ДОМ ЦЕНЫ

Режут по жилому

Покупатели загородной недвижимости в феврале ясно дали понять продавцам, что не готовы приобретать дома по старым ценам. Девелоперы уже вовсю снижают цены, дают рассрочки и даже собираются по примеру городских коллег начать субсидировать ипотечные ставки.

— загород —

ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

Жилой комплекс «Олимпийская деревня Новогорск» — один из немногих загородных проектов, где есть возможность получения ипотечного кредита

Получше и подешевле

Нельзя сказать, что на загородном рынке застой, скорее, наоборот, произошло традиционное февральское оживление. Застройщики и риэлторы фиксируют прирост числа звонков, просмотров и заключенных сделок, однако продолжают готовиться к худшему сценарию, который явно витает в воздухе. Как утверждает Александр Дубовенко, управляющий партнер Good Wood, прирост объема сделок к февралю 2014 года в рублях составил 20%, а к февралю нынешнего — все 100%. Однако попытка увеличить цены на 10–20% в некоторых объектах, по его словам, успеха не принесла: продажи именно в этих поселках тут же просели.

Андрей Соловьев, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank, считает, что после скачков национальной валюты в декабре и взрывных продаж у девелоперов, которые продавали за рубли, февральские покупатели только присматриваются к объектам и их ценам. «По сравнению с концом зимы прошлого года количество заявок находится на прежнем уровне, но вот конвертация их в сделку ниже на 20%»,— утверждает эксперт, делая вывод: клиенты заняли выжидательную позицию, рассчитывая на более низкие цены во втором квартале. И хотя долларовые цены на участки и так уже снизились на 30–50%, а в рублевом эквиваленте — на 10–15%, но кто знает, а вдруг это не предел?

Похожим образом рассуждает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж Villagio Estate: «В феврале звонков было меньше на 12%, чем в январе, а вот показы шли хорошо: 283 в феврале против 223 в январе и 235 в декабре». Это может свидетельствовать о том, что часть клиентов пока медлит с покупкой, выжидая более выгодных условий, добавляет эксперт.

Те же покупатели, которые всерьез говорят о приобретениях уже сейчас, сразу заявляют ценовой максимум — 55 млн руб., причем за эти деньги некоторые рассчитывают приобрести нечто уникальное. «Клиенты хотят получить дешево высококачественный объект, и такая ситуация в любом сегменте»,— делится наблюдениями Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group.

Вслед за клиентом

Сегодняшний спрос легко может оказаться остаточным, если в дальнейшем с ростом безработицы платежеспособность населения уменьшится. Тогда уже никакие акции и скидки не помогут распродать коттеджи и таунхаусы, которых сегодня только в элитном сегменте и только на первичном рынке (солидную конкуренцию ему не первый год составляет «вторичка») насчитывается более 3 тыс.

Учитывая возросшую эмиграцию состоятельных семей, а также со всех сторон приближающиеся к камерным поселкам многоэтажные и малоэтажные новостройки, явно ухудшающие качество загородного образа жизни, и, кроме того, многократно выросшие налоги на землю, такой объем предложения означает просто-напросто затоваривание. Достаточно сказать, что, по данным Knight Frank, средние сроки экспозиции объектов раньше составляли от 6 до 14 месяцев, а теперь их оценивают в год-полтора.

Поэтому неудивительно, что даже крупные застройщики больше не намерены выводить на рынок новые элитные проекты. Валентин Зуев заявил, что его компания, которая ранее позиционировалась сугубо как застройщик в сегменте de luxe, в обозримом будущем уйдет в комфорт-класс.

Компания ОПИН, построившая примечательные для подмосковного элитного рынка поселки «Павлово» и «Пестово» в 14 и 22 км от Москвы соответственно, о таких планах не сообщает, но в комментариях для «Ъ-Дома» рассказывает о начале продаж в новых дачных поселках по Рогачевскому шоссе в 60 км от МКАД с демократичной стартовой ценой — от 25 тыс. руб. за сотку. Пакет коммуникаций, правда, обойдется несколько дороже, чем сама земля, но факт остается фактом: входной билет на дачный рынок даже от известных компаний подешевел в разы.

