

ДОМ деньги

Кредит на кризис

Нужно быть богатым и надежным или оказаться в безвыходном положении, чтобы брать сейчас ипотеку под 16–22% годовых. Если не хватает на первоначальный взнос минимум 50% от стоимости квартиры, от кредита лучше отказаться. Впрочем, тому, кто располагает такой суммой, банкиры советуют вместо кредита вклад под повышенные сейчас проценты. Так хотя бы можно попытаться дождаться улучшения ситуации с кредитами, сохранив свои средства от инфляции.

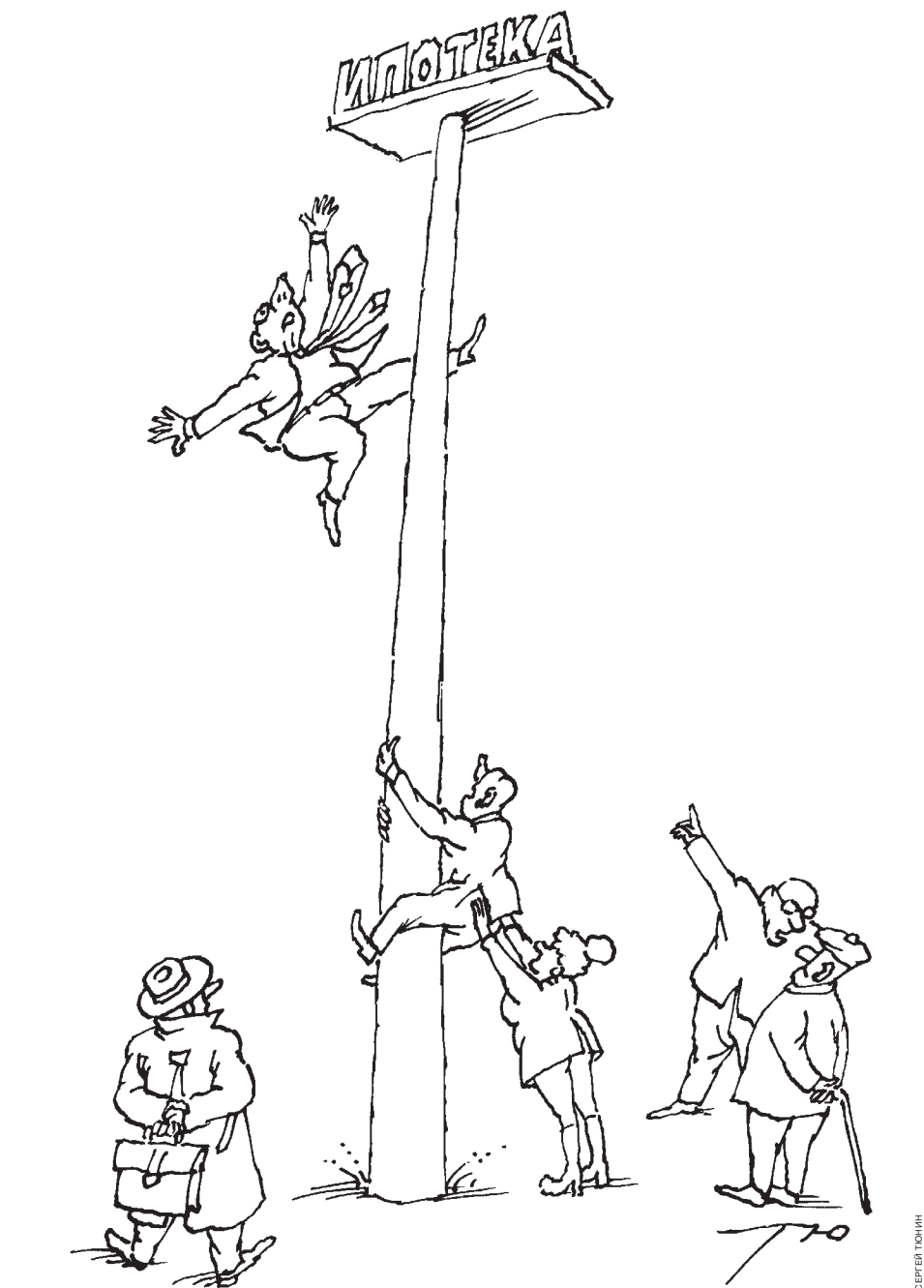
— ипотека —

Двусторонние риски

Проблемы на рынке ипотечного кредитования начались после того, как ЦБ резко увеличил ключевую ставку: стоимость кредитов сразу вышла на несовместимый со здравым смыслом уровень. Правда, в январе регулятор снизил ключевую ставку до 15%, однако на стоимость жилищных ссуд это почти не повлияло. «В подавляющем большинстве банков ставки на 2,5–5% выше ключевой», — обобщает руководитель департамента ипотеки и кредитов «НДВ-Недвижимости» Кристина Шульгина. «Ставки по рынку сегодня варьируются в зависимости от условий от 16% до 28%», — уточняет директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко. Такой уровень делает ипотеку экономически нецелесообразной для большинства потенциальных заемщиков».

Ипотека сейчас рискованна и для заемщиков, и для банков, которые теперь либо вовсе приостанавливают выдачу, либо вводят заградительные тарифы. На протяжении всего 2014 года ипотечная база портала «Банки.ру» насчитывала порядка 1 тыс. предложений жилищных ссуд, в феврале текущего года не набиралось и 500. «Из 18 банков, с которыми компания работала в Московском регионе, временно закрыли программы ипотечного кредитования 3 банка, ряд других установил заградительные ставки», — сообщает заместитель начальника управления предпродажной подготовки и маркетинга группы компаний ПИК Елена Кураткина. В колл-центре Промсвязьбанка, например, сообщили, что «стандартные программы пока не действуют», банк выдает только кредиты в рамках совместной акции с застройщиком-партнером. «Остаются классические целевые предложения на покупку готового жилья или новостроек на средней и высокой стадии готовности, особое внимание будут иметь специальные ипотечные программы для отдельных категорий населения, действующие при поддержке государства», — перечисляет старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов.

Участники рынка констатируют, что желающих брать ипотеку по текущим ставкам немного. По словам генерального директора компании «Домус Финанс» Анны Чижовой, количество ипотечных сделок сократилось почти на 40%. Да и оставшиеся заемщи-



СЕРГЕЙ ЮДИН

ки, скорее всего, вынуждены брать дорогую ссуду, например получив одобрение еще до декабря 2014 года. Андрей Осипов подтверждает, что сейчас преобладают выдачи по прошлогодним заявкам и решениям, а «объемы новых заявок находятся на минимальных уровнях». Тем, кто не успел получить кредит, одобренный еще под 12–14% годовых, теперь приходится переплачивать или отказываться от ссуды. «Заемщики, получившие одобрение

в прошлом году и уже выбравшие квартиры, вынуждены идти на повышение ставок», — поясняет вице-президент, начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. — Решение не является offerтой. Банк вправе в любой момент до подписания кредитного договора пересмотреть одобренные условия. Что и имело место на рынке в условиях повышения стоимости привлечения ресурсов для банков».

Фактор времени

Сегодня банки склонны работать с тем, кто уже точно выбрал квартиру и готов взять кредит оперативно. «У потенциального заемщика теперь есть только два месяца на поиск квартиры и оформление сделки, а не четыре, как было раньше», — говорит заместитель руководителя отдела реализации «ЮИТ Ситистрой» Екатерина Баранова. За раздумья банк предложит заплатить. «Срок, после которого банк может поднять ставку по одобренному, но не полученному кредиту, — 45–60 дней», — говорит заместитель председателя правления Абсолют-банка Алексей Елагин. У Сбербанка, например, одобренная банком ставка теперь действует всего 30 дней с момента принятия решения.

И все же какие-то жилищные кредиты выдаются. «Проще всего получить ипотеку на квартиру в уже построенном доме: в этом случае для банка риски минимальны», — констатирует генеральный директор Galaxy Realty Филипп Третьяков. Правда, удержать ставки на уровне, близком к адекватному, могут себе позволить только госбанки. Сбербанк выдает ипотеку на покупку готового жилья под 15–16% для всех, для зарплатных клиентов скидка 0,5%. До регистрации ипотеки в пользу банка ставка выше на 1% годовых, еще на 1 п. п. выше без страхования жизни и трудоспособности заемщика. По кредитам на покупку квартир на вторичном рынке ВТБ 24 ставка 15,95%, без оформления комплексного страхования ставка вырастет на 1% годовых. У коммерческих банков ставки выше. Райффайзенбанк кредитует покупку готовой недвижимости под 17,75–18,75% для тех, кто подтвердит доход официально, для зарплатных клиентов ставка ниже на 0,25 п. п. Банк «Возрождение» предлагает такую ипотеку под 17,5% годовых, при этом ставка увеличивается на 1,5–2,5% годовых в зависимости от соответствия заемщика требованиям договора ипотечного страхования и заключения индивидуального договора личного страхования. При присоединении к договору ставка вырастет на 3% годовых.

Хуже всего дела обстоят с ипотекой на новостройки: кроме предложений госбанков, наверное, работают только единичные совместные программы с застройщиками-партнерами. «Банки либо отказались от ипотеки на первичном рынке, либо ввели практически заградительные требования к готовности жилья — этап строительства от 70%, к этому моменту при нормальном рынке в ликвидных объектах уже практически не остается квартир», — говорит

начальник управления ипотечного кредитования Росинтербанка Алексей Анищик.

