



НАТАЛЬЯ АРНЕЛИС / ТАСС

ренции. В 2017 году 69,6% всех ДДУ, зарегистрированных в старых границах Москвы, пришлось на массовый сегмент. Средняя стоимость 1 кв. м в нем составляла 150,8 тыс. руб.

Большинство опрошенных «Деньгами» девелоперов оптимистично настроены на этот год. Коммерческий директор ГК МИЦ Дмитрий Усманов ориентируется на сохранение темпов продаж на уровне прошлого года и не планирует снижать цены. «Мы рассчитываем нарастить темп продаж за счет рекламы, работы с ценой — рассрочка, специальные предложения по ипотеке, акции и вывод на рынок новых проектов», — говорит коммерческий директор ГК «Инград» Ольга Кузнецова. По словам генерального директора ООО «Новые Ватутинки» Александра Зубца, все будут искать новые источники спроса — в 2016–2017 годах им стало строительство мелких студий, что помогло привлечь покупателей в возрасте до 25 лет. «Мы возмещаем покупателю расходы на аренду жилья, пока строится дом. Прямых скидок принципиально не предоставляем», — говорит господин Зубец. Генеральный директор Tekta Group Роман Сычев принципиально

против скидок, так как они часто нарушают экономику проекта, и рассчитывает на ипотечников. «В прошлом году снижение ставок по ипотеке привело к увеличению с 15% до 45% доли покупателей, привлекающих кредит на покупку квартиры в одном из наших проектов», — рассказал господин Сычев.

Алексей Попов видит риски в том, что продажи жилья в новостройках в Московском регионе концентрируются у лидеров рынка. «Это может привести к снижению выручки застройщиков второго эшелона и замедлить восстановление рынка», — предупреждает он. По данным ЦИАН, в Москве на топ-10 застройщиков приходится 54% сделок (год назад доля была 51%), в Новой Москве — 93% (против 91% в 2016 году), в

Московской области — 62% (51% годом ранее). В десятке самых продающихся ЖК в столичном регионе (по количеству сделок в месяц по данным ЦИАН) — два у группы ПСН, по одному у Capital Group и «Группы ЛСР», остальные принадлежат группе ПИК Сергея Гордеева. На 10–20-м местах в рейтинге по темпам продаж крупные проекты заметных застройщиков (среди них ЖК, которые строят ГК «Кортрос», «Эталон-инвест», «Крост», «Галс Девелопмент», AFI Development и ряд других). По оценке Алексея Попова, скорость продаж в проектах из этого списка не позволит реализовать большинство корпусов этих ЖК в пределах стандартного трехлетнего девелоперского цикла, что приведет к формированию у застройщиков не-

ализованных остатков после сдачи объекта в эксплуатацию. Он говорит, что это заметно уже сейчас — количество лотов в активной реализации на протяжении всего 2017 года почти не менялось, так как оно постоянно пополняется за счет резерва. «Часть резерва постепенно вводится на рынок и держит его объем в диапазоне 125–130 тыс. лотов в течение всего года», — поясняет господин Попов. Мария Литинецкая говорит, что в конце 2018 года непроданными могут остаться 3,2 млн кв. м против 2,7 млн кв. м в конце 2017 года.

По оценкам Алексея Попова, текущий объем активного предложения и резервов может уйти с рынка при современных темпах продаж за 30 месяцев в старых границах Москвы, 11 месяцев в Новой Москве и 20 месяцев в Московской области. «Пока эти сроки укладываются в сценарий устойчивого развития рынка, так как не превышают чувствительный для него уровень в 36 месяцев (столько же длится цикл девелоперского проекта)», — рассуждает господин Попов, отмечая, что за прошлый год сроки реализации текущего предложения для каждой локации выросли на три-четыре месяца. ●

В этом году продажи по-прежнему будет поддерживать дешевеющая ипотека — и на первичном, и на вторичном рынке жилья