

ДОМ ЦЕНЫ

Прощание с инвестором

Начало делового сезона обмануло ожидания участников рынка новостроек: первый месяц осени не принес ожидаемого подъема продаж в большинстве проектов. Ипотека, основной драйвер продаж в бюджетных ценовых сегментах, так и не вернулась на пиковый весенний уровень, доля инвесторов продолжает стремительно сокращаться, а сроки сдачи объектов в эксплуатацию — отодвигаться, причем иногда весьма существенно.

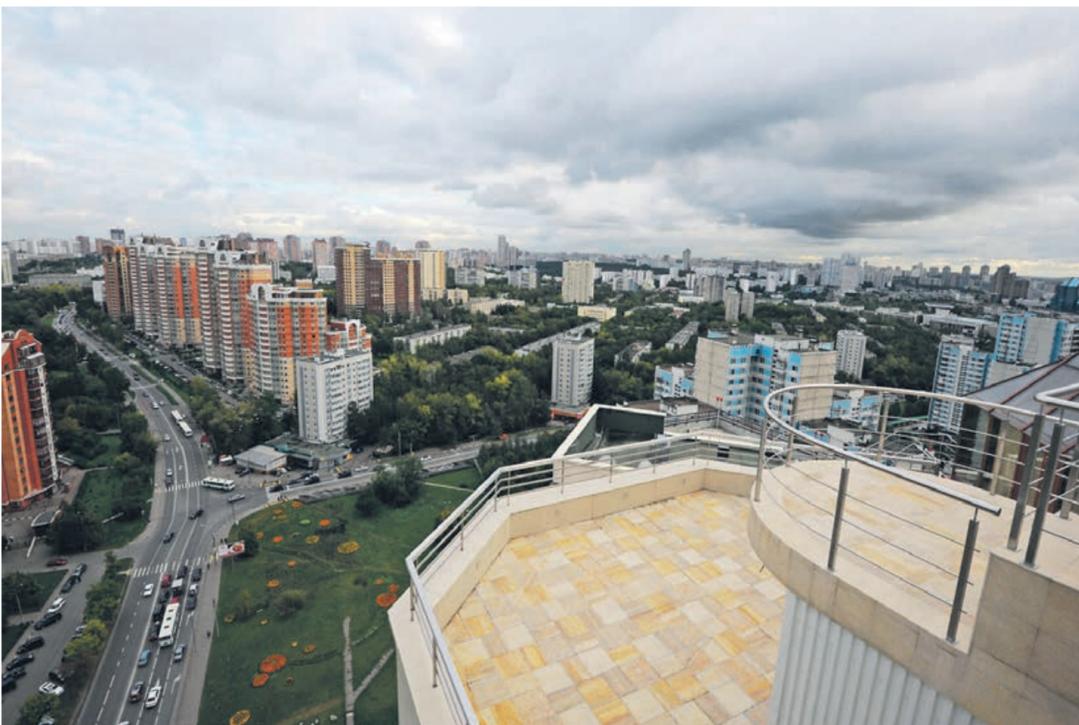
— Москва —

Упал — поднялся

Сентябрь для большинства московских и подмосковных девелоперов стал месяцем несбывшихся надежд. После августа, когда рубль за месяц подешевел на 17% и обеспеченные обладатели рублевых вкладов стали хотя бы рассматривать возможность сохранения средств путем покупки объектов жилой недвижимости, случился осенний рост цен на нефть и укрепление национальной валюты, и с инвесторами пришлось попрощаться. «В последнем летнем месяце мы наблюдали рост спроса примерно на 30–40%», — утверждает Евгений Акимов, генеральный директор IKON Development, и добавляет, что в сентябре, напротив, произошло снижение числа покупателей на 5%. Для начала делового сезона, когда потенциальные покупатели возвращаются из отпусков, такая ситуация негипотетична, замечает эксперт.

Если сравнивать ситуацию на рынке новостроек с сентябрем прошлого года, то можно заметить, что покупатели стали активнее, но вот договоры купли-продажи квартир закладываются куда реже, чем год назад. Число звонков и показов значительно возросло, а вот объем реальных сделок по сравнению с сентябрем 2014 года сократился примерно на 30%, говорит Елена Гусакова, руководитель подразделения строительной компании «Бетиз и К». «Возросшее количество звонков, не ведущих к заключению договора купли-продажи, — один из ключевых трендов нынешнего рынка», — подтверждает коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. По его данным, в среднем число обращений, необходимых для конвертации в сделку, увеличилось в полтора-два раза.

