С кем застройщики делят нежилые помещения в жилых комплексах | 16

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Д

Дом

Четверг 28 февраля 2019 №36 (6516 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

16 Почему подмосковные девелоперы рвутся в столицу и что их ждет в большом городе

17 Люди как люди: зачем креативной индустрии свои пространства

18 Как итальянский дизайнер стал звездой Хамовников и при чем здесь конструктивизм

19 Почему рискованно покупать квартиру в Севастополе

Область повышенного спроса

Спустя четыре года после начала кризиса Подмосковью удалось преодолеть сформировавшиеся в его начале затоваривание в сегменте первичной недвижимости. Объем предложения строящегося жилья в регионе сократился, а интерес покупателей к нему возрос. Из-за падения доходов и роста цен на недвижимость они вынуждены концентрироваться на более бюджетных предложениях.

— место жительства —

Несмотря на то что формально количество заключенных договоров долевого участия (ДДУ) в Московской области по итогам 2018 года сократилось на 10%, до 85,3 тыс., участники рынка заговорили о его оживлении. Это стало возможным благодаря резкому сокращению объема предложения. Согласно расчетам «Метриума», если в конце 2014 года на рынке экспонировалось 83 тыс. квартир, то сейчас этот показатель сократился до 55 тыс. В момент, когда девелоперы ушли из региона, покупатели, напротив, начали демонстрировать к нему повышенный интерес.

ЭМИН ДЖАФАРОВ

Сокращение общего объема предложения и возвращение на подмосковный рынок устойчивого спроса уже стало причиной небольшого укрепления цен

История спада

Снижение спроса на первичное жилье в Московской области наблюдалось с начала кризиса. По данным Росреестра, с 2014 года объем зарегистрированных ДДУ сократился на 21%, до 85,3 тыс. в 2018-м. Наиболее значительный спад наблюдался в 2015 году, когда суммарное число сделок снизилось на 16%, до 90,7 тыс. «На этот период пришелся массовый запуск проектов комплексного освоения промышленных зон Москвы, интерес покупателей сместился на столичный рынок»,— поясняет руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов.

Среди дополнительных факторов перетекания спроса из Подмосковья в Москву и Новую Москву директор по продукту «Сити-XXI век» Мария Могилевцева-Головина называет повышение доступности ипотеки и резкий рост объема предложения: «На фоне планируемой реформы законодательства о долевом строительстве многие застройщики старались вывести свои проекты до вступления новых правил работы с эскроу-счетами».

Одномоментное падение продаж вкупе с высокими темпами строительства привели к тому, что участники подмосковного рынка недвижимости заговорили о его затоваривании,— поиск покупателей становился все более серьезной проблемой. Хотя гендиректор агентства «Бон Тон» Наталия Кузнецова уверена, что проблему затоваривания уместно рассматривать лишь в привязке к отдельным локациям: «Если мы говорим о масштабных проектах не дальше 10 км от МКАД, то темпы их реализации сопоставимы с показателями Москвы и Новой Москвы». Наиболее сложной с точки зрения затоваривания госпожа Кузнецова называет более удаленный «средний пояс»: «В 2010–2011 годах сюда активно выходили застройщики с масштабными жилыми комплексами, эти проекты испытали недостаток спроса и понесли потери».

Позитивная динамика продаж

О восстановлении спроса на жилье в Подмосковье первыми заговорили застройщики. Коммерческий директор ГК МИЦ Дмитрий Усманов рассказывает, что покупательский интерес к проектам в регионе начал расти с августа 2018 года. Он связывает это как с рыночными факторами, так и с корректировкой продуктов самой компании. Гендиректор «Азбуки жилья» Владимир Каширцев тоже вспоминает о скачке спроса на Подмосковье в августе 2018-го, связывая его в основном с внешними факторами. По его мнению, значительное влияние на покупателей оказала информация о скором росте ставок по ипотеки: на этом фоне многие стремились быстрее закрыть сделки. Доля квартир, купленных с привлечением банковского кредитования, по словам господина Каширцева, за год выросла с 39% до 53%.

Операционный директор ПИК Александр Прыгунков рассказывает, что сейчас подмосковным застройщикам играет на руку снижение уровня конкуренции. Предложение на первичном рынке Подмосковья, продолжает он, неуклонно снижалось последние пять лет: в период с 2015-го по 2018-й этот показатель сократился почти на 20%, до 2,5 млн кв. м. «Многие девелоперы покинули этот рынок совсем или завершают и сворачивают свои проекты, в то же время регион продолжает развиваться, и в результате мы наблюдаем устойчивый интерес со стороны покупателей и положительную динамику средних цен за последнее время»,— рассуждает господин Прыгунков.

С тезисом о том, что активность девелоперов в регионе сокращается, соглашается и Мария Могилевцева-Головина: «Если в 2018 году суммарный объем ввода составил почти 8,8 млн кв. м, то на этот год запланировано на 3,4% меньше — 8,5 млн кв. м». При этом подмосковные застройщики концентрируются в отдельных локациях.

с16

MATCH POINT
КВАРТАЛ НА КУТУЗОВСКОМ

КВАРТАЛ НА ЛЕНИНГРАДСКОМ
ИСКРА ПАРК

ВОТ ЭТА УЛИЦА,
ВОТ ЭТОТ ДОМ

Специальные условия на покупку до конца месяца!

ГАЛС Интеллигентный девелопмент

+7 (495) 489 22 22

ООО «Волей Гранд». Проектная декларация на сайте matchpointhouse.ru.

ООО «Искра-Парк». Проектная декларация на сайте iskra-park.ru.

РЕКЛАМА