

дом цены

Пробуждение покупателя

Загородный рынок после новогодних праздников ожил, демонстрируя позитивную динамику во всех ценовых сегментах. Ажиотажный сброс объектов на вторичном рынке закончился, но эта часть рынка по объему настолько превышает «первичку», что реальные шансы продать дорогостоящий дом у большинства собственников по-прежнему невелики.

— загород —

И рост, и спад

Для некоторых загородных девелоперов итоги февраля стали поводом для гордости, другие отмечают снижение продаж по сравнению с январем, но все одинаково позитивно настроены в отношении предстоящей весны. «После спада в предыдущие месяцы сложилось ощущение, что рынок начал оживать», — делится наблюдениями Дмитрий Гордов, генеральный директор Landwerk (реализует поселки клубного формата в сегментах эконом-, комфорт- и бизнес-классов). — Практически в каждом нашем проекте выполнен план продаж, а за счет перевыполнения плана в части поселков «средняя по больнице» получилась даже выше ожидавнй». Застройщик отмечает, что 80% февральских сделок пришлось на относительно дорогие лоты со 100-процентной оплатой.

Другая картина в «Kaskad Недвижимость» (застраивает поселки таунхаусов), где по итогам последнего месяца зимы отмечают как уменьшение количества входящих звонков, так и снижение числа сделок — в среднем на 9% по всему портфелю проектов в сравнении с весьма успешным январем. «В целом это умеренно негативные показатели, которые не вселяют в нас серьезных опасений, особенно на фоне того роста звонков и входящего трафика на наших сайтах, который мы видим уже сейчас, по итогам первой декады марта», — считает Артур Григорян, генеральный директор компании.

Февраль был хуже январем и для Optiland (застраивает коттеджные поселки бизнес-класса), однако намеченный план продаж здесь все-таки удалось выполнить на 95%, рассказывает Максим Сухопаров, бизнес-директор компании. Основную причину январского превосходства он видит в том, что часть сделок, которые здесь не успели закрыть в декабре, была перенесена на начало года. А вот в Villagio Estate в феврале было очень

много показов — почти на 30% больше, чем в январе, однако большинство сделок отодвинулось на март, замечает Валентин Зуев, ведущий эксперт компании.

Но есть и такие девелоперы, у которых в феврале динамика по одним проектам положительная, а по другим все наоборот. Управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» (застраивает малоэтажные поселки в Новой Москве) Владимир Яхонтов утверждает, что в поселке «Андерсен» спад продаж составил 30% относительно января и декабря 2016 года, а в «Острове Эрин», напротив, был зафиксирован рост на 20% по сравнению с предыдущим месяцем.

Что касается классической загородной недвижимости, продолжает эксперт, то декабрь и январь были традиционно провальными месяцами по сделкам, а вот февраль оказался активным. «Были получены авансы по сделкам, которые предположительно должны закрыться через один-полтора месяца», — рассказывает он. — По сравнению с предыдущим месяцем их число увеличилось на 120%, относительно февраля прошлого года отмечается рост на 10%.

И тут ипотека

Загородные застройщики эконом- и комфорт-классов, как и городские, уповают на ипотечные предложения банков, которые постепенно становятся все доступнее их покупателям. «Удельный вес ипотеки в общей структуре сделок увеличился, доля таких сделок выросла на 5% по сравнению с предыдущим годом», — замечает Владимир Яхонтов. По его словам, все большей популярностью пользуются комплексные программы, включающие помимо ипотечного кредит на отделку дома или квартиры, при условии что его ставка будет сопоставима с ипотечной.

Например, совместный продукт банка «Возрождение» и компании «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» предусматривает, что заемщик получает ипотечный кредит на



Загородные домовладения начали конкурировать с городскими квартирами в своем ценовом сегменте

покупку дома или квартиры, а в дальнейшем имеет возможность взять еще один кредит — на отделку. «Ставка по нему будет равняться 13,5% годовых, в то время как минимальная ставка по потребительским кредитам сегодня составляет 16% годовых», — подчеркивает эксперт.

Артур Григорян знает о том, что крупнейшие ипотечные банки приступили к разработке новых решений по базовым ипотечным программам. «Несомненно, весной этот процесс подойдет к своему логическому завершению и мы увидим новые интересные программы, которые также повлияют на потребительский спрос», — надеется застройщик.

