воспринимается в большей степени как предмет роскоши», — рассуждает эксперт. Некоторые при этом опасаются, например, вдруг оказаться без денег, потратив их на серьезную покупку, и затем сожалеть о том, что постыпились.

А вот Александр Дубовенко, учредитель компании «Гуд Вуд», связывает рост продаж на своих проектах с оттоком покупателей из сектора зарубежной недвижимости из-за невыгодного для покупок курса евро, а также с ростом патриотических настроений и нестабильностью в банковской системе. Что именно из этого набора является основным драйвером роста, господин Дубовенко не уточняет, но если эти тренды продолжат набирать силу, то, по его мнению, есть все шансы в очередной раз побить собственные рекорды продаж.

Ничего особенного

В бизнес-классе ажиотаж, наблюдавшийся в течение первых месяцев 2014 года, спал и в апреле наступила сравнительная тишина, говорит Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. «Рынок вернулся к своему состоянию стабильной стагнации последних двух лет», — считает эксперт. — Объем клиентских запросов существенно снизился, при этом каких-то особых условий никто из продавцов не предлагает».

Все просто: собственники не хотят уходить ниже инвестиционного дна, а покупатели уже успокоились. Все, кому нужно было срочно по соображениям надежного вложения капитала, свой объект уже купили, а остальные перевели рубли в валюту, закрыли их в ячейку и ждут.

Кроме того, продолжает госпожа Панова, увеличился эмиграционный поток. «Многие продают срочно свою недвижимость, держа наготове забронированный объект в Испании, Франции, Болгарии, чтобы иметь возможность быстро покинуть страну», — рассказывает эксперт.

Загородная жизнь как борьба

Срочная продажа дома в каждом конкретном случае имеет под собой конкретные основания, но одним из самых распространенных стало новое неожиданное соседство с многоэтажной застройкой. «Перспективные планы застройки по соседству — это бич современного загородного рынка», — сетует Евгения Панова. — Когда покупается участок или дом у поля с прекрасным видом на лужайку у леса, а через полгода там начинается строительство складского комплекса или бетонного завода, это, конечно, деморализует».

Нам надо что-то с этим сделать, продолжает эксперт. Скажем, в Европе нельзя просто так прийти в деревню и построить огромный терминал стенка в стенку с существующими жилыми постройками. На застройщика подадут в суд, администрация поселения вынудит принять все меры, чтобы прекратить стройку. У нас же в таких случаях собственники бегут из поселка как мыши с корабля, распродают любимые дома по себестоимости, а то и дешевле.

Собственники загородной недвижимости столкнулись еще и с новыми, многократно возросшими налогами после изменения кадастровой стоимости жилья. Со 100 тыс. руб. стоимость участка вырастает до 4 млн руб., приводит пример Эдуард Бобровский, генеральный директор компании «Оазис» (входит в группу компаний «Гео Девелопмент»). Нетрудно посчитать, во сколько раз вырастают при этом налоговые платежи.

Больше ни на что не хватит

В экономсегменте, как и в элитном, люди точно также пытаются сохранить свои деньги, замечает Эдуард Бобровский. «Это даже не столько инвестиции, — рассуждает эксперт, — потому что, к примеру, инвестировать в квартиру в экономсегменте намного выгоднее, ведь ее гораздо легче потом продать, как минимум, за те же самые деньги, а если повезет, то еще и заработать».

Но не у всех найдутся деньги на квартиру. У многих есть скопленные за всю жизнь 150–200 тыс. руб., которые нужно тоже куда-то срочно вложить, чтобы не пропали, и часто вкладывают их именно в дешевую землю, поскольку другая недвижимость просто не по карману.

Тех же, кто смог заработать на квартире в подмосковном малоэтажном жилом комплексе, а то и на таунхаусе, отнюдь не так много, как думают некоторые девелоперы, выводящие на рынок новые проекты. «Надо отметить, что сейчас на загородном рынке идет непропорциональное усиление экономпредложения, — делится наблюдениями господин Бобровский. — Если обещать количество элитных и бизнес-поселков остается примерно на одном и том же уровне, то низкобюджетный сегмент раздувается, и, судя по всему, эта тенденция будет продолжаться».

Впрочем, другие эксперты считают, что в ближайшее время экономсегмент, то есть все стоимостью до 8–9 млн руб., равно как и высоколиквидные элитные объекты на Рублево-Успенском шоссе, будет продаваться хорошо. Для их продавцов и покупателей лето обещает быть жарким.

Марта Савенко

Без коррекции

— аренда —

Апрель не принес на рынок московской аренды существенных изменений. По-прежнему в приоритете интересы арендатора, попытки собственников скорректировать цену с учетом роста курса доллара большого успеха не имели, а те, кто попытается увести платежи из рублевой зоны, и вовсе потерпели фиаско. В экономклассе продолжает царить отсутствие взаимопонимания между арендодателями и их клиентами: ни те, ни другие не знают, как достичь желанного компромисса.

