

ДОМ ЦЕНЫ

Инструменты для привлечения

Ожидание пресловутого падения цен на квартиры в разы, которое длится с начала года, к лету сделало свое дело: инвесторы массово стали покидать рынок, а те, кто остался, предпочитают откладывать сделки раз за разом. Это, а также традиционное летнее затишье на рынке жилой недвижимости подтолкнуло девелоперов к использованию новых, не опробованных ранее маркетинговых инструментов.

— Москва —

Летние противоречия

Объем нового предложения в столице и ее окрестностях растет, отмечают аналитики, а число сделок между тем неуклонно сокращается. Так, по данным «НДВ-Недвижимости», на рынке старой Москвы с начала 2015 года появилось 64 новых корпуса как в уже известных, так и в новых проектах. Таким образом, по сравнению с началом года объем предложения в старых границах столицы увеличился на 19,2%. Еще менее оптимистичны цифры у Дмитрия Земскова (Strategy & Development). Он полагает, что в Московском регионе за первое полугодие объем первичного предложения увеличился более чем на 40%, а платежеспособный спрос снизился как минимум на четверть.

Есть и другие мнения. В Est-a-Tet подсчитали, что по итогам июля наблюдался рост реализованного спроса на 20% по сравнению с июнем. При этом в июле текущего года этот показатель оказался на 40% выше, чем в аналогичном периоде 2014 года.

Статистика московского отделения Росреестра, однако, свидетельствует об обратном. Если в июне прошлого года было зарегистрировано 1802 договора долевого участия, то в текущем году за первый месяц лета их было 1479, так что по факту девелоперы ушли в минус на 18%. В июле, правда, этот разрыв сократился до минимума: 1638 в 2014 году против 1627 — в текущем. Но, конечно, если сравнивать прошлый год и нынешний, ни о каком росте реализованного спроса речь не идет.

Недостаточно черная пятница

Сегодняшняя реальность такова: потребитель ждет снижения цен, причем значительного, чтобы купить объект, что называется, на дне. Тогда, пережив кризис — ведь все знают, что тощие коровы когда-нибудь да превратятся в тучных, можно будет продать такое приобретение с прибылью либо сдавать в аренду, повысив традиционный процент доходности.

Девелоперы не могут оправдать эти ожидания в полной мере, равно как не могут повысить цены. «За год себестоимость строительного-монтажных работ увеличилась на 25–30%, при этом на многих проектах маржа девелопера изначально не превышала данный показатель», — напоминает Алексей Белоусов (Capital Group). Поэтому сейчас, учитывая, что на рынке стали появляться пер-



Формально застройщики не меняют прайсы, но с учетом скидок, акций и бонусов цена может быть на 15% ниже заявленной

вые признаки заморозки, любое необоснованное дисконтирование создает взрывоопасную ситуацию, считает эксперт.

Так что застройщики хотя и прибегают к скидкам и акциям, которые стали главным инструментом привлечения покупателей нынешним летом, все же из соображений безопасности не выходят за обычные рамки — по крайней мере публично.

Широко разрекламированная июльская совместная девелоперская акция «Черная пятница», которая предполагала трехдневную распродажу нового жилья со скидками до 30% и вызвала немалый ажиотаж в социальных сетях, на деле просто объединила скидки на квартиры, не превысившие обычных значений. Поэтому опасения администрации Подмоскovie, высказывавшейся против данной акции и предупреждавшей о возможной новой волне обманутых дольщиков, оказались напрасными. Скидки ограничили 15%, так что о демпинге речь не шла, в один голос говорят представители компаний, которые участвовали в «Черной пятнице». Продавать многомиллионные объекты как бытовую электронику (название акции скопировано с американской

практики распродаж таких товаров, залежавшихся на полках) отечественные девелоперы еще не готовы.

Опять эта нефть

Есть и другая причина, заставляющая инвесторов откладывать покупку: те, кто держит деньги в валюте, нынешним летом снова занялись наблюдением за динамикой цен на нефть и российский рубль. С мая оба этих показателя неуклонно шли вниз, за лето доллар «потолстел» почти на 40% и к 24 августа достиг рекордной отметки в 70,90 руб. — столько он не стоил еще никогда.

В особенности эта тенденция заметна в сегменте новостроек бизнес-класса, где ипотечные кредиты привлекаются далеко не часто, а свободные средства практически все потенциальные покупатели хранят в валюте. Так за первое полугодие сформировался пул отложенного спроса.