В майке лидера

Наконец, встречаются и такие застройщики, от которых веет безудержным оптимизмом — и все благодаря ценовой политике. «Мы начали реализацию коттеджного поселка бизнес-класса «Акиншино» в 18 км от МКАД по Киевскому шоссе, и проект буквално «цвет рынок», — делится впечатлениями Максим Лещев, генеральный директор ГК «ГеоДевелопмент». — За первую неделю мы заключили десять сделок, а обычно это считается очень успешным показателем для целого месяца».

Главная причина такой впечатляющей динамики заключается в том, что домовладения в поселке конкурируют с городскими квартирами —

и в первую очередь по цене. «Если изучить рынок вокруг, то мы увидим типичный формат — это участки 12–15 соток по цене 700–800 тыс. руб. за сотку», — продолжает застройщик. — В нашем поселке сотка обойдется в 250 тыс. руб., а нарезку мы предлагаем по 7 соток. Таким образом, за дом с участком владелец заплатит чуть более 3 млн руб.».

В элитном сегменте тоже появились свои «желтые майки». Юрий Назаров, управляющий партнер «Артэко» (застраивает одноименный клубный поселок на Новорижском шоссе в 30 км от МКАД), рассказывает, что проект его компании находится на стадии завершения строительства первой очереди. «И хотя продажи мы официально начинаем только с апреля, фактически они начались уже с середины февраля без каких-либо объявлений с нашей стороны», — заявляет он. — 2 дома из 12 уже проданы».

Интересно, что, по сведениям Knight Frank, в этом поселке предлагаются 32 уже возведенных коттеджа площадью от 300 до 412 кв. м, которые расположены на земельных участках от 11 до 43 соток. А как утверждают в «Метриум групп», «Артэко» состоит из 60 домовладений.

И у забора тоже

В российском представительстве Savills подсчитали, что совокупный объем предложения по всем проектам, представленным на высокобюджетном рынке Подмосквья, составляет порядка 1 тыс. лотов, включая коттеджи, таунхаусы и участки. «В настоящее время мы отмечаем незначи-

тельное изменение объема предложения в этом сегменте по сравнению с концом прошлого года: снижение составило около 2%», — добавляет Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости компании.

Олег Михайлик, заместитель директора по городской и загородной недвижимости Knight Frank, вспоминает о том, что происходило в прошлом году: «На протяжении всего 2016 года на первичном загородном рынке в элитном сегменте происходило вымывание ликвидного предложения. За это время число коттеджей, выставленных на продажу, сократилось на 20%, что связано как с изменением структуры предложения, так и отсутствием новых проектов в данном сегменте».

Объем предложения на элитной «первичке» постоянно снижается, поскольку продажи медленно, но идут, подтверждает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate: «С рынка постепенно уходят даже не самые ликвидные объекты: участки у забора, вдоль дорог, рядом со стройкой и так далее». Новые же поселки выходят крайне редко, и число домовладений в них невелико, сетует он. Из новых проектов он приводит в пример коттеджный поселок с готовыми домами около деревни Борки. «Но первый дом „под ключ“ там будет готов только в сентябре», — уточняет эксперт. — И один этот проект, включающий 60 домовладений, не в состоянии что-то изменить на рынке, где только на „вторичке“ продается 2 тыс. объектов».

Поскольку объем предложения на первичном рынке сокращается, цена постепенно растет, продолжает Тимур Сайфутдинов. По его данным, например, прошлым летом минимальная стоимость участка в КП «Миллениум Парк» составляла 1 млн руб. за сотку. Сегодня она равна 1,1 млн руб. за сотку, а на «вторичке» самые интересные ликвидные участки стоят сегодня 1,3 млн руб. за сотку.

Торг приветствуется

Логично, что при таком раскладе сил покупатели начинают проявлять больше интереса к вторичному рынку, на котором, как говорят эксперты, практически прекратился массовый ажиотажный сброс недвижимых активов. «Сейчас ситуация спокойная как с точки зрения спроса, так и предложения», — отмечает Олег Михайлик. — Вторичная загородная недвижимость быстро продается при хорошем дисконте, в среднем он достигает 20–30% от стартовой стоимости, но может доходить и до 50%.

Несмотря на все проблемы вторичного рынка — засилье неликвида, завышенный ценник, в феврале число просмотров выросло на 24% по сравнению с аналогичным месяцем 2016 года, говорит Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум групп». «Тем не менее снижение цен продолжается, и это основная тенденция, — утверждает он. — С начала года объекты, номинированные в рублях, подешевели на 2,4%».

