

# ДОМ ЦЕНЫ

## Подкоп под новостройки

Продажи новостроек в апреле росли: число зарегистрированных договоров долевого участия хоть и не достигло уровня урожайного декабря, зато перекрыло показатели не только первого квартала, но и большинства месяцев прошлого года. Впрочем, рост отмечен не на всех объектах: у некоторых застройщиков продажи упали, у других рванули вверх, обеспечив повышение продаж в целом по рынку. Вторичный рынок, напротив, просел, причем снизилось не только число сделок, но и цены во всех сегментах.

— город —

### Смотря с чем сравнивать

Апрельские продажи новостроек одних девелоперов порадовали, других — огорчили. «Количество сделок сократилось относительно марта на 24%», — говорит Наталья Саакянц, коммерческий директор Rose Group (застройщик жилого комплекса «Микрогород „В лесу“», цены стартуют от 3 млн руб.). В Tekta Group снижение составило примерно 20%. Правда, Вартаг Погосян, директор департамента маркетинга Tekta Group, связывает это скорее с сокращением объема предложения в объектах компании, нежели с реальным падением спроса.

В других компаниях данные апреля стараются сравнить в первую очередь с показателями годичной давности. «Если в апреле 2014 года по комплексу клубных домов «Садовые кварталы» было совершено 9 сделок, то в нынешнем апреле — 13, таким образом, за год продажи выросли на 44%», — говорит Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко»). По его данным выходит, что апрельское падение налицо, ведь в марте текущего года по данному объекту прошло 18 сделок — правда, это рекордный результат для объекта, цены в котором начинаются от 35,5 млн руб., а ежемесячный темп продаж в первом квартале находился на уровне 13–14 сделок.

В апреле на 20% увеличилось количество сделок по московским проектам «Главмострой», утверждает генеральный директор компании Павел Лепиш. При этом, оговаривается эксперт, наблюдается заметное снижение числа сделок в высокой ценовой категории — от 10 млн руб. За год их количество упало более чем на 30%.

Противоположные данные приводит Ирина Прачева, заместитель генерального директора «Дон-Строй Инвест» (застраивает квартал «Сердце столицы», где цены стартуют от 10,48 млн руб.). По ее словам, в апреле количество сделок выросло по сравнению с предыдущим месяцем на 14%. «В марте в «Сердце столицы» была продана 71 квартира, в апреле — 80», — уточняет эксперт. Даже по сравнению с весьма успешным апрелем 2014 года рост числа сделок составил 30%.

### Почти как в прошлом году

Есть и более впечатляющие успехи — например, в УР-квартале «Сколковский» (застройщик ФСК «Лидер») количество продаж возросло вдвое по сравнению с мартовскими. «На этом объекте спрос оказался самым чувствительным к акционным предложениям и ипотечным программам», — объясняет коммерческий директор компании Григорий Алтухов.



Объемы продаж московских новостроек растут быстрее, чем этажи

По официальным данным, в целом за апрель договоров долевого участия (ДДУ) было зарегистрировано 2057, то есть почти в полтора раза больше, чем в марте, когда в управлении Росреестра по Москве насчитали 1386 ДДУ. Уровень продаж на первичном рынке жилья, таким образом, вплотную приблизился к тому, который был зафиксирован весной и осенью прошлого года. При этом показатели апреля 2014 года перекрыты на 13%.

Все это, по-видимому, свидетельствует о повышенном внимании покупателей к одним объектам и о снижении интереса — к другим. Другими словами, продолжается процесс расслоения спроса. И все это происходит на фоне продолжающейся стагнации на рынке вторичного жилья.

### Готовое дешевле

Согласно данным Росреестра, в апреле было зафиксировано 11 367 сделок купли-продажи готового жилья — это на 12% меньше, чем в марте, а показатели предыдущего апреля и вовсе превзошли эту цифру на 43%. При этом, по свидетельству Алексея Шленова, исполнительного директора «МИЭЛЬ —

Сеть офисов недвижимости», по итогам месяца весьма заметно увеличение объема предложения — почти на 15%. «Общее число квартир, выставленных на продажу, составило 44,9 тыс.», — уточняет эксперт.

В то время как инвестиционный спрос концентрируется на новостройках, большая доля вторичного рынка в кризисных условиях лишилась своего покупателя — такой вывод делает Павел Луценко, генеральный директор портала «Мир квартир». Данные об экспертах наглядно демонстрируют, что в апреле все сегменты вторичного рынка просели в цене.

