

ДОМ ЦЕНЫ

Вызовы территорий

Увлечение российских строителей крупными проектами комплексной застройки может сыграть с ними, а также с инвесторами, вложившимися в них, злую шутку, предупреждают эксперты. При отсутствии господдержки в виде мощного проектного финансирования и на фоне падающего покупательского спроса такие стройки могут замирать надолго. Тем не менее среди российских городов есть и такие, где инвестиционный потенциал, а соответственно, и спрос за последнее время выросли.

— регионы —

Благословляя кризис

Сочинские застройщики и риэлторы не раз помянули добрым словом те события, о которых в Москве говорили с горечью: запрет на выезд за границу сотрудникам силовых ведомств, взлетевший в конце прошлой осени доллар и даже санкции европейских стран, введенные в отношении России. Все это вместе кардинально повлияло на местный рынок недвижимости. Именно сюда, на юг России, устремились инвестиционный спрос после того, как Испания, Турция, Черногория стали недоступны для ряда покупателей.

Мощная потребительская волна накрыла Сочи начиная с октября прошлого года. До этого местный рынок насыщали покупатели из российских регионов, которые приобретали небольшие квартиры в бюджете до 4 млн руб. «Теперь же сюда пришли москвичи, и это существенно увеличило количество сделок в бюджете до 10–15 млн руб.», — отмечает Петр Кирилловский, директор по стратегическим коммуникациям ГКРАС.

По его словам, сейчас московские покупатели составляют 55–60% от числа тех, кому интересна сочинская недвижимость. И если в связи с декабрьским ажиотажем продажи жилья в Москве выросли вдвое, то в Сочи в это же время в некоторых проектах наблюдался трех- и четырехкратный рост продаж.

Дорогостоящее закончилось

Олимпиада не сделала для Сочи столько, сколько сделал кризис, продолжает эксперт. Если два года назад здешний рынок недвижимости называли перенасыщенным, то сейчас говорят о дефиците высокобюджетных предложений. В центре города новых предложений нет и пока не ожидается, новые площадки пока не застраиваются, а дорогостоящее предложение, которое было в наличии, уже почти полностью раскуплено.

Если говорить о сегменте массового спроса, то, по данным Masop Realty Group, в 2014 году в экспозиции прибавилось более 10 тыс. квартир — вчетверо больше, чем годом ранее. А вот сегмент жилья бизнес-класса представлен всего 30 домами, причем в некоторых из них продажи уже закончены, в других остались единичные предложения.

Все это вместе не могло не повлиять на цены: они начали расти. В целом по рынку цены у девелоперов выросли на 10%. В частности, жилье бизнес-класса подорожало со 120 тыс. до 130 тыс. руб. за 1 кв. м и есть потенциал дальнейшего роста благодаря инвесторам, которые после осеннего скачка валют все пристальнее присматриваются к сочинской недвижимости. Местные риэлторы рассказывают о крупных приобретениях, сделанных покупателями из Казахстана: одно из них обошлось в \$400 млн — это практически целый этаж в одном из домов элитного сегмента.

Цены вырастут только осенью

В Анапе, которая хот и не может конкурировать с Сочи ни по климату, ни по уровню раскрученности, тем не менее есть свои покупателями, которые ценят этот город-курорт, видимо, еще с советских времен. За последние годы здесь произошло немало изменений, в особенности это коснулось набережной, которую благоустроили по лучшим европейским стандартам. А кроме того, в самом городе и вокруг него начали строить курортные жилые комплексы, квартиры в которых могут быть использованы их владельцами как для постоянного проживания, так и для сдачи в аренду: спрос на качественное жилье в летний период всегда хоть немного, но превышает адекватное предложение.

Ценовая ситуация здесь немного отличается от сочинской — и резко от той, что царит в большинстве других, некурортных регионов России. Скажем, в период с ноября по март включительно цена жилого квадратного метра росла, и если в октябре его средняя стоимость составляла 46 тыс.

руб., то сейчас — уже 50 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть прирост составил 8,7%. При этом надо отметить, что цены на квартиры в домах бизнес- и элитного классов, расположенных в непосредственной близости от моря, стартуют от 90 тыс. руб. за метр.

А вот до конца лета роста цен на анапские новостройки не будет. «В курортный сезон на объектах происходит много просмотров, но основной объем сделок заключается осенью, когда туристы возвращаются домой и принимают окончательное решение о покупке», — говорит Ирина Шумская, директор по маркетингу и продажам управляющей компании «Фонд Юг». Ее компания выходит на новые площадки: в четвертом квартале 2015 года начинаются продажи первой очереди курортного жилого района «Анаполис», расположенного в Анапе на первой береговой линии. Здесь планируется комплексная застройка 76 га объектами жилой, коммерческой и гостиничной недвижимости. Кроме того, в июне 2015 года стартуют продажи первой очереди туристско-рекреационного проекта «Горное озеро». Предлагаются земельные участки, расположенные в непосредственной близости от природного озера, причем концепция проекта предполагает не только жилую застройку, но также возможность организации и ведения гостиничного или ресторанного бизнеса.

Дело в объемах

А вот в Ростове-на-Дону, от которого до Анапы немногим больше 300 км, цены на первичном рынке жилья в тот зимне-весенний период выросли всего на 2,6%, и к марту составляли 54,1 тыс. руб. за 1 кв. м, сообщает аналитика «ЕМТ Консалтинг». Затем ситуация, по наблюдениям Андрея Шумеева, генерального директора ЮИТ ДОН, начала меняться в обратную сторону. «В целом по Ростову-на-Дону в течение весны 2015 года наблюдается постепенное снижение стоимости квадратного метра жилья на первичном рынке жилой недвижимости, которое за март и апрель составило примерно 3%», — сообщает эксперт.

Вообще то эту тенденцию можно было легко предугадать, ведь за то же время выросли не только цены, но и объем в этом сегменте: если в ноябре насчитывался 1 590 191 кв. м нового жилья, то в марте — уже 1 681 014 кв. м. А впереди лето, то есть сезон пониженного спроса, так что цены если и не упадут еще, то уж точно не вырастут вплоть до осени. Весной продажи в Ростове активизировались благодаря старту ипотеки с господдержкой, свидетельствуют девелоперы. «После снижения ставки до 12% доля ипотечных сделок в наших объектах сразу выросла до 85%», — утверждает Павел Корчуганов, директор компании «Магистрат-Дон».

Большие выгоды

Ростовским девелоперам приходится непросто: власти пытаются нагрузить каждого из них обязательствами по возведению социальной и дорожной инфраструктуры, и с каждым годом этот груз становится все тяжелее. А земельные участки, удачно расположенные и с развитой транспортной сетью, уже практически разобраны.

Сергей Анискин, гендиректор единой региональной дирекции «Патриот Девелопмент Юг», приводит в пример объект своей компании ЖК «Западные ворота» в микрорайоне «Левенцовский»: «Мы вошли на площадку с уже готовой дорожной и торговой инфраструктурой, что позволило нам привлечь большое количество покупателей». Однако в новых районах компания пытается договариваться с городом на партнерских началах, рассказывает он. Выгоднее всего в такой ситуации застраивать большие территории, ведь стоимость строительства в этом случае невысока, равно как и цены на готовое жилье, которое в итоге пользуется повышенным спросом. «А инфраструктура, как правило, в этих случаях закладывается в проект», — говорит Андрей Шумеев.

Без надежды на банки

Комплексным освоением территорий с успехом занимаются и в Ту-



Московские покупатели обеспечивают более половины спроса на сочинскую недвижимость

ле, однако резкий подъем ключевой ставки прошлой осенью подкосил надежды девелоперов на новые кредитные линии в банках. «Основная проблема в том, что финансовая нагрузка ложится на первый этап строительства, и чтобы продажи не останавливались, необходимо начинать развитие инфраструктуры с самого начала», — говорит Валентин Бочков, руководитель холдинга «Егорьевский» (входит ГК «Строй Альянс»).

В Туле можно осваивать большие территории как в центре, где немало кварталов с ветхой застройкой, так и на окраинах. «Центральная часть наиболее тяжелая», — признает Валентин Бочков, — поскольку необходимо вначале расселить и снести ветхое жилье, освободить территорию».

Зато на окраинах, где обычно строится жилье экономкласса, тяжелее развивать инфраструктуру, поскольку инженерные сети, как правило, находятся далеко от этих районов. «На окраинах необходимо строить новые подстанции, реконструировать водозаборные узлы, подключать газ, прокладывать новые дороги», — рассказывает эксперт. А теперь, когда кредитные линии для застройщиков подорожали, перспективы проектов КОТ зависят целиком от продаж, добавляет он.

Проекту «Егорьевского» микрорайону «Петровский квартал» на отдаленной западной окраине Тулы, можно сказать, повезло. «За прошлый год мы продали практически всю первую очередь, что позволило в кризисный год не зависеть от повышения стоимости кредитных ресурсов», — радуется Валентин Бочков. В других проектах, где продажи идут вяло, инвесторам вплоть до 30 апреля оставалось надеяться только на собственные средства. Впрочем, пока еще ключевая ставка далека от той, которая устроила бы и банкиров, и девелоперов, а надежда на то, что ипотека с госучастием сильно подстегнет продажи, не слишком велика.

Благоустройство как инвестиционное преимущество

В Казани — втором после Сочи преобразенном по случаю крупного спортивного события городе России — первичный рынок жилья активно развивается уже не первое десятилетие. Ведь реновации, которые были сделаны к Универсиаде, были не первым, а уже вторым этапом преобразования города.

Изменения начались десять лет назад с подготовки к празднованию тысячелетия Казани в 2005 году», — рассказывает управляющий партнер Kazan Real Estate Марсель Валиахметов. За это десятилетие Казань становилась и лидером во вводе жилья среди российских регионов, и лидером в росте объемов торговой недвижимости в расчете на одного жителя.

И если когда-то казанцы сетовали на то, что Казань, несмотря на активное развитие, не может похвастаться озеленением, то в 2012 году был сначала объявлен «Зеленый рекорд» — акция по посадке деревьев на улицах и скверах, на каждом этапе которой в городе высаживались сотни тысяч новых деревьев и кустарников. А 2015 год объявлен годом парков и скверов, так что мероприятия по озеленению столицы Татарстана плавно перетекали в реконструкцию парков и благоустройство набережных реки Казанки, протекающей по центру города.

Подушка на пять лет

«Все это в купе с предстоящими соревнованиями мирового масштаба (24 июля в Казани стартует 16-й чемпионат мира ФИНА по водным видам

спорта), несомненно, отражается на росте спроса на недвижимость, повышая ее привлекательность для инвесторов», — делает вывод Марсель Валиахметов.

Спрос, как ему и положено, отражается на ценах. Они, как подсчитали аналитики портала «Мир квартир», за первый квартал выросли на первичном рынке на 9,6%, достигнув уровня 63,1 тыс. руб. за 1 кв. м, а на вторичном — на 10,7%, до 72,2 тыс. руб. за 1 кв. м. И поскольку, по данным аналитиков интернет-газеты «Реальное время», объемы ввода коммерческого жилья в Казани в первом квартале с показателем 108,4 тыс. кв. м оказались в два с половиной раза ниже, чем за аналогичный период прошлого года, то напрашивается вывод о том, что при всем богатстве выбора объем новых предложений постепенно сокращается. А значит, цены по-прежнему будут расти. Тем более что казанские застройщики не собираются устраивать распродажу ни в бизнес-классе, ни в элитном сегменте, как отмечает генеральный директор «Камстройинвеста» Делюс Сиразетдинов.

«Ведь квартиры, которые строят в центре, будут уникальны», — уве-

рен эксперт. Впрочем, такое спокойствие вполне объяснимо: на вопрос корреспондента «Ъ-Дома» о том, на какой период его компании хватит финансовой подушки, накопленной за благополучные годы, Делюс Сиразетдинов ответил: «Нам ее хватит на пять лет, чтобы ничего не делать и выплачивать заработную плату сотрудникам».

Экспериментальный девелопмент

В Новосибирске, по данным управления архитектурно-строительной инспекции городской мэрии, в первом квартале 2015 года сдано в эксплуатацию 456,2 тыс. кв. м жилья. Это вчетверо больше, чем в Казани — и рост цен на квартиры в новостройках, соответственно, несколько скромнее: 5,8% за тот же период.

Новосибирские девелоперы постоянно экспериментируют — то с оригинальными материалами, то с формами, а то и со схемой продаж, предлагая покупателям порой совершенно неожиданные решения. Например, четвертую очередь микрорайона экономкласса «Новомарусино» девелопер, компания «Строитель», ре-

шил построить по технологии стального строительства, когда из небольшого набора металлических элементов можно построить различные многоэтажные здания.

Выбор этот обусловлен, очевидно, немалой экономией, которая достигается при этом способе возведения зданий. «Главное — это быстрота, — рассказывает генеральный директор Ассоциации развития стального строительства Дмитрий Еремеев, — ведь коробку можно собрать за два месяца».

Эксперт утверждает, что технология, при которой используются стальной каркас из элементов заводского изготовления, перекрытия на основе балки и профиля, а также легкие навесные панели в качестве несъемной опалубки на основе ЛСПК-профиля, позволяет добиться той гибкости, которую обычно обеспечивает монолит, но при этом достичь скорости панельного домостроения. Новосибирский объект будет готов уже осенью, тогда же в ассоциации обещают назвать окончательные цифры экономии девелопера и покупателя, которая достигается благодаря этой технологии.

Марта Савенко



VILLAGIO ESTATE

PARK AVENUE

ТАУНХАУСЫ ПО КОМФОРТНОМУ КУРСУ*

Компания Villagio Estate объявляет особые условия на покупку роскошного таунхауса в поселке Park Avenue. Предложение действует до конца мая.

Таунхаусы Park Avenue — это просторные трехэтажные дома с уютными террасами, панорамным остеклением и облицовкой экологичными материалами. Планировочные решения, архитектура и благоустройство поселка созданы по образцу престижных кварталов мировых столиц. В этом легко убедиться, посетив Park Avenue: таунхаусы уже полностью построены, на придомовых участках выполнено ландшафтное озеленение.

К услугам будущих жителей — инфраструктура соседних поселков Villagio Estate и привилегии закрытого клуба.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.PARK-AVENUE.RU

*Сроки проведения акции: 06.04-31.05.2015. Подробнее об организаторе и условиях на сайте. Организатор оставляет за собой право изменять сроки и условия действия акции.

тел. (495) 974 0010