Отдельные случаи реального роста продаж на общем фоне смотрятся на первый взгляд неожиданно, но легко объясняются ценовой политикой компаний. «В сентябре мы реализовали 8,25 тыс. кв. м жилых площадей, что более чем вдвое превышает как августовские показатели, когда было продано 3,65 тыс. кв. м, так и сентябрь прошлого года — 3,8 тыс. кв. м», — рассказывает Ирина Пращева, заместитель генерального директора «Дон-Строй Инвест». Главной причиной тако-



На московском рынке самый долгий срок экспозиции у пентхаусов: порой до пяти лет

го успеха стал вывод на рынок в конце августа нового корпуса квартала «Сердце столицы» со стартовыми ценами от 145 тыс. руб. за 1 кв. м. Другой объект, продемонстрировавший существенный рост продаж, — комплекс апартаментов «Лайнер» от ГК «Интеко». Алексей Болдин, генеральный директор компании «Магистрат», сообщает, что в сентябре в «Лайнере» было продано 68 апартаментов. «Это почти вдвое превышает среднемесячный показатель 2015 года, который равен 36 сделкам, и на 134% больше, чем в сентябре 2014 года, когда было совершено 29 продаж», — уточняет эксперт. Кроме того, в сентябре на объекте заключались и оптовые сделки, причем количество приобретаемых апартаментов доходило до десяти.

Сентябрь, похожий на июнь

Но если объединить все вышесказанное с итогами работы Росреестра, то становится понятно, что одни проекты оттянули на себя спрос с других и в некоторых жилых комплексах продаж, очевидно, не было совсем. Число зарегистрированных договоров долевого участия составило 1460 — это всего на 4% больше, чем в отпускном августе, который традиционно оказался на 14% ниже июля, причем переломить ситуацию не смогли даже вышеупомянутые покупки, сделанные на волне падения рубля.

Вообще, по статистической картине первый месяц осени напоминает июнь, который все участники рынка с нетерпением ждали после богатого на праздники и потому бедного на сделки мая. Тогда вместо ожидаемого роста тоже случился спад: число зарегистрированных договоров долевого участия упало еще на 5% (в мае на 24%), а ипоте-

ка продемонстрировала рост на 7%, но так и не смогла приблизиться к весенним показателям. В марте и апреле ипотечных сделок было зарегистрировано 2227 и 2499 соответственно, и это был пиковый уровень за все девять месяцев 2015 года.

Все вместе в очередной раз свидетельствует о снижении платежеспособного спроса, и о нем же говорят показатели всего третьего квартала нынешнего года. По его итогам в Москве было зарегистрировано наименьшее количество переходов прав собственности на недвижимость с момента отмены регистрации договоров купли-продажи жилья в марте 2013 года, подсчитали аналитики «Метриум Групп».

Замыкая круг

По данным «Бон Тон», 50% всех сделок на рынке первичной недвижимости сегодня совершаются на заключительных этапах строительства. И всего лишь 10% — на стадии котлована. В сентябре 2014 года доля тех, кто вкладывался в строительство на начальном этапе, была вдвое больше, замечает Надежда Коркка, генеральный директор компании.

Между тем именно финальная стадия возведения объекта стала вызывать опасения, поскольку сроки сдачи в эксплуатацию отодвигаются и единичными эти случаи назвать уже нельзя. Аналитики компании «Азбука жилья» подсчитали, что за первые три квартала 2015 года девелоперы заявили о сдаче в эксплуатацию 45 корпусов в границах старой Москвы. «Из них только 29% сдано вовремя, а сдача 49% корпусов уже перенесена на срок от одного квартала до одного года», — рассказывает Екатерина Артемова, ведущий специалист департамента аналитики компании. «При этом ввод 22% корпусов перенесен на срок более года».

Круг замыкается: нет денег у населения — нет и у девелопера. «С учетом того что большая часть застройщиков реализует проекты именно на средства от продаж, снижение спроса самым непосредственным образом влияет на темпы строительства», — говорит Мария Литвинская, управляющий партнер «Метриум Групп».