Летом стало много отложенных сделок, как будто клиенты чего-то ждут, подтверждает Денис Попов (управляющий Contact Real Estate). И это «что-то» — выход из доллара в объекты на пике. Доходы той категории людей, которые готовы инвестировать 10–15 млн руб., пока не изменились, и проблема «что делать с деньгами» все так же остра. «Сегодня рынок готовится к очередному взрыву», — предсказывает Алексей Белоусов. — Поэтому в ближайшей перспективе не стоит ждать затишья.

Растущий курс доллара при зафиксированных рублевых ценах будет разогревать рынок и дальше.

Если учесть прогнозы некоторых экономистов, в частности Владислава Жуковского («Риком»), относительно того, что доллар осенью вполне способен подняться до 100 руб., становится ясно: волна ажиотажного спроса на недвижимость действительно может случиться и ее высота и скорость напрямую коррелируют с валютным ралли.

Рублей нет

Но эти рассуждения верны, пожалуй, только для высокобюджетных сегментов. Застройщики домов комфорт-класса и особенно экономкласса в один голос говорят о снижении доходов своей покупательской аудитории. Евгений Редькин (компания «Реалист») считает, что нового ажиотажного всплеска с ситуацией конца 2014 года, ждать не стоит. «Запасы средств у населения если и есть, то минимальные», — замечает он.

«К настоящему моменту отложенный спрос покупателей, которые ждали возвращения ипотеки с господдержкой, практически исчерпан», — констатирует Вартан Погосян (Геста Group). Поэтому новое резкое повышение курса доллара вряд ли вызовет взрыв продаж, так как накопления населения уже были поглощены в прошлом году, полагает эксперт.

Доля инвестиций в низкобюджетных сегментах нынешним летом снижалась. По наблюдениям аналитиков ФСК «Лидер», в сравнении с показателями марта доля двухкомнатных квартир в общих объемах продаж начала лета выросла практически на 10%, а трехкомнатных — на 5–7%. Похожие данные у Александры Мамохиной («А101 Девелопмент»). Она связывает этот факт с заметным снижением на рынке числа инвесторов, традиционно вкладывающих средства в однокомнатные квартиры.

Что же касается тех, кто приобретает квартиры для себя, то замечен еще один тренд: эмоциональная составляющая, характерная для потребителей прошлых лет, сегодня практически ушла и все больше клиентов приезжают на просмотр много раз, прежде чем решиться на заключение договора.

Потребитель всегда прав, поэтому его ожидания надо оправдывать. Исходя из этого, девелоперы постарались приспособиться к текущей ситуации и одновременно продемонстрировать собственный могучий потенциал. Дмитрий Котровский («Химки групп») рассказывает, что в августе его компания анонсировала беспрецедентную отсрочку платежа до конца года на готовые квартиры в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры».

«Мы предложили тем людям, которые держат свои сбережения в валюте, не спешить выходить в рубль», — объясняет эксперт. — Внеся 10% от стоимости, они смогут подождать с оплатой полной стоимости квартиры, а через три-четыре месяца, заработав на курсе валют, приобрести больше квадратных метров, чем сейчас, ведь для них цена зафиксирована в рублях до 15 декабря текущего года и не зависит ни от индексации наших официальных прайсов, ни от уровня девальвации рубля».

Пожалуй, такой подход способен найти отклик в сердцах инвесторов, однако в сегодняшней ситуации даже четыре предстоящих месяца довольно значительный срок. Пока не ясно, не окажутся ли перед Новым годом такие продажи роковыми для самого девелопера. В особенности если их будет много.

Куплю обратно

Другая практика привлечения инвесторов на рынок недвижимости — схема обратного выкупа, или, как его называют на Западе, sale-payback — хотя и медленно, но тоже набирает обороты. Суть схемы состоит в том, что застройщик обязуется через оговоренный в договоре срок

выкупить объект, если инвестор пожелает его вернуть. При этом в документах указывается, с какой доходностью происходит возврат объекта.

Пока в столице по данной схеме можно приобрести апартаменты в ЖК бизнес-класса «Сердце столицы», который застраивает «Дон-строй», а также апартаменты в апарт-отеле YES в Митино от ГК «Пионер». Доход от такой продажи сильно разнится: в случае с «Дон-строем» он через три года составит 13,5%. В ГК «Пионер» обещают своим покупателям почти в пять раз больше. При трехлетнем сроке выкупа можно получить на руки свои деньги плюс 60%, а при пятилетнем — двойную цену.

Вернуть застройщику купленную квартиру и получить свои деньги назад можно и в проекте ФСК «Лидер»: такая опция присутствует в UP-кварталах «Новое Тушино» и «Олимп», а также в ЖК «Новое Измайлово-2». Правда, в отличие от случаев, описанных выше, никакая доходность не предусмотрена: возвращается именно та сумма, которая указана в договоре долевого участия. Зато и срок выкупа меньше: всего год.

Екатерина Румянцова (Kalinka Group), рассказывает, что в текущем году именно так были заключены некоторые сделки в ЖК «Театральный дом». «Компания „Галс-Девелопмент“ продала японской корпорации „Юника“ в общей сложности около 30 апартаментов в этом проекте на общую сумму примерно 1,7 млрд руб.», — говорит эксперт. Российский девелопер гарантировал японцам обратный выкуп недвижимости, если стоимость апартаментов снизится по отношению к уровню продажной цены.

Застройщики все же не рассчитывают, что клиенты массово начнут возвращать им квартиры, замечает Мария Литвинская («Метриум групп»). «По мере строительства стоимость квартиры увеличивается настолько, что разница в цене уже несопоставима с той доходностью, которую предлагает девелопер», — добавляет она. В кризис эти схемы выступают как дополнительные гарантии для покупателя: так девелоперы стремятся удержать спрос.

Аудировать его придется, и, возможно, для этого потребуются новые маркетинговые ходы. Конкуренция растет, на рынок выходят новые свехкрупные проекты, как, например, «Силарт» от JICP. Недвижимость — Москва, где площадь квартир составит около 1 млн кв. м, так что продавать в следующие деловые сезоны будет все сложнее.

Марта Савенко

Спрос отложен

— Подмоскovie —

Участники рынка загородной недвижимости по-разному оценивают итоги прошедшего лета, но сходятся в одном: разборчивый покупатель не оставляет мысли о покупке собственного дома на природе, а просто откладывает это на более благоприятный период.

И очень даже неплохие

Это лето на рынке загородной недвижимости прошло под знаком всевозможных скидок, свидетель-

ствуют практически все опрошенные «Ъ-Домом» эксперты. Размеры скидочных начал, по словам Ильи Менжунова, директора департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», от 15–25% на самые ликвидные объекты и достигали 30–50% на отдельные лоты. «Особенно выгодно этим летом можно было приобрести земельные участки в строящихся коттеджных поселках», — рассказывает эксперт. — Такие поселки — это всегда зона риска, а в кризис это риск вдвойне. Поэтому девелоперы предлагали такие скидки, ко-

торые при стабильной ситуации на рынке получить невозможно».

Среди популярных механизмов, которые использовали застройщики для привлечения покупателей, можно отметить возвращение так называемых акционных домов. Этот метод практически постоянно используют для повышения привлекательности своих объектов и городские застройщики, выставляя по очереди акции пул квартир с определенными характеристиками и дисконтом. В классических загородных проектах речь идет, как правило, о гораздо более высоких бюджетах и мень-

шем количестве объектов, так что в лучшие времена девелоперы стараются продать по этой схеме избежать.

Вообще-то, как утверждает Юлия Прошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group, в любом поселке всегда есть лоты, наименее желательные с точки зрения расположения и видовых характеристик. Индивидуальная более низкая цена добавляет таким предложениям привлекательности. Однако на этот раз акционные дома, которые девелоперы выставили в открытую продажу, как утверждает господин Менжунов, были далеко не худшего качества. Возможно, поэтому клиенты, приезжая на показ, нередко покупали их в итоге без скидки.

Переход завершен

Другая заметная на загородном рынке тенденция: расчеты практически во всех проектах, а также на вторичном рынке ведутся теперь в рублях. Нина Резниченко, руководитель департамента продаж загородной недвижимости IntermarkSavills, делится наблюдениями: «Если в прошлом году рыночная доля рублевых вариантов была минимальной, а для премиальных поселков доллары США и вовсе были основной валютой, то уже к июню этого года мы видим, что две трети всех предложений на премиальном рынке предлагаются покупателям в рублях, а в сегменте бизнес-класса число таких лотов еще больше — они занимают 80% рынка».

