

Дом

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Четверг 27 августа 2015 №155 (5665 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14

Как повлияло падение рубля на структуру спроса и предложения на рынке загородных домов и земельных участков

15

Какие характеристики кроме количества домовладений позволяют отнести поселок к разряду клубных



Активность в сегменте загородной элитной недвижимости — лучший индикатор состояния рынка в целом. Дорогие коттеджи и престижные участки предметом первой необходимости не являются, но если сделки с ними все-таки идут, доверие к российской экономке и надежды на светлое будущее присутствуют даже у верхушки общества. Другое дело, что объективно оценить объем продаж сложно: слишком уж широк ценовой разброс вариантов, претендующих на звание элитных, и слишком много предложений, которые запросам покупателей с тугим кошельком абсолютно не соответствуют.

Продать вчерашний день

— сектор рынка —

На вес золота

«Такое ощущение, что подмосковная загородная "элитка" теперь вообще никому не нужна», — жалуется Николай, работающий в крупной сырьевой компании Зауралья. Познакомились мы с ним в одной из соцсетей, в группе, где активно обсуждается ситуация на рынке недвижимости. Вообще-то в ней преимущественно общаются те, для кого недвижимость — это бизнес, а отслеживать происходящие на рынке процессы и сравнивать свои выводы с мнением коллег — профессиональная обязанность. Собственники объектов и покупатели заглядывают в этот уголок интернета нечасто. Николай туда бы тоже не зашел, если бы не одна причина: выставленный им на продажу дом на Рублевке не может продаться вот уже почти полтора года. Вроде бы и коттедж достойный, и место удачное, и окружение статусное, но покупатель все нет.

За это время по совету риэлтора, занимающегося объектом, Николай несколько раз корректировал цену. Снижать ее дальше уже не хочется, да и особой пользы от этого он не видит: все те же два-три просмотра в месяц — и тишина. Впрочем, год назад одно предложение все-таки было. Приобрести коттедж были готовы, но... за половину названной на тот момент цены — за \$5,2 млн. «Тогда этот вариант показался мне неприемлемым, а теперь думаю: может, я напрасно отказался, коль покупатель теперь на вес золота? Или дело все-таки не в отсутствии покупателей, а в профессионализме риэлтора?» — задается он вопросами. Хотя риэлтора некоторое время назад Николай как раз поменял, результат все тот же. Выходит, проблема все-таки в покупателях?

Равнение на 13-й

Запаниковал Николай, возможно, рановато: за среднестатистические сроки продажи дорогой «загородки» его случай пока не вышел. «Сегодня срок поиска объекта в элитном сегменте составляет в среднем от шести месяцев до двух лет», — утверждает генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости „Усадьба Надежда Хазова.“ Ситуация такова, что из пяти потенциальных покупателей только двое доходят до сделки».

Но даже этих двух из пяти достаточно, чтобы особой просадки со сделок мы не наблюдались. Так считают эксперты, оценивая динамику «крупными мазками», по сегменту рынка в целом. Особенно если



сравнивать не с прошлым, а с позапрошлым годом. «В период с апреля по июнь 2015 года на рынке элитной загородной недвижимости было совершено 72 сделки», — рассказывает Ольга Ясько, директор департамента аналитики Knight Frank Russia & CIS. — Это меньше, чем за аналогичный период 2014 года (86 сделок): показатели вернулись на уровень 2013 года, когда с апреля по июнь произошла 71 продажа».

При этом доля реализованных объектов (соотношение количества предложений и совершенных сделок) до значений позапрошлого года не откатилась. Во втором квартале 2015 года она составила 9,9% (72 проданных домовладения из 730 экспонируемых), что на 1,8 процентного пункта меньше, чем за аналогичный период 2014 года (тогда на рынке были представлены 737 домовладений, 86 из которых были проданы), но на 2,4 пункта больше, чем с апреля по июнь 2013 года, когда отношение количества сделок к предложению составляло 7,5%.

