ДОМ ЦЕНЫ

Движение по наклонной

Ослабление рубля в августе совпало с пиком сезона отпусков, и, возможно, поэтому на рынке новостроек не наблюдалось ажиотажа, подобного тому, который случился на фоне валютных ралли в декабре 2014 года. Но есть и другие причины: отложенный спрос одних был реализован в начале лета, а другие не могут позволить себе купить новую квартиру, поскольку сначала надо продать старую, а это теперь сделать непросто.

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

В августе было введено в эксплуатацию почти на треть больше жилья, чем за тот же период прошлого года

— город —

Построили больше...

Последний месяц лета оказался богат на цифры, которые заставляют профессиональных участников столичного рынка жилой недвижимости задуматься, а то и вовсе пересмотреть свои планы на среднесрочную перспективу. Например, объем ввода в эксплуатацию жилых объектов достиг 358,2 тыс. кв. м, и это на 31,3% больше, чем в августе прошлого года.

Одновременно число зарегистрированных в августе договоров долевого участия (ДДУ), по данным управления Росреестра по Москве, снизилось по отношению к июлю на 14%, до 1398. Почти настолько же этот показатель ниже прошлогоднего: тогда в пиковом отпускном месяце было зарегистрировано 1638 ДДУ.

Но самая трудная ситуация складывается на вторичном рынке, который по итогам месяца просел на 16% по отношению к июлю и на 41% — по отношению к августу 2014 года. Объем августовских сделок купли-продажи готового жилья сопоставим с традиционно низким майским показателем — 7357 и 7316 соответственно.

...продали меньше

Снижение спроса на жилье в августе — обычное дело: такое происходит каждый год, говорят эксперты. Но в нынешнем году свою роль в этом сыграл не только период отпусков, но и макроэкономическая ситуация в стране, замечает Татьяна Чернышова, генеральный директор «ГВСУ-Риэлти» (входит в холдинг ГВСУ «Центр»). «По сравнению с прошлогодним августом спрос упал на 25%»,— говорит Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН.

Что касается объема сделок, то он по сравнению с прошлогодним уменьшился примерно на треть, утверждает Наталья Саакянц, коммерческий директор Rose Group. Примерно то же говорят и в других компаниях. На 15% упали продажи на объектах «ЛСР. Недвижимость — Москва», констатирует коммерческий директор компании Максим Зорин. В «Баркли» отмечают снижение числа заключенных договоров на 10–20%.

Правда, у других застройщиков результаты августа более обнадеживающие. Если в июле явно прослеживалась тенденция формирования отложенного спроса, то затем он начал реализовываться, не дожидаясь сентября, рассказывает партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский. По количеству сделок август текущего года практически идентичен аналогичному месяцу прошлого года, который также был достаточно активным, резюмирует эксперт. Та же ситуация в Capital Group, причем пик спроса, по словам коммерческого директора компании Алексея Белоусова, пришелся на середину месяца, когда доллар подошел к отметке 70 руб. «В условиях рублевого рынка активность покупателя недвижимости бизнес-класса, который хранит деньги, как правило, в валюте, напрямую связана с изменениями курса»,— делает вывод эксперт.

В ФСК «Лидер» и вовсе несколько удивлены итогами месяца: по количеству сделок он обогнал все предыдущие месяцы 2015 года, уступив лишь февралю, рассказывает Григорий Алтухов, коммерческий директор компании. «В сравнении с августом прошлого года объемы продаж по нашим проектам Московского региона увеличились на 20%»,— добавляет эксперт. А самый ощутимый в процентном отношении приток клиентов в последний месяц лета произошел в апарт-комплексе «Лайнер». «Было продано 29 апартаментов — это почти вдвое больше, чем в августе 2014 года»,— делится наблюдениями Ольга Павлова, директор департамента продаж компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко»).

Полгода в базе данных

Отсутствие доступной ипотеки в сегменте вторичного жилья, а также высокая конкуренция между новыми проектами, на которые стал перетекать из «вторички» покупательский спрос, способствовали тому, что московский рынок готовых квартир хотя и не застыл окончательно, однако существенно сбавил обороты.

По данным аналитиков «Метриум групп», сейчас объем вторичного рынка Москвы составляет примерно 112 тыс. квартир. Предложение, заметно «похудев» в декабре—январе в связи с ажиотажем, когда разбирали даже неликвид, за первое полугодие снова выросло, практически сравнявшись по показателям с прошлогодним. «Вероятно, этому способствовал повторный выход на рынок объектов, снятых с продаж в период сильных колебаний курсов валют»,— предполагает Мария Литинецкая, управляющий партнер компании.

