

ДОМ ЦЕНЫ

Непредсказуемое затишье

Первые три недели сентября на рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья ознаменовались ростом покупательского спроса и цен в наиболее ликвидных проектах, а также громкими акциями, которые привлекли дополнительных клиентов. Однако в конце месяца, когда стало окончательно ясно, что рубль уходит вниз стремительно и надолго, покупатели заняли выжидательную позицию. Вместе с ними приостановили активность продавцы объектов на вторичном рынке, и рынок в целом замер.

— загород —

Режим ожидания

В начале и середине сентября девелоперы элитной загородной недвижимости еще продолжали пользоваться растущим покупательским спросом и в основном давали скидки, проводили сделки, а некоторые даже поднимали цены. «За это время был проведен целый ряд сделок, бюджет которых находился в диапазоне от \$1 млн до \$3 млн», — рассказывает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп». По его данным, итоговый объем продаж в сентябре оказался на 20% выше показателей аналогичного периода прошлого года.

Размер скидок у девелоперов достигал 40% от заявленного прайс-листа, свидетельствует Алсу Хамидуллина, руководитель загородного департамента Contact Real Estate. Эксперт отмечает, что в первую очередь это относится к поселкам Villagio Estate и ОПИН. «В „Павлово-2“ готовые дома без внутренней отделки предлагались по \$1,2 млн, и, таким образом, покупатель может диктовать свои условия только на первых порах, затем шар переходит на сторону продавца. Так и случилось.

«Премиальный и элитный сегменты рынка загородной недвижимости однозначно проиндексировались в доллар», — говорит Евгений Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. — То, что еще в июле можно было купить за 34–35 млн руб., теперь стоит 39–40 млн руб.». По словам эксперта, большинство собственников вторичных объектов тоже подняли цены или привязали их к доллару.

ной, а вторые не знают, во что вкладывать полученные с продаж деньги, и предпочитают держать капитал в качественном объекте недвижимости, объясняет Анна Ибатуллина, руководитель департамента загородной недвижимости компании «Ника Эстейт».

Спыхватились

В целом летом и в начале осени рынок элитной загородной недвижимости продемонстрировал движение вверх, констатируют эксперты. В последние годы в девелоперской среде этот сегмент считался высокорисковым, спрос здесь после кризиса был минимальным, поэтому новых поселков выходило немного. «Предложение в премиальном сегменте становится все более ограниченным», — замечает Андрей Соловьев, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank.

В таких условиях, когда предложение несколько лет подряд постепенно сокращается, а спрос начинает нарастать на фоне объявленных Западом санкций и валютной лихорадки, покупатель может диктовать свои условия только на первых порах, затем шар переходит на сторону продавца. Так и случилось.

«Премиальный и элитный сегменты рынка загородной недвижимости однозначно проиндексировались в доллар», — говорит Евгений Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. — То, что еще в июле можно было купить за 34–35 млн руб., теперь стоит 39–40 млн руб.». По словам эксперта, большинство собственников вторичных объектов тоже подняли цены или привязали их к доллару.



На рынке дорогой загородной недвижимости все вроде бы спокойно, однако цены перетекают из рублей в доллары

По данным Vesco Group, в высоких сегментах в сентябре больше всего подорожали коттеджи бизнес-класса, средняя цена на которые поднялась на 7,8% и составила 91 880 руб. за 1 кв. м. А самое заметное сокращение объема предложения произошло в сегменте премиальных апартаментов, число которых за месяц уменьшилось на 11,2% и составило 16 700 кв. м.

Отдельно и побольше

Логичным продолжением всего этого стала тенденция роста среднего бюджета запроса. В противовес городской элитной недвижимости, где этот показатель за последние месяцы снизился на 15–20%, за городом он вырос практически вдвое. «Если раньше в основном звонили с бюджетами 25–35 млн руб., то сейчас это \$1,5–2 млн и выше», — утверждает госпожа Панова.