Дополнительным препятствием стало значительное повышение первоначального взноса. Только госбанки готовы выдавать сейчас до 80% стоимости приобретаемой в кредит недвижимости, у остальных игроков минимальный уровень собственных средств заемщика — 30%. Например, не менее 30% потребует заемщику Дельта-кредит-банка или Юникредит-банка. Впрочем, банкиры советуют брать ипотеку только тем, кто располагает не менее чем половиной стоимости желаемой недвижимости, чтобы брать минимальную сумму в банке. «Ипотечный кредит по существующим ставкам оправдан для тех, кто готов внести крупный первоначальный взнос, например от 40–50% стоимости жилья, а также для тех, кто имеет высокий доход, который нивелирует разницу в прежних и нынешних ставках», — отмечает заместитель председателя правления Абсолют-банка Алексей Елагин.

Крайняя необходимость

Дорогую ипотеку банкиры советуют брать, когда другого выхода нет. «Если квартирный вопрос стоит остро, то ипотека — вполне адекватный вариант решения. В том числе и с расчетом на рефинансирование в будущем по более выгодным ставкам. Именно так поступали многие из тех, кто брал ипотеку в 2008–2009 годах: заемщик получал кредит на квартиру под 16% годовых, в 2013–2014 годах рефинансировал кредит под 11–12% годовых. Более высокую ставку, по которой клиент обслуживал кредит в течение первых пяти лет, компенсировали выросшие цены на недвижимость», — напоминает Алексей Елагин.

Тем, кому спешить нет необходимости, эксперты советуют подождать и воспользоваться выгодной ситуацией на рынке вкладов. «Сейчас уникальный момент, когда ставки по вкладу выше, чем ставки по ипотеке», — обращает внимание Алексей Елагин. — И этим надо пользоваться». «В условиях высоких инфляционных ожиданий такая стратегия имеет смысл при уверенности, что ставка по депозиту перекроет рост стоимости жилья в среднесрочной перспективе, но это не просто спрогнозировать, поэтому риск остается, и его приемлемость каждый определяет для себя сам», — предостерегает Андрей Осипов. С декабря банки стали предлагать ставки по рублевым вкладам выше 17% годовых, сейчас предложения варьируются от 14% до 20% годовых.

Елена Пашутинская

Пара лет не срок

— альтернатива —

Из-за дороговизны недвижимости в нашей стране для большинства потребителей на протяжении многих лет ипотечный кредит был единственным возможным способом приобретения жилья. Однако после повышения ключевой ставки Центробанком ипотека стала неподъемной. Чтобы хоть как-то реанимировать спрос на квадратные метры, столичные застройщики начали предлагать покупателям различные варианты рассрочек платежей.

Рассрочка и ипотека

Самостоятельно приобрести жилплощадь в Москве может позволить себе далеко не каждый желающий. Поэтому при покупке квартиры зачастую возникает резонный вопрос: чем лучше воспользоваться — ипотекой или рассрочкой? Оба варианта имеют как свои плюсы, так и минусы. Главное преимущество ипотеки в том, что она позволяет при небольшом первоначальном взносе сразу же получить заветное жилье в собственность, а оставшуюся сумму вносить небольшими платежами в течение длительного времени, например 10–15 лет.

Но для получения ипотеки потребуются собрать немало документов, пройти множество проверок, обладать хорошей кредитной историей и определенным уровнем дохода. «Из-за ужесточения требований к заемщикам и удорожания кредитов желающих приобрести квартиры в ипотеку стало значительно меньше. В данный момент рассрочка является одним из немногих инструментов, способных хотя бы частично заменить ипотеку. Однако потенциал рассрочки достаточно ограничен из-за небольших сроков, в которые необходимо погасить всю задолженность», — отмечает Ольга Кузнецова, вице-президент компании RED Development.

Для получения рассрочки будет достаточно одного российского паспорта. Кроме того, не придется ждать одобрения со стороны банка заявки на кредит, согласовывать и оплачивать страховку и т. д. Однако даже двухлетняя рассрочка подразумевает под собой огромные ежемесячные платежи, которые в разы превышают аналогичные выплаты по ипотеке. И документы на право собственности покупатель получит только после внесения последнего платежа.

«Воспользоваться такой программой возможно только при большом первоначальном взносе. Таким образом, расширение программ рассрочек сегодня является в



Таких комфортных условий рассрочки, как сейчас, не было никогда за всю историю московской недвижимости

большей степени вынужденной мерой, которая, вероятно, поможет частично компенсировать падение спроса из-за ужесточения условий по ипотечному кредитованию», — полагает Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп».

Кроме того, далеко не все застройщики сегодня готовы брать на себя финансовые риски. При ипотечном кредитовании девелопер сразу получает от банка стопроцентную оплату квартиры. И если заемщик по каким-либо причинам не в состоянии погасить кредит, это уже головная боль банковской организации. При рассрочке все риски невыплаты приходится на застройщика, поэтому такая схема ему менее выгодна.

Кредитозаменитель

Эксперты отмечают, что на растущем рынке недвижимости рассрочки более характерны

для квартир и апартаментов премиального и бизнес-классов. Так, в ЖК Knightsbridge Private Park сейчас предлагаются различные варианты рассрочек, а в ЖК «Садовые кварталы» предусмотрена беспроцентная рассрочка до трех лет по схеме лизинга недвижимости. В таких проектах, как «Лица» и ЖК «Триколор», можно взять беспроцентную рассрочку сроком до двух лет. В Loft Post, Loft Time и Loft Park срок рассрочки определяется в зависимости от размера первоначального взноса. При десятипроцентном первом взносе она предоставляется на год, при тридцатипроцентном — на два года.

А компания «Дон-строй» предоставляет беспроцентную рассрочку на срок до трех лет при первоначальном взносе 35% стоимости объекта. Предложение распространяется на «Кленовый ДОМ», Smolensky De Luxe, Bagin House, «Grand DeLuxe на Плющихе», последние корпуса ЖК «Алые паруса» и «Долина Сетунь», а также три объекта бизнес-класса, включая квартал «Сердце столицы», «Соколиный форт» и «Лосинный остров».

«Традиционно девелоперский цикл на московском рынке недвижимости составляет около трех лет, однако в элитном сегменте из-за высокой стоимости проекта он растягивается в среднем на пять лет. С учетом того что большинство ипотечных кредитов в элитном сегменте привлекалось на короткий срок, рассрочка может стать эффективным инструментом замены ипотеки», — уверена Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group.

Длительные сроки

Экономкласс в суровых экономических реалиях, задыхающийся от безысходности и лишенный ипотеки, тоже задумался о рассрочках. Конечно, они были на рынке и раньше. Но сегодня появляются новые программы со сроками от двух до четырех лет, чего в докризисные годы не существовало в принципе. Например, компания СУ-155 ввела длительные рассрочки сроком до четырех лет, призванные стать альтернативой ипотечным кредитам. «Нужно исходить из того, что ника-

кая рассрочка не в силах заменить ипотеку. Если у покупателя нет актива, откуда в ближайшей перспективе можно вынуть деньги, то, какую бы рассрочку ни предлагал ему девелопер, это не поможет ему с приобретением квартиры», — говорит Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group.

Тем не менее количество проектов экономкласса, в которых можно купить квартиру в рассрочку, неуклонно растет. Так, в январе в ЖК «Пироговская ривьера» стартовала акция «Квартира по бюджету». Данная программа подразумевает рассрочку на десять лет с нулевым первоначальным взносом. В рассрочку также можно купить квартиру в УР-кварталах «Сколково» и «Новое Тушино», микрорайонах «Новое Измайлово» и «Царицыно-2», в таких жилых комплексах, как «Некрасовка», «Загорье», Wellton Park и др.

Рассрочки на срок более полугода обычно предоставляются на объекты, находящиеся на начальной стадии строительства или на новые очереди. Рассрочка обычно действует до конца строительства. Например, в ЖК «Остров Эрин» действует беспроцентная рассрочка на год при первоначальном взносе 30% для покупателей, приобретающих дом во второй очереди. «В объектах на завершающей стадии готовности рассрочка обычно не превышает полугода и является беспроцентной. Минимальный размер первоначального взноса при такой форме составляет не менее 30%. Но наиболее распространенным вариантом является рассрочка под 0% при первоначальном взносе не меньше 50%», — делится опытом Людмила Цветкова, финансовый директор «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость».

Понятно, что в кризис роль рассрочки заметно выросла. Но, по мнению экспертов, это временная мера. «Я не думаю, что рассрочка сможет стать альтернативой ипотеке — все-таки речь идет о разных сроках. Как только ипотечный рынок стабилизируется, ипотека вновь станет основным инструментом для покупки жилья», — утверждает Анна Чижова, генеральный директор «Домус Финанс». С ней не согласен Алексей Болдин, генеральный директор риэлторской компании «Магистрат». «В Ростове-на-Дону, где группа «Интеко» строит жилые комплексы экономкласса, в четвертом квартале 2014 года совместно с ЗАО МРЖК мы запустили программу „Жилье в рассрочку“, которая не требует первоначального взноса, а срок рассрочки может достигать 15 лет. Вот на таких условиях рассрочка уже может быть реальной альтернативой ипотеке, и мы будем эту программу развивать», — добавляет эксперт.

