Действительно ли спрос на рынке московских и подмосковных новостроек близок к ажиотажному | 2



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 20 ноября 2014 №62 **kommersant.ru**

8 | Как владельцы квартир реализуют возможности свободной планировки

9 | Почему транспортная инфраструктура не успевает за строительством новых жилых районов

11 | Чем финская недвижимость привлекает частных инвесторов из России

С момента объявления о присоединении новых земель к старой Москве цены на новомосковских территориях выросли, по оценкам экспертов, в полтора раза. Одна только московская регистрация «добавила» к стоимости многоквартирного жилья, как минимум, 15%. Но элитным многоквартирным жильем новая часть столицы так и не обросла: самые дорогие предложения здесь сосредоточены в бизнес- и комфорт-классах, а элитные коттеджные поселки строить в Новой Москве больше не имеет смысла.

Новомосковский ценник

— сектор рынка —



ПЕТР КАССИН

Метаморфозы местного рынка

С момента присоединения Новой Москвы структура рынка в этой части города сильно изменилась. Если раньше это были дачные и коттеджные поселки всех классов, включая «премиум», то теперь девелоперы переключили свою внимание на многоквартирное жилье эконом- и комфорт-классов. Согласно последним данным департамента развития новых территорий Москвы, за последние десять месяцев 2014 года в этой части города введено в эксплуатацию более 1,3 млн кв. м жилой недвижимости. По словам экспертов, большую часть из них составляет многоквартирное жилье в массовом сегменте.

«С изменением статуса территории структура рынка принципиально изменилась,— пояснила директор по маркетингу ГК „Масштаб“ Ольга Широкова.— Если до присоединения это были преимущественно пригородные и загородные территории, застраиваемые коттеджными поселками, где даже в экономклассе бюджеты за счет площади домовладения и предлагающегося к нему земельного участка были достаточно высокими, то сегодня это на 90% городские форматы жилья с меньшими по размеру и по бюджету предложениями».

Вымирающая элита

Если до присоединения к Москве новых территорий на Калужском и Киевском направлениях часто строились коттеджные поселки премиум-класса, то с «приходом» мегаполиса статус уже построенных проектов снизился, а новые и вовсе перестали появляться в данной локации.

«Жилье премиум-класса представлено на территории Новой Москвы лишь в формате загородной недвижимости, которая появилась на территории исторически престижного направления еще до его присоединения к московской агломерации,— пояснил коммерческий директор RDI Дмитрий Власов.— Помимо этого есть ряд проектов бизнес-класса, которые сосредоточены в непосредственной близости от МКАД в пределах 5 км от Москвы». Эксперт отметил, что на рынке Новой Москвы также существует ряд объектов, которые хоть и позиционируются в сегменте «бизнес» и активно используют это в продвижении, однако фактически соответствуют классам «комфорт» и «комфорт+». «За последние годы на данной территории новых проектов премиум-класса на рынок не выводилось, и, скорее всего, вряд ли они появятся»,— пояснила руководитель загородного департамента Contact Real Estate Алсу Хамидуллина. По ее словам, вхождение элитных поселков в состав Новой Москвы не лучшим образом сказалось на статусе и престижности этих мест.

с4

Рублевый переворот

— валюта —

В условиях, когда доллар и евро штурмуют новые вершины и рушат все психологические барьеры, рынок недвижимости напоминает казино. Продавцу, конечно, хочется сбыть квартиру подороже, и он ставит на условные единицы. Но покупатель голосует за рубли, да еще дисконт хочет поиметь за ущерб от девальвации национальной валюты. И тут в дело вмешивается очередной валютный скачок, и сделка приобретает неожиданный характер.

Money, money...

В разные времена на российском рынке недвижимости были свои денежные фавориты. С середины 1990-х и вплоть до 2008 года главным по квартирам считался доллар. «После распада СССР процессы в стране запускались с нуля, курс рубля был нестабилен, зашкаливала инфляция, даже зарплаты выдавались в валюте,— вспоминает Владимир Воронин, президент ФСК „Лидер“.— Крупные сделки с недвижимостью нуждались в надежном цементировании, поэтому для расчетов был выбран именно доллар».

Однако по мере становления экономики американская валюта начала сдавать позиции. В частности, в 2006 году стартовала рублевая ипотека по сниженным ставкам от Сбербанка, в то время как цены на долларовые кредиты, наоборот, зашкаливали. В 2007-м Госдума приняла поправки к ФЗ «О рекламе», запрещавшие СМИ использовать в сообщениях о стоимости товаров, услуг и коммерческих сделок наименования иностранных валют. «В итоге сейчас в РФ разрешены только рубли, расчеты в долларах или евро запрещены, кроме валютной ипотеки, которая практически не выдается,— напоминает Ольга Гусева, коммерческий директор ГК „МИГ-Недвижимость“.— Интересно, что суммы таких кредитов указываются в валюте, но выдаются они все равно в рублях».

Однако, как подметил Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп», доллар на российском рынке недвижимости незримо присутствовал всегда. Он был ориентиром, негласной лакмусовой бумажкой, характеризующей рыночные тренды. Фокус заключается в том, что, решая вопросы ценообразования, многие продавцы все равно привязывались к доллару (евро в расчет не берется — уж слишком нова эта валюта). Причем в разных сегментах эта схема имела свои вариации и пропорции.

По классической задумке чем выше сегмент недвижимости — тем больше на нем доля валютных сделок, где ориентиром при расчете являются условные единицы. Долгое время «долларовой королевой» считалась элита — здесь практически все сделки номинировались в у. е. В бизнес-классе еще год назад пропорция делилась примерно в равных долях. А вот цены в эконом- и комфорт-сегментах были стопроцентно рублевыми.

Но так дело обстояло до сравнительно недавнего времени: валютная лихорадка внесла хаос в этот пасьянс. «Сегодняшние тренды во многом совпадают с теми, что мы наблюдали в 2008 году — на рынке присутствует непонимание, в какой валюте совершать сделки»,— констатирует Константин Шибецкий, директор ипотечного отделения ГК МИЦ.

Бегство в доллары?

Наиболее устойчив к валютным катаклизмам экономкласс, который, даже несмотря на финансовые потрясения, все равно в большей степени ориентирован на национальную валюту.

с5