В «Алтек Девелопмент» рассказывают об интересной тенденции, которую в компании обнаружили, выступив в продажу новые участки в поселке «Графские пруды». «Мы вывели на рынок площади от 15 соток, однако

интерес покупателей был сосредоточен исключительно вокруг больших участков — от 35 соток и более», — говорит Жанна Потапкина, руководитель отдела продаж компании. Похожие данные у генерального директора Must Have Елизаветы Некрасовой: «Наибольший интерес вызывают дома площадью 300–500 кв. м на участке от 20 до 30 соток».

Эксперты рынка отмечают, что интерес покупателей к домам, готовым к въезду, продолжает расти. При этом наметился и новый тренд: возвращение к обособленному проживанию за городом. Как свидетельствует Сергей Касаткин, коммерческий директор «МИЭЛЬ — Загородной недвижимости», покупке таунхауса клиенты теперь предпочитают приобретение коттеджа.

Дешевые билеты

В низкобюджетных сегментах загородного рынка все, конечно, обстоит совсем иначе. Здесь по-прежнему бал правят малоэтажные проекты, где самыми популярными были и остаются однокомнатные квартиры. «Сейчас время инвесторов и покупателей с низким бюджетом», — замечает Ольга Гусева, коммерческий директор ГК «МИГ-Недвижимость».

Средние цены в малоэтажном сегменте за лето выросли и к концу сентября со-

ставили, по данным ОПИН, в экономклассе 50 500 руб., в комфорт-классе — 69 400 руб., а в бизнес-классе — 112 600 руб. за 1 кв. м. Однако произошло это за счет того, что с рынка постоянно вымываются предложения с низкой ценой, а кроме того, у ряда проектов увеличивается стадия готовности.

Кстати, популярностью здесь, как и на рынке многоэтажного строительства, пользуются объекты на начальном этапе, пока в них еще присутствуют квартиры небольших площадей, позволяющие инвестору заплатить минимальную стоимость за вход на рынок.

Интересно, что в сегменте таунхаусов тенденция сменилась на противоположную, замечает коммерческий директор «Керамо» Валерий Лукинов. Число сделок в таких проектах, которые находятся на завершающей стадии строительства, сейчас в четыре-пять раз превышает аналогичный показатель в новых поселках, заявляет эксперт.

Неуловимое спокойствие

Рынок загородных малоэтажных проектов, который стремительно развивается по всем канонам городских новостроек, менее подвержен влиянию санкций, чем элитный сегмент, а рост курсов валют только подталкивает клиентов быстрее принимать решение о покупке.

А вот чем закончится период ожидания на премиальном рынке загородной недвижимости, не берется предсказать никто. Пойдет ли рынок вверх или вернется в состояние стабильности за несколько лет привычной стагнации зависит теперь от макроэкономических и политических событий, острожно говорят эксперты.

Ольга Гусева предполагает, что те самые стабильные времена в их привычном понимании, которых все ждут, чтобы активизировать сделки, уже не наступят. «Существующая нестабильность через некоторое время будет восприниматься как стабильность», — подытоживает эксперт.

Другими словами, все привыкнут к неопределенности и перестанут принимать ее в расчет, как это обычно и бывает в кризисные периоды. Но любой кризис имеет свойство заканчиваться, и, значит, стабильность все-таки еще впереди.

Марта Савенко

Торг уместен

— аренда —

В текущем году первый месяц осени не принес на московский рынок аренды традиционного повышения цен. И хотя их значимого снижения тоже пока не наблюдается, все же в высокобюджетных сегментах срок экспозиции квартир продолжат расти, в процессе переговоров собственники соглашаются на значительные скидки. К концу сезона свободных объектов станет еще больше и сговорчивость арендодателей возрастет, прогнозируют эксперты.

