

## ДОМ ЦЕНЫ

## Разогретые долларом

Все лето застройщики Москвы и Подмосковья терпеливо ждали сентябрьского всплеска продаж, сравнимого с зимним ажиотажем, однако во второй раз за год чудо не случилось. Отдельные жилые проекты показали положительную динамику, но в основном это происходило благодаря маркетинговым акциям, которые девелоперы продлили на осень. При этом покупательский спрос медленно, но верно начал смещаться в сторону проектов, которые находятся на финальной стадии строительства.

— город —

## Фон для консерваторов

Открытие делового сезона, на которое возлагались самые радужные надежды, не принесло с собой лавинообразного роста продаж квартир в большинстве строящихся проектов Москвы и Подмосковья. Однако и снижения покупательского спроса не произошло, замечает Ирина Дорухотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой».

В первой половине сентября, по свидетельству партнера «Химки Групп» Дмитрия Котровского, в девелоперской среде, в особенности среди тех, кто вывел на рынок новые проекты, царили панические настроения. К концу месяца ситуация начала меняться в лучшую сторону, но до зимнего покупательского ажиотажа пока еще далеко.

Правда, Росреестр отчитался о том, что число зарегистрированных в сентябре договоров долевого участия по Москве выросло на 22% по сравнению с августом. Этот показатель, составивший к концу месяца 1981, выше, чем любой из тех, что были зафиксированы с апреля по август, но ниже пиковых значений февраля и марта, когда было зарегистрировано 2014 и 2157 ДДУ соответственно.

Казалось бы, фон для того, чтобы сбережения граждан, в особенности рублевые, потекли в самый консервативный инструмент их сохранения — жилую недвижимость, самый подходящий. Рост курса доллара в сентябре составил 6,7% (напомним,

что за весь первый квартал этот показатель едва перевалил за 9%), прогнозы политиков и аналитиков относительно общего состояния российской экономики едва ли можно назвать хоть сколько-нибудь оптимистичными. Зачистка банковских рядов продолжается: только за сентябрь своих лицензий лишились десять банков по всей стране, из них шесть — московские финансовые учреждения.

И несмотря на все это, о значительном росте объема продаж в первом месяце осени отчитались немногие. Правда, в некоторых отчетах цифры поражают воображение, но это только на первый взгляд.

## Куда уехал спрос

Некоторые застройщики в сентябре зафиксировали повышение спроса до 30%. «Однако подобный скачок продаж был характерен только для объектов с демократичной ценовой политикой», — рассказывают аналитики ГК «Пионер».

Другими словами, сентябрьские покупатели в большинстве своем не проявляли внимания к проектам, в которых цены остались на прежнем уровне и тем более где они поднялись. «Спрос сосредоточился вокруг застройщиков, предлагающих самые интересные условия», — признается Петр Кирилловский, заместитель президента по стратегическим коммуникациям ГК ПРАС.

Некоторые застройщики приводят цифры, свидетельствующие о реальном росте продаж в сентябре. Так, управляющий «ЛСР. Недви-

жимость — Москва» Валерий Забелин сообщил, что общий объем продаж по всем жилым комплексам в первом осеннем месяце составил 12 535,25 кв. м, что на 20% больше аналогичного августовского показателя. При этом, согласно информации на официальном сайте компании, скидки по акциям не превышали 4,5% от стоимости квартиры.

В ГВСУ «Центр», по свидетельству Татьяны Чернышовой, руководителя агентства недвижимости «ГВСУ-Риэлти», объем продаж в сентябре в сравнении с августом вырос на 23%. При этом средняя цена понизилась на 2,3% за счет ряда спецпредложений в рамках осенней акции компании.

Но самое впечатляющее признание сделали в группе компаний ПИК. Здесь утверждают, что в сентябре объем продаж в Московском регионе по сравнению со среднемесячным показателем летнего периода вырос приблизительно на 130%. Эта цифра, впрочем, может объясняться размером скидок, которые в сентябре достигли 10%, а также тем обстоятельством, что в начале осени компания вывела в продажу сразу семь новых корпусов с минимальными ценами в существующих объектах.

## Дисконтное баловство

Рассуждая о ситуации на рынке, его участники в один голос говорят о том, что новое падение национальной валюты заставило граждан спешно избавляться от рублевых накоплений. Но, в отличие от зимней волны, сентябрьский спрос оказался куда более избирательным.

## Дисконтное баловство

Рассуждая о ситуации на рынке, его участники в один голос говорят о том, что новое падение национальной валюты заставило граждан спешно избавляться от рублевых накоплений. Но, в отличие от зимней волны, сентябрьский спрос оказался куда более избирательным.

