

ДОМ

Лишь бы продать

Участники загородного рынка в октябре не испытали того разочарования, которое в текущем месяце постигло застройщиков и риэлторов, работающих в сегменте городских новостроек. Сделки шли своим чередом, в некоторых проектах — в основном, тех, которые вышли на завершающую стадию, — была зафиксирована повышенная покупательская активность. Цены продолжали закономерно снижаться, переоцененные ранее лоты — входить в рынок на равных, то есть по цене, адекватной рынку. В высокобюджетных сегментах некоторые собственники начали применять нетрадиционные методы продаж.

— загород —

Спрос по телефону

Октябрь нынешнего года показал существенное оживление во многих проектах по сравнению с летом и даже с сентябрем. Сейчас уже можно констатировать, что обвала продаж, который многие прогнозировали, в 2015 году не произошло, говорят эксперты. По наблюдениям многих из них, покупательская активность осенью, как и предполагается, возросла.

Как утверждают аналитики Wellhome, на первичном рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья общее количество сделок, проведенных в октябре, в 1,6 раза превышает показатели сентября. А в Point Estate подсчитали, что число сделок за десять месяцев 2015 года более чем на 30% превысило прошлогодний показатель. В компании полагают, что это свидетельствует о рациональном поведении потенциальных покупателей, которые ждут своего горячего предложения, а затем быстро принимают решение о покупке.

В проекте «Истринская долина», рассказывает Евгений Клец, руководитель управления продаж «Вектор Инвестментс», в нынешнем октябре по сравнению с прошлым годом количество первичных обращений выросло на 85% по звонкам и на 82% по просмотрам. «При этом количество сделок осталось на том же уровне, что и год назад», — оговаривается эксперт.

Другими словами, конверсия «звонок — показ — сделка» продолжает оставаться ниже, чем годом ранее. Такие же данные приводит и Дмитрий Гордов, партнер девелоперской группы «Интегра»: по всем поселкам компании за месяц было 303 звонка, а число заключенных сделок равнялось 15.

Не десять, а шесть

Для элитного загородного рынка Подмосковья весь 2015 год стал переломным, считают эксперты. Во-первых, этот сегмент впервые в своей истории в большинстве своем перешел на номинирование объектов в рублях, хотя многие собственники и застройщики продолжают привязывать их стоимость к курсам валют и

регулярно индексируют цены предложения. «За счет разницы в курсах валют скидка на отдельные объекты может достигать 30–35%, — говорит управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев. — При этом у покупателя остается право на торг, в результате чего совокупная скидка может составить 35–40%».

Во-вторых, основным и наиболее востребованным продуктом стали участки без подряда — а ведь это абсолютно незлитный продукт по своей сути, замечает Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate. По его данным, 45% продаж на элитном рынке в текущем году составили сделки с такими участками.

Существенное снижение цен коснулось дорогой недвижимости класса «де люкс». Те объекты, которые год назад стоили \$10 млн, сейчас продаются за \$6 млн, причем таких примеров сегодня много. В среднем, по данным Point Estate, цены снизились на 30–35%.

А по некоторым домовладениям снижение долларовых цен составило 50% по сравнению с октябрём 2014 года — такие цифры приводит Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп». «Однако владельцы самых дорогих объектов свыше \$50 млн по-прежнему держат цену, несмотря на двукратное падение курса рубля», — добавляет он.

Застройщики демонстрируют разнонаправленную политику ценообразования — так, в трети элитных поселков цены по прайсу выросли как в долларах, так и в рублях от 3% до 20%. Как правило, цены повышались в готовых и востребованных у покупателей поселках, отмечает Павел Трейвас.

Однако этому повышению противостоят акции, подобные тем, какие проводит компания Village Estate на некоторые дома в своих проектах. Так, например, в коттеджном поселке «Ренессанс парк» на ряд построенных домов рублевая стоимость снижена в среднем на 48%, рассказывает Андрей Хитров, директор по развитию Wellhome.

