

ДОМ ЦЕНЫ

Покупатель устал

В мае на московском рынке новостроек все происходящее зависело от бюджета сделки. В сегментах эконом и комфорт покупатели, всю зиму сметавшие все подряд, весной, похоже, выдохлись и отправились на каникулы. Зато в высокобюджетных сегментах оживление и спрос только нарастали, и пока не похоже, чтобы этот процесс начал тормозить, даже если учитывать наступивший сезон отпусков.

— город —

Рост бюджетного

Майские праздники традиционно стали затишьем, после которого на одних строящихся проектах наступила летняя тишина, а на других руководство пересматривает график отпусков сотрудников, потому что малым составом с увеличившимся покупательским потоком справиться будет невозможно.

В бюджетных сегментах все участники отмечают снижение спроса и одновременно уменьшение объема предложения, несмотря на выход новых объектов. В «Метриум Групп» подсчитали, что по итогам мая объем предложения на первичном рынке массового жилья составил около 5,2 тыс. квартир в 54 корпусах. И даже с учетом выхода новых корпусов (квартал №5 в жилом комплексе «Некрасовка-Парк») предложение по сравнению с апрелем снизилось на 0,2%, а если этот новый объем не учитывать, то абсолютная убыль составила 7,7%.

В ГК МИЦ объем считают в квадратных метрах и говорят, что если жилья и апартаментов комфорт-класса действительно стало меньше, на 4,3% и 1,2% соответственно, то экономсегмент, напротив, вырос, причем сразу на 25,3%. А вот в «МИЭЛЬ-Новостройках» снижения объемов предложения не заметили, и даже на-

оборот. «В мае объем предложения вырос за счет выхода в сегменте эконом нового объема квартир», — утверждает Софья Лебедева, генеральный директор компании.

Вслед за спросом

В любом случае большинство участников рынка бюджетных новостроек сходятся во мнении, что при отсутствии ажиотажного спроса цены в бюджетных сегментах просели вместе с объемами. Аналитики «Метриум Групп» считают, что снижение составило менее 1%, в ГК МИЦ полагают, что это справедливо только для комфорт-класса, а вот эконом с выходом новых корпусов в целом подешевел куда серьезнее — на 11,2%.

Эксперты агентства недвижимости «Азбука жилья» подсчитали, что снижение средней цены в комфорт-классе составило 1,9%, а в экономсегменте — 4,1%. В «МИЭЛЬ-Новостройках» текущую ценовую ситуацию осторожно характеризуют как стагнацию, а вот в ФСК «Лидер» заметили даже повышение средней цены — но правда, не более чем на 1%.

Подводя итоги мая, Мария Литвиенко, генеральный директор «Метриум Групп», говорит, что снижение спроса было ожидаемым, ведь нельзя же рассчитывать на то, что ажиотаж будет длиться вечно. «Пик активности на рынке массового жилья, свя-

занный с нестабильной экономической и политической ситуацией, миновал», — рассуждает эксперт. В то же время обвала на рынке не случилось, он просто стабилизировался, вернувшись в апреле — мае к своим средним показателям.

Хотят элитное

Куда любопытнее обстоят дела в высокобюджетных сегментах. И застройщики, и риэлторы, специализирующиеся на сегментах бизнес и премиум, все как один рапортууют о взрывном эффекте этой весны, которого никто не ожидал, и нехарактерном мае, когда обычно из Москвы все уезжают и сделок поэтому мало, а в этот раз все происходит с точностью до наоборот.

Например, Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Group, рассказывает, что с начала года на элитном рынке зафиксировано 220 сделок, из которых 42 пришлось на май. «В прошлом году в этом месяце прошло только 30 сделок, так что разница с 2013 годом составила 40%», — говорит эксперт. Если же сравнивать периоды с января по май прошлого года и нынешнего, то в этом году рост составил 29,4%.

Так что, выходит, последний месяц весны в этом году выдался совершенно нетипичным. И что уж совсем нехарактерно для столичного рынка, активность покупателей не только

продолжается всю весну, но и перекинулась на июнь. При этом в Kalinka Group отмечают, что сегодняшний покупатель гораздо быстрее принимает решение, выходит на переговоры и сделки.

Рекорды на местах

В отдельных высокобюджетных девелоперских проектах именно май стал неожиданно урожайным месяцем. Например, Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group, рассказывает, что за май по проекту «Лица» зафиксировано максимальное количество обращений в компанию за текущий год. «По сравнению с мартом 2014 года число заявок увеличилось в полтора раза», — уточняет эксперт.

