

ДОМЦЕНЫ

Скидочный сезон

— город —

За лето цены предложений на московские новостройки практически не выросли, если не учитывать стадию готовности объекта. При этом на фоне существенного роста объема предложения реальные цены сделок понизились, причем размер дисконта в отдельных случаях поражаж воображение покупателей. Прогноз дальнейшего развития событий на рынке в условиях надвигающейся рецессии, войны санкций и просто войны, идущей по соседству с Россией, далеко не самый благоприятный, но все же не безнадежный, говорят эксперты.

Сдрайвером и без

Те, кто говорит, что сезон отпусков на рынке стиличных новостроек почти не ощущался, либо необычайно удачливы, либо лукавят. Во всяком случае, статистика Росреестра по Москве за лето говорит об обратном. Количество договоров участия в долевом строительстве после июньского подъема, последовавшего за двухмесячным падением, снова стало снижаться, причем в целом за лето падение составило 10%, а за полгода, с марта по август включительно, — 25%.

В августе к этому добавилось еще и снижение на 12% числа зарегистрированных ипотечных договоров. «Доиступность ипотеки снижается. К концу второго квартала практически все лидеры рынка скорректировали ставки по ипотечным программам», — объясняет Леонард Блинов, заместитель генерального директора Urban Group. А ведь ипотека сейчас основной драйвер покупательского спроса. Как утверждает Юлиан Гутман, директор департамента новостроек (Инком-Недвижимости), около 70% покупателей сегодня приобретают квартиры с использованием ипотечных кредитов.

Правда, бывают и исключения. В августе были проданы последние большие квартиры в жилом комплексе «Зеленый берег» возле метро «Пражская», причем дом находился на последней стадии готовности, а цена квадратного метра составляла от 190 тыс. до 195 тыс. руб. «Ипотечных сделок здесь не было», — свидетельствует Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой». Причем среди покупателей встречались как те, кто вкладывал в квартиру последние деньги, так и те, кто инвестировал свободные средства.

Тайные и явные

В последнее время московский рынок новостроек изобилует контрастами. Взять хотя бы цены. В августе стоимость квадратного метра в некоторых апарта-

ментах The Loft Club, лофт-комплексе, расположенном в пределах Третьего транспортного кольца и готовом к въезду, была в три с половиной раза ниже, чем в том же «Зеленом берегу».

Летом девелоперы увлеклись маркетинговыми акциями, так что среди предложений можно было встретить и солидные скидки, и подарки в виде машиномест, и выгодные условия рассрочки, и даже предложения по сдаче купленной недвижимости в аренду с гарантированным доходом вне зависимости от спроса на конкретный объект. «Те, кто не вводил открытых акций, предлагали скидки уже на индивидуальных переговорах с клиентом», — рассказывает Виктор Садыгов, управляющий партнер «Ника Эстейт». — Дисконт мог составлять от 5% до 20%».

Понятно, что официальное понижение цены невыгодно: ее надо будет поднимать обратно, рассуждает Петр Кирилловский, заместитель президента по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС. А скидка — удобный инструмент: ее можно отменить в любой момент.

Что интересно, к началу сентября скидки в явном или завуалированном виде остались на высоком уровне, замечает Дмитрий Земсков, генеральный директор Strategy & Development. «Это произошло впервые за несколько лет, когда девелоперы дружно увеличивали цены в расчете на осеннее оживление спроса», — утверждает эксперт.

Куда они торопятся

Просто так подарков никому не делают, и весь этот маркетинговый фестиваль, который начался в июне, тоже имеет под собой вполне определенные основания. Во-первых, существенно вырос объем предложения: за три летних месяца его рост составил 17,3%, и к сентябрю в открытой продаже в столице находилось около 6,1 тыс. квартир эконом- и комфорт-классов, подсчитали в «Метриум групп». На рынок вышли новые проекты, конкуренция усилилась.

Другая причина происходящего — закредиванность строительных проектов. Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН, считает, что в нынешней ситуации застройщики сразу же инвестируют полученные от продаж средства в строительство, чтобы снизить зависимость от ставшей нестабильной банковской системы. Другими словами, отечественный девелопмент всерьез намеревается рассчитаться с долгами и отныне строить на свои, а не заемные деньги.