Игра в рулетку

В таких условиях неудивительно, что доля инвесторов на рынке жилой недвижимости и без того сократившаяся ввиду потери сегментом высокой ликвидности, продолжает падать. В октябре — декабре 2014 года, по данным «Химки Групп», она достигала 25–30%, а сейчас, по разным оценкам, составляет от 3% до 15%. А в элитном сегменте, по мнению Алексея Трещева, директора по городской и загородной недвижимости Knight Frank, желающие вложить деньги и получить прибыль практически отсутствуют. «Очевидно, что покупать инвестиционный продукт в рамках стагнирующего или падающего рынка — это фактически играть в русскую рулетку», — напоминает эксперт.

Инвестор уходит с рынка недвижимости, говорит Дмитрий Коновалов, генеральный директор Tekta Group. «Пока рентабельный недвижимостью будет меньше величина ставки по вкладам государственных банков, инвесторы будут отдавать предпочтение кредитным организациям», — констатирует эксперт.

Снижение инвестиционной активности, равно как и вообще платежеспособного спроса, не в последнюю очередь вызвано также широко обсуждаемыми возможными изменениями в законодательстве. Одной рукой власти заботятся о застройщиках, продлевая льготную ипотеку и увеличивая объем государственного финансирования

для нее, другой сужают рамки дозволенного и круг допущенных. Заявления министра строительства и ЖКХ Михаила Меня — сначала о грядущей отмене долевого строительства, а затем об обязательном участии в нем банковских структур — не могли не встревожить потенциальных покупателей. В сентябре очередной сигнал им подал председатель «Москомстройинвеста» Константин Тимофеев, предложивший допускать к привлечению дольщиков только тех застройщиков, у которых достаточно собственных средств для строительства — не менее 500 млн руб. Если эта инициатива будет реализована, то часть девелоперов будет вынуждена покинуть рынок и перспектива достраивания ими уже начатых объектов уходит в туман.

Не то, что год назад

Справедливости ради надо сказать, что в экономклассе, по наблюдениям аналитиков «Метриум Групп», до сих пор имеются объекты на начальной стадии строительства, на которых доля инвестиционных сделок достигает 50%. При этом для частных инвесторов, которые приобретают сразу несколько лотов в проекте («на котловане»), максимально важна стартовая цена, замечает Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки». Она приводит пример с апартаментами, которые, по ее данным, менее востребованы для инвестирования, нежели квартиры. «Однако в некоторых комплексах инвесторы, в том числе крупные, все же готовы приобретать апартаменты, но только при значительном дисконте — например в 35%, — делится наблюдениями эксперт. — И они получают такие скидки, хотя еще год назад просто не было и речи о дисконте такого размера, особенно в границах старой Москвы».

Поведение и склонности инвесторов за сравнительно короткий срок изменились за неузнаваемости. Не так давно Новая Москва и Подмосковье считались весьма перспективными локациями, в которые стоило вкладываться. Сегодня же частные лица если и рассматривают рынок новостроек для инвестиций, то только в пределах МКАД, считает Екатерина Лобанова, руководитель отдела рыночной аналитики «РГ-Девелопмент», проанализировавшая структуру продаж и мотивы покупки по новостройкам уровня «комфорт» и «комфорт плюс».

«В этом сегменте рынка частный инвестор располагает предельным бюджетом в 8–8,5 млн руб.», — утверждает эксперт. И все чаще он предпочитает не дробить имеющуюся сумму на две квартиры минимальной площади и бюджета, как это случилось еще полгода-год назад, а выбирает двух-трехкомнатную квартиру. «Логика «однушку будет проще перепродать» больше не работает, ведь предложение таких квартир, купленных два-три года назад, сегодня не встречает платежеспособного спроса», — замечает госпожа Лобанова.

Другим удивляющим опытных участников рынка трендом становится привлечение для инвестиционной покупки ипотечного кредита. «Как ни странно, в наших проектах немного инвесторов, совершающих сделки с единовременной оплатой», — делится наблюдениями Мария Литвинская. По ее мнению, это отнюдь не стандартная ситуация, ведь ставки по кредиту фактически снижают прибыль инвестора. c 15

На все готовое

— Подмосковье —

Длинные солнечные дни в сентябре помогли продавцам на загородном рынке реализовать свои домовладения даже быстрее, чем они того ожидали. И хотя средняя сумма сделки в этом сегменте рынка уменьшается, некоторые эксперты замечают, что нынешней осенью заметно вырос спрос на самые высокобюджетные предложения. Другой рыночный тренд — тяга покупателей к готовому продукту — заставил девелоперов выводить на рынок соответствующие проекты.

