

# ДОМЦЕНЫ

## Положение вне сезона

В конце весны рынок недвижимости обычно начинает засыпать. Длинные праздники снижают спрос и подготавливают продавцов к двухмесячному летнему затишью. Но в последнее время, по наблюдениям участников рынка, сезонность не так выражена, а прошедший май для отделов продаж некоторых проектов и вовсе стал одним из самых активных месяцев с начала года. По мнению участников рынка, активность может сохраниться и летом, что не меняет традиционных способов «подогрева» рынка — скидок и специальных акций продавцов жилья. Влияет на рынок и ожидаемая реновация.

— город —

### Майский спрос и летнее продолжение

Конечно, многое можно списать на погоду: какое уж тут снижение спроса в связи с выездом на дачу или шашлыки, если на майские шел снег? Лучше уж в теплом отделе продаж кофе выпить и квартиру присмотреть. Но аналитики все же считают, что спрос менее метеозависим, чем может показаться. По данным руководителя аналитического центра ЦИАН Алексея Попова, число сделок в Москверосло все пять месяцев 2017 года. С начала года зарегистрировано в 1,7 раза больше ДДУ, чем за аналогичный период 2016-го. В то же время, поясняет аналитик, так хорошо дела обстоят только на первичном рынке Москвы. Покупательская активность в Московской области по итогам четырех месяцев 2017 года снизилась на 7%, а число переходов прав на вторичном рынке Москвы в январе — мае сократилось на 14% по сравнению с показателем 2016 года. «Одной из главных причин роста спроса в Москве является переориентация покупателей с новостроек Московской области на первичный рынок Москвы, где застройщики выходят с качественными проектами по ценам «ниже рынка», — говорит директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Александр Шибаев. В качестве аргумента эксперт приводит ценовую статистику: средневзвешенная цена предложения на рынке новостроек «старой» Москвы к апрелю составила 189 тыс. руб. за 1 кв. м (без учета элитного сегмента и апартаментов). В результате с четвертого квартала 2016 года средневзвешенная цена снизилась на 4,3%. Александр Шибаев считает, что основной фактор снижения цен — увеличение доли массового жилья в структуре предложения. Если в апреле 2016 года доля эконом- и комфорт-классов составляла всего 32%, то сейчас она превысила половину в структуре предложения.

Сохранился спрос и в Новой Москве. Как рассказывает руководитель управления аналитики и оценки ГК А101 Дмитрий Цветов, объем продаж мая, несмотря на традиционно низкий сезон, по сравнению с апрельским снизился лишь на 1,5%. Таким образом, с учетом сезонности (по статистике май обычно показывает объем продаж примерно на 20% ниже апреля) можно говорить о росте рынка приблизительно на 20%.

Новая Москва отличается еще и тем, что там, в отличие от Москвы «старой», популярностью пользуются многокомнатные квартиры.

В Новой Москве по итогам мая (даже несмотря на традиционное затишье в праздники), эксперты «БЕСТ-Новострой» отметили увеличение числа сделок с многокомнатными квартирами — 3% от общего объема покупок вместо обычных единичных сделок. Кроме того, говорит председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова, на первичном рынке Новой Москвы сейчас неплохо раскупаются трехкомнатные квартиры: на них приходится 18% сделок, а наиболее популярны двухкомнатные: их предпочитают 36% покупателей. На квартиры из двух и более комнат в Новой Москве приходится 51% покупок. Такое соотношение в структуре спроса свидетельствует о том, что квартиры в Новой Москве выбирают преимущественно семейные покупатели для собственного проживания.

Если посмотреть на абсолютные цифры, то, напоминает директор департамента маркетинга риэлторской компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко») Ольга Денисова, в мае



Средний уровень цен на городскую недвижимость понизился из-за увеличения доли массового жилья

текущего года было зарегистрировано 2671 ДДУ (158 333 кв. м). Это ниже значения апреля на 15,6% (по площади — ниже на 17,2%), но превышает значение мая 2016 года на 35,6%.

В компании «Азбука жилья» картина даже динамичнее: продажи квартир в проектах, реализуемых компаниями по сравнению с апрелем, увеличились на 1%. Объем продаж начал расти в феврале и остается на стабильном уровне с изменением не более 5% в ту или другую сторону. При этом по сравнению с показателями мая прошлого года продажи увеличились на 31%.

Такому положению дел способствует и снижение ставок по ипотеке в большинстве банков.

«80% банков, с которыми мы работаем по ипотечным программам, снизили ставки по ипотеке именно в мае», — говорит коммерческий директор группы компаний «Инград» Евгений Сандлер. — Минимальная ипотечная ставка, которую сегодня наши банки-партнеры предлагают покупателям, — 8,7%, средняя — 10%, что ниже ставок по субсидируемой ипотеке и соответствует показателям 2013–2014 годов».

Впрочем, на рынке есть и те, кто занимается «разоблачением фокусов и иллюзий», считая, что рекорд-то почти липовый — просто игры статистики. «Проседание в январе — феврале было обусловлено большим скачком продаж в конце 2016 года, когда заканчивалась программа субсидирования ипотеки. С началом весны показатели выравнивались, а в сравнении с прошлыми годами их вообще трудно назвать рекордными», — поясняет руководитель отдела аналитики ГК «Пионер» Евгений Межевикин. — Летний сезон традиционно не самый активный. На московском рынке снижение спроса в жаркие месяцы по сравнению с весной обычно составляет 10–12%. Исключением стал прошлый год, когда лето показало более высокие результаты — прирост 20%. Эта ситуация объясняется тем, что в третьем квартале 2016 года на рынок вышел ряд новых проектов — в начале весны в границах

«старой» Москвы квартиры продавались в 65 объектах, а к концу лета — уже в 78».

В этом году чудес рынок не ожидает, поэтому готовится пережить сезонное затишье спроса с помощью акций и других программ лояльности, принимаемая превентивные меры по подогреву интереса покупателей.

### Торгуют все

Как отмечает руководитель проекта «Филарк» Иван Иванов, застройщики, безусловно, будут запускать акции и предлагать скидки, чтобы удержать продажи на желаемом уровне. Кто-то из застройщиков будет предлагать парковочные места в подарок, кто-то — частичную/полную отделку помещений/встраиваемую мебель. Также уже долгое время популярна скидка за стопроцентные платежи/ипотеку, так как инвесторы проекта сразу получают деньги, которые можно направлять на строительство, увеличивая привлекательность проекта для новых дольщиков.

В последнее время развитие получило коммерческое субсидирование. Ставки по кредитам укрепились на определенном, весьма комфортном уровне, говорит руководитель департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Татьяна Подкидышева, поэтому ввод ипотеки, работающей в данном формате, является дополнительным способом, позволяющим привлечь спрос со стороны покупателей-заемщиков. Получить ипотеку под 6,2% в первый год выплат (под 10,7% — в последующий период) от ВТБ 24 (ПАО) можно в квартале «Новые Котельники», «Новое Бутово», микрорайоне «Красногорский», ЖК «Город», жилдоме «Дуэт», ЖК «Ленинградский».

Работают и прямые скидки до 5% до 25% в зависимости от проекта. Причем многие скидки, отмечает генеральный директор компании «Бон Тон» Наталья Кузнецова, не отменялись с новогодних праздников. Генеральный директор ГК «Атлант» Роман Лябихов рассказывает, что в проектах компании предлагаются как обычные скидки, так и дополнительные опции, например в виде отделки: в микрорайонах «Лобня Сити» и «Город счастья» на определенном объеме квартир действуют скидки до 10%, в ЖК

«Зеленая Москва-2» — до 15%, а в ЖК «Лидер Парк» — до 20%. В ЖК «Большие Мытищи Тайнинская» в июне предлагается отделка «под ключ». Максимальная выгода от покупки в рамках данной акции может составить около 800 тыс. руб. — примерно столько будет стоить отделка двухкомнатной квартиры площадью 70 кв. м. В уже сданном в эксплуатацию ЖК «Менделеев» в Химках предлагается скидка 25% на ограниченный пул трехкомнатных квартир.

Москва не отстает. Руководитель комплекса стратегического развития компании «Лидер Инвест» Виктор Черкасский добавляет, что покупатели апартаментов премиум-класса в «Клубном доме на Серпуховском Валу» смогут получить скидку до 10% от стоимости покупки, два лота в премиальном «Клубном доме на Сретенке» можно будет июне приобрести со скидкой, составляющей до 7% от стоимости жилья. Покупатели квартир в «Доме в Мневниках», «Доме в Олимпийской деревне», «Доме в Кусково», «Доме на Сходненской» и «Доме на Вешняковской» смогут получить выгоду до 5%.

Покупатели же квартир в «Доме на Усевича», «Доме на Абрамцевской» и «Доме в Кузьминках» могут рассчитывать на специальные скидки до 7% от стоимости приобретаемой недвижимости. Во всех акциях участвует ограниченный объем предложения.

Кроме того, летом продолжит действовать специальная акция, посвященная столичному мотосезону: все клиенты, приехавшие в офис продаж на мотоцикле и предъявившие права с открытой категорией «А», смогут получить дополнительную скидку в 1%.

Получить скидки можно и в премиальном сегменте. Так, в июне первым пяти покупателям предоставляется скидка в 15% в комплексах апартаментов Balchug Residence и Balchug Viewpoint, до конца июня такую же скидку можно получить при покупке квартиры в «Садовых кварталах» и т. д.

### Реновация на марше

Запомнился май и обсуждением будущей реновации жилья в Москве. Закон о реновации был принят в начале июня, и участники рынка замерли в ожидании того, как инициатива властей повлияет на рынок мо-

сковского жилья. «Пока еще рынок никак не реагирует на реновацию, — считает Татьяна Подкидышева. — Это впереди, когда будет запущена программа и ряд новых строек. Согласно последней информации, город планирует продать около 15 млн кв. м площадей за 15 лет — это не губительно для рынка, однако конкуренция среди застройщиков заметно усилится».

«Рынок позитивно отреагировал на реновацию, — оптимистичен Иван Иванов. — Программа существенно увеличит уровень и качество жилья в районах и, следовательно, стоимость квадратного метра. Повышение привлекательности административных районов, в которых пройдет реновация, окажет позитивное влияние на будущие проекты. Качество городской среды постепенно выйдет на совершенно новый уровень».

«Пока новость о реновации никак не отразилась на рынке новостроек. Цены на жилье стабильны, планы по выходу новых проектов в связи со скорым началом программы столичных девелоперов также массово не откладывали. О каких-либо последствиях реновации можно будет говорить тогда, когда в продажу поступят первые объемы возводимого на месте снесенных пятиэтажек дешевого жилья. А пока рынок недвижимости реагирует на данную программу только в информационном поле», — продолжает генеральный директор ГК «Атлант» Роман Лябихов.

«На новости о проекте реновации пока достаточно ошутимо отреагировали только рынок вторичного жилья», — говорит Виктор Черкасский. — По оценкам экспертов, спрос и средние цены на недвижимость в пятиэтажках снизились. При этом можно отметить, что уменьшение этих показателей связано не только с программой, но и с объективным снижением спроса на данное низкокачественное жилье на фоне огромного и разнообразного предложения на рынке новостроек».

Что касается первичного рынка, считает эксперт, то, безусловно, реализация программы реновации со временем окажет некоторое влияние и на цены, и на интерес потенциальных покупателей к новостройкам. «Можно как минимум прогнозировать незначительное вымывание спроса за счет жителей пятиэтажек, ранее рассматривавших возможность покупки нового жилья на рынке, а теперь отложивших такое решение. Однако коснется это в основном сегментов „эконом“ и „комфорт“, — продолжает Виктор Черкасский.