Другие официально заявленные скидки не так значительны. Например, в поселке «Завидово Nonka» до



Загородные покупатели все больше склоняются к альтернативным сделкам

конца текущего года предоставляют скидку 20% покупателям готовых домов с участками, при этом их стоимость привязана к фиксированному курсу: 60 руб. за евро и 41,5 руб. за доллар. В загородном комплексе «Истринская ривьера» (застройщик — также компания Nonka) установлен внутренний курс на уровне 36,6 руб. за доллар. А в поселке таунхаусов «Резиденция Рублево» (застройщик — ГК «Снегири») стоимость одного акционного лота снижена относительно сентября на 14%.

Торг по всем правилам

Вторичный рынок менее активен, но и здесь сделки проходят, отмечает Павел Трейвас. «В среднем на семь первичных сделок приходится три вторичных», — уточняет он. Возможно, меньшая активность в этом сегменте связана с завышенными ожиданиями покупателей, которые жаждут купить дом с участком вдвое, а иногда и втрое дешевле цены предложения, которая в высоких сегментах вторичного рынка до сих пор во многих случаях привязана к доллару. Со своей стороны продавцы нынешней осенью весьма неохотно идут на уступки, очевидно опасаясь в нестабильной экономической ситуации попросту прогадать. «Покупатели жестко требуют скидку, а продавцы не менее агрессивно отказываются их предоставлять», — рассказывает Илья Менжунов.

В таких условиях наиболее справедливым способом определения цены сделки становятся аукционы, которые теперь все чаще стали устраивать собственники по своему дому. «Иногда они проходят без начальной цены, но с ограничением по времени», — говорит Нина Резниченко, директор депар-

тамента загородной недвижимости IntermarkSavills. По ее мнению, подобные мероприятия пока не являются сложившейся рыночной практикой, поскольку не имеют достаточной юридической базы.

Зато в рамках торгов начальная цена объекта, заявленная владельцем, может скорректироваться как раз до той планки, которая устроит всех участников сделки. Илья Менжунов рассказывает, что в рамках одного аукциона стоимость коттеджа снижалась с \$4 млн до \$1,8 млн. «На рынке наблюдался ажиотаж на данный объект», — добавляет эксперт. — В итоге домовладение было реализовано за \$2,2 млн, таким образом, стоимость снизилась вдвое».

Впрочем, подобное снижение опытных участников рынка не удивляет. «По сравнению с началом года цены на отдельные вторичные объекты упали в долларах на 10–40%, а то и вдвое», — делится наблюдениями Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed. Она рассказывает, что теперь владельцы домов нередко соглашаются на оплату в рассрочку и сделки по подобной схеме в текущей экономической ситуации приобретают все большую популярность.

Желающие меняться

Другим наметившимся трендом загородного рынка стали альтернативные сделки, число которых в прошлом году было незначительным. «Сегодня их доля в общем объеме уже достигает 10%», — замечает Павел Трейвас.

Причина развития этой тенденции — в снижении цен на новые объекты, которые постепенно становятся доступными для тех, кто не обладает значительными и, что немало важно, свободными денежными накоплениями, но при этом имеет недвижимые активы.

Управляющий партнер «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов, рассматривая сегмент загородных квартир в малоэтажных проектах, приводит куда более высокие цифры. «В настоящее время до 70% покупателей действуют именно по схеме альтернативной покупки, приобретая загородное жилье в обмен на проданную городскую квартиру», — утверждает эксперт и добавляет, что в 2014 году и начале 2015 года это явление не носило массового характера.

Дешевле и быстрее

В целом загородные малоэтажные жилые комплексы становятся все популярнее у покупателей, отмечают эксперты, а октябрь в этом сегменте и вовсе стал праздничным месяцем. «Именно в октябре мы зафиксировали всплеск сделок с квартирами в малоэтажных комплексах», — рассказывает Владимир Яхонтов. По данным его компании, реализованный спрос вырос на 32% относительно сентября.

