

ДОМ ЦЕНЫ

Торгуются все

Октябрь на рынке столичных и подмосковных новостроек отметился шквальным ростом покупательского спроса, который, согласно данным Росреестра, существенно превысил даже февральские показатели. Эксперты отмечают повышенный интерес на самые дешевые объекты, а также те, что находятся в высокой стадии готовности. При этом сделок без торга практически нет.

— Москва —

Стимуляция рублем

В октябре покупатели московских новостроек сделали, что называется, новый рывок. Столичное управление Росреестра свидетельствует, что в этом месяце было зарегистрировано 2894 договора долевого участия в строительстве, а это на 46% превышает показатели сентября и даже на 34,2% — показатели марта, который до этого был самым результативным месяцем 2014 года. Интересно, что число зарегистрированных ипотечных договоров по сравнению с сентябрем увеличилось всего на 2,5%, до 3921, и лишь на скромные 8,4% превышает мартовские значения.

Застройщики и риэлторы также рапортуют об успешных продажах. «По итогам месяца совокупное предложение на рынке снизилось на 7,6% и составило порядка 6200 квартир», — говорит Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум групп». При этом, добавляет эксперт, большая часть застройщиков отреагировала на активизировавшийся спрос ростом цен на свои проекты. Значительно повышать стоимость квартир они, правда, не решились, а некоторые практически не меняли ценовую политику или даже предлагали скидки, чтобы поддержать спрос. В результате, как свидетельствуют аналитики компании, средняя цена квадратного метра в массовом сегменте выросла на 0,9% и достигла 146 360 руб.

Происходит все это на фоне стремительно падающего рубля и в ожидании роста ипотечных ставок, говорят эксперты. Ноябрьские продажи, видимо, будут еще более впечатляющими, поскольку 31 октября Центробанк снова, уже в четвертый раз за этот год, поднял ключевую ставку, и, следовательно, перспективы удорожания ипотеки становятся все более очевидными.

При этом, как отмечают специалисты, получить ипотечный кредит становится все сложнее, а предлагаемые банками условия сильно отличаются от тех, что можно увидеть в рекламе кредитных учреждений, и не в лучшую сторону. «Многие заемщики отказываются от тех условий, которые предлагают андеррайтеры после рассмотрения заявок», — делится наблюдениями генеральный директор компании «Контигент» Галина Гараева.

Глядя из Лондона

Другая картина в высокобюджетных сегментах. И в премиум, и в бизнес-классе зафиксировано очередное снижение долларовых цен, что вполне логично, ведь доллар в октябре продолжал расти. Как подсчитали аналитики IntermarkSavills, в премиум-классе среднерыночная цена составила \$18 150 за 1 кв. м, это на 1,5% ниже, чем в сентябре. В проектах бизнес-класса средняя цена опустилась на 2% и достигла \$7130 за 1 кв. м. При этом, как говорит управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов, размер дисконта на отдельные квартиры может достигать 20%.

При этом инвестиции в элитные объекты снизились до минимума. В корпорации «Баркли» рассказывают, что год назад по итогам третьего квартала доля инвестиционных сделок составляла 15–20%, а в аналогичном периоде текущего года уменьшилась до 10%. Одной из причин этого процесса стало политическое противостояние между Россией и Западом.

Санкции в отношении российских чиновников, а также многочисленные публикации в европейской прессе, благодаря которым даже в лояльном Лондоне начало формироваться негативное отношение к русскоязычному населению, сделали свое дело, замечает госпожа Могилатова. Именно поэтому большая часть высокопоставленных клиентов приобретает жилье для себя. «Теперь состоятельные россияне, которые жили за границей или имели намерение туда переехать, меняют планы и присматриваются к московской недвижимости», — рассказывает эксперт. — Причем те, кто под санкциями еще не попал, предпочитают играть на опережение, ведь это может произойти в любой момент».

Интересно, что соотношение объемов продаж на первичном и вторичном рынке распределилось примерно поровну, замечает управляющий партнер Tweed Ирина Могилатова. Она сравнивает текущую ситуацию с кризисом 2008 года, когда покупатели практически отвернулись от строящихся объектов. «В отличие от того времени сейчас интерес к таким проектам значителен», — говорит эксперт.

В IntermarkSavills, правда, замечают, что по сравнению с октябрём прошлого года число сделок по элитным новостройкам снизилось на 25%. Однако если учитывать новые обороты валютного ралли, а также стойкое желание отдельных застройщиков получать оплату за строящиеся квартиры в валюте, то эта цифра легко объяснима. Дмитрий Земсков, генеральный директор Strategy & Development, отмечает увеличение среднего периода выхода на сделку по объектам, цены в которых привязаны к курсу доллара: по его словам, время принятия решения выросло с пяти-шести до семи-восьми недель. По всей видимости, покупатели ждут, когда рынок перейдет на рубли окончательно.