Георгий Береговой

домцены

Бег покупателя

Ажиотажный спрос на новостройки в декабре не внушил участникам рынка недвижимости особого оптимизма. Платежеспособный спрос стремится к нижней планке, ипотечные ставки, которым весь 2014 год пророчили снижение, взлетели до заградительных, и хотя в начале февраля правительство выразило намерение поддержать и банки, и застройщиков, все же большинство краткосрочных прогнозов экспертов, опрошенных «Ъ-Домом», радужными не назовешь.

— город —

Бум после вторника

В середине декабря прошлого года панические настроения покупателей новостроек, которые начали проявлять повышенную активность еще с сентября, достигли апогея. К повышению ключевой ставки и обвалу рубля добавились годовые бонусы и тринадцатые зарплата, которые, конечно, изрядно поухдели по сравнению с прошлым годом, но в небытие кануть еще не успели, и эти средства надо было срочно куда-то вкладывать. Поскольку сырьевые и фондовые рынки демонстрировали падение, то для сбережения денег осталось последнее средство — жилая недвижимость.

«На жилье сконцентрировались все, кто раньше был готов вложиться в потребительский рынок, перепродажу нефти или газа», — говорит Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate. Менеджеры по продажам работали допоздна, свидетельствует Александр Энгель, руководитель отдела новостроек ГК МИЦ, в итоге число сделок в его компании выросло на 52% по сравнению с ноябрем.

Петр Кирилловский, директор по стратегическим коммуникациям ГК ГРАС, сообщает, что план продаж в декабре был перевыполнен на 80%, а число сделок выросло по сравнению с прошлым месяцем на 52%. Не огорчил и январь, когда реальные показатели продаж оказались больше планируемых на 30%. «Однако в числе закрытых в январе сделок есть декабрьские», — уточняет эксперт.

Декабрь 2014 года превзошел прошлогодний, когда беспокойство и активность покупателей были спровоцированы начавшимися отзывами лицензий у банков. Ольга Кузнецова, вице-президент RED Development, рассказывает, что в лофт-проектах компании по сравнению с ноябрем количество сделок увеличилось в 4,5 раза, а по сравнению с декабрем 2013 года — в 2,2 раза.

Одни поднимают...

Пользователи социальных сетей в декабре и январь делились друг с другом информаци-

ей о том, что из-за обвала рубля и обильного притока покупателей цены на жилье в новостройках росли как на дрожжах. На некоторых объектах так и было: девелоперы решили воспользоваться случаем, который в следующий раз представится нескоро. В ГК ГРАС, например, все цены подняли на 10%.

Другие застройщики предпочли сбывать больше квартир. «Благодаря тому что цены на наших объектах в декабре не росли, мы смогли сохранить стабильный спрос практически до последних дней 2014 года», — радуется Филипп Третьяков, генеральный директор Galaxy Realty.

Есть примеры и дифференцированного подхода — например, в ЖК «Весна» решили на 7–10% повысить цены на однокомнатные квартиры и студии, а стоимость двух- и трехкомнатного жилья, которое инвесторы раскупают не так охотно, оставили без изменений, рассказывает Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОПИН.

Помимо лихорадочного спроса, который к тому же не был равномерным в течение месяца, а сконцентрировался на двух последних неделях, были и другие причины для поднятия цен. «С 21 декабря 2014 года мы подняли цены на всех проектах на 8–12%, — рассказывает Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп». — Однако это повышение было обусловлено не резко возросшим спросом, а ростом цен на целый ряд материалов, привязанных к курсу евро, и традиционной индексацией цены по мере приближения проекта к финальной стадии».

...другие опускают

Но даже в период покупательской лихорадки были и другие проекты, где застройщики не смогли не только поднять цены, но даже удержат их на прежнем уровне. В первую очередь речь идет о высокобюджетных стройках, где цены долгое время номинировались в долларах.

В арх-проекте «Лица», как утверждает коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов, с января цены из валютных переведены в рублевые, при этом курс зафиксиро-



Цены на московское жилье балансируют между небольшим подъемом и легким спуском

ван на уровне 40 руб. за доллар. И это несмотря на то что валютная составляющая на объекте приближена к максимуму, поскольку используются импортные материалы, начиная от фасадов и оконного профиля и заканчивая фурнитурой для внутренней отделки.

«В целом же падение цен в долларах из-за обвала рубля составило до 40%, — говорит Elizaveta Nekrasova, генеральный директор Must Have. — Поэтому если раньше стоимость элитных квартир и апартаментов начиналась от \$1 млн, то сейчас можно найти варианты от \$600 тыс.».

Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills, подсчитал, что если курс американской валюты поднимется до 75–80 руб., то долларовая стоимость квадратного метра в новостройках бизнес-класса упадет до \$3,5–4 тыс., а в премиальных домах — до \$5–6 тыс. «Эти цены были актуальны более десяти лет назад — в 2003–2004 годах», — вспоминает эксперт и добавляет, что такая ситуация может существенно оживить рынок, сделав покупки весьма выгодными для тех, у кого доход и сбережения были и остаются в валюте.

Панические покупки

Вся эта активность отразилась в цифрах Росреестра. Декабрьские показатели перекрыли не только ноябрь, когда на московском рынке наблюдалось затишье, но и октябрьский взлет. Если в октябре покупатели новостроек заключили 2894 договора долевого участия, то в декабре их было уже 3164 — кстати, это больше, чем в любом месяце 2014 года.

Ипотечных сделок в декабре было зарегистрировано 3765, то есть немногим меньше, чем в рекордном апреле, когда ставки по кредитам снизились, а застройщики наперебой предлагали скидки на новые квартиры. Сейчас все происходило с точностью до наоборот: цены росли, ставки по ипотеке грозили вот-вот подняться, так что налицо ажиотаж панический, когда покупатель сегодня бежит вкладывать деньги просто от страха, что завтра они обесценятся окончательно.

Но даже ажиотажный спрос все больше тяготеет к новостройкам, строительство которых вышло на финишную прямую — и это несмотря на то что предложение в них ограничено, а разница в цене с объектами на начальной стадии весьма существенная. На таких объектах покупательский бум начался не в декабре, а месяцем ранее, и примеры тому есть как в экономсегменте, так и в высоком бюджете. Например, в почти полностью построенном микрорайоне «Подольские просторы» в ноябре 2014 года продали 35 квартир, а в декабре — 37. А в ЖК Barkli Residence в ноябре было реализовано вчетверо больше площадей, чем суммарно за первые два месяца осени.

Демпинг и дефицит

Рублевые цены на жилье будут расти, предупреждает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group. «В любом девелоперском проекте есть доля валютных материалов, которая варьируется от 20% до 60%, — утверждает эксперт и приводит в пример алюминиевый профиль, подорожание которого только с осени 2014 года в зависимости от производителя составило от 30% до 70%.

Другой фактор, который повлияет на стоимость квартир, — вымывание и последующий дефицит предложения в готовых или почти готовых новых домах. Ведь если кризис продолжит развиваться, до 2016 года доживут отнюдь не все стройки. Финансовая подушка безопасности, надутая в декабре, позволит большинству из них продержаться несколько месяцев, но в конце текущего года могут начаться первые остановки проектов, предполагает генеральный директор «Метриум Групп» Мария Литинецкая. «Снижение количества предложений на первичном рынке может составить в среднем около 30%, — добавляет Евгений Редькин, генеральный директор компании «Реалист».

В то же время Ольга Богородицкая, директор по работе с ключевыми клиентами Knight Frank, допускает в 2015 году возможность демпинговых продаж, которые поддержат активный спрос. Однако начальник отдела маркетинга ИСК «Форт» Юрий Кочетков считает, что продажи новостроек будут падать, пока не заработает обещанная правительством 13-процентная ипотека. «Уровень спроса по итогам 2015 года может быть ниже на 20–25%, чем в 2014 году», — говорит руководитель отдела консалтинга и аналитики «Азбуки жилья» Дарья Третьякова. И на этом фоне существенный рост цен представляется уже маловероятным.

Планов громадье

Но, несмотря на обоснованный пессимизм, девелоперы продолжают объявлять о старте новых проектов. «Уже сейчас мы активно ищем площадку в Хамовниках для нашего нового проекта, скорее всего выберем формат клубного дома», — рассказывает Тимур Сухарев, коммерческий директор «Реставрации-Н». В ГК «Пионер» сообщили, что планируют вывести в продажу новый проект в районе метро «Ботанический сад».

Capital Group начала работу над новыми проектами в Митино и на Краснопресненской набережной. «Главмострой-Недвижимость» в текущем году запустит в продажу жилой комплекс «Яуза парк» в районе Богородское в Москве. Группа ПСН планирует строительство жилых комплексов комфорт-класса на Донецкой улице и Рязанском проспекте. К старту новых проектов готовятся ГК МИЦ, A101, ЛСР, ФСК «Лидер», Vi Holding. Все ли из этих строек начнутся и сколько из них дотянет до финиша, если госбюджет уже сейчас спешно перекраивается и ясно, что денег на все благие замыслы, в том числе на длительное поддержание ипотеки, не хватит, — вопрос непростой. Но кто знает, а вдруг нефть снова взлетит, а ключевая ставка рухнет — тогда сегодняшние мрачные прогнозы обернутся светлым девелоперским будущим.

Марта Савенко

Под гнетом съемщика

— аренда —

В январе на рынке появились квартиры, поспешно купленные после декабрьского обвала рубля. Предложение, таким образом, снова увеличилось, а спрос, напротив, продолжил снижаться. В результате шар окончательно перешел на сторону арендатора, так что условия теперь диктует он.