Артур Григорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимости», сравнивая октябрь 2014 и 2015 годов, отмечает рост продаж сразу в нескольких малоэтажных комплексах своей компании в диапазоне от 33% до 60%. Похожие цифры у Константина Филиппина, генерального директора ГК «Экодолье». По мультиформатному малоэтажному жилому проекту «Экодолье Шолохово», где кроме индивидуальных коттеджей предусмотрены таунхаусы, звонков в октябре было на 43% больше, чем в сентябре, а число забронированных объектов по итогам месяца на 9% выше. А если сравнить нынешний октябрь с аналогичным периодом прошлого года, продолжает эксперт, то динамика еще более впечатляющая: количество звонков за год выросло на 23%, количество визитов — на 182%, а количество сделок — на 100%.

С одной стороны, эксперты связывают этот растущий интерес к сегменту с привлекательной ценой и высокой динамикой строительства проектов: малоэтажные дома и таунхаусы возводятся быстрее, чем высотки, при этом загородные квартиры стоят дешевле городских. Таунхаусы, конечно, по цене приобретения такого сравнения в большинстве случаев не выдерживают, но зато в содержании обходятся в меньшую сумму, чем полноценный индивидуальный дом с собственным участком.

С другой стороны, о себе дает знать реконструкция магистралей. Там, где она уже закончилась, например на Дмитровском шоссе, продажи в жилых комплексах растут. В Новой Москве реконструкция автобанов продолжается, причем здесь помимо расширения радиальной магистрали вкладываются средства в развитие хордовых трасс, соединяющих Калужское и Киевское шоссе.

Кстати, средневзвешенная цена в малоэтажном сегменте демонстрирует рост. «За год в Новой Москве стоимость квартир в таких проектах увеличилась на 13%, и это без учета фактора строительной готовности», — утверждает Владимир Яхонтов.

В одном флаконе не получается

А вот в премиальном сегменте той же Новой Москвы продажи практически остановлены, в первую очередь благодаря соседству разрастающихся кварталов новостроек средней и высокой этажности. И как ни странно, масштабное обновление и ремонт автобанов не вдохновляют покупателей, а, напротив, являются для них дополнительной помехой: ни въехать, ни выехать, и конца-края этому не видно. «Спрос здесь за последние полтора года упал в несколько раз», — отмечает руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty Евгения Панова. С коллегой согласна Ольга Бахметьева: тенденции уменьшения спроса на районы, прилегающие к Киевскому и Калужскому шоссе, продолжается.

Выходит, классический загородный образ жизни и городской, как масло и вода, смешиванию не подлежат. Хотя сегодня многим именно этого бы и хотелось: полноценного комфорта, как в городе, но на свежем воздухе. Но для этого недостаточно построить малоэтажные квартирные проекты в лесу, ведь централизованное отопление и горячая вода из крана отнюдь не предел мечтаний.

А инфраструктура в шаговой доступности потребует и начальных вложений, и последующего содержания, и чем она будет богаче, тем выше вероятность, что рано или поздно рядом с малоэтажными домиками вырастут и многоэтажные, жители которых обеспечат необходимую посещаемость торговым центрам, салонам красоты, детским садам, школам и прочим благам цивилизации. Жители московских окраин это уже проходили.

Марта Савенко

Все снято

— аренда —

Резкого подорожания на рынке московских арендных квартир на длительный срок, характерного для осеннего сезона, в этот раз не случилось ни в сентябре, ни в октябре. Поэтому зимой вряд ли можно ожидать существенное снижение цен, говорят эксперты. Скидок на дома, которые предлагаются в аренду на новогодние праздники, тоже не будет: в текущем году спрос на них близок к ажиотажному, а самые лучшие варианты забронированы еще в конце лета.