Здесь сейчас основную массу покупателей составляют не инвесторы, как это было в марте — апреле, а те, кто подбирает квартиру для себя. Правда, настроения этих людей заметно изменились, и не в лучшую сторону. Андрей Соколов, генеральный директор «Охта Групп Недвижимость», которая совместно с компанией «Мегалит» строит жилой комплекс «Екатерининский», расположенный в микрорайоне Полустрово Красногвардейского района, рассказывает, что покупатели квартир в последнее время стали нервными и раздражительными. «Происходящее в экономике, и прежде всего галопирующий рост цен, воздействует на психику людей», — объясняет эксперт. — Перед продажей квартир с ними приходится проводить успокоительные сеансы аутогенного.

В то же время, отмечает господин Соколов, продажи в августе — сентябре вышли на весенний уровень. Цены при этом остаются стабильными — за девять месяцев года они выросли в среднем на 6%, но только за счет вымывания в начале продаж наиболее дешевых квартир. В «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», которая застраивает несколько элитных жилых объектов в центре северной столицы, таких как «Дом на Дворянской» и «Смольный парк». При этом, как сообщил коммерческий директор компании Денис Бабаков, к выводу в продажу готовятся два новых объекта в элитном сегменте и один — в бизнес-классе.

В августе после небольшого летнего снижения средняя стоимость квадратного метра в премиальном сегменте превысила апрельские показатели, составив 360,6 тыс. руб. Основную динамику обеспечили Петроградский и Центральный районы, где к сентябрю стоимость квартир вышла на годовой максимум, составив 235,2 тыс. и 245,9 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно.

В Адмиралтейском районе максимальные цены продержались в течение декабря и января, а с февраля началась существенная коррекция вниз, и с январских 508,4 тыс. руб. метр к июлю подешевел до 400,6 тыс. руб. Однако в августе район снова начал дорожать, и к сентябрю средняя стоимость 1 кв. м в элитном сегменте составила 413,8 тыс. руб.

## Скидка на Онегу

Падение спроса нынешним летом куда сильнее опустошили соседи петербуржцев — жители Петрозаводска. «Летние продажи просели очень существенно: спад составил примерно 50% в сравнении с весной», — говорит Анна Филатова, руководитель отдела продаж в жилом комплексе «Александровский», который «Охта Групп» возводит в новом квартале города «Петровская слобода».

В сентябре, по наблюдениям госпожи Филатовой, продажи вернулись на уровень апреля, однако цены пока остались на прежнем уровне. Более того, в начале осени застройщики Петрозаводска, видимо почувствовав приближающуюся волну спроса, решили активизировать его и теперь предлагают покупателям скидки и подарки.

## Успокоительные сеансы

В сегменте жилья масс-маркет в Петербурге ситуация более спокойная.

По-видимому, сказался летний период, когда на рынке царило традиционное затишье, с которым большинство застройщиков пыталось бороться, предлагая покупателям многочисленные акции и скидки. Избалованные их обилием, а также обеспокоенные не самыми утешительными прогнозами относительно будущего отечественного девелопмента, инвесторы стали, с одной стороны, требовать дисконта почти на каждом объекте, а с другой — все чаще обращать внимание на готовые проекты, а также на те, которые находятся на завершающей стадии строительства.

В особенности ярко эта тенденция проявилась на рынке элитных новостроек, где, по свидетельству Марии Литинецкой, генерального директора «Метриум Групп», спрос был невысоким на протяжении всего третьего квартала. «Нестабильная экономическая ситуация в стране и резкое падение курса рубля по отношению к доллару вынудили многих повременить с покупкой, отложив ее до более благополучных времен», — объясняет эксперт. «В сравнении с сентябрем прошлого года уровень спроса ниже на 17%», — подтверждает Анатолий Довгань, руководитель отдела анализа и мониторинга рынка IntermarkSavills.

Еще резче высказывается Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate: «Рост курса доллара фактически вывел из игры некоторые жилые комплексы с долларовыми ценами». Что же касается потенциальных покупателей, то те из них, кто не успел совершить покупку в первом полугодии, теперь предпочитают не спешить с совершением сделки, ожидая возможных корректировок рынка, считает эксперт и добавляет, что сентябрьские показатели подтверждают подобные настроения покупателей.

В Knight Frank говорят, что после летнего снижения спрос в сегменте все же вырос, однако, оговаривается Андрей Соловьев, директор департамента элитной жилой недви-

жимости компании, это не касается элитных апартаментов, продажи которых в сентябре снизились более чем на 25%.

