ДОМ ЦЕНЫ

Бег покупателя

Ажиотажный спрос на новостройки в декабре не внушил участникам рынка недвижимости особого оптимизма. Платежеспособный спрос стремится к нижней планке, ипотечные ставки, которым весь 2014 год пророчили снижение, взлетели до заградительных, и хотя в начале февраля правительство выразило намерение поддержать и банки, и застройщиков, все же большинство краткосрочных прогнозов экспертов, опрошенных «Ъ-Домом», радужными не назовешь.

— город —

РОМАН БАЛАЕВ

Цены на московское жилье балансируют между небольшим подъемом и легким спуском

Бум после вторника

В середине декабря прошлого года панические настроения покупателей новостроек, которые начали проявлять повышенную активность еще с сентября, достигли апогея. К повышению ключевой ставки и обвалу рубля добавились годовые бонусы и тринадцатые зарплаты, которые, конечно, изрядно похудели по сравнению с прошлым годом, но в небытие кануть еще не успели, и эти средства надо было срочно куда-то вкладывать. Поскольку сырьевые и фондовые рынки демонстрировали падение, то для сбережения денег осталось последнее средство — жилая недвижимость.

«На жилье сконцентрировались все, кто раньше был готов вложиться в потребительский рынок, перепродажу нефти или газа»,— говорит Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate. Менеджеры по продажам работали допоздна, свидетельствует Александр Энгель, руководитель отдела новостроек ГК МИЦ, в итоге число сделок в его компании выросло на 52% по сравнению с ноябрем.

Петр Кирилловский, директор по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС, сообщает, что план продаж в декабре был перевыполнен на 80%, а число сделок выросло по сравнению с прошлым месяцем на 52%. Не огорчил и январь, когда реальные показатели продаж оказались больше планируемых на 30%. «Однако в числе закрытых в январе сделок есть декабрьские»,— уточняет эксперт.

Декабрь 2014 года превзошел прошлогодний, когда беспокойство и активность покупателей были спровоцированы начавшимися отзывами лицензий у банков. Ольга Кузнецова, вице-президент RED Development, рассказывает, что в лофт-проектах компании по сравнению с ноябрем количество сделок увеличилось в 4,5 раза, а по сравнению с декабрем 2013 года — в 2,2 раза.

Одни поднимают...

Пользователи социальных сетей в декабре и январе делились друг с другом информацией о том, что из-за обвала рубля и обильного притока покупателей цены на жилье в новостройках росли как на дрожжах. На некоторых объектах так и было: девелоперы решили воспользоваться случаем, который в следующий раз представится нескоро. В ГК ГРАС, например, все цены подняли на 10%.

Другие застройщики предпочли сбыть побольше квартир. «Благодаря тому что цены на наших объектах в декабре не росли, мы смогли сохранить стабильный спрос практически до последних дней 2014 года»,— радуется Филипп Третьяков, генеральный директор Galaxy Realty.

Есть примеры и дифференцированного подхода — например, в ЖК «Весна» решили на 7–10% повысить цены на однокомнатные квартиры и студии, а стоимость двух- и трехкомнатного жилья, которое инвесторы раскупают не так охотно, оставили без изменений, рассказывает Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОПИН.

Помимо лихорадочного спроса, который к тому же не был равномерным в течение месяца, а сконцентрировался на двух последних неделях, были и другие причины для поднятия цен. «С 21 декабря 2014 года мы подняли цены на всех проектах на 8–12%,— рассказывает Дмитрий Котровский, партнер „Химки Групп“.— Однако это повышение было обусловлено не резко возросшим спросом, а ростом цен на целый ряд материалов, привязанных к курсу евро, и традиционной индексацией цены по мере приближения проекта к финальной стадии».

...другие опускают

Но даже в период покупательской лихорадки были и другие проекты, где застройщики не смогли не только поднять цены, но даже удержать их на прежнем уровне. В первую очередь речь идет о высокобюджетных стройках, где цены долгое время номинировались в долларах.