Доллар за 30

Рынок московской аренды начиная с весны прошлого года постепенно шел по нисходящей. Первыми капитулировали хозяева элитных квартир: от них массово стали уезжать арендаторы-экспаты, составлявшие основную аудиторию в этом сегменте. Срок экспозиции квартир на рынке стремительно вырос, а новые клиенты появились не сразу. В итоге меньше чем за год ставки элитной аренды упали на 50%, подсчитали в Tweed.

Не последнюю роль в этом процессе сыграло и обесценивание национальной валюты. Оставшиеся в верхних ценовых сегментах рынка арендаторы после 16 декабря быстро сообразили, сколько они потеряют, если будут продолжать платить в долларах или евро, и поспешили инициировать переговоры с владельцами жилья. В итоге, судя по отзывам экспертов, они выиграли: большинство собственников согласилось зафиксировать ежемесячный платеж в рублях.

«Те, кто раньше получал оплату в валюте, перешли в массе своей на рубль из расчета примерно 30 руб. за доллар», — рассказывает Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate. «В тех случаях, когда собственники отказываются переходить из долларовых расчетов в рублевые, арендаторы выходят на рынок и ищут новые квартиры, цены на которые номинированы в рублях», — добавляет Ирина Калинина, управляющий партнер агентства недвижимости Point Estate. — И поскольку сегодня спрос превышает предложение, получается у них это довольно быстро».

Антикризисное барокко

Новый исход экспатов из российской столицы заметили в конце 2014 года в Knight Frank, причем Ольга Тараканова, директор по развитию бизнеса департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank, называет этот процесс колоссальным. В связи с этим

на рынок вышел новый объем квартир в элитном и премиальном сегментах. «В январе эта тенденция продолжалась», — отмечает эксперт.

В IntermarkSavills подсчитали, что в течение января объем предложения на рынке высокобюджетной аренды увеличился на 12% по сравнению с концом декабря 2014 года. «Это значительно усиливает конкуренцию за потенциального арендатора, особенно в самом начале года в преддверии весеннего оживления рынка», — замечает Елена Куликова, руководитель отдела по работе с собственниками компании. По данным аналитиков Kalinka Group, больше всего новых квартир появилось в Пресненском районе и на Остоженке, где объем предложения вырос на 16%, и на Арбате, где он стал больше на 14,3%.

Кроме квартир, освободившихся после отъезда иностранных арендаторов, на рынке аренды также появилось жилье, которое раньше было выставлено на продажу. «Некоторые владельцы не смогли или не захотели продавать свою жилплощадь по той цене, какую сегодня диктует рынок», — говорят в Point Estate. Поэтому в последнее время появляются необычные предложения. «Если традиционно в аренду сдавали квартиры с нейтральной отделкой в стиле минимализма, то сегодня встречаются очень интересные объекты — например, недавно для одного из наших клиентов с Ближнего Востока мы нашли пентхаус площадью 850 кв. м с пыльным интерьером в стиле барокко», — делится наблюдениями Ирина Калинина, управляющий партнер компании.

Им лучше уступить

Почувствовав себя важными персонами, которые теперь правят бал, некоторые арендаторы задумались о том, чтобы улучшить свои условия: переехать в квартиру классом выше либо большей площади в том же бюджете. Однако по факту большинство предпочитает договариваться с собственниками о снижении арендных ставок. «И собственники предпочитают идти на компромисс, понимая возможные негативные последствия в случае потери арендатора», — резюмируют в Knight Frank.

Цены предложения дорогих квартир в сегменте от \$20 тыс. и выше снижаются на 10–20%, говорит Ольга Тараканова. «При этом цены реальных

сделок могут быть еще меньше», — уточняет эксперт. Собственники готовы идти на снижение цены и более гибкие условия. Рублевые цены экспозиции в сегменте до 300 тыс. руб. в месяц остались примерно на том же уровне, однако арендодатели трезво оценивают возможности спроса и готовы давать хорошие скидки от 20–30% реальному клиенту, если он быстро выходит на сделку.

По данным IntermarkSavills, теперь средневзвешенная ставка аренды составляет \$6 тыс. в месяц. По этой цене предлагается около 5% квартир на рынке высокобюджетной аренды Москвы, уточняет Елена Куликова.

Минимальные ценовые значения, по сведениям Вадима Ламина, сейчас составляют 45–50 тыс. руб., за эти деньги можно снять элитную студию в районе Красной Пресни или, например, в начале Ленинского проспекта. В докризисные времена в такую сумму оценивалась небольшая двухкомнатная квартира с косметическим ремонтом и современной мебелью в Теплом Стане.

Направо пойдешь — клиента потеряешь

Как считает Юлия Ковалева, руководитель отдела аренды городской недвижимости Kalinka Group, арендодатели в элитном сегменте сейчас делятся на три лагеря. «Третий владелец дорогого жилья уже пересмотрели долларовые цены или зафиксировали ставку аренды в рублях», — говорит эксперт. — Еще 30% предложение аренды в элитном сегменте уйдут с рынка, а остальные займут выжидательную позицию, но ставки снижать не будут».

В Knight Frank ожидают в феврале рост предложений при существующем уровне спроса, что должно привести к снижению арендных ставок, номинированных в рублях, и уж тем более в долларах. Специалисты Kalinka Group думают, что спрос после сезонного затишья все-таки вырастет, а вот цены останутся на уровне января. Но самый пессимистичный прогноз дает Ирина Могилатова, управляющий партнер Tweed: кто не успел схватить арендатора и держался за высокую цену, тот опоздал. Нового притока клиентов на рынок элитной аренды в ближайшие года два не ожидается, а сам сегмент останется в том же состоянии.

Дарья Фоменко

РЕКЛАМА

И

СОЧИ

Имеретинский

КУРОРТНЫЙ РАЙОН

КУРОРТНЫЙ РАЙОН «ИМЕРЕТИНСКИЙ» — ЭТО УНИКАЛЬНЫЙ, НЕ ИМЕЮЩИЙ АНАЛОГОВ КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА. ЗДЕСЬ НЕТРОНУТАЯ ПРИРОДА, МОРЕ, ГОРЫ, АРХИТЕКТУРА, СОВРЕМЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И СЕРВИС НА УРОВНЕ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ КУРОРТОВ СОЗДАЮТ АТМОСФЕРУ ДЛЯ СПОКОЙНОЙ ЖИЗНИ И БЕЗМЯТЕЖНОГО ОТДЫХА 365 ДНЕЙ В ГОДУ.

ОФИС ПРОДАЖ В МОСКВЕ

8 495 775 51 55

WWW.IMERETINKA.RU

ОФИС ПРОДАЖ В СОЧИ

8 800 770 08 78

СОЧИ

ПОТОК ПРОЖИВАНИЮ

ОГРАЖДЕННАЯ ТЕРРИТОРИЯ

ЯХТЕННАЯ МАГИНА

СОБСТВЕННЫЙ ПЛЯЖ

ИНФРАСТРУКТУРА

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

СОЛНЦЕ

МОРЕ

ГОРЫ

АПАРТАМЕНТЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

дом цены

Из ажиотажа в стагнацию

Декабрьский обвал национальной валюты заставил самых консервативных участников рынка — продавцов элитной загородной недвижимости — сдвинуться с мертвой точки и в массовом порядке начать переход на рублевые цены. Те, кто сумел преодолеть себя и переписал ценники еще летом, в итоге выиграли: их объекты нашли своих покупателей.

— загород —

Каждый первый

Декабрьские продажи на рынке высокобюджетной загородной недвижимости поразили воображение даже бывалых участников рынка. «Совокупно застройщики выручили не менее 2 млрд руб.», — заявляет Евгений Панова, руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty. С коллегой согласна Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group: «Многие крупные девелоперы в декабре превысили плановые показатели своих месячных продаж в несколько раз». В свою очередь, Валентин Зуев, руководитель отдела продаж Villagio Estate, резюмирует: «За последние семь лет я не припомню подобного ажиотажа со стороны покупателей, причем интерес вызывали даже малоликвидные объекты».

Люди с бюджетами посерьезнее охотно вкладывались в земельные участки без подряда в 100–150 км от Москвы, а состоятельные клиенты активно раскупали оставшиеся коттеджи в таких элитных поселках, как «Довиль», «Миллениум Парк», «Мэдисон Парк». При этом, по данным Kalinka Group, конверсия обращений в реальные сделки в декабре была максимальной: те, кто был настроен на покупку недвижимости, совершали ее в девяти случаях из десяти, что для загородного рынка последних лет совсем нехарактерно.

Некоторые объекты, реализация которых до этого шла довольно неспешно, теперь распроданы почти полностью. В поселке «Графские пруды» к началу января оставалось менее 8% от общего количества домов, рассказывает генеральный директор «Алтек девелопмент» Игорь Гончаров. «Если бы у нас в декабре было больше участков и домовладений, то реальных сделок могло бы быть вдвое, а может быть, и второе больше», — предполагает эксперт.

В режиме нон-стоп

В январе покупатели решили не останавливаться. Многие из них остались на праздники в Москве, так что просмотры и сделки шли на протяжении всех каникул. «Фактических продаж было даже на 20% больше, чем в декабре», — замечает Валентин Зуев. Речь идет о сегменте до 50 млн руб.,

уточняет Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум групп». «В этом ценовом диапазоне активность клиентов в новогодние каникулы практически не отличалась от первой рабочей недели», — вспоминает эксперт.

