

дом цены

Ниже некуда

К концу 2015 года участники рынка во весь голос и весьма встревоженно заговорили о том, что их беспокоило уже давно. О текущем (и будущем) увеличении себестоимости строительства, о том, что нижний предел маржинальности в девелоперском бизнесе практически достигнут. Между тем спрос на жилье продолжает сжиматься не в последнюю очередь благодаря тому, что в сознании покупателей именно в нынешнем году произошел перелом.

— город —

Корректные сравнения

Окончательные итоги текущего года Росреестр подведет в январе 2016-го, но уже по итогам первых трех кварталов становится понятно: показатели рынка жилой недвижимости в целом ощутимо снизились по сравнению с прошлогодними. К стати, наиболее корректно сравнивать именно периоды с января по сентябрь, поскольку в них не попадает ажиотажный предновогодний спрос, спутавший все карты аналитиков и создавший девелоперам финансовую подушку безопасности в конце 2014 года.

Количество регистраций договоров участия в долевом строительстве (ДДУ) снизилось в Москве на 12%: 13,9 тыс. ДДУ с января по сентябрь против 15,7 тыс. за аналогичный период прошлого года. Еще печальнее обстоят дела с ипотечным кредитованием: в 2014 году за первые девять месяцев было выдано 27,2 тыс. жилищных кредитов, а в текущем году за то же время — только 20,1 тыс., таким образом, снижение составило 26%.

Но серьезнее всего пострадал вторичный рынок жилья: с января по сентябрь 2014 года на нем было зарегистрировано 122,1 тыс. переходов прав собственности, а в нынешнем году за тот же период — на 34% меньше: всего 80,4 тыс. Если учесть при этом, что 80% сделок в сегменте готового жилья происходит на условиях дисконта, как утверждают в «Инком-Недвижимости», то приходится признать: отношение к московской квартире как к объекту беспроигрышных вложений изменилось.

Уже не священная корова

С одной стороны, на вторичном рынке уходящий 2015-й стал годом завышенных ожиданий и чрезмерных надежд, причем как для покупателей, так и для продавцов. Первые ждали обрушения цен: вот-вот можно будет новую машину поменять на квартиру в соседнем доме. Вторые, наоборот, жили надеждой на то, что их жилье вырастет в цене, как это обычно бывало раньше. «Ведь все доквартет, да и не могу я продать свою квартиру дешевле, чем сосед прош-

лым летом», — рассуждали собственники. «Столь разнонаправленные ожидания не позволяли сторонам договариваться и существенно тормозили товарооборот на рынке жилья», — замечает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости».

Другим фактором, который снизил количество сделок с обычным уровня в 12–13 тыс. до 7–8 тыс. в месяц, стала недоступность ипотеки. Покупателям «вторички» в господдержке было отказано, а ставки, начинавшиеся от 14,5%, большинству из них показались заградительными. В отличие от первичного рынка, где девелопер при желании может частично спонсировать ставку, в сегменте готового жилья заемщик остается с банком один на один, поэтому часть потенциальных клиентов банки текущей весной и летом закономерно потеряли и теперь наверстывают упущенное.

«Банки потихоньку снижают ставки», — рассказывает председатель правления ГК МИЭЛЬ Оксана Вражнова. — Если еще в апреле Сбербанк устанавливал минимальную ставку в 14,5%, то сегодня мы видим ставку от 13,45%. А доля ипотечных сделок, по ее словам, с февраля по июнь составлявшая от 20% до 24%, осенью достигла 27–30%, причем средняя сумма ипотечного кредита превышает 4 млн руб.

В сентябре стали наконец заметны признаки общего оживления на рынке вторичного жилья: сначала выросло число заявок и просмотров, которые затем дали должжданный рост объема сделок. По итогам октября управление Росреестра по Москве зафиксировало 9,2 тыс. сделок в этом сегменте. Но это все равно на 30% меньше, чем годом ранее, когда за октябрь было зарегистрировано 13,2 тыс. переходов прав на готовое жилье. Так что о восстановлении рынка речь пока не идет.