Без отскоков

Хотя объем предложений по аренде квартир за два осенних месяца ожидаемо сократился, поскольку традиционно вырос спрос, все же этого оказалось недостаточно для того, чтобы цены в октябре хотя бы слегка поднялись от уровня, который был достигнут к началу сентября. Но нет худа без добра: этот рынок наконец стабилизировался, причем надолго. «Поскольку не случилось резкого подорожания нынешней осенью, не будет и резкого снижения стоимости зимой», — замечает Оксана Полякова, заместитель директора департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости».

Кризисный спрос имеет свои особенности, хорошо известные по прошлым черным годам всем участникам рынка. Доходы большинства арендаторов снижаются, часть из них, потеряв работу или бизнес в столице, возвращается на время в родные места, чтобы переждать трудные времена, а оставшиеся счастливицы быстро постигают науку выбирать и торговаться, ведь теперь пробил их час.

Как подсчитали аналитики Kalinka Group, в октябре уровень спроса на элитные квартиры снизился на 20% относительно того, который был достигнут в предыдущем месяце. А если сравнивать нынешний год и прошлый,

то сегодняшний уровень спроса по-прежнему уступает прошлогоднему осеннему сезону около 20%, утверждают в IntermarkSavills.

Глядя в базу

Сокращение объема предложения между тем происходит не теми же темпами, что в прошлом году. Число предложений в базе «Инком-Недвижимости» в октябре составило 4 тыс. «Год назад в это же время показатель был на четверть ниже и равнялся 3 тыс. объектов», — вспоминает Оксана Полякова.

О том, каковы в целом ожидания собственников квартир, тоже можно косвенно судить, оценивая состояние баз данных. В базе сайта Cian.ru сегодня предлагается 22,6% квартир в ценовой категории до 30 тыс. руб. в месяц включительно. Доля квартир, экспонируемых в ценовом диапазоне от 30 тыс. до 50 тыс. руб. в месяц, составляет 25,6%.

Таким образом, подытоживает Алексей Авдей, руководитель продукта «Вторичная недвижимость» компании ЦИАН, суммарно доля всех квартир с арендной ставкой до 50 тыс. руб. в месяц составляет 48,2% — иными словами, практически половину от всего объема предложения в столичном регионе. «И за последние шесть месяцев этот показатель не претерпел изменений», — добавляет эксперт.

Во всем виноваты застройщики

Что касается высокобюджетной аренды, то на долю предложения со ставкой от 150 тыс. руб. в месяц и выше приходится 24,7%, продолжает Алексей Авдей. По его данным, за полгода этот показатель вырос на 2,6%, а значит, дорогие квартиры все чаще застревают в экспозиции.

Тут следует сделать оговорку: дорогое не обязательно означает лучшее. При всем богатстве сегодняшнего выбора у арендаторов элитного сегмента практически нет тех самых, по-настоящему желанных предложений, за которые они готовы платить даже по-

вышенную ставку. И хотя это явление может показаться странным, на самом деле ничего удивительного в нем нет.

«Самые активные арендаторы дорогих квартир — русские пары с детьми или без детей», — рассказывает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. — Наиболее желанны для них квартиры, которыми рынок сейчас не располагает: с ремонтом в стиле фьюжн площадью от 50 до 120 кв. м в новых домах с подземным паркингом в районах Остоженки, Патриарших прудов или на Пресне». За такие предложения арендаторы готовы ежемесячно отдавать большие суммы, но, увы, на рынке их практически нет.

Все просто: хотя новая застройка в этих районах и велась, но квартиры в элитных домах приобретались и отделялись в основном для собственного проживания, а никак не под арендный бизнес. Кроме того, в домах, построенных в 2000-е годы, совсем немного компактных квартир: в то время у состоятельной публики были популярны большие площади, позволяющие принимать у себя множество гостей. Застройщики сравнительно недавно осознали необходимость уменьшать размеры квартир, равно как и включать опцию чистой отделки, которая позволяет при желании начать сдавать квартиру в аренду сразу после сдачи дома в эксплуатацию.

