

ДОМ ЦЕНЫ

Обвал в пользу новостроек

Девальвация рубля, грянувшая после новогодних каникул, заставила многих задуматься о спасении рублевых сбережений. Один из традиционных спасательных инструментов — вложения в недвижимость, особенно строящуюся, ведь она дорожает по мере готовности объекта. Тем более что не все девелоперы успели переписать ценники и приостановить продажи, а некоторые даже и не захотели этого делать.

— Москва —

Нарушая традиции

В этом году январь неожиданно для всех участников рынка стал месяцем покупательской активности. Обычно после декабрьских распродаж она возрастает только в феврале, но уже первые январские торги на ММВБ стали причиной лихорадочного беспокойства тех, у кого сбережения хранятся в национальной валюте. Когда стало ясно, что процесс ее обесценивания только нарастает, начались звонки в девелоперские и риэлторские компании.

«На рынке наблюдается паника, потенциальные покупатели обрывают телефоны», — говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. Главный вопрос почти каждого звонящего: есть ли реальная возможность инвестировать в какой-либо проект, номинированный в рублях? «Крупные инвесторы обычно держат деньги в валюте, так что для них цена на такие объекты, соответственно, снижается», — поясняет эксперт.

Справедливости ради, надо сказать, что в элитной недвижимости не все заметили такой резкий всплеск. Например, Татьяна Шарова, руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome, говорит о традиционном снижении спроса в этом сегменте. Если речь идет о тех объектах, где цены указаны в долларах США, то все объяснимо. «Всего за неделю стоимость квартиры выросла на сумму, сопоставимую с ценой однокомнатной квартиры экономкласса, и продажи в нескольких известных премиальных проектах в Москве практически остановились», — свидетельствует Филипп Третьяков, генеральный директор Galaxy Realty.

Придерживают

В массовом сегменте, как утверждает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, все происходит еще быстрее. Здесь цен в долларах нет, а квартиры небольших площадей в удачных по расположению объектах эконом- и комфорт-классов самый что ни на есть ликвидный продукт, судя по тому, что доля однокомнатных квартир на первичном рынке составляет почти половину от всех продаж.

Правда, активные продажи новостроек в декабре, когда девелоперы

по многолетней традиции объявили о предновогодних акциях и скидках, сократили объем предложения. Этому процессу немало способствовали новости об отзыве лицензии сразу у нескольких банков, а также активно мустировавшиеся, а затем официально опровергнутые слухи о пресловутых черных списках Центробанка.

Как известно, в нашей стране официальное опровержение действует на общественное мнение едва ли не сильнее, чем то, что передается из уст в уста. «В ситуации, когда банк теоретически может оказаться ненадежным, обладатели даже небольших вкладов задумались о том, что лучше взять ипотеку сейчас и вложить существующие средства в недвижимость», — констатирует генеральный директор «Домусфинанс» Павел Лепиш.

В январе положение с ассортиментом объектов вовсе не улучшилось, а даже наоборот: по данным «Метриум Групп», за первый месяц года количество продаваемых квартир уменьшилось почти на 16% по сравнению с концом 2013 года. «В январе закончилась реализация квартир в ЖК „Холмогоры“, нескольких корпусов ЖК „Некрасовка-Парк“ и в новостройке в районе Левобережный», — рассказывает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». Еще в нескольких объектах, по ее словам, осталось только жилье по переулку от физических лиц. А в ЖК «Life-Волжская» и одном из корпусов «Некрасовка-Парка» продажи вообще временно приостановили. Говорят, их возобновление ожидается в ближайшее время, но можно предположить, что цены при таких условиях будут повышены.

Раскупили

Но даже без этого повышения средние цены на квартиры в нижних ценовых сегментах за месяц выросли довольно существенно, особенно если учесть новогодние каникулы, когда Москва пустеет едва ли не наполовину. По данным «Метриум Групп», средневзвешенная цена квадратного метра экономкласса по сравнению с декабрем выросла на 3,3% и составила 140 696 рублей.

При этом средняя стоимость однокомнатной квартиры в январе составила 6,25 млн рублей, что на 3,1%



Спрос на московскую недвижимость растет, но до ажиотажа еще далеко

больше, чем в декабре. Двухкомнатные квартиры подорожали больше: они продавались в среднем за 9,03 млн рублей, это превышает декабрьские показатели на 5,2%.

Почти такая же ситуация с трехкомнатными: их средняя стоимость составила 11,35 млн рублей, это на 5,1% больше, чем в предновогоднем месяце. «Причиной значительного удорожания стал уход с рынка большого объема квартир в жилом комплексе „Некрасовка-Парк“, одним из самых дешевых в сегменте», — комментирует Анна Соколова.

