ДОМ ЦЕНЫ

Скидок почти нет

В марте продажи новостроек, замершие было после того, как в декабре прошлого года покупательская лихорадка сметала все, что можно было смести, возобновились, и в отдельных случаях их уровень почти дотянулся до предновогоднего. При этом дефицита предложения на рынке отмечено не было — напротив, застройщики анонсировали новые проекты, а число акций и скидок плавно пошло на убыль.



СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

Спрос еще не вернулся на круги своя, а цены уже начали расти

— город —

Обманчивые провалы

Если верить отчетам девелоперов, продажи новостроек в марте рванули вверх. Виной ли тому падение доллара, продолжающееся с начала февраля, и как следствие, очередной виток панического спроса в попытке реализовать стремительно слабеющую валюту, которая закупалась на волне ее роста в конце года, или стартовавшая в середине марта госпрограмма субсидирования ипотечной ставки для новостроек эконом- и комфорт-классов — не очень ясно.

Данные управления Росреестра по Москве, правда, эту картину не подтверждают. В марте было зарегистрировано 1386 новых договоров долевого участия в строительстве, это всего на 5% больше, чем в предыдущем месяце. Хотя, с другой стороны, стоит учесть, что январь и февраль стали рекордно провальными для застройщиков: падение числа зарегистрированных ДДУ составило 49% и 19% соответственно. И все-таки февраль пока не дотягивает ни до одного из месяцев 2014 года, кроме разве что традиционно слабого января.

Провалы эти породили слухи о грядущем падении цен, но ничего подобного не случилось, свидетельствует Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум групп». По ее данным, средняя цена квадратного метра на рынке новостроек массового сегмента по итогам первого квартала текущего года достигла 157,9 тыс. руб. «По сравнению с началом года она выросла на 7,3%, а по сравнению с февралем — на 2,4%»,— говорит эксперт.

Возможно также, что опасения покупателей относительно других инвестиционных и сберегательных инструментов достигли своего апогея. Свою роль мог сыграть каждый из этих трех факторов, но в любом случае о подъеме продаж в марте в той или иной степени рапортуют практически все опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома» эксперты.

Так, в ГК «Мортон» рассказывают, что в марте текущего года продажи были на 45% выше, чем в феврале, хотя и ниже, чем в марте прошлого года. «Однако 2014 год по продажам вообще был рекордным для застройщиков и сравнивать сегодняшние показатели с прошлогодними не совсем объективно»,— замечает Антон Скорик, генеральный директор ООО «Мортон-Инвест».

С прочным рублем

Рост продаж зафиксировали и в других компаниях. «В марте количество сделок увеличилось в полтора раза по сравнению с январем, компенсировав февральские потери»,— рассказывает Наталья Саакянц, коммерческий директор Rose Group.Этот рост эксперт связывает не столько с ростом ипотечных сделок, сколько с общим настроением населения. Наблюдения в отделах продаж показывают, что потенциальные покупатели, которые до этого сомневались, стоит ли приобретать квартиры уже сейчас, за зиму просто привыкли к текущей ситуации. «Многие из них долго выбирали проект, взвешивали свои возможности и в конце концов решились на покупку»,— добавляет эксперт.

В «ЛСР. Недвижимость — Москва» говорят, что число мартовских сделок практически сравнялось с числом продаж, зафиксированным в декабре 2014 года. «По сравнению с февралем мы увеличили продажи на 21%»,— приводит данные управляющий компании Валерий Забелин. Он считает, что этому способствовали как госпрограмма поддержки ипотеки, так и стабилизация курса рубля.

Спроса нет, а цены растут

В то же время на вторичном рынке столицы с лета 2014 года замечен рекордный спад объемов предложения. «Если сравнивать прошлогодний июль и этот январь, то падение за этот период составило почти 40%»,— говорит Алексей Шленов, глава «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости». По его данным, зимой число выставленных на продажу квартир на рынке вторичных продаж было минимальным за последние пять лет, что, в свою очередь, обусловило рост рублевых цен, несмотря на снижение спроса.

По данным Росреестра, число зарегистрированных на вторичном рынке сделок на 22% превысило февральские показатели, достигнув 12 989. Это на треть меньше, чем в инвестиционном декабре, но уже несколько больше, чем, например, в прошлом сентябре, который, как известно, становится началом делового сезона и обычно демонстрирует весьма высокие показатели.

Сейчас вторичный рынок восстанавливается, полагают эксперты. Предложение начало расти еще в марте — по всей видимости, продавцы поверили наконец в устойчивость национальной валюты.