В МИЭЛЬ подсчитали, что в целом готовые квартиры подешевели на 2,7%, средняя стоимость квадратного метра составила 242,55 тыс. руб. Наиболее заметное снижение цены зафиксировано в комфорт-классе — на 2,9% — и в бизнес-классе — на 2,1%. Павел Луценко утверждает, что комфорт-класс в апреле подешевел всего лишь на 0,4% и закрепился на отметке 184 тыс. руб. за 1 кв. м, а вот бизнес-класс упал на 2,3% — до 256,93 тыс. руб. за 1 кв. м.

### Где покупатели?

Удешевление жилья одновременно со снижением числа сделок на вторичном рын-

ке вовсе не случайно — и ничего хорошего рынку новостроек, кстати, не сулит. По сути, правительство, поддерживая льготной ипотекой только застройщиков, заложило под них же мину замедленного действия.

По тем ставкам, которые предлагают банки для покупки готовых квартир, их мало кто рискует покупать: во-первых, дорого, во-вторых, негативную роль играют неуверенности в завтрашнем дне и страх возможной потери работы, сокращения зарплата, который еще подпитывается предсказаниями Минэкономки. Согласно последнему из них, опубликованному в феврале, по итогам 2015 года заработная плата россиянина в среднем составит 90,4% от прошлогоднего уровня. «Средняя ставка по ипотечному кредиту на приобретение жилья на вторичном рынке недвижимости составляет примерно 15–16%, и это запретительная ставка для потребителя», — говорит Алексей Шленов.

Итак, ипотечных покупателей от вторичного рынка фактически отсеки. Инвесторов на нем всегда было в разы меньше, чем на рынке новостроек. Остаются те, кто подбирает квартиру для себя, но большинство из них — это участники так называемых альтернативных цепочек, то есть те, кто

продает одно жилье и приобретает другое, так что им тоже нужны покупатели, причем со «свободными» деньгами. А вот их стало существенно меньше, чем раньше. Результат — увеличение сроков экспозиции квартир и, как следствие, снижение цен.

### Чтобы купить, надо продать

Не забудем и о том, что те, кто приходит покупать новостройку, тоже часто рассматривают на имеющуюся квартиру как на актив, который можно реализовать и покрыть часть платежа за новое жилье. «Спрос на первичном рынке зависит от спроса на вторичном», — замечает Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп». По его оценкам, примерно 15% покупателей городской недвижимости бизнес-класса в Подмоскowie продают имеющееся жилье в Москве или Подмоскowie, чтобы купить новостройку. «Не имея возможности продать имеющееся жилье по цене, которая позволит им купить желаемую новую квартиру, они попросту уходят с вторичного рынка и, соответственно, не выходят на рынок первичный», — говорит эксперт.

Инвесторам, вкладывающим деньги в покупку новостроек, тоже не слишком нравится то, что с каждым месяцем продать свои приобретения становится все труднее. Тем более что альтернатива хорошо известна: банковские депозиты сегодня предлагаются по ставкам, доходящим до 17% годовых.

По наблюдениям Дмитрия Котровского, около 12% потенциальных покупателей в сегменте жилья бизнес-класса держат деньги на долларовых и евро счетах и выходят из валюты пока не соберутся. А еще 10% таких покупателей разместили средства на рублевых депозитах. «Высокие ставки по ним позволяют получать доходность выше, чем, например, от рентного бизнеса», — констатирует эксперт. И даже несмотря на наметившуюся тенденцию к снижению ставок, притока депозитных денег на рынок недвижимости пока не наблюдается.

Так что если вторичный рынок продолжит стагнировать и дальше, ситуация с продажами новостроек может осложниться, и весьма существенно. Надежд на дешевую ипотеку, конечно, стало больше после решения Центробанка об очередном снижении ключевой ставки, но банки пока не спешат порадовать доступными кредитами кого-то, кроме покупателей новостроек в ценовом диапазоне до 8 млн руб. А ведь впереди лето, от которого все без исключения эксперты ждут традиционного снижения покупательской активности.

Марта Савенко

## Вдвое дешевле

— загород —

**Второй весенний месяц продемонстрировал брокерам и девелоперам загородных поселков, что подъем покупательского интереса в марте не был случайным. Количество обращений и показов снова выросло, а в отдельных случаях был отмечен и рост продаж. Вместе с тем скидки на некоторые объекты достигли таких величин, которые еще недавно воспринимались как фантастические.**

### Не прячут свои денежки

В апреле практически все опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома» эксперты заметили рост покупательского интереса на загородном рынке. «Число обращений по загородной недвижимости в сравнении с мартом выросло на 80%», — рассказывает Юлия Прошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group. Продажи, по ее словам, увеличились на 10–15%, а средний бюджет покупки в элитном сегменте достиг \$3 млн.

