

ДОМ РЫНОК

Великое переселение покупателей

За три года, пока идет кризис, девелоперы столичного региона вслед за покупателями переключились на работу в Москве. За это время доля Подмосковья в общем объеме проданных в новостройках квартир снизилась почти в полтора раза. Застройщики ушли, чтобы сохранить минимальный докризисный уровень маржинальности проектов, а у покупателей появились новые возможности, так как цены в Москве упали до 25%. Но, несмотря на общий рост продаж, девелоперам приходится быть начеку: не все районы Москвы котируются покупателями одинаково хорошо.

— тенденции —

Пугало для чиновников

Еще в 2015 году почти 70% сделок на первичном рынке жилья столичного региона, объединяющего Москву и ближайшее Подмосковье, приходилось на область. Сейчас их меньше половины — 49% по итогам сентября (данные ЦИАН). Покупателей привлекали низкая по сравнению с Москвой цена (разница могла достигать 40%), развивающийся транспорт и близость к столице. Окраины подмосковных городов стремительно застраивались, спроса хватало, чтобы продавать все, в том числе квартиры в новых микрорайонах, где часто не хватало инфраструктуры: садов, школ, поликлиник, магазинов.

Активность девелоперов даже пугала чиновников: вводились ограничения на этажность застройки, в кабинетах обсуждалась возможность создания собственных архитектурных стилей областных городов. «Это необходимо, так как сейчас вы не сможете сказать, в каком городе оказались — настолько одинаково они выглядят», — делился один из сотрудников областного правительства.

Ситуация во всей стране в целом и в Подмосковье в частности изменилась в конце 2014 года, когда обвалился рубль и доллар подорожал в два раза. Тогда девелоперы успели нарастить показатели по выручке — у некоторых продажи за месяц удвоились, но затем оказалось, что покупатели больше не готовы платить за некачественное жилье. Денег у населения стало меньше, расходы на продукты выросли в два раза, и тех, кто с прежней с легкостью был готов покупать первое дешевое жилье, «потому что свое», становилось меньше. Девелоперы подстраивались, как могли: обещали благоустроенную территорию, включая в цену квартиры отделку. В течение года-полтора это работало, но потом выяснилось, что областным новостройкам приходится конкурировать со столичными, которые к тому времени подешевели до 20%. Из-за падения цен на вторичном рынке порог входа на столичный рынок недвижимости снизился: в 2017 году условную однокомнатную квартиру в пятиэтажке в Москве можно было купить за 4 млн руб. вместо 5,5 млн руб. двумя-тремя годами ранее.

Цены пошли вниз

По словам ведущего аналитика ЦИАН Александра Пыпина, в 2015–2016 годах средняя цена выставленных на продажу квартир в новостройках падала и в Москве, и в Подмосковье. «Но в столице это происходило за счет роста предложения в сегменте массового жилья», — объясняет эксперт. Девелоперы приостановили развитие новых проектов в прилегающих к столице городах. В 2015 году местные застройщики вывели по девять проектов в месяц, в 2017-м — в лучшем случае по три. Александр Пыпин говорит, что сейчас объем вывода немного увеличился — до четырех проектов в месяц. В 2015–2018 годах в области общий объем предложения в новостройках сократился с 60 тыс. лотов до 55 тыс., а в Москве вырос с 43 тыс. до 55 тыс.

«Московские застройщики тоже адаптировались к изменениям платежеспособного спроса. В столице строится больше недорогих объектов, средняя площадь квартир уменьшилась на 10 кв. м, до 57 кв. м», — перечисляет господин Пыпин. В итоге минимальный бюджет покупки квартиры в Москве стал гораздо ближе к тому, что могут предложить девелоперы в ближнем Подмосковье. По словам эксперта, столичные девелоперы оказались более успешными в работе с банками и у них была возможность увеличивать рекламный бюджет. В Москве за три года доля ипотеки выросла с 24% до 52%, в Подмосковье — с 39% до 59%. «Для многих маленьких и средних областных застройщиков в условиях роста себестоимости строительства на фоне снижения



Подмосковные города стремительно застраивались новыми микрорайонами без дорог и социальной инфраструктуры

цен реализации не осталось возможностей для развития и адаптации», — считает Александр Пыпин. Вариант с изменением квартирографии и уменьшением средней площади квартир областным девелопером не подходит: «Три года назад средняя площадь уже была на уровне минимальных требований покупателя — 47 кв. м».

Несмотря на незначительное оживление на подмосковном рынке новостроек, цены в этом году выросли до 3%. Сейчас основное препятствие — в меняющемся отраслевом законодательстве и грядущей отмене прямого привлечения средств от дольщиков. «Отличие от Москвы, в области выше процент небольших застройщиков, у которых в портфеле один-два проекта. Им будет сложнее адаптироваться к новым условиям финансирования проектов», — считает Александр Пыпин. Ассортимент предложений обеднеет, конкуренция вырастет, и еще больше покупателей предпочтут области покупку квартиры в Москве, прогнозирует эксперт. Пока оживление произошло благодаря активной экспансии в область крупных застройщиков, которые и раньше активно работали на этом рынке, таких как ПИК, «Иград», «Гранель», «Сити-XXI век». «Их проекты во многом ориентированы на спрос, который ранее удовлетворяла развалившаяся Urban Group», — считает Александр Пыпин.