В последнюю же неделю января неожиданно снова вырос спрос на дорогую загородную недвижимость, говорит Елизавета Некрасова, генеральный директор Must Have. «Нашлись покупатели на дома, которые до этого стояли в продаже по три-четыре года», — добавляет эксперт.

При этом практически все клиенты переориентировались на рублевые платежи, поэтому продавцы, зафиксировавшие стоимость объектов в долларах или евро, столкнулись с отсутствием звонков и просмотров. Никто не будет сегодня покупать недвижимость по нынешним долларовым ценам, тем более в проектах на стадии строительства, уверен Валентин Зуев. И дело не только в том, что доллар взлетел, но и в том, что крупные девелоперы весь 2014 год постепенно переходили на рублевые цены либо фиксировали курс на уровне 39–42 руб. за доллар, так что к декабрю они однозначно оказались в выигрыше.

«Последние два месяца мы наблюдаем удивительное положение дел, когда особняк, стоивший ранее \$4–5 млн, вдруг стало возможным купить за \$2 млн, — объясняет Евгений Панова. — Конечно, покупатели, которые до этого не желали расставаться с долларовыми накоплениями, решили, что пришло их время». Возможно, загородный рынок нашел наконец точку равновесия, говорит Елизавета Некрасова. Продавцы готовы к торгу, покупатели сочили новые цены приемлемыми и комфортными.

С мебелью дешевле

Ажиотаж не обошел стороной и малоэтажные квартирные проекты — правда, со структурой спроса дела там обстояли иначе. «В ЖК „Мелодия леса“ в декабре мы продали 60 квартир, а до этого продавали в среднем за месяц вдвое меньше», — рассказывает Иван Потапов, руководитель департамента продаж ГК «Сапсан». А вот в новогодние каникулы спрос на этот проект упал, и весьма значительно: вместо обычных десяти обращений в день было



ФОТО: СЕРГЕЙ МАШИШЕВ

В элитном загородном сегменте наибольшим спросом пользуются готовые дома

один-два, при этом спрос на коттеджи сохранился на прежнем уровне.

Видя декабрьские настроения покупателей, девелоперы малоэтажных жилых комплексов очень активно повышали цены — по некоторым проектам они достигали 10–20% в месяц, а менеджеры на просмотрах грозили и дальнейшими повышениями. «Все это действовало на клиентов, и подчас они даже не мониторили цены окружающих поселков, соглашаясь на покупку в первом попавшемся жилом комплексе», — вспоминает Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость».

Помимо многоквартирных проектов, которые вышли в фавориты у приобретателей загородного жилья еще в 2013 году, самыми желанными и выгодными объектами для покупки стали дома «под ключ» с финишной отделкой, а в некоторых случаях и мебельной. «Учитывая, что стоимость отделочных материалов и предметов интерьера выросла сопоставимо с курсами валют, построить и отделать жилой дом самостоятельно обойдется намного дороже, нежели купить готовый», — говорит Евгения Панова.

Нарезка против бюджета

В нынешней ситуации на большие скидки покупателям рассчитывать не приходится. Цены в долларах, конечно, упали — по данным Kalinka Group, в среднем на 30–40%. Одна-

ко цены в рублях с ноября 2014 года, напротив, показали рост порядка 20%, утверждает Екатерина Румянцева. Курс на объектах Villagio Estate, составивший 39 руб. за доллар, с 20 января поднялся до 42 руб./\$.

При этом общий объем предложения на первичном рынке в элитном сегменте продолжает уменьшаться: за год из 3996 объектов осталось 3116. Новые проекты если и будут появляться, то только в очень живописных местах и в сегменте выше бизнес-класса, считает Владимир Яхонтов. При этом они должны отвечать высоким требованиям покупателя такого уровня и успешно конкурировать с другими подобными проектами по концепции. Заметим, что благодаря активности городских девелоперов в ближнем поясе таких локаций почти не осталось: вряд ли состоятельных покупателей прельщает мысль о соседстве с многоэтажными домами комфорт-класса.

Поэтому покупателям прямо сейчас ничего не остается, как продолжать сокращать площадь приобретаемого жилья, а вместе с ним и бюджет покупки, говорят эксперты. Кроме того, подобную тенденцию подтверждает и растущий спрос на таунхаусы большой площади (около 300 кв. м) в премиум-классе, замечает Валентин Зуев. «Главное отличие декабря 2014 года от декабря 2013-го состоит в количестве заключенных сделок в ценовом диапазоне \$4–5 млн, — уточняет Илья Менжунов. — В этот период в 2013 году на рынке загородной недвижимости было закрыто около 30 сделок,

тогда как в 2014 году продажи в таком сегменте были единичны».

В то же время площадь участков без подряда стала постепенно увеличиваться, времена мелкой нарезки, очевидно, уходят в прошлое. «Сейчас максимальный объем предложения — 43% — приходится на участки размером от 20 до 40 соток, 32% представлено участками меньшей площади — до 20 соток, 9% участков имеют размеры более 60 соток», — рассказывает Андрей Хитров, руководитель департамента стратегического консалтинга и исследований Welhome. Вряд ли такие меры смогут вдохновить покупать больше, но утешающий, как известно, хватает за соломинку.

Грядущий демпинг

На будущее эксперты прогнозируют спад продаж на первичном рынке, поскольку спрос постепенно будет уменьшаться. Евгения Панова предполагает, что до начала апреля будут распродаваться остатки «по старым ценам», а дальше спрос переклочится на вторичный рынок: «Многие собственники будут сталкиваться с серьезными проблемами в бизнесе и в связи с этим попытаются переложить деньги из недвижимости в кэш». Поскольку продажа загородного дома — дело традиционно небыстрое, то таким гражданам ничего другого не останется, как выставлять на продажу свои дома по демпинговым ценам.

«Мы ожидаем повторения истории 2009 года, когда дом в „Третьей охоте“ можно было купить за \$800 тыс., — говорят в Vesco Real-

ty. — Сейчас уже, к примеру, стоимость элитного особняка в „Новоха-во“ начинается от \$1 млн».

С другой стороны, девелопмент загородной недвижимости переживает самые неудачные времена, считает Владимир Яхонтов. Вложения в строительство загородных объектов малоприбыльны. Валютная лихорадка не вечна, и большая часть рублей уже конвертирована в квадратные метры либо в валюту. Низкий спрос на индивидуальные дома, большой объем предложения на вторичном рынке и наличие широкого выбора у покупателя не позволяют, как раньше, продавать участки, а потом строить на них под заказ, да еще укладывая мечты покупателя в прокрустово ложе единой концепции поселка. К тому же, как отмечает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate, сейчас у большинства девелоперов большие затруднения с кредитованием проектов в банковском секторе.

«То, что сейчас предлагается на первичном рынке, реализуется фактически по себестоимости, маржа не превышает 3–5%, — рассказывают в МИЭЛЬ. — Девелоперы вынуждены достраивать начатое, поскольку уже вложили в стройку достаточно средств: уже получена строительная документация либо частично проложены сети».

Амбиции и инновации

Тем не менее как амбициозные планы по созданию новых культовых поселков, так и инновационные меры по стимулированию покупательского спроса существуют и разрабатываются. В феврале компании Honka и RDI объявили о запуске нового высокобюджетного проекта на 26 домовладений на 25-м километре Киевского шоссе. Поселок расположится в рекреативном лесу на территории 6,6 га.

А в M9 development тем временем пытаются обойтись без банковского сектора. «Мы собираемся стимулировать спрос на наши поселки собственной ипотекой от застройщика без участия банков», — рассказал корреспонденту «Ъ-Дома» управляющий партнер компании Максим Морозов. — Ставка, по нашим расчетам, составит 12,95% годовых».

Ко всему прочему с землей ее владельцам надо что-то делать, иначе от нее сплошные убытки, ведь налоги растут. Тимур Сайфутдинов считает, что эта возрастающая налоговая нагрузка на лендлордов будет стимулировать развитие новых проектов на загородном рынке, так что полностью он, конечно, не замрет.

Но кто знает, в отсутствие покупателя, возможно, станет наконец выгодно развивать на пустующих землях сельское хозяйство или, например, экотуризм. Не обязательно же каждый клочок территории застраивать жильем.

Василиса Строганова

Удержать спрос

— регионы —

Последствия декабрьского черного вторника, когда одним из немногих средств для спасения сбережений российских граждан стала покупка жилой недвижимости, были отмечены не только в столице, но и в других российских городах. Однако в некоторые регионы ажиотажный спрос пришел раньше и, соответственно, платежеспособный спрос был распределен по осенним месяцам более равномерно.

Обгоняя москвичей

Петербургский рынок новостроек в декабре 2014 года совершенно очевидно рванул вверх. Управление Росреестра по Санкт-Петербургу зарегистрировало в 2014 году 23 880 новых собственников жилья по договорам долевого участия. Это всего на 1% больше, чем годом ранее. Зато новых ДДУ в прошлом году стало больше на 62% — 50 879, кстати, это вдвое превышает аналогичный московский показатель. Надо полагать, что составляющая декабря в годовых цифрах намного выше, чем любого другого месяца года.