Тимур Сайфутдинов, генеральный директор агентства недвижимости Point Estate, говорит, что после февральского спада, когда закончился ажиотажный спрос, вызванный желанием спасти рублевые сбережения, начался рост, похожий на тот, что наблюдался шесть лет назад. «В марте был отмечен почти 50-процентный рост количества заявок по сравнению с февралем, в апреле спрос вырос еще на 30%», — говорит эксперт. — Похожую картину мы наблюдали в 2009 году, когда также начиная с марта количество заявок росло на 30–50% ежемесячно. Кроме того, в компании отмечают, что в апреле появились клиенты с большими бюджетами (\$5–7 млн), которых не было на рынке последние девять месяцев.

Несколько более скромные результаты мониторинга покупательского спроса у генерального директора Vesco Realty Алексея Аверьянова. «Рост числа обращений в апреле

по отношению к марту составил 20% и связан в первую очередь с сезонностью загородного рынка», — констатирует эксперт.

### Все растет

В некоторых случаях интерес покупателей продолжал оставаться на том же уровне, что и в марте, зато продажи росли. «Количество заявок и показов оказалось равным мартовскому: 203 звонка в апреле против 204 в марте, 335 против 334 показов», — рассказывает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate. — А вот конверсия в сделки стала выше: их число по сравнению с мартовским выросло почти на 50%, а по сравнению с тем, что было в апреле прошлого года, — на 60%.

Пожоже данные предоставили в аналитическом центре «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость»: число заявок увеличилось на 15%, однако при этом, как утверждают в компании, на треть выросло количество показов и в полтора раза — количество заключенных сделок.

Павел Осипов, генеральный директор «Мелиор Строй», утверждает, что апрель для его компании стал даже лучше, чем декабрь прошлого года, когда, напомним, многие крупные девелоперы превысили плановые показатели продаж в несколько раз. «Рост продаж по сравнению с мартовским составил 30%», — уточняет эксперт. Есть и рекордные данные — например, в ГК «Сапсан» заметили двукратный рост продаж в своих коттеджных проектах по сравнению с мартовскими.

В поселках девелоперской группы «Интегра» в апреле была отмечена разнонаправленная динамика. «В поселке „Ясногорье“ средний чек снизился на 10% — правда, количество сделок удалось сохранить на прежнем уровне: их было шесть, как и в предыдущем месяце», — рассказывает Дмитрий Гордов, партнер компании. В поселке «Веранда» наблюдалась обратная тенденция: число сделок уменьшилось до трех, а вот средняя стоимость земельного

участка с коммуникациями выросла на 150 тыс. руб. Зато в новом проекте «Петрово club» было заключено девять сделок, что означает перевыполнение плана продаж на 40%, добавляет эксперт.

### Дисконтный клуб

На этом оживленном фоне как нельзя лучше сработали акции, спецпредложения и просто существенные скидки, которые девелоперы продолжали делать покупателям. В первую очередь стоит отметить, что в поселках бизнес- и экономклассов застройщики полностью перешли на ценообразование в рублях.

Элитная загородная недвижимость пока держится, но и в этом сегменте все большее количество девелоперов в своих проектах фиксируют цены в национальной валюте, что продолжает подталкивать валютные цены к снижению, замечают аналитики Welhome.

Кроме того, в элитном сегменте в бюджете \$3–8 млн за домовладение произошел серьезный ценовой сдвиг, говорит Алексей Аверьянов. «На рынке появились ликвидные объекты с дисконтом 30–40% и более», — утверждает эксперт. В качестве примера он приводит объект площадью 1 тыс. кв. м на 25 сотках в поселке «Любушкин хутор Evergreen» (Рублево-Успенское шоссе, 16 км от МКАД), который предлагается к продаже за 115 млн руб. По данным Vesco Realty, это практически 50-процентная скидка от начальной цены.

Большие скидки на покупку отдельных домовладений продолжают предлагать в коттеджных поселках «Азарово» (23 км по Рублево-Успенскому шоссе), «Довиль» (10 км по Минскому шоссе) и «Трувиль» (20 км по Минскому шоссе). Дисконт составляет 30–50% от первоначальной заявленной стоимости, говорят в Welhome.

### Объяснимое снижение

Но и в целом цены в элитном сегменте загородного рынка даже без особых скидок стремятся вниз — прав-

да, по разным причинам. По данным PointEstate, наиболее значительные изменения наблюдались в сегменте дуплексов, где средний бюджет предложения в конце апреля составил \$1,48 млн, или 78,7 млн руб., снизившись за месяц соответственно на 11% и 22%. «Столь значительная корректировка цен связана с пересмотром политики ценообразования в поселке „Резиденция Рублево“, застройщик которого вернулся на номинирование объектов в рубли, что повлекло за собой снижение цен», — поясняет Тимур Сайфутдинов.

