

дом цены

Летнее стояние

Майские праздники ожидаемо сократили активность покупателей жилья — как в новостройках, так и на вторичном рынке. Поскольку 20 млрд руб., заявленные правительством для субсидирования ипотеки в масс-сегменте, близки к исчерпанию, девелоперы стремятся найти другие средства, чтобы убедить покупателей приобрести квартиры в строящихся домах. Одновременно аналитики хоть и отрицают возможность замораживания нынешнихстроек, все же допускают, что сдача в эксплуатацию некоторых из них будет откладываться.

— город —

А прошлое кажется сном

В последнем месяце весны бурный рост спроса, продолжавшийся на рынке московских новостроек после объявленной правительством программы господдержки по ипотеке, сменился падением, которое, впрочем, из-за длинных каникул происходит каждый год. Правда, в прошлом мае число зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве снизилось по отношению к апрелю на 16%, а в текущем — на 24%. Но зато показатель этого года, пусть и на символические 2,5%, но все-таки превышает прошлогодний: 1554 против 1516.

Что касается ипотечного кредитования, то здесь все отнюдь не так утешительно. По отношению к апрелю число ипотечных жилищных кредитов сократилось на 27%, а к аналогичному периоду прошлого года — на 61%. А ведь ипотека — основной драйвер продаж, и после того как Центробанк 30 апреля в очередной раз снизил ключевую ставку до 12,5%, можно было надеяться на потепление в банковском секторе. Однако здесь главную роль играет не столько щедрость банкиров, сколько реальная платежеспособность заемщиков — а она, как в один голос говорят эксперты, ощутимо снизилась.

Все это приводит к снижению числа сделок, причем иногда нехарактерному даже для мая. Как рассказывает Александр Зубец, генеральный директор компании, реализующей жилой комплекс «Новые Ватутинки», здесь в Центральном микрорайоне в мае было заключено сделок на 41% меньше, чем месяц назад, и на 27% меньше, чем в мае 2014 года. Правда, как утверждает эксперт, за весь период реализации в его компании ни разу не запустили акции, направленные на снижение стоимости. На сегодняшнем рынке это редкий случай.

Готового все больше

Как бы там ни было, на фоне падающего спроса объем предложения новостроек продолжает расти. По данным Дмитрия Земскова, генерального директора Strategy & Development, с начала года рост первичного рынка в Московском регионе составил более 40%.

По итогам мая, по данным Анны Соколовой, директора департамента аналитики и

консалтинга «Метриум Групп», предложение немного снизилось — на 8,4%. Аналитики компании «Азбука жилья», напротив, наблюдают майский рост объема предложения, причем на те же 8%. Причина таких расхождений, очевидно, кроется в методике подсчета: в первом случае было подсчитано количество квартир, а во втором — их суммарная площадь.

На этом фоне активность покупателей на рынке новостроек массового сегмента существенно снизилась, констатируют практически все опрошенные нами аналитики. «В мае спрос был сконцентрирован в нескольких наиболее удачных проектах», — рассказывает госпожа Соколова. Популярностью пользовались новостройки на начальной стадии строительства ввиду более демократичного бюджета покупки, а средняя цена осталась практически на том же уровне, что и в апреле.

Если говорить о динамике спроса с начала года, то, по данным господина Земскова, он снизился, в частности, в Москве и Новой Москве более чем на 33%. «Усугубляет ситуацию выход на рынок „новой вторички“ — квартир, приобретенных в строящихся домах в период с 2012 по 2014 год, — замечает эксперт. — И это оказывает дополнительное давление на текущие продажи застройщиков».

Еще одним тревожным сигналом в последнее время стало увеличение числа непроданных лотов в готовых домах. Обычно всегда находились покупатели, предпочитавшие приобретать жилье, которого не надо ждать. Более того, в последние несколько лет эта прослойка заметно выросла. «Но теперь даже на эти объекты с низкими рисками застройщики предлагают специальные условия», — говорит господин Земсков.

Маленькая и подальше от МКАД

Очевидно, понимая, что одной льготной ипотекой покупателей на стройплощадки не заманишь, правительство решило подбросить других дров в этот костер. По мнению ряда экспертов, главным событием на рынке недвижимости в мае стал закон, который позволяет использовать средства материнского капитала для выплаты первоначального взноса по ипотечному кредиту. К кому же теперь не надо дожидаться, пока ребенку исполнится три года: по новому за-

кону средства материнского капитала могут быть направлены в любое время после рождения ребенка на оплату взноса по кредитам на покупку или строительство жилья.

