

# ДОМ ЦЕНЫ

## Сохраняя средства

В ноябре девелоперы дружно повысили цены на московские и подмосковные новостройки, причем в некоторых случаях рост стоимости составил сразу 7%. Инвесторы между тем начали объединяться для совместных покупок. Все это происходило на фоне стремительного падения рубля и шквального роста спроса на новые квартиры, который, по признанию самих девелоперов, ничего хорошего не предвещает.

— город —

### Сметают даже неликвид

Доллар за ноябрь подорожал без малого на 10 руб., то есть на 23,4%. Рынок недвижимости такую динамику по ценам продемонстрировать просто не успевает — уже очень велико накопившееся предложение. В итоге, как замечают аналитики «Пересвет-Инвеста», цены на объекты, если их пересчитать на доллары или евро, снижаются.

Отыгрывание валютных прыжков происходит на уровне покупательского спроса: он в последнем месяце осени поднялся, по разным оценкам, от 20% до 40% и стал, по свидетельству Филиппа Третьякова, генерального директора Galaxy Realty, близок к ажиотажному. «Сегодня клиенты с полком сносят все, что есть», — резюмирует эксперт.

Что интересно, в ноябре хорошо продавались даже квартиры с низкой ликвидностью: на нижних этажах, без особых видовых характеристик, говорит Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Ситистрой».

Низкой ликвидностью обычно славятся и квартиры больших площадей, однако и их стали покупать больше, чем раньше, замечает Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп». «Доля трехкомнатных квартир в общей структуре предложения снизилась, так что мы делаем вывод о том, что количество крупных покупок увеличилось», — говорит эксперт, добавляя, что принятие решения о приобретении подобного жилья обычно занимает довольно продолжительное время. Но именно сейчас покупатели торопятся, опасаясь ухудшения экономической ситуации, обесценивания денег и повышения ипотечных ставок.

### Не «если», а «когда»

А ставки действительно растут. По данным портала Banki.ru, в течение ноября их повысили 11 банков, зато в Сбербанке, напротив, объявили о снижении процентных ставок по некоторым кредитам на приобретение жилья на 0,5 процентного пункта, но только для тех клиентов, кто согласен на страхование жизни и трудоспособности. При этом ставка выросла на те же 0,5% для клиентов, предпочитающих не страховаться.

«Сейчас даже инвестиционные покупки зачастую оформляются с помощью кредитных средств», — замечает Ирина Кирсанова, директор по маркетингу «Пересвет-Инвеста». Если в первом квартале следующего года ставки по ипотеке существенно повысятся, ужесточатся требования к заемщикам, это не замедлит сказаться на платежеспособном спросе, полагает эксперт. Из-за недоступности ипотеки сокращение спроса на новостройки в Москве и области может составить 20–30%, считает Дмитрий Коновалов, генеральный директор Tekta Group.

Инвесторы, многие из которых, может быть, и не хотели бы именно сейчас вкладываться в недвижимость, но вынуждены делать это ввиду ослабления как национальной валюты, так и национальной экономики, кажется, придумали, как обойтись без ипотеки. По словам генерального директора «Континент-недвижимости» Галины Гараевой, в последнее время выросло количество сделок, когда одна квартира покупается несколькими частными инвесторами, которые не связаны между собой родственными отношениями. «Делается это, конечно же, для сохранения средств», — резюмирует эксперт.

Очевидно, что рост цен на квартиры в новостройках такого отрицательного влияния на покупательский спрос пока не оказывает. Более того, наблюдается обратный эффект, связанный с несбывшимися ожиданиями, рассказывает Дмитрий Котровский, партнер «Химки групп». «Многие потенциальные покупатели ожидали обвала цен начиная с августа-сентября, его предсказывали многие аналитики и ризлторы», — говорит эксперт. — Но повсеместное снижение цен не произошло: большинство застройщиков не поддались паническому настроению, выбрав для себя вектор поведения «строим и не паникуем».