Тимур Сайфутдинов считает вторичный рынок драйвером загородного спроса. «Однако сделки там заключаются, только если появляется дисконтное предложение», — говорит он. — Так что бюджеты реальных сделок снижаются». Эксперт полагает, что за год при участии агентств недвижимости во вторичном элитном сегменте закрывается около 200–300 сделок. «Это примерно десятая часть рынка. Таким образом, срок экспозиции объекта вырос в среднем до десяти лет».

Разумеется, а если предложение ликвидное, а собственник готов торговаться, то весь процесс продажи может уложиться в полгода, а иногда и быстрее. Правда, замечает он далее, примеров, когда дом, которому красная цена 50 млн руб., упорно пытаются продать за 100 млн руб., рынок насчитывает около 70–80%, так что шансы большинства продавцов невелики.

Марта Савенко

Ажиотаж закончился

— город —

Февральские цифры московского Росреестра по новостройкам отпались на уровень августа—сентября прошлого года, а в Подмоскowie в прошедшем месяце и вовсе зарегистрировано наименьшее количество сделок по ДДУ за последние полгода. И все это на фоне растущего объема предложения, который демонстрирует исторически максимумы во всех ценовых сегментах. Эксперты тем не менее придираются к осторожному оптимизму, объясняя происходящее самыми разными причинами, главные из которых — ожидание снижения ставок по ипотеке и падение курса доллара.

«Вторичка» помолодела

В феврале управление Росреестра по Москве зарегистрировало 3253 сделки по договорам долевого участия. И хотя этот показатель на 83% превышает традиционно низкий январский, все же по сравнению, например, с ноябрем прошлого года он ниже на 15% (тогда было зафиксировано 3844 ДДУ). Еще хуже в феврале обстояли дела у ипотеки: 2745 сделок, таких цифр не было с июня 2016 года — и минус 22% от ноябрьского уровня (3539 сделок).

В Подмоскowie падение спроса на новостройки наблюдалось всю осень, исключением стал лишь декабрь, когда было зарегистрировано 8909 ДДУ и 20 169 ипотечных сделок. В январе произошло ожидаемое падение на 23% и 28,4% соответственно, но тревожным сигналом стал тот факт, что февральские цифры по новостройкам против обыкновения не только не превысили январские, но и продолжили снижаться. На первичном рынке было совершено на 41% меньше сделок, чем годом ранее, — всего 6090, а кроме того, это минимальный показатель за последние полгода. Число ипотечных договоров выросло к январю всего на 5%, составив 15 151, и надо отметить, что с сентября по декабрь все ежемесячные показатели были выше.

Причин у «плохого февраля» сразу три, считает Дмитрий Котровский, управляющий партнер «Химки Групп»: это зависимость первичного рынка от вторичного, растущая конкуренция и ожидания покупателей. Спрос, «запавший» в имеющихся у граждан метрах, которые многие из них более полутора лет не могли продать, соответственно, не мог реализовываться в покупке нового жилья.

Перетягивание спроса между Москвой и областью, наблюдавшееся весь прошлый год, теперь отходит на второй план, продолжает эксперт. Куда важнее конкуренция строяще-

гося жилья с только что построенным. «Многие объекты, которые начинали строиться в „жирные“ 2013–2014 годы, еще в середине 2016-го были лотами на первичном рынке, а уже в конце года их ввели в эксплуатацию», — поясняет он. — Теперь квартиры в них относятся к вторичному рынку, и так их учитывает Росреестр». При этом цены в таких домах могли не подниматься год и более даже ввиду повышения стадии строительства, добавляет Дмитрий Котровский. По его мнению, объем этой «молодой вторички» на рынке в ближайший год будет нарастать.

В ожидании потепления

Покупатели, в свою очередь, после отпусков января ждали разного: резкого падения цен на рынке недвижимости, снижения ставок по ипотеке, очередного валютного скачка, потепления в геополитической обстановке. На сезонное снижение покупательской активности наложились множество факторов: и отмена господдержки ипотечного кредитования, и укрепление рубля, которое повлияло на спрос в высокобюджетном сегменте, и вымывание спроса за счет активных предновогодних скидок, считает Елена Коханова, руководитель отдела аналитики ГК Insignia.