В арх-проекте «Лица», как утверждает коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов, с января цены из валютных переведены в рублевые, при этом курс зафиксирован на уровне 40 руб. за доллар. И это несмотря на то что валютная составляющая на объекте приближена к максимуму, поскольку используются импортные материалы, начиная от фасадов и оконного профиля и заканчивая фурнитурой для внутренней отделки.

«В целом же падение цен в долларах из-за обвала рубля составило до 40%,— говорит Елизавета Некрасова, генеральный директор Must Have.— Поэтому если раньше стоимость элитных квартир и апартаментов начиналась от $1 млн, то сейчас можно найти варианты от $600 тыс.».

Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills, подсчитал, что если курс американской валюты поднимется до 75–80 руб., то долларовая стоимость квадратного метра в новостройках бизнес-класса упадет до $3,5–4 тыс., а в премиальных домах — до $5–6 тыс. «Эти цены были актуальны более десяти лет назад — в 2003–2004 годах»,— вспоминает эксперт и добавляет, что такая ситуация может существенно оживить рынок, сделав покупки весьма выгодными для тех, у кого доход и сбережения были и остаются в валюте.

Панические покупки

Вся эта активность отразилась в цифрах Росреестра. Декабрьские показатели перекрыли не только ноябрь, когда на московском рынке наблюдалось затишье, но и октябрьский взлет. Если в октябре покупатели новостроек заключили 2894 договора долевого участия, то в декабре их было уже 3164 — кстати, это больше, чем в любом месяце 2014 года.

Ипотечных сделок в декабре было зарегистрировано 3765, то есть немногим меньше, чем в рекордном апреле, когда ставки по кредитам снизились, а застройщики наперебой предлагали скидки на новые квартиры. Сейчас все происходило с точностью до наоборот: цены росли, ставки по ипотеке грозили вот-вот подняться, так что налицо ажиотаж панический, когда покупатель сегодня бежит вкладывать деньги просто от страха, что завтра они обесценятся окончательно.

Но даже ажиотажный спрос все больше тяготеет к новостройкам, строительство которых вышло на финишную прямую — и это несмотря на то что предложение в них ограниченно, а разница в цене с объектами на начальной стадии весьма существенная. На таких объектах покупательский бум начался не в декабре, а месяцем ранее, и примеры тому есть как в экономсегменте, так и в высоком бюджете. Например, в почти полностью построенном микрорайоне «Подольские просторы» в ноябре 2014 года продали 35 квартир, а в декабре — 37. А в ЖК Barkli Residence в ноябре было реализовано вчетверо больше площадей, чем суммарно за первые два месяца осени.

Демпинг и дефицит

Рублевые цены на жилье будут расти, предрекает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group. «В любом девелоперском проекте есть доля валютных материалов, которая варьируется от 20% до 60%»,— утверждает эксперт и приводит в пример алюминиевый профиль, подорожание которого только с осени 2014 года в зависимости от производителя составило от 30% до 70%.

Другой фактор, который повлияет на стоимость квартир,— вымывание и последующий дефицит предложения в готовых или почти готовых новых домах. Ведь если кризис продолжит развиваться, до 2016 года доживут отнюдь не все стройки. Финансовая подушка безопасности, надутая в декабре, позволит большинству из них продержаться несколько месяцев, но в конце текущего года могут начаться первые остановки проектов, предполагает генеральный директор «Метриум Групп» Мария Литинецкая. «Снижение количества предложений на первичном рынке может составить в среднем около 30%»,— добавляет Евгений Редькин, генеральный директор компании «Реалист».

В то же время Ольга Богородицкая, директор по работе с ключевыми клиентами Knight Frank, допускает в 2015 году возможность демпинговых продаж, которые поддержат активный спрос. Однако начальник отдела маркетинга ИСК «Форт» Юрий Кочетков считает, что продажи новостроек будут падать, пока не заработает обещанная правительством 13-процентная ипотека. «Уровень спроса по итогам 2015 года может быть ниже на 20–25%, чем в 2014 году»,— говорит руководитель отдела консалтинга и аналитики «Азбуки жилья» Дарья Третьякова. И на этом фоне существенный рост цен представляется уже маловероятным.