Шуба вместо таунхауса

В эконом- и комфорт-сегментах загородного рынка сентябрьские настроения профессионалов можно охарактеризовать как осторожные. Паники нет, но до победных реляций далеко. «Раньше сентябрь всегда считался достаточно живым месяцем», — вспоминает руководитель управления продаж ЖК «Болтино» Максим Лядченко. «Покупательская активность росла, на фоне этого застройщики повышали стоимость домовладений в проектах на средней стадии готовности и выше, а темпы реализации возрастали по сравнению с более спокойным летним периодом». Сегодня из-за макроэкономической ситуации в стране и, как следствие, падения покупательской способности у населения активность рынка снижается, сетует эксперт.

Временное снижение спроса, примерно на 10%, наблюдали в первой декаде сентября специалисты Kaskad Family. Правда, после того, как спал ажиотаж, вызванный началом учебного года, рынок вернулся к прежним показателям, говорит Артур Григорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимость». Од-

нако стабильность оказалась недолгой. «В начале октября мы уже ощутили заметное снижение спроса на 38% по сравнению с первой декадой сентября, которое отчасти объясняется первыми заморозками», — продолжает эксперт и добавляет, что в такие периоды покупатели, как правило, задумываются о покупке теплых вещей и подготовке к зиме. Он считает, что длиться этот этап может от нескольких недель до месяца.

Что же касается спроса на земельные участки, то осенью и зимой он традиционно падает в связи с сокращением светового дня и ухудшением видовых характеристик земельных участков. «Покупателям становится сложнее оценить участок и принять решение о его покупке», — резюмирует господин Григорян.

Важнее всего погода

В элитном сегменте все как раз наоборот. Осенью почти в полтора раза возросло количество звонков по сравнению с относительно спокойным августом. А по сравнению с весной покупательская активность возросла практически вдвое.

Золотая осень, длившаяся в нынешнем году необычайно долго, вдохновила покупателей на загородные поездки, во время которых они заодно осматривали свои будущие приобретения. Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate, рассказывает, что август, сентябрь и октябрь в текущем году были очень активными, спросом пользовались объекты как первичного, так и вторичного рынка. «Хорошо продавались и дома, в том числе «под ключ», и участки без подряда, и таунхаусы», — отмечает эксперт.

Всему этому способствовало несколько факторов. Во-первых, рост курса доллара в августе. «Те покупатели, которые хранили сбережения

в валюте, активизировались, понимая, что теперь за те же деньги смогут позволить себе больше», — говорит господин Сайфутдинов. Надо сказать, что те, кто успел воспользоваться пиковыми значениями курсов валют в августе и начале сентября, сегодня должны чувствовать себя в выигрыше, поскольку теперь начал укрепляться курс рубля.

Во-вторых, совершалось довольно много эмоциональных покупок. «В сентябре стояла теплая, солнечная погода, а в такие дни, по моим наблюдениям, покупатели с большим удовольствием ездят на просмотры и, как следствие, чаще заключают сделки», — уверен эксперт.

Что продают за доллары

Если сравнивать с прошлым годом, то выручка в долларах в нынешнем августе — сентябре выросла, отмечают эксперты. «Безусловно, средняя сумма сделки уменьшилась, но количество самих сделок постоянно растет», — говорит Тимур Сайфутдинов. Кроме того, по его словам, рублевые цены продолжают поступенное движение вверх.

Участки без подряда и дома под чистовую отделку в рублях практически не подешевели. А стоимость домов «под ключ» по-прежнему привязана к доллару и с его ростом только увеличивается. Таким образом, с сентября прошлого года цена домов «под ключ» выросла в среднем на 40–50%.

И все это на фоне того, что к концу третьего квартала текущего года рекордная доля элитного рынка, а именно 74%, находится в рублевом минимирании. Кстати, всего год назад этот показатель, по данным Point Estate, составлял лишь 1%.

Тенденцию к повышению цен в поселках с рублевым ценообразованием отмечает и директор департамента жилой и загородной недви-

жимости Knight Frank Алексей Трещев. «В таких жилых комплексах произошло повышение цен, тогда как в объектах с долларовой прайслистом цена снизилась», — рассказывает эксперт.

