

ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

Девелоперы второго плана

— ситуация —

С14 Продажи строящегося жилья тормозит не только падение доходов населения, но и сокращение инвестиционной привлекательности квартир в новостройках, объясняет господин Таганов. Привлекательность квартир среднего ценового диапазона как актива преумножения капитала падает на протяжении всего кризиса: ранее аналитики ЦИАН рассчитывали, что доля инвестиционных сделок с ними в Москве и Подмосковье за четыре года снизилась почти в два с половиной раза — с 17,2% в 2012 году до 7,1% в 2017 году.

Тем не менее многие девелоперы все еще настроены позитивно. Так, Рустам Арсланов считает, что ситуация, когда в массовом жилье к моменту завершения строительства остаются нераспроданными до 15% объема предложения, комфортна для девелоперов. Кирилл Игнахин добавляет, что в некоторых ситуациях это может быть даже выгодно: на начальном этапе рыночная стоимость квадратного метра, а значит, и прибыль меньше. «Иногда застройщики вовсе снимают с продажи определенный тип квартир, фиксируя на него ажиотажный спрос, либо поднимают цену для равномерного перераспределения сделок по типам лотов», — рассуждает он.

Но на фоне продолжающегося кризиса рост цен на жилье по мере повышения его готовности становится все менее заметным. Ольга Тумайкина объясняет, что если раньше разница в стоимости лота на стадии строительства и после сдачи дома в эксплуатацию составляла в среднем 20%, то сегодня она сократилась до 10–15%. Гендиректор «КБК Проект» Василий Костин приводит более радикальные расчеты, согласно которым 30-процентная разница в стоимости готовой квартиры и ДДУ на этапе котлована к 2018 году сократилась до 10%.

Скидка на выселки

Наиболее остро проблема нераспроданного жилья стоит для отдаленных районов, уверены участники рынка. Согласно оценкам Дмитрия Таганова, если в Москве остаются вакантными 15% квартир, то в области можно говорить о 30–35%. «Все просто: чем дальше от Москвы — тем меньше там покупателей. В Москве такой четкой сегментации нет: неудачный проект мо-



Сейчас к моменту завершения строительства остаются непроданными в среднем 10–13% квартир

жет размещаться в любом районе города», — рассуждает он. С ним соглашается Василий Костин: большое количество застройщиков и проектов здесь увеличивают конкуренцию и делают выбор покупателя более осознанным и требовательным.

Юлия Дымова обращает внимание на увеличение непроданного объема жилья в Новой Москве. «Там идет массовое строительство, а развитию инфраструктуры и коммерческих площадей уделяют мало внимания — это сказывается на спросе», — объясняет она. Госпожа Дымова добавляет, что в Москве количество вакантных квартир заметно растет в районах с преобладающей однотипной застройкой панельными домами одной серии.

Самый очевидный путь для повышения привлекательности невостребованной недвижимости — снижение цен. Татьяна Подкидышева объясняет, что размер скидок может составлять 10–15% от первоначальной стоимости квартиры. Юлия Дымова говорит о 5%, а Дмитрий Таганов — о 6%. Кирилл Игнахин рассказывает, что у девелоперов традиционно существуют три основные стратегии для продажи оставшихся квартир. Самый первый — предоставление скидок, сюда же можно отнести дополнительные инструменты покупки, как, напри-

мер, рассрочка платежа, иногда при покупке последних квартир застройщик дарит машино-места или кладовые помещения. Второй вариант — «апгрейд» оставшихся объектов. Например, если жилье продается без отделки, застройщик может сделать в непроданных квартирах ремонт «под ключ». Третья стратегия подразумевает перепланировку. «Повысить востребованность лота можно, объединив его с соседним и получив жилье с большим количеством комнат, это может нивелировать неудачный вид из окна или неправильную конфигурацию спален», — объясняет господин Игнахин.

Точка невозврата

Но далеко не всегда усилия девелоперов заканчиваются успехом. Мария Литинецкая называет сроком отсечки ликвидности для жилых проектов три года. «Именно за это время должны распродаваться даже не самые ликвидные варианты, затем сданная новостройка приближается к точке невозврата, когда проект перестает устраивать клиентов по цене, качеству и концепции», — объясняет она.

В это время девелоперы невостребованного жилья становятся жертвами растущей конкуренции. «Появление больших объемов нового и качественного жилья по интересным ценам способствует перераспределению спроса: покупатель, конеч-

но, скорее обратит внимание на более комфортный новый фонд, а не на устаревшее типовое жилье, продавцам приходится идти на новые ценовые уступки», — замечает Татьяна Подкидышева из «НДВ-недвижимость». Но госпожа Литинецкая сомневается, что по истечении трех лет предоставление дисконтов оказывается эффективным: люди просто не хотят жить в морально устаревших домах, когда на выбор предлагаются более интересные и современные варианты.