### Без паники и иллюзий

Так что на фоне отсутствия паники в ноябре средние цены предложения не обвалились, а наоборот, выросли в 52 жилых комплексах Московского региона, отмечают аналитики Rtovego.ru. «Такого дружного поднятия цен давно не было», — делится наблюдениями Александр Пыпин, партнер компании. По его данным рост средних цен на 7%

и более отмечен в жилых комплексах «Life-Митинская Экопарк», «Савеловский Сити», «Изумрудные холмы», «Прима-Парк», «Донской Олимп» и многих других.

В «Химки групп», застраивающей ЖК «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры», сообщают о ноябрьском росте цен по разным лотам от 7% до 15% — правда, связано это, по словам Дмитрия Котровского, со вступлением объекта в завершающую стадию готовности.

При этом число акций и скидок, предоставляемых застройщиками, по-прежнему велико. Девелоперы не строят иллюзий, понимая, что активность покупателей неизбежно снизится. «Застройщики уже сейчас стараются поддержать этот спрос, предвидя его падение в будущем», — замечает Мария Литинецкая. С коллегой соглашается Ольга Широкова, директор по маркетингу «A101 Девелопмент»: «2014 год покажет максимальные результаты по объемам продаж, причем высока вероятность, что произойдет это за счет вымывания спроса следующего года».

### Рамбла по-новомосковски

Конкуренция на падающем рынке с временным ажиотажем — великий демомотиватор для личных амбиций. Выводы на рынок новые жилые объекты, девелоперы уже не так уверены, как раньше, и принятию решений в узком кругу предпочитают широкое обсуждение в среде профессионалов. Кроме того, теперь даже для создания новых проектов комфорт-класса начали привлекать иностранных архитекторов, чего раньше не наблюдалось. В результате появляются неординарные жилые комплексы, из-за локаций позиционируемые в низкобюджетных сегментах, хотя по всем признакам соответствуют скорее бизнес-классу.

Одним из таких проектов стали «Испанские кварталы» от «A101 Девелопмент», располагающиеся на 34 га, с площадью жилой застройки 278 тыс. кв. м. Для их создания были приглашены специалисты из барселонского бюро Atlantica. Они разработали концепцию разноэтажной квартальной застройки на основе квадратов, образованных улицами. Таким образом, возникли закрытые внутридворовые территории, как те, что можно увидеть в Барселоне, пешеходный бульвар с магазинами и кафе по аналогии с многочисленными барселонскими Rambla, а также площадь, которую обещают оформить по мотивам шедевра мировой архитектуры парка Guell.

Основную сложность как создатели, так и критики проектов в Новой Москве, где уже строится около 12 млн кв. м жилья, видит в транспортной доступности округа. Так, к окончанию срока строительства «Испанских кварталов» в 2017 году закончится и реконструкция Калужского шоссе, но вопрос с веткой метро пока не решен, напоминает транспортный эксперт, координатор дви-

жения «Синие ведерки» Петр Шкуматов. Он считает, что Новой Москве в целом не помешает скоростной рельсовый транспорт.

Наталья Дитрих, главный архитектор Рузского муниципального района Подмосковья, придерживается мнения, что следует сделать акцент на создании рабочих мест внутри строящихся новых районов. К ней присоединяется Илья Мукосей, совладелец архитектурной студии «ПланАР»: «Массовая застройка в такой отдаленной локации должна быть смешанной — жилые кварталы, к примеру, должны соседствовать с нежилыми».

### С точностью до наоборот

Если в низкобюджетных сегментах падающий рубль спровоцировал рост цен и покупательский ажиотаж вкупе с осторожностью девелоперов, то в премиальном и бизнес-сегментах наблюдались обратные процессы. «На первичном рынке цены снизились и в рублях, и в долларах», — констатирует Елизавета Некрасова, генеральный директор Must Have. — По прайсам в рублях застройщики опустили цены в среднем на 1,4% — с 780,5 тыс. до 769,4 тыс. за 1 кв. м».