Планов громадье

Но, несмотря на обоснованный пессимизм, девелоперы продолжают объявлять о старте новых проектов. «Уже сейчас мы активно ищем площадку в Хамовниках для нашего нового проекта, скорее всего выберем формат клубного дома»,— рассказывает Тимур Сухарев, коммерческий директор «Реставрации-Н». В ГК «Пионер» сообщили, что планируют вывести в продажу новый проект в районе метро «Ботанический сад».

Capital Group начала работу над новыми проектами в Митино и на Краснопресненской набережной. «Главмосстрой-Недвижимость» в текущем году запустит в продажу жилой комплекс «Яуза парк» в районе Богородское в Москве. Группа ПСН планирует строительство жилых комплексов комфорт-класса на Донецкой улице и Рязанском проспекте. К старту новых проектов готовятся ГК МИЦ, А101, ЛСР, ФСК «Лидер», Vi Holding. Все ли из этих строек начнутся и сколько из них дотянет до финиша, если госбюджет уже сейчас спешно перекраивается и ясно, что денег на все благие замыслы, в том числе на длительное поддержание ипотеки, не хватит,— вопрос непраздный. Но кто знает, а вдруг нефть снова взлетит, а ключевая ставка рухнет — тогда сегодняшние мрачные прогнозы обернутся светлым девелоперским будущим.

Марта Савенко

Под гнетом съемщика

— аренда —

В январе на рынке появились квартиры, поспешно купленные после декабрьского обвала рубля. Предложение, таким образом, снова увеличилось, а спрос, напротив, продолжил снижаться. В результате шар окончательно перешел на сторону арендатора, так что условия теперь диктует он.

Доллар за 30

Рынок московской аренды начиная с весны прошлого года постепенно шел по нисходящей. Первыми капитулировали хозяева элитных квартир: от них массово стали уезжать арендаторы-экспаты, составлявшие основную аудиторию в этом сегменте. Срок экспозиции квартир на рынке стремительно вырос, а новые клиенты появились не сразу. В итоге меньше чем за год ставки элитной аренды упали на 50%, подсчитали в Tweed.

Не последнюю роль в этом процессе сыграло и обесценивание национальной валюты. Оставшиеся в верхних ценовых сегментах рынка арендаторы после 16 декабря быстро сообразили, сколько они потеряют, если будут продолжать платить в долларах или евро, и поспешили инициировать переговоры с владельцами жилья. В итоге, судя по отзывам экспертов, они выиграли: большинство собственников согласились зафиксировать ежемесячный платеж в рублях.

«Те, кто раньше получал оплату в валюте, перешли в массе своей на рубли из расчета примерно 30 руб. за доллар»,— рассказывает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate. «В тех случаях, когда собственники отказываются переходить из долларовых расчетов в рублевые, арендаторы выходят на рынок и ищут новые квартиры, цены на которые номинированы в рублях,— добавляет Ирина Калинина, управляющий партнер агентства недвижимости Point Estate.— И поскольку сегодня спрос превышает предложение, получается у них это довольно быстро».

Антикризисное барокко

Новый исход экспатов из российской столицы заметили в конце 2014 года в Knight Frank, причем Ольга Тараканова, директор по развитию бизнеса департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank, называет этот процесс колоссальным. В связи с этим на рынок вышел новый объем квартир в элитном и премиальном сегментах. «В январе эта тенденция продолжалась»,— отмечает эксперт.

В IntermarkSavills подсчитали, что в течение января объем предложения на рынке высокобюджетной аренды увеличился на 12% по сравнению с концом декабря 2014 года. «Это значительно усиливает конкуренцию за потенциального арендатора, особенно в самом начале года в преддверии весеннего оживления рынка»,— замечает Елена Куликова, руководитель отдела по работе с собственниками компании. По данным аналитиков Kalinka Group, больше всего новых квартир появилось в Пресненском районе и на Остоженке, где объем предложения вырос на 16%, и на Арбате, где он стал больше на 14,3%.