46 миллионов

По данным Ordo Group, минимальная стоимость найма квартиры в элитном сегменте составляет 85 тыс. руб. в месяц — за эту цену можно снять трехкомнатную квартиру со свежим евроремонтom общей площадью 88 кв. м на Волхонке рядом со станцией метро «Боровицкая».

Рекорд максимальной стоимости в октябре принадлежит квартире, найденной в базе данных Cian.ru. — это апартаменты с тремя спальнями площадью 280 кв. м, зани-

мающие весь четвертый этаж в жилом комплексе «Ретро» на Остоженке. Здесь выполнен дизайнерский ремонт в стиле хай-тек, а в стоимость входят два машино-места в подземном паркинге.

Все вместе предлагается арендовать за 46,5 млн руб. в месяц. В объявлении отмечается, что снижение цены возможно в том случае, если предоплата составит шесть месяцев и более. По данным сайта компании Point Estate, другие квартиры в этом доме сдаются в ценовом диапазоне 500–600 тыс. руб. в месяц.

Дисконт за верность

Новый год практически для любого россиянина имеет поистине сакральное значение, и потому денег на празднование наши соотечественники не жалеют. Хозяева загородных домов об этом хорошо знают, и потому стоимость аренды таких домовладений на три новогодних дня отличается от обычной аренды на выходные в разы, а иногда и в десятки раз. В нынешнем году, по данным Wellhome, большая компания сможет повеселиться на природе от души с 31 декабря по 2 января, заплатив от 200 тыс. до 800 тыс. руб.

Более бюджетные и при этом комфортные предложения обычно бывают разобраны уже в сентябре. А некоторые владельцы загородных особняков и вовсе имеют постоянных клиентов, которые из года в год проводят новогодние праздники в одних и тех же любимых местах. К слову, только этой категории клиентов собственники готовы делать небольшие скидки.

В текущем году в силу макроэкономических и политических обстоятельств к любителям короткого загородного зимнего отдыха присоединились и те, кто раньше предпочитал встречать Новый год за границей, и, похоже, им придется платить куда более высокую цену, чем тем, кто забронировал места заранее. В конце ноября последние из

предусмотрительных расхватают оставшиеся ликвидные варианты — и декабрь можно смело посвящать составлению сценария предстоящего праздника.

А если он упадет

Впрочем, обычно арендодатели не снижают арендные ставки, даже если дом забронирован и оплачен еще задолго до новогодних праздников, рассказывает Татьяна Дмитриева, руководитель направления городской недвижимости компании Wellhome. «Ставка аренды варьируется только исходя из курса доллара», — добавляет она. Так что если к концу года национальная валюта сделает резкий скачок вниз, не исключено, что некоторые договоры краткосрочной праздничной аренды могут быть пересмотрены. В условиях ажиотажного спроса собственнику выгоднее расторгнуть соглашение и передать объект по более высокой ставке.

Наибольшим спросом у состоятельной аудитории пользуются Рублево-Успенское, Новорязское, Калужское и Дмитровское шоссе, причем стоимость аренды напрямую зависит от расположения дома и его удаленности от МКАД, количества спален, наличия на территории зоны барбекю, бани, площадки под фейерверки и салюты, а также бильярдной, кинозала, тренажерного зала, бассейна, сауны. «Арендаторы также обращают внимание на возможность заняться зимними видами спорта поближе от арендуемого коттеджа, так что горнолыжная трасса или каток по соседству являются весомым преимуществом», — замечает Татьяна Дмитриева.

Как показывает практика, даже в кризис россияне не склонны экономить на праздниках, а уж если речь идет о главном празднике страны, то они скорее предпочтут переплатить, чем встретить Новый год там, где им будет некомфортно. Так что владельцы дорогих коттеджей и в этот раз без клиентов не останутся.

София Авхледиани