Похожие цифры у Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate: он фиксирует снижение на 1% по отношению к концу третьего квартала. Интересное замечание делает Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills: «Практически все застройщики в сегменте держат цены в рублях, предлагая реальным клиентам дополнительные скидки». В целом это неудивительно, ведь в продаже сейчас, по его данным, в строящихся домах находится около 1,7 тыс. квартир, так что клиенты могут позволить себе перебрать варианты, а у девелоперов на это просто нет времени.

Больше всего снизились цены на апартаменты в «Москва-Сити», хорошие скидки предлагаются в лофт-апартаментах «Кадашевские палаты», рассказывает госпожа Некрасова. Денис Попов сообщает о том, что компания «Интеко» предоставила десятипроцентную скидку на ограниченное количество квартир в ЖК «Садовые кварталы», а «АЛС-Девелопмент» — в своем жилом комплексе «Литератор» предлагает три двухуровневые квартиры со скидкой 20%. А вот на квартиры в жилом комплексе «Булгаков» и апартаментах в St. Nickolas цены остались прежними.

Еще больше цены снизились на вторичном рынке: здесь средняя стоимость квадратного метра идет вниз второй месяц подряд, а за ноябрь она упала на 2,6%, говорит Елизавета Некрасова. По всей видимости, возросла заинтересованность многих собственников в закрытии сделки и они с готовностью идут на торг. Одновременно на вторичном рынке примерно на 10% сократился объем предложения — связано это с тем, что другая часть продавцов не готова реали-

зовать свои объекты по цене, меньшей, чем предполагалось. Эти люди предпочли снять свои объекты с продажи до лучших времен.

Тимур Сухарев, коммерческий директор «Реставрации Н», застраивающей Knightsbridge Private park в Хамовниках, рассказывает, что в компании никогда не предлагали скидки и акции, даже в кризисные годы. Но после того как количество первичных обращений, как и число просмотров, сократилось в ноябре по сравнению с сентябрем на 50%, застройщики решили повлиять на ситуацию, приняв решение зафиксировать курс доллара для покупателей на уровне 43 руб.

Намного лучше положение на рынке дорогих подмосковных проектов, который в 2014-м показывает рекордные темпы роста, рассказывает Наталья Картавецца, заместитель генерального директора ОАО ОПИН. «Наши аналитики фиксируют повышение стоимости проектов бизнес- и премиум-классов Подмосковья на 20% с начала года», — уточняет эксперт.

### Миллион тоже деньги

Из-за снижения цен круг потенциальных покупателей в премиальном сегменте расширился на 20–30% за счет перетекания клиентов из бизнес-класса, рассказывает господин Халин. Еще летом, имея \$1 млн, можно было претендовать лишь на одну из 12 предлагаемых элитных квартир, а в ноябре — уже на каждую пятую. «\$1 млн — снова деньги на рынке жилья премиум-класса», — констатирует эксперт.

Что касается сегментации спроса, то после запрета городских властей на выдачу новых разрешений на строительство апартаментов как самостоятельных объектов покупки стали осторожнее подходить к их приобретению вне зависимости от того, новое это строительство или реконструкция. «В премиальном сегменте более 90% ноябрьского спроса приходится на квартиры», — отмечает Дмитрий Халин.

Другая тенденция в поведении покупателей — смещение интереса в сторону объектов на высокой стадии готовности. В этом, в частности, видит одну из основных причин увеличения числа сделок в ноябре вдвое Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли». «В Barkli Residence заканчиваются монолитные работы, появилась возможность оценить расположение квартиры и виды из окон», — говорит она.

Впрочем, нельзя не отметить и тот факт, что в рамках акции до конца декабря компания предлагает своим покупателям квартиры с готовой отделкой, встроенной кухней и системой «умный дом» по цене от 345 тыс. руб. за 1 кв. м — предложение, от которого трудно отказаться даже тем, кто настроился ждать до весны, когда ситуация в отечественной экономике прояснится. Поговаривают, что должна.