В 2015 году в сознании покупателей произошел перелом, считает Сергей Шлома. «Столкнувшись со снижением рублевых цен, люди перестали рассматривать недвижимость как гарантированный инструмент сохранения денежных средств», — утверждает эксперт. — За последние пять лет в массовом со-

знании сформировалось четкое, без полутонов мнение: подешеветь может все, кроме московских квартир». Но в этом году стереотипы рушатся как карточный домик. Потребители с немым вопросом в глазах наблюдают за тем, как то самое «все» — продукты, коммунальные услуги, отдых, автомобили — дорожает, а вот московское жилье, бывшая священная корова инвесторов, наоборот, дешевеет.

Опрокидывая прогнозы

Свою лепту в обрушение «вторички» внесли и столичные девелоперы, которые в нынешнем году вывели и продолжают выводить на рынок один жилой комплекс за другим, несмотря на то что в начале года большинство аналитиков предсказывали заморозку новых проектов и остановкустроек. Только в ноябре на рынок вышли еще три проекта с общим объемом предложения примерно тысяча квартир, рассказывает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп».

По итогам ноября на столичном рынке новостроек массового сегмента в экспозиции находилось 36 объектов, насчитывающих 12 тыс. квартир, — на 6,4% больше, чем месяцем раньше. Аналитики «Метриум Групп» предполагают, что до конца года тенденция пополнения предложения сохранится. «Ожидается старт продаж еще как минимум в четырех комплексах, где уже сейчас предлагается заключить договор бронирования», — говорит Анна Соколова.

Предложение новостроек Московского региона продолжает расти на протяжении уже полутора лет, опережая спрос. Например, сейчас в открытой продаже в Москве, Подмосквье и Новой Москве представлено около 92 тыс. лотов, а годом ранее их было около 65 тыс. — такие данные приводит генеральный директор Strategy & Development Дмитрий Земсков. При этом, замечает он, сбыт уменьшился на четверть.

Колеса еще крутятся

На такие отчаянные шаги девелоперов заставляет идти кредитная нагрузка, а также, по всей видимости, нежелание фиксировать убыт-

ки и сходить с дистанции. Бизнес — и не только строительный, а практически любой — как велосипед: перестали крутить педали — упал. Однако нынешней осенью крутить педали обходится недешево: растет как конкуренция, так и себестоимость строительства. Рост стоимости строительно-монтажных работ в текущем году составил от 10% до 30%, говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. При этом маржа по проекту не всегда покрывает это увеличение, замечает эксперт. По его мнению, предпосылки к росту цен сейчас нет. А вот вице-президент ГК «Сапсан» Светлана Шмакова, напротив, считает, что их много.

«Помимо новых правил страхования ответственности застройщика, вступивших в силу в октябре, на себестоимости строительства скажутся, как ни странно, новые правила грузоперевозок», — рассказывает эксперт. — Пока ситуация с системой «Платон» до конца не ясна, но если стоимость проезда большегрузов по федеральным трассам сохранится, то мы получим значительное увеличение стоимости перевозок». А поскольку основной автопарк застройщиков состоит из большегрузных машин, то маржинальность многих проектов может уже в следующем году оказаться под вопросом.

Взросшая же конкуренция и откровенный демпинг некоторых игроков вынуждают остальных идти на дополнительные маркетинговые расходы в борьбе за покупателя. «У всех застройщиков во всех ценовых классах катастрофически — в два-три раза — растут цена контакта и цена сделки, поскольку они вынуждены постоянно стимулировать слабый спрос, отвоєывая каждого клиента у все большего количества конкурентов», — признается партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский.

В ноль и в минус

Все вместе медленно, но верно формирует текущую конъюнктуру рынка, в условиях которой цены вынуждены практически невозможно, а опускаться уже некуда, и низкую, близкую к нижнему пределу маржинальность. «Уже сейчас все надежные компании работают на рынке с минимальной маржой, чтобы обеспечить высокие темпы строительства, и у них нет возможности демпинговать даже на короткие периоды», — отмечает Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой».

На этом фоне новые объекты выходят по такой цене, которая вызывает ряд резонных вопросов к эконо-

мике проектов и маржинальности бизнеса, замечают эксперты. «При себестоимости квадратного метра 80 тыс. руб. цена для конечного покупателя 100 тыс. руб. — это уже фактически работа в ноль, а при растягивании продаж во времени и в минус», — уверен Дмитрий Котровский.

