

ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

Девелоперы второго плана

Падение доходов населения и снижение привлекательности строящегося жилья как инвестиционного актива поставили девелоперов в непростое положение. Им все чаще приходится заниматься реализацией квартир, не нашедших своего покупателя на ранних этапах продаж. Но если квартиры в готовом доме не удалось распродать через три года после завершения работ, все их усилия могут оказаться напрасными, предупреждают консультанты.

— ситуация —

Девелоперам становится все тяжелее продавать недвижимость на этапе строительства по договорам долевого участия (ДДУ). Причина этому — рост объема предложения строящегося жилья на фоне снижения покупательской способности населения. Согласно подсчетам «Метриум», сейчас нераспроданные квартиры представлены в 90 полностью или частично сданных в эксплуатацию жилых комплексах (ЖК) в старых границах Москвы. В общей сложности готовое предложение формирует 20,6% от выставленного на продажу жилья в новостройках. Рост этого показателя — тенденция последних лет. Как следует из расчетов «Метриум», в домах, разрешение на ввод в эксплуатацию которых получено в 2017 году, не распроданы 10,9% квартир, в 2016 году — 2,2%, а в докризисном 2014 году — 0,6%. Говорить о том, что на фоне стабилизации экономики тенденция нивелируется, пока не приходится. По данным консультантов, в 2018 году суммарный объем предложения (то есть всего находящегося в продаже строящегося и годового жилья) составит 4,98 млн кв. м, против 4,4 млн кв. м годом ранее. Прогнозируемый «Метриум» объем поглощения при этом практически не изменится, составив 1,78 млн кв. м. Исходя из этих цифр, можно предположить, что в общей сложности спрос будет превышать предложение в 2,8 раза.

Отстающие классы

В том, что рост доли нераспроданного жилья постепенно увеличивается, не сомневается ни один из участников

рынка недвижимости, их данные расходятся лишь в оценке объемов. Директор по продажам «НДВ-недвижимость» Татьяна Подкидышева вспоминает, что еще несколько лет назад — еще до начала экономического спада — до ввода жилого дома в эксплуатацию в нем продавались практически все квартиры. «На балансе застройщиков оставались лишь единичные, наименее ликвидные лоты, например варианты с неудачным видом из окна, неудобной конфигурацией, неположенной площадью и так далее», — объясняет она. Сейчас, по оценкам госпожи Подкидышевой, средним по рынку показателем считается наличие 7–10% нераспроданных квартир. Директор офиса продаж вторичной недвижимости Est-a-Tet Юлия Дымова говорит, что за период кризиса доля вакантных квартир в проектах, уже введенных в эксплуатацию, увеличилась на 36,8%, до 17,1% в общей структуре предложения. В 2015 году, по ее словам, этот показатель составлял 16,3%.

Признают наличие проблемы и сами девелоперы. Директор по продажам ГК «Гранель» Рустам Арсланов рассказывает, что сейчас к моменту завершения строительства остаются непроданными в среднем 10–13% квартир. Коммерческий директор ФСК «Лидер» Ольга Тумайкина говорит, что за несколько лет массовом сегменте доля нереализованных после ввода объекта в эксплуатацию лотов выросла с 5–10% до 15–20%. Гендиректор Tektia Group Роман Сычев полагает, что средней оценки не существует: в одних проектах после сдачи в эксплуатацию невостребованными остаются 5% жилья, в других — 25%.