Наверное, за пределами Москвы и Подмосковья этой инициативе здорово обрадовались как покупатели, так и застройщики. Однако если рассчитывать на эти деньги в качестве первого взноса, который сейчас начинается от 20%, для приобретения квартиры, например, в Подмосковье, то максимум, на что можно рассчитывать, — это на 28-метровую студию. Ведь при внесении 453 тыс. руб. (таков размер материнского капитала в 2015 году) максимальная стоимость квартиры может составить не более 2,26 млн руб., напоминают в «Метриум Групп». В Москве квартир по таким ценам просто нет, зато в Подмосковье — не самом ближнем, конечно, можно что-нибудь подобрать.

По данным сервиса «Яндекс.Недвижимость», такие предложения имеются в Нахабино в микрорайоне «Красногорский», расположенном в 14 км от МКАД и в 6 км от Красногорска, инфраструктурой которого, очевидно, и предлагается пользоваться будущим жителям. Другие варианты по подходящим ценам находятся в «Домодедово Парке» — те же 14 км от МКАД, северная часть городского округа Домодедово. Правда, застройщики в обоих случаях обещают построить детские сады и школы, но в условиях нарастающей экономической депрессии выполнение даже этих взятых ими на себя обязательств может как минимум затянуться.

Профилактика бессонницы

Затягивание сроков строительства — весьма ожидаемая тенденция. О ней как о вполне вероятном сценарии развития событий на рынке новостроек пока еще осторожно, но уже говорят многие эксперты, отвечая на вопрос о том, будут ли стройки замораживаться, как это происходило во время прошлого кризиса.

«Вместо того чтобы останавливать строительство (что свидетельствовало бы уже о непреодолимых проблемах бизнеса), некоторые девелоперы могут несколько увеличить его сроки», — полагает Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли». Однако и тут могут быть нюансы, предупреждает эксперт — например, монолитные работы будут вестись в соответствии с графиком для

сохранения качества строительства, а монтаж фасада или внутренняя отделка пойдут более медленными темпами.

Возможно, такая тактика, которую и раньше выбирали компании, испытывавшие сложности с финансированием, поможет некоторым девелоперам растянуть тот стратегический финансовый запас, который был сделан во время покупательского ажиотажа зимой. Но многие полагают, что такое растягивание продлится довольно долго.

«О покупательской активности, какая наблюдалась в прошлом мае, продавцам лучше не вспоминать, чтобы не страдать хронической бессонницей», — замечает Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп». Он полагает, что такого высокого спроса, как год назад, не стоит ждать и в ближайшие два-три года.

Детям — мороженое

В преддверии этого не самого приятного времени девелоперы, по мнению госпожи Соколовой, пока не выработали единой линии поведения. «Часть из них повысила цены на фоне активизировавшегося спроса в апреле, другие, напротив, не только не стали поднимать цены, но и вывели в продажу новые объемы по сниженным ценам», — говорит эксперт.

Екатерина Артемова, аналитик компании «Азбука жилья», рассказывает о многочисленных и разнообразных скидках, которые девелоперы предоставляют на своих объектах. Так, в жилом комплексе в микрорайоне Некрасовка в мае действовала скидка 15% — правда, на ограниченный объем предложения: на 15 квартир.

Подавляющее большинство акций и скидок действуют при стопроцентной оплате, а также при одобренной ипотеке. Иногда это не очень значительные суммы, как, например, в жилом комплексе «Космическая гавань» в подмосковном Краснознаменске, где в этих случаях можно было получить скидку от 2% до 4% в зависимости от площади и количества комнат в приобретаемой квартире. Но встречаются и более существенные — скажем, на любые квартиры в корпусах 3 и 4 в жилом комплексе «Дача Шатена» в Ивантеевке в мае была предусмотрена скидка 10% от основной цены.

Другие девелоперы предпочитают не скидки, а подарки, причем все чаще это подарки даже не взрослым, которые принимают решение о покупке, а детям. Например, покупая квартиру в летний период в доме, построенном компанией ОПИН, можно получить поездку в детский лагерь «Орленок».

А в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» в подарок предлагается образование. Тем, кто купит частный дом в третьей очереди жилого комплекса, предоставляется возмож-

ность полного десятилетнего цикла обучения одного ребенка в школе, расположенной в этом спортивно-образовательном кластере.