Даже в границах МКАД появились проекты со стоимостью квадратного метра 110–120 тыс. руб., делится наблюдениями руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калужнова. «Новые очереди в старых проектах также зачастую выходят по более низким ценам, и это особенно заметно в Подмоскowie, где новые лоты начинают продаваться примерно на 15% дешевле предыдущих», — замечает эксперт.

А на первичном рынке Москвы за 2015 год средняя стоимость «квадрата» снизилась примерно на 20 тыс. руб., достигнув по итогам ноября 205 тыс. руб. «К концу 2016 года можно ожидать аналогичного падения — примерно до 185 тыс. рублей за метр», — предполагает эксперт. По его мнению, уравнившегося состояния рынок достигнет не ранее 2017 года, когда цены опустятся до 160–165 тыс. руб. за 1 кв. м.

Деньги-то у них есть

Единственным ценовым сегментом, удерживающим и даже упрочившим свои позиции к концу года, стало элитное жилье. По данным Knight Frank Research, в ноябре было продано 70 квартир и апартаментов, что на 43% больше, чем в предыдущем месяце. Правда, относительно прошлого ноября число сделок сократилось на 30%, но в целом нынешняя осень по числу сделок даже превышает прошлогоднюю: 178 против 176.

Никита Белоусов, заместитель регионального директора по аналитике Knight Frank, отмечает интересную тенденцию: по числу сделок текущая осень вполне сравнима с нынешней весной, а вот в деңежном выражении перекрывает ее на 20%. «Это связано с тем, что хотя тенденция к увеличению доли покупок квартир небольшой площади, до 100 кв. м, продолжается, однако теперь к ней присоединилась и другая: все больше покупателей интересуются площадями свыше 200 кв. м. Сейчас в общей структуре аудиторий их насчитывается уже около 16%». К стати, предложение таких квартир уже не успевает за спросом: аналитики компании подсчитали, что в структуре первичного рынка квартир площадью более 200 кв. м насчитывается только 13%.

Что касается платежеспособного спроса в высокобюджетных сегментах, то слухи о его скорой кончине

сильно преувеличены, считают некоторые эксперты. Это предположение подтверждает, например, стремительная динамика продаж машино-мест в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры». «Всего за одну неделю, прошедшую со дня старта продаж мест в подземных паркингах, 80% собственников квартир приняли решение о покупке, причем либо со стопроцентной оплатой, либо в рассрочку на несколько месяцев», — рассказывает Дмитрий Котровский.

Конечно, в жилом комплексе с концепцией «двор без машин» приобретение машино-места — это необходимая сопутствующая покупка, к которой собственники квартир приняли решение о покупке, причем либо со стопроцентной оплатой, либо в рассрочку на несколько месяцев», — рассказывает Дмитрий Котровский.

Лишь бы тратили «Основную погоду в 2016 году на рынке дорогостоящего жилья будут делать так называемые старые деньги, то есть те, которые были заработаны еще до кризиса и сейчас находятся на банковских счетах и депозитах», — заявляет Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. Только в столице на счетах москвичей, по его данным, находится \$45 млрд. «И это только на валютных счетах», — уточняет эксперт. Он полагает: для того чтобы обеспечить успешное существование рынка жилья премиум-класса, достаточно, чтобы на нем ежегодно совершалось покупок на \$2–2,5 млрд.

И это вполне реально, если только процессы, происходящие в более низких сегментах, не начнут проникать и на элитный рынок, в особенности в его первичный сегмент. И если не изменится покупательский менталитет. Ведь на «вторичке», в том числе элитной, это уже произошло, и теперь дисконт от начальных цен, как говорят в Contact Real Estate, составляет 25–30%. «Собственники, которые действительно хотят продать свои объекты, теперь охотно пересматривают ценовую политику», — свидетельствует Вячеслав Антропов, директор по развитию компании. Учитывая количество нераспроданных лотов в уже построенных домах, аналогичная метаморфоза может произойти и с первичным рынком, и тогда закладывание девелоперов «ниже уже некуда» может потерять магическую силу.

