

ДОМЦЕНЫ

Максимум при падении

Объем предложения новостроек во всех сегментах в октябре продолжал увеличиваться, хотя и разными темпами. После летнего скачка покупательский спрос окончательно перешел в режим ожидания — то ли на фоне противостояния Клинтон—Трамп, то ли в ожидании новогодних девелоперских подарков. По всей видимости, только самые бюджетные московские проекты обеспечили взрывные цифры по регистрации договоров долевого участия (ДДУ) в текущем месяце.

— город —

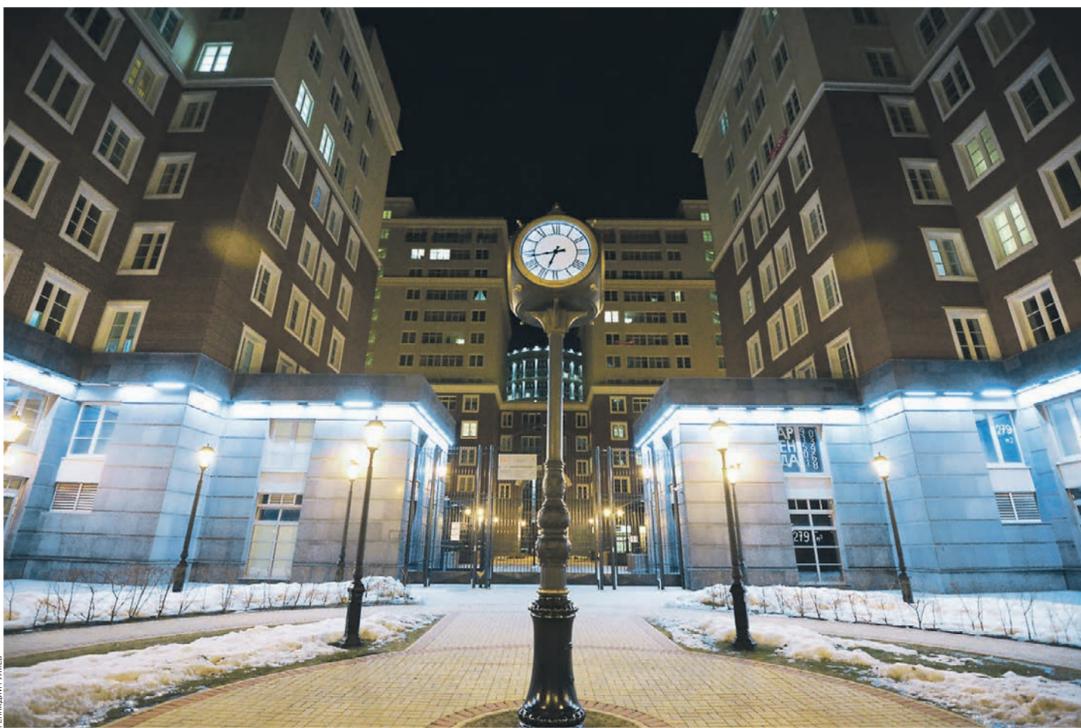
Ожидания предновогодние и предвыборные

Москва и Подмосковье продолжают демонстрировать разнонаправленные тенденции, причем, глядя на результаты сентября и октября, невольно задаешься вопросом: не действует ли один регион назло другому? Если в прошлом месяце количество зарегистрированных договоров долевого участия в Подмосковье выросло по сравнению с августом на 2,6%, а в Москве этот показатель, напротив, снизился на 11%, то в октябре все наоборот. Продажи в подмосковных новостройках по сравнению с предыдущим месяцем на 11% упали, а в Москве новые проекты продемонстрировали рост продаж на 13%, причем число зарегистрированных ДДУ достигло исторического максимума — 3383.