Первичное не покупают

Соотношение сделок и предложения как один к десяти для элитной

загородки совсем неплохо. Правда, если из статистики исключить всю вторичку, картина окажется куда более грустной: по сведениям департамента стратегического консалтинга и исследований компании Welhome, объем сделок на первичном элитном загородном рынке Подмосковья (коттеджи плюс земельные участки без обязательного подряда) сейчас составляет 3% от всего объема предложения. Более того, в некоторых коттеджных поселках активность покупателей снизилась весьма значительно. Впрочем, как уточняют аналитики, в таких поселках, как Madison Park, который располагается в 24 км от МКАД по Новорижскому шоссе, и «Променад-2» (12 км от МКАД по Киевскому шоссе), количество продаж сократилось только потому, что предложений там осталось немного: проекты находятся на финальной стадии реализации.

Но каковы бы ни были объяснения, застройщики, как и некоторые продавцы-частники, на высокую активность покупателей уже не рассчитывают и новые элитные проекты в Подмосковье фактически не выводят.

Ипотечные перспективы

— кредиты —

Единственный прогноз, который готовы дать участники рынка относительно ипотеки, — снижение спроса на недвижимость и, соответственно, кредитование. Основной объем выдач сейчас приходится на субсидируемую государством программу кредитования на покупку жилья в новостройках под ставку не выше 12%. Брать ипотеку на вторичном рынке под 15% годовых откажутся сегодня только в крайних случаях.

С учетом субсидии

Падение курса отечественной валюты зимой прошлого года привело к повышению ключевой ставки до 17% и фактической остановке ипотечного кредитования. Однако уже с февраля и до последнего времени Банк России последовательно снижал ключевую ставку, от которой зависит ставка для заемщиков всех уровней. В последний раз 3 августа она была установлена на уровне 11%. Одновременно снижались и ставки по ипотечным кредитам, к июлю ставка по вновь выдаваемым ссудам достигла 13,3%, в то время как в феврале она составляла 14,7%. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в первом полугодии объем выдач ипотечных кредитов оказался на 40% ниже уровня аналогичного периода прошлого года. Всего за шесть месяцев 2015 года выдано 280,5 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 460,7 млрд руб.

Основной объем выдач ипотечных кредитов сегодня приходится на ссуды, выдаваемые на приобретение жилья в новостройках по программе субсидируемой государством ставки. Программу, по которой банки получают компенсацию при выдаче кредитов на приобретение жилья в строящихся домах не более чем под 12% годовых, государство запустило в марте. Банки получают компенсацию в размере ключевой ставки ЦБ, увеличенной на 3,5 процентного пункта по кредитам. Размер субсидии рассчитывается ежемесячно в зависимости от уровня ключевой ставки. Однако для заемщика на протяжении всего срока жизни кредита ставка и остальные условия остаются неизменными. Максимальная сумма кредита для Москвы и Санкт-Петербурга — 8 млн руб., в регионах — 3 млн руб. Максимальный срок кредита — 30 лет. В бюджете на цели субсидирования для банков предусмотрено 20 млрд руб. Срок окончания программы — 1 марта 2016 года.

Фактически кредиты по программе банки стали выдавать с апреля; по данным АИЖК, в апреле — мае на долю такой ипотеки приходилось 45% всех выдач жилищных кредитов в стране. Банкиры считают, что доля субсидируемой ипотеки в общем объеме выдач к концу года только вырастет. «Скорее всего, по итогам этого года на государственную программу придется 50% от общего объема выданных кредитов», — считает заместитель председателя правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. Банки выдают кредиты по госпрограм-

ме под ставку в пределах 10,5–12% годовых, снижая ее в том числе за счет совместных акций с застройщиками. По мнению экспертов АИЖК, запуск программы способствовал тому, что цены на квартиры в новостройках в целом снизились на 1,5–2,5 процентного пункта. Например, Сбербанк по программе с господдержкой кредитует под ставку от 11,4% годовых, в случае если заемщик не выполняет условия комплексного страхования, ставка увеличивается на 2 процентных пункта. При этом по собственным кредитным программам Сбербанка на квартиры в новостройках ставка составляет 13–14% годовых. ВТБ 24 на базовых условиях при наличии комплексного страхования выдает кредиты по такой программе под 12%. Ставка по собственной программе банка — 14% годовых. Московский индустриальный банк по программе с господдержкой установил ставки 10–11,9% годовых. По программам банка на срок свыше пяти лет ставки — 12–13,5% годовых.