Денег не дадут...

Распродать имеющееся предложение в ближайшее время будет непросто еще и потому, что ипотека на загородном рынке — во всяком случае, в элитном сегменте — фактически прекращена, и тому есть несколько причин. Во-первых, банки вплотную столкнулись с кризисом ликвидности, так что взять кредит, например, на 100 млн руб. уже не представляется возможным. Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», рассказывает о том, как одна из сделок в его компании не состоялась по той причине, что клиент, акционер крупного банка, недавно получил именно в этом финансовом учреждении отказ в ипотечном кредите, причем предварительно одобренном перед Новым годом.

С другой стороны, продолжает эксперт, одна из проблем кроется в том, что оценить загородный объект куда сложнее, чем городскую квартиру. Профессиональных оценщиков по этому рынку отнюдь не так много, как необходимо, а сколько будет в дальнейшем стоить на вторичном рынке дом, который только начал строиться, вернее, по какой цене его захотят купить, понять довольно сложно, особенно учитывая падение национальной валюты и его последствия.

Наконец, загородный рынок сам по себе всегда был менее ликвидным, чем городской, и поэтому банки оценивают загородное жилье как высокорисковый актив, замечает Андрей Соловьев, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank. Финансисты все это уже переживали в 2009 году и во второй раз кредитовать стремительно дешевеющие объекты явно не готовы. Кстати, Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate, считает, что это даже хорошо: раз ипотеки практически нет, значит, рынок не перегрет.

...или дадут ненадолго

Впрочем, застройщики, сталкиваясь с такими предосторожностями, сдаваться не намерены. Один из путей — аккредитовать свой объект в банке с госучастием. К примеру, банк «Глобэкс» поддерживает новый элитный проект Level Barvikha Residence и готов предоставлять квартиры в этом комплексе в ипотеку, рассказывает Юлия Грошева. Справедливости ради надо сказать, что в этом поселке предлагаются не дома, а квартиры — куда более привычный формат для банков. К тому же стоимость их варьируется в пределах 16,8–54,5 млн руб., а это далеко не то же самое, что отдельно стоящие коттеджи, которые в этом сегменте оцениваются в несколько раз дороже.

Александра Дубовенко, компания которого сосредоточена на строительстве именно отдельных домов, все это не смущает, как и то, что банки вообще перестали кредитовать его клиентов. «По всем, даже ранее одобренным кредитам получены отказы»,— констатирует эксперт и собирается найти банки, готовые выдавать ипотечные кредиты под 18–20%. Договорившись с такими кредитными учреждениями, он готов субсидировать ставку, как это делают застройщики многоэтажных жилых комплексов, причем, по его словам, такие разговоры уже ведутся. Андрей Соловьев обнадеживает коллегу: на рынке есть предложения по ипотеке и с меньшими ставками — от 14% до 16%.

Примеры такого сотрудничества уже есть — правда, банки существенно ужесточили условия для заемщиков. В частности, «Химки Групп» анонсировала новую программу кредитования в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» совместно с банком «Возрождение». При внесении первоначального взноса в размере 50% от стоимости недвижимости кредит здесь выдается на пять лет под ставку 10% годовых. Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate, называет ее беспрецедентной для нашего времени.

А он возьмет и обанкротится

Из альтернатив ипотеке спросом пользуются рассрочки по платежам. Например, в том же проекте Level Barvikha Residence покупку можно оплатить пятью траншами в течение года. Рассрочку предоставляет и Villagio Estate, но только в долларах и не более чем на полгода. Иван Потапов, директор по продажам ГК «Сапсан», согласен на поэтапную оплату объектов в любом из проектов компании, но условия не уточняет — по всей видимости, они согласовываются индивидуально.

Некоторые застройщики вообще пока не сталкивались с проблемами в продажах из-за недоступности ипотеки. «По нашему опыту еще никто не отказывался от покупки апартаментов или таунхауса из-за того, что нет возможности взять ипотечный кредит,— рассказывает Алексей Кокорев, генеральный директор „Авантель-Инвест“.— Но если подобная ситуация возникнет, мы готовы предложить покупателю вносить оплату по частям, причем начинать ремонт он сможет уже после оплаты первого взноса».

