

ДОМ

ЦЕНЫ

Разгон замедлился

Сентябрь, который обычно радует профессиональных участников рынка новостроек, соскучившихся за лето по напряженной работе, в этот раз продемонстрировал не взлет, а даже некоторое падение покупательского спроса. Причину эксперты видят в том, что урожайными выдались как раз летние месяцы, на которые обычно приходится отпускное затишье. Слегка снизились и цены, но в наиболее успешных проектах их, напротив, поднимают, и не только по мере роста стадии строительной готовности.



— Москва —

Неправильное лето

Сентябрь, как известно, не просто первый месяц осени, но и начало делового сезона в развитых странах. Правда, из тех четырех месяцев, за которые, как подсчитали в New-Flat.com consulting, в среднем продается 50,5 объектов недвижимости в любом сегменте, он приносит самый маленький урожай — всего 5,5% от общегодовой жатвы. Основные продажи приходятся на октябрь, ноябрь и декабрь.

И все же сентябрьские цифры должны быть выше августовских, а в текущем году в Москве получилось наоборот. Число сделок на вторичном рынке упало по сравнению с предыдущим месяцем на 12% — до 8760, долевое строительство продемонстрировало снижение на 11% (было заключено 3 тыс. ДДУ), а ипотека и вовсе откатилась вниз на 25% — до 3,5 тыс. сделок. Правда, если сравнивать с прошлогодним сентябрем, то оптимизма сразу прибавляется — например, договоров долевого участия тогда было зарегистрировано вдвое меньше, а количество ипотечных сделок с тех пор выросло на 71%.

Стоит напомнить и о том, что это лето в целом выдалось нетипичным: продажи новостроек, вместо того чтобы традиционно снижаться, напротив, все три месяца росли. «Сокращение спроса в сентябре объясняется тем, что он был реализован в июле — августе: многие из тех, кто планировал приобрести жилье, сделали это в летние месяцы», — полагает Роман Строилов, начальник управления продаж Tekta Group. Он допускает, что октябрь станет еще более трудным месяцем, так как количество обращений продолжает сокращаться. Свое объяснение сентябрьскому снижению дает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум групп»: по ее данным, основная покупательская активность в сентябре была зафиксирована ближе к концу месяца, поэтому часть фактически состоявшихся сделок будет зарегистрирована в октябре.

В Подмосковье между тем все наоборот: как свидетельствует региональное управление Росреестра, в сентябре количество регистрационных действий с недвижимостью увеличилось до 147 123 — это на 7,6% превышает показатели за август. Отдельно сообщается о 7,9 тыс. зарегистрированных ДДУ, а это на 2,6% больше, чем в августе. Кстати, август в области тоже был позитивен, несмотря на сезон отпусков: общее число сделок продемонстрировало рост на 2% по сравнению с июлем, а число ДДУ выросло на 1,7%.

Покупки по инерции

Эксперты компаний по-разному оценивают происходящее. По мнению многих, в текущем году деловая активность началась не в сентябре, а в середине лета. «Обычно осенний подъем является следствием отложенного спроса и летнего снижения», — замечает Виктор Прокопенко, директор по продажам Sezar Group, застройщика ЖК комфорт-класса „Рассказово“ в Новой Москве. В его компании по сравнению со сверхактивными июлем и августом ключевые показатели спроса в сентябре снизились на 14–16%, однако на количестве заключенных сделок это не отразилось. «Продажи по итогам сентября остались на уровне рекордных летних месяцев», — рассказывает эксперт. По его мнению, это следствие инерции: на сделки вышли покупатели, которые приняли решение о покупке квартиры еще летом.

Если июль характеризовался резким ростом спроса, который обычно знаменует начало делового сезона, то в сентябре объем реализуемого спроса не увеличился, хотя количество обращений и выросло по сравнению с июлем и августом на 15%, рассказывает Дмитрий Котровский, партнер «Химки групп» (строит рядом с Москвой спортивно-образовательный кластер «Олимпийская деревня Новогорск»). «А доля интереса к жилым деньгами — стопроцентной оплатой либо оплатой с длительной отсрочкой — даже сократилась», — сетует он. Похожие данные у Станислава Лобанова, директора по маркетингу управления

недвижимости Millhouse (застраивает ЖК премиум-класса «Сколково Парк» в Одинцовском районе Подмосковья). «В сентябре прошли сделки с очень дорогими квартирами, но общение с этими покупателями началось еще летом», — рассказывает он.