Москва резиновая

Те же крупные застройщики, пока падал спрос в области, искали площадки в Москве. Проекты в Новой Москве в кризис анонсировали МИЦ, традиционно строившая в Подмосковье, «Самолет-девелопмент», «Гра-

нель», уже не существующий «Мортон» (его активы приобрела группа ПИК Сергея Гордеева). Активно развиваться в столице решила ФСК «Лидер», приобретающая мощности ДСК-1. Только в столице девелоперы могли рассчитывать хотя бы на минимальную докризисную маржу. Гендиректор Severin Development Роман Сигитов говорит, что до 2014 года маржинальность строительства жилья в столичном регионе варьировалась от 30–50% в зависимости от площадки и проекта. Сейчас этот показатель для девелоперских проектов в сегменте массового жилья, получивших разрешение на строительство в Москве до 1 июля 2018 года, составляет в среднем 25–35%, а для ближайшего Подмосковья — 20–25%. Как будут работать девелоперы в будущем году, пока мало кто из них представляет.

С 1 июля вступил в силу закон №218, который в отрасли называют «законом о компенсационном фонде». В этот фонд девелоперы отчисляют 1,2% от каждого заключенного договора долевого участия. Летом появились другие требования к застройщикам — финансовые и организационные. Так, по новым правилам застройщики должны получать по одному разрешению на строительство на проект, что затруднит комплексное освоение территорий, потому что на больших площадках придется работать 10–15 компаниям вместо одной. Эта схема девелоперам тоже знакома, но возможность создания новых структур исключает другое требование нового закона — наличие у застройщика не менее трех лет опыта и разрешений на ввод в эксплуатацию не менее 10 тыс. кв. м недвижимости.

Финансовые нововведения требуют держать на счете в уполномоченном банке не менее 10% стоимости проекта до начала строительства, у всех участников процесса

счета должны быть в одном банке, у девелопера не может быть долгов, а административные расходы ограничиваются 10% от стоимости строительства. Все это означает, что застройщикам потребуется больше денег до начала строительства, которое сейчас финансируется за счет средств дольщиков, потому что продажи открываются на ранней стадии запуска площадки.

В июле следующего года механизм долевого строительства, который чиновники так долго совершенствовали, вводя разные ограничения для застройщиков, полностью трансформируется. Девелоперам разрешили и дальше продавать жилье в строящихся домах, но деньги покупателей будут лежать в банках на специальных эскроу-счетах до окончания строительства. Строить придется на кредитные средства. Девелоперы утверждают, что уже сейчас работают на пределе рентабельности проектов, которая достигает 10%, и повышение отчислений приведет к тому, что маржинальность перестанет покрывать риски. Цены на жилье вырастут на 15–20% из-за расходов на банковское сопровождение.

Поэтому многие торопились оформить документы на свои проекты до 1 июля. В январе — мае Москомстройинвест одобрил 53 заявки на получение заключения о соответствии (ЗОС) проектной декларации, которые позволяют начать продажи по договорам долевого участия. Это на 70% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В июле ажиотаж сохранился: были выданы 42 ЗОС — в четыре раза больше, чем в июле 2017-го. Активность в работе с мэрией повлила на пророст нового предложения. По оценкам «Метриума», за девять месяцев 2018 года в реализацию поступило 65 жилых комплексов — это меньше, чем в прошлом году: тогда рынок пополнился 70 ком-

плексами. «Застройщики направили основные усилия на получение разрешительной документации на будущие проекты — старт продаж отошел на второй план», — объясняет управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая.

По данным ЦИАН, площадь нового предложения в новостройках, вышедших на рынок в текущем году, на 25% больше, чем в 2017-м. Продажами пока довольны большинство участников: в январе — августе было зарегистрировано 84,6 тыс. ДДУ — почти на четверть больше, чем за аналогичный период прошлого года. Выросшая конкуренция существенно ослабляет привычные механизмы продаж. Дмитрий Цветов, директор по маркетингу и разработке продукта ГК А101, говорит, что потенциальное строительство даже таких однозначно выигрышных объектов, как метро или парк, уже не помогает продавать квартиры быстрее или дороже. «Сейчас, если на участке не ведутся работы, для клиента эти планы не более чем фикция», — поясняет он.

Среди ключевых деталей, которые влияют на продажи, директор по маркетингу и исследованиям рынка ФСК «Лидер» Ксения Цаплина выделяет грамотную квартирографию и наличие паркинга, который еще нужно уметь продать. «Однокомнатные квартиры площадью 50 кв. м продаются с трудом. Но ее можно превратить в евродушку, расширив аудиторией потенциальных покупателей», — полагает она.