Андрей Соловьев, впрочем, предостерегает застройщиков от чрезмерного увлечения рассрочками и предрекает, что их число будет сокращаться. «В любой момент покупатель может перестать платить,— говорит он,— а суд в этом случае, скорее всего, встанет на его сторону». А тут еще подоспел закон о личном банкротстве, вступающий в силу 1 июля текущего года, так что рассрочки, которыми так охотно стали пользоваться девелоперы в последнее время, действительно грозят перейти в разряд рискованных маркетинговых инструментов.

Помельче, пожалуйста

Мощным средством для стимулирования покупательского спроса еще несколько лет назад стала сначала уменьшенная, а затем и просто мелкая нарезка земельных участков. Не опускаясь поначалу в цене за сотку, девелоперы стали продавать в своих поселках не наделы для вилл и ранчо, а скромные участки по 8–12 соток. Впрочем, директор по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС Петр Кирилловский утверждает, что к сегодняшнему дню уже большая часть сделок проходит с участками размером около 6 соток. «Только на Киевском направлении таких предложений более 6 тыс. в пределах 80–130 км от МКАД»,— уточнил эксперт, охарактеризовав этот объем как огромный рынок, который существует в параллельной реальности с остальным рынком загородной недвижимости.

Георгий Николаев, руководитель службы застройщика коттеджных поселков «Андерсен» и «Остров Эрин», объясняет: после изменений, внесенных в налоговое законодательство, все меньше людей, которые хотят оплачивать содержание своей «большой земли», и девелоперам приходится считаться с этим.

По словам Марии Котовой, исполнительного директора Knight Frank, даже на Рублево-Успенском шоссе уже отмечается тренд: большие земельные участки режут для продажи на 8–12 соток. Андрей Хитров, руководитель департамента стратегического консалтинга и исследований компании Welhome, приводит пример, когда при стоимости загородного дома $5 млн размер имущественного налога составил порядка $50 тыс. в год. «Покупатель отказался от покупки данного дома и сделал выбор в пользу более бюджетного предложения»,— вспоминает эксперт.

Как рассказывает госпожа Котова, это не чисто российское явление: на международном форуме по недвижимости MIPIM в нынешнем году отмечали всемирную тенденцию по уменьшению площади домовладения, а также снижение интереса покупателей к большим расходам на содержание жилых домов.

Шесть и пятьдесят

Понятно, что вряд ли на таком этапе развития рынка, как сейчас, покупатель обратит внимание на поселок, где участки по 6 соток примыкают друг к другу, как в советских дачных поселках. На первый план при использовании мелкой нарезки выходит тщательное зонирование, говорит Ольга Вальчук, генеральный директор «Региондевелопмента». Ее компания привлекла известного архитектора Александра Свердлова, совладельца голландского архитектурно-урбанистического бюро SVESMI, который, в свою очередь, использовал европейский опыт и разработал новый тип застройки для поселка Dacha 9–18.

Теперь этот загородный жилой комплекс разбит на кластеры, в каждом из которых несколько домов на участках площадью от 6 соток строятся вокруг одной большой точки притяжения — общественной зоны площадью 50 га, которая видна из окон каждого дома в данном кластере. Таким образом, решается не только проблема приватности и возможности уединения, но также и вопрос с безопасностью: пройти в любую общественную зону можно, только войдя в один из домов, которые расположились вокруг нее.

Кластеры в поселке разнятся по инфраструктурным, ландшафтным и ценовым параметрам, а расположение позволяет легко объединять несколько участков в один большой надел. Продажи показали, что новый формат быстро завоевывает признание у покупателей: за три месяца после старта в декабре 2014 года было реализовано около 80 участков из 400 с небольшим.

Правда, сэкономить на налогообложении в таком поселке владельцам участков вряд ли удастся: покупатель автоматически становится членом кооператива, на баланс которого заводится вся общественная земля поселка. Но, с одной стороны, так происходит в большинстве случаев, а с другой — загородный образ жизни вообще стоит дороже, чем городской, и тем не менее находятся люди, которые предпочитают именно его.

Владимир Абакумов