Десять метров для жизни

Сентябрь на рынке аренды жилых помещений в столице, с одной стороны, традиционно стал горячим сезоном. «Спрос на квартиры вырос на 40%», — подтверждают специалисты департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости». С другой стороны, цены здесь не выросли даже на фоне такого напыления нанимателей. Более того, в экономсегменте, который обычно чутко реагирует на осеннюю волну спроса, наблюдалась коррекция цен, которая, правда, составила доли процента.

По данным аналитиков «Инком-Недвижимости», в первом месяце осени средняя стоимость аренды однокомнатных и двухкомнатных квартир экономкласса понизилась на 0,3% и составила 30,8 тыс. руб. и 41,5 тыс. руб. соответственно. Трехкомнатные квартиры подешевели на 0,7%, до 55,5 тыс. руб. в месяц. При этом, согласно данным ЦИАН, существенно снизился минимальный порог арендной ставки.

Если в начале лета по запросу на поиск однокомнатных квартир в пешей доступности от метро, сдающихся на длительный срок, можно было найти 5–7 вариантов от 21–22 тыс. руб. в месяц, то теперь их находится уже 12–15 и стоят они от 18 тыс. руб. В базе появились варианты студий общей площадью от 10 до 15 кв. м (кухня 2–3 кв. м включена в эту площадь) со свежим ремонтом, новой мебелью и техникой. Такие помещения, чаще всего переоборудованные из малогабаритных квартир либо общежитий, появились и раньше, однако были единичными, а сейчас предложение стало обширным.

Устойчивый бизнес

Все без исключения эксперты приводят цифры, свидетельствующие о том, что наиболее устойчивым на рынке аренды нынешней осенью стали средние ценовые сегменты: комфорт- и бизнес-классы. Снижение цен здесь если и наблюдается, то минимальное. Объясняется

это тем, что в эти сегменты традиционно уходят клиенты с низкими бюджетами, получившие такую возможность благодаря карьерному росту. В последнее время сюда же перетекает спрос из более дорогого премиум-класса, который во время кризиса многим становится уже не по карману.

По данным портала «Мир квартир», снижение цен в этих двух сегментах произошло только в двух случаях. На 0,27% снизилась средняя стоимость однокомнатных квартир бизнес-класса, которые теперь оцениваются в 51,2 тыс. руб. в месяц. Также на 0,54% подешевели трехкомнатные квартиры бизнес-класса, которые стоят в среднем 90,2 тыс. руб. в месяц.

Комфорт-класс по сравнению с остальными сегментами подорожал значительно больше. Однокомнатные квартиры здесь выросли на 2,86%, и их средняя стоимость вплотную приблизилась к отметке 39 тыс. руб. в месяц. А трехкомнатные квартиры, месяцем ранее оценивавшиеся в среднем в 61,5 тыс. руб., теперь стоят почти 63 тыс. руб. в месяц.

Что же касается двухкомнатных квартир в обоих сегментах, то цены на них остались практически неизменными: 68,3 тыс. руб. в месяц в бизнес-классе и 47 тыс. руб. в месяц в сегменте комфорт.

Нефтяники как фактор риска

Отток иностранных нанимателей из премиального сегмента продолжился, свидетельствует Юлия Ковалева, руководитель отдела аренды Kalinka Group, и признаков замедления этого процесса пока не наблюдается. «В нашей компании основную массу клиентов-экспатов сейчас составляют сотрудники посольств зарубежных стран, а также граждане стран СНГ», — уточняет эксперт. «Некоторые западные компании — наши корпоративные клиенты не приглашали сотрудников-иностранцев с весны», — добавляет Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate.

Сентябрьская волна санкций затронула нефтяную отрасль, напоминает Марина Морозова, старший консультант отдела по работе с арендаторами Intermark Relocation. Теперь, по ее словам, на рынке происходят два параллельных процесса: сотрудники иностранных нефтяных компаний, затронутых санкциями, уезжают, а другие компании привозят новых сотрудников, но их бюджет ниже.