В Москве все это происходит на фоне продолжающегося второй месяц подряд падения объема сделок как на вторичном, так и на ипотечном рынке. Правда, темпы этого падения замедлились: его показатели составляют уже не 13% и 25%, как в сентябре, а 8% и 2% соответственно. Однако очевидно, что ни разговора о грядущей отмене ипотеки с господдержкой, ни снижающиеся ставки по кредитам на вторичное жилье не убеждают московских покупателей.

И поскольку впереди новогодние праздники, в преддверии которых девелоперы традиционно предлагают покупателям наиболее щедрые скидки за весь год, можно предположить, что весь не реализованный осенью спрос собирается переместиться на декабрь. «На сегодняшний день рынку необходимо время на восстановление, которое мы ожидаем в ноябре—декабре. Оно будет связано с окончанием делового сезона и подведением финансовых итогов компаний», — подтверждает Наталия Кузнецова, генеральный директор компании «Бон Тон».

Любопытный и не слишком понятный аргумент, мотивирующий отложить покупку, неоднократно слышали от своих потенциальных покупателей специалисты Tehta Group. «Клиенты высказывались за то, чтобы подождать с решением о приобретении квартиры до того, как пройдут выборы президента США», — удивлен Роман Строилов, руководитель управления продаж компании.



Объем предложения на городском рынке жилья увеличивается с каждым часом

А покупателей-то и нет

Объем предложения на московском рынке жилья, как на первичном, так и на вторичном, продолжает увеличиваться. По данным компании «Азбука жилья», в октябре в границах старой Москвы на вторичном рынке он составил около 1,92 млн кв. м. «Это на 9% больше, чем в сентябре», — комментирует Владимир Каширцев, генеральный директор компании. Выходит, в разгар делового сезона многие владельцы «вторички» впервые или в очередной раз выставили свои объекты на продажу, надеясь на активность покупателей. Но, как видно по приведенным выше цифрам Росреестра, этот расчет оказался неверным.

Неудивительно поэтому, что в октябре продолжило снижаться средней цены на квартиры вторичного рынка: квадратный метр здесь, по данным «Бон Тон», подешевел еще на 0,8% и достиг круглой отметки в 200 тыс. руб. «Спрос демонстрирует стагнацию», — отмечает Наталия Кузнецова. По ее мнению, это связано с потребительскими ожиданиями на дальнейшее снижение ипотечных ставок кредитования объектов вторичного рынка.

Квартир в столичных новостройках, по данным Владимира Каширцева, в октябре стало больше на 11%: их общая площадь к концу месяца равнялась 2,63 млн кв. м. У Юлии Сапор, руководителя аналитического и консалтингового центра Est-a-Tet, другие цифры. «Объем предложения на рынке новостроек в столице вырос на 4,7% к предыдущему месяцу», — говорит она. — Всего на рынке по итогам октября экспонировалось порядка 2,9 млн кв. м». По данным ее компании, в октябре на рынок поступил самый большой объем предложения за 2016 год — 203,7 тыс. кв. м, что в 3,2 раза больше, чем в предыдущем месяце. А если говорить только

о рынке массового сегмента, то, по данным Марии Литвиненковой, управляющего партнера «Метриум Групп», здесь наблюдается замедление увеличения объема предложения. «В октябре этот показатель практически не изменился по отношению к сентябрю: число представленных квартир увеличилось только на 0,3%», — замечает она.

Эксперты отмечают, что в октябре открылись продажи в 11 проектах, из которых только 3 представляют собой новые очереди в уже строящихся жилых комплексах («Сердце столицы», «Летний сад» и Sreda). В частности, компания «Лидер Инвест» стартовала с новыми проектами бизнес-класса «Дом в Мневниках» и «Дом в Олимпийской деревне». Средняя цена квадратного метра в этих проектах, по расчетам Наталии Кузнецовой, составляет 220 тыс. руб., а полная стоимость квартиры — от 6,7 млн до 20 млн руб. Оба проекта обещают ввести в эксплуатацию во втором квартале 2018 года.