В других компаниях рапортуют о значительном росте спроса и продаж именно в первом месяце осени. Александр Козлов, директор по продажам AFI Development, говорит, что в обоих проектах его компании — клубном квартале AFI Residence Paveletskaya в центре столицы и ЖК «Одинбург» в Подмосковье — спрос по сравнению с летом вырос на 30%. Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой», рассказывает, что количество обращений резко увеличилось в начале августа. «А в сентябре рост продаж в „ЮИТ Парке“ в Красногорске составил 20% к показателям летних месяцев. И этот тренд — растущий», — добавляет он.

«Летом клиенты зондировали рынок, подбирали оптимальный вариант квартиры, а в сентябре уже точно определились с проектом и приняли решение о покупке», — предполагает Дмитрий Ефимов, руководитель отдела продаж ГК «Пионер». В жилом комплексе «ЦФЕ-Ботанический сад», который строит его компания, продажи в сентябре по сравнению с августом выросли на 12%. Аналогичная картина с начала сентября наблюдается и на трех подмосковных объектах «Комстрин», а также в апарт-комплексе Cleverland, который застройщик возводит в московском Марфино. «Относительно августа объем поступлений увеличился на 16%», — уточняет Ирина Игнатьева, директор по маркетингу, рекламе и реализации компании. По ее мнению, летом, возможно, спрос на недвижимость подогрели банки, снизившие ставки по депозитам, а сейчас начался обычный сезонный рост.

А первый заместитель председателя правления «Баркли» Александр Красавин уверяет, что в его корпорации существенно выросла активность клиентов, рассматривающих покупку квартиры в Barkli Residence. Количество обращений

в сентябре увеличилось на 70%, а конвертируемость в сделки, по его ожиданиям, достигнет пика к концу осеннего сезона.

Осторожнее с ценниками

На этом фоне цены застройщики поднимают осторожно, очевидно боясь спугнуть покупателей, которые за лето успели войти во вкус. «Если проанализировать все стройки в нашей локации, то констатировать рост цены можно только по одной причине — повышение стадии строительства», — отмечает Дмитрий Котровский и добавляет, что в 80% объектов, где застройщики поднимали цены, прайсы переписали впервые за 9–12, а то и 18 месяцев. Владимир Каширцев, в свою очередь, вспоминает, что с конца весны и до середины июля застройщики предприняли попытки как следует поднять цены и это привело к резкому падению продаж. «Затем многие из них пересмотрели ценовую политику в сторону снижения», — резюмирует он.

Но и скидки в наиболее востребованных проектах уже не те, что раньше, причем, по наблюдениям Екатерины Лобановой, руководителя отдела рыночной аналитики «РГ-Девелопмент», покупатели относятся к этому спокойно. «Если август можно однозначно охарактеризовать как „месяц покупателя“, то сентябрь стал „месяцем компромисса“: ценовое дно, которое рынок новостроек достиг летом, пройдено», — считает она.

Тем не менее аналитики «Метриум групп» подсчитали, что по итогам сентября средневзвешенная цена предложения на первичном рынке массового сегмента Москвы в старых границах составила 146,9 тыс. руб. за 1 кв. м, а это на 0,4% ниже, чем в августе. «Однако в целом за третий квартал квадратный метр подорожал в среднем на 2,9%», — оговаривается Мария Литинецкая. К тому же в сентябре увеличился средний бюджет покупки по всем типологиям квартир в массовом сегменте в старых границах Москвы — например, студии в среднем подорожали на 3,8%, до 4,2 млн руб.

В Новой Москве, как утверждает Владимир Каширцев, по сравнению

с летом средняя стоимость квартир в новостройках поднялась на 2–3% в сегментах «эконом» и «комфорт», но обусловлено это в большей степени увеличением объема предложения квартир с отделкой.

Дайте два камина!