Больше всего сделок приходится на новостройки, расположенные между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД: в ЦИАН посчитали, что на эту зону приходится 27% продаж. По количеству просмотров эта зона тоже лидирует — 37%. Мария Литинецкая объясняет это тем, что между ТТК и МКАД строится больше всего домов: 75% всего предложения в новостройках Москвы находится здесь. «В стратегии покупки жилья в новостройке многие начинают с поиска именно в этом районе. А жилье, которое строится за МКАД, но в границах Москвы и стоит почти в два раза дешевле, привлекает гораздо меньше потенциальных покупателей — 4% всех просмотров», — говорит Александр Пыпин.

Труднее всего в Москве продаются квартиры в центральных районах: в пределах Садового кольца — менее 1% сделок, в статистике просмотров на эти варианты приходится всего 2%. «Элитные новостройки — это эксклюзивный продукт, который не может продаваться так же быстро, как массовое жилье», — напоминает Мария Литинецкая.

Несмотря на охлаждение девелоперов, у покупателей остается интерес к ближайшему Подмосковью. Мытищи, Королев, Люберцы, Одинцово, Химки, Красногорск, Реутов и другие города этой зоны обеспечивают 25% сделок во всем столичном регионе. Просмотров в них — 21%. «Многие воспринимают эти города как продолжение Москвы, так как по качеству городской среды они несущественно отличаются от отдаленных районов столицы», — говорит Александр Пыпин.

Екатерина Герасенко

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ПОСЛЕ КРИЗИСА

За время кризиса маржа девелоперских проектов в жилом строительстве сократилась почти в два раза. Одним из немногих доступных застройщикам способов уменьшить потери доходов стала смена региона, и они передвинулись из Подмосковья в Москву. Но показателей, которых удавалось достичь до 2014 года, ждать не стоит: в следующие пять лет маржинальность девелопмента жилья не изменится, считает гендиректор Severin Development РОМАН СИГИТОВ.

Маржинальность девелоперских проектов в сегменте массового жилья, получивших разрешение на строительство до 1 июля 2018 года, для Москвы составляет в среднем 25–35%, для ближайшего Подмосковья — 20–25%. Эти цифры справедливы в основном для крупных застройщиков, которые четко выстроили системы маркетинга, продаж, проектирования, строительства. Важно и то, что в их истории нет ни одного обманутого дольщика. У небольших девелоперов, в чьем портфеле одна-две площадки, этот показатель гораздо ниже, чем у топовых игроков, и находится в пределах 10–15%. Для компаний, чей проект оказался вне основных критериев спроса, доход в лучшем случае составляет единицы процентов, в худшем — застройщик терпит убытки.

Новая реальность в посткризисный период эффективно проверяет застройщиков на профессионализм и соответствие: либо ты остаешься на рынке, либо ты банкрот. Любые фишки столичного проекта, как, например, расположение рядом с метро, парком, ТПУ, в районе со сложившейся инфраструктурой, могут дать премию к стоимости, но не только для девелоперов. Продавцы земли тоже закладывают эти преимущества в стоимость участков в привлекательных локациях. Поэтому нельзя утверждать, что выгодное месторасположение площадки гарантирует девелоперу повышенную прибыль. Скорее перечисленные и другие преимущества влияют на темп продаж квартир и желание банка финансировать проект. Последнее в условиях прошедших обновлений отраслевого законодательства сейчас крайне важно для любого застройщика.

В ближайшем Подмосковье (до 10 км от МКАД) выдержать конкуренцию гораздо сложнее. Здесь остаются чаще всего проекты, строящиеся в районе с высокой транспортной доступностью и развитой инфраструктурой. Площадки, которые не обладают очевидными признаками притяжения покупателя, превращаются в долгострой. Маржинальность в менее привлекательных с точки зрения качества транспортной и жилой инфраструктуры проектах может сохранить только комплексное освоение

территории. В этом варианте предполагается создание с нуля полноценной городской среды.

Несмотря на все эти усилия, девелоперам сложно вернуться к маржинальности уровня докризисного периода. Если до 2014 года она составляла 30–50%, теперь — 20–35%. Цены на недвижимость в целом с 2014 года упали до 25% и только в последние полтора года остаются более или менее стабильными, а расходная часть проекта постоянно увеличивается. Это провоцирует растущие запросы покупателей. Девелоперы вынуждены вкладываться в устройство парковых зон, набережных, велодорожек, в ландшафтную архитектуру, озеленение, малые архитектурные формы, уделять внимание качеству отделочных материалов, так как обычной штукатуркой покупателя уже не привлечь. В итоге в качественных проектах в массовом сегменте жилье выглядит как бизнес-класс.

Для работы над проектом стали приглашать архитекторов со звездным статусом в своей отрасли, чтобы обеспечить необходимый уровень маркетинговой привлекательности проекта. Вторая большая составляющая — экономическая. Из-за девальвации рубля, инфляции и параллельного усложнения проектных, инженерных и строительных решений на 5–10–15% выросла стоимость строительных материалов, а себестоимость производства строительного-монтажных работ — на 10–15%.