На этом фоне в дальнейшем наращивание объемов строительства может стать угрозой роста невостребованного жилья: квартиры просто не будут успевать распродаваться, прогнозирует Дмитрий Таганов. Эта тенденция в дальнейшем может привести к ухудшению основных показателей деятельности девелоперов первичного жилья. Согласно прогнозам одного из застройщиков, самая очевидная из них — рост объемов оставленного строительства жилых проектов за счет нехватки средств на его финансирование. По его словам, сейчас этот показатель в России достигает 10 млн кв. м, из которых 8 млн кв. м приходится на объекты с опубликованными проектными декларациями. «В ближайшем будущем объем оставленного строительства может вырасти до 13 млн кв. м», — прогнозирует собеседник «Ъ-Дома».

Александра Мерцалова

«ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ РАССМАТРИВАЮТ ПРОЕКТЫ, НЕ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ УДВОИТЬ ВЛОЖЕНИЯ»

Управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин о том, как девелоперы элитного жилья переживают кризис спроса на свои объекты.

Рост объемов нераспроданного жилья в новостройках отчетливо чувствуется и на элитном рынке. Суммарный объем предложения недвижимости от застройщиков в этом сегменте сейчас составляет примерно 2 тыс. лотов, из которых 800 находятся уже в сданных, введенных в эксплуатацию домах. То есть готовое жилье в новостройках составляет 40% предложения, в то время как еще в 2012–2013 годах этот показатель был близок к нулю. Предложение элитных новостроек в 2018 году должно удвоиться, и тенденция к росту нераспроданных в период строительства объемов жилья будет укрепляться: в скором времени на рынке будет экспонироваться уже более 1 тыс. готовых лотов.

Впрочем, сам по себе рост объема нераспроданной недвижимости для девелоперов элитного жилья — проблема значительно меньшая, чем для компаний, работающих в бюджетных сегментах. Маржинальность дорогой недвижимости выше: грубо говоря, если проект не позволяет удвоить сделанные вложения, рассматривать его в большинстве случаев застройщики просто не будут. Высокие доходы позволяют девелоперам элитного жилья легче пережить недостающий спрос. И вместо того чтобы продавать недвижимость с большим дисконтом, многие из них начинают фокусироваться на развитии арендного бизнеса.

Речь идет о сдаче квартир и апартаментов в дорогих объектах с отделкой на длительный или короткий срок. Спрос на такие предложения постоянно растет. Взяв хотя бы быстро заполненные на 100% арендные апартаменты в гостинице «Москва», комплексе «Звезды Арбата» или ЖК «Сколково парк», изначально предлагавшиеся по ставкам много выше рыночных. Интерес к самым дорогим объектам обеспечивают в основном корпоративные арендаторы, то есть те, за которых платят компании. Примерно 60% из них — иностранцы. В более доступном сегменте значительную часть спроса формируют россияне, которые ранее уже жили в элитной недвижимости, но отказались от собственных квартир в пользу аренды в силу материальных или семейных обстоятельств.

Сдача в аренду нового элитного жилья — выгодный бизнес для застройщиков. Получить за счет аренды ту же прибыль, что и от продажи элитной квартиры, можно за пять-шесть лет сдачи ее в аренду. Сама недвижимость при этом остается за застройщиком и может быть продана после того, как рынок начнет расти.

Далеко не во всех строящихся объектах и в текущих условиях остаются нераспро-



данные лоты — в любое время существует ликвидная недвижимость, привлекающая покупателей даже в период значительного спада. Сейчас наибольшим спросом клиентов пользуются просторные семейные квартиры большого метража в качественных домах. Значительную долю невостребованных при этом формируют небольшие лоты площадью до 100 кв. м в премиальных домах. В начале кризиса их количество на рынке заметно выросло: застройщики массово решили, что на фоне падения благосостояния реализовать небольшие предложения будет проще. Но они описались.

На вторичном рынке в общей сложности сейчас в продаже около 1,5 тыс. элитных квартир. Около половины из них — в домах, построенных 15 и более лет назад. Реализовать подобные квартиры по высокой цене становится большой проблемой. Лучшие годы многих элитных домов начала 2000-х остались позади: устаревают инженерные системы, лифты, фасадные и отделочные материалы. Клиенты, ориентированные на элитную недвижимость, очень чувствительны к таким вещам. Они предпочитают переезжать в среднем раз в семь лет. Сейчас мы видим, что собственники такого устаревшего жилья активизируются, для многих из них ситуация в последние годы поменялась: успешный ранее бизнес уже не приносит сверхдоходов, и содержать дорогую недвижимость становится накладно. До последнего времени многие владельцы квартир в устаревших домах предпочитали сдавать их в аренду и ждать лучших времен. Но по мере того как застройщики будут все активнее осваивать арендный рынок, подобная стратегия для частных владельцев станет проигрышной. Выгоднее продавать сейчас, пусть и с большим дисконтом.

PRIME PARK

СТАРТ ПРОДАЖ

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ ПРЕМИУМ-КЛАССА

м.Динамо

от 7.9 млн р.

495 153 08 08

PRIMEPARK.RU

Реклама. Проектная декларация на сайте primerpark.ru. ООО «Прайм Парк»