Марта Савенко

Успеть до Нового года

— загород —

Дисконтирование, причем существенное, фактически стало обязательным элементом сегодняшнего рынка элитной загородной недвижимости. Бюджеты покупок снижаются, покупатели вошли во вкус. Но это не означает, что торг возможен во всех сегментах, говорят эксперты. Тем временем девелоперы по примеру городских коллег стали предлагать дома с отделкой, причем цены иной раз поражают воображение.

Рубли и доллары

Коррекция цен предложения на загородные дома в элитном сегменте наблюдалась весь 2015 год, хотя, как заметил в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», началась она несколько раньше: с середины ноября прошлого года. К нынешнему декабрю средняя стоимость домовладения (учитывался как первичный, так и вторичный рынок), по его сведениям, достигла \$4,401 млн, а в начале года составляла \$5,165 млн.

Снижение, таким образом, составило 14,8%. «Если бы собственники объектов в верхнем ценовом сегменте, где цены начинаются от \$25 млн, поддались общим настроениям и тоже начали дисконтировать свои объекты, то падение было бы, конечно, более значительным», — замечает эксперт. — Однако именно они держат цены на прежнем уровне, и ни о каких 40–50% скидки речь не идет».

Если говорить только о первичном рынке и считать в рублях, то, по данным аналитиков Vesco Group, цена предложений от девелоперов за год упала не так сильно, а для некоторых форматов осталась практически прежней либо повысилась. По итогам ноября таунхаусы и апартаменты в премиальном сегменте прибавили по 1%, достигнув 163 тыс. и 188 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно. А средняя стоимость сотки земли и вовсе поднялась с 1,915 млн руб. в январе до 2,189 млн руб. по итогам ноября, прибавив за 11 месяцев 14%.

И только средняя стоимость квадратного метра в премиальных коттеджах снизилась по отношению к январской на 6%, достигнув к настоящему времени 182,3 тыс. руб. Причем в апреле, когда доллар опускался до 50 руб. и ниже, этот показатель за месяц прибавил сразу 7%, а вот осенью, когда рост



Участники рынка считают, что в декабре наступит пик снижения цен на загородную недвижимость

курса американской валюты стал очевиден, отыграл эту прибавку падением на 10% по отношению к весне.

Премиальное похуждение

Рынок, таким образом, в очередной раз демонстрирует сильную валютозависимость, что подтверждается наблюдениями Ильи Менжунова. «Большинство элитных объектов до сих пор номинируется в долларах», — рассказывает он, — хотя, конечно, когда доходит до сделки, оплату продавцы почти всегда готовы принимать в любой валюте».

Премиальный сегмент сильно «похужд» за прошедший год, если говорить о действительно ликвидных вариантах. После прошлогоднего падения рубля даже самые интересные дома и участки продавались с существенными дисконтами, если говорить о долларовых прайсах, и продажи шли активно. В целом объем предложения остался примерно тем же, что и был, существенно уменьшилось, по данным Vesco Group, лишь число премиальных таунхаусов и апартаментов: с 50 тыс. и 29 тыс. кв. м соответственно эти сегменты сократились на 19% и 17% — до 40,7 тыс. и 24 тыс. кв. м.

Покупатели же стали еще азартнее: выискивают лучшие предложения из тех, что еще остались на рынке, и предлагают за них такие цены, которые продавцы считают унизительными, продолжает эксперт. «Готовность купить участок или коттедж за 40–50% от заявленной цены никого особенно не впечатляет, и продавцы отказываются от таких предложений», — добавляет он.

80 млн, и ни копейкой меньше

Сделки, таким образом, разваливаются. И хотя звонков от потенциальных покупателей риэлторам поступает немало, реальных продаж в третьем квартале стало вдвое меньше, свидетельствует эксперт. При таких настроениях и разбалансированности рынка значительного подъема в декабре он не ожидает, хотя по объему отложенного спроса нынешняя осень и превосходит любой другой сезон за все годы существования загородного рынка в его современном виде.