В свою очередь, Татьяна Крючкова, генеральный директор Troika Estate, утверждает, что основная доля сделок приходилась на объекты, находящиеся на финальной стадии строительства. С ней согласна Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome: «Большинство наших клиентов стремятся купить жилье „под ключ“ либо в уже построенных домах».

## Быстро, если дешево

В высокобюджетных сегментах рынка эксперты заметили и еще один тренд: решение о покупке клиенты стали принимать заметно дольше, чем раньше. Как замечает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group, временный интервал между первым обращением в компанию и финальным заключением договора увеличился примерно на 30%.

С коллегой согласна Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли». «Все это объясняется растущей неопределенностью на рынке», — добавляет эксперт. — Люди ждут кризиса и экстраполируют сценарий 2008 года на текущую ситуацию».

В сегментах эконом- и комфорт-классов, впрочем, наблюдается обратное. «Если в начале года с момента обращения клиента до подписания договора проходило от двух недель до месяца, то сейчас этот период сократился до недели», — говорит Юлиан Гутман, директор департамента новостроек «Инком-Недвижимости».

## Сезон продолжается

Конкуренция на рынке существенно ужесточилась, замечают в ГК «Пионер», приводя в доказательство цифры по росту объема предложения жилья комфорт-класса: за год таких проектов стало больше на 50%. Толь-

ко за сентябрь в сегменте массового жилья предложение в столице увеличилось на 10,5%, добавляют аналитики «Метриум Групп».

Цены в таких условиях продолжают постепенно идти вниз как за счет выхода на рынок новых объектов и корпусов на начальной стадии строительства, так и благодаря дисконтной политике девелоперов. Даже в наиболее продаваемом сегменте экономкласса, по разным данным, цены за месяц в среднем снизились от 0,1% до 0,7%, а в премиум-сегменте сентябрьское падение долларовых цен оценивается от 3% до 9,9%.

Участники рынка уверенно говорят о том, что ближе к Новому году для покупателей жилья в Москве и Подмосковье наступит поистине золотое время. «Рублевый спрос, который накопился за лето, в сентябре был выработан», — считает господин Кирилловский. — Возможно, он продержится до конца октября, а в ноябре мы уже ждем снижения покупательской активности».

В такой ситуации сезон скидок, начавшийся летом, вполне может плавно перейти в сезон распродаж. Эксперты Troika Estate предсказывают, что при дальнейшем ослаблении рубля к концу года цены в элитном сегменте снизятся до 10% в долларовом эквиваленте. Причем возможны два сценария: реалистичный и негативный. В первом случае снижение будет происходить поэтапно и, прежде чем переходить к снижению цен, продавцы элитной недвижимости реализуют весь запас маркетинговых инструментов. При негативном сценарии, предусматривающем значительное ухудшение геополитической и макроэкономической обстановки, возможно повторение событий 2008 года, говорит Татьяна Крючкова. Тогда снижение цен составило от 20% до 30%.

Примечательно, что о возможности развития позитивного сценария не упоминается. По всей видимости, сейчас для этого нет достаточных оснований.

**Марта Саенко**

## С севера на юг

— регионы —

**Спрос на рынках региональной недвижимости летом и даже в начале осени снизился почти по всей России, исключая разве что курортные города Черноморского побережья Кавказа, где в это время года активно растут покупатели традиционно возрастет. Однако девелоперы рассчитывают на возвращение покупателей, и в некоторых городах надежды начинают сбываться.**

## Элитные ожидания

Застройщики Санкт-Петербурга и Ленинградской области говорят, что лето в городе, как всегда, прошло тихо.

Сделок было мало, покупатели развлеклись на отдых, а те, кто остался, использовали это время для просмотра объектов и выбора квартир, отложив подписание договоров на осень.

Осень, правда, преподнесла всем участникам рынка валютный сюрприз, так что и продавцы, и покупатели заняли выжидательную позицию. Как отмечает Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo, ведущей на Васильевском острове строительство премиального жилищного комплекса «Гранвилль», те, кто готов инвестировать в элитные питерские проекты, теперь в качестве инструмента для вложений стали рассматривать рынки других стран — менее риско-

вые либо более доходные. «Поэтому сейчас по таким объектам повышение спроса практически нет», — делится наблюдениями эксперт.

«Количество новых обращений по объектам в центре города несколько сократилось», — подтверждают в пресс-службе «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», которая застраивает несколько элитных жилых объектов в центре северной столицы, таких как «Дом на Дворянской» и «Смольный парк». При этом, как сообщил коммерческий директор компании Денис Бабаков, к выводу в продажу готовятся два новых объекта в элитном сегменте и один — в бизнес-классе.