Владимир Абакумов

## Диктат нанимателя

— аренда —

Рынок жилой аренды в ноябре вроде бы начал демонстрировать тенденции к выравниванию, говорят эксперты. Настроения собственников пришли в соответствие с рыночными реалиями и возможностями нанимателей, сроки экспозиции начали сокращаться. Однако падение рубля в начале и в конце месяца снова спровоцировало участников рынка на «перетягивание одеяла».

### Снижать нельзя повышать

Если сентябрь приносит на рынок жилой аренды резкий взлет спроса на квартиры, то ноябрь обычно характеризуется спадом, и после горячего сезона происходит коррекция цен на арендное жилье. В текущем году оба эти месяца выдались нестандартными, замечает директор департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева. «Обычно средняя цена в последний месяц осени понижается на 2–3%, однако в этом году она осталась такой же, как в октябре, и традиционного понижения не произошло, хотя спрос уже понизился на 10% по сравнению с октябрём», — отмечает эксперт.

Что ж, все объяснимо. Падать ценам в рублевом эквиваленте пока некуда, поскольку собственники к дальнейшему снижению цен просто не готовы: в низкобюджетных сегментах оно сделало бы арендный бизнес попросту невыгодным. А повышать цены, как бы того ни хотелось хозяевам квартир, не дает отсутствие роста зарплат и снижение деловой активности в целом по стране. В своем прогнозе Минэкономики предупреждает, что в 2015 году вместо ранее ожидавшегося небольшого роста реальных зарплат произойдет их сокращение в среднем на 3,9%.

Если говорить о ценах, то, по данным агентства недвижимости «Азбука жилья», однокомнатные квартиры экономкласса в Москве в ноябре в среднем сдавались за 28,5 тыс. руб., двухкомнатные — за 34 тыс. руб., трехкомнатные — за 40,7 тыс. руб. в месяц. В бизнес-классе средняя стоимость «однушки» составила 47 тыс. руб., «двушки» — 65,7 тыс. руб., а цена трехкомнатной квартиры начинается от 80 тыс. руб. в месяц.

### В четыре раза больше

В элитном сегменте, говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева, условия сейчас диктуют арендаторы. «Они приходят к собственникам и начинают торговаться, например, предлагать валютный коридор или фиксировать цены в рублях, могут предлагать предоплату за дли-



На новогодние праздники и Рождество посуточная аренда коттеджей стоит втрое дороже, чем в обычные дни

тельный период и, соответственно, получить хороший дисконт», — рассказывает эксперт.

Поскольку рынок перенасыщен предложениями, а число иностранных арендаторов снизилось почти вдвое, то владельцы элитного жилья не рискуют выставлять особенно жесткие требования и уж тем более повышать цены. «Около 17% арендодателей в ноябре корректировали цены на свои объекты», — делится наблюдениями руководитель департамента по работе с собственниками IntermarkSavills Елена Куликова. — В среднем дисконт составил 15%, однако на некоторые объекты ставки снижались до трети от первоначальной стоимости».

Возможно, именно эта сговорчивость послужила причиной того, что, хотя первая половина ноября, как рассказывают ризлторы, прошла в абсолютном затишье, все же в середине ноября рынок вновь активизировался и объем сделок вчетверо превысил уровень

октября. По наблюдениям специалистов IntermarkSavills, максимальная сумма сделки за месяц составила \$24 тыс.

### Поиск сговорчивых

В более низких сегментах наймодатели, впечатленные ростом валютных курсов и цен на продукты, стремятся поднять арендную ставку на 2–3%. Наниматели, наоборот, пытаются ее снизить, а в случае отказа — подобрать себе жилье подешевле. «Многие надеются найти более сговорчивого собственника, который уступит им в цене», — говорит Галина Киселева.