В дальнейшем все будет зависеть от объемов реновации и сроков ее реализации. Виктор Черкасский напоминает о том, что количество участвующих в программе домов значительно снизилось по сравнению с заявленным вначале. Если реновация будет проходить плавно и поэтапно, то, вполне возможно, она вообще не окажет существенного влияния на рынок. «Если же, как сообщают некоторые источники, в рамках программы будет введено до 15 млн кв. м недвижимости для продажи на рынке, то возможно заметное давление на ценообразование в эконом- и комфорт-классах. При этом значительное падение цен все равно маловероятно, поскольку этот процесс ограничен снизу порогом себестоимости, которого девелоперские проекты уже практически достигли. В любом случае на сегмент бизнес-класса и качественный комфорт-класс с улучшенными характеристиками такое развитие событий едва ли окажет значительное воздействие в среднесрочной перспективе», — заключает эксперт.

Оксана Сергеева

## Холодное лето

— загород —

**Загородный рынок почти не подает признаков жизни. В последние год-два укрепилось мнение, что он вряд ли оживет в ближайшее время. Однако это не совсем так: рынок, конечно, не демонстрирует докризисной бодрости, но сделки совершаются, покупатели торгуются и даже иногда радуют риэлторов неожиданными предложениями.**

### География и формат

Сейчас на продажу в Московском регионе, куда входят и Подмосковье, и территория Новой Москвы, выставлено около 2 тыс. домов. По данным департамента аналитики и консалтинга компании Point Estate, на вторичном рынке элитной загородной недвижимости продается около 1,3 тыс. домов. На первичном, по данным компании Welhome, по состоянию на конец мая объем предложения составлял 773 лота, продажи ведутся в 23 коттеджных поселках. За последний квартал объем предложения сократился еще на 6% (второй квартал относительно первого квартала), годовое сокращение составило 17% (май 2017 года к маю 2016 года). Новые проекты на рынок не выходили. Единственная новинка: компания Villagio

Estate приступила к строительству третьей очереди поселка «Ренессанс Парк» (19-й км Новорижского шоссе), которая включает в себя 16 объектов классической и средиземноморской архитектуры площадью не более 400 кв. м.

Самой дорогой, по данным департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty, является территория Новой Москвы. Средняя цена элитных объектов, расположенных там, составляет 325 млн руб. В 2016 году Москва также лидировала, но средняя цена здесь была выше на 8,5%. На втором месте второй год подряд остается Сколковское шоссе. В 2017 году средняя цена загородной недвижимости по этому направлению составила 292 млн руб., а в прошлом году была ниже на 3%. На третьем месте, как и в прошлом году, остается Рублево-Успенское шоссе со средней ценой предложения 240 млн руб. (снижение за год на 11,5%). Новая Рига на четвертом месте: средняя цена предложения здесь 148,7 млн руб., за год цены выросли на 8,5%. Закрывает рейтинг Минское шоссе со средней ценой предложения 148,6 млн руб. Здесь цены снизились существенно — на 20,5%. Еще в 2016 году это направление занимало четвертое место, являясь более высокобюджетным, чем Новорижское.

### Нет плохой погоды

Рынок весны — лета 2017 демонстрирует высокую метеозависимость. Как рассказывает заместитель руководителя департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк Инвест» Мария Белова, погодные условия в этом году служат негативным фактором: отмечается всплеск звонков и показов в солнечные дни, а в дождливую и ветреную погоду они сходят на нет.

Однако эксперт замечает и другую интересную тенденцию: «Сравнительная динамика продаж в наших поселках в мае — июне текущего года и том же периоде прошлого года, и том же периоде прошлого года, мы наблюдаем следующее. Хотя в прошлом году звонков было вдвое больше, число сделок почти в три раза выше в этом году. Практически каждое телефонное обращение — целевое. Это говорит и о том, что сейчас люди не просто отслеживают ситуацию на рынке загородной недвижимости, а направленно ищут варианты для приобретения».

Если говорить об элитном рынке в целом, то, по данным директора департамента загородной недвижимости Savills в России Нины Резниченко, в середине июня средняя стоимость объекта на высокобюджетном загородном рынке составляла около 85 млн руб. «За последние не-

сколько месяцев значение этого показателя снизилось незначительно — на 6%, — отмечает эксперт.

При этом средний бюджет спроса на объекты элитного загородного рынка Подмосковья в Savills оценивают с начала года в 76 млн руб.

Тенденция последних лет — повышенный интерес покупателей к таунхаусам. По данным аналитиков Tweed, таунхаус приобретает каждый четвертый покупатель элитной загородной недвижимости. В общем объеме высокобюджетных загородных продаж на этот формат приходится 23%.

Такой интерес, по словам директора департамента загородной недвижимости Tweed Ольги Бахметьевой, вызван, во-первых, тем, что таким образом можно увеличить площадь жилья за меньшие деньги. Таунхаус 150–300 кв. м обычно стоит дешевле, чем аналогичная по площади квартира. А во-вторых, таунхаус может быть на 15% дешевле, чем сопоставимый с ним по площади и находящийся на том же направлении коттедж. Если говорить о конкретных предложениях, то в Tweed подчитали, что на первичном рынке загородной недвижимости Московского региона экспонируется 18 элитных поселков с таунхаусами (514 лотов). Больше всего таунхаусов продается на Новой Риге — 74%. На вто-

ром месте Рублево-Успенское шоссе — 15%. На третьем — Минское: 10%

Средний бюджет покупки — 25 155 287 руб. Средняя площадь таунхауса — 252,4 кв. м, участка — 2,39 сотки. Самый дорогой таунхаус на первичном рынке Московского региона оценивается в 169 261 500 руб. Это таунхаус «под ключ» площадью 778,4 кв. м на участке 7 соток в поселке «Азарово» на Рублево-Успенском шоссе. Самое рациональное предложение в элитном сегменте — таунхаус за 11 620 000 руб. в поселке «Себрянская роща» на Волоколамском шоссе (220 кв. м, 2 сотки).

По данным Savills, наибольшим спросом покупателей сейчас пользуются таунхаусы площадью 260 кв. м.

### Скидки и акции

Спрос на рынке загородной недвижимости стимулируется акциями и скидками. Как рассказывают в Welhome, в течение второго квартала текущего года был реализован ряд акционных лотов в поселках «Довиль» (10-й км Минского шоссе), «Трувиль» (20-й км Минского шоссе) и «Резиденция Рублево» (1-й км Новорижского шоссе); в поселке «Онегино» стоимость четырех лотов снижена на 10–40%; в честь десятилетия юбилея компании в поселках Villagio Estate покупателям предоставляется скидка 10% на первичные

предложения в проектах «Миллениум Парк», «Ренессанс Парк», «Монтевиль» и «Мэдисон Парк», при этом скидка суммируется со спецпредложениями в этих проектах, акция продлится до конца года; в поселке «Шато Соверен» стоимость дома площадью 340 кв. м на 23 сотках снижена 20%, возможно, акция продлится до конца августа.

Есть и курьезы. Как рассказывает директор по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank Алексей Трещев, за последний месяц в компании появились заявки на покупку элитной недвижимости по бартерной схеме. Собственник подмосковного торгового центра хотел обменять его на элитную квартиру стоимостью \$4,5 млн, также одна клиентка хотела обменять драгоценное украшение стоимостью \$10 млн на дом ценой \$5 млн.

И еще одно наблюдение от генерального директора компании Welhome Анастасии Могилатовой: «Изменилась структура предложения относительно валютного позиционирования: если год назад на первичном рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья 30% лотов позиционировались в прайс-листах в рублевом эквиваленте, а 70% — в долларах, то сейчас пропорция обратная — 70% в рублях и 30% в долларах».

Илона Бабушкина