

МОСКВА С ДИСКОНТОМ

ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРИДЕТСЯ НАРАСТИТЬ СКИДКИ



За последние пять лет квартиры в московских новостройках подорожали в среднем на 20%. Чтобы на фоне падающей покупательной способности поддержать спрос, девелоперам придется увеличивать скидки в два-три раза.

Сегодня скидки предлагают в 85% проектов массового сегмента жилья в Москве. В 23% объектов дисконт нефиксированный, то есть скидку нужно согласовывать с застройщиком, а в 62% ее размер определен, узнали в «Метриуме». По словам Марии Литинецкой, управляющего партнера компании, доля проектов, в которых можно купить квартиру с дисконтом, в Москве за год не изменилась — остается на том же уровне, что и в прошлом году. «Дисконт был в 84% проектов комфорт- и экономкласса, но доля объектов с нефиксированной скидкой была в три раза меньше и составляла 8%», — поясняет госпожа Литинецкая.

По оценкам «Инкома», за год новостроек в старых границах Москвы, где можно рассчитывать на скидку, стало гораздо меньше — 42% против 66% в прошлом году. В Новой Москве — 32% вместо 68% проектов с дисконтом прошлой осенью. В Подмосковье объектов с постоянными скидками тоже стало меньше — 50% вместо 84%.

Мария Литинецкая говорит, что сейчас средний размер дисконта составляет 3–4% в рамках постоянно действующих акций. «Застройщику выгодно поощрять покупателей, которые сразу оплачивают 100% стоимости квартиры, в том числе с привлечением ипотеки», — отмечает она. В рамках акций, по условиям которых скидка распространяется на выделенный пул квартир, застройщики обычно

готовы уступить от 5% до 15%. В «Инкоме» утверждают, что в прошлом году максимальные скидки в Москве составляли 17%, а в ТиНАО — 10%. «Очевидно, общий объем сделок все еще остается на достаточно высоком уровне для выполнения планов продаж», — отмечает руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов. По его словам, пока зательным будет конец декабря — если размер скидок и количество акций не увеличатся, значит, застройщики чувствуют себя уверенно.

Каким будет спрос в будущем году, определяют ставки по ипотеке, утверждают участники рынка недвижимости. «Сейчас базовые ставки в крупных банках 9% — ниже исторического минимума», — отмечает Мария Литинецкая. Если снижение продолжится, вернется спрос со стороны покупателей, которые откладывали покупку жилья из-за высокой стоимости кредита. «Но скачка активности клиентов, как в прошлом году, скорее всего, не будет, так как цены в этом году выросли на 5–10%», — заключает госпожа Литинецкая.

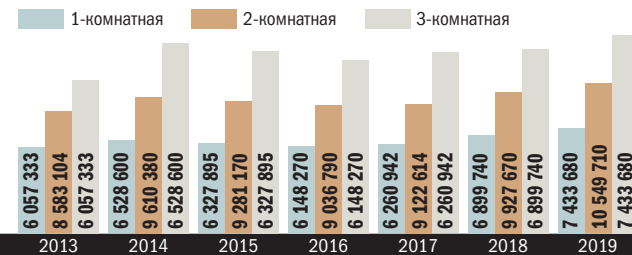
Дмитрий Таганов напоминает, что о снижении ставок по ипотеке говорят не первый год, и если они так и не снизятся, возможны два сценария — рост размера скидок от застройщиков или переход покупателей в Московскую область. По его оценкам, чтобы поддержать спрос в Москве, скидки на новостройки необходимо поднять до 6–7%, а в Подмосковье — до 8–10% (сейчас этот показатель на уровне 4%). Если этого не произойдет, то покупатели, которым необходима квартира, будут искать ее в Подмосковье. Как и было до 2014 года — тогда разница в цене между квартирами в московских и областных новостройках достигала 40%. К 2015 году порог входа на столичный рынок упал в среднем на 1 млн руб. (по стоимости средней однокомнатной квартиры). Сейчас спрос снова может вернуться в область.

Девелоперы к увеличению дисконта не готовы. «Сейчас у нас действуют скидки до 7%. Это максимум, который мы можем предложить в Москве без ущерба доходности проекта», — говорит директор по маркетингу и исследованию рынка ГК ФСК Ксения Цаплина. По ее словам, дисконт действует весь период реализации комплекса. В период акций могут быть дополнительные скидки в размере 1–2% ●

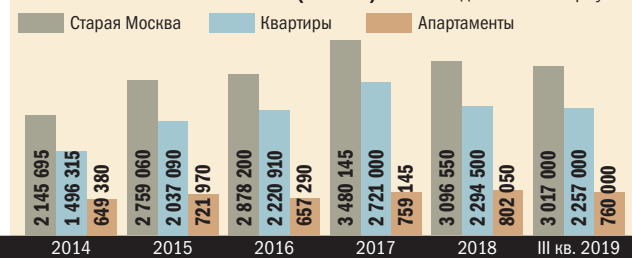
ДИНАМИКА ПРОДАЖ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ В ГОРОДАХ БЛИЖАЙШЕГО ПОДМОСКОВЬЯ*



ДИНАМИКА СТОИМОСТИ КВАРТИР В МОСКВЕ (НОВОСТРОЙКИ, РУБ.)



ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ (КВ. М)



ДИНАМИКА ПРОДАЖ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ (ШТУК ДДУ)