Застройщики уже отвыкли от того, что жилье в новостройках распродается на начальном этапе

Но доля остающегося на балансе девелоперов жилья зависит не только от специфики конкретного проекта, но и от его класса. Управляющий партнер «Метриум» Мария Литвинская объясняет, что наименьший объем нераспроданного жилья на уровне 20% сейчас фиксируется в массовом сегменте. На высокобюджетном рынке, по ее словам, эти показатели выше: для бизнес-класса нормальным считается остаток в 30%, а для элитного — в 40%. Об этом же говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина. По ее оценкам, в готовых корпусах жилых комплексов бизнес-класса в 2017 году оставались нераспроданными в среднем 19,2% лотов, в то время как еще в 2016 году речь шла о 18,9%. Юлия Дымова указывает, что в элитном сегменте после завершения строительства вакантными остаются 29,5% квартир, в бизнес — 19,2%, в массовом — 13,6%. У руководителя аналитического центра «Инком» Дмитрия Таганова есть

объяснение этой разнице: по его словам, сейчас в 20% выходящих на рынок проектов продажи по ДДУ не ведутся. Он полагает, что практически все они впоследствии экспонируются в сегментах «бизнес» и «премиум».

Источник неприятностей

Реальные располагаемые доходы населения падают уже четыре года: по данным Росстата, в 2017 году они сократились на 1,7%, в 2016 году — на 5,8%. В этих условиях продавать строящееся жилье становится все сложнее. Собеседник «Ъ-Дома» на рын-

ке недвижимости рассказывает, что если в 2016 году средняя продолжительность строительства по введенным в эксплуатацию домам составляла 29,3 месяца, то в 2017 году эта цифра выросла уже до 33,5 месяца. Он объясняет рост показателя нехваткой средств: в массовом строительстве зачастую более 60% финансирования проекта обеспечивают привлеченные по ДДУ средства физических лиц. «Поэтому для экспонируемых проектов в экономклассе и комфорт-классе становится большой проблемой, когда квартиры в

доме не распродаются до окончания строительства: застройщикам важно своевременное получение средств от реализации», — соглашается Дмитрий Таганов. Необходимость ранних продаж обусловлена и текущими расходами, добавляет гендиректор Level Group Кирилл Игнахин. «На объекте нужно содержать офис продаж, по мере снижения предложения поток потенциальных покупателей падает, а затраты на персонал, обслуживание, коммунальные услуги остаются прежними», — объясняет он.

с 15

«ВЛИЯНИЕ ЗАТОВАРИВАНИЯ БУДЕТ ОСТРО ОЩУЩАТЬСЯ В ОТДАЛЕННЫХ РАЙОНАХ»

Перепроизводство массового жилья в перспективе может принести значительные негативные последствия. Девелоперы могут существенно ограничить начатые ранее масштабные комплексные проекты или же вовсе заморозить стройки, увеличивая число обманутых дольщиков. Сложнее всего в этой ситуации придется периферийным районам, считает президент фонда «Институт экономики города» НАДЕЖДА КОСАРЕВА.

— Девелоперам сейчас все сложнее продавать жилье на этапе строительства. Это приводит к тому, что на их балансе скапливается большой объем нераспроданной недвижимости. Тренд уже оказывает влияние на городскую среду?

— Тенденция сформировалась на фоне падения спроса из-за сокращающейся покупательской способности и существует последние три-четыре года. Но сказать, что речь идет о безумных объемах нераспроданного жилья, которые уже формируют деградирующие районы, пока нельзя. Не думаю, что это когда-нибудь произойдет: застройщики так или иначе среагируют на меняющийся рынок. В дальнейшем может быть два сценария развития: либо снижения стоимости ипотечного кредитования, за счет роста реальных доходов населения.

— В каких городах наиболее остро ощущается затоваривание готовым жильем в новостройках?

— В относительно небольших. В Москве и других городах-миллионниках ситуация выглядит намного лучше: спрос здесь формируют не только местные, но и жители прилегающих областей, приезжие из других регионов, есть положительный

приток населения. А там, где спрос и так был небольшим, он снизился практически до нуля. Но опять же о том, чтобы где-то сформировалась брошенная или полупустая застройка, мы пока не говорим.

— Как застройщики могут среагировать на падающий спрос?