Ненужная паника

Второй месяц весны на рынке московской аренды прошел без особых происшествий, если не считать неудавшихся попыток собственников квартир, оглядывающихся на зимний скачок курсов валют, немного поднять цены. О том, что это закончится существенным увеличением срока экспозиции (попросту говоря, квартира зависает в базе и на нее становится сложно найти желающих), специалисты знали заранее.

«За четыре месяца этого года аренда „однушек“ в Москве подорожала на 13,9%, „двушек“ — на 12%, „трешек“ — на 9,5%», — рассказывает генеральный директор портала «Мир квартир» Павел Луценко. Рост ставок произошел в основном в экономклассе среди наиболее дешевых квартир. «Дорогие квартиры нет смысла удорожать еще больше: они востребованы арендаторами гораздо меньше, и многие из них висят в базе месяцами», — поясняет эксперт.

Следствием этого так называемого повышения, вызванного паникой собственников квартир, решивших, что со снижением курса рубля они понесут потери, было два. Во-первых, выросло предложение квартир, разных по качеству и удаленности от центра, но одинаковых по цене. Поэтому арендаторы, готовые платить бо-

лее 35 тыс. руб. в месяц, получили значительно более широкий выбор, чем раньше. Во-вторых, как и было сказано, сроки экспозиции многих предложений, поднявшихся в цене, существенно увеличились.

Опытные арендодатели привыкли к регулярным колебаниям рынка, поэтому и реагируют на них адекватно, замечает Елена Куликова, директор по развитию бизнеса компании Intermark Savills. В практике компании регулярно встречаются случаи, когда необходимо, например, согласовать понижение стоимости, зафиксировать цену в рублях, уйдя от привязки к валюте, договориться о мебелировке квартиры или, наоборот, о том, что мебель будет вывезена.

«Арендаторы торгуются почти всегда, даже когда находят идеально подходящую им квартиру по идеальной стоимости», — замечает госпожа Куликова. На таком рынке не до повышения цен, удержать бы на месте существующие.

Назад в рубли

Некоторые собственники квартир экономкласса попытались было принудить арендаторов к расчетам в долларах и евро, но им это не удалось, говорит Павел Луценко. Сегодня арендатор все больше диктует свои условия на рынке аренды, а поскольку подавляющее большинство их получает зарплату в рублях, то и рассчитывать за квартиру он намерен ими же.

В летние месяцы, во всяком случае, до середины августа ставки аренды вряд ли будут расти, считают эксперты. Наоборот, некоторые собственники, поняв, что номер с повышением цены не прошел, немного умерят свои аппетиты. Тем более что базы уже начинают пополняться «летними» квартирами — теми, что сдаются на сезон, пока хозяева живут на даче. Они, как правило, сдаются чуть дешевле обычных и производят на рынке легкий демпинг. «Так что по итогам мая—июня возможна коррекция ставок на 2–3%», — говорит господин Луценко. За-

тем на рынке городской аренды возможен сезонный рост перед осенью, когда на рынке традиционно возрастает активность.

В более долгосрочной перспективе к значительному повышению ставок предпосылок нет, поскольку доходы населения не растут, а ожидания негативных сценариев в экономике заставляют людей экономить еще больше, чем раньше.

Жесткий экономкласс

Парадоксально, но факт: эксперты рынка аренды в один голос говорят о стоворичности собственников квартир, готовности идти на уступки и даже некоторые затраты, лишь бы не упустить хорошего арендатора. А наниматели тем временем сетуют на то, что ничего прилично снять нельзя, вокруг одни помойки с ремонтом, сделанным не меньше 20 лет назад, с мебелью «времен Очаковских и покоренья Крыма» и дребезжащей стиральной машиной, которая вот-вот развалится. «Темные, грязные стены, ковры, стенки... Это невыносимо!» — жалуются они друг другу в социальных сетях.

Секрет с обеих сторон прост. Хозяевам квартир стоит прислушаться к мнению тех, с кого они намерены брать деньги за постой, и выкинуть хотя бы ковры. Еще лучше договориться о снижении платы за первые два месяца и сделать легкий косметический ремонт. Многие арендаторы бываю рады сэкономить и одновременно собственными руками сделать собственный быт уютным.

Нанимателям же просто стоит присмотреться к тем квартирам, которые оцениваются на 10–20% дороже, чем они хотели бы платить. Хотите снять «двушку» за 35 тыс. руб. в месяц? Рассмотрите вариант за 42 тыс. руб. Во-первых, торга при осмотре еще никто не отменял. А во-вторых, вполне возможно, что преимущества немного более дорогого жилья перевесит для вас разницу в цене.

Марта Савенко