Кроме квартир, освободившихся после отъезда иностранных арендаторов, на рынке аренды также появилось жилье, которое раньше было выставлено на продажу. «Некоторые владельцы не смогли или не захотели продавать свою жилплощадь по той цене, какую сегодня диктует рынок»,— говорят в Point Estate. Поэтому в последнее время появляются необычные предложения. «Если традиционно в аренду сдавали квартиры с нейтральной отделкой в стиле минимализма, то сегодня встречаются очень интересные объекты — например, недавно для одного из наших клиентов с Ближнего Востока мы нашли пентхаус площадью 850 кв. м с пышным интерьером в стиле барокко»,— делится наблюдениями Ирина Калинина, управляющий партнер компании.

Им лучше уступить

Почувствовав себя важными персонами, которые теперь правят бал, некоторые арендаторы задумались о том, чтобы улучшить свои условия: переехать в квартиру классом выше либо большей площади в том же бюджете. Однако по факту большинство предпочитает договариваться с собственниками о снижении арендных ставок. «И собственники предпочитают идти на компромисс, понимая возможные негативные последствия в случае потери арендатора»,— резюмируют в Knight Frank.

Цены предложения дорогих квартир в сегменте от $20 тыс. и выше снижаются на 10–20%, говорит Ольга Тараканова. «При этом цены реальных сделок могут быть еще меньше»,— уточняет эксперт. Собственники готовы идти на снижение цены и более гибкие условия. Рублевые цены экспозиции в сегменте до 300 тыс. руб. в месяц остались примерно на том же уровне, однако арендодатели трезво оценивают возможности спроса и готовы давать хорошие скидки от 20–30% реальному клиенту, если он быстро выходит на сделку.

По данным IntermarkSavills, теперь средневзвешенная ставка аренды составляет $6 тыс. в месяц. По этой цене предлагается около 5% квартир на рынке высокобюджетной аренды Москвы, уточняет Елена Куликова.

Минимальные ценовые значения, по сведениям Вадима Ламина, сейчас составляют 45–50 тыс. руб., за эти деньги можно снять элитную студию в районе Красной Пресни или, например, в начале Ленинского проспекта. В докризисные времена в такую сумму оценивалась небольшая двухкомнатная квартира с косметическим ремонтом и современной мебелью в Теплом Стане.

Направо пойдешь — клиента потеряешь

Как считает Юлия Ковалева, руководитель отдела аренды городской недвижимости Kalinka Group. арендодатели в элитном сегменте сейчас делятся на три лагеря. «Треть владельцев дорогого жилья уже пересмотрели долларовые цены или зафиксировали ставку аренды в рублях,— говорит эксперт.— Еще 30% предложений аренды в элитном сегменте уйдут с рынка, а остальные займут выжидательную позицию, но ставки снижать не будут».

В Knight Frank ожидают в феврале рост предложений при существующем уровне спроса, что должно привести к снижению арендных ставок, номинированных в рублях, и уж тем более в долларах. Специалисты Kalinka Group думают, что спрос после сезонного затишья все-таки вырастет, а вот цены останутся на уровне января. Но самый пессимистичный прогноз дает Ирина Могилатова, управляющий партнер Tweed: кто не успел схватить арендатора и держался за высокую цену, тот опоздал. Нового притока клиентов на рынок элитной аренды в ближайшие года два не ожидается, а сам сегмент останется в том же состоянии.

Дарья Фоменко

РЕКЛАМА

Имеретинский
КУРОРТНЫЙ РАЙОН

Курортный район «Имеретинский» — это уникальный, не имеющий аналогов комплекс апартаментов премиум-класса. Здесь нетронутая природа, море, горы, архитектура, современная инфраструктура и сервис на уровне ведущих мировых курортов создают атмосферу для спокойной жизни и безмятежного отдыха 365 дней в году.

ОФИС ПРОДАЖ В МОСКВЕ
8 495 775 51 55

www.IMERETINKA.ru

ОФИС ПРОДАЖ В СОЧИ
8 800 770 08 78

СОЧИ | ГОТОВ К ПРОЖИВАНИЮ | ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ | ЯХТЕННАЯ МАРИНА | СОБСТВЕННЫЙ ПЛЯЖ | ИНФРАСТРУКТУРА | ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ | СОЛНЦЕ | МОРЕ | ГОРЫ | АПАРТАМЕНТЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА