

дом цены

Жить, а не вкладывать

Февраль стал лакмусовой бумагой для столичного рынка жилой недвижимости во всех ценовых сегментах. В отличие от ажиотажных последних месяцев 2014 года, главной движущей силой покупательского спроса перестали быть инвестиции — теперь квадратные метры в подавляющем большинстве покупают те, кому они необходимы для себя и своей семьи. В итоге в некоторых новостройках столицы с начала года не было продано ни одной квартиры.

— город —

Шумели про падение

Декабрьский ажиотаж, с одной стороны, конвертировался в своеобразную финансовую подушку безопасности девелоперов, а с другой — способствовал охлаждению московского рынка жилой недвижимости нынешней зимой — это заметили практически все опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома» эксперты. Отразились оно и в цифрах, представленных Росреестром.

Во-первых, традиционное январское сокращение объемов сделок на вторичном рынке превзошло прошлогодние показатели: если в первом месяце 2014 года их было в 2,1 раза меньше, чем в декабре, то в этом январе «вторичка» упала сразу в 2,8 раза. Во-вторых, число сделок за нынешний февраль на 23% меньше, чем за прошлый.

На рынке новостроек дела обстоят еще печальнее. Если в прошлом году в феврале было зарегистрировано 2014 договоров долевого участия (ДДУ), что на 66% превышало январские показатели, то нынешний февраль продемонстрировал не восстановление, а дальнейшее падение покупательского спроса: 1316 ДДУ против 1626 январских.

Конечно, эта тенденция напрямую связана с ипотекой, которая после повышения ключевой ставки Центробанком до середины марта оставалась отнюдь не самым доступным инструментом для покупки недвижимости, так что и январские 1345, и февральские 1828 ипотек в силу закона (уровень сравним с прошлогодними: 1891 и 2697 соответственно) вполне логичны.

Эксперты предполагают, что в том числе свое дело сделал информационный шум о грядущем падении цен на квартиры. «Значительное количество потенциальных покупателей заняли выжидательную позицию», — говорит коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. — Кроме того, нельзя забывать о том, что разговоры о возможном снижении ставок по ипотеке заставляют людей повременить с решением квартирного вопроса».

Котлован и меблировка

Слухи слухами, но на этом фоне цены, похоже, действительно начинают снижаться. Правда, пока что это происходит благодаря выходу на рынок новых жилых проектов — их в феврале только в старой Москве появилось четыре, если считать эксклав столицы Зеленоград.

По данным «МИЭЛЬ-Новостроек», в Москве в прежних границах средневзвешенная цена предложения составила 258 тыс. руб. за 1 кв. м (–3,8% к предыдущему месяцу). При этом в новостройках экономкласса стоимость квартир просела на 18,1% и составила 98,6 тыс. руб. за 1 кв. м.

«Такое серьезное падение средней цены в сегменте вызвано выходом в реализацию проекта «Жемчужина Зеленограда», где стоимость квадратного метра начинается от 69,5 тыс. руб.», — комментирует Софья Лебедева, генеральный директор компании. Кстати, минимальная стоимость квартиры в этом жилом комплексе — 1,64 млн руб., и, по всей видимости, это самое дешевое предложение на московском рынке, но дело, конечно, в метраже: столько стоит студия площадью 19,7 кв. м.



В «Кадашевских палатах» — комплексе элитных лофт-апартаментов — минимальный порог цены снижен до 306 тыс. руб. за кв. м

Кроме этого объекта в феврале стартовали продажи еще в трех проектах комфорт-класса в границах старой Москвы. В одном из них, ЖК «Мичурино Запад» в районе Очаково-Матвеевское, наиболее доступное предложение составляет 5,9 млн руб. за 35 кв. м. На территории бывшей промзоны «Красный строитель» стартовали продажи квартир в ЖК «Варшавское шоссе, 141», где минимальный бюджет — студия площадью 22,7 кв. м за 4,3 млн руб.

Наконец, в МФК «Орехово», который также расположен в Южном округе, в реконструированных зданиях бывшей гостиницы метراжи новых квартир начинаются от 38 кв. м — такую площадь можно приобрести по цене 6,72 млн руб. «Это полностью готовые к проживанию квартиры, в которых есть не только отделка, но и меблировка, полностью жильцам доступен набор гостиничных услуг», — рассказывает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». В целом, по ее данным, совокупный объем предложения на рынке новостроек массового сегмента в феврале возрос на 16,3% и составил более 7,5 тыс. квартир в 27 проектах.

До 8 млн

Пожалуй, того, что ипотека снова станет доступной, ждали даже с большим нетерпением, чем снижения цен, которое, как известно, происходит постепенно. Сообщений о том, что правительство вот-вот выделит заветные 20 млрд руб. на решение ипотечного вопроса и ставка наконец снизится до 13% годовых, было куда больше, чем прогнозов о массовом переписывании ценников.

В итоге ожидания оправдались, и за первую неделю действия программы субсидирования, которая стартовала 13 марта, банки приняли заявок на ипотечное кредитование

более чем на 1 млрд руб. А поскольку 16 марта Центробанк снизил ключевую ставку на 1%, то правительство решило, что справедливо будет сделать то же самое и с ипотечной — таким образом, 13% превратились в 12%.

Правда, господдержку по ипотеке можно получить только в том случае, если сумма кредита не превышает 8 млн руб., так что для высокобюджетных сегментов снижения ставок не случилось. И хотя доля сделок с участием кредитов в бизнес-классе и в элитном сегменте всегда была ниже, чем в эконом-классе, все же отток таких покупателей ощутим, говорят эксперты.

Например, в структуре сделок в жилом комплексе Barkli Residence по итогам первых двух месяцев 2015 года ипотека отсутствует. «Все сделки прошли при стопроцентной оплате», — рассказывает Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли» и добавляет, что в четвертом квартале прошлого года ипотечные сделки составляли около 20% в общем объеме продаж. Кстати, в нынешнем феврале здесь было куплено вдвое меньше квартир, чем год назад.

«В 2014 году на премиальном рынке доля сделок, в которых использовались ипотечные кредиты, доходила до 30%», — говорит Дмитрий Воронков, руководитель департамента городской недвижимости Contact Real Estate. По его словам, сейчас, фактически лишившись финансирования со стороны банков, часть клиентов откладывает свои покупки.

Обновляя минимум

Другим фактором, способствовавшим охлаждению рынка, стал отток тех, кто спасал в недвижимости свои накопления. В особенности это коснулось высокобюджетных сегментов. Фактически все инвестиции были сделаны в декабре, и теперь звонки в агентства недвижимости и отделы продаж девелоперских компаний в подавляющем большинстве идут от тех, кто покупает квартиры для себя. «В марте 2014 года инвестицион-

ный спрос составлял 20–30% от объемов всех сделок», — вспоминает Игорь Быченко, директор департамента продаж «Галс-Девелопмент». Сейчас, по его словам, таких запросов практически нет.

Все это, с одной стороны, формирует отложенный спрос, который когда-нибудь да реализуется, а с другой — продавать-то надо и сейчас, иначе как достраивать уже начатые объекты? Конечно, часть компаний использует банковское проектное финансирование, которое, как отмечает Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко»), позволяет девелоперам чувствовать себя спокойно до самого финала стройки. Но, во-первых, такая возможность есть не у всех, а во-вторых, план продаж никто не отменял и в преддверии высокого делового сезона необходимо стимулировать спрос.

Так что с приближением весны девелоперы вернулись к акциям, скидкам и распродажам, которые, как предполагается, могут хотя бы отчасти компенсировать утраченную ипотеку. С февраля покупатели квартир в комплексе элитных особняков «Полянка/44» могут воспользоваться беспроцентной рассрочкой на полгода, а также процентной рассрочкой на год, причем процентная ставка обсуждается индивидуально с каждым клиентом.

Беспроцентную рассрочку на три-шесть месяцев предлагают в проектах «Сады Пеккина» и «Литератор». Еще более интересные условия можно получить на апартаменты в лофт-проектах Loft Time и Loft Park: рассрочка от девелопера здесь предоставляется на срок до двух лет.

Помимо рассрочек в высокобюджетных сегментах часто выбирают из общего объема предложения несколько квартир и назначают на них специальные цены. Тимур Сайфудинов, генеральный директор Point Estate, отмечает, что за счет таких квартир и апартаментов в феврале произошло небольшое снижение цен в ряде объектов. «Резиденция Монэ» в феврале установила рекорд по мини-

мальным ценам на отдельные апартаменты — 250 тыс. руб. за 1 кв. м, и, по мнению эксперта, для элитного рынка это непривычно низкая цена. В «Кадашевских палатах» снизили минимальный порог цены до 306 тыс. руб. за 1 кв. м, а в St. Nikolas несколько апартаментов предлагалось со скидкой 30%.

Впрочем, даже в кризис специальная цена на отдельные жилые помещения объективно означает снижение — например, с переходом на следующую стадию готовности некоторые апартаменты «Театрального дома» прибавили в стоимости от 1% до 19% и средняя цена в нем составила 772 тыс. руб. за 1 кв.м.

Они уезжают

Но даже те элитные застройщики, которые не планируют публично объявлять о специальных предложениях и скидках, признаются, что готовы обсуждать условия покупки с каждым клиентом индивидуально. По наблюдениям Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, практика такого обсуждения предполагает, что скидку в 10% можно смело получить «на входе», а после личных переговоров размер дисконта может достигать порядка 20–25% от изначальной цены.

Как бы там ни было, но дела с продажами сейчас обстоят не лучшим образом. По данным Андрея Соловьева, директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank, практически все 44 объекта в этом сегменте отстают от графика продаж, а в 27 из них с начала года не было продано ни одной квартиры. «Не продаются те проекты, в которых не скорректировали стоимость квадратного метра, а также те, что находятся на нулевой стадии строительства», — поясняет эксперт.

Сами по себе два месяца в сегменте de luxe еще не показатель динамики продаж, замечает Роман Попов, директор департамента стратегического консалтинга Kalinka Group. Однако практически полное отсутствие звонков и запросов на конкретный объект в течение этого времени уже должно насторожить девелопера и заставить пересмотреть свою ценовую и маркетинговую стратегию.

Наконец, на спрос и цены в элитном сегменте напрямую влияет политическая ситуация в стране и вокруг нее, убеждена Екатерина Тейн, директор департамента розничных продаж группы ПСН. «Элитная недвижимость — это не предмет первой необходимости», — говорит эксперт. — И если есть уверенность в завтрашнем дне, состоятельные люди будут инвестировать в хорошие, качественные проекты».

Пока что наблюдается обратная ситуация, замечает Тимур Сайфудинов. Он приводит данные о том, что за 11 месяцев 2014 года за рубеж эмигрировали 100 состоятельных семей, а за один только декабрь их число составило уже 150. И это несмотря на то что стоимость визы «Инвестор» (Tier 1), дающей право получения вида на жительство в Великобритании, традиционно популярной среди российских миллионеров, с 6 ноября прошлого года выросла с £1 млн сразу до £2 млн. «Клиентов становится все меньше», — резюмирует эксперт, — поскольку жить в России теперь не очень комфортно».

Марта Савенко

Возвращение Европы

— зарубежная недвижимость —

В последнее время российские клиенты снова заинтересовались недвижимостью на традиционных европейских рынках. При этом другие страны пытаются завлечь клиентов с помощью специальных программ по предоставлению вида на жительство — в первую очередь речь идет о Португалии и Греции. Однако при выборе объектов в странах со сложной экономической ситуацией потенциальным покупателям обязательно стоит просчитывать доходность своих инвестиций.

Новые приоритеты

Лидером по возвращению спроса в начале текущего года стала Испания, которая совсем недавно сумела преодолеть последствия экономического кризиса. «Впервые с 2008 года в Испании отмечается рост в жилищном строительстве. Например, в центре Мадрида в 2015 году на рынке появится проект редевелопмента под управлением отельного пятизвездного оператора», — говорит Марина Кузьмина, руководитель отдела зарубежной недвижимости Knight Frank. По ее словам, в Испании растет спрос на недвижимость, а также замечен рост количества выданных ипотечных кредитов — на 1,5% по сравнению с 2013 годом. Количество сделок по Испании с привлечением российских клиентов увеличилось почти на 20% по сравнению с 2013 годом. «В 2015 году мы ожидаем рост покупательской активности и существенный рост цен в Мадриде и Барселоне на уровне 5–7%, поэтому сейчас очень хорошее время для инвестирования в недвижимость этих городов», — добавляет эксперт. Во многом рост спроса связан с изменением законодательства. С января 2015 года в Испании вступили в силу новые ставки налога на прирост цены недвижимости (plus valia). Этот налог в Испании платит продавец. В итоге собственники недвижимости, планировавшие продажу

своих активов, спешили оформить сделку до конца 2014 года, чтобы успеть до вступления в силу нового расчета plus valia, сумма которого увеличилась в несколько раз. Однако по мнению некоторых экспертов, на испанском рынке все не так радужно. «В 2014 году был спад спроса на квартиры в новостройках Испании. Если в Мадриде и Барселоне застройщикам удалось реализовать построенное жилье даже в трудные для экономики времена, то за городом жилье в новостройках покупали мало», — говорит директор департамента зарубежной недвижимости Kalinka Group Наталья Никитчук. Впрочем, по ее словам, на рынке новостроек Испании наблюдается оживление: до наступления четвертого квартала 2014 года объем нового строительства вырос на 5–8% по отношению к такому же периоду прошлого года.

Вслед за Испанией оживилась Португалия. Как говорит ведущий эксперт Trapió.com Юлия Кожевникова, падение цен на жилье в Португалии постепенно прекращается. В 2014 году цены понизились лишь на 0,9%, а в 2015 году впервые за несколько лет ожидается рост цен на недвижимость. «Всего в 2014 году в Португалии было выдано 15,4 тыс. разрешений на строительство, сдано в эксплуатацию около 14,5 тыс. зданий. Число того и другого понизилось на 5% и 37,2% соответственно по отношению к 2013 году. Так, по состоянию на конец февраля 2015 года, более 2 тыс. иностранцев купили здесь недвижимость с целью получить вид на жительство (ВНЖ). Из них 80% — это китайцы. ВНЖ по этой программе получило около 70 россиян», — говорит Юлия Кожевникова. Более того, в феврале текущего года португальское правительство предложило ввести новую инвестиционную опцию для нерезидентов ЕС, желающих получить ВНЖ в Португалии. Новая опция подразумевает инвестиции в размере €350 тыс. в научно-исследовательскую деятельность или гуманитарные науки либо €500 тыс. в восстановление объектов культурного наследия страны.

Недвижимость Греции также стала набирать популярность у иностранцев, желающих получить вид на жительство. На Крите сейчас идет строительство прибрежных объектов всех типов — виллы, таунхаусы, квартиры. Спрос на апартаменты растет во многом из-за легкой процедуры получения ВНЖ. Купив квартиру стоимостью от €250 тыс., через четыре недели покупатель получает вид на жительство. В связи с последними изменениями в законодательстве ВНЖ получает не только владелец недвижимости, его супруг и дети, но и родители обоих супругов.

Старые знакомые

Традиционные рынки недвижимости, включая Монако и юг Франции, традиционно привлекают клиентов, однако предложение здесь, как и раньше, ограничено. Так, в Монако, по словам Марины Кузьминой, в условиях ограниченности земельных ресурсов новые девелоперские проекты появляются очень редко, а еще реже выходят на открытый рынок. За последние три года только один девелоперский проект находится в стадии строительства и представлен частично на открытом рынке — самое высокое здание в Европе башня Tour Odeon. В районе казино в процессе строительства и реновации находится еще два комплекса: Sporting и «Маленькая Африка». Но эти комплексы распроданы задолго до окончания строительства самим мoneгаскам и французам, объекты даже не выходили на открытый рынок. Земельные ресурсы в Монако настолько ограничены, что в ближайшем будущем планируется разработка нового квартала в море от «Прималды Форума» до Фермонта.

В свою очередь, масштабные элитные девелоперские проекты на юге Франции в 2014 году не появлялись, однако за последние три-четыре года на рынок вышло несколько новостроек бизнес-класса на Лазурном берегу в современном стиле с закрытой территорией, некоторые — с инфраструктурой. «На Итальянской Ривьере цены на 20–25% ниже, чем

в соседней Франции. Также новые проекты комплексной застройки не поступали на рынок, но зато есть точечные новостройки бизнес-класса также в современном стиле (не типично для Италии), популярные у покупателей из России», — говорит Марина Кузьмина. При этом, как отмечает госпожа Кузьмина, спрос на Лондон сохраняется как на инвестиционную недвижимость, так и на недвижимость с целью переезда. В основном для инвестиций интересуются проектами на этапе строительства в центре Лондона, очень популярны площадки под редевелопмент. Поскольку предложение по редевелоперским площадкам ограничено, спрос на них высок со стороны покупателей со всего мира.

Традиционно интересным для россиян рынком остается Германия. «Рост цен на жилую недвижимость в 125 крупнейших городах Германии в 2014 году составил 4%, и это абсолютный рекорд за последние 20 лет. При этом эксперты предполагают, что это не предел и данная тенденция сохранится и в 2015 году», — говорит генеральный директор компании DEM Group Екатерина Демидова. По ее словам, после федеральной реформы 2006 года земли получили право сами определять ставки налога на покупку недвижимости. По словам Екатерины Демидовой, большинство покупателей — нерезидентов Германии приобретают недвижимость с инвестиционными целями. Во-первых, недвижимость в Германии — очень надежное вложение денег, во-вторых, она стабильно растет в цене, а в третьих, в Германии можно получать пассивный доход от аренды в размере 8–10% годовых. При покупке недвижимости в кредит возможно повышение доходности инвестиций до 12–14% годовых, добавляет эксперт.

Вопрос инвестиций

Несмотря на заманчивые предложения на новых рынках, покупать объекты для инвестиций эксперты советуют прежде всего в крупных городах. «В качестве инвестиций лучше покупать в крупных городах — Мадрид, Бар-

селона — и при этом смотреть на уникальность, качество и месторасположение объекта. Такие объекты будут всегда в цене, капитализация их увеличивается год от года», — говорит Марина Кузьмина. При этом, по ее словам, инвестиции в недвижимость Монако считаются самыми надежными по ряду причин: дефицит земельных ресурсов, ограничивающий предложение, профицит бюджета, экономическая стабильность в стране. «Земли на юге Франции существенно больше, чем в Монако, но дефицит участков на первой береговой линии также высок. Поэтому выгодной или инвестицией является покупка земли (чем ближе к Монако, тем дороже), на которой можно построить виллы и продать в три-четыре раза дороже. Однако эти участки практически никогда не поступают в открытую продажу», — добавляет эксперт.

Впрочем, как отмечает Наталья Никитчук, покупка должна быть взвешенной. «Клиенту стоит тщательно проанализировать вместе с профессиональными экспертами, в каком регионе он приобретает жилье, что он получит вместе с покупкой, а также на что он может рассчитывать в случае продажи», — говорит эксперт. В частности, по ее словам, рынок Испании сегодня заполнен неликвидными предложениями собственников из России, которые сделали в свое время недобудумную покупку в период активного спроса. «Приобретать в Испании, Португалии или Греции жилую или коммерческую недвижимость с целью инвестирования я бы не рекомендовал. Нестабильная экономическая обстановка, отсутствие достаточного количества покупателей и арендаторов делают эти рынки абсолютно неликвидными», — более скептичен Игорь Индрикоэнс, управляющий инвестициями в недвижимости и основатель компании Indrikons.ru. По его словам, какие объекты покупать для собственного проживания — зависит непосредственно от желания покупателя, ограниченно-го в данном случае лишь бюджетом.

Алексей Лоссан