Тем не менее пока еще происходящее в этом сегменте можно назвать глубокой стагнацией, считает Алексей Оленев, заместитель директора департамента новостроек Est-a-Tet. Он рассказывает, что в последние месяцы особенно активизировалась категория покупателей, которые реализуют свое жилье на вторичном рынке, чтобы приобрести новостройку. «Однако им пришлось столкнуться с затруднениями в реализации имеющегося жилья»,— уточняет эксперт.

Обгоняя декабрь

Интересно, что жилье продавалось не только в низкобюджетных, но и в высоких сегментах. Скажем, в обоих объектах компании Vesper, которые сейчас находятся в экспозиции,— клубном доме «Булгаков» в районе Патриарших прудов и комплексе апартаментов St. Nickolas на Никольской улице — в марте было заключено по одной сделке. «При этом в „Булгакове“ был продан пентхаус площадью 320 кв. м с камином и панорамным остеклением гостиной»,— добавляет Наталья Шичанина, директор по продажам компании.

Что же касается результатов продаж ГК «Интеко», то они оказались выше не только показателей начала прошлого года, но даже итогов четвертого квартала 2014 года, рассказывает Алексей Болдин, генеральный директор одной из компаний группы, «Магистрат». В то же время, полагает эксперт, укрепление рубля, которое наблюдается сегодня, может привести к некоторому падению спроса на объекты премиум-класса. «Покупатели элитного жилья будут ждать нового валютного скачка, с тем чтобы выгодно распорядиться валютными средствами, приобретая объект по рублевой цене»,— поясняет господин Болдин.

Только ради ипотеки

На этом радостном для девелоперов фоне число акций и скидок заметно поубавилось. Так, например, в ГК «Пионер» рассказывают, что в марте какие-либо скидки или специальные акции отсутствовали по одной простой причине: стимулировать продажи не требовалось, они и так превысили не только плановые показатели, но и цифры пикового декабря. Соответственно, и в апреле ничего похожего не планируется, добавляет Александра Кржевова, руководитель отдела аналитики группы.

В компании Urban Group хотят стимулировать ипотеку, которая в прошлом году помогала продавать около 70% квартир, и с этой целью запускают программу «Поддержка господдержки». «Все, кто купит квартиры в жилом комплексе „Солнечная система“ с помощью субсидированной государством ипотеки от Сбербанка РФ и ВТБ 24, получат от застройщика дополнительное преимущество — квартиры по специальной цене»,— поясняет Леонард Блинов, заместитель генерального директора компании.

Дайте нам готовое

Самое интересное, что против тревожных ожиданий, которые эксперты высказывали в конце прошлого года, стройки не останавливались, а новые проекты не замораживались. Напротив, говорит Анна Соколова, на протяжении всего первого квартала текущего года на рынке новостроек массового сегмента застройщики проявляли повышенную активность.

Зимой открылись продажи в жилых комплексах «Мичурино-Запад», «Варшавское шоссе, 141» и многофункциональном комплексе «Орехово». «Также было объявлено о начале бронирования квартир в жилом комплексе „Город на реке Тушино-2018“,— говорит эксперт.— А в марте рынок пополнился еще двумя новыми проектами: „Life-Ботанический сад“ и „Терлецкий парк“». Кроме того, по данным «БЕСТ-Новостроя», стартовали проекты «Фили-Чета-2», комплекс с квартирами и апартаментами «На Шлюзовой набережной».

Особым спросом продолжают пользоваться квартиры в готовых домах, замечает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новостроя». Она приводит в пример жилые объекты с отделкой в уже сданных в эксплуатацию домах в жилых комплексах «Солнцево» (цены начинаются от 4,78 млн руб.) и «Некрасовка» (от 4,2 млн руб.), купить которые сейчас можно только на электронных торгах. По всей видимости, этот самый особый спрос действительно весьма высок, раз его начинают стимулировать в обратную сторону.

Марта Савенко

НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА ВАШЕГО СПОКОЙСТВИЯ

НАША ЖИЗНЬ ПОЛНА НЕОЖИДАННОСТЕЙ, ПОЭТОМУ ДАЖЕ САМОЕ НАДЕЖНОЕ МЕСТО В МИРЕ – ВАШ ДОМ – НУЖДАЕТСЯ В ЗАЩИТЕ. НО КАК ПРЕДУГАДАТЬ, ЧТО МОЖЕТ СЛУЧИТЬСЯ ВО ВРЕМЯ ВАШЕГО ОТСУТСТВИЯ В КВАРТИРЕ ИЛИ НА ДАЧЕ?

Сбербанк России совместно со своим партнером ООО СК «Сбербанк страхование»[1] предлагает программу «Защита дома», которая позволяет на год застраховать отделку и инженерное оборудование вашей квартиры или дома и находящегося в них имущества от различных повреждений, а также, гражданскую ответственность перед соседями.[2]

Программа создана для тех, кто думает о будущем и о том, как обезопасить себя и близких от последствий непредвиденных ситуаций.