Наконец, есть и еще одно обстоятельство, заставляющее застройщиков торопиться и наращивать продажи сейчас, а не потом. Это осенняя сессия Государственной думы, на кото-

рой планируется принять поправки в 23-ю главу Налогового кодекса. Согласно законопроекту, владельцы нескольких квартир при продаже объекта стоимостью более 5 млн руб. будут в обязательном порядке уплачивать подоходный налог вне зависимости от срока владения недвижимостью.

Эти нововведения, по прогнозам специалистов, положат конец потоку частных инвесторов, приобретающих жилье на этапе котлована и затем продающих его уже готовым. «Поправки в Налоговый кодекс резко снизят привлекательность недвижимости как инвестиционного инструмента», — считает управляющий партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский.

Вслед за валютой

Высокобюджетные сегменты не стали исключением из правил, однако в элитном сегменте и бизнес-классе это произошло по разным причинам. В элитных объектах благодаря маркетинговой активности девелоперов также отмечалось снижение цен, которое, однако, проявилось в первые месяцы лета, а затем постепенно пошло на спад, рассказывает глава Troika Estate Татьяна Крючкова. «В августе снижение цен остановилось в преддверии начала сентябрьского бизнес-сезона», — отмечает эксперт.

В свою очередь, Ирина Могилатова, управляющий партнер Tweed, говорит, что динамика на рынке элитных новостроек отсутствует. «Цены не растут уже года полтора. Можно говорить лишь о росте цены в зависимости от стадии строительства в таких жилых комплексах, как „Сады Пекина“, Knightsbridge Private Park», — отмечает эксперт. И хотя корректировка цен вверх на 1,7% все же имела место, госпожа Могилатова считает ее незначительной: «Это не рост, а поправка на инфляцию».

Руководитель отдела анализа и мониторинга рынка IntermarkSavills Анатолий Довгань полагает, что цены на элитные квартиры следуют за колебаниями курса валют. Он приводит в пример условный объект, который в июле оценивался в 676 тыс. руб. за 1 кв. м, а в августе стоил уже 713 тыс. руб., и это повышение происходило в основном за счет разницы в курсе. «Ночутывая, что большинство покупателей в этом сегменте имеют сбережения в долларах, некоторые предложения стали в итоге более выгодными», — замечает эксперт.

Бизнес без спроса

Однако, отмечают эксперты, возвращение рынка к своему обычному состоянию происходит на фоне снижения спроса, заставляющее застройщиков торопиться и наращивать продажи сейчас, а не потом. Это осенняя сессия Государственной думы, на кото-

тов под Новый год или сразу после него, уже приобрели желанные объекты, так что кризисных инвесторов на рынке осталось немного.

Теперь же, как рассказывает Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат», некоторые покупатели заняли выжидательную позицию. «К этому их вынудили внешнеполитические факторы — война на Украине и следовавшее за этим введение Западом и Россией взаимных экономических санкций», — считает эксперт.

Сильнее всего это отразилось на сегменте бизнес-класса, где потенциальные покупатели в подобных случаях до разъяснения ситуации предпочитают оставаться «в кэше» или уходить в экономкласс как более ликвидный. В результате здесь практически все лето наблюдалась застой, выраженный в низком уровне спроса и уменьшении цены реализации, резюмирует господин Болдин.

Недосчитаться миллиона

Большинство опрошенных «Ъ-Домом» экспертов считают, что сентябрь станет новой точкой отсчета на рынке недвижимости. Показатели продаж, а с ними и цены могут пойти как вверх, так и вниз, и многое зависит от того, куда развернется ситуация налого-востоке Украины, прекратится ли обмен санкциями между Западом и Россией.

Ряд экспертов считает, что, как бы ни развивались события, резкого падения цен ожидать осенью не стоит. «У девелоперов просто нет того „жирового запаса“, за счет которого они могли бы осуществлять ценовое регулирование спроса, не ломая экономику проекта», — поясняет Дмитрий Котровский. — Последние пять лет маржинальность строительного бизнеса снижается, конкуренция растет, многие проекты достраиваются на грани доходности». Тем не менее в середине октября покупатели могут услышать об очередной, теперь уже осенней волне скидок и подарков от известных девелоперов в популярных проектах, уверен Виктор Садыгов.

