

ДОМ

Из ажиотажа в стагнацию

Декабрьский обвал национальной валюты заставил самых консервативных участников рынка — продавцов элитной загородной недвижимости — сдвинуться с мертвой точки и в массовом порядке начать переход на рублевые цены. Те, кто сумел преодолеть себя и переписал ценники еще летом, в итоге выиграла: их объекты нашли своих покупателей.

— загород —

Каждый первый

Декабрьские продажи на рынке высокобюджетной загородной недвижимости поразили воображение даже бывалых участников рынка. «Совокупно застройщики выручили не менее 2 млрд руб.», — заявляет Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty. С коллегой согласна Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Group: «Многие крупные девелоперы в декабре превыполнили плановые показатели своих месячных продаж в несколько раз». В свою очередь, Валентин Зуев, руководитель отдела продаж Villagio Estate, резюмирует: «За последние семь лет я не припомню подобного ажиотажа со стороны покупателей, причем интерес вызывали даже малоликвидные объекты».

Люди с бюджетами посерьезнее охотно вкладывались в земельные участки без подряда в 100–150 км от Москвы, а состоятельные клиенты активно раскупали оставшиеся коттеджи в таких элитных поселках, как «Довиль», «Миллениум Парк», «Мэдисон Парк». При этом, по данным Kalinka Group, конверсия обращений в реальные сделки в декабре была максимальной: те, кто был настроен на покупку недвижимости, совершали ее в девяти случаях из десяти, что для загородного рынка по следним лет совсем нехарактерно.

Некоторые объекты, реализация которых до этого шла довольно неспешно, теперь распроданы почти полностью. В поселке «Графские пруды» к началу января оставалось менее 8% от общего количества домов, рассказывает генеральный директор «Алтек девелопмент» Игорь Гончаров. «Если бы у нас в продаже было больше участков и домовладений, то реальных сделок могло бы быть вдвое, а может быть, и втрое больше», — предполагает эксперт.

В режиме нон-стоп

В январе покупатели релизи не останавливаться. Многие из них остались на праздники в Москве, так что просмотрели и сделки шли на протяжении всех каникул. «Фактически продаж было даже на 20% больше, чем в декабре», — замечает Валентин Зуев. Речь идет о сегменте до 50 млн руб.,

уточняет Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум групп». «В этом ценовом диапазоне активность клиентов в новогодние каникулы практически не отличалась от первой рабочей недели», — вспоминает эксперт.

В последнюю же неделю января неожиданно снова вырос спрос на дорогую загородную недвижимость, говорит Елизавета Некрасова, генеральный директор Must Have. «Наши покупатели на дома, которые до этого стояли в продаже по три-четыре года», — добавляет эксперт.

При этом практически все клиенты переориентировались на рублевые платежи, поэтому продавцы, зафиксировавшие стоимость объектов в долларах или евро, столкнулись с отсутствием звонков и просмотров. Никто не будет сегодня покупать недвижимость по нынешним долларovým ценам, тем более в проектах на стадии строительства, уверен Валентин Зуев. И дело не только в том, что доллар взлетел, но и в том, что крупные девелоперы весь 2014 год постепенно переходили на рублевые цены либо фиксировали курс на уровне 39–42 руб. за доллар, так что к декабрю они однозначно оказались в выигрыше.

«Последние два месяца мы наблюдаем удивительное положение дел, когда особняк, стоивший ранее \$4–5 млн, вдруг стало возможным купить за \$2 млн», — объясняет Евгения Панова. — Конечно, покупатели, которые до этого не желали расставаться с долларовыми накоплениями, решили, что пришло их время». Возможно, загородный рынок нашел наконец точку равновесия, говорит Елизавета Некрасова. Продажи готовы к торгу, покупатели сочили новые цены приемлемыми и комфортными.