Вместо инвестиций

Одной из характерных примет октябрьского рынка новостроек стало усилившееся расслоение покупательского спроса. Одни объекты раскупались с опережением плана продаж, другие существенно отставали от него, причем эти процессы наблюдались даже внутри одной компании. «Объекты разделились на те, где идут продажи, и те, которым остается надеяться на новогоднее чудо», — резюмирует Дмитрий Земсков.

В жилищных проектах падения продаж не произошло, подтверждает Мария Литинецкая. Например, в новом городском квартале комфорт-класса «Ривер Парк» план продаж за сентябрь и октябрь был перевыполнен почти вдвое: вместо запланированных 4 тыс. кв. м было реализовано 7,3 тыс. кв. м. Другие жилые комплексы на начальной стадии строительства также пользовались популярностью — главным образом те, в которых отмечен наиболее доступный бюджет покупки, например, микрорайоны «Царицыно-2» и «Некрасовка-Парк».

Вместе с тем, по наблюдениям многих экспертов, неуклонно растет доля покупателей, стремящихся приобрести квартиры в домах на высокой стадии готовности. «Покупатели опасаются затягивания сроков строительства из-за нестабильности в мировой экономике», — объясняет Ольга Кузнецова, вице-президент RED Development. В проектах ее компании наилучшая динамика продаж отмечается именно в тех жилых комплексах, которые находятся на финальном этапе.

Кроме того, покупатели стали более внимательно относиться к юридической стороне сделок, замечает Дмитрий Пантелеймонов, директор департамента маркетинга и продаж «Лидер Групп». Он связывает эту тенденцию с ожиданием кризиса: «Люди хорошо помнят, как замораживалось строительство в 2009 году».

Как считает руководитель аналитического центра ОПИН Денис Бобков, тенденция приобретения квартир в качестве инвестиций начинает сокращаться и в низкобюджетных сегментах. По его данным, доля сделок с однокомнатными квартирами (они наиболее популярны среди инвесторов по причине высокой ликвидности) сократилась с 67% до 57% от общего числа приобретений. «Доля инвесторов в наших жилых комплексах не превышает 5%», — добавляет Леонард Блинов, заместитель генерального директора Urban Group.

Надо полагать, что в случае принятия Госдумой недавно внесенных поправок к Налоговому кодексу, предусматривающих существенный рост налоговой нагрузки на доходы от продажи недвижимости, которая пробыва в собственности продавца менее семи лет, инвестиционные сделки и вовсе сойдут на нет.

Без подарка не уходи

Как девелоперы, так и операторы вторичного рынка московского жилья дружно отмечают, что сделки с недвижимостью без торга ушли в прошлое. «Покупатель, приходя на встречу, по умолчанию ожидает получить скидку и начинает торговаться, ожидая услышать как минимум про дисконт в 5–10%», — рассказывает Иван Татарinov, коммерческий директор Glincom.

В массовом сегменте скидки в октябре доходили до нехарактерных 17%, говорят в Strategy & Development. Это значительно выше показателей прошлых периодов, исключая 2008 год, когда скидки достигали 25%. «Обычно октябрьская скидка укладывается в рамки 2–7%», — утверждают аналитики компании.

Более требовательными стали и клиенты в премиальном сегменте. «Запрашиваемый дисконт вырос с 5–7% до 10–12% и более», — говорит господин Земсков. Если не удастся получить желаемую скидку, покупатели иногда соглашаются на другие выгоды, например, бесплатная отделка квартиры или машино-место в подарок.

Вообще, этой осенью не получить подарок или дисконт при покупке квартиры довольно сложно, поскольку акции объявляют практически все, а к Новому году их число возрастет многократно. Среди подарков этой осенью встречаются стиральные машины, внедорожники премиальных марок, кладовые помещения на цокольных этажах здания.

Помимо скидок и подарков многие застройщики ввели или увеличили рассрочки, рассказывают в «Метриум групп». Если раньше в условиях стабильной экономической и политической ситуации рассрочки действовали максимум год и на сумму остатка в обязательном порядке начислялись проценты, то сейчас предлагают уже беспроцентные на срок от года и более. «На рынке можно встретить даже предложения с рассрочками до трех лет», — добавляют аналитики компании. Пожалуй, еще немного — и рассрочки от застройщика успешно заменят ипотеку, которая собирается снова стать недоступной.