Рынок, скорее всего, недосчитается некоторых новых проектов, которые компании планировали вывести осенью, полагает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. Между тем, как подсчитали в ГК МИЦ, суммарный объем заявленных в 2014 году и ожидаемых к выходу жилых проектов в границах «старой Москвы» насчитывает более 1 млн кв. м. Среди них есть крупные проекты реновации промзон, которым нужно постоянное стабильное финансирование. По всей видимости, именно их в первую очередь поддержат на старте, так что многочисленные серые пятна еще не скоро исчезнут с московских карт.

Марта Савенко

На полпути к дефициту

— загород —

Этим летом на рынке элитной загородной недвижимости объем проведенных сделок увеличился примерно вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Обработанные возросшим покупательским спросом, но наученные горьким опытом прошлых лет девелоперы вместо того, чтобы поднимать цены, продолжали все лето давать скидки и объявлять новые акции для привлечения клиентов. В результате вердикт экспертов остался прежним: в дорогостоящих сегментах по-прежнему наблюдается стагнация.

Гонения за три моря

Санкции, объявленные США и европейскими странами в отношении ряда высокоставленных россиян, похоже, серьезно подорвали уверенность большинства покупателей с большими бюджетами в целесообразности дальнейших приобретений на Западе. Их можно понять: вот так подписишь договор о купле-продаже виллы, перечислишь всю сумму на счет нотариуса, а на следующее утро твое имя значится в новых санкционных списках.

«У россиян, которые вкладывались в зарубежную недвижимость, появилось желание вернуть деньги домой, ведь, по сути, их больше возвращать некуда», — считает Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости Tweed. При этом набор инструментов для сохранения капитала сузился как за рубежом, так и на родине. Доверие к банковской сфере утрачено, что будет с валютой — не понятно, рассуждает далее эксперт.

Но санкции и война в соседнем государстве — это только половина причин, подталкивающих вкладывать в дорогостоящие загородные объекты. Как известно, большая часть граждан получает и держит свои доходы в рублях. На фоне текущего банковского кризиса, валютной лихорадки и того обстоятельства, что механизмы вывода средств на зарубежные счета существенно усложнились, увеличился поток так называемых целевых клиентов, готовых к быстрому принятию решения о покупке загородного дома. Многие из них долго откладывали это решение, а теперь опасаются потерять свои накопления, и поэтому сделки в летний период заключались довольно быстро, рассказывают специалисты. Особенно заметно это стало в августе.

Опять \$10 млн

Альтернативу зарубежным покупкам долго искать не пришлось: в преддверии возможной длительной изоляции высокобюджетные покупатели обратили внимание на рынок элитной загородной недвижимости. «Оживление началось еще в июне, в июле — августе тренд сохранился», — рассказывает господин Артемьев. В отличие от прошлых, когда средняя цена домовладения неуклонно снижалась, этим летом на Рублево-Успенском направлении были замечены сделки в районе \$10 млн и выше. Активные продажи шли в проектах «Барвиха XXI», «Жуковка XXI», «Любушкин хутор» (Evergreen), «Раздоры-2», «Николино».

К мнению коллеги присоединяется Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп»: «Высоколиквидные коттеджные поселки элитного класса, хорошо известные публике, в весенне-летний период показали стабильные темпы реализации. В некоторых поселках девелоперам за эти полгода даже удалось выполнить годовой план продаж». Эксперт добавляет, что в этих наиболее успешных проектах застройщики даже поднимали цены, как правило, на 3–5%.

В других проектах, где спрос был не настолько высоким, всеми силами стремились довести его до уровня удачливых конкурентов, и предоставляли внушительные скидки.

Анна Ибатуллина, руководитель департамента загородной недвижимости «Ника Эстейт», утверждает, что дисконты как от застройщиков, так и от продавцов на вторичном рынке составляли до 20%. «Даже в августе, когда в столичном регионе в самом разгаре сезон отпусков, уровень заключенных сделок был высок», — свидетельствует эксперт. В тех же проектах, где продавцы предпочитали не снижать цен, в период колебания курса рубля свою выгоду нашли те клиенты, у которых были денежные накопления в валюте.