Их будет больше

Но самые щедрые скидки еще впереди, и в июне они ожидают покупателей премиум-сегмента. По информации Kalinka Group, в первом месяце лета на ряд объектов компании «Галс-Девелопмент» будут предоставлены скидки до 20%, но, конечно, при условии стопроцентной оплаты.

«Количество объектов, которые продаются по акции, растет с каждым месяцем», — замечает госпожа Артемова. При этом девелоперы не только не отменяют ранее подготовленные предложения со скидками, но и продлевают их действие, чтобы сохранить общий темп продаж проектов, добавляет эксперт. Особенно важно это для девелоперов крупных проектов, так как в большинстве случаев количество сделок тесно связано с темпами строительства такого объекта. Однако говорить в таких случаях о больших скидках не приходится: обычно они не превышают 3–5%.

Лекарство с побочными эффектами

Чем дольше штормит экономикку, тем меньше остается людей, которые способны даже на ипотечную сделку, замечает господин Котровский. Ведь на первый взнос нужно либо накопить, а сбережения тают, либо продать существующий актив на вторичном рынке, спрос на котором падает. По данным Росреестра, число сделок в этом сегменте продолжает сокращаться второй месяц подряд и за май оно уменьшилось сразу на 36% — до 7316.

Объем предложения, по данным компании «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости», напротив, продолжает расти. «Как в Москве, так и в Подмосковье на вторичном рынке недвижимости в мае показатели увеличились рекордными темпами — сразу на 20%», — говорит генеральный директор компании Алексей Шленов.

Однако макроэкономических факторов, способных разогреть покупательский спрос, нет и не предвидится, считает господин Земсков. Более того, значительное сокращение промышленного производства — в апреле оно упало на 4,5%, а в мае — на 5,5% — еще окажет негативное влияние на доходы населения, что, в свою очередь, обязательно отразится и на рынке недвижимости.

В такой ситуации оживить рынок на короткий период может разве только очередное ослабление курса рубля. Но, как замечают эксперты, это средство не лекарство, а скорее отравя.

Марта Савенко

Без спроса и скидок

— загород —

На загородном рынке Подмосковья в последнем месяце весны сложилась разнонаправленная ситуация. В одних проектах покупатели активизировались, застройщики других сообщают о том, что их клиенты уехали отдыхать и пока не вернулись. Скидок и акций, в отличие от городских новостроек, за городом пока немного: сезон в самом разгаре, и продешевить никому не хочется.

Покупатели на каникулах

Май, конечно, не ранняя весна, когда самые дальновидные покупатели присматривают себе дома и участки с тем, чтобы потратить летний период на их обустройство. Каникулы делают свое дело, и часть тех, кто мог бы приехать на просмотры в поселки, все-таки уезжают на отдых туда, где теплее, чем в Подмосковье. «Число обращений уменьшилось на 30% по сравнению с мартом—апрелем», — говорят в Vesco Consulting.

Гурам Курдиани, руководитель проекта «Шелестово», говорит, что, по его наблюдениям, загородный рынок обычно оживает в апреле. «А поскольку в этом году апрель был очень дождливым, то основные звонки и показы пришли на вторую половину мая», — отмечает эксперт. При этом, по его данным, заметное снижение по сравнению с прошлым годом на 15–20%.

И даже у тех, кто работал в праздничные дни и предлагал отличные условия покупки, результаты в первой половине месяца были те же. «В эти дни клиенты предпочитали в лучшем случае осматривать проекты, откладывая сделку», — говорит Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой».

Похожее впечатление сложилось по итогам двух каникулярных недель и у директора департамента элитной недвижимости «Метриум Групп» Ильи Менжунова. «Однако начиная с середины мая ситуация начала исправляться, и количество сделок по итогам месяца оказалось всего на 20% меньше, чем в апреле», — замечает эксперт.

Уже не роскошь

В целом же, оценивая настроения экспертов, можно сказать, что недостатка в покупателях в этом сегменте сейчас не наблюдается. Отчасти это происходит потому, считает Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН, что рынок загородной недвижимости перешел в новую фазу становления. «Ранее многие потенциальные покупатели откладывали покупку загородной недвижимости, так как она не являлась предметом первой необходимости, а скорее относилась к элементам роскоши, причем это было справедливо для всех ценовых сегментов:



Теперь и на загородном рынке большая часть сделок — альтернативные

преподноситься девелоперами как альтернатива традиционным коттеджным поселкам.