Марта Савенко

Полный назад

— Подмосковье —

В октябре загородный рынок Подмосквья в очередной раз сдал свои позиции как по объему продаж, так и по цене сотки и квадратного метра. И как ни странно, больше всего уменьшился объем сделок по продаже таунхаусов — формата, который в последние годы считался одним из наиболее ликвидных. Конечно же, в фаворитах продолжают оставаться квартиры в малоэтажных жилых комплексах, но некоторые эксперты высказывают сомнения в том, что их вообще можно отнести к загородному жилью.

Не раздумывая о сезоне

Стремительное ослабление рубля, позитивно сказавшееся на рынке городского жилья, отнюдь не придало позитива покупателям в загородном сегменте. Объемы продаж в октябре упали по всем видам приобретений, рассказывают аналитики Vesco Consulting. Меньше всего пока пострадали коттеджи: их за второй месяц осени продали 154, и это на 17,6% меньше, чем в сентябре. Таунхаусы продемонстрировали более впечатляющие показатели: 219 против 279, то есть на 21,5% меньше, чем в прошлом месяце.

Участки без подряда также провалились хуже, чем в начале делового сезона. Падение продаж составило 18,9%, 1109 против 1366 в целом по Подмосквью в сентябре. Кстати, если сравнить показатели нынешнего октября с теми, которые были зафиксированы год назад, то выясняется, что продажи по всем типам объектов просели примерно на 50%.

«Покупатели в качестве наиболее надежного актива для сохранения накопленных средств по-прежнему воспринимают именно квартиру», — говорит Татьяна Алексеева, заместитель генерального директора Vesco Consulting. — За более чем десятилетнюю историю загородный рынок подобного доверия так и не заслужил». Эксперт также отмечает, что наибольшее снижение темпов продаж характерно для дальних проектов, и это легко объяснимо: о сезонном проживании в период финансовой нестабильности покупатели думают в последнюю очередь.

Нелогичные надежды

Покупатели сейчас перешли в «режим ожидания», замечает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп». Даже те, кто имеет крупные накопления и намеревался вложить их в загородный дом или земельный участок, не спешат сделать это немедленно, делится наблюдениями Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate.

«Все пытаются понять, что будет с долларом, и надеются, что собственники объектов начнут давать сумасшедшие скидки», — продолжает господин Менжунов. Довольно странные ожидания, ведь продавцы загородных объектов редко спешат, их товар — один из наиболее медленно продаваемых, если, конечно, цена адекватна рынку. Логично поэтому, что расставаться со своей собственностью по бросовой цене они так быстро не станут, предпочитая занять все ту же выжидательную позицию.

По данным Vesco Consulting, больше всего за месяц в цене снизились таунхаусы эконом- и пре-

миум-класса, потеряв в обоих случаях по 2,3%. Теперь средняя стоимость «квадрата» в таких объектах в экономклассе составляет 60,1 тыс. руб. (в сентябре 61,5 тыс. руб.), а премиум-класс в прошлом месяце стоил 146,1 тыс. руб. за 1 кв. м, теперь же оценивается в 142,7 тыс. руб. за 1 кв. м.

Наименьшее снижение в октябре среди подобных объектов наблюдалось в бизнес-классе, где таунхаусы потеряли в цене 1,2%, и теперь средняя стоимость квадратного метра в них составляет 78,6 тыс. руб. против 79,5 тыс. руб. в прошлом месяце. Похожим образом обстоят дела в комфорт-классе, где такие объекты подешевели на 1,3% и теперь оцениваются в 73,2 тыс. руб. за 1 кв. м вместо 74,1 тыс. руб. в сентябре.

Интересно, что самым устойчивым видом приобретений за прошедший месяц оказались премиальные коттеджи, где снижение средней цены не достигло даже 1%. Теперь их средняя стоимость составляет 171,5 тыс. руб. за 1 кв. м против сентябрьских 173 тыс. руб. А вот в экономклассе цены на коттеджи сентябрьских 50,9 тыс. руб. за 1 кв. м ушли вниз на 2,1%, достигнув к концу октября 49,8 тыс. руб. В комфорт-классе такие объекты потеряли 1,3%, снизившись до 73,2 тыс. руб. за 1 кв. м, а в бизнес-классе они подешевели на 1,5% — до 90,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

Премиальное удешевление

Суя по всему, решительнее всего в октябре были настроены продавцы земельных участков в высокобюджетных сегментах, и некоторые из них сделали своим покупателям предложения, от которых трудно было отказаться. Например, средняя цена премиальных сотки земли снизилась за месяц сразу на 6,1%, снистав в конце месяца 1,87 млн руб. против сентябрьских 1,99 млн руб. А сотка в бизнес-классе подешевела до 541,2 тыс. руб., в сентябре этот показатель был выше на 3,6% — 561,3 тыс. руб.

