

# ДОМ ЦЕНЫ

## Легли на дно

Спрос всю осень топчется на месте, объем предложения продолжает расти, сроки сдачи то и дело переносятся, а цены даже при условии роста стадии строительной готовности идут вверх далеко не так охотно, как раньше — такие выводы эксперты делают, подводя предварительные итоги 2016 года. Правда, впереди еще традиционный декабрьский ажиотаж, но на него в нынешнем году рассчитывают отнюдь не все: без новогодних чудес он состояться не может, а пока вместо них наблюдаются отягощающие рынок факторы.

— город —

### Четыре года ничего не строить

Многочисленные поправки в ФЗ-214, которых за год эксперты насчитали более 60, казалось бы, сделают свое дело и поднимут цены в следующем году. Однако сейчас участники рынка в таких прогнозах осторожны как никогда. «Самый главный вывод, который можно сделать в 2016 году: общерыночный объем спроса практически не меняется, так как платежеспособность населения не растет», — отмечает Дмитрий Котровский, партнер "Химки Групп". — И теперь этот объем продолжает распределяться по все большему и большему количеству новых проектов как в Москве, так и в области.

Эту мысль продолжает Дмитрий Власов, заместитель генерального директора RDI: «Сейчас, к сожалению для девелоперов, конкуренция между ними растет быстрее интереса населения к недвижимости». Эксперт приводит в пример Ленинский район, где расположены три самых крупных проекта его компании — «Ново-Молоково», «Южное Видное» и «Южная долина». Общий объем текущих проектов в этой локации составляет примерно 8 млн кв. м, и нереализованными остаются 4,5 млн кв. м. «А в течение 2017 года рынок должен пополниться еще девятью проектами общей площадью 2 млн кв. м», — добавляет он.

Всего же, по данным Дмитрия Котровского, в процессе строительства в Москве и области сейчас находится более 20 млн кв. м жилья, или около 400 тыс. лотов. «При этом в 2015–2016 годах объем поглощения на первичном рынке составил 100–110 тыс. лотов», — замечает он и добавляет: даже если спрос сохранится на текущем уровне, все, что сейчас строится, будет продаваться не менее четырех лет. И это без уче-

та тех квартир, которые построены за последние два-три года, но еще не проданы.

Еще одна тенденция последних двух лет — возрастание доли нераспроданных квартир в домах, введенных в эксплуатацию — сейчас она составляет порядка 30%. «Это „молодая“ вторичка, конкуренция которой со строящимися проектами будет возрастать», — полагает эксперт.

### Она опять тянет нас вниз

На таком фоне никого уже не удивляет тот факт, что каждый новый проект, который появляется в локации, выходит в реализацию на уровне котлована — и старается выйти дешевле, чем тот, который вышел на уровне котлована, к примеру, полгода назад. «Проекты оптимизируются заранее, еще на стадии проектирования и запуска, чтобы максимально снизить стоимость квадратного метра», — полагает Роман Строилов, руководитель управления продаж Tekta Group. Итог: оптимизация вторых тормозит первых, а зади уже горячо дышат в спину третьим, приготавливая шоковые стартовые цены и соглашения с банками о маркетинговой ипотечной ставке.

Наблюдая за этими ценовыми гонками, покупатели логично приходят к выводу, что счастливый момент покупки можно бы и отложить, и переходят в режим ожидания, причем у одних он добровольный, а у других — вынужденный. У первых имеются деньги на депозитах и небеспочвенная надежда на снижение цен. У вторых сбережения в дешевающей американской валюте, и сюда же присоединяются потенциальные ипотечные заемщики, отбракованные банками: селекция в последние месяцы ужесточилась, и не только по признаку платежеспособности клиента, но даже и по некоторым жилым про-

ектам, которые раньше получали одобрение едва ли не в автоматическом режиме.

А тут еще старая добрая мина замедленного действия: цены на вторичном рынке неспешно, но с пугающей стабильностью устремились вниз. Юлия Антасова, руководитель офисов «Таганский» и «Новогиреево» «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости», приводит пример: «В июле 2015 года на продажу была выставлена трехкомнатная квартира в Измайлово общей площадью 64 кв. м с изолированными комнатами и кухней 8 кв. м на среднем этаже за 10,75 млн руб.». Эксперт отмечает, что на тот момент обозначенная собственником цена была выше рыночной более чем на 10%: ее можно было продать примерно за 9,5 млн руб., причем за эту стоимость нашлся реальный покупатель. Однако продавец отказался от сделки, показы продолжались, и в итоге в декабре 2015 года цена предложения была снижена до 9 млн руб., а в марте 2016 года — до 8,5 млн руб. «Покупатель нашелся лишь в сентябре 2016 года», — говорит Юлия Антасова. — В итоге квартира была продана за 8,35 млн руб.»

Представим себе, что вторичная квартира продается с целью купить другую, в новостройке — дисконтирование неминуемо, так что на новое приобретение денег в итоге может что-либо изменить, разрабатывают программы по компенсации такого дисконта за счет специальной скидки — лишь бы не упустить клиента. Ведь кредитную нагрузку никто не отменял, и, значит, продажи надо вести любой ценой.

### Подарки, аукционы и повышение цен

На декабрьский всплеск, подобный тому, что случился в 2014 году после

подскока курсов валют, участники рынка новостроек не рассчитывают, но все же приготовили специальные предновогодние предложения — на тот случай, если они пригодятся. В четырех домах, которые застраивает компания «Лидер Инвест», покупателей ждут подарочные машино-места в подземных паркингах, бесплатный ремонт под чистовую отделку, скидки до 7% и даже 1 млн руб. В квартале ONLY весь декабрь можно купить апартаменты с улучшенной отделкой по стоимости стандартной. «Экономия при этом составит от 150 тыс. до 500 тыс. руб. в зависимости от площади приобретаемого апартамента», — замечает Евгений Большаков, коммерческий директор Central Properties. Дизайнерскую отделку от английского архитектурного бюро Scott Brownrigg готовы подарить и в ЖК «Сколково Парк», а те, кому интереснее заняться ремонтом самостоятельно, могут приобрести здесь квартиру свободной планировки с 15-процентной скидкой.

В проектах RDI предлагают не самые традиционные варианты — в частности, здесь переняли практику, которую первыми на городском рынке новостроек опробовали новосибирские застройщики, так называемый тест-лайф. В ЖК «Загородный квартал» покупатели могут попробовать пожить в комплексе некоторое время, чтобы понять, насколько он им подходит. А те, кто рассматривает для себя уже упоминавшийся высококонкурентный Ленинский район, вправе участвовать в другой акции — «Аукцион квартир» — и предложить застройщику свою цену. Не факт, конечно, что она будет значительно ниже, чем по стандартному прайсу, но все же шанс выиграть интересную скидку имеется.

Есть, правда, и такие застройщики, которые придерживаются принципиально иной маркетин-

говой политики: если твой проект успешен — не давай скидок, иначе вызовешь подозрения у покупателя. Так считает Иван Иванов, руководитель проекта «Фили парк», где к декабрю подготовили небольшое повышение цен.

В целом любая жилая недвижимость — это разовая и дорогая покупка, в большинстве случаев совершающаяся с помощью ипотеки, и человек к ней приходит тогда, когда он готов, резюмирует гендиректор компании «Азбука жилья» Владимир Каширцев. «Сейчас в связи с затовариванием рынка сложилась такая интересная тенденция, когда снижение цен прикрывают словами „скидка“ или „акция“, — поясняет он. — В этом году нет акций, как в прошлые годы, а есть снижение цен, которое все по умолчанию выдают за маркетинговые ходы».

### Чудеса под Новый год

Этот, мягко говоря, не самый оптимистичный настрой поддерживают и другие наблюдатели. «В 2016 году мы отметили тенденцию замедленного роста цен на строящиеся объекты», — говорит Наталья Шаталина, генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки». — Если раньше от котлована до сдачи рост стоимости квартир составлял около 30%, то сейчас 20–22% считаются нормальным показателем». Кроме того, в прошлые годы цены повышались каждый месяц, а сейчас условно можно выделить только четыре стадии, на которых это происходит: котлован и нижние этажи, средние и высокие этажи, внутренняя отделка и отделка фасада и, наконец, повышение на финальной стадии.

Не добавляя позитива и мониторинги сроков сдачи объектов: в «МИЭЛЬ-Новостройках» в июне выяснили, что примерно в 20% корпусов сроки сдачи переносились один раз на квартал, а в 9% случаев такое происходило уже дважды и срок задержки составил от трех месяцев до полугодия. «Практически каждый пятый корпус на сегодняшний день не укладывается в заявленные сроки», — утверждает Наталья Шаталина. Управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая приводит еще более печальные данные: из 52 жилых и апартаментных комплексов, запланированных к

вводу в эксплуатацию в первом полугодии текущего года, в 30 проектах передвинули сдачу на более поздние сроки.

На этом фоне прогнозы на 2017 год выглядят разноречиво. В сегменте «премиум» все в первую очередь зависит от стабильности российской валюты, заявляет Станислав Лобанов, директор по маркетингу управления недвижимостью компании Millhouse. «Если рубль будет укрепляться и расти вверх, то все покупатели, которые ждали подходящего времени для покупки, активизируются», — уверен он.

Дмитрий Котровский предполагает, что на рынке недвижимости нас ожидает один из самых грустных декабрей за последнее десятилетие. «Движение будет в тех проектах, где цена ниже, а скидки — больше», — считает он. Положительный сценарий и очереди в отделе продаж, по мнению эксперта, возможны только в том случае, если произойдет сразу четыре предновогодних чуда: резко начнет укрепляться рубль, банки анонсируют снижение депозитных ставок в 2017 году до 5–7%, а рыночные ставки по ипотеке снизятся хотя бы до 9%, причем на вторичном рынке тоже. Последнее из чудес должно заключаться в стабилизации геополитической ситуации в мире — настолько, что это начнет отражаться на мировой экономике. «Ведь проблема снижения покупательской способности не только экономическая, но и психологическая», — замечает он. — Люди не верят в стабильное будущее».

Впрочем, напоминает Мария Литинецкая, в конце 2015 года тоже никто не рассчитывал на рекордные продажи, и на это были основания: снижение ВВП по итогам 2015 года, сдержанные прогнозы по экономическому росту, неопределенность с продлением программы субсидирования, которая изначально действовала только до марта 2016 года. «Однако результаты оказались куда более радужными и абсолютно точно превысили наши самые смелые прогнозы», — заявляет эксперт. Вполне возможно, что в 2017-м, который к тому же предшествует году президентских выборов и чемпионату мира по футболу, волшебство повторится снова.

Марта Савенко

**СТАРТ ПРОДАЖ НОВОГО КОРПУСА**

**КВАРТАЛ «СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ» - ЭТО ЖИЗНЬ НА БЕРЕГУ МОСКВЫ-РЕКИ РЯДОМ С ЦЕНТРОМ ГОРОДА! 10 МИНУТ ПЕШКОМ ДО МЕТРО «ШЛЕПЕХИХ» И ВСЕГО 2 КМ ДО «МОСКВА-СИТИ»: УДОБНО ДОЕХАТЬ ПО НАБЕРЕЖНОЙ НА АВТОМОБИЛЕ ИЛИ ВЕЛОСИПЕДЕ!**

**WWW.DONSTROY.COM**

**ДОНСТРОЙ**  
(495) 925 47 47

РЕКЛАМА ЗАО «Дон-Строй Инвест» 16+ Москва

- Квартиры оптимальных площадей (от 32 кв.м) с удобными планировками и высокими потолками (от 3,2 до 5,6 м)
- Стильный авторский дизайн интерьеров входных групп
- Чудесные виды из окон на просторный и увитый зеленью внутренний двор, спроектированный известным бюро Wowhaus
- Квартал бизнес-класса на первой линии Москвы-реки. Зеленая набережная с пространством для отдыха, прогулок и занятий спортом
- Уникальная концепция инфраструктуры и общественных пространств: школа и детский сад, фитнес-центр с бассейном, торговый комплекс, медицинский центр, стадион, скейт-парк, летний театр, водоем (зимой – каток)

**Спешите: стартовые цены в новом корпусе от 173 000 ₺/кв.м**

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.DONSTROY.COM