

# ДОМ ЦЕНЫ

## Эффект стакана

Когда цены стоят на месте или слегка меняются в ту или иную сторону, возникает эффект «полу-полного и полупустого стакана». Очень легко переоценить колебания, тем более что на рынке недвижимости есть цены предложения, а есть реальные, которые получаются в результате торга, скидок и акций. И реальный размер скидок, как правило, известен только самим участникам сделки. Оттого так и разнятся оценки, сделанные наблюдателями и игроками рынка. Впрочем, если взять за основу понятие стабильности, все встанет на свои места.

— город —

### Скорее пуст

**Наталья Кузнецова,**

генеральный директор компании «Бон Тон»:

— Согласно статистике Росреестра, в июне и июле текущего года наблюдалось снижение зарегистрированных ДДУ — на 1,3% и 10,5% соответственно. Однако в августе произошел заметный рост по сравнению с уровнем июля — на 26,3%. А если сравнивать с летним периодом прошлого года, рост составил от 30% до 50%. На уровень средних цен на первичном рынке старой Москвы продолжает оказывать влияние выход новых корпусов и проектов. Так, за летние месяцы вышло восемь новых проектов в классе «комфорт» и семь — в «бизнесе». Что касается динамики средней цены квадратного метра в целом, то на первичном рынке старой Москвы она была минимальной: цены в августе остались на уровне июльской отметки — порядка 198–200 тыс. руб./кв. м.

По прогнозам: в ближайшем времени отсутствуют какие-либо существенные факторы рыночного роста средних цен на первичном рынке. Самое главное, в макроэкономических прогнозах отсутствуют тенденции к росту платежеспособности потребителей, что будет устанавливать бюджетные ограничения к росту цен.

**Юлия Царан,** коммерческий директор

GORN Development:

— Дисконт цен в элитном сегменте этим летом составил 15–18% от цены экспонирования с возможностью диска до 20–23% в процессе торга. Повышения цен осенью однозначно стоит ждать, и мы это уже ощущаем, хотя бы по причине нарастающих этапов строительства. К факторам влияния на рост цен можно добавить ожидаемое увеличение разрыва курса доллар-рублик к декабрю и традиционное для рынка внимание владельцев среднего бизнеса и руководителей предприятий к премиум-недвижимости на финишной прямой финансового года.

**Алексей Трещев,** директор департамента городской и загородной недвижимости

Knights Frank:

— Существенного роста в элитном сегменте с началом сезона ждать не стоит. Сезонность сохраняется, но

сейчас динамика более сглаженная. Если ранее разница в активности покупателей между «сезон» — не сезон» достигала 30–40%, сейчас — 15–20%. Элитные объекты, выставленные на продажу, не настолько ликвидный товар, чтобы показывать большую зависимость от сезона.

Изменения цены будут зависеть в первую очередь от структуры предложения, как и в прошлые периоды, при этом некоторые корректировки в сторону повышения возможны за счет повышения стадии строительной готовности или достижения определенного лимита продаж.

**Екатерина Батынкова,**

генеральный директор

риэлторской компании «Магистрат»

(входит в ГК «Интеко»):

— Летом во всех сегментах, в которых мы работаем, цены колебались незначительно. Например, средняя цена метра в объектах элитного класса в июле выросла на 0,9%, а бизнес-класса — лишь на 0,3%. Во многом это объясняется очень высокой конкуренцией — этот год вообще непростой для рынка недвижимости. Например, в элитном сегменте в прошлые годы в продаже в среднем было одновременно выставлено примерно 1,5 тыс. лотов, а в этом году — около 4,5 тыс. Я думаю, что «высокий сезон» будет только в том смысле, что общий уровень продаж по сравнению с летом, как всегда, повысится. Однако из-за беспрецедентного предложения сделок у каждого отдельного девелопера будет меньше, как и объем выручки.

**Дмитрий Халин,**

управляющий партнер Savills в России:

— Я бы отметил один фактор, который влияет на активность покупателей недвижимости как премиум, так и бизнес-класса. Это довольно неожиданно для большинства снизившийся курс доллара США. Привычка пересчитывать цены в доллары никуда не делась, и при стабильных рублевых ценах даже с весны этого года долларовая цена повысилась примерно на 10%. Это заставляет большинство потенциальных заинтересованных занять выжидательную позицию. Они хотят понять, куда качнутся весы. Соответственно, у многих потенциальных покупателей значительная часть капитала — в долларах. По-



Несмотря на отдельные разногласия, игроки городского рынка жилья сошлись в том, что он стабилен

этому этот фактор может также притормозить рынок осенью этого года.

**Павел Брызгалов,** директор

по стратегическому развитию ФСК «Лидер»:

— Лето 2017 года прошло для рынка новостроек достаточно спокойно. Если говорить о первичном жилье Москвы, то здесь по всем сегментам мы фиксируем пусть незначительный, но рост цен — в пределах 1–2%. В Московской области тренд лета обратный: за три месяца цены незначительно, на те же 1–2%, снизились. Плановые повышения цен на новостройки с началом делового сезона — явление традиционное, и эта осень не стала исключением. В ряде проектов повышения уже прошли, по другим они анонсированы на ближайший период. При этом надо отметить, что повышение цен застройщики проводят выборочно — не по всем проектам, а в зависимости от состояния дел на каждом объекте отдельно.

**Игорь Селезнев,** директор департамента маркетинга «Комстрина»:

— Прошедшее лето выявило лидеров и аутсайдеров среди жилых комплексов во всех сегментах. Если год три назад на ранних этапах строительства буквально сметалось до 40% лотов, то сейчас покупатели очень придирчиво выбирают объекты для жизни и инвестиций. Количество сданных домов, в которых есть непроданные квартиры, достигает 20–30% на рынке. Такого не было, пожалуй, никогда. А конкурировать за счет снижения цен могут позволить себе далеко не все девелоперы.

**Рустам Арсланов,**

директор по продажам ГК «Гранель»:

— Рынок новостроек ближнего Подмосковья и Новой Москвы по-

казывает определенную стагнацию. За три месяца летнего сезона цены на квартиры показали незначительные изменения. Так, проекты и корпуса, которые имеют удачные планировочные решения и отличаются высоким спросом, прибавили в цене порядка 1%. Неликвидные же проекты показывали некоторую тенденцию к снижению цен за счет акционных и скидочных предложений. Поэтому, если говорить о ситуации на рынке в целом, то можно отметить, что незначительные ценовые изменения нивелируют друг друга, а значит, рынок стоит на месте. Традиционно в конце года продажи возрастают, а это значит, что увеличение спроса обеспечит рост цен на самые востребованные проекты. Скорее всего, до конца 2017 года ситуация с ценообразованием на рынке новостроек Подмосквовского региона и Новой Москвы останется стабильной.

**Тимур Сайфутдинов,**

генеральный директор компании

Point Estate:

— В ближайшем времени мы не ожидаем серьезного повышения цен на рынке элитных новостроек. Прежде всего потому, что до конца года планируется выход новых проектов элитного класса. В связи с этим средняя цена предложения, скорее всего, немного снизится или останется на прежнем уровне.

Я думаю, что на рынке скоро почувствуется «дыхание» приближающихся выборов: бюджетные вливания в предвыборный процесс, а также печать новых денежных знаков всегда увеличивает покупательскую способность населения. Поэтому наступающая осень и следующие несколько месяцев должны пройти очень активно.

### Скорее полон

**Елена Коханова,**

директор по стратегическому маркетингу

ГК Insignia:

— К концу лета влияние на цены оказало завершение программ благоустройства центра Москвы — как проекта «Моя улица», так и долгожданное открытие парка «Зарядье». Подарок, сделанный столичными властями к Дню города всем москвичам, в первую очередь будет востребован среди тех, кто проживает в шаговой доступности от новой зеленой зоны. Естественно, в первичную зону обхвата попадет только элитное жилье. А за увеличением покупательской активности неизбежно последует и поднятие цен.

**Елизавета Некрасова,**

генеральный директор бюро

элитной недвижимости Must Have:

— Несмотря на заявления ряда экспертов, что сейчас арендный бизнес не выгоден и проще просто положить деньги в банк, состоятельные клиенты по-прежнему не прочь вложить деньги в недвижимость для сдачи в аренду. Наиболее частый запрос — на помещения для стрит-ритейла и сферы услуг: под магазины, кафе, рестораны, офисы, отделения банков. Наиболее активный спрос на помещения в центре, площадью 130–150 кв. м, на первой линии, с активными пассажирскими и транспортными потоками, в бюджет \$1–1,5 млн. Покупка квартир для сдачи в аренду на этом фоне выглядит гораздо скромнее: были единичные запросы и сделки.

**Мария Литнецкая,**

управляющий партнер «Метриум Групп»:

— По итогам лета 2017 года можно констатировать, что высокий сезон на рынке столичного жилья начался

досрочно. Как правило, покупательская активность восстанавливается только во второй половине сентября, однако в этом году позитивная динамика наблюдалась уже в августе, а по-настоящему «отпускным» с точки зрения рынка новостроек был только июль.

В июне было заключено 4,1 тыс. договоров долевого участия, что на 50% больше, чем в аналогичный месяц 2016 года, в июле — 3672 сделки (самый низкий показатель за год, не считая января и февраля). Однако уже в августе было зарегистрировано 4636 ДДУ — лучший результат с апреля. На фоне высокой покупательской активности росли цены, несмотря на сохраняющееся интенсивное увеличение предложения.

**Ольга Хасанова,**

руководитель премии Urban Awards:

— К концу лета покупатели вернулись на рынок: в августе количество сделок по договорам долевого участия в Москве увеличилось на 26,3% относительно июля и на 13% в сравнении с июнем. Это спровоцировало небольшой прирост стоимости квартир в новостройках. Причем средние цены росли как за счет вымывания наиболее доступного предложения, так и за счет плановой коррекции прайс-листов в преддверии высокого сезона. Так называемый высокий сезон на рынке городской недвижимости уже в полном разгаре. Активность покупателей на первичном рынке подстегивает выход новых проектов с низким порогом входа. Дополнительным фактором, влияющим на спрос, станет снижение ключевой ставки ЦБ до уровня 8,5%. Это повлечет за собой удешевление ипотеки. В частности, АИЖК уже объявило, что снизит ставку по своим продуктам с переменной ставкой до беспрецедентно низкого значения в 6,45% годовых.

**Екатерина Румянцева,** председатель

совета директоров Kalinka Group:

— Лето для рынка элитной недвижимости было успешным. Число заключенных в эти три месяца сделок оказалось выше прошлогоднего уровня на 13%. В том числе благодаря тому, что многие застройщики предлагали на свои объекты скидки до 20% и при этом анонсировали повышение цен в сентябре и октябре. По нашим прогнозам, несмотря на растущий объем предложения и высокую конкуренцию девелоперов, цены могут пойти в рост по нескольким причинам. Этому способствуют увеличение издержек застройщиков, к которому неизбежно приведут изменения 214-ФЗ, и политика государства в отношении ипотечных кредитов — стимулирование покупательского спроса путем повышения доступности ипотеки становится мерой, логично ведущей к поднятию цен застройщиками. Не исключен створ крупных игроков рынка вследствие ухода мелких игроков рынка, не способных работать в новых условиях, установленных законом.

## Подъем со дна

— загород —

**Как ни странно, среди участников рынка загородной недвижимости, который уже два года переживает сильнейшую стагнацию, царит оптимизм. Спрос падает до нуля, множество факторов влияют отрицательно, но есть и такие, которые вскоре повлияют положительно. Очевидно, что загородный рынок на дне, и довольно долго, и не остается ничего другого, как улавливать признаки скорого подъема.**

**Олег Михайлик,** заместитель директора департамента городской и загородной недвижимости компании Knights Frank:

— Сентябрь традиционно отмечен всплеском обращений клиентов, которые нацелены на покупку, хотя закрыть сделку в текущем финансовом году и есть желающие отметить Новый год в новом доме. На первичном рынке зафиксировано больше продаж, поскольку соотношение цены и качества выше, чем в вторичке. Кроме того, застройщики предоставляют неплохие скидки, доходящие до 20% от стартовой цены. Наиболее востребованный формат — небольшие дома площадью 250–350 кв. м с участком от 10 до 15 соток стоимостью \$1,2–1,6 млн.

**Дмитрий Гордов,**

генеральный директор Landwerk:

— 2017 год — достаточно тяжелый для загородного рынка, особенно для дачного сегмента (недвижимость для отдыха). На общую ситуацию здесь

вливают два основных фактора. Во-первых, общее сокращение спроса на товары длительного пользования (к каковому относятся и дачи) в связи с экономической неопределенностью в головах у населения. Во-вторых, активное развитие низкобюджетного сегмента малогабаритных квартир за пределами МКАД в сочетании с ипотечным кредитованием с вменяемыми ставками. А это, в свою очередь, привело к вымыванию оставшегося и так небольшого спроса с дачного сегмента в квартирный. Дно на дачном сегменте было достигнуто в весенний период. С тех пор действительно наблюдаем стагнацию. Хорошая новость для рынка: жуже не становится. Начало восстановления покупательской активности ожидаем этой осенью и более уверенный рост — следующей весной. Первичный рынок, конечно, чувствует себя лучше, так как продажи ведутся профессиональными командами девелоперов с существенными рекламными бюджетами в 2–3 млн руб. в месяц. Реализовать свое жилье на вторичном рынке в таких условиях достаточно сложно.

**Ольга Хасанова,**

руководитель премии Urban Awards:

— По итогам летнего сезона можно констатировать, что на рынке загородной недвижимости Московского региона наметилась тенденция к восстановлению. Одним из важных показателей является возвращение на рынок покупателя дорогого жилья: в элитном сегменте с начала года спрос вырос почти вдвое по сравнению с прошлым годом. В массовом сегменте также отмечается увеличение активности покупателей. При этом в низшей ценовой категории

по-прежнему популярны участки без подряда: на их долю приходится более 80% всех сделок. Более активно восстанавливается рынок загородной недвижимости: помогла бы ипотека — сегодня подавляющее большинство потенциальных покупателей на «загородке» могут позволить себе приобретение недвижимости только за счет привлечения кредита. Однако ситуация на рынке в последние годы не способствовала повышению доверия банков к этому сложному продукту. Только каждый десятый объект на рынке загородной недвижимости может рассматриваться на одобрение заявки по ипотеке.

**Екатерина Румянцева,** председатель

совета директоров Kalinka Group:

— Вторичные объекты загородного рынка, построенные 10–15 лет назад, составляют 85% всего объема предложения Рублево-Успенского шоссе, где новые поселки не появляются уже несколько лет. Эти дома в 90% случаев продаются с существенным понижением цен относительно тех, которые собственники рассчитывали получить за них до кризиса. Они на 20–50% ниже прежних. Как показывает практика, при встрече с реальными покупателями владельцы домов готовы снизить цену еще на 5–10%. На рынке есть отдельные лоты, стоимость которых приближена к стоимости земли, но такие объекты чаще всего нуждаются в реконструкции. Покупатели в большинстве своем (75%) рассматривают готовые дома, в которые можно заезжать и жить сразу после покупки. Однако устаревшие представления о роскоши и комфорте их не устраивают, поэтому при видимости большого объема предложения на Рублевке

остро ощущается дефицит качественных домов под ключ. Быстро отреагировали на потребность рынка частные застройщики: они приобретают земельные участки за счет спроса и строят на них дом, который будет востребован рынком. Это позволяет им заработать от 50% до 100%: приобретаемая участок за \$400–700 тыс., они строят дом, тратя на это около \$700 тыс. Готовый объект будет стоить для покупателя \$2–3 млн. Застройщики инвестируют преимущественно в объекты такой стоимости, поскольку срок их реализации меньше. При этом на рынке существует дефицит качественного и современного предложения в бюджетах от \$5 млн и выше, в результате покупателям с большими бюджетами выбирать не из чего.

**Александр Шибаев,**

директор департамента консалтинга,

аналитики и исследований

компании Blackwood:

— На первичном рынке элитной загородной недвижимости наблюдается стагнация. Объем предложения сокращается на фоне отсутствия новых элитных проектов. Новые объекты выходят в меньшем количестве и преимущественно в классе «бизнес».

По итогам первого полугодия совокупный объем поглощения на рынке первичной элитной загородной недвижимости оценивается на уровне всего 142 лотов, что на 28% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Но на рынке все-таки сохраняется стабильный спрос, который девелоперы поддерживают с помощью различных акций и предложений. Наиболее востребованными по-прежнему остаются зе-

мельные участки без подряда, на которые приходится порядка 58% общего объема поглощения на элитном рынке. Значительный спрос на участки сохраняется за счет спроса в классе de luxe, где покупка земельного участка позволяет войти в элитный поселок с наименьшими затратами и контролировать строительство коттеджа по необходимым параметрам. В первом полугодии доля коттеджей в спросе увеличилась до 29%, а доля элитного сблокированного жилья снизилась до 13%.

**Владимир Яхонтов,**

управляющий партнер

«МИЭЛЬ-Загородная недвижимость»:

— Главной тенденцией текущего года с точки зрения структуры спроса является переориентация покупательского интереса с земельных участков (без подряда на строительство) на готовые дома. Причина тренда заключается в том, что купить готовое домовладение от застройщика сегодня выгоднее, чем приобрести участок и построить коттедж самому. Участки без подряда навряд ли уже вернут большой спрос со стороны покупателей, так как сейчас большую ценность приобретает время: для работы, семьи, получения впечатлений. А с другой стороны, повысилась эффективность строительства, появилось хорошее соотношение цены и качества предложения домов. Люди понимают, что не стоит заменять подрядчика — лучше время, которое уйдет на строительство и контроль за рабочими, потратить на себя и семью.

Немаловажно и то, что застройщик создает единую и современную среду — этого сложно добиться на

вторичном рынке или при самостоятельном строительстве в сложившихся поселках. На мой взгляд, рынок загородного жилья прошел стадию первоначального насыщения и накопления опыта, формирования стандартов жизни. Сейчас спрос держится на четырех китах: дом должен быть симпатичным снаружи, логично-продуманным внутри, эффективным в содержании и ликвидным при последующей продаже. Мобильность населения активно растет, и фактор последующей перепродажи начинает играть важную роль при выборе объекта покупки. Дом перестает быть «сакральной» покупкой на всю жизнь. Его обменивают на больший при росте семьи и меньший, когда дети вырастают и начинают жить отдельно.

**Алексей Коротких,**

коммерческий директор Villagio Estate:

— Новые экономические реалии заставляют немногочисленных девелоперов элитного загородного рынка выдавать более качественный продукт и подстраиваться под покупателя. Сегодня застройщик фактически не имеет права на ошибку и обязан предугадывать все покупательские запросы. На первичном рынке объем предложения коттеджей с каждым кварталом уменьшается на 10–11%. Спрос окончательно сместился в сторону функциональных домов до 400 кв. м и таунхаусов. Покупателя в первую очередь интересует готовое жилье. Другой важный момент: усиливается вторичка, так как в сегменте нет нового предложения коттеджей от застройщиков. С января спрос на элитные дома от собственников вырос почти в два раза на рынке в целом.