Цены на коттеджи также снизились и составили \$2,26 млн, или 118,9 млн руб., что на 1,2% и 0,7% меньше, чем в марте. Незначительное сокращение бюджета предложения было обусловлено в основном корректировкой курса валюты, говорят эксперты. Более существенное падение произошло в сегменте участков без подряда, где средний бюджет предложения в апреле равнялся \$1,63 млн, или 86,6 млн руб., а это на 4,5% и 10,5% ниже, чем месяцем ранее.

И только в сегменте таунхаусов, напротив, был зафиксирован рост бюджетов в долларах, который вызван повышением цен в прайс-листах коттеджного поселка Park Avenue, а также изменением цен в поселках, которые номинированы в рублях. На конец апреля средневзвешенный бюджет предложения таунхаусов составил \$1,02 млн, или 54 млн руб. (рост на 13% и 1,4% соответственно по отношению к мартовскому).

### Шесть месяцев и пять лет

Помимо скидок девелоперы, стремясь стимулировать покупательский спрос, все охотнее пользуются рассрочкой, которую, впрочем, не все признают подходящим инструментом в нынешних нестабильных экономических условиях. «В нашей компании рассрочка возможна не более чем на шесть месяцев», — говорит Валентин Зуев, — да и то мы даем ее далеко не на любой объект.

Причина проста: финансовое положение покупателя за время дей-

ствия рассрочки может измениться в худшую сторону и он попросту не сможет осуществлять дальнейшие платежи. Обращаться в суд, по мнению экспертов Knight Frank, в этом случае не слишком эффективно: по сложившейся практике судьи обычно встают на сторону должника — физического лица, а не компании-кредитора.

Тем не менее в других проектах застройщики предоставляют беспроцентные рассрочки на довольно длительные сроки. Например, в поселке Aviatorov (Киевское шоссе, 130 км от МКАД) можно внести 50% за участок с коммуникациями площадью 20,7 сотки, полная стоимость которого составляет 3,41 млн руб., а оставшуюся половину выплачивать равными частями в течение пяти лет.

### Щедрее, еще щедрее!

Другой способ платить понемногу предлагает компания «ВТБ 24 Лизинг», среди аккредитованных партнеров которой недавно появился первый загородный застройщик — девелоперская группа ОПИН. «Сума первоначального взноса начинается от 20%, годовое удорожание — 11,95%, а срок финансирования — девять лет с возможностью пролонгации», — рассказывает Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН.

Возможно, кому-то эта программа покажется не столь уж дешевой, ведь на рынке появились совместные предложения от застройщиков и банков. Например, малоэтажный жилой комплекс «Андерсен» (Калужское шоссе, 11 км от МКАД) и банк «Дельтакредит» объединились и предлагают покупателям снизить даже льготную ипотечную ставку на 1,5%, в итоге кредит на покупку квартиры здесь можно получить под 10,5% годовых.

Есть подобные предложения и в высокобюджетных сегментах. В поселке лэйнхаусов «Ильинка» (Ильинское шоссе, 12 км от МКАД) действует такая же процентная ставка, что и в предыдущем примере, но уже от банка «Зенит». Правда, воспользо-

ваться этим предложением успеют немногие: поселок почти распродан.

В целом, замечает Алексей Аверьянов, за последние несколько месяцев состав предложения обновился. «С рынка вымылись готовые объекты, которые соответствовали покупателям с ажиотажным спросом», — поясняет эксперт. — И наоборот, вырос вторичный сегмент, который сегодня составляет здоровую конкуренцию первичным предложениям. В этом вопросе с коллегой не согласен Тимур Сайфутдинов: «Вторичный рынок сегодня не демонстрирует роста. Здесь сделки происходят только в силу необходимости — в связи с какими-либо изменениями в семье или отъездом собственников за границу».

### Диктат лидера

По наблюдениям экспертов Point Estate, загородный рынок сегодня восстанавливается быстрее, чем городской. С одной стороны, сказывается опыт прошлого кризиса: продавцы понимают, что ожидать изменений на рынке не стоит, и готовы переходить на рублевые расчеты с покупателями, уступать в цене, предоставлять скидки. Другим важным фактором, стимулирующим продажи, стала стабилизация курса доллара в середине апреля.

Не исключено, что рынку не даст остановиться и то, что основной объем первичного предложения сосредоточен в руках одного застройщика, Villagio Estate, на долю которого приходится 63% объема первичных продаж. «Эта компания быстро реагирует и задает высокий темп продаж, которого вынуждены придерживаться и все остальные игроки рынка», — замечает Тимур Сайфутдинов.

Остается понаблюдать за тем, как лидер элитного сегмента будет устанавливать свои правила игры в комфорт-классе, на котором, как еще в феврале заявил журналистам Валентин Зуев, компания намерена сосредоточиться в среднесрочной перспективе.

Марта Савенко