Аттракцион неслыханной щедрости

Ситуация в высокобюджетных сегментах, по данным Intermark Savills, в январе была еще более динамичной. В строящихся домах бизнес-класса предложение за месяц подорожало на 6%, до уровня 269 938 рублей за 1 кв. м. Еще больше — 7% — прибавил премиум-класс: теперь квартиры в этом сегменте стоят в среднем 691 655 рублей за 1 кв. м.

Однако, как рассказывает руководитель отдела анализа и мониторинга рынка Intermark Savills Анатолий Довгань, на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости нашились и такие застройщики, которые в ответ на непредсказуемую ситуацию с изменением курса доллара США зафиксировали для потенциальных клиентов.

Эту девелоперскую щедрость Ольга Ясько, директор отдела исследования Knight Frank Russia & CIS, объясняет довольно просто: «Сейчас спрос на элитном рынке жилой недви-

мости стабилен. Но при этом покупатели осторожны и реагируют на изменение долларовых цен откладывая принятие решения о покупке». Действительно, в 70% домов премиум-класса цены номинированы в долларах. И несмотря на то что себестоимость строительства также вырастет с изменением курса, девелоперы, скорее всего, пойдут на фиксацию курса доллара, тем самым переводя цены фактически в рублевый эквивалент, добавляет эксперт.

В числе тех, кто именно так и поступит, оказалась, например, компания ОПИН. «На наших объектах, где цены указаны в рублях, мы не меняли политику стоимости в сторону удорожания в рамках валютных колебаний», — признается Наталья Картавцева, заместитель генерального директора компании. — В случае с проектами премиум-класса, где цены привнесены в долларах, мы фиксировали валютный курс на момент бронирования, чтобы клиент мог спокойно принимать решение. В ближайшее время в отношении этих объектов мы хотим установить фиксированный курс, планируем зафиксировать его на отметке 33–33,5 рубля за доллар».

Спрашивается, зачем тогда вообще продолжать привлекать цены в доллар? Может быть, в премиум-классе наконец будет введен рублевый порядок расчетов — хотя бы для того, чтобы не спугнуть покупателя. И тогда рынок московской недвижимости придет наконец к общему валютному знаменателю.

Прямая зависимость

Казалось бы, если доллар и дальше будет расти, то и продажи квартир будут только повышаться. Но эксперты предупреждают, что, хотя в ближайшем

время рост числа сделок будет продолжаться, все же он не бесконечен. Ограничить его может тот фактор, который раньше всегда был драйвером этого самого роста, — ипотека. «Более половины всех сделок в Московском регионе проводится с привлечением заемных средств», — говорит Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостроек».

Другие данные у Capital Group: здесь подсчитали, что по результатам 2013 года на ипотеку пришлось в среднем каждый третий контракт на первичном рынке. Но в целом уже сам факт роста количества ипотечных сделок демонстрирует сужение покупательской активности, считает Алексей Белоусов, коммерческий директор компании.

Пока населению было выгодно держать сбережения на рублевых депозитах, банки имели возможность спокойно кредитовать крупные покупки, в том числе жилья. Но теперь, когда начался активный вывод денег с банковских вкладов, можно ожидать пересмотра лимита по выдаче кредитов. Особенно это будет заметно в тех банках, где ипотечное кредитование не является профильным направлением, замечает эксперт. Так что на рынке может возникнуть ситуация, именуемая горкой, когда за быстрым подъемом валют последует рост спроса, а потом падение, предупреждает генеральный директор CII RDI & Limitless Ирина Мошева.

Кстати, спрос, о росте которого в один голос говорят эксперты, весьма далек от всепоглощающего ажиотажа. «Банковские вкладчики — это в большинстве своем хорошо образованные люди, которые способны отобрать наиболее ликвидные предложения», — подчеркивает Павел Ле-

пиш. Поэтому продажи, как правило, растут в тех проектах, которые и без того обеспечены спросом.

Профессионалы рынка не исключают и такой вариант, как скорая коррекция валютных курсов до уровня начала года. Как тогда застройщики поступят с ценниками, остается только гадать. А пока что на московском рынке с середины февраля ожидается рост стоимости первичного жилья как ответная реакция на повышение курса доллара по отношению к рублю, прогнозирует Кристина Роточкова, маркетолог-аналитик ГК «Пионер».

Смелые ожидания

На этом неспокойном фоне девелоперы все-таки продолжают надеяться на устойчивость банковского сектора и снижение ипотечных ставок. «Благополучие банков — это важнейший фактор развития рынка недвижимости, который нуждается и в ипотечных кредитах, и в проектом финансировании застройщиков», — напоминает господин Лепиш.

Вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский считает, что снижение ставки по ипотеке стало бы дополнительным стимулом не только для тех, кто берет у банков ипотечные средства из-за отсутствия собственных, но и для тех, у кого деньги есть, но все они вложены в бизнес.

Надежды эти вроде бы и не напрасны. Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев и первый вице-премьер Игорь Шувалов на одном из недавних заседаний правительства поделились своими соображениями о том, что ипотечная ставка в нашей стране должна соответствовать формуле «инфляция плюс 2–2,5%». Таким образом, министры ожидают от банков даже большего, нежели президент, который считает, что 2% стоит прибавить все-таки к ставке рефинансирования, а она составляет 8,25%, то во время как темпы роста потребительских цен, по данным Росстата, в 2013 году составили 6,5%.

Но даже если исходить из осторожного президентского оптимизма, можно было бы рассчитывать на средний показатель 10,5–11%. Однако прозвучавший несложный поиск по московским банкам на портале Banki.ru таких предложений, где процентная ставка не превышает 11%, корреспондент «Ъ-Дома» сумел найти всего 12, причем предлагаются они все в четырех банках. А средневзвешенная ипотечная ставка, по данным АИЖК на сентябрь 2013 года, составила 12,4%.

По-видимому, дело за малым — убедить банкиров в том, что кредитование должно дешеветь. А для этого надо, чтобы рубль остался лежать на депозитах. Но их несут в недвижимость, так что застройщикам остается разве что начать самим вкладывать, чтобы поддержать банковский сектор.

Марта Савенко

Разгон облаков

— Подмосковье —

Декабрьские события в российской банковской сфере подхлестнули спрос на загородные объекты, в том числе на вторичном рынке. Падение рубля в январе подогрело его еще больше, но тут случилось неприятное: сделки, заключенные перед Новым годом, начали стремительно разваливаться. Причина проста: собственники, до того мечтавшие наконец-то сбыть ставшие обузой участки и коттеджи, вдруг задумались о справедливой цене.

Звонки и сделки

Сначала все шло хорошо. Деньги в небольших банках стало хранить небезопасно, поэтому одни унесли свои сбережения в госбанки, а другие решили диверсифицировать риски и частично либо полностью вложиться, например, в недвижимость. И хотя с конца 2008 года загородный рынок был исключительно рынком покупателя, перебивавшего варианты по полгоду и дольше, в декабре оживление спроса почувствовали и здесь. А в январе эта тенденция только набрала обороты.

«Сделок нет, но покупательская активность высока», — говорит руководитель департамента жилищного строительства группы компаний «Гео Девелопмент» Марина Денискина. — Можно отметить тенденцию увеличения спроса в сегменте бизнес-класса, востребованы участки в сформировавшихся поселках с развитой инфраструктурой».

В других компаниях и вовсе называют впечатляющие цифры. Алексей Комаров, коммерческий директор компании «Родные земли», говорит, что если сравнивать покупательский спрос с тем, что наблюдалось год назад, то сделок стало втрое больше. В отделе продаж компании Good Wood корреспонденту «Ъ-Дома» рассказали, что если в декабре 2013 года прирост покупок домовладений составил 25% по сравнению с декабрем 2012-го, то в нынешнем январе — уже 50% по отношению к предыдущему месяцу.

Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость»,



Продавцы загородной недвижимости решили отложить сделки до лучших времен

приводит пример одного из проектов, по которому количество звонков с 720 в декабре увеличилось в январе до 1200, то есть более чем в полтора раза. По статистике МИЭЛЬ, в ликвидных проектах первичного рынка в покупке превращается каждый 20-й звонок, так что, выходит, за месяц только в одном поселке продали порядка 60 домовладений. Неплохо, если учесть темпы продаж прошлого года, когда пять-шесть сделок в месяц считалось отличным показателем.

Шар на стороне продавца

К первичному рынку мы еще вернемся, а пока посмотрим, что произошло с готовыми домами, которые были выставлены на вторичный рынок и к которым покупатели также проявили недвусмысленный интерес. Как только рубль в январе осел, покупателям и риэлторам пришлось столкнуться с нежеланием продавцов выходить на сделки, по которым уже были получены авансы.

Покупателей можно понять, рассуждали собственники: они хотят сбросить рубль. Но нам-то они зачем в таком количестве? По-

ка сделка пройдет, навалюта еще больше упасть может. Слишком большой дисконт получается.

Владимир Яхонтов рассказывает, что таким образом в январе в его департаменте вторичной загородной недвижимости развалилось около 60% сделок, уже практически заключенных в декабре. Позицию продавцов он называет незавидной, поскольку спрос на вторичке, скорее всего, долго не удержится. Вокруг немало других возможностей.

Девелоперы в Подмосковье построили поселки самых разных форматов и уже начинают потихоньку присматриваться к такому, как дом с внутренней отделкой, а в некоторых случаях — даже с мебелью. Пока еще такие проекты единичны и, соответственно, дороги, но поскольку, как свидетельствуют риэлторы, спрос на них растет, то в недалеком будущем вторичку может потеснить готовая продукция в идеальном состоянии.

Все-таки выросли

Как свидетельствуют расчеты аналитиков Vesco Group, за январь строящиеся дома во всех сегментах, за исключением бизнес-класса, подорожали, причем самое существенное повышение продемонстрировали апартаменты комфорт-класса. Средняя це-

на на них повысилась на 21,74%, до 125 150 руб. за 1 кв. м. Таким образом, впервые апартаменты в комфорт-классе стали существенно дороже, чем апартаменты бизнес-класса, которые за этот месяц потеряли в цене 7,6% и опустились до отметки 101 200 руб. за 1 кв. м.

А вот земля подорожала во всех сегментах, причем существенно всего — в сегменте премиум. Здесь участки поднялись в цене более чем на 20%, теперь они оцениваются в среднем в 1,94 млн руб. за сотку. Но и остальные сегменты продемонстрировали убедительный рост от 9,5% до 14,6%.

«Участки без подряда раскупаются неплохо, много лучше, чем с подрядом, так что смерть этому формату предрекать рано», — подтверждает учредитель Good Wood Александр Дубовенко. Похоже, бывшие банковские вкладчики посчитали, что земельные наделы и есть наиболее ликвидный товар на загородном рынке. Возможно, многие из них вспомнили знаменитую фразу Джеральда О'Хары в романе «Унесенные ветром»: «Земля — единственное, что имеет ценность, единственное, что вечно».

Другим популярным форматом становится малоэтажное строительство, шаг за шагом вытесняющее из ближнего Подмосковья индивидуальное домостроение. Как рассказывает Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОПИН, в пределах 30 км от МКАД все большую популярность набирают малоэтажные проекты, которые на сегодняшний день заняли 31% от общего числа всех реализуемых новостроек. «Активное развитие данного формата началось около двух лет назад и сейчас находится на пике популярности», — делает вывод эксперт.

Держите инфляцию!

Господин Дубовенко утверждает, что уровень реальной инфляции выше официально заявленного, как минимум, в полтора раза, так что держать деньги на депозитах невыгодно, и люди все равно будут их вкладывать. Но уровень неопределенности, как он выражается, существенно возрос по сравнению с предыдущим годом. Другими словами, сейчас пока еще не ясно, в какие именно объекты пойдут частные инвести-

ции. «Есть причины для роста, и есть причины для падения», — считает эксперт.

К этому мнению присоединяется и Владимир Яхонтов. «Правительство поставило задачу удерживать инфляцию на уровне 6%, — говорит он. — Если на фоне ослабевшего рубля это удастся, то загородный рынок оживится, продавцы смогут спокойно закрывать сделки в рублях». Эксперт рассказывает корреспонденту «Ъ-Дома», что сейчас 80% всех сделок на рынке совершается с объектами не дороже 13 млн руб. При вышеописанном сценарии эта планка поднимется до 17 млн руб., и тогда можно будет говорить об активизации в сегменте бизнес-класса, считает господин Яхонтов.

А вот если инфляция разгонится, то это повлияет как на девелоперов, так и на частных собственников загородных домов. Поднимать цены в рублях в этом случае — значит забыть о реальности последних лет, когда продажи шли ни шатко ни валко. Попытки зафиксировать их в долларах по декабрьскому курсу не имели большого успеха уже в январе — покупатели от такого варианта массово отказались. А продавать за три четверти от прежней цены вроде бы и жалко, особенно если говорить о ликвидных предложениях.

Девелоперам, в особенности тем, кто в свое время брал кредиты на строительство в валюте, придется совсем уж несладко. На объектах повсеместно используются импортные материалы и оборудование, так что цены в любом случае придется пересчитывать. В срочном порядке этого сделать не успели, а оставшаяся часть продаж на январь до декабря рынка могла показаться кошмаром. Поэтому цены, а кое-где и скидки, объявленные перед Новым годом, остались на месте, и в итоге в целом по рынку это помогло запустить активные продажи.

Таким образом, на первичном рынке состоялся, образно выражаясь, разгон облаков. А на вторичном пока что все происходит точно так же наоборот. Правда, по словам Владимира Яхонтова, еще сохраняется надежда на то, что продавцы не окончательно отказались от своих первоначальных намерений, а только взяли паузу, так что некоторые сделки еще состоятся, например, в феврале — начале марта. Если, конечно, покупатели не передумают.

Марта Савенко