## Не спугнуть клиента

Борис Каптелов, коммерческий директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», которая возводит вблизи Крестовского острова одноименный проект с собственной маринной, считает, что замедление рынка связано скорее с высокими объемами продаж в первом квартале, нежели с низкими продажами во втором. «Цены стабильны в рублевом выражении, но снизились в реальном: сейчас застройщики не рискуют повышать цены даже на уровне инфляции, чтобы не отпугнуть клиента», — утверждает эксперт, надеясь, впрочем, что к концу года цены на элитное жилье в Петербурге увеличатся примерно на 6–8%.

Ожидания эти небеспопеченны. Как сообщается в отчете консалтингового центра «Петербургская недвижимость», с января по апрель текущего года средние цены предложения в элитном сегменте постоянно росли в обжитых районах города — Адмиралтейском, Василеостровском, Петроградском и Центральном.

В августе после небольшого летнего снижения средняя стоимость квадратного метра в премиальном сегменте превысила апрельские показатели, составив 360,6 тыс. руб. Основную динамику обеспечили Петроградский и Центральный районы, где к сентябрю стоимость квартир вышла на годовой максимум, составив 235,2 тыс. и 245,9 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно.

В Адмиралтейском районе максимальные цены продержались в течение декабря и января, а с февраля началась существенная коррекция вниз, и с январских 508,4 тыс. руб. метр к июлю подешевел до 400,6 тыс. руб. Однако в августе район снова начал дорожать, и к сентябрю средняя стоимость 1 кв. м в элитном сегменте составила 413,8 тыс. руб.

Здесь сейчас основную массу покупателей составляют не инвесторы, как это было в марте — апреле, а те, кто подбирает квартиру для себя. Правда, настроения этих людей заметно изменились, и не в лучшую сторону.

Андрей Соколов, генеральный директор «Охта Групп Недвижимость», которая совместно с компанией «Мегалит» строит жилой комплекс «Екатерининский», расположенный в микрорайоне Полустрово Красногвардейского района, рассказывает, что покупатели квартир в последнее время стали нервными и раздражительными. «Происходящее в экономике, и прежде всего галопирующий рост цен, воздействует на психику людей», — объясняет эксперт. — Перед продажей квартир с ними приходится проводить успокоительные сеансы аутогенного.

В то же время, отмечает господин Соколов, продажи в августе — сентябре вышли на весенний уровень. Цены при этом остаются стабильными — за девять месяцев года они выросли в среднем на 6%, но только за счет вымывания в начале продаж наиболее дешевых квартир.

В «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», которая застраивает масштабную территорию на северо-востоке Санкт-Петербурга в рамках создания района «Новая Охта», говорят, что продажи из месяца в месяц стабильны и вывод объектов сегодня и в ближайшем будущем будет идти в плановом режиме.

Как утверждают аналитики консалтингового центра «Петербургская недвижимость», сегмент массового жилья в обжитых районах города в целом демонстрирует медленный, но на удивление стабильный ценовой рост в течение длительного времени, и даже зимние скачки валют на нем не отразились.

## Скидка на Онегу

Падение спроса нынешним летом куда сильнее опустошили соседи петербуржцев — жители Петрозаводска. «Летние продажи просели очень существенно: спад составил примерно 50% в сравнении с весной», — говорит Анна Филатова, руководитель отдела продаж в жилом комплексе «Александровский», который «Охта Групп» возводит в новом квартале города «Петровская слобода».

В сентябре, по наблюдениям госпожи Филатовой, продажи вернулись на уровень апреля, однако цены пока остались на прежнем уровне. Более того, в начале осени застройщики Петрозаводска, видимо почувствовав приближающуюся волну спроса, решили активизировать его и теперь предлагают покупателям скидки и подарки.

В жилом комплексе «Каскад», который строительная компания «Веко» возводит на западной окраине города, в октябре предлагаются к продаже двухкомнатные квартиры, а также квартиры с большими балконами со скидкой от 170 тыс. до 220 тыс. руб. — около 5,2% от стоимости квартиры. В премиум-сегменте скидки до 8% от прайс-листа предлагают в жилом комплексе «Акварин», строящемся на берегу Онежского озера.

Петрозаводск — отнюдь не инвестиционный город, и это хорошо видно по запросам покупателей. В отличие от более крупных городов, здесь нет явных предпочтений по площади и количеству комнат: покупатели равно интересуются одно-, двух- и трехкомнатными квартирами.