Из-за того что каждый тянет одеяло на себя и не хочет идти на компромисс, сделки зачастую срываются. В ноябре прошлого года договор заключался после двух-трех просмотров, сейчас же количество просмотров увеличилось и сделки, как правило, происходят в тех случаях, когда людям срочно нужно решить жилищный вопрос.

Со своей стороны глава департамента аренды «НДВ-Недвижимости» Юлия Лукина замечает, что тенденция выравнивания меж-

ду спросом и предложением уже заметна. Некоторое время назад срок экспозиции объектов мог составлять две-три недели, а сейчас реализация ликвидных предложений занимает не более семи-десяти дней. Арендаторы становятся менее придирчивыми, а собственники охотнее корректируют ставки в соответствии с текущим рынком, отмечает эксперт.

### Цены новогодние

Сезон бронирований загородного жилья на Новый год и рождественские каникулы уже начался. Дома пользуются большим спросом, чем квартиры, и сдаются быстрее. Ограничений по пожеланиям нанимателей практически не существует, крупные арендодатели исходят из принципа «любой каприз за ваши деньги», рассказывает генеральный директор онлайн-сервиса Суточно.ру Екатерина Андрусевич.

Обычно стоимость аренды дома на Новый год вырастает в несколько раз по сравнению с другими днями и, как правило, начинается от 50 тыс. руб. за три праздничных дня. Квартиры на Новый год стоят от 7 тыс. руб. при

обычной цене от 2,5 тыс. руб. в сутки. Но после Нового года и Рождества цена на оставшиеся дни зимних каникул обычно возвращается на стандартный уровень, уточняет эксперт.

Самый дорогой вариант — коттедж в стиле рыцарского замка на Рогачевском шоссе в 25 км от Москвы площадью 500 кв. м, 11 комнат, 27 спальных мест, сауна, бильярд, участок 18 соток с ландшафтным дизайном. Если в будни аренда для компании до 15 человек обойдется в 15 тыс. руб. в сутки, то в выходные эта сумма уже поднимается до 35 тыс. руб. Аренда на Новый год вне зависимости от количества въезжающих — 139 тыс. руб. в сутки.

Самый бюджетный вариант — одноэтажный коттедж площадью 30 кв. м в пределах Москвы недалеко от метро «Лермонтовский проспект». Две спальни, вмещающие максимум десять гостей, сауна, мебель IKEA. В будни такой домик стоит 2 тыс. в сутки, в праздничные дни его можно будет арендовать за 5 тыс. руб. в сутки.

### Мебели пока нет

В долгосрочной аренде, как в дорогом, так и в дешевом сегменте, тоже есть свои рекордсмены. По сведениям «Инком-Недвижимости», самый дешевый вариант в ноябре сдавали за 20 тыс. руб. — это однокомнатная квартира без мебели и с ремонтом от застройщика в 17-этажном доме, в 15 минутах езды от станции метро «Выхино» (район Некрасовка).

Самый большой объект сдается на Большой Татарской улице, в трех минутах ходьбы от станции метро «Новокузнецкая» — это часть современного особняка площадью 1040 кв. м. В здании установлена централизованная система вентиляции и кондиционирования, имеется каминный зал — кстати, камин действующий, а также сауна, джакузи, спортзал и подземная парковка. Цена объекта составляет 1,2 млн руб., и, по словам Галины Киселевой, это второй по дороговизне арендный объект в столице.

Самые дорогие апартаменты выставлены за 1 млн 385 тыс. руб. в башне «Федерация» «Москва-Сити». Их общая площадь составляет 664 кв. м, но будущему жильцу придется подождать, пока свободную планировку превратят в полностью отделанную и оборудованное жилище. Правда, у арендатора есть возможность принять участие в создании дизайн-проекта.

Таких предложений, с ремонтом под арендатора, как отмечают эксперты, становится все больше во всех сегментах начиная с комфорт-класса. Что ж, пока одни ищут возможность поднять ставку, другие выигрывают на сервисе.

Анна Чуднова