Казалось бы, действительно, приобретая такую квартиру и живешь за городом, но в городском комфорте. Однако на практике жители ММЖК сталкиваются с удаленностью необходимой инфраструктуры, которая в бизнес-план застройщика войти попросту не может — иначе ему не обеспечить тот уровень цен, по которым такие квартиры будут покупать.

Вообще, близость к разнообразным инфраструктурным объектам может обеспечить только город, утверждает главный архитектор Института гелиотектуры Сергей Непомнящий. «И чем выше плотность застройки, тем богаче и ближе инфраструктура, тем меньше времени человек тратит на то, чтобы добраться до школы, магазина, фитнес-клуба или кинотеатра», — добавляет архитектор.

Кроме того, малоэтажная застройка, как правило, это типовые решения, замечает директор по развитию компании «НЛК-Домостроение» Константин Блинов. А такой регион, как Подмосковье, по его мнению, особенно чувствителен к архитектуре. «Понятно, что девелоперы нашли новую нишу и стремятся заработать на ней здесь и сейчас», — рассуждает эксперт. — Но мы не должны забывать, что инвестиции бывают не

только краткосрочные, но также средние и долгосрочные». Во что превратятся подмосковные дачные места, если их и дальше будут столь же усердно застраивать малоэтажными проектами, которые в некоторых случаях насчитывают уже до 90 корпусов, предположить нетрудно.

Таунхаус без очков

Не лучшим образом обстоят дела даже у того малоэтажного формата, который еще не так давно был необычайно популярен у московского среднего класса. Таунхаусы, которые на этапе формирования сегмента и позиционировались, и воспринимались потребителем скорее как лайт-версия загородного дома, сейчас во многих проектах превращаются в хард-версию квартиры, безжалостно растянутой по вертикали.

«Отношение к таунхаусам за последние полтора года меняется: розовые очки разбираются на тысячи осколков, и особенно ярко это проявляется в экономклассе, где реальные, а не декларируемые потребительские характеристики построенного жилья зачастую довольно суровые», — рассказывает Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп».

Многие подобные проекты, которые радовали покупателей ценой и удивляли профессиональных девелоперов своей альтеру-

ристической экономикой, по факту практически полностью лишены инфраструктуры, архитектуры и напоминают скорее вещевой рынок в «Лужниках» в начале 1990-х годов с узкими проулками, катакомбами и соответствующим социальным окружением, с горечью констатирует эксперт.

Но даже в лучших из таких поселков жителям приходится проститься с иллюзиями, что в таунхаусе, который был куплен по цене московской квартиры, лишь один не большой недостаток — соседи за стеной. На самом деле в довесок идут такие минусы, как практически полное отсутствие инфраструктуры, транспортные проблемы, необходимость уборки и ремонта на гораздо большей площади, чем в стандартной московской квартире, благоустройства не только внутри дома, но и снаружи. Даже на небольшом участке нужно делать отмоктку, дренаж, забор, устраивать газон, не говоря уже о более продвинутом ландшафтном дизайне — все эти расходы становятся неожиданными для вчерашних горожан.

Но это разовые вложения. А есть и постоянные величины, такие как коммунальные и эксплуатационные платежи, которые тем выше, чем ниже плотность жителей в отдельно взятом проекте. «Зачастую они становятся непосильными для покупателей таунхаусов в экономклассе, особенно учитывая снижение реальных доходов граждан», — замечает господин Котровский. — Люди, которые покупали таунхаусы за 3–4 млн руб., причем в ипотеку, просто не готовы платить по 12–16 тыс. руб. в месяц не только за «коммунальный рай» (воду, газ, электричество), но и за вывоз мусора, снега, уборку территории, охрану и прочие блага цивилизации».

Процесс вытеснения

Для того чтобы понять причину всех этих девелоперских неудач, стоит вспомнить, как переводится сам термин «townhouse» — «городской дом». Впервые эти дома появились в центре крупных городов и до сих остаются самым престижным видом жилья, например, в Лондоне или Нью-Йорке.

А сиюминутное стремление девелоперов заработать, скрепив городской формат с дачным, неминуемо ведет к бесконтрольному разрастанию городских территорий. Ведь рано или поздно на территориях, занятых малоэтажными домами, когда их накопится для этого достаточно, будет построена та самая прославутая инфраструктура, которая, как известно, окупается только при высокой посещаемости и поэтому потянет за собой многоэтажное строительство.

Так что бегство московских дачников подальше от Москвы — за границы 30-километрового пояса — уже не за горами. Но ведь их могут догнать и там.

София Авхледiani