Прямо с выставкой

Интересно, что продажи высокобюджетных загородных домов поднялись этим летом не только вблизи Москвы, но и в отдаленных локациях. В курортной зоне «Большое Завидово», расположенной в 100 км от Москвы по Ленинградскому шоссе, в этом сезоне отмечен всплеск продаж дорогих домовладений.

«Мы в свое время построили центральную уличку коттеджей, чтобы показать будущим жителям не картинки, а настоящие дома», — рассказывает Дмитрий Окорков, президент компании «Завидово-девелопмент», застраивающей эти земли. — Несколько лет эта улица пребывала в роли выставки, а сейчас практически полностью продана. А в конце весны у нас купили даже наш офис, который был расположен в одном из самых дорогих коттеджей».

В целом за полугодие, по словам Алсу Хамидуллиной, руководителя департамента загородной недвижимости Contact Real Estate, было продано 180 объектов, из которых 122 — коттеджи и участки с подьездом, общая площадь которых составила 63 427 кв. м, а общая сумма вложений — \$266,415 млн.

Сдвинулись с мертвой точки продажи даже тех объектов, которые не строились с 2008 года, рассказывает Алексей Артемьев. Причем в наиболее популярных коттеджных поселках предложение уменьшилось на 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Думаю, элитный рынок находится на полпути к состоянию дефицита», — резюмирует эксперт.

Мир и деньги

Однако оживление рынка и увеличение клиентского потока пока не привели рынок к положительной динамике. Отдельные успешные проекты не в счет в силу своей немногочисленности. «Фактически цены не меняются уже больше года», — констатирует Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. По наблюдениям специалистов компании, в отношении цен предложения этим летом сложилась парадоксальная ситуация. «Откровенно демпинговые интересные предложения не уходили с рынка мгновенно, как раньше», — делится наблюдениями госпожа Панова.

Создается впечатление, что для покупателей сегодня цена не является главным мотивационным стимулом. Решающий фактор при покупке — спокойная геополитическая и экономическая обстановка либо явная необходимость избавиться от имеющихся денежных средств в обмен на объект недвижимого имущества, добавляет эксперт.

Слишком много хорошего

Прогнозы, которые дают эксперты на осень, далеки от негативных. Илья Менжунов считает, что активность покупателей сохранится на высоком уровне. «Это видно по обращениям клиентов в сентябре: количество запросов уже значительно превысило показатели прошлого года», — замечает эксперт.

С ним согласна Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОПИН: «Осень, вероятно, продолжит летний сезон на загородном рынке и сохранит активность как покупателей, так и продавцов». Цены вряд ли будут меняться, добавляет Евгения Панова, поскольку рынок достиг дна, ниже которого теряется всякая доходность для застройщика, с одной стороны, а выше которого, с другой, сложно что-то продать в связи с колоссальной конкуренцией объектов на рынке (перепроизводство недвижимости).

В «Метриум Групп» ожидают, что в среднесрочной перспективе средний бюджет сделки в элитном сегменте увеличится с \$1–2 млн до \$2,5–4 млн. Видимо, далеко не все дома — рекордсмены высшего ценового сегмента проданы, а значит, запас прочности у элитного рынка еще есть и путь к дефициту предложения будет долгим.

Марта Савенко

Клиент уезжает

— аренда —

На московском рынке высокобюджетной аренды стало неспокойно после первых же санкций, объявленных западными странами в отношении российских банков и компаний. Представители иностранного бизнеса, которые всегда составляли значительную часть нанIMATEлей в дорогостоящих квартирах и апартаментах, почувствовали себя в России неуютно, и спрос на квартиры стал неуклонно снижаться. Впрочем, число клиентов, запрашивающих наиболее дорогие предложения, напротив, значительно выросло.

Предпочитают проштрафиться

Самыми желанными арендаторами в дорогостоящих квартирах всегда были экспаты. Квартиры они снимали подолгу, платили всегда вовремя, а необходимость платить налоги — на этом всегда настаивали в подавляющем большинстве иностранных компаний — с лихвой окупалась их рекомендациями, которые позволяли квартирам не пустовать: они фактически передавались из рук в руки.

Как считают эксперты ведущих компаний по аренде элитной недвижимости, иностранные специалисты фактически формировали рынок высокобюджетной аренды. «В прошлые годы экспаты снимали в центре около 80% элитных квартир», — утверждают в Tweed.