В высоких ценовых сегментах, которые обычно живут отдельной жизнью, на этот раз все очень похоже на то, что происходит в масс-маркете. В новостройках классов «бизнес» и «премиум», по данным Дмитрия Халина, управляющего партнера Savills в России, сентябрьское удешевление составило по 1% и теперь средняя цена в этих сегментах достигает 300 тыс. руб. и 801 тыс. руб. соответственно. «Рублевая цена в премиальном сегменте упала на 5% по отношению к предыдущему кварталу», — не согласен Вячеслав Антропов, директор по развитию Contact Real Estate. — Однако стоит отметить, что это не тренд, а всего лишь колебания за счет вымывания с рынка более дорогих объектов». Косвенно этот вывод подтверждают в Knight Frank Research: подсчеты говорят о положительной динамике показателей средней стоимости проданных за этот месяц новых квартир и апартаментов: она составила 90 млн руб., а также их средней площади, которая достигла 131 кв. м.

Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank, придерживается мнения, что в верхних ценовых сегментах даже выход на рынок нового, более бюджетного предложения не оказал сильного влияния на среднюю цену, поскольку был нивелирован повышением цен в нескольких объектах. «Например, рост цен более чем на 15% был отмечен в комплексе апартаментов „Звезды Арбата“, — говорит он. По его наблюдениям, в отдельных комплексах переписывание ценников было связано не только с изменением стадии строительной готовности, но также с динамикой продаж.

Интересно, что теперь всплеск спроса и рост продаж наблюдаются на завершающих стадиях готовности объекта и сразу после ввода его

Московский бизнес-класс в сентябре подешевел на 1%

в эксплуатацию, замечает генеральный директор Wellhome Анастасия Могилатова. «Раньше большая часть лотов, особенно в сегменте бизнес-класса, реализовывалась в процессе строительства объекта», — вспоминает эксперт. По ее данным, высокий уровень продаж по итогам третьего квартала отмечен в «Резиденции Монэ», сданной в эксплуатацию в июле, Art Residence и «Садах Пекина», где строительство завершено в сентябре, а также находящихся на финальных стадиях «Садовых кварталах», I'M, RedSide и других.

Покупатели в высоких ценовых сегментах проявляют интерес и к редким жилым форматам, которые могут быть раскуплены уже на старте проекта. Как утверждает Леонид Капров, старший вице-президент «Галс-Девелопмент», в сентябре началась настоящая «охота» за эксклюзивными квартирами. «Сразу после вывода в продажу нашего нового жилого комплекса „Достоиние“ в Кунцево были раскуплены пентхаусы с каминами и зимними садами», — говорит он.

Часть экспертов, опрошенных «Ъ-Домом», еще ждет осеннего подъема и традиционного декабрьского взлета продаж. Другие склоняются к мысли, что в текущей экономической ситуации это вряд ли возможно. Впрочем, если попытаться спрогнозировать поведение покупателей в высокорезультативных сегментах, то выборы в России миновали, США определяются с новым президентом уже в ноябре, а в конце года некоторые топ-менеджерам все-таки выплатят приличные бонусы. Если говорить об эконом- и комфорт-классах, то слухи о готовящейся отмене программы господдержки ипотеки усиленно подогреваются, к тому же в регионах люди по-прежнему теряют рабочие места и таянутся поближе к столице в надежде на лучшую жизнь. Так что к Новому году действительно можно ждать очередную волну ажиотажного спроса на любые новостройки.

Марта Савенко

ЗАНЯТЬСЯ НЕЧЕМ?

ТЕАТРЫ, КОНЦЕРТЫ, НОВЫЙ ЭРМИТАЖ

В жилом комплексе Зиларт вы не будете скучать! Ведь мы приготовили развлечения на любой вкус! Для любителей культурного отдыха у нас есть уникальная программа. Драматический и академический театры на центральном бульваре, арт-галереи и выставки. Кроме этого, здесь же будет расположен концертный зал для различных мероприятий. Звучит неплохо? Но это еще не все! Для вас мы готовы привезти в Москву даже филиал легендарного Эрмитажа! А если вы из тех, кто привык развлекаться иначе, мы знаем, что вам предложить! Торговые центры, кинотеатр, рестораны, спа-центры и салоны красоты — все это к вашим услугам.

Мы занимаемся делом, чтобы вы занялись вашим досугом!

РАССРОЧКА НА **КВАРТИРЫ 0%-24 МЕСЯЦА** | **228 22 88**



ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ZILART.RU
РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» С 1 ОКТЯБРЯ ПО 31 ДЕКАБРЬ 2016 Г.
РЕКЛАМА