Кроме того, вы можете позаботиться о родных и друзьях, подарив им полис. Для людей преклонного возраста такие подарки будут особенно актуальны.

КОГДА МОЖЕТ ПОНАДОБИТЬСЯ СТРАХОВКА?

Самые распространенные бытовые ситуации – пожар, залив, кража со взломом, стихийные бедствия и т. д. К их последствиям очень сложно подготовиться как морально, так и материально. Но можно защитить себя от непредвиденных расходов, вовремя купив страховку. Не придется ждать, пока компетентные органы дадут заключение по произошедшему случаю, если сумма ущерба составит не более 100 000 руб. и из имеющихся документов ясны обстоятельства наступления страхового случая.

ЧТО МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ?

Благодаря программе «Защита дома» вы сможете застраховать не только внутреннюю отделку жилища, но и теле- и аудиоаппаратуру, бытовую технику, компьютеры, мебель, ковры, книжную библиотеку и многое другое.

В неприятной ситуации, такой как потоп или пожар, возникшей по вашей вине, «Сбербанк Страхование» покроет ущерб, нанесенный имуществу соседей.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ?

Стоимость полиса «Защиты дома» может варьироваться от 2500 рублей до 7500 рублей в зависимости от суммы, на которую вы хотите застраховать имущество и гражданскую ответственность (от 600 000 руб. до 2 000 000 руб.). Получается, выгоднее купить один полис, который впоследствии поможет сократить затраты на возмещение убытков от возможного происшествия.

КАК ЭТО КУПИТЬ?

Одним из преимуществ страховки «Защита дома» является ее простота оформления. Сама программа представлена в виде привлекательной коробки, которую легко купить в любом отделении Сбербанка.

Все, что от вас требуется – выбрать, на какую сумму вы хотите застраховать имущество и оплатить полис.

Чтобы быть уверенным в завтрашнем дне, необходимо заручиться поддержкой надежного партнера, который может прийти на помощь, когда она необходима. Такой финансовой поддержкой может стать программа «Защита дома» от ООО СК «Сбербанк страхование», которая помогает людям справиться с последствиями непредвиденных ситуаций.

ВАРИАНТЫ ПРОГРАММЫ «ЗАЩИТА ДОМА»

Страховая сумма, руб.			
	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Внутренняя отделка	250 000	600 000	1 000 000
Движимое имущество	200 000	400 000	500 000
Гражданская ответственность	150 000	400 000	500 000
Стоимость полиса, руб.	**2 500**	**5 500**	**7 500**

[1] Страховые услуги в рамках программы «Защита дома» оказывает ООО СК «Сбербанк страхование» (лицензия СИ № 4331 от 08.10.2014 г.). ОАО «Сбербанк России» (Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012) выступает агентом страховой компании на основании договора. [2] С подробным перечнем включенных в страховую программу рисков и объектов страхования, с ограничениями в страховом покрытии, исключениями из страхования, порядком определения страховой суммы и размера страховой выплаты (включая лимиты ответственности), а также с иными условиями страхования вы можете ознакомиться на сайте «Сбербанк страхование» http://sberbankins.ru/products/save-house

Подробную информацию о программе вы можете получить на сайте: http://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/bank_inshure/insuranceprogram/protect_home/ или по телефону Горячей линии: 8 800 555 5550

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012. Реклама

СБЕРБАНК
Всегда рядом

Инвестиции на падающем рынке

— загород —

Подъем продаж на загородном рынке в первом месяце весны, по мнению экспертов, состоялся в основном благодаря существенному укреплению национальной валюты. При этом покупатели в высоком бюджете все больше склоняются к приобретению готовых домов с отделкой, а в более дешевых сегментах охотно раскупают участки без подряда в поселках на начальном этапе строительства.

И все-таки они покупают

На фоне валютных ралли поведение отечественных покупателей объектов недвижимости, и в особенности тех, кто вкладывает в них свободные средства, демонстрирует, пожалуй, полное отсутствие логики. Падение рубля провоцирует ажиотажный спрос. Ослабление иностранной валюты, как ни странно, приводит к тому же самому результату: инвестиции растут как грибы после дождя, несмотря на возросшие налоги и расходы на содержание. Не стал исключением и загородный рынок, где в марте именно на фоне ослабления доллара произошел подъем продаж. «Такой спрос в высокобюджетном сегменте не наблюдался очень давно»,— говорит Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум групп». По его данным, количество заявок, просмотров и подписанных договоров превысило аналогичные показатели последних лет. «В целом мартовская покупательская активность была выше на 70%, чем в феврале, и на 40% выше, чем в марте 2014 года»,— добавляет эксперт.