Когда между западными странами и Россией наступило охлаждение, количество иностранных арендаторов пошло на убыль. Хотя массового сворачивания дел и отъезда на родину среди представителей иностранного бизнеса пока не наблюдается, все же некоторый отток есть, а новых специалистов приглашать практически перестали. В результате многие освобождающиеся квартиры в этом сегменте подолгу пустуют. «Поэтому многие собственники, привыкшие к экспатам, скрепя сердце соглашаются на соотечественников», — замечает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate.

Наибольшим спросом среди иностранцев пользовались квартиры в бюджете до \$5 тыс. в месяц. По свидетельству Юлии Ковалевой, руководителя отдела аренды Kalinka Group, за последние полгода доля иностранных арендаторов в этом бюджете снизилась до 25%, а спрос в целом снизился на 55%. Квартиры в бюджете \$5–10 тыс. потеряли еще больше потенциальных клиентов: эксперты Spenser Estate и Kalinka Group подсчитали, что здесь снижение спроса составило 60%.

В Tweed подтверждают: сегодня на долю иностранных арендаторов в общем объеме текущих контрактов приходится не более 30%. При этом доля российских арендаторов на рынке не изменилась.

«Экспаты освобождают квартиры и уезжают, не дожидаясь срока окончания аренды, несмотря на штрафные санкции со стороны собственников жилья за досрочное прекращение действия договора», — рассказывает госпожа Ковалева.

Битва за скидки

И хотя снижения цен предложения не наблюдалось даже в летний период, на просмотрах собственники готовы торговаться всерьез. «Этим летом мы отметили более жесткую позицию арендаторов по конечной стоимости предложения и более податливую — арендодателей», — говорит Виктор Садыгов, управляющий партнер «Ника Эстейт». По его наблюдениям, в последние полгода при заключении сделки скидки составляли от 5% до 15%. «Скидки в 15% для данного сегмента — это значительный дисконт», — убежден эксперт.

Есть и более яркие примеры. Например, при условии внесения предоплаты за полгода и более арендодатель может пойти на уступки клиенту и снизить цену даже на 25%, замечает госпожа Ковалева. Причем, по ее наблюдениям, около 10% арендаторов готовы произвести оплату за год, чтобы получить хороший дисконт.

Пусто не бывает

Если элитные квартиры в среднем бюджете потеряли значительную

часть своих клиентов, то в верхних сегментах спрос, наоборот, возрос. Причем охотятся клиенты за самыми дорогостоящими предложениями. По данным Kalinka Group, спрос на аренду квартир в бюджете от \$10 тыс. до \$15 тыс. за последние месяцы вырос в полтора раза, а в бюджете от \$15 тыс. — втрое.

Объясняется эта неожиданность довольно просто: самые дорогие квартиры арендуют представители украинской элиты, приехавшие в Россию ввиду обострения политических обстановки. «Состоятельные граждане Украины присматривали квартиры еще весной, но окончательное решение принимали спустя два-три месяца, а пик спроса пришелся на июнь», — рассказывает госпожа Ковалева.

Сейчас дорогие квартиры арендуют украинцами в основном в районе Остоженки (так называемая «золотая миля») с бюджетами от \$10 тыс. до \$25 тыс. в месяц, а также в Тверском районе в бюджете от \$25 тыс. до \$30 тыс.

Упадут или удержатся

Поскольку сегмент аренды жилья — самый чуткий среди остальных на рынке недвижимости, то и развитие событий в случае возникновения новых мощных факторов на нем происходит стремительно. Такое наблюдалось, например, в посткризисных 1999 и 2009 годах, когда, что точно так же ситуация будет складываться и сейчас.

Эксперты сходятся во мнении, что в краткосрочной перспективе возможны два сценария развития событий, и один из них благоприятный. «Не исключено, что за эту осень активность экспатов восстановится, арендный рынок оживет», — говорит Ирина Могилатова.

Однако для того, чтобы этот сценарий был реализован, необходимо, чтобы иностранные компании получили сигнал к возвращению в Россию. А для этого потребуются существенное потепление на международной арене.

Неблагоприятный вариант развития событий, при котором спрос на