В проекте «Леонтьевский мыс» под конец года уровень продаж побил все рекорды, рассказывает Борис Каттелов, коммерческий директор компании-застройщика. «Только за одну предновогоднюю неделю было заключено шесть сделок на общую сумму 194 млн руб., — уточняет эксперт. — Данный показатель выше среднегодового в четыре раза: обычно за неделю заключается одна-две сделки».

«Уровень спроса на новостройки перед Новым годом вырос на 30% относительно предыдущих месяцев», — говорит Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Bescag. Однако, по

ее словам, в январе произошло падение покупательского интереса на 50% и к началу февраля активный спрос все еще не восстановился.

Самое дешевое и самое дорогое

Узнав о том, что людей, желающих вложиться в жилье, стало намного больше, застройщики поспешили поднять цены. В особенно востребованных проектах рост стоимости составил 10–15%, в среднем же цена предложения за декабрь и январь выросла на 5%. При этом, как и полагается, больше всего подорожали квартиры экономкласса, которые прибавили в цене 3,6% за декабрь и еще 0,9% в январе и теперь оцениваются в 86,7 тыс. руб. за 1 кв. м.

В бизнес-классе декабрьское подорожание относительно ноября было менее существенным: оно составило 2,2%, а в январе квадратный метр такой недвижимости вырос еще на 0,5%. Сейчас его средняя стоимость равняется 148,3 тыс. руб.

Хуже всего пришлось «середнячкам», то есть жилью комфорт-класса: вместо роста цен произошло снижение. Если в ноябре квадратный метр в домах этого уровня стоил 115,6 тыс. руб., то в декабре он подешевел на 2,6%, а в январе — еще на 1,5% и теперь оценивается в 110,9 тыс. руб.

В премиум-классе пока, судя по всему, сохраняется стабильность. К примеру, в «Леонтьевском мысе» стоимость квадратного метра находится в пределах 180–660 тыс. руб., однако Борис Каттелов обещает, что в скором времени она вырастет на 15–20%. Причины повышения — падение курса рубля и выход проекта на финальную стадию готовности.

Правда, из-за падения спроса вряд ли стоит ожидать большого притока покупателей на подорожавший объект, но, с другой стороны, готовое жилье сейчас в особом почете. К то-

му же, по мнению эксперта, увеличение продаж будет способствовать и привлечение зарубежных инвесторов, для которых российская недвижимость подешевела почти вдвое. Насколько высоко иностранные покупатели оценивают ликвидность таких активов, пока неизвестно.

Выгоднее ипотеки

Ажиотаж в Ростове-на-Дону начался еще в сентябре. «За сентябрь—ноябрь 2014 года продажи по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросли на четверть», — сообщает Павел Корчуганов, директор компании «Магистрат-Дон» (реализует квартиры в домах, построенных «дочкой» Интеко) ГК «Патриот». Но к концу года активность покупателей стала достигать пиковых значений. В ноябре компания реализовала 265 квартир — на 32% больше, чем в прошлом году, а декабрь перекрыл свой показатель 2013 года на 30% — более 300 квартир. Еще более впечатляющие данные у Андрея Шумеева, генерального директора «ЮИТ Дона»: в его компании в декабре заключили на 85% больше договоров долевого участия, чем в предыдущем месяце.

Данные экспертов относительно роста цен в декабре разнятся. По сведениям «Магистрат-Дона», первичный рынок за этот месяц прибавил 10%, а Андрей Шумеев утверждает, что не более 1%. Кроме того, участники рынка расходятся в оценке январского ситуации. Спрос остается стабильно высоким, говорит Павел Корчуганов. «В январе 2015-го мы продали на 31% больше, чем за январь прошлого года».

В «ЮИТ Доне» констатируют снижение спроса на 40% по отношению к декабрю. Правда, учитывая резкий всплеск количества сделок в декабре 2014 года, снижение январских показателей нельзя назвать критичным, добавляет Андрей Шумеев.

Эксперты прогнозируют сокращение объема ипотеки — основного драйвера спроса в последние годы — минимум на 30–40%. Рост безработицы и снижение платежеспособности населения также будут способствовать утрате интереса к покупке новых квартир.

Но несмотря на все эти негативные факторы, возможно, в дальнейшем застройщикам все же удастся поддержать спрос благодаря творческому подходу к механизму расщепления. В частности, «Магистрат-Дон» совместно с ЗАО МРЖК предлагает своим покупателям квартиры в двух жилых комплексах — «Красные ворота» и «Акварель» — по программе «Жилье в рассрочку».

«Фактически это альтернатива ипотеке», — рассказывает Павел Корчуганов, — поскольку покупатель может жить в купленной квартире, постепенно выкупая ее, причем срок платежей составляет до 15 лет, а первоначальный взнос не требуется».

Обе компании в ближайшем будущем планируют наращивать портфели своих проектов. «ЮИТ Дон» собирается начать строительство сразу трех жилых комплексов уже во втором-третьем кварталах текущего года. А ГК «Патриот» продолжит застраивать Левенцовку, где ведет строительство крупного жилого района «Западные ворота», в третьем квартале намечен старт продаж в 5-м микрорайоне.

Где деньги?

В Туле декабрьский спрос на новостройки вырос на 60% по отношению к предыдущему месяцу, а также к аналогичному периоду 2013 года. «В отделе продаж стояли очереди, в службах государственной регистрации не успевали оформлять договоры на приобретение недвижимости», — рассказывает Александр Велигодский, генеральный директор «Ин-групп».

По его словам, поскольку все желающие просто не успели приобрести квартиры до Нового года, то декабрьская волна накрыла и январь. При этом хитом продаж стали студии площадью 28 кв. м, которые ранее практически не пользовались спросом. «Из 210 студий, находившихся в продаже, к концу года осталось 30 — и то потому, что просто не успели их оформить», — рассказывают в «Ин-групп».

Цены в декабре не менялись, а в январе ценник подняли на одну и ту же сумму — 5 тыс. руб. за 1 кв. м — на всех объектах компании.

Ипотечное кредитование в Туле просело, пожалуй, больше, чем в других регионах. «Банки сейчас отсеивают 90% заявок», — говорит Александр Велигодский. К тому же те, кому кредит одобрили, не спешат его получать: ставки поднялись до 16–18%, и сумма ежемесячного платежа чаще всего оказывается просто неподъемной.

Что же касается обещанных государством 20 млрд руб. на поддержание ипотечной ставки на уровне 13%, то застройщик задается вопросом: «Этих денег хватит на первый год, а кто дальше будет финансировать? Если ставка со второго года платежей вернется к сегодняшнему уровню, то механизм субсидирования работать не будет, покупательная способность снизится до нуля и стройки просто встанут».

Уральское охлаждение

Падение рубля подстегнуло рынок новостроек в Екатеринбурге, на котором, в отличие от других регионов, осенью наблюдалась стагнация. Но повышенный спрос был зафиксирован только в декабре и начале января, а затем продавцы начали говорить о постепенном охлаждении рынка. «По отдельным компаниям объемы продаж в декабре выросли в полтора-два раза по отношению к предыду-

щему месяцу, таким образом, некоторые продавцы избавились от скопившегося за осень неликвида», — рассказывает Михаил Хорьков, начальник аналитического отдела Уральской палаты недвижимости.

Его слова подтверждает Александр Погончик, директор по инвестиционному строительству «ЮИТ Уралстрой»: «Колличестве телефонных звонков и посещений офиса увеличилось в полтора раза по сравнению с аналогичными показателями ноября 2014 года и декабря 2013 года».

В январе ситуация на рынке выровнялась. По итогам месяца цены на первичном рынке показали слабую отрицательную динамику, снизившись на 0,3% благодаря корректировке у тех застройщиков, которые поддали декабрьскому ажиотажу и подняли цены в декабре.

Объем продаж на рынке по итогам января оказался на уровне 2014 года. «Но это связано с инерцией рынка — многие сделки января начали готовиться еще в конце прошлого года», — считает Михаил Хорьков. В то же время, по его данным, объем нереализованных квартир на первичном рынке существенно превышает показатели «вторички».

Прогнозы на 2015 год для уральских застройщиков неутешительны: оснований для повышения цен нет, скорее произойдет их снижение по разным сегментам от 5% до 15%. «Конечно, при разгоне инфляции не исключен слабый номинальный рост цен», — говорит Михаил Хорьков. — Но в реальном выражении квартиры все же будут терять в цене».

К тому же на первичный рынок вернется старая проблема, связанная с доверием. Для поддержания продаж девелоперам будет необходимо сохранять высокие темпы строительства, иначе оттока покупателей не избежать.

Дарья Фоменко

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Петербургская пристань

Декабрь 2014 года войдет в историю ажиотажного спроса на рынке жилой недвижимости Петербурга, который только по сравнению с предыдущим месяцем вырос на 10–15%. В январе 2015 года народ наконец успокоился и спрос резко упал — сразу на 30%. Однако рынок инвестиционной недвижимости продолжает формироваться. Многие рассматривают северную столицу как тихую гавань для инвестора в жилье.

— северная столица —

Скупой платит дважды

Как известно, прибыльность вложеный находится в прямой зависимости от величины рисков. Эта формула применима к любой сфере экономики, и недвижимость не является исключением. Так, например, наибольший доход приносит покупка жилья на самой ранней, нулевой, стадии — еще до момента получения всей разрешительной документации. «Выбрав „первичку“, можно неплохо заработать на перепродаже. Ведь если вкладываться на стадии котлована, то рост стоимости квадратного метра может доходить до 50%. Однако подобные инвестиции имеют свои риски», — говорит директор департамента продаж ГК «Лидер Групп» Виталий Виноградов.