За первый квартал 2015 года в элитном сегменте первичного загородного рынка было продано около 103 домовладений, что на 14% выше показателя прошлого года: тогда за первый квартал было продано около 90 домовладений. Такие данные приводит Алексей Трещев, руководитель отдела загородной недвижимости Knight Frank. «По сравнению с четвертым кварталом прошлого года, когда темпы продаж составили в среднем 20 сделок в месяц, спрос вырос на 66%»,— замечает эксперт.

Чудеса случаются

Есть и более скромные заявления. По оценкам Юлии Грошевой, директора департамента загородной недвижимости Kalinka Group, число сделок в первом месяце весны по сравнению с февралем выросло примерно на 10%. «Тем не менее если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года, то мы наблюдаем рост количества обращений по объектам загородной недвижимости на 60%»,— уточняет эксперт.

После невероятного ажиотажа в декабре, который позволил закрывать сделки и в январе, и в феврале, март на рынке недвижимости выдался относительно спокойным, резюмирует Валентин Зуев, руководитель отдела продаж Villagio Estate. «Количество авансов по сравнению с февралем уменьшилось примерно на 35%, но этот результат сравним с показателями прошлогоднего марта»,— считает Валентин Зуев.

По данным Евгении Пановой, руководителя департамента загородной недвижимости Vesco Realty, статистика марта и вовсе не особенно изменилась по отношению к февралю. Более того, переход от переговоров к сделкам стал происходить, по ее наблюдениям, значительно реже, чем раньше.

«Клиенты избалованы слухами и обещаниями о том, что цены вот-вот упадут, и поэтому ждут чудес,— рассказывает эксперт.— Но даже когда чудеса случаются, они думают, что цена может быть еще ниже». В действительности же объекты ниже рынка дольше двух-трех месяцев в экспозиции не задерживаются: их покупают.

Продаются дешево

Тем не менее цены и средний бюджет предложения на загородном рынке за последние несколько месяцев и правда снизились, так что рост продаж в высокобюджетных сегментах может быть обусловлен в том числе и этим обстоятельством. Многие девелоперы и собственники сразу после январских праздников с целью оживления спроса сделали дисконт на объекты, рассказывает Илья Менжунов. Причем речь идет не только о проектах, которые до сих пор оцениваются в долларах и скидки по ним достигают 40% от уровня декабря, но и о тех, что номинированы в рублях. В последнем случае мартовское снижение составило 10–15% от декабрьского ценника, уточняет эксперт.

Эти данные подтверждают и другие эксперты рынка. «За первый квартал текущего года средний бюджет предложения сократился во всех сегментах рынка загородной элитной недвижимости»,— комментирует Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate.

По его данным, максимальное падение цен — на 38,4% — зафиксировано в формате участков без подряда. Теперь средняя стоимость такого земельного надела составляет $1,7 млн, или 96,87 млн руб. Устойчивее всего оказались коттеджи, которые за тот же период подешевели на 4,7%.

Такая динамика поневоле приводит к выводу о том, что строить собственные дома заново состоятельный покупатель больше не хочет, а к готовым домовладениям присматривается весьма пристально.

Зима закончилась

В нижних ценовых сегментах, в частности на рынке «дальних дач», похожая картина. «Несмотря на кризисные тенденции этого года, в марте мы отметили положительную динамику продаж по участкам в поселках с высокой степенью готовности»,— рассказывает Дмитрий Гордов, партнер девелоперской группы «Интегра». По его данным, по каждому из объектов компании в январе и феврале совершалось по пять-шесть сделок, в то время как в марте их число достигло девяти. «И это с учетом повышения средней стоимости сделки на 80% по сравнению с тем же периодом прошлого года»,— замечает эксперт.

Если в высоких сегментах покупатели все чаще стремятся купить дом, готовый к проживанию, то в эконом и комфорт-классах поселки в начальной стадии строительства интересуют покупателей ничуть не меньше, чем те, что близки к завершению. «В таких проектах в марте зафиксировано повышение спроса на участки — более пяти сделок при среднем чеке от 890 тыс. руб.»,— говорит господин Гордов. Повышение спроса он считает сезонным явлением и в преддверии весеннего бума приподнимает цены на участки и дома на 5–9%.

Другие эксперты говорят о том, что сезонность в текущем году отнюдь не традиционная, так что следующую волну панического спроса можно ожидать уже в апреле-мае. Так считает Евгения Панова. А к концу года, по ее мнению, валюты снова могут рвануть вверх, и тогда «инвестиции в кирпичи» повторятся.

Марта Савенко