Но есть и другие мнения. Которые всего, в декабре продавцы, озабоченные предстоящим «зимним сном», когда спроса традиционно практически нет, будут готовы на серьезные уступки. «Например, сегодня собственник, выставивший дом за 90 млн руб., сразу обговаривает с риэлторами возможность его продажи за 80 млн руб. в случае, если мы найдем покупателей до Нового го-

да», — рассказывает Ирина Калинина, управляющий партнер Point Estate. При этом еще в сентябре 90 млн руб. за такой объект считались фантастически низкой ценой, добавляет она, а 80 млн руб. и вовсе нижняя планка.

«Наиболее активны продажи сегодня в тех проектах, где реализуют объекты по ценам, приблизительно равным рублевой себестоимости строительства», — добавляет Нина Резниченко, руководитель отдела продаж загородной недвижимости IntermarkSavills. — Например, если до кризиса цена объекта составляла \$2 млн, то сегодня его реально продать за \$1 млн в рублевом эквиваленте. И в принципе эта сумма соответствует совокупной стоимости его возведения».

Поэтому именно в последнем месяце года рынок элитной загородной недвижимости достигнет своего ценового дна, полагает Ирина Калинина. А раз так, то возрастет и число сделок.

Дом как автомобиль

Для некоторых объектов вторичного рынка, впрочем, такие дисконты могут считаться вполне адекватными, замечает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. «Многим собственникам пришлось избавиться от иллюзий по поводу стоимости своих объектов и снизить цену продажи вдвое от докризисного уровня», — отмечает она. В первую очередь это коснулось переоцененных объектов, в частности тех, которые находятся в критическом состоянии, требуют капитального ремонта и перестройки, а также морально устаревших домов, по соседству с которыми уже выстроены современные новые здания.

Дом, в котором семья жила или отдыхала десять лет и более, а затем решила продать, в любом случае потребует от нового хозяина затрат на ремонт, рассуждает Илья Менжунов. И здесь уместно будет сравнение с автомобилем, имеющим значительный пробег: никто ведь не пытается продать его по цене нового — дисконт может составить и 30%, и 50%, а на падающем рынке и больше. Вот если дом сделан свежий «апгрейд», так что он доведен до состояния «заезжай и живи», то можно рассчитывать на то, что слишком большую скидку делать не придется.

А покупатели между тем хотят именно въехать и жить, не тратя времени и средств на ремонт и обустройство. Лучше всего про-

даются дома, куда новый собственник может привезти только личные вещи — остальное там уже есть, причем новое. Интересно, что если полтора года назад доля запросов на подобные варианты составляла, по разным данным, от 30% до 50%, то к сегодняшнему дню она увеличилась до 80–90%.

На все готовенькое

Строить собственный дом и участвовать в развитии новой территории при существующем выборе на вторичном рынке тоже хотят немногие — большинство предпочитает купить готовый дом в готовом поселке. Возможно, поэтому дисконты коснулись не только домов, но и земельных участков, причем оцениваемых в валюте. «Еще в начале текущего года земля в поселке „Сосновый бор“ на Николиной горе стоила \$100 тыс. за сотку и никто не хотел слышать об уступках», — рассказывает Екатерина Румянцева. — Сейчас участки продаются за \$60 тыс., а реальный покупатель может рассчитывать на снижение до \$40 тыс. за сотку».

Девелоперам в такой ситуации приходится нелегко, так что они делают клиентам такие предложения, о которых даже год-два назад речь заходила очень редко. Делая ставку на то, что новый дом все-таки лучше старого, как новый автомобиль предпочтительнее подержанного, в Village Estate запустили новогородную акцию. В строящемся поселке «Ренессанс Парк», сдать который планируется в 2020 году, предлагается приобрести особняк площадью от 300 до 350 кв. м с отделкой и мебелью за 70 млн руб.

«Стандартное предложение „под ключ“ на элитном рынке стартует со 150 млн руб.», — замечает Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании. При этом в Village даже на такие дома предлагают рассрочку с первоначальным взносом в размере 35%, остальное покупатель выплачивает после завершения отделки.

Риэлторы премиального сегмента считают цифры, приведенные девелопером, адекватными сегодняшнему рынку и полагают, что на такое предложение должен быть спрос. В особенности могут быть интересны особняки в первом, уже построенном квартале поселка, где сейчас ведутся работы по благоустройству территории — по крайней мере, их не придется долго ждать. Сегодняшнему нетерпеливому покупателю это важно.

Марта Савенко