Все не выдадут

Правда, даже с учетом того, что по программе выдается почти половина всей ипотеки в стране, темпы выдачи все равно ниже, чем планировалось. Согласно условиям программы субсидирования, банк-участник должен ежемесячно выдавать кредиты на сумму не менее 300 млн руб. Однако, по данным Минфина РФ, к началу июня больше 55% банков не справились с установленными объемами. Всего за март–июнь по программе было выдано чуть более 53,31 тыс. кредитов на общую сумму 92,94 млрд руб., а размер предоставленных банкам субсидий за этот период составил 277,02 млн руб., то есть 13,8% от запланированного объема. Изначально предполагалось, что по программе будет выдано ипотеки на сумму 400 млрд руб., однако в июле объем выдачи было решено расширить до 700 млрд руб. При этом сумма компенсации для банков осталась прежней.

В сложившейся ситуации банкиры не уверены, что весь запланированный объем ипотеки по госпрограмме будет выдан. «Не думаю, что вся запланированная сумма субсидий будет полностью израсходована банками, так как размер компенсации снижается вслед за ключевой ставкой ЦБ», — признает Татьяна Ушкова. «Чтобы программа сохранила популярность, достаточно скорректировать ее условия с учетом конъюнктуры рынка», — предлагает начальник управления массового рынка и кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов. — Например, увеличение максимальной суммы кредита позволит банкам охватить дополнительные сегменты клиентов, а снижение порога по ежемесячным выдачам сделает программу доступной для более широкого круга кредитных организаций. Кроме того, важно продлить срок действия программы: рынку нужно время, чтобы стабилизироваться».

Лучше за свои

Приобрести в кредит квартиру на вторичном рынке стало в текущем году намного сложнее: банки не толь-

ко поднимали ставки, но и ужесточали условия и требования к заемщикам по всем видам кредитов, в том числе ипотечным. Условия, доступные заемщикам, могли предложить только госбанки, однако и их программы стали в кризис недоступны для значительной части заемщиков. В августе, например, Сбербанк снизил ставки по ипотечным программам, в том числе по кредитам на покупку готового жилья, на 0,5 процентного пункта. Ставка по кредиту на покупку жилья на вторичном рынке теперь 13,5–14,5% годовых для незаурядных клиентов, причем на срок до регистрации залога в пользу банка ставка увеличивается на 1 процентный пункт. В случае отказа от оформления комплексного страхования ставка также увеличивается на 1 процентный пункт. ВТБ 24 кредитует покупку готового жилья под 14% годовых, при оформлении только полиса обязательного страхования ставка повышается на 1 процентный пункт.

Банк «Открытие» повысил ставки по программе на покупку жилья на вторичном рынке с 13,75–14% годовых в зависимости от суммы до 14,25% годовых независимо от размера кредита. Райффайзенбанк выдает ипотеку на готовое жилье для незаурядных клиентов под 14,7–15,95% годовых, если сумма первоначального взноса меньше 50% от стоимости недвижимости, на срок более пяти лет. При уровне первоначального взноса от 50% сроком до пяти лет клиентам, подтверждающим доход официально, доступна ставка зарплатного клиента на аналогичных условиях — 12,9% годовых.

Одновременно нестабильная экономическая ситуация в стране заставляла заемщиков совершать крупные сделки только в крайнем случае или при наличии максимальной суммы на приобретение. «Возвращение спроса на покупку жилья на вторичном рынке произойдет в случае заметного снижения ставок до уровня, близких к ставкам по госпрограмме», — отмечает Татьяна Ушкова.

Однако банкиры считают, что благоприятных условий для реального снижения ставок на кредиты на покупку готовой недвижимости не предвидится. «В ближайшей перспективе, скорее всего, существенных изменений ипотечного кредитования на покупку жилья на вторичном рынке не будет, а давать даже среднесрочные прогнозы сегодня сложно, так как наш рынок становится зависим от все большего количества факторов глобальной экономики, которые меняются буквально ежедневно», — констатирует заместитель председателя правления Транскапиталбанка Евгений Ивановский.

Поэтому банкиры советуют воспользоваться пока программами на покупку строящегося жилья. «Если квартиру планировали купить давно, то лучше покупать ее в новостройке „здесь и сейчас“, поскольку из-за нынешней экономической ситуации застройщики сворачивают свои планы по строительству новых ЖК и в будущем на рынке может образоваться дефицит предложения», — советует Татьяна Ушкова.