В бюджетном сегменте вторичного рынка сроки экспозиции квартир выросли вдвое, а то и втрое. Если год назад жилье экономкласса можно было реализовать за два-три месяца, то сегодня нередки случаи, когда квартиры висят в базах данных по пять-шесть месяцев и дольше. Мария Румянцева, руководитель агентства Likrealty, объясняет снижение числа сделок на вторичном рынке изменением его структуры: «Многие продавцы высоколиквидной недвижимости сняли квартиры с продажи, а затоваривание рынка квартирами, расположенными в непривлекательных районах, в плохом состоянии или с неудачными планировками продолжается».

Цены сделок при этом плавно снижаются. Мария Румянцева приводит в пример типовые трехкомнатные квартиры в Крылатском: в 2014 году они продавались в среднем за 15,5 млн руб. В текущем году цены сделок уменьшились на 500–600 тыс. руб., при этом цены на рекламных площадках практически не изменились. Похожие данные у Александра Шибаева, директора департамента консалтинга, аналитики и исследований Blackwood. И основной объем сделок заключается с дисконтом примерно 10%, добавляет эксперт.

Актив в пассиве

Девелоперам, кстати, от такого расклада совсем невесело, а скорее наоборот, ведь среди потенциальных приобретателей новостроек немало тех, кто может купить новую квартиру, только продав старую.

«Около 30% наших клиентов продают имеющийся актив для того, чтобы приобрести новостройку»,— замечает Алексей Белоусов. А из-за увеличения срока экспозиции недвижимости на вторичном рынке время от момента принятия решения о покупке до подписания контракта увеличилось в полтора-два раза и составляет от шести до восьми месяцев.

В бизнес-классе Московской области доля тех, кто продает существующее жилье, чтобы заплатить за новое, удвоилась и теперь составляет 40%, говорит Дмитрий Котровский. По его данным, в более низких ценовых сегментах доля таких покупателей достигает 85%.

Вам и не снилось

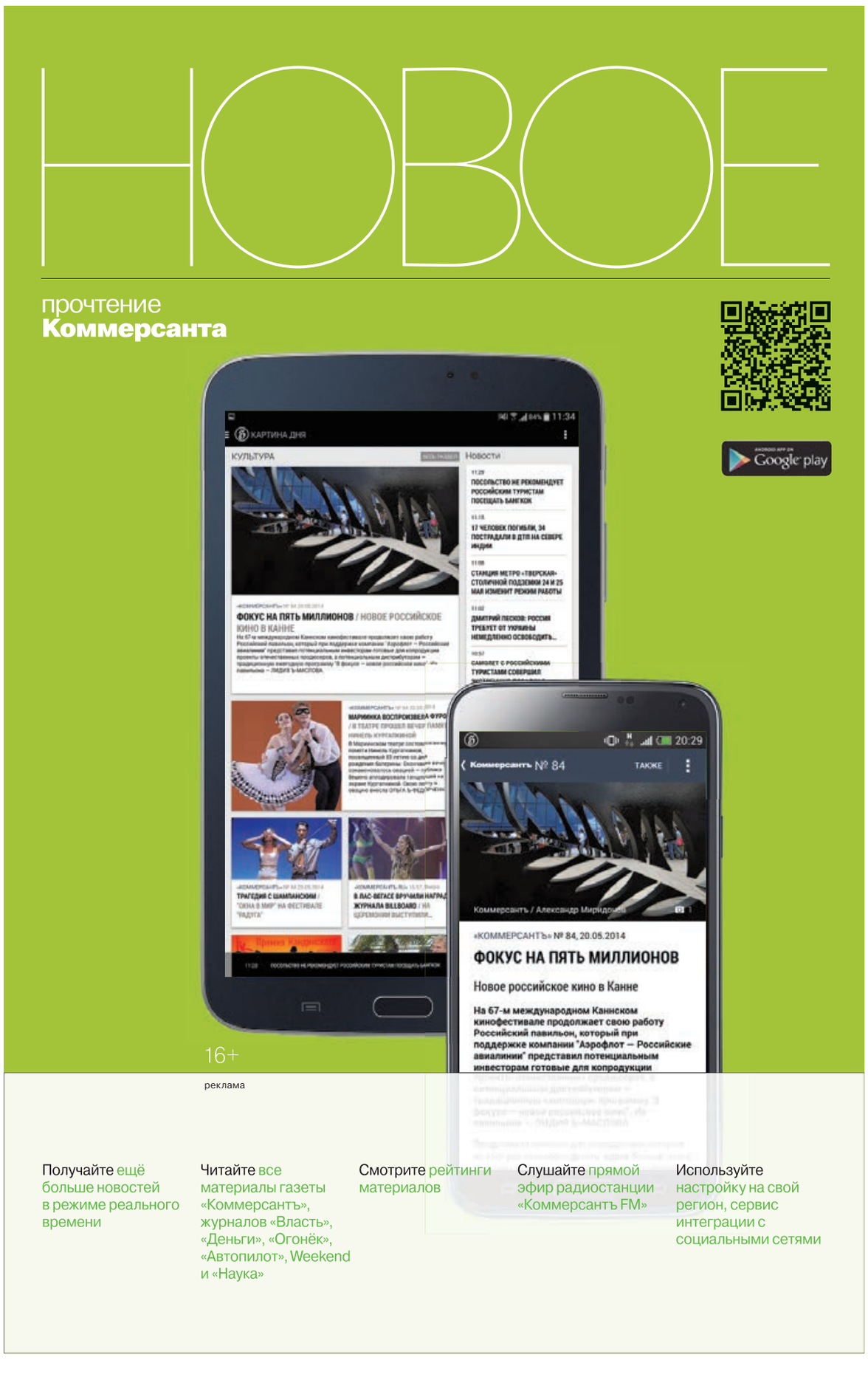
На этом тревожном фоне предложение в новых проектах не уменьшается, а, напротив, растет. «Общее количество корпусов в реализации за год выросло на 21% — 336 корпусов в реализации в августе текущего года против 264 корпусов в августе прошлого года»,— рассказывает генеральный директор «Бон Тон» Надежда Коркка. Только в прошлом месяце на рынок вышли 23 корпуса как в новых, так и уже строящихся объектах.