Помимо продолжающегося снижения ставок другие условия оплаты также меняются в худшую для

арендодателей сторону. «По многим квартирам ведутся переговоры по смене квартальной оплаты на ежемесячную, кроме того, компании, которые оплачивают жилье своим сотрудникам, не хотят привязывать арендную плату к курсу доллара либо евро», — рассказывает госпожа Морозова.

В целом стоимость элитных арендных квартир, по мнению специалистов Kalinka Group, с начала года снизилась примерно на треть, однако произошло это не сейчас, а еще полгода назад. Сентябрьское снижение, по данным «Инком-Недвижимости», произошло на все типы квартир премиум-класса, кроме двухкомнатных, и составило в каждом случае 0,5%. Теперь средняя стоимость аренды однокомнатных квартир составляет 71,1 тыс. руб., трехкомнатные оцениваются в 138,6 тыс. руб., а четырехкомнатные можно арендовать в среднем за 204,9 тыс. руб. в месяц. Двухкомнатные квартиры по-прежнему стоят 95,3 тыс. руб. в месяц.

Рубли и ремонт

В своих прогнозах эксперты осторожно намекают на то, что цены на аренду в текущих макроэкономических условиях могут снова пойти вниз, а премиальный рынок под давлением валютной лихорадки целиком и полностью перейдет на рубль. «Уже сейчас случаи оплаты в иностранной валюте крайне редки», — замечает Вадим Ламин.

Срок экспозиции дорогих квартир с начала года вырос, в отдельных случаях он может составлять до шести месяцев, говорят в Kalinka Group. Обычно такое происходит с переоцененными вариантами, когда хозяева держатся за цены прошлого года, при этом даже при таком сроке ожидания объект все равно остается невостребованным и цену приходится снижать до рыночных показателей.

Многие арендодатели почувствовали, что аренда перестает быть таким выгодным бизнесом, как раньше, и рассматривают варианты продажи объектов, которые перестали приносить ожидаемый доход. Однако ситуация на вторичном рынке также оставляет желать лучшего.

«В последнее время отмечается общее увеличение срока экспозиции квартир: даже ликвидные объекты сегодня задерживаются в базах данных в среднем на два-два с половиной месяца», — говорит Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости». При этом, по его наблюдениям, практически все квартиры продаются с дисконтом от первоначально заявленной цены и минимальный

размер скидок составляет 5–10%. Поскольку быстрых доходов арендаодателям ждать все равно не приходится, то, возможно, наилучшим вари-

антом для тех, чей объект нуждается в ремонте или хотя бы в обновлении, будет вложение имеющихся средств именно в них. Квартира,

о которой говорят «как новенькая», всегда сдается намного быстрее, чем вышедшая из моды.

София Авхледиани

МОСКВА, ХОРОШЕВСКОЕ Ш., ВЛ. 38

АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ

РЯДОМ М. «ХОДЫНСКОЕ ПОЛЕ»




- ВЪЕЗД В ПАРКИНГ. Интеллектуальная система доступа
- ВИДЕОДОМОФОН. Дистанционное общение с гостем
- ДЕПОЗИТАРИЙ. Online-доступ к персональной ячейке
- ИНТЕРАКТИВНЫЕ ЛИФТЫ. Голосовой набор, активные видеопанели
- ROOM SERVICE. Клининг и доставка еды
- WI-FI КИНОТЕАТР. Дворовый кинотеатр под открытым небом
- ВНУТРИДОВОМОВОЙ ЧАТ. Социум в современной интерпретации
- СОВРЕМЕННЫЙ ФИТНЕС-ЦЕНТР. Площадь 4 500 м², включая два бассейна
- 30 000 М² ИНФРАСТРУКТУРЫ

ДОСТУП К СЕРВИСАМ ДОМА С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ





+7 (495) **363 0263**



WWW.CG-LITSA.RU