В Gincop в феврале зафиксировали снижение обращений на 10%, а сделок — на 14%. «Однако говорить о каком-либо тренде пока преждевременно: мы видим скорее нормальную сезонность, свойственную нашему сегменту», — оговаривается Иван Татарinov, коммерческий директор компании, и добавляет, что весной ожидает роста продаж.

Некоторые девелоперы, впрочем, рапортуют о февральских успехах. «Мы видим постепенное восстановление спроса на жилье после традиционного сезонного спада в январе», — заявляет Яна Максимова, директор по информационной политике и PR Urban Group. — По нашим локациям он вырос на 20–25%. Она утверждает, что количество броней в ее компании в феврале приблизилось к рекордному уровню декабря, а текущие показатели сопоставимы с ноябрем прошлого года.

«Дон-Строй Инвест», в свою очередь, не скупится на точные цифры. «За февраль этого года в наших объектах было продано 8590 кв. м жилья на общую сумму 2,435 млрд руб., в то время как в ноябре 2016-го — 10 805 кв. м на сумму 2,679 млрд руб.», — говорит Ирина Пращева, первый заместитель генерального директора компании. По ее мнению, разница не столь существенна, тем более что в ноябре на рынке традиционно начинается предновогодний ажиотаж, а в феврале еще ощущается «постпраздничная спячка».

Несостоявшийся обвал

Объемы предложения в московских новостройках продолжают расти, и их суммарный объем, по данным «Метриум групп», превысил 40 тыс. лотов во всех классах. «Это беспрецедентный уровень предложения на первичном рынке», — считает Мария Литинецкая, управляющий партнер компании. В массовом сегменте, по ее сведениям, общее число представленных в продаже квартир с начала 2017 года возросло на 17% и достигло 20,75 тыс. объектов, а по итогам декабря прошлого года этот показатель равнялся 17,76 тыс. Причем у Владимира Каширцева, генерального директора компании «Азбука жилья», еще более впечатляющие цифры: «На первичном рынке жилой недвижимости эконом- и комфорт-классов в „старых“ границах Москвы в конце февраля на продажу было выставлено порядка 26,9 тыс. квартир, или около 1,58 млн кв. м».

Предложение опережает спрос, и это оказывает негативное влияние на цены, говорит Мария Литинецкая. С начала года, по данным ее компании, стартовали продажи уже в 16 проектах во всех ценовых сегментах, исключая только эконом, а средняя стоимость квадратного метра в массовом сегменте столицы снизилась на 1,4%: если в декабре 2016 года «квадрат» стоил 146 830 руб., то по итогам февраля он подешевел до 144 740 руб. «На данный момент средневзвешенная цена в сегменте „эконом“ составляет 112,9 тыс. руб. за 1 кв. м, — уточняет Наталья Шаталина, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостроев». — В комфорт-классе этот показатель сейчас равен 151,7 тыс. руб. за 1 кв. м, а новостройки бизнес-класса предлагаются по цене 249,7 тыс. руб. за 1 кв. м».

Снизился в феврале и средний чек сделки в московских новостройках. Как утверждает генеральный директор Est-a-Tet Кайдо Каарма, он составил 10,95 млн руб. — это на 0,5% ниже, чем в январе. В Подмоскowie, по его данным, все еще хуже: показатель среднего чека в последний месяц зимы составил 3,98 млн руб. — на 8,3% ниже, чем в январе.

И все же эксперты не теряют оптимизма относительно темпов продаж даже на открытом затоваренном рынке. «Если бы кто-то в начале 2014 года сказал, что в ближайшее время будет выведен такой объем нового предложения, который мы наблюдаем сегодня, — любой эксперт и аналитик спрогнозировал в ответ обвал рынка, — полагает Игорь Быченко, директор департамента продаж KR Properties. — Но даже с учетом острых кризисных явлений московские покупатели стабильно поглощают предложение в новых проектах».