Некоторые эксперты открыто говорят о затоваривании на рынке, и одной из его причин становится выход в продажу новых крупных объектов. Жилья в Московском регионе и так строится много, так что появление очередного знакового жилого проекта способствует углублению дисбаланса между спросом и предложением, замечает Наталья Саакянц и добавляет, что в перспективе все это не создаст условий для увеличения продаж и роста цен.

Снижать цены, впрочем, желающих пока нет. Вместо этого девелоперы предпочитают, например, добавлять в новые проекты низкобюджетных сегментов такие опции, которые раньше их потребителям могли разве что присниться. Например, ГК «Пионер» недавно вывела в продажу вторую очередь жилого комплекса «Life Ботанический сад». Объект позиционируется в комфорт-классе, однако для работы над ним были приглашены специалисты японского архитектурного бюро Nikken Sekkei. В результате на верхних этажах башен появились видовые квартиры с просторными террасами, которые в компании уверенно называют пентхаусами, а также так называемые квартиры премиум увеличенного метража — к примеру, площадь «двушки» превышает 68 кв. м.

Есть и другие признаки повышения класса объекта, так что на рынке заговорили о промежуточном позиционировании. «Безусловно, решение делать пентхаусы в проекте комфорт-класса является нетривиальным»,— полагает Денис Бобков. «Этот проект по своему проектному решению, местоположению и даже ценовой категории скорее можно отнести к бизнес-классу,— считает Наталья Саакянц.— Возможно, позиционирование в сегменте комфорт позволило девелоперу привлечь тех покупателей, которых „бизнес“ мог отпугнуть».

Марта Савенко



Первый во всех смыслах

— регионы —

Новосибирск — город, который по многим параметрам выбивается из общего списка российских городов-миллионников. Именно здесь территории раньше других стали осваивать поквартально, а не только точечно. Здесь застройщики первыми в России ввели практику классического трейд-ин с минимальным дисконтом. И только, пожалуй, здесь на фоне общего, характерного для всех городов страны падения продаж лидирующий застройщик сообщает о беспрецедентном их росте.

Районы, кварталы

Комплексное освоение территорий в Новосибирске началось еще тогда, когда в столице строили жилье в основном точечно. Группа «Энергомонтаж» начала застраивать площадку в 45 га в микрорайоне «Родники» на севере города в 2004 году. Всего здесь запланировано построить 450 тыс. кв. м жилья и 75 тыс. кв. м площадей социального назначения. «Эта застройка является знаковой как минимум для всей Сибири»,— считает Сергей Дьячков, управляющий партнер DSO Consulting. Так же действуют и другие застройщики. И хотя в Новосибирске немало и точечных объектов, построенных в разное время и теперь соседствующих друг с другом, преобразование старых кварталов с бараками в новые, современные микрорайоны продолжается.

Независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев говорит, что дома старого фонда, которые еще остаются рядом с новыми кварталами, не теряют в цене, как это бывает в случае точечного строительства, когда увеличивается нагрузка на дорожную и социальную инфраструктуру. «Напротив, они дорожают, поскольку в непосредственной близости от них расширяются дороги, строятся торговые центры, детские сады».