В числе прочих существует риск, что после завершения строительства объект окажется абсолютно неликвидным или же малоликвидным. Например, самыми доступными лотами в период ажиотажного спроса были студии, однокомнатные квартиры и небольшие «двушки» в Мурино, Кудрово, Новом Янино и Шушарах — именно их сметали как горячие пирожки. Однако, по словам девелопера коттеджного поселка «Ольшаники-2» Геннадия Черненко, такой лихорадочный спрос в ближайшей перспективе может сыграть с рынком злую шутку. «По мере готовности жилых комплексов все большее количество квартир будет сдаваться в аренду, стоимость которой будет низкой из-за высокой конкуренции. Все эти факторы могут привести к образованию так называемых гарлемов — неблагополучных районов с высокой криминальной активностью», — предупреждает эксперт.

Понятно, что найти желающих купить жилье в таком месте будет немного. Кроме того, по словам заместителя председателя правления «Охта Групп» Дмитрия Киселева, объект недвижимости, расположенный рядом с метро или в проходном месте, хоть и потребует больших вложений по сравнению с другими локациями, но вероятность серьезного падения цены у него меньше. «В кризис происходит значительная дифференциация: одна квартира подешевеет на 5%, другая — на 25%», — констатирует эксперт. Проблемой может обернуться и сдача в аренду подобных квартир. Впрочем, по сравнению с

риском незавершенного строительства, который в период экономической нестабильности дело довольно распространенное, эти беды — наименьшее из зол. Так, в прошлый кризис строительные работы были полностью остановлены в 70 жилых комплексах, причем возведение некоторых из них так до сих пор и не возобновилось. Велика вероятность, что и в этот кризис выпить шампанское в новой квартире удастся не всем рискованным вложит деньги в только что начатые стройки.

«В условиях кризиса квартиры лучше всего приобретать в новостройках на средней и высокой стадиях готовности. На начальной стадии строительства покупать жилье целесообразно у застройщиков с безупречной репутацией, работающих на рынке не менее пяти лет, не перегруженных кредитными обязательствами и в проектах которых принимают участие государственные банки», — рекомендует руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб» Петр Буслов.

Из соображений финансовой безопасности эксперты также советуют инвесторам впредь не бросаться на самые дешевые варианты и повнимательнее присмотреться к жилью комфорт-класса. «Такие проекты в гораздо меньшей степени подвержены риску затягивания сроков строительства, так как их реализуют достаточно надежные застройщики, в том числе скандинавского происхождения, например концерн NCC или ГК AAG. Конечные покупатели таких квартир также более платежеспособны, чем в экономклассе, и в меньшей степени зависят от ипотеки. И последнее. Текущее предложение в комфорт-классе очень сильно отстает от спроса, что серьезно снижает коммерческие риски по таким проектам», — объясняет директор департамента консалтинга GVA Sawyer Марианна Романовская.

Самая тихая гавань

Впрочем, истинной тихой гаванью предложения в проектах незавершенного строительства никогда не станут. В отличие от вторичного рынка, где доходность от вложений меньше, сроки окупаемости в разы выше, зато медленно, но верно каплют дивиденды.

В лихие времена этот рынок, как правило, предпочитают осторожные люди, не являющиеся профессиональными инвесторами. Единствен-



Вторичная недвижимость Петербурга позволяет если не приумножить, то сохранить средства

ная их цель — сохранить то, что найти непосильным трудом, и заодно обеспечить себе небольшой, но стабильный рентный доход. «Несмотря на то что инвестиционные покупки по-прежнему совершеняются и их доля составляет около 20–25%, один из главных трендов сейчас состоит в том, что спекулятивных инвесторов стало в несколько раз меньше. Сейчас люди пытаются больше сохранить, чем приумножить», — комментирует директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей.

Поскольку вложения в построенную недвижимость значительно выше инвестиций в незавершенку, основной спрос, так же, как и на первичном рынке, концентрируется на самых дешевых студиях и квартирах на окраинах Петербурга. Между тем сдать квартиру в отдаленных районах города становится все труднее. Из-за декабрьского ажиотажна на рынке недвижимости в январе, согласно данным NAI Besag, предложение выросло по сравнению с декабрем на 20%, при этом спрос понизился во всех сегментах в среднем на 10%. Скорее всего, это приведет к падению арендной ставки, что сделает инвестиции в жилые объекты на окраинах Петербурга совсем невыгодными. Хотя уже сегодня много от сдачи в аренду таких квартир не вырuchiшь: студии в Красносельском, Всеволожском, Пушкинском районах сдаются всего за 15–20 тыс. руб.

Значительно более надежной и выгодной инвестицией для частного лица является покупка жилого объекта скромных размеров в исторической части города, причем как на строящемся, так и на вторичном рынке. Однако предложение в центральных районах в разы меньше, чем

в «спальниках». «Что касается покупки вторичного жилья в центре с целью последующей сдачи в аренду, то она имеет смысл только в объектах, построенных пять-десять лет назад, или в домах старой постройки после реставрации. Первичный же рынок в центральной части города весьма ограничен из-за отсутствия свободных земельных участков», — говорит директор департамента жилой недвижимости NAI Besag Полина Яковлева.

Впрочем, по словам Елизаветы Конвей, для сдачи в аренду в любом случае целесообразнее покупать жилье на вторичном рынке: оно дешевле, да и предложений много. «Хотя есть и свои ограничивающие факторы, например отсутствие парковки, консьержа, проблемы с коммуникациями или соседями. Но если эти проблемы решаемы, то тогда квартира в историческом центре с хорошей отделкой и видом будет пользоваться огромной популярностью у арендаторов», — считает эксперт.

Конечно, купить квартиру в центре за символические деньги вряд ли получится — так, цены на «однушки» в старом фонде в хорошем состоянии, к примеру, на Петроградке начинаются от 5 млн руб. Примерно за те же деньги предлагаются и квартиры в новых домах без отделки. Современное однокомнатное жилье с ремонтом на Петроградской стороне дешевле чем за 8,5 млн руб. не купить. Аналогичный уровень цен в Центральном, Адмиралтейском и Василеостровском районах.

Вложения, конечно, серьезные, но и доход они будут приносить куда более существенный, чем студии на окраинах: от 30 тыс. до 60 тыс. руб. в месяц. Кроме того, такие квартиры более перспективны с точки зрения последующей перепродажи. «На периферии наблюдается начало локального заотаваривания, поэтому продать однокомнатную квартиру в центре лет через пять будет существенно

проще, чем студию в Мурино», — прогнозирует Елизавета Конвей.

Еще большую прибыль может принести посуточная аренда. В Европе давным-давно активно занимаются подобным видом бизнеса. Через такие ресурсы, как Booking.com, Homelidays.co.uk, 9flats.com и другие интернет-аналоги, люди сдают как полностью квартиру, так и комнаты и просто спальные места. Петербургские рантье пока предпочитают не сдавать свои объекты в краткосрочную аренду. «Такой формат требует большого количества свободного времени как для взаимодействия с арендаторами, так и для поддержания достойного состояния квартиры», — объясняет Полина Яковлева.

«Самому сдавать квартиру посуточно — тяжелый труд», — подтверждает Дмитрий Киселев. — Рынок же передает квартир в управление не сложился. Да и конкуренция со стороны гостиниц и хостелов очень высокая».

Однако не исключено, что в ближайшее время ситуация может измениться. Летом 2014 года Ростуризм заявлял, что планирует совместно с Министерством связи и массовых коммуникаций РФ заняться разработкой русского аналога сервиса онлайн-бронирования отелей Booking.com. В базу этого ресурса, в частности, будут заноситься и предложения от частных лиц, сдающих как квартиры, так и апартаменты, которые стали набирать все большую популярность среди петербургских инвесторов. Ведь с точки зрения рентного дохода вложения в апартаменты значительно выгоднее, чем в квартиры: по словам управляющего партнера Blackwood Константина Ковалева, апартаменты дают 8–10% годовых, в то время как жилые объекты всего 5–6%.

Работа и дом в одном флаконе

Еще одним весьма продуктивным способом сохранения и приумноже-

ния денег является приобретение помещений, расположенных на первых этажах современных жилых комплексов. «В случае грамотной концепции и хорошего местоположения объекта при сдаче в аренду коммерция на первых этажах всегда пользуется спросом и приносит доход в размере не менее 10% годовых», — говорит Константин Ковалев.

Дмитрий Киселев также считает, что в проходном месте всегда найдется арендатор, хотя в сегодняшней ситуации ставки аренды в любом случае могут сильно упасть. «Если уж в хороших местах никто не арендует — закупайте спички и соль, но до этого, надеюсь, не дойдет», — комментирует эксперт.

Петр Буслов дополняет слова коллег, отмечая, что в Петербурге наиболее востребованы крупные жилые комплексы, строящиеся в спальных районах города и расположенные вблизи станций метро. «Новые районы комплексной застройки имеют высокую плотность населения. Причем, как правило, доходы проживающих здесь семей средние и выше среднего, что обеспечивает постоянный поток потребителей. Например, коммерческие помещения в ЖК „Северная долина“ востребованы даже в сегодняшних условиях рынка. В „Главстрой-СПб“ уже сформирован лист ожиданий на будущие коммерческие площади, которые планируется вывести в продажу в этом году», — рассказывает господин Буслов.