— Думаю, речь пойдет о каких-то локальных сокращениях объемов строительства. Например, могут быть замедлены масштабные проекты комплексного освоения территорий. Мы действительно можем столкнуться с ситуацией, когда на большом участке земли, где изначально планировался масштабный проект, будут реализованы два-три дома с минимумом необходимой инфраструктуры. Это одно из негативных последствий. Второе — рост числа обманутых дольщиков. Своих денег у небольших девелоперов нет, и средства соинвесторов для них остаются основным капиталом. Если спрос будет сокращаться, денег на продолжение начатого строительства не останется, следовательно, проекты будут заморожены. А те, кто уже успел в них вложиться, столкнутся со сложностями.

— Какое жилье на первичном рынке вы считаете потенциально невостребованным? Речь чаще идет о домах экономкласса?

— На самом деле само качество дома все еще играет второстепенную роль. Да, покупатели стали обращать больше внимания на качественные проекты с богатой инфраструктурой и комфортной средой. Это нормально: когда предложение превышает спрос, клиенты начинают диктовать свои условия. Но основным критерием выбора все же остается расположение. Если раньше люди могли себе позволить лишь жилье в периферийных районах, то теперь за счет снижения цен они могут рассматривать проекты в черте МКАД с хорошей транспортной доступностью. Между тем, чтобы ехать на работу 2 часа или 40 минут, выбор всегда будет очевиден, даже если качество самого дома при этом немного снизится. Следовательно, и негативное влияние затоваривания жильем будет наиболее остро ощущаться в отдаленных районах. И, например, в Москве программа реновации, в рамках которой власти выведут на рынок большой объем жилья в комфортных для жизни районах, может эту ситуацию усугубить. Новые проекты будут создавать значительную конкуренцию жилью на периферии.

— Проблема с деградирующими населенными районами стоит в других странах?

— Да, практически везде девелоперы рано или поздно сталкиваются с такими сложностями. Невостребованное жилье есть и в Европе (самый яркий пример — относительно недавний кризис перепроизводства жилья в Испании), и в США, и в Японии, и в Китае. Его судьба складывается по-разному: либо застройщикам все-таки удается дождаться экономического подъема и распродать эту недвижимость, либо она простаивает, морально устаревает и власти принимают решение ее снести. Последний сценарий, например, часто реализуют в Японии, где в принципе существует тренд на строительство жилья с относительно коротким сроком эксплуатации.

Беседовала
Александра Мерцалова



PARK FONTE*
ТАУНХАУСЫ У ОЗЕРА

Романтический вечер под звездным небом и впечатляющий вид на озеро. Истинное вдохновение природой возможно только за городом. В просторном и комфортном доме — таком, как таунхаус Park Fonte на Новорижском шоссе.

В таунхаусе высокие потолки и свободная планировка, большие окна в пол и терраса на крыше. Всё пространство используется максимально функционально, а комнаты наполнены воздухом и светом.

Приезжайте в Park Fonte, чтобы уже сейчас прогуляться по красивому парку с живописным озером и пляжем и своими глазами увидеть, как создаются великолепные дома в самом сердце березовой рощи.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ
WWW.PARKFONTE.RU

Реклама

* Парк Фонте. Застройщик ООО «Терра Ди Инканти». Проектная декларация на сайте www.parkfonte.ru

(495) 787 99 97



Ремонт в элитных новостройках Москвы: от дизайн-проекта до готового интерьера
Москва Сити, башня «Империя», этаж 40 8 (495) 984-00-99



Приглашаем желающих сделать ремонт в квартире до 1 сентября 2018 года

Составим смету бесплатно, зафиксируем цены в договоре, доставку материалов возьмем на себя

Работы не требуют вашего участия: наблюдайте за ремонтом онлайн
Подробности на www.nextproekt.ru

ООО Нэкст Проект М

14 лет на рынке дизайнерского ремонта
150 специалистов в штате
550 готовых объектов

В портфеле компании: виллы в Барвихе, особняки в одном из самых дорогих поселков Рублевки Сады Майендорф, офисы и апартаменты в башнях Империя и Федерация, квартиры в жилых комплексах РедСайд, Реформа, Это Дом, Апила, Фили Град, Панорама Сколково, Донской Олимп, Наследие, Рассказово и др.

Реклама