С мебелью дешевле

Ажиотаж не обошел стороной и малоэтажные квартирные проекты — правда, со структурой спроса дела там обстояли иначе. «В ЖК „Мелодия леса“ в декабре мы продали 60 квартир, а до этого продавали в среднем за месяц вдвое меньше», — рассказывает Иван Потапов, руководитель департамента продаж ГК «Сапсан». А вот в новогодние каникулы спрос на этот проект упал, и весьма значительно: вместо обычных десяти обращений в день было



В элитном загородном сегменте наибольшим спросом пользуются готовые дома

один-два, при этом спрос на коттеджи сохранился на прежнем уровне.

Видя декабрьские настроения покупателей, девелоперы малоэтажных жилых комплексов очень активно повышали цены — по некоторым проектам они достигали 10–20% в месяц, а менеджеры на просмотрах грозили и дальнейшими повышениями. «Все это действовало на клиентов, и подчас они даже не мониторили цены окружающих поселков, соглашаясь на покупку в первом попавшемся жилком комплексе», — вспоминает Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость».

Помимо многоквартирных проектов, которые вышли в фавориты у приобретателей загородного жилья еще в 2013 году, самыми желанными и выгодными объектами для покупки стали дома «под ключ» с финишной отделкой, а в некоторых случаях и мебельной. «Учитывая, что стоимость отделочных материалов и предметов интерьера выросла сопоставимо с курсами валют, построить и отделать жилой дом самостоятельно обойдется намного дороже, нежели купить готовый», — говорит Евгения Панова.

Нарезка против бюджета

В нынешней ситуации на большие скидки покупателям рассчитывать не приходится. Цены в долларах, конечно, упали — по данным Kalinka Group, в среднем на 30–40%. Одна-

ко цены в рублях с ноября 2014 года, напротив, показали рост порядка 20%, утверждает Екатерина Румянцова. Курс на объектах Villagio Estate, составивший 39 руб. за доллар, с 20 января поднялся до 42 руб./\$.

При этом общий объем предложения на первичном рынке в элитном сегменте продолжает уменьшаться: за год из 3996 объектов осталось 3116. Новые проекты если и будут появляться, то только в очень живописных местах и в сегменте вышнего бизнес-класса, считает Владимир Яхонтов. При этом они должны отвечать высоким требованиям покупателя такого уровня и успешно конкурировать с другими подобными проектами по концепции. Заметим, что благодаря активности городских девелоперов в ближнем поясе таких локаций почти не осталось: вряд ли состоятельные покупатели прельщает мысль о соседстве с многоэтажными домами комфорт-класса.

Поэтому покупателям прямо сейчас ничего не остается, как продолжать сокращать площадь приобретаемого жилья, а вместе с ним и бюджет покупки, говорят эксперты. Кроме того, подобную тенденцию подтверждает и растущий спрос на таунхаусы большой площади (около 300 кв. м) в премиум-классе, замечает Валентин Зуев. «Главное отличие декабря 2014 года от декабря 2013-го состоит в количестве заключенных сделок в ценовом диапазоне \$4–5 млн», — уточняет Илья Менжунов. — В этот период в 2013 году на рынке загородной недвижимости было закрыто около 30 сделок,

тогда как в 2014 году продажи в таком сегменте были единичны».

В то же время площадь участков без подряда стала постепенно увеличиваться, времена мелкой нарезки, очевидно, уходят в прошлое. «Сейчас максимальный объем предложения — 43% — приходится на участки размером от 20 до 40 соток, 32% представлено участками меньшей площади — до 20 соток, 9% участков имеют размеры более 60 соток», — рассказывает Андрей Хитров, руководитель департамента стратегического консалтинга и исследований Welhome. Вряд ли такие меры смогут вдохновить покупателей больше, но утешающий, как известно, хватает за соломинку.

Грядущий демпинг

На будущее эксперты прогнозируют спад продаж на первичном рынке, поскольку спрос постепенно будет уменьшаться. Евгения Панова предполагает, что до начала апреля будут распродаваться остатки «по старым ценам», а дальше спрос переклочится на вторичный рынок: «Многие собственники будут сталкиваться с серьезными проблемами в бизнесе и в связи с этим попытаются переложить деньги из недвижимости в кэш». Поскольку продажа загородного дома — дело традиционно небыстрое, то таким гражданам ничего другого не останется, как выставлять на продажу свои дома по демпинговым ценам.

«Мы ожидаем повторения истории 2009 года, когда дом в „Третьей охоте“ можно было купить за \$800 тыс.», — говорят в Vesco Real-

ty. — Сейчас уже, к примеру, стоимость элитного особняка в „Новохаово“ начинается от \$1 млн».

С другой стороны, девелопмент загородной недвижимости переживает самые неудачные времена, считает Владимир Яхонтов. Вложения в строительство загородных объектов малоприбыльны. Валютная лихорадка не вечна, и большая часть рублей уже конвертирована в квадратные метры либо в валюту. Низкий спрос на индивидуальную прокрустово ложе предложения на вторичном рынке и наличие широкого выбора у покупателя в прокрустово ложе единой концепции поселка. К тому же, как отмечает Тимур Сайфуллин, генеральный директор Point Estate, сейчас у большинства девелоперов большие затруднения с кредитованием проектов в банковском секторе.

«То, что сейчас предлагается на первичном рынке, реализуется фактически по себестоимости, маржа не превышает 3–5%, — рассказывают в МИЭЛЬ. — Девелоперы вынуждены достраивать начатое, поскольку уже вложили в стройку достаточно средств: уже получена строительная документация либо частично проложены сети».

Амбиции и инновации

Тем не менее как амбициозные планы по созданию новых культовых поселков, так и инновационные меры по стимулированию покупательского спроса существуют и разрабатываются. В феврале компания Honka и RDI объявили о запуске нового высокобюджетного проекта на 26 домовладений на 25-м километре Киевского шоссе. Поселок расположится в рекреативном лесу на территории 6,6 га.

А в M9 development тем временем пытаются обойтись без банковского сектора. «Мы собираемся стимулировать спрос на наши поселки собственной ипотекой от застройщика без участия банков», — рассказал корреспонденту „Ъ-Дома“ управляющий партнер компании Максим Морозов. — Ставка, по нашим расчетам, составит 12,95% годовых».

Ко всему прочему с землей ее владельцам надо что-то делать, иначе от нее сплошные убытки, ведь налоги растут. Тимур Сайфуллин считает, что эта возрастающая налоговая нагрузка на лендлордов будет стимулировать развитие новых проектов на загородном рынке, так что полностью он, конечно, не замрет.

Но кто знает в отсутствие покупателя, возможно, станет наконец выгодно развивать на пустующих землях сельское хозяйство или, например, экотуризм. Не обязательно же каждый клочок территории застраивать жильем.

Василиса Строганова

Удержать спрос

— регионы —

Последствия декабрьского черного вторника, когда одним из немногих средств для спасения сбережений российских граждан стала покупка жилой недвижимости, были отмечены не только в столице, но и в других российских городах. Однако в некоторые регионы ажиотажный спрос пришел раньше и, соответственно, платежеспособный спрос был распределен по осенним месяцам более равномерно.

Обгоняя москвичей

Петербургский рынок новостроек в декабре 2014 года совершенно очевидно рванул вверх. Управление Росреестра по Санкт-Петербургу зарегистрировало в 2014 году 23 880 новых собственников жилья по договорам долевого участия. Это всего на 1% больше, чем годом ранее. Зато новых ДДУ в прошлом году стало больше на 62% — 50 879, кстати, это вдвое превышает аналогичный московский показатель. Надо полагать, что составляющая декабря в годовых цифрах намного выше, чем любого другого месяца года.

В проекте «Леонтьевский мыс» под конец года уровень продаж побил все рекорды, рассказывает Борис Каптелов, коммерческий директор компании-застройщика. «Только за одну предновогоднюю неделю было заключено шесть сделок на общую сумму 194 млн руб.», — уточняет эксперт. — Данный показатель выше среднегодового в четыре раза: обычно за неделю заключается одна-две сделки».

«Уровень спроса на новостройки перед Новым годом вырос на 30% относительно предыдущих месяцев», — говорит Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Besag. Однако, по

ее словам, в январе произошло падение покупательского интереса на 50% и к началу февраля активный спрос все еще не восстановился.

Самое дешевое и самое дорогое

Узнав о том, что людей, желающих вложиться в жилье, стало намного больше, застройщики поспешили поднять цены. В особенно востребованных проектах рост стоимости составил 10–15%, в среднем же цена предложения за декабрь и январь выросла на 5%. При этом, как и полагается, больше всего подорожали квартиры экономкласса, которые прибавили в цене 3,6% за декабрь и еще 0,9% в январе и теперь оцениваются в 86,7 тыс. руб. за 1 кв. м.

В бизнес-классе декабрьское подорожание относительно ноября было менее существенным: оно составило 2,2%, а в январе квадратный метр такой недвижимости вырос еще на 0,5%. Сейчас его средняя стоимость равняется 148,3 тыс. руб.

Хуже всего пришлось «среднячкам», то есть жилью комфорт-класса: вместо роста цен произошло снижение. Если в ноябре квадратный метр в домах этого уровня стоил 115,6 тыс. руб., то в декабре он подешевел на 2,6%, а в январе — еще на 1,5% и теперь оценивается в 110,9 тыс. руб.

В премиум-классе пока, судя по всему, сохраняется стабильность. К примеру, в «Леонтьевском мысе» стоимость квадратного метра находится в пределах 180–660 тыс. руб., однако Борис Каптелов обещает, что в скором времени она вырастет на 15–20%. Причины повышения — падение курса рубля и выход проекта на финальную стадию готовности.

Правда, из-за падения спроса вряд ли стоит ожидать большого притока покупателей на подорожавший объект, но, с другой стороны, готовое жилье сейчас в особом почете. К то-

му же, по мнению эксперта, увеличение продаж будет способствовать и привлечение зарубежных инвесторов, для которых российская недвижимость подешевела почти вдвое. Насколько высоко иностранные покупатели оценивают ликвидность таких активов, пока неизвестно.

Выгоднее ипотеки

Ажиотаж в Ростове-на-Дону начался еще в сентябре. «За сентябрь—ноябрь 2014 года продажи по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросли на четверть», — сообщает Павел Корчуганов, директор компании «Магистрат-Дон» (реализует квартиры в домах, построенных «дочкой» «Ингеко» ГК «Патриот»). Но к концу года активность покупателей стала достигать пиковых значений. В ноябре компания реализовала 265 квартир — на 32% больше, чем в прошлом году, а декабрь перебрал свой показатель 2013 года на 30% — более 300 квартир. Еще более впечатляющие данные у Андрея Шумеева, генерального директора «ЮИТ Дона»: в его компании в декабре заключили на 85% больше договоров долевого участия, чем в предыдущем месяце.

Данные экспертов относительно роста цен в декабре разнятся. По сведениям «Магистрат-Дона», первичный рынок за этот месяц прибавил 10%, а Андрей Шумеев утверждает, что не более 1%. Кроме того, участники рынка расходятся в оценке январской ситуации. Спрос остается стабильно высоким, говорит Павел Корчуганов. «В январе 2015-го мы продали на 31% больше, чем за январь прошлого года».

В «ЮИТ Доне» констатируют снижение спроса на 40% по отношению к декабрю. Правда, учитывая резкий всплеск количества сделок в декабре 2014 года, снижение январских показателей нельзя назвать критичным, добавляет Андрей Шумеев.

Эксперты прогнозируют сокращение объема ипотеки — основного драйвера спроса в последние годы — минимум на 30–40%. Рост безработицы и снижение платежеспособности населения также будут способствовать утрате интереса к покупке новых квартир.

Но несмотря на все эти негативные факторы, возможно, в дальнейшем застройщикам все же удастся поддержать спрос благодаря творческому подходу к механизму расщепления. В частности, «Магистрат-Дон» совместно с ЗАО МРЖК предлагает своим покупателям квартиры в двух жилых комплексах — «Красные ворота» и «Акварель» — по программе «Жилье в рассрочку».

«Фактически это альтернатива ипотеке», — рассказывает Павел Корчуганов, — поскольку покупатель может жить в купленной квартире, постепенно выкупая ее, причем срок платежей составляет до 15 лет, а первоначальный взнос не требуется».