В текущем году темпы строительства не замедлились, а, наоборот, возросли. Согласно данным министерства строительства Новосибирской области, за первые шесть месяцев текущего года в регионе введено в эксплуатацию 1,1 млн кв. м жилья — почти на 39% больше, чем за аналогичный период прошлого года. А всего в 2015 году в городе и области планируется ввести 1,9 млн кв. м жилья.

Чтобы не оскорбить покупателя

По данным Национального объединения застройщиков (НОЗА), на первом месте по объемам текущего строительства в регионе группа компаний «Стрижи», общий объем текущего жилого строительства которой превышает 234 тыс. кв. м. Непосредственно за «Стрижами» в сентябрьском рейтинге, составленном НОЗА, следует промышленно-строительный концерн «Сибирь», который застраивает около 206 тыс. кв. м.

Обе компании строят не только жилье, но и элементы коммерческой инфраструктуры, а также занимаются озеленением. В августе концерн «Сибирь» открыл парк с тематическими зонами отдыха в жилом массиве «На Фадеева» в Калининском районе города, а «Стрижи» в одноименном микрорайоне ввели в эксплуатацию новый торговый центр общей площадью 3 тыс. кв. м с детским бассейном.

Однако стратегии продаж принципиально разнятся. Главная страница сайта «Сибири» изобилует спецпредложениями. Например, до 10 августа покупатель двухкомнатной квартиры получал в подарок отдых на Горном Алтае. Минимальная цена студии площадью 23 кв. м в одном из домов жилого массива «Радуга Сибири», который будет сдан в четвертом квартале 2017 года,— 934 тыс. руб.

«Стрижи» таких предложений не делают. Минимальная цена 24-метровой студии в восьмой очереди микрорайона «Стрижи», который будет введен в эксплуатацию в четвертом квартале 2016 года,— 1,495 млн руб. Как утверждает генеральный директор компании Игорь Белокобыльский, «компания за всю историю существования ни разу не выходила на рынок с дисконтными предложениями, которые могут оскорбить покупателя: лоджией в подарок или сниженными ценами на некоторые позиции».

Обжить квартиру за два дня

Зато в «Стрижах» вовсю используют трейд-ин, причем классический — когда застройщик выкупает имеющееся у покупателя жилье. Зачастую, когда говорят о трейд-ин, имеют в виду такую его разновидность, как взаимозачет: в этом случае выкуп не происходит, застройщик только фиксирует стоимость на своем объекте, как правило, на два-три месяца, пока покупатель продает свою старую квартиру.

Дисконт, с которым компания выкупает вторичное жилье, поражает воображение: всего 5% от суммы, объявленной независимым оценщиком.

В компании говорят, что для выкупа принимаются практически любые квартиры. «Трудности могут возникнуть разве что в случае, например, с неузаконенной планировкой, о которой покупатель не сообщил заранее»,— комментирует Игорь Белокобыльский. При этом доля приобретателей жилья в новостройках, которые пользуются данной услугой, растет и может достигнуть трети от общего числа. По оценкам Глеба Бекетова, руководителя аналитического отдела компании «Этажи», примерно 35,7% покупателей первичного рынка в качестве частичной или полной оплаты используют средства от продажи имеющейся квартиры.

Кроме того, в компании ввели тест-драйв: все желающие могут на два дня бесплатно поселиться в специально для этого отремонтированной, полностью обставленной квартире в новостройке, чтобы оценить достоинства и недостатки проживания в данном микрорайоне. Кстати, примеру «Стрижей» последовал другой девелопер Новосибирска — «Сибакадемстрой». Правда, у него квартира предоставляется только на один день.

Все упали — мы растем

По данным Сергея Дьячкова, объем продаж квартир в новостройках Новосибирска в июле—августе текущего года снизился по отношению к показателю соответствующего периода 2014 года примерно на 25%, а по итогам первого полугодия падение было меньшим — 15%. А в «Стрижах» летнее уменьшение спроса называют «несущественным» и заявляют о росте продаж на своих объектах на 65% по сравнению с прошлым годом.

Если темпы роста не уменьшатся, через несколько лет Новосибирская агломерация вполне может стать новым лидером в строительстве жилья. Ресурсы многолетнего хэдлайнера — Подмосковья — уже практически исчерпаны, так что шанс у сибирской столицы есть. Особенно если она справится с недостроем прошлых лет — пока в городе насчитывается около 50 замороженных строительных объектов и самое большое среди российских городов число пострадавших соинвесторов.

Марта Савенко