## Царицы-«однушки»

На юге России среди крупных городов выделяется Краснодар, который переживает строительный бум не первый год. По наблюдениям генерального директора портала «Мир квартир» Павла Луценко, в конце концов это остудило местный рынок жилья. «В первом полугодии девелоперы в Краснодаре, как и в большинстве крупных российских городов, собрали инвестиционный спрос, и в итоге цены здесь поднялись на 5,4%, но в третьем квартале произошло снижение на 7,3%, и к сентябрю средняя цена квадратного метра составила 46,7 тыс. руб.», — рассказывает эксперт. По результатам девяти месяцев 2014 года динамика цен в городе отрицательная: —2,4%. И это неудивительно: по данным Росстата, с января по июнь в Краснодарском крае было построено 7,2% от общей площади жилья в России. Кубань с показателем 2,1 млн кв. м уступила лишь Московской области, где было сдано 3 млн кв. м жилья. При этом в столице края было возведено 814 тыс. кв. м жилья — это на 35,6% больше, чем в первом полугодии 2013 года.

В компании «Газпромбанк-Инвест», построившей на берегу Кубань жилой комплекс бизнес-класса «Европейский», рассказывают, что основу первичного рынка Краснодара составляют однокомнатные квартиры, которые занимают 55,4% от общего объема предложения, на втором месте — «двушки», которых насчитывается 34,0%. Интересно, что еще не так давно, в конце 2013 года, доля однокомнатных квартир была более скромной — 42,5%.

Популярность небольших квартир связывают с невысокой платежеспособностью большей части покупателей жилья в новостройках. Кроме того, в столице Краснодарского края всегда есть расчет на инвесторов, которые, как известно, пред-

почитают покупать высоколиквидный товар. И действительно, летом и в сентябре лучше всего продавались однокомнатные квартиры. Однако специалисты отмечают, что в сентябре также возобновился спрос на большие площади, которые приобретаются уже не для инвестиций, а для собственного проживания.

## Напуганные санкциями

На фоне других небольших городов Краснодарского края, где емкость спроса на рынке жилья минимальна, выгодно выделяются курортные районы — Сочи, Геленджик, Анапа. Спрос на квартиры и дома на Черноморском побережье, по данным аналитического отдела управляющей компании «Фонд ЮГ», формируют жители Москвы и Подмосковья: на них приходится примерно 40% от общего числа заявок. Еще 15% составляют жители Краснодарского края. Остальные покупатели черноморской недвижимости — преимущественно жители Санкт-Петербурга, Красноярска и Ханты-Мансийского автономного округа.

В УК «Фонд ЮГ» подсчитали, что в период с июня по сентябрь в Анапе было совершено на 21% больше сделок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В отличие от других регионов, недвижимость на побережье лучше всего продается летом и в начале осени, особенно это касается готового жилья: здесь оно продается значительно лучше, чем строящееся. «Более 90% покупателей отдали предпочтение недвижимости с отделкой „под ключ“,» — говорит Эдуард Жучков, исполнительный директор компании «Фонд ЮГ», ведущей строительство проекта «Резиденция Утриш» в поселке Сушко под Анапой и клубной резиденции ReefResidence в Сочи.

Господин Жучков рассказывает, что нестабильная экономическая ситуация и падение курса подогрели спрос на черноморскую недвижимость. «Особенно явно эта тенденция прослеживается на повышении спроса со стороны сотрудников силовых структур», — уточняет эксперт.

Кроме того, после введения санкций со стороны Европейского союза и США в отношении россиян в компании отметили приток покупателей, которые раньше были заинтересованы в покупке недвижимости на бюджетных зарубежных курортах, таких как Болгария или Черногория.

Тем не менее, отмечают эксперты, инвестиционный потенциал южной недвижимости даже на черноморских курортах не слишком высок. Вряд ли она подешевеет до конца года, однако рост цен не перекрывает инфляцию, а в нынешних экономических реалиях и не догоняет ее.

**Владимир Абакумов**

Москва, ул. Беговая, 3

**Metrium** БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35

id: 2791

Рублево-Успенское шоссе, 9 км

Современный дом 2062 кв.м в стильном дизайнерском исполнении в охраняемом, окруженном лесом поселке. В доме: 5 спален, винная комната, кинотеатр, зона бассейна с хаммамом и сауной. Земельный участок 40 соток с декоративным прудом.

id: 3564

Пятницкое шоссе, 3 км

Роскошная усадьба 2000 кв.м в дворцовом стиле с уникальным ландшафтным дизайном и озером. В доме: 5 уютных спален, 8 с/у, кинотеатр, винный погреб, оружейная, изысканная гостиная со вторым светом и каминном, библиотека, кабинет, бильярдная, SPA-зона. Участок 2 га.

www.metrium.ru +7 (499) 270-20-20 Реклама