

СПАД ЗА МКАД

СПАСИТЕЛЬНАЯ ИНЪЕКЦИЯ В ВИДЕ ПАДЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ, ОЖИВИВШАЯ СПРОС НА СТОЛИЧНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, НЕ СМОГЛА РАСШЕВЕЛИТЬ ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ. ЦЕНЫ ТАМ ПОКАЗЫВАЮТ НЕВИДАННУЮ СТОЙКОСТЬ, НО РЕАЛЬНЫЕ СДЕЛКИ ЕСЛИ И ПРОХОДЯТ, ТО НЕ РЕДКО ЗА ПОЛОВИНУ ЗАЯВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ.

МАРИЯ ГЛУШЕНКОВА («Ъ-ДЕНЬГИ» № 6 ОТ 15.02.2016)

В начале года риелторы отметили оживление спроса на рынке столичной недвижимости в связи с очередным витком курса валют. Можно было ожидать, что кто-то обратит внимание и на рынок загородного жилья. Обычно первые звонки от покупателей загородки начинают поступать риелторам в январе-феврале. Однако, по словам руководителя аналитического центра «Инком-Недвижимость» Дмитрия Таганова, пока ничего подобного нет.

Падение спроса на загородную недвижимость идет с 2015 года. «Коттедж — это не товар первой необходимости, как хлеб, молоко или квартира», — говорит заместитель гендиректора по развитию агентства недвижимости «Истра-Город» Геннадий Савинов. По его словам, если на рынке квартир есть падение спроса, то в случае с загородными проектами эти цифры надо умножать на два или на три.

«Застройщики и землевладельцы сейчас максимально ориентированы на рынок. А там востребованы квартиры, не загородное жилье. Поэтому владельцы земельных участков в 50-километровой зоне переформируют их под многоквартирную застройку», — рассказывает управляющий партнер «Мизель-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов.

По словам Дмитрия Таганова, на загородном рынке переизбыток предложения — слишком много всего построено. «Те, кто хотел что-то купить, уже купили, а новых покупателей не так много», — говорит он. Сейчас, по данным «Инком-Недвижимости», на первичном рынке загородного жилья насчитывается не менее 845 организованных поселков. То есть выбор у покупателя объективно богат: коттеджи, таунхаусы, дуплексы (двухквартирный дом с разными входами), участки без подряда, квартиры в малоэтажных домах.

Назвать какие-то цифры при этом по каждому из сегментов оказывается весьма проблематично: оценки разных компаний «гуляют» и часто противоречат друг другу.

«Загородный рынок очень закрытый как в плане объема предложения, так и в плане статистики по сделкам. В отличие от того же квартирного сегмента, на загородном рынке не существует даже единой базы объектов, что, естественно, затрудняет подсчет», — объясняет Владимир Яхонтов. Тем не менее по итогам 2015 года количество сделок на вторичном рынке, по его данным, сократилось почти на треть.

При этом видимого падения цен нет. «Ситуация на рынке сложилась двоякая: объекты экономкласса не теряют стоимости, потому что были изначально номинированы в рублях (может быть, была незначительно скорректирована цена в рамках каких-то новогодних акций). Если же говорить об элитном рынке, то

цена квадратного метра здесь хоть и упала, но несущественно: по результатам четвертого квартала 2015 года метр в коттедже поселка де-люкс стоил \$4748 — на 4% меньше, чем годом ранее. Однако это сегмент, где продавцы неохотно меняют цены. А вот в более гибком премиум-классе средняя стоимость метра в коттедже сейчас составляет \$2451 — на 27% меньше, чем годом ранее», — рассказывает директор департамента консалтинга, аналитики и исследования компании Blackwood Александр Шибаев.

В результате хорошие скидки можно поймать уже в любом сегменте рынка загородного жилья. «Надо понимать, что большинство сделок (более 90%) сегодня совершаются с дисконтом от первоначальной цены. В экономклассе средний дисконт составляет 10–15%, в бизнес-классе может доходить до 20–30%. Что касается высокобюджетной недвижимости класса премиум и де-люкс, то здесь скидки достигают 40–50% на отдельные объекты», — рассказывает господин Яхонтов.

Фокус в том, что все эти чудесные скидки не формируют основную долю предложения на рынке, где, по самым скромным оценкам риелторов, 80% объектов пытаются продать по завышенной цене.

«Даже если смотреть в среднем по рынку, то цена реализации очень сильно отличается от цены предложения. Например, средняя стоимость предлагаемого объекта — 8,1 млн рублей, а средняя стоимость покупаемого — 3,5 млн рублей», — говорит господин Таганов. По его словам, это вовсе не значит, что на рынке дают такие скидки: «Это говорит о том, что сейчас много объектов выставляется по тем ценам, которые рынок платить не готов. Они так и стоят, эти объекты, поэтому сроки экспозиции очень большие на загородном рынке». По словам Александра Шибаева, некоторые проекты продаются лет по десять.

Почему на них не снижают цену, есть несколько объяснений. «В основном это финансовые обязательства перед банком, кредитором, перед инвестором по проекту. Те, кто может, — снижают и как-то пытаются оживить спрос», — говорит господин Шибаев.