Например, в коттеджном поселке «Княжье озеро» выросли рублевые цены от 5% до 60% на часть домовладений. В «Прозорово», где домовладения продаются за рубли, также увеличилась стоимость домовладений — от 4% до 29%. В то же время на весь объем предложения в коттеджном поселке «Ренессанс Парк» снижение валютных цен доходило до 30%, а на отдельные акционные предложения размер дисконта достигал 50%.

Остатки былой роскоши

Еще одну яркую тенденцию элитного сегмента отмечает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», который утверждает, что возобновилась активизация покупателей в высоком ценовом сегменте — от \$5 млн. «На протяжении всего 2015 года сделки в таком бюджете были единичны, тогда как сегодня ведутся переговоры сразу по нескольким объектам», — констатирует эксперт. Он предполагает, что до конца года будет заключен ряд дорогих сделок.

«До того момента, пока курс доллара активно рос, покупатели предпочитали денежный актив», — рассуждает господин Менжунов. «Сегодня же рубль укрепляется, поэтому клиенты переводят средства в другие активы, в том числе в недвижимость». По его данным, на элитном загородном рынке с начала лета стоимость объектов в долларах снизилась на 4,36%. Таким образом, долларové цены постепенно возвращаются к уровню прошлого года в рублевом эквиваленте.

Сегодня на первичном рынке элитной загородной недвижимости, по сути, распродают остатки ликвидных предложений, поселков, вышедших еще в 2012–2013 годах, добавляет Илья Менжунов. Кстати, в этих же поселках сегодня предложение на первичном рынке замещается вторичным от инвесторов.

Со скидкой быстрее

В остальных высокобюджетных сегментах покупатели на вторичном рынке по привычке требуют скидок, но получают их уже не так часто, как раньше. Впрочем, и сейчас все еще можно найти большое количество акционных предложений со значительными скидками. «Эта ситуация позволяет покупателям принимать решения значительно быстрее», — замечает Нина Резниченко, руководитель департамента продаж загородной недвижимости IntermarkSavills. «Однако число сделок в связи с более долгими сроками выбора остается на сопоставимом с 2014 годом уровне».

Как бы там ни было, в 2015 году в элитном сегменте (от 120 млн до 250 млн руб.) за девять месяцев уже заключено сделок на 16,8 млрд руб., а в премиум-классе (от 60 млн до 120 млн руб.) — на 11,7 млрд руб., подсчитали в Penny Lane Realty. Тот факт, что многие продавцы в обоих сегментах, которые всегда экспонировали свои объекты в долларах, теперь зафиксировали цены в рублях, директор департамента загородной недвижимости Сергей Колоснищын считает не чем иным, как завуалированными скидками. «Такие ходы тоже подстегивают продажи», — замечает он.

Въехать и жить

Для одного из крупнейших элитных девелоперов Подмосковья, Villagio Estate, сентябрь выдался традици-

онно активным. И это несмотря на то, что, по сведениям Алсу Хамидуллиной, руководителя загородного департамента Contact Real Estate, застройщик официально поднял внутренний курс с 47 до 50 руб. за доллар. «По сравнению с прошлым годом продажи выросли в 1,7 раза и оказались сравнимы с результатами августа», — сообщает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании.

Господин Зуев также отмечает интерес покупателей к готовому жилью как под черновую отделку, так и с ремонтом.

«Например, если оценивать микрорайон вторичной недвижимости, который сложился у нас в поселках, то в нынешнем году было реализовано почти в три раза больше домов, чем в прошлом», — добавляет эксперт.

Кроме особняков и коттеджей хорошие и стабильные темпы продаж в текущем году демонстрируют загородные высокобюджетные квартирные проекты, такие как «Парк „Рублево“» и «Сколково-Парк», говорит Нина Резниченко.

Стремление покупателей покупать готовое теперь поддерживают и коттеджные застройщики. Как рассказывает Алексей Трещев, в вышедшем в продажу в сентябре поселке «Резиденция „Березки“» (17 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе) уже возведен 151 коттедж под отделку. Площади домов составляют от 500 до 1500 кв. м, земельные участки варьируются от 20 до 50 соток.

Покупатель, таким образом, определился. Можно, конечно, потратить время и деньги, построить дом своей мечты на участке без подряда, но куда приятнее заплатить деньги, взять ключи, а затем въехать и начать жить.

Марта Савенко