В более низких ценовых сегментах потери менее значительны, причем чем ниже бюджет приобретения, тем меньше снижение. Так, комфорт-класс упал в стоимости на 2,1%, и теперь цена сотки составляет 318,7 тыс. руб. Экономкласс снизился всего на 1,4%, до 131,5 тыс. руб. за сотку.

«Инвесторов на загородном рынке сейчас немного», — замечает партнер «Химки Групп» Дмитрий Котовский. — И даже те покупатели, которым загородная недвижимость нужна в качестве второго и даже первого жилья, ведут себя очень осторожно и разборчиво, во многом осозная, что сложная ситуация с элементами стагнации на рынке загородной недвижимости длится уже более шести лет».

Скидки по курсу

В целом ситуацию в сегменте можно охарактеризовать как застоя, говорят эксперты, и выжить в таких условиях имеют шанс лишь те проекты, которые либо предложат покупателям нечто уникальное, либо будут идеально соответствовать его ожиданиям.

Остальные же вынуждены дисконттировать свои объекты или проводить щедрые акции, причем средний размер скидки, на который может рассчитывать клиент, составляет сейчас 15–20%, замечает Татьяна Алексеева. А в элитном сегменте в отдельных

случаях разница в цене предложения и реальной сделки доходит до 40%, говорят в Point Estate.

Некоторые девелоперы, которые раньше привязывали стоимость домов и участков к валютному курсу, теперь принимают волевое решение хотя бы на время зафиксировать курс доллара. Скажем, в поселках «Татьянино» и «Рижское поместье» на Новорижском шоссе объекты по-прежнему номинированы в валюте, но до конца года их продают по курсу 35 руб. за доллар. А в поселках ОПИН «Павлово» и «Мартемьяново» курс зафиксирован на еще более низкой отметке — 34,5 руб. за доллар.

«Как только курс стабилизируется, на рынке начнется общая долларовая коррекция», — надеется Илья Менжунов. — Собственники будут снижать цены, зафиксированные в долларовом эквиваленте». А это должно привести к тому, что рынок выйдет из состояния напряженного ожидания, и снова начнут заключаться реальные сделки.

Обременительные покупки

Помимо ослабления рубля на поведение покупателей повлияло решение Госдумы принять поправки к Налоговому кодексу, тем самым существенно увеличив ежегодные платежи собственников. И если раньше при покупке земли или дома об их кадастровой стоимости мало кто задумывался, то теперь 100% потенциальных покупателей задают этот вопрос, говорит Жанна Потапкина, руководитель отдела продаж компании «АЛТЕК Девелопмент». «Покупатели хотят заранее знать величину налога для того объекта, который их заинтересовал», — добавляет Илья Менжунов, — и сейчас они более тщательно выбирают домовладения, ориентируясь при этом на меньшие площади коттеджей и участков».

Тенденция к уменьшению размера загородного объекта проявляется уже не первый год, но раньше это было продиктовано только соображениями общего бюджета покупки, а теперь к ним добавилось еще и беспокойство о том, насколько новое приобретение станет обременительным в перспективе. «В таких условиях многие собственники, скорее всего, начнут охотнее избавляться от неиспользуемого или редко используемого жилья», — предполагают в ContactRealEstate.

Следовательно, можно предположить, что предложение на вторичном рынке, в особенности в высокобюджетных сегментах, в ближайшие годы существенно вырастет. Причем владельцы тех объектов, кадастровая стоимость которых завышена по сравнению с рыночной, вряд ли смогут реализовать их без больших потерь. По новому законодательству при продаже загородного объекта менее чем за 70% от кадастровой стоимости придется заплатить НДФЛ. Елена Комова, директор по развитию ГК «Экодолье», предвидит многие судебные иски, которые подадут с целью приведения кадастровой оценки в соответствие с рыночными ожиданиями не только граждане, но и компании — собственники загородных объектов.

Покупателей на рынке от всего этого вряд ли прибавится, так что возможно, что загородным девелоперам придется снова учиться жить в условиях стагнации.

Марта Савенко

ООО «Заречье-Девелопмент»
реклама

СКОЛКОВО ПАРК
КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

СЕЗОНА
В АНГЛИЙСКОМ ПАРКЕ

двойные скидки

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVOPARK.COM
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ ОПУБЛИКОВАНА НА САЙТЕ SKOLKOVOPARK.COM