Обе компании в ближайшем будущем планируют наращивать портфели своих проектов. «ЮИТ Дон» собирается начать строительство сразу трех жилых комплексов уже во втором квартале текущего года. А ГК «Патриот» продолжит застраивать Левенцовку, где ведет строительство крупного жилого района «Западные ворота», в третьем квартале намечен старт продаж в 5-м микрорайоне.

Где деньги?

В Туле декабрьский спрос на новостройки вырос на 60% по отношению к предыдущему месяцу, а также к аналогичному периоду 2013 года. «В отделе продаж стояли очереди, в службу государственной регистрации не успевали оформлять договоры на приобретение недвижимости», — рассказывает Александр Велигодский, генеральный директор «Ин-групп».

По его словам, поскольку все желанные просто не успели приобрести квартиры до Нового года, то декабрьская волна накрыла и январь. При этом хитом продаж стали студии площадью 28 кв. м, которые ранее практически не пользовались спросом. «Из 210 студий, находившихся в продаже, к концу года осталось 30 — и то потому, что просто не успели их оформить», — рассказывают в «Ин-групп».

Цены в декабре не менялись, а в январе ценник подняли на одну и ту же сумму — 5 тыс. руб. за 1 кв. м — на всех объектах компании.

Ипотечное кредитование в Туле просело, пожалуй, больше, чем в других регионах. «Банки сейчас отсеивают 90% заявок», — говорит Александр Велигодский. К тому же те, кому кредит одобрили, не спешат его получать: ставки поднялись до 16–18%, и сумма ежемесячного платежа чаще всего оказывается просто неподъемной.

Что же касается обещанных государством 20 млрд руб. на поддержание ипотечной ставки на уровне 13%, то застройщик задается вопросом: «Этих денег хватит на первый год, а кто дальше будет финансировать? Если ставка со второго года платежей вернется к сегодняшнему уровню, то механизм субсидирования работать не будет, покупательная способность снизится до нуля и стройки просто встанут».

Уральское охлаждение

Падение рубля подстегнуло рынок новостроек в Екатеринбурге, на котором, в отличие от других регионов, осенью наблюдалась стагнация. Но повышенный спрос был зафиксирован только в декабре и начале января, а затем продавцы начали говорить о постепенном охлаждении рынка. «По отдельным компаниям объемы продаж в декабре выросли в полтора-два раза по отношению к предыду-

щему месяцу, таким образом, некоторые продавцы избавились от скопившегося за осень неликвида», — рассказывает Михаил Хорьков, начальник аналитического отдела Уральской палаты недвижимости.

Его слова подтверждает Александр Погончик, директор по инвестиционной строительству «ЮИТ Уралстрой»: «Количество телефонных звонков и посещений офиса увеличилось в полтора раза по сравнению с аналогичными показателями ноября 2014 года и декабря 2013 года».

В январе ситуация на рынке выровнялась. По итогам месяца цены на первичном рынке показали слабую отрицательную динамику, снизившись на 0,3% благодаря корректировке у тех застройщиков, которые поддали декабрьскому ажиотажу и подняли цены в декабре.

Объем продаж на рынке по итогам января оказался на уровне 2014 года. «Но это связано с инерцией рынка — многие сделки января начали готовиться еще в конце прошлого года», — считает Михаил Хорьков. В то же время, по его данным, объем нереализованных квартир на первичном рынке существенно превышает показатели «вторички».

Прогнозы на 2015 год для уральских застройщиков неутешительны: оснований для повышения цен нет, скорее произойдет их снижение по разным сегментам от 5% до 15%. «Конечно, при разгоне инфляции не исключен слабый номинальный рост цен», — говорит Михаил Хорьков. — Но в реальном выражении квартиры все же будут терять в цене».

К тому же на первичный рынок вернется старая проблема, связанная с доверием. Для поддержания продаж девелоперам будет необходимо сохранять высокие темпы строительства, иначе оттока покупателей не избежать.

Дарья Фоменко