По словам Геннадия Черненко, на рынке также начали появляться варианты комбинирования жилых пространств второго этажа и коммерческих помещений — первого. Такой способ совмещения недвижимости очень распространен в Европе и, несомненно, заинтересует владельцев небольших магазинов, салонов красоты и прочих заведений сферы услуг.

Сам себе конструктор

Сейчас уже совершенно очевидно, что в Петербурге довольно активно идет процесс формирования специализированного рынка инвестиционной недвижимости. Такой вывод можно сделать исходя из того, что помимо апарт-отелей и коммерческих помещений в жилых домах компании стараются подготовить больше предложений квартир без отделки или с прозрачной таблицей расчетов нескольких вариантов отделки, чтобы покупатель мог решить сам, какой именно вариант предпочесть. «Возможно, появятся предложения наподобие конструктора, где покупатель сможет самостоятельно дотраивать или доделывать помещение по своему желанию и по мере появления финансовых возможностей», — говорит Геннадий Черненко. Что ж, в современных экономических условиях полнейшей неопределенности, когда никто не знает, что ожидать от завтрашнего дня, такой вариант явно не останется незамеченным в среде частных инвесторов.

Татьяна Елекова

Возвратность инвестиций

— зарубежная недвижимость —

с13 По оценкам экспертов, максимум, на что можно надеяться иностранному собственнику жилья в Испании, — это сохранение вложенных средств, но вообще-то это актив, который может быть заморожен надолго.

Как бы там ни было, во всех европейских странах возрастает число российских собственников жилья, вынужденных продавать его, чтобы компенсировать финансовые потери своего бизнеса в России. На вырученные средства они либо покупают за рубежом жилье меньше и дешевле, либо возвращаются на родину.

Все хотят продать

Сложнее всего обстоят дела в Болгарии, где наши соотечественники, прельстившись низкой ценой и вступлением страны в Евросоюз, скупили немало объектов курортной недвижимости. Ликвидность таких объектов уже не первый год стремится к нулю, а падение доходов от туризма, наблюдавшееся по разным причинам, делает почти нереальной возможность получить доход от сдачи жилья в аренду.

Впрочем, уверены в компании ZoгаHome, риск инвестиций в болгарскую недвижимость компенсируется самой низкой в Европе стоимостью квадратного метра, а также уникальной возможностью сэкономить при покупке объекта на вторичном рынке, которая возникла не так давно — после обвала ру-

бля. «Этой зимой на рынок с весьма привлекательными предложениями вышли русскоязычные владельцы», — говорят болгарские риэлторы. В пересчете на сегодняшние курсы валют многие из них предпочитают продавать в ценах конца лета — начала осени, то есть с 20–25-процентным дисконтом, причем оплату за апартаменты и виллы соглашались получить в рублях. Это неудивительно, учитывая преобладание предложения над спросом, а также тот факт, что многие покупки за последние годы были совершены не совсем обдуманно и часто по завышенным ценам.

Другой привлекательной возможностью становится покупка строящихся объектов, на многие из которых предлагается рассрочка до пяти лет с правом пользования объектом, причем зачастую пункт о начислении процентов в договоре отсутствует.

«Хотя положение и в экономике, и в политике Болгарии не дает возможности надеяться на оздоровление ситуации, все же отложенный спрос существует, и это хорошо заметно по интересу и запросам потенциальных покупателей», — утверждают в ZoгаHome. По-видимому, в надежде на то, что он наконец начнет реализовываться, участники этого рынка начали предлагать практически полностью бесплатные поездки в страну: обещаю оплатить авиаперелет в оба конца, трансфер до аэропорта и обратно, проживание в течение нескольких дней, а также экскурсии.

Без оглядки на спрос

В Таиланде, традиционно любимой россиянами безвизовой стране, за последние годы также вырос объем вторичного рынка — скупаются последствия предыдущего строительного бума, случившегося четыре года назад. Однако, как утверждают в Tanio.ru, цены на недвижимость ежегодно растут на 5–6%, и за ликвидность объекта поэтому беспокоиться не стоит. Нынешний пик спровоцирован в первую очередь неудовлетворенным спросом на квартиры в кондоминиумах на островах. Действующий жилой фонд еще пару лет назад просто не мог его удовлетворить», — говорит менеджер по продажам зарубежной недвижимости Tanio.Ru Мария Алхазова. На острове Пхукет, по ее словам, около 70% всех жилых объектов на продажу находится на стадии строительства, причем застройка ведется в разных районах острова, с разными концепциями и в разных ценовых сегментах.

В качестве примера эксперт приводит кондоминиум на пляже Сурин и Банг-Тао от тайского застройщика Rin Тага. Девелопер хорошо зарекомендовал себя при строительстве в Бангкоке, его основные объекты — это отели для сети Richmond, а на Пхукете второй их проект. Срок сдачи кондоминиума — декабрь 2016 года, а на всех этапах строительства действует беспроцентная рассрочка платежей.

Здесь можно приобрести как студии площадью от 27,7 кв. м, так и пентхаусы с видом на море, площадь которых доходит до 157 кв. м. Стои-

мость начинается от 2,5 млн (\$75 тыс.) до 19,2 млн тайских бат (\$600 тыс.), средняя стоимость квадратного метра — около 95 тыс. бат (\$2,9 тыс.). В стоимость квартир входит вся необходимая мебель и бытовая техника.

Для тех, кто хочет сразу после завершения строительства начать возвращать сделанные инвестиции, у большинства застройщиков есть программы гарантированной аренды. Управляющая компания в течение нескольких лет (обычно от трех до пяти) будет выплачивать владельцу 7% годовых от стоимости недвижимости вне зависимости от того, есть спрос на его апартаменты или нет. При этом владелец может проживать в своей квартире от двух до четырех недель в году.

Потеснили англичан

Рынок недвижимости в США значительно вырос за последние два года, только в 2014 году рост цен на недвижимость в целом по стране составил более 8%. При этом средняя цена за квадратный метр в Нью-Йорке составила \$12 тыс., а средняя цена сделки приблизилась к \$1 млн, рассказывают аналитики в Etage Real Estate. В четвертом квартале 2014 года было продано 4 239 квартир, что на 11% больше показателя предыдущего года.

Кроме того, благодаря общему росту экономики страны постоянно растут рынки аренды, спрос в некоторых случаях превышает предложение и в 2014 году средняя месячная плата за наем составила \$2,8 тыс. «Это находится за гранью общепринятых

30% от уровня дохода, когда рента считается доступной (affordable)», — комментируют риэлторы.

Если вычесть налоги и другие обязательные платежи, то аренда может приносить владельцу недвижимости до 4% годовых после вычета налогов и других платежей. Это немалое перекрывает уровень процентов по банковским депозитам.

Неудивительно поэтому, что в рейтинге Ассоциации международных инвестиций в недвижимость, в котором ранжируются страны и города, наиболее привлекательные с точки зрения инвестора, Нью-Йорк в 2014 году вышел на первое место, обогнав Лондон, лидера последнего десятилетия. Что касается рейтинга стран, Соединенные Штаты традиционно занимают первое место.

Плати, если не живешь

Однако тем, кто намерен вложить деньги в американскую недвижимость, и особенно в премиальном сегменте, следует знать, что один из активно обсуждаемых законопроектов касается так называемого pied-a-terre tax, налога на жилые помещения, собственники которых не проживают в них на постоянной основе. Ставка предположительно составит около 0,5% в год от общей стоимости актива. Закон должен коснуться помещений стоимостью от \$5 млн. «Таким образом, речь идет о примерно 1,5 тыс. апартаментов, 445 из которых оцениваются более чем в \$25 млн», — уточняют в Etage Real Estate.

На объекты стоимостью до \$1 млн любой желающий может получить ипотечный кредит. Ставки с начала 2015 года заметно снизились: сегодня 30-летнюю ипотеку можно оформить под фиксированные 3,63%, рассказывает Геннадий Перепада, генеральный директор агентства недвижимости One & Only Realty.

Правда, при оформлении ипотеки банки требуют показывать официальный доход. Условия в разных банках варьируются, но в среднем на \$1 млн заемных средств необходимо показать \$250 тыс. годового дохода. А кроме того, для приобретения недвижимости по ипотеке необходимо иметь кредитную историю, причем именно в США, а не где-нибудь еще.

В 2014 году в Нью-Йорке стартовали продажи новых проектов, среди которых можно выделить, во-первых, 432 Park Avenue — самое высокое жилое здание Западного полушария. Цены также стремятся к максимуму. В среднем ценовом сегменте выделяют заслуживают проекты 15 William in DOWntown и 252 East 57 Street, где цены начинаются от \$4 млн. Из демократичных объектов наибольший интерес представляют апартаменты 540 West, где просторную студию можно приобрести менее чем за \$1 млн. Но самая громкая сделка года, вполне возможно, уже совершена: пентхаус в новом проекте One57 на манхэттенской «Миле миллиардеров» купили за \$100 млн. Побойт ли этот рекорд до конца года — неизвестно, но гонка началась.

Марта Савенко



Москва получила новый центр деловой жизни, являющийся самым высоким зданием в Европе*. Появилась уникальная возможность приобрести в собственность апартаменты и офисы в здании, которое по праву считается образцом современного технологического строительства.

* по данным архитектурного бюро NPS TCHOBAN VOSS на 01.02.2015 www.nps-tchoban-voss.de

Финансовый партнер проекта



☎ 8 800 555 55 50 (звонки по России – бесплