

ДВИЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗРЫВ МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ РАСТЕТ В ПОЛЬЗУ ПОСЛЕДНЕГО



Застройщики в Москве и области умили темпы строительства жилья, но не могут остановить все стройки мгновенно, поэтому предложение в сегменте новостроек продолжает понемногу расти, а спрос — нет. Это способствует накоплению «запасов» жилья у девелоперов. Текущий объем запасов можно продать за 30 месяцев, а критичный для рынка срок — 36 месяцев.

Девелоперы столичного региона, подстраиваясь под кризис, снижают темпы вывода на рынок новых объектов, но предложение на рынке новостроек пока растет. «20–30% стоимости проектов финансируются до начала продаж и стройки, поэтому застройщики уже разработанных и подготовленных к выходу жилых комплексов не откладывают их запуск», — объясняет управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

В прошлом году на рынок Москвы вышли 53 новых проекта и 86 корпусов в уже строящихся жилых комплексах — в общей сложности 991 тыс. кв. м (данные Est-a-Tet). В этом году ожидается сопоставимый объем нового предложения. По прогнозу «Метриум Групп», он может составить около 600 тыс. кв. м. Но по данным аналитического центра ЦИАН видно, что прирост по количеству новых ЖК (в 2017 году относительно 2016 года) произошел только в районе от Третьего транспортного кольца (ТТК) до МКАД — продажи открылись в 47 проектах по сравнению с 45 годом ранее (бюджетные дома в хорошей транспортной доступности). Внутри Садового кольца, от Садового до ТТК, в столичных районах за МКАД, Новой Москве число вышедших на рынок проектов упало.

В Подмосковье объем нового предложения снижается уже более двух лет — по сравнению с серединой 2015 года, когда был зафиксирован его максимальный объем, в конце 2017 года на рынке экспонировалось на 31,9% новостроек меньше, подсчитали в «Миэль-Недвижимости». Мария Литинецкая отмечает, что за восемь месяцев 2017 года в Московской области было одобрено строительство 3,5 млн кв. м жилья — на 15% больше, чем за аналогичный период 2016 года. «В 2018 году ввод останется на уровне 8,5–9 млн кв. м, но в последующие годы будет снижаться», — уверена госпожа Литинецкая.

Девелоперы на продажи пока не жалуются. Положительные результаты подтверждают данные Росреестра по Москве — в прошлом году в столице зарегистрировано на 52% договоров долевого участия (ДДУ) больше, чем в 2016 году. В области рынок стоит — по данным областного управления Росреестра, за 2017 год количество зарегистрированных ДДУ снизилось на 0,3%. По оценке Марии Литинецкой, 2017 год оказался для московского рынка рекордным — на него пришлось 35% всех сделок на первичном рынке жилья за прошедшие пять лет. Но именно из-за эффекта высокой базы результаты текущего, 2018 года будут не такими впечатляющими. «По объему поглощения год может быть более успешным, чем прошлый, но взрывного роста продаж ждать не стоит», — предупреждает госпожа Литинецкая.

В этом году продажи по-прежнему будет поддерживать дешевоющая ипотека — и на первичном, и на вторичном рынке жилья. По данным «Инком-Недвижимости», доля сделок с ипотекой на вторичном рынке в прошлом году по сравнению с 2016 годом выросла с 25,3% до 35,35%. А в 2018 году может достичь 40%, прогнозирует директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома. «Но для возвращения на докризисный уровень продаж вторичному рынку жилья Москвы не хватает 25–30% сделок ежемесячно», — добавляет эксперт.

Дополнительным стимулом покупок в новостройках может стать госпрограмма поддержки многодетных семей, в рамках которой им будут доступны кредиты на жилье под 6%. Это может помочь в основном областным девелоперам. Лимит ипотеки по этой программе — 8 млн руб. для Московского региона. С учетом первоначального взноса в 20% стоимости жилья объектом покупки становятся квартиры по 10 млн руб. «В старых границах Москвы трехкомнатная квартира массового сегмента продается в среднем за 12,7 млн руб., четырехкомнатная — за 20,5 млн руб. В Подмосковье средняя трехшка обойдется в 6,2 млн руб.», — перечисляет Мария Литинецкая. Дополнительные риски для спроса создает ужесточение требований ЦБ к кредитам без первоначального взноса. «Это может отрезать от рынка жилья 20–30% потенциальных клиентов, что тоже повлияет на спрос в этом году», — резюмирует эксперт.

Что не так?

По общим показателям рынок остается относительно сбалансированным, хотя в этом году разрыв между спросом и предложением в пользу последнего увеличится. Суммарный годовое количество жилья в границах старой Москвы в 2018 году составит 4,98 млн кв. м (сюда не

входят апартаменты), прошлогодний показатель был 4,4 млн кв. м, но ожидаемый в этом году объем поглощения составит 1,78 млн кв. м, что всего на 5% выше, чем в 2017 году. «С учетом прироста нового предложения оно превысит спрос в 2,8 раза», — констатирует Мария Литинецкая.

По мнению руководителя аналитического центра ЦИАН Алексея Попова, пока потенциально остаются риски застоя. «Большинство проектов, о выходе которых говорят риэлторы, в бумажной стадии», — отмечает он, добавляя, что проблема в другом. «Смогут ли девелоперы сохранить темпы продаж», — уточняет господин Попов. Пока работают скидки, но это временная мера. Кроме того, в ряде объектов скидки возникли в связи с тем, что девелоперы просчитались, повысив цены в продаваемых корпусах, и, чтобы вернуть интерес покупателей, ввели 10–15-процентный дисконт. Застройщикам приходится осторожно индексировать цены, единственный фактор их роста — повышение строительной готовности объекта. В Подмосковье цены в процессе строительства жилых комплексов (на примере тех, где каждый месяц в продаже было более десяти лотов) выросли на 8,8% за 2017 год, в 2016 году рост составлял 9,4%. Естественного роста цен на жилье нет. Это видно при сравнении средних цен в новых проектах, которые выходят на рынок. ЖК в периферийных районах Москвы в 2016 и 2017 годах выходили на рынок по цене 110–120 тыс. руб. за 1 кв. м. В области — в 2016 году по 76,6 тыс. руб., в 2017 году — по 75,8 тыс. руб. (указана средневзвешенная цена). В «Метриум Групп» прогнозируют рост цен в столичных новостройках массового сегмента в этом году в пределах 2%. «Это связано с активным выходом на рынок проектов внутри МКАД по более высоким ценам, чем за ее пределами», — поясняет Мария Литинецкая. В высокобюджетных новостройках цены могут упасть на 2–2,5% из-за высокой конку-