Должен был расти — но упал

Не только массовый сегмент столицы, но и высокобюджетное предложение в очередной раз выросло в объемах и теперь представляет собой обширное поле для деятельности продавцов и маркетологов. В феврале на премиальный рынок столицы вышли новые корпуса во втором квартале ЖК «Садовые кварталы», а также новый проект — клубный дом Barkli Gallery, расположенный в Замоскворечье. Таким образом, по сравнению с январем объем предложения увеличился на 12%, а по сравнению с прошлогодним февралем — на 41%, — подытоживает Дмитрий Халин, управляющий партнер Savills в России. — А на первичном рынке жилья премиум-класса Москвы в феврале этого года был зафиксирован абсолютный рекорд по количеству квартир, которые одновременно находятся в продаже: 2 тыс. лотов в 44 проектах». Это 264 тыс. кв. м жилой площади, уточняет эксперт. Еще более впечатляющие данные у Ольги Широковой, директора департамента консалтинга Knight Frank: «В конце февраля на первичном рынке элитной жилой недвижимости на продажу была выставлена 2371 квартира и апартамент, или 311 тыс. кв. м».

А темпы продаж новостроев в некоторых верхних ценовых сегментах между тем снижаются. В феврале текущего года было зафиксировано 33 сделки в элитном сегменте на первичном рынке, сообщает Ольга Кузина, руководитель службы консалтинга и исследования рынка Welhome. Это на 21% меньше, чем год назад, когда таких сделок было 42. Правда, по ее данным, в премиальном сегменте, напротив, за счет выхода новых интересных проектов по стартовым ценам, в феврале наблюдался рост продаж на 23,6% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года: 89 сделок против 72 сделок в феврале 2016 года.

Но в целом высокобюджетные сегменты в начале текущего года просели, следует из цифр, которые приводит Ольга Широкова: «За первые два месяца было продано 95 квартир и апартаментов, что на 20% меньше, чем годом ранее». Она считает, что сокращение числа сделок связано не с осложнением ситуации на рынке, а ввиду отсутствия топовых новинок, которые могли бы показать высокие темпы продаж благодаря привлекательным стартовым ценам. «Выход дорогих объектов значительного влияния на объем сделок не оказал — и не должен был», — уверяет эксперт.

Многих потенциальных покупателей элитной недвижимости остановило падение курса доллара, начавшееся еще осенью. Те, кто держит сбережения в долларах, в конце года ждали другого развития событий, замечает Павел Трейвас, управляющий партнер

компании Point Estate. «За несколько лет все привыкли к тому, что в конце года курс доллара растет», — рассказывает он. — Вместо этого с 65 руб. он снизился почти до 57 руб. А при таком падении покупатель, имеющий долларовый бюджет, теряет при покупке более 12% от площади квартиры». Поэтому многие отложили покупку и стали ждать лучших условий, и это ожидание продолжилось и в феврале, делится наблюдениями эксперт.

Банкир как драйвер

Цены в этих сегментах, как и в масс-маркете, снижаются. «Средневзвешенная цена в элитном сегменте на текущий момент составляет 852,4 тыс. руб. за 1 кв. м, — рассказывает Ольга Кузина, — по отношению к показателю на конец 2016 года снижение составило 5%». В премиальном сегменте этот показатель составил 432,1 тыс. руб., продемонстрировав снижение на 0,8% по отношению к декабрю. По данным Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, средняя цена метра на рынке первичного элитного жилья составила 751 220 руб., по сравнению с началом года снижение составило 4%.

Теперь, говорит Дмитрий Халин, чтобы при существующем уровне спроса на новостройки премиум-класса распродать даже то, что уже предлагается на рынке, потребовалось бы не менее трех с половиной-четырех лет: «Однако застройщики активно готовятся к выводу на рынок новых проектов, поэтому при благоприятном стечении обстоятельств мы ожидаем, что до конца года объем предложения может увеличиться до 2,5 тыс. квартир, которые будут находиться одновременно в продаже».

Ждать меньшей активности от девелоперов, по всей видимости, не стоит: кредиты для наиболее устойчивых из них благодаря снизившейся ключевой ставке подешевели. «В крупнейших банках на сегодняшний день ставки кредитования могут составлять 13,5–14%, если мы говорим о проектном финансировании», — рассказывает Александр Красавин, первый заместитель председателя правления корпорации «Баркли». — В прошлом году они были на пару процентов выше».

И хотя после закрытия западных рынков заемного капитала привлечь деньги от банка в проект стало сложнее, а мегарегулятор в лице Центробанка считает девелопмент крайне высокорисковым направлением, все же банкиры продолжают открывать кредитные линии, в то время как высокая степень закрежденности и текущие нераспроданные проекты гонят застройщиков на новые стройки.

Марта Савенко