Особенно прочно отечественная валюта закрепилась в среднем ценовом сегменте элитного рынка, то есть в бюджете от 30 млн до 45 млн руб., замечает Юлия Прошева. Такие цены можно найти, например, в поселках Villagio Estate, «Павлово-2», «Петрово-Дальнее», «Прозорово», «Рубин», «Княжье озеро», «Успенские усадьбы», «Успенка-2», «Лион», «Парк Рублево». Курс доллара и евро — основных валют, в которых хранятся сбереже-

ния тех, кто может себе позволить покупку загородного дома в высокобюджетном сегменте, — за лето вырос и пока продолжает подниматься. Все это в совокупности дает основание надеяться на осенний рост продаж, считает директор по продажам ГК «Сапсан» Иван Потапов. А по мнению Ирины Калининной, управляющего партнера Point Estate, в сегменте элитной загородной недвижимости всплеск интереса клиентов уже начался и произошло это в начале августа. Выгода для них ощущается: дома, которые раньше стоили \$1 млн, сегодня можно купить всего за \$500 тыс., замечает эксперт.

Дешевле на четверть

Другие участники рынка заметили, что нынешним летом было очень большое количество звонков и показов на объектах, а число завершённых сделок либо не изменилось, либо снизилось по сравнению с предыдущими периодами. «Агентства буквально пропадали „в полях“, однако до сделок доходило очень редко», — вспоминает директор департамента загородной недвижимости Vesco Group Евгения Панова. — Более того, наблюдаем непривычно большой процент отказов от сделок уже по факту передачи задатка и даже с потерей этого задатка». В ее компании также отмечено падение звонков на 30–35% по сравнению с весной текущего года, а вот общее число сделок осталось прежним, при этом бюджеты просели примерно на 25–30%.

Такие же наблюдения у Надежды Хазовой, генерального директора агентства «Усадьба»: «Несмотря на довольно большое количество запросов, продаж было очень мало. Что касается цен, то по началу заявленной стоимости прошло минимальное количество продаж. Иногда финальная сумма сделки отличалась от стоимости экспозиции на 20–30%».

Число звонков и показов по сравнению с весной и прошлым летом не изменилось, говорит Андрей Кройтор, директор департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости», а вот сделок было совершено на 13% меньше, чем весной, и на 37% меньше, чем летом прошлого года. Он также отмечает, что цена объектов загородной недвижимости снизилась в среднем на 10–15%. Таким образом, делает вывод эксперт, на рынке сформировался отложенный спрос.

Его слова подтверждает Ирина Калининная: «Сегодня на рынке есть еще довольно большое количество клиентов, собиравшихся купить загородный дом, но пока не решившихся на этот шаг». С началом осени такие покупатели обычно возвращаются из отпусков и начинают более активно заниматься этим вопросом. И в сегодняшних условиях, если они имеют бюджеты в долларах, ситуация складывается в их пользу, рассуждает эксперт, и приводит пример: «Если полтора года назад хороший загородный дом в элитном поселке мы продавали за \$2 млн, полгода назад аналогичное предложение уходило с рынка за \$1,3 млн, то сегодня подобный дом в том же поселке выставлен на продажу уже за 45 млн руб.».

Если учесть, что сегодня доллар стоит более 70 руб., то несложный подсчет показывает, что всего за полтора года стоимость дома в долларовом эквиваленте упала втрое. Цифры эти уже сблизяют покупателя, и если бы не его тревожные ожидания следующего подскока валют и боязнь все-таки переплатить, то можно было бы рассчитывать на осеннюю волну продаж — по крайней мере в высокобюджетных сегментах. Но пока курсы не зафиксируются хотя бы на некоторое время, приходится ждать.

Марта Савенко

Уникальное сочетание апартаментов бизнес-класса и парковой зоны на берегу реки Десны в самом центре Новой Москвы

Вилла Рива
АПАРТАМЕНТЫ БИЗНЕС-КЛАССА

АПАРТАМЕНТЫ
от 74 м² до 212 м²
от 90 000 руб./м²

Троицк. 17 км от МКАД

Просторные помещения апартаментов
Со свободной планировкой и панорамным остеклением

от 74 м² с выходом на террасу
от 80 м² с просторным балконом
от 168 м² двухуровневые с выходом на крышу

Личная открытая парковка
Развитая городская инфраструктура
Новый формат апартаментов:
• Личная резиденция
• Загородная штаб-квартира
• Lounge-офис для продуктивной работы

НОВЫЕ КВАРТАЛЫ
ХОРОШО ЖИТЬ

+7 (495) 135 41 03

Застройщик ГК «Новые Кварталы». Проектная декларация на сайте www.villa-ru