Свое объяснение предлагает Геннадий Савинов: «Когда все это массово покупалось, то было совсем недешево. Вот в чем дело-то! Допустим, люди купили за 12 млн рублей домик площадью 200 кв. м и 15 соток земли. И хотят продать хотя бы за столько же — с частичным учетом инфляции. А сейчас это уже не получается. Потому что они приобретали его в 2006–2008 годах, когда цены на недвижимость росли на 20–30% в год, и казалось, что так будет всегда».

«Сейчас люди понимают, что риски выросли. Если строить многоэтажный

жилой дом, то там есть и ДДУ, и большее внимание администрации к этим проектам. А малоэтажный проект — там и жителей меньше, и внимание администрации меньше к таким проектам. Поэтому получается, что у покупателей больше рисков в малоэтажном жилье», — говорит Таганов.

Например, эти риски сейчас полностью реализовались у инвесторов двух красивых поселков — «Белый город» и «Немецкая деревня» (застройщик «Сабидом-инвест»). В 2013–2014 годах люди приобрели там таунхаусы, причем многие покупали недешево — по 6–7 млн рублей. В прошлом году застройщик стройку бросил, а дольщики, в числе которых оказалось свыше 500 семей, сейчас пытаются добиться от чиновников Московской области помощи, тем более что многие приобретали эти объекты по договорам ДДУ.

И даже если застройщик честный, то в случае с загородными охраняемыми поселками есть еще один нюанс: жильцам необходимо оплачивать работу управляющей компании. «Но покупатели тоже понимают, что эти коттеджные поселки — кабала. Люди начинают рассуждать: сегодня я могу платить эти 10;15; 25 тыс., которые будет с меня тянуть управляющая компания всю оставшуюся жизнь, а завтра не смогу. Зачем мне это? Куплю-ка я лучше домик в деревне, где все обслуживание за счет муниципалитета», — говорит господин Савинов. Плюс покупатели уже совершенно четко осознают, что их ждут налоги по кадастровой стоимости. И этот фактор всеми учитывается, оказывая сильное давление на рынок загородной недвижимости.

В конечном итоге складывается такая ситуация, когда первичный рынок жестко конкурирует за покупателя с продавцами на вторичке. Причем, в отличие от продавцов на вторичном рынке, застройщики четко отслеживают ситуацию на рынке и быстрее реагируют на все новые тренды. Так, в 2015 году они резко сократили вывод новых проектов загородных поселков. «Как в третьем, так и в четвертом квартале 2015 года новые проекты выходили только в классе эконом. За весь минувший год количество новых проектов сократилось на 20% по сравнению с 2014-м», — отмечает начальник управления продаж компании «Вектор Инвестментс» Евгений Клец.

«В элитном сегменте не вышло ни одного проекта», — добавляет господин Шибаев.

Но, с другой стороны, на вторичном рынке есть возможность продать, предлагая покупателям хорошую скидку. «Недавно мой товарищ купил дом в Истринском районе. Дом небольшой — 150 кв. м, кирпичный, добротный, и участок немаленький. Заплатил 2 млн рублей», — рассказывает господин

Савинов. Если верить сайту ЦИАН или «Из рук в руки», то в пределах 2 млн рублей сейчас в основном продаются или скромные садовые домики, или просто земельные участки. Правда, по словам Геннадия Савинова, на поиски нужного предложения и на торговлю с продавцом его товарищ потратил около двух лет.

Именно поэтому падения цен на загородном рынке ждать не приходится. «Продавцы на вторичном рынке напрямую конкурируют с продавцами первичного рынка. Одна дама купила в свое время крошечный дуплекс за 5 млн рублей. И сегодня она конкурирует напрямую все с тем же застройщиком, который может продать новенький дуплекс за 4,5 млн рублей. И никакого преимущества в том, что дуплекс дамы стоит в полной боевой готовности к продаже, нет», — уверен Геннадий Савинов.

Очевидно при этом, что продавцы на той же вторичке, кто имеет такую возможность, до последнего не будут снижать цены. «Они могут очень долго со своей шарманкой по рынку ходить и ждать, что найдется тот, кому эта музыка понравится», — говорит Геннадий Савинов.

Правда, большинство продавцов рано или поздно спускаются с небес на землю. По оценкам консалтинговой компании Knight Frank, даже на рынке элитной загородной недвижимости в 2015 году 84% домовладений, представленных на продажу на первичном рынке, перешли на рублевые цены либо в расчетах используется фиксированный курс доллара. То есть даже владельцы недвижимости на Рублевке больше не привязывают стоимость своих роскошных особняков к скачущим курсам валют. Поэтому, вероятнее всего, покупатели и продавцы просто будут ждать — кто лучших времен, кто больших дисконтов на рынке жилья.

На таком рынке, скорее всего, будут пользоваться спросом либо полностью готовые объекты «под ключ», чтобы в них можно было въехать и жить, либо земельные участки без подряда. Они, с одной стороны, являются антикризисным предложением, с другой — ни к чему не обязывают: есть деньги — строишь дом, нет денег — можно ничего не делать. Причем, по статистике Росреестра по Московской области, даже в прошлом году число сделок с землей, зарегистрированных ведомством, оказалось выше, чем в 2014 году.

Дополнительный импульс первичному рынку может придать программа субсидирования ставки по ипотеке, которая распространяется и на таунхаусы (застройщики реализуют по ДДУ) и которую, как объявил глава Минстроя Михаил Мень, решили продлить до конца 2016 года. В общем, ситуация на загородном рынке складывается в пользу покупателей. ■