Елена Пашутинская

ПОКА РУБЛЬ ДЕШЕВЕЕТ, ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ КОНЦЕРНА «КРОСТ» ДЕМОНСТРИРУЮТ СТАБИЛЬНОСТЬ

NEW STAR

НОВАЯ ЗВЕЗДА

МИКРОРАЙОН В НОВОЙ МОСКВЕ



Реклама

Оригинальная архитектурная концепция

Официальный курс доллара достиг исторического максимума, по прогнозам он может вырасти до 100 руб. за \$1. И нати «тихую гавань» для сохранения средств все сложнее. Банковские вклады не превышают 10–12% в рублях, что даже не покрывает инфляцию. Согласно более раннему прогнозу Росстата, инфляция в России в годовом выражении составила бы 16–17%. На фоне этих удручающих новостей столичный рынок жилья демонстрирует стабильный оптимизм. Вложения в недвижимость стабильны, как и 100, и 300 лет назад, а сто-

имость таких инвестиций только растет.

Так, доход от вложений в жилье, которое строит концерн «КРОСТ» в Новой Москве, значительно превышает доход от банковских вкладов. В частности, квартира, расположенная в жилом комплексе «Эдальго» за два года (с 2012 по 2014 год) принесла своему владельцу 72% годовых.

По соседству с «Эдальго» в мае 2015 года Концерн «КРОСТ» вывел на рынок новый формат жилья – комплекс «Новая Звезда», расположенный в одном из самых престижных мест Новой Москвы – около буду-

щей станции метрополитена «Коммунарка».

Самые ликвидные квартиры комплекса – съюты площадью от 22 м² с готовой отделкой. В оформлении интерьеров использованы популярные стили: «прованс» и «скандинавский». Принципиально новый формат квартир разработан Концерном «КРОСТ» с учетом принятых в мире стандартов комфорта.

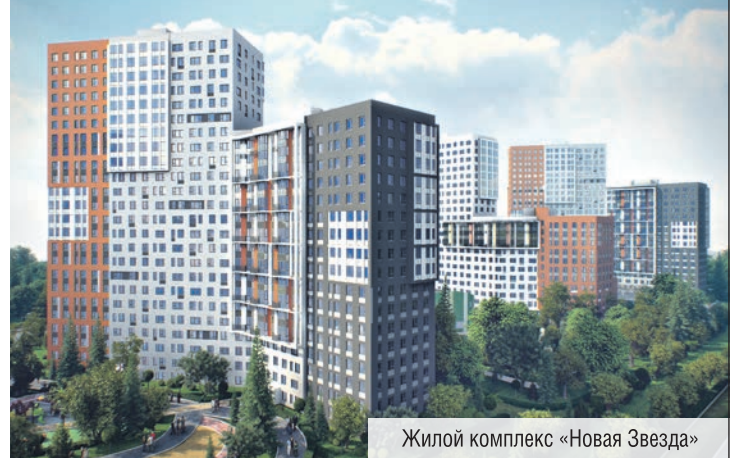
Уникальный проект сразу завоевал высокие оценки экспертов и в июне стал победителем ежегодной международной премии «Рекорды рынка недвижимости» в номинации «Объект 5 звезд». Номинация гарантирует лучшие предложения объектов недвижимости сразу по пяти основным критериям: местоположение, цена, инфраструктура, архитектура и инновации.

Прообразом московского проекта стал динамичный и престижный район Манхеттен в Нью-Йорке. Как и в городе грез, архитектурным и смысловым центром «Новой звезды» является большой парк – аналог культового Central Park New York. Парковый ансамбль спроектирован так, что позволяет окунуться в мир живой природы, забывая об окружающей величественной городской застройке.

Здесь будут построены детские сады, инновационная школа с аквапарком, фитнес-центр, теннисные корты и спортивные зоны Open Air. Огромный выбор магазинов и ресторанов внутри жилого комплекса увлечет будущих жителей в яркий ритм счастливой жизни.



Концерн «КРОСТ», ул. Адмирала Макарова, д. 6. Тел. +7 (495) 795-0-888. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.krost.ru



Жилой комплекс «Новая Звезда»