Двое на одной Ордынке

Как ни странно, появление новых проектов лишь укрепляет позиции уже существующих новостроек, в то время как спрос на новинки существенно ниже ожиданий девелоперов — такое мнение высказывает руководитель отдела рыночной аналитики «РД-Девелопмент» Екатерина Лобанова. «Уже зарекомендовавшие себя проекты в фазе активного строительства получают дополнительные преимущества перед новыми проектами», — говорит она. — Для покупателя возведенная коробка дома выглядит наиболее весомым аргументом при сопоставимом бюджете покупки».

Возможно, это утверждение справедливо для новостроек масс-маркета, однако в высокобюджетных сегментах все обстоит несколько иначе. Скажем, по итогам октября в продаже находится около 9,4 тыс. квартир и апартаментов в 53 новостройках бизнес-

класса, подсчитали аналитики «Savills в России». При этом, отмечает Дмитрий Халин, управляющий партнер компании, выход в реализацию нового предложения сейчас не покрывает существующий спрос, поскольку в течение всего 2016 года объем предложения имел тенденцию к снижению.

Что касается элитного сегмента, то здесь к концу второго месяца осени объем предложения новостроек составил 347 тыс. кв. м. Это на 2% больше, чем в сентябре, и на 11% больше, чем в конце 2015 года, заявляют в Point Estate. Всего на рынке было представлено 2,6 тыс. лотов в 59 комплексах. При этом, как уверяет Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate, на первичном рынке элитной недвижимости по отношению к сентябрю увеличился на 14%. «В прошедшем месяце было продано 56 квартир и апартаментов в новостройках высокобюджетного сегмента», — уточняют в Knight Frank и приводят сравнения с октябрём прошлого года, по отношению к которому число сделок на первичном рынке выросло более чем в полтора раза.

Если все так, то выход нового предложения в этом сегменте может свидетельствовать только о позитивных тенденциях. В октябре элитный рынок пополнился двумя новыми проектами, рассказывает Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate. Один из них — дом Nabokov от компании Vesper в Курсовом переулке, где предлагаются 14 апартаментов с отделкой площадью от 121 до 500 кв. м по цене от 1,6 млн руб. за «квадрат». Минимальный бюджет покупки составляет 208 млн руб.

Второй объект представляет Sminex, и называется он «Малая Ордынка, 19». Здесь продаются 62 квартиры площадью от 58 до 260 кв. м, цены стартуют от 434 тыс. руб. за 1 кв. м, а также два апартаменты на первом этаже площадью 101 и 201 кв. м по цене от 276 тыс. руб./кв. м. Минимальный бюджет

покупки составляет 31 млн руб. и 29 млн руб. соответственно», — уточняет Павел Трейвас. Кстати, в этой же локации в ближайшее полугодие ожидается выход нового проекта ГК Insignia — Ordynka Luxury Residence.

Почти по правилу Парето

Спрос по объектам первичного рынка распределяется отнюдь не равномерно, отмечает ведущий аналитик компании ЦИАН Александр Пыпин. В частности, его выборка за октябрь показывает, что из общего числа зарегистрированных в Москве за октябрь ДДУ примерно 20% (704 договора) сконцентрированы всего в 14 жилых новостройках. «В целом я предполагаю, что около 30% новых столичных проектов аккумулируют 80% спроса», — говорит эксперт.

Косвенно его данные подтверждает исследование, проведенное в сегменте лофт-апартаментов специалистами компании «МИЭЛЬ-Новостройки». «Выяснилось, что более 60% актуального предложения — это проекты, уже данные в эксплуатацию», — рассказывает Наталия Шаталина, генеральный директор компании. — При этом в тех проектах, которые расположены на значительной удаленности от центра, мы наблюдаем лишь единичные сделки, а в наиболее востребованных спрос колеблется на уровне пяти-шести сделок в месяц».

Эксперты компаний, действующих в массовых сегментах, видят главную причину происходящего в снижении платежеспособности покупателей, с одной стороны, и их заниженных ожиданиях в том, что касается цены, — с другой. По итогам октября реальным спросом пользовались новостройки комфорт-класса по средней цене покупки не выше 105–120 тыс. руб. за 1 кв. м, говорят в «Бон Тон». А по данным Оксаны Сторожук, руководителя подразделения ГК «Сибпромстрой» (застраивает ЖК «Зеленоградский»), более 75% сделок заключаются с той или иной скидкой. Причем, по ее мнению, текущей осенью говорить о росте цен на новостройки в Подмосковье еще рано. «Цены еще есть куда снижаться. Это не самый низкий порог стоимости жилья, несмотря на уверенные заявления маркетологов», — высказывается эксперт.

И совершенно другая картина предстает глазам профессиональных наблюдателей на рынке высокобюджетного жилья. В частности, неплохие результаты по продажам показали проекты, которые находятся на самом начальном этапе строительства, замечает Дмитрий Халин. «Если раньше, например год назад, в таких проектах, где только начинались продажи и «вонзались в землю ковш экскаватора», было от силы 5% продаж от общего количества сделок на рынке, то сейчас эта доля приближается уже к 20%». «Покупатели снова готовы приобретать объекты на стадии котлована, а значит, некоторым образом рисковать и инвестировать в этот сегмент», — делает вывод эксперт.

Отчасти причину такого покупательского поведения Александр Смирничий, генеральный директор IJK Realty, видит в снижении доходности по банковским депозитам. «По валютным вкладам доходность приблизилась к нулевой», — констатирует он, — а по рублевым ставкам претерпели снижение практически в два раза по сравнению с концом 2014 года». Можно предположить, что это снижение продолжится, а значит, элитная недвижимость может стать разумной заменой альтернативным вложениям.

Марта Савенко

Медленный разворот

— аренда —

С началом делового сезона квартирный рынок аренды столицы в очередной раз предпринял попытку оттолкнуться от достигнутых в период кризиса ценовых минимумов, но пока удалось достичь только равновесия в некоторых ценовых сегментах. Тем не менее летнее ценовое дно, по свидетельству экспертов, опять осталось позади, и те арендодатели, которые как следует подготовились к наступлению осени, сумели поднять ставки выше, чем в прошлом году.

Доллар как предчувствие

35 974 руб. в месяц. Именно столько в среднем, по данным ЦИАН, стоила осенью 2014 года квартира наиболее часто запрашиваемого московскими арендаторами формата — пресловутая «однушка» в бюджетном сегменте. За год ее цена «похудела» ровно на 4 тыс. руб., но в нынешнем сентябре уже стало заметно движение вверх — пока не слишком значительное. К октябрю средняя цена предложения однокомнатных квартир достигла 32 741 руб., — если так пойдет и дальше, то к февралю, когда спрос после новогодних праздников возобновляется, вполне может быть пройдена отметка в 33 000 руб. в месяц.

Способствовать дальнейшему подорожанию арендных квартир могут сразу несколько факторов. Во-первых, новые налоги на имущество граждан. Да, в нынешнем году платежи в большинстве случаев не выглядят особенно устрашающе, но все понимают, что каждый год цифры в них будут расти, а значит, к следующему налоговому периоду стоит подготовиться заранее.

Другим обстоятельством, которое может оказать давление на арендодателя, заставив его задуматься о повышении ставки, станет курс рубля. Колебания уже начались, и сейчас только полный штиль на уровне, допустим, 65 руб. за доллар на протяжении нескольких месяцев сможет убедить и тех, кто хранит сбережения в валюте, и тех, кто держит их на банковском рублевом вкладе, в том, что все стабильно и нет причин волноваться.

Под прессом новостроек

Однако штиля, памятью о былых годах прошлых лет, ждать не приходится, и поэтому рано или поздно собственники арендных квартир, заключая договоры найма на длительные сроки, захотят подстраховаться и повысят ставку. Не настолько, чтобы отпугнуть потенциального арендодателя, но зато произойдет это, скорее всего, массово. В том, что арендаторы бюджетного сегмента не будут особенно такому повышению сопротивляться, сомнений не возникает, ведь сейчас, например, в нижних ценовых диапазонах (до 40 тыс. руб./мес.), по свидетельству Марии Жуковой, директора компании «МИЭЛЬ-Аренда», спрос больше предложения почти вдвое. Да и эмоциональный фактор («Ах, нравится! Беру!») еще никто не отменял.

С таким прогнозом соглашается Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН. «Если этой зимой не произойдет кардинального ухудшения макроэкономической конъюнктуры, то тенденция последних двух-трех месяцев на медленный рост ставок может продолжиться», — заявляет он. Косвенными свидетельствами этого, по его мнению, является сокращение среднего времени нахождения объявления в экспозиции: осенью 2015 года квартира в среднем уходила из базы за 26 дней, осенью 2016 года — уже за 18.

Но, конечно, потенциал роста ставок ограничен их докризисными уровнями, продолжает Алексей Попов. Другими словами, выше головы не прыгнешь: объем предложения постоянно растет, в том числе за счет ввода в эксплуатацию новостроек, часть из которых почти сразу выходит на рынок аренды. Кроме того, косвенную конкуренцию те же новостройки составляют аренде и с

другой стороны: желая привлечь покупателей, которых в последнее время не так чтобы очень много, девелоперы предлагают программы расрочки и специальных ипотечных программ, так что часть арендаторов принимает решение переквалифицироваться в дольщики.

Один плюс один — вдвое больше

Иное дело — высокобюджетная аренда. Экспаты к нам так и не вернулись, во всяком случае, в том количестве, в каком они пребывали в Москве до объявления санкций, обеспечивая стабильный спрос на большие квартиры в историческом центре. «В какой-то момент показало, что спрос существенно растет, некоторые даже сделали поспешный — и не подтвержденный репрезентативной выборкой — вывод о двукратном увеличении активности со стороны экспатов», — замечает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate. — На самом деле это означает примерно следующее: был один клиент-экспат — и вдруг — о чудо! — стало два». По данным эксперта, в реальности активность арендаторов на рынке элитной аренды сейчас снижается, а вместе с ней падают арендные ставки — и оптимизм арендодателей.

Как утверждает Павел Трейвас, управляющий партнер Point Estate, средняя цена предложения элитных квартир в аренду за октябрь сократилась на 5% и составила 355 тыс. руб. в месяц, или \$5640, это на 4% меньше, чем в предыдущем месяце. «Снижение вызвано в первую очередь тем, что собственники, чьи квартиры экспонируются на рынке длительное время — от полутора до года, начали идти на уступки и предоставлять скидки», — поясняет эксперт. В итоге таких арендодателей в сегменте набралось за месяц 36%, а снижение арендной ставки на конкретные объекты составило от 5% до 38%.

Но так произошло отнюдь не со всеми собственниками дорогих арендных квартир. «В сентябре и октябре происходило вымывание хороших объектов», — рассказывает Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Group. — Сейчас мы пожинаем плоды этого процесса: востребованных квартир в аренду катастрофически не хватает». Некоторые объекты даже не доходят до рынка и сдаются, что называется, через сарафанное радио. Арендаторы в поисках лучшего жилья конкурируют друг с другом за объекты, иногда даже торгуясь с владельцем не вниз, а вверх. И это еще один фактор, который будет мотивировать собственников ликвидных объектов поднимать ставки.

Владимир Абакумов

ЖИЗНЬ В ИДЕАЛЬНОМ БАЛАНСЕ

Рублево-Успенское шоссе, 7 км от МКАД, БАРВИХА
+7 495 785 05 30 | www.level-barvika.ru

LEVEL BARVIKA RESIDENCE

Реклама. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте level-barvika.ru