Городские новостройки премиум-класса в Подмоскowie, появившиеся относительно недавно, также вызывают повышенный интерес клиентов. Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН, удивлен: количество сделок за последний месяц в жилом комплексе «Парк Рублево» выросло на 40%. «Это рекордные показатели покупательской активности для мая», — считает эксперт.

В бизнес-классе интересуются как инвестиционно привлекательными объектами, которые находятся на стадии строительства и имеют потенциал роста цены, так и готовыми объектами, которые вряд ли существенно подорожают в ближайшем будущем. Так, например, Екатерина Фонарева, коммерческий директор корпорации «Баркли», отмечает, что в Barkli Park в мае была продана последняя квартира, а в новом проекте Barkli Residence в стадии строительства первого наземного уровня реализовано уже 44% квартир.

Дешевое раскупили

Объем предложения в премиум-классе, по мнению аналитиков Welhome, в мае сократился на 2–4% и составил порядка 1 тыс. квартир и около 900 апартаментов. Однако если посмотреть весь период с начала года, то рост объема предложения в сегменте составил 16,1%, говорят в Kalinka Group.

А поскольку в 2014 году анонсировано открытие продаж в восьми элитных проектах, среди которых Bruse Boutique Apartments, Щетининский пер., д. 4/2 и другие, то это, несомненно, приведет к дальнейшему увеличению объема предложения, считает Анастасия Могилатова, генеральный директор Welhome. С этим согласны в Knight Frank: Ольга Ясько, директор департамента аналитики компании, оценивает грядущий рост объема более чем в полтора раза.

Касательно цен в элитном сегменте, они не просели, как в бюджетных сегментах, а, напротив, поднялись, причем, как утверждают аналитики Intermark Savills, в мае текущего года был поставлен новый ценовой рекорд. «Впервые за посткризисные годы среднерыночная цена на первичном рынке элитного жилья поднялась до \$19 850 за квадратный метр», — говорит Дмитрий Халин, управляющий партнер компании. Этот подъем, по его мнению, с одной стороны, объясняется вымыванием с рынка относительно недорогих предложений, а с другой — тем, что многие застройщики повысили цены в связи с переходом на новую стадию строительства.

Летние вложения

Среди инвестиционно привлекательных объектов мая есть как строящие-

ся жилые комплексы бюджетного сегмента, так и проекты класса премиум.

В Kalinka Group рассказывают о двух новых майских объектах: это два комплекса апартаментов. Один из них, «Остоженка, 12», совсем небольшой: его общая площадь составляет всего 3 тыс. кв. м, а цены варьируются от \$18 тыс. до \$20 тыс. за 1 кв. м. Второй комплекс находится на Большой Полянке, 44, общая площадь составит 40 тыс. кв. м, а цены намного разнообразнее: от \$9,7 тыс. до \$22 тыс. за 1 кв. м. Инвестиционную доходность «Остоженки, 12» эксперты прогнозируют на уровне инфляции, то есть 7–10%. Объект на Полянке привлекательнее: здесь можно зарабатывать до 15%.

В ФСК «Лидер» провели мониторинг новых объектов массового сегмента и нашли один-единственный, где можно приобрести жилплощадь дешевле 2 млн руб. Речь идет о малоэтажном жилом комплексе «Марусино Forest», расположенном между Егорьевским и Носовихинским шоссе. Студии площадью от 26,8 кв. м здесь можно купить по стоимости от 1,47 млн руб., а однокомнатные квартиры площадью от 31 кв. м выставлены на продажу по цене от 1,7 млн руб.

В целом городской рынок нового жилья дает повод для оптимистичных прогнозов на осень, но, конечно, только в том случае, если покупательная способность населения не продолжит снижаться, как это происходило в первой половине года. И если экономике в целом не ждут новых потрясений вроде резко возросших налогов или новых военных действий на соседних территориях, то новый деловой сезон ожидается весьма активным.

Владимир Абакумов

Непредсказуемая стабильность

— загород —

Загородный рынок, который зимой лихорадило вместе с городским, к весне пришел в задумчивое состояние, а на майские праздники и вовсе замер. Летом ожидается затишье, а вот прогнозов на долгосрочную перспективу нет почти ни у кого. Неудивительно, что девелоперы пригото-

лись в течение летних месяцев заманивать покупателей в поселки акциями и спецпредложениями.

Страхи покупателей

Эксперты расходятся во мнениях относительно состояния рынка и покупательской активности в мае. Одни говорят: звонки идут, сделки есть, сегодня лучше, чем вчера. Другие фиксируют спад продаж и

вслед за покупателями настроены довольно пессимистично.

По словам риэлторов, клиенты на просмотрах нередко высказывают самые разные опасения вплоть до тех, что в стране могут закрыть границы, запретить доллар или ввести талоны. Вряд ли такие настроения вкупе с разнообразными ежедневными новостями могут способствовать спокойному и взвешенному принятию ре-

шений, в особенности если речь идет о высокобюджетных сегментах.

«Все ждут хоть чего-нибудь помимо удручающей стабильности», — делится наблюдениями Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty. — Стабильно принимаются удивительные законопроекты, не контролируется инфляция, то и дело случаются оригинальные выходы на геополитической арене».

«Рынок элитной загородной недвижимости Подмоскowie находится в хорошей форме», — возражает коллега Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed. — В мае прошли сделки на несколько десятков миллионов долларов на традиционной популярной Рублевке». Таких сделок было немного всегда, но они были, есть и будут, несмотря на кризисы в сопредельных государствах и неспокойную обстановку в мире, делает вывод эксперт.

Некоторые участники рынка склоняются к той точке зрения, что покупатели все еще не вернулись с майских праздников. Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости», в свою очередь, считает, что скорее «не вернулись» банки. «Сегодня по разным проектам от 30% до 60% сделок в сегменте до 20 млн руб. совершается с участием ипотеки», — рассказывает эксперт. — И в мае банки очень долго рассматривали заявки на получение ипотечных кредитов». Так что заключение примерно 30% договоров купли-продажи было перенесено на июнь.

Конечно, оглядываясь на май, можно сказать, что было некоторое снижение по сравнению с взрывной активностью покупателей в марте и апреле, вспоминает далее господин Яхонтов. «Тогда по одному из наших проектов мы получали около 1,5 тыс. звонков в день, в то время как обычно их число составляло от 900 до 1 тыс. в месяц», — рассказывает эксперт. — В мае было около 800 обращений».

Миллионные скидки

На рынке загородной недвижимости бизнес- и особенно премиум-класса сейчас правит бал вторичное предложение. Его объем в элитном сегменте, по данным Илья Менжунова, директора департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп», составляет примерно 1,6 тыс. объектов. «С начала года он рос ежемесячно примерно на 1–2%», — добавляет эксперт.

О росте предложения в премиальном сегменте сообщают и в других компаниях. В Blackwood считают, что он вырос за год на 40%, а в Vesco Group прирост числа одних только коттеджей (ведь есть еще таунхаусы и апартаменты) оценивают в 54%. Видимо, в связи с последними событиями на финансовых рынках продавцы осознали необходимость, а также реальную возможность наконец продать свои объекты и заодно снизили ценник. «Появляется много новых интересных домов, о которых

раньше за такие деньги никто и не мечтал», — делится наблюдениями госпожа Панова.

О снижении цен и всевозможных акциях регулярно объявляют и девелоперы, желающие подстегнуть основной спрос на своих объектах. Например, в конце мая компания Villagio Estate объявила о готовности продать пять премиальных таунхаусов в своем поселке Park Avenue со скидкой 2 млн руб. Минимальная цена лота, таким образом, составит 18,8 млн руб.

О готовности идти навстречу покупателю, делая ему щедрые спецпредложения, заявляют и в ОПИН, ведь лето — благодатный сезон для рынка загородной недвижимости. Наталья Картавцева, заместитель генерального директора компании, надеется на более высокую активность и интенсивные процессы, нежели в зимние месяцы.

80 на 20

Новые элитные проекты в ближнем поясе Подмоскowie выходят по одному в год, так что тем, кто ищет отличный дом со всеми удобствами за \$1 млн, остается просматривать частные объявления или рассмотреть оставшиеся предложения в уже существующих поселках. Правда, эксперты говорят, что большинство из них не удовлетворяют требованиям покупателей.

«Около 80% предложений — это завышенные цены, неоднородное окружение, неудобные планировки или неудачная локация», — считает Антон Гололобов, директор по маркетингу компании Villagio Estate. Как результат в подавляющем большинстве поселков продажи идут не самым лучшим образом, а максимальное число сделок генерируют 20% проектов, заключает эксперт.

На этом фоне компания решила наконец вывести на рынок проект, над которым велась работа в течение нескольких последних лет и в который за это время успели вложить 2 млрд руб., — «Ренессанс Парк». Он расположен на 19-м км Новорижского шоссе, насчитывает 312 участков, часть из которых будет застроена девелопером самостоятельно, так что через некоторое время здесь может быть приобретены и готовые дома. А пока цена предложения начинается от \$1,4 млн за доминирующее участком площадью 20 соток.

Только для ПМЖ

Эксперты консалтинговых и риэлторских компаний откликнулись на выход нового проекта по-разному. Так, Илья Менжунов считает, что он будет пользоваться спросом из-за удачного расположения, а также ввиду того, что в соседних конкурирующих поселках осталось крайне ограниченное количество ликвидных предложений, а новых объектов в данной локации не появляется.

Анастасия Могилатова, генеральный директор компании Welhome, предполагает, что уровень цен на момент завершения основного объе-

ма работ и ввода поселка в эксплуатацию может вырасти на 15–20%. Однако, напоминает она далее, не стоит забывать, что рынок загородной недвижимости малолитвидный, и особенно это касается элитного сегмента. «Чем выше бюджет сделки, тем сложнее найти покупателя», — полагает эксперт. Поэтому основной объем спроса в данном сегменте приходится на клиентов, рассматривающих недвижимость для собственного проживания, а не для инвестиционных целей.

Парадоксы апартаментов

Что касается цен, то, по данным Vesco Group, в премиальном сегменте они продолжают плавно снижаться на все виды объектов. Даже стоимость земли, которая демонстрировала в последнее время рост, в мае упала на 8%, до 1 млн 885 тыс. рублей за сотку. Коттеджи подешевели на 4,5% и теперь оцениваются в 163,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

Таунхаусы премиум-сегмента за прошедший месяц снизились в цене незначительно, на 1,3%, и стоят теперь 135 тыс. руб. за 1 кв. м. Чуть больше, на 2,6%, до 168,6 тыс. руб. за 1 кв. м, подешевели апартаменты, которые в то же время, безусловно, пользуются повышенным спросом. Не зря же объем предложения в этом секторе рынка снизился на рекордные 88% за год и на 25,8% всего за месяц.

Кстати, в этот же период в бизнес-классе дешевели только коттеджи — и то всего на 1,9% за месяц, до 83,2 тыс. руб. за 1 кв. м. Таунхаусы и апартаменты в бизнес-классе, напротив, немного прибавили в цене — правда, совсем незначительно, на 0,48% и 0,28% соответственно. Интересно отметить, что квадратный метр в апартаментах бизнес-класса значительно дороже коттеджного и оценивается в 106,1 тыс. руб.

Вперед, в стагнацию

Эксперты между тем полагают, что ценовая ситуация в среднесрочной перспективе останется на том же уровне, что и сейчас. «Цены вряд ли будут расти, и связано это с затовариванием рынка», — полагают в «Метриум Групп».

Эту же точку зрения поддерживают в Tweed. «Думаю, стабильность в сделках и стагнация цен — ближайший тренд на рынке элитной загородной недвижимости», — говорит Алексей Артемьев. Более пессимистично настроена Евгения Панова: «Рынок замер в ожидании осенних продаж, но, в отличие от прошлых лет, иллюзий относительно активизации спроса мы уже не питаем».

Тем не менее, как говорит Илья Менжунов, сейчас ежемесячно продается примерно 0,7–0,8% от общего количества объектов и к осени эта цифра может достичь до 1,5%, «если ситуация в стране останется стабильной, без усиления негативных факторов». Другими словами, если границы не закроют и талоны не введут. Что ж, будем надеяться.

София Авхледиани

PARK AVENUE
ТАУНХАУСЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

Только 2 летних месяца на таунхаусы в поселке премиум-класса Park Avenue действует специальное предложение: просторные загородные резиденции можно приобрести с выгодой 2 млн рублей.*

Park Avenue — современный поселок на Новой Риге, построенный в стиле модных европейских кварталов. В поселке возводятся комфортабельные таунхаусы с просторными террасами, панорамным остеклением и эксклюзивной внешней отделкой. Проект удостоен премии «Поселок года 2013» в номинации «Лучший поселок таунхаусов».

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.PARK-AVENUE.SU
*Акция действует с 20.05 по 20.07.2014. Подробнее на www.park-avenue.su

ТЕЛ. (495) 974 0010