

РЫНОК НА СТОРОНЕ ПОКУПАТЕЛЯ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КВАРТИРЫ ПЕРЕСТАЛИ БЫТЬ ИСТОЧНИКОМ ДОХОДА



веренный темп строительства и ввода жилья, который сохраняет столичный рынок с середины 2000-х, и неуверенность потребителей перед крупными покупками, возникшая в конце 2014 года после почти двукратного обвала рубля к основным валютам, привели к затовариванию столичного рынка жилья и нарушили привычный порядок инвестиций. Продажи идут с трудом. На вторичном рынке объем предложения в четыре раза выше спроса, оценивает директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома, в сегменте новостроек разрыв между спросом и предложением достигал двух с половиной раз, посчитали в «Метриум Групп». Инвесторы, вложившиеся год-два назад в строящееся жилье, вынуждены корректировать ожидаемый уровень доходности, а тех, кто собирается продавать квартиру на вторичном рынке, ждет убыток, предупреждает ведущий аналитик ЦИАН Алексей Пыпин.

Текущий рынок на стороне покупателя. В московских новостройках (имеются в виду готовые дома, которые перешли на вторичный рынок) выставлено на продажу 2174 квартиры, это 5,7% от общего количества квартир, экспонируемых на вторичном рынке. В «Инком-Недвижимости» подсчитали, что в июне 2014 года эта доля была в два раза меньше, тогда продавалось 988 квартир в новых домах, или 2,7%. По оценкам компании, объем увеличился за счет инвестиционных квартир, которые выставлены на продажу по окончании трехлетнего периода владения, по итогам которого со сделки не нужно платить налог с продаж. В 2013–2014 годах доля инвестиционных покупок жилья составляла в среднем около 20%, утверждают опрошенные эксперты. В некоторых особенно популярных проектах она могла достигать до 50%. Сейчас на инвестиционные сделки приходится до 7% от покупок недвижимости в Москве.

По словам Алексея Пыпина, застройщики адаптируются к изменениям рынка быстрее, чем частные инвесторы в жилую недвижимость. «Девелоперы оптимизировали ассортимент, цены, запустили ипотечные программы совместно с банками, нарастили расходы на рекламу для поддержания покупательского спроса», — перечисляет он, отмечая, что продавцы жилья на вторичном рынке руководствуются потребительской логикой и не могут вписаться в изменившийся рынок до сих пор. В итоге в Москве в два раза выросла доля сделок в строящихся домах: по договорам долевого участия по итогам второго квартала этого года продано 13 409 квартир (для сравнения: в конце первого кризисного года, 2015-го — 5762 квартиры). Доля продаж, прошедших на первичном рынке, с конца 2015 года выросла в два раза. До сих пор наибольшая часть сделок, 70%, проходит на вторичном рынке, но в конце 2015 года на сегмент готового жилья и вторичного рынка приходилось 85%. Но и у девелоперов продажи падают — по оценкам Национального объединения застройщиков жилья, за год на 15% в среднем по рынку.

Сейчас пришло время продавать квартиры, купленные в конце 2015 и начале 2016 года. Это период краткосрочных инвестиций, доходность которых рассчитывается на срок строительства дома — полтора-два года (совпадает со сроком строительства дома, в идеале период заканчивается чуть раньше, чем здание вводится в эксплуатацию и становится вторичным жильем). На них приходится 85% всех инвестиционных сделок с жилой недвижимостью, оценила управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. 15% — это долгосрочные инвестиции, квартиры, купленные для сдачи в аренду.

Но цены не позволяют инвесторам выйти из своих активов с прибылью. Вторичное жилье дешевеет: если в июле прошлого года квадратный метр в среднем стоил 184,2 тыс. руб., то в июле этого года — 179 тыс. руб. «Речь о ценах, заявленных собственниками, а по итогам реальных сделок, 88% которых в июле этого года прошли с дисконтом, цены упали к аналогичному периоду прошлого года до 15%», — констатирует Сергей Шлома. Новостройки так

не дешевеют. Участники рынка говорят, что цены на квартиры в строящихся домах за это же время снизились в пределах 5–7% без учета готовности дома. Но привлекательность инвестиций в новостройки сейчас гораздо ниже, чем до кризисного 2014 года. «Увеличение цены за счет строительной готовности замедлилось до 20–25% годовых за весь срок реализации. Застройщики больше не индексируют стоимость продаваемого жилья на уровень инфляции, хотя она и замедлилась до 4%», — перечисляет Мария Литинецкая. Более того, в проектах, состоящих из нескольких очередей, стартовые цены в каждой фазе не обязательно повышаются: они могут оставаться на уровне прошлых очередей или даже снижаться.

«Не глядя покупать квартиры, чтобы заработать, как это было когда-то, больше не получится», — констатирует Мария Литинецкая. В Москве в этом году небольшой прирост цен был зафиксирован в массовом сегменте (+1%) и элитном (+1,5%). «Сегодня на перепродаже жилья можно выручить 15–20% за период реализации проекта или 8–15% годовых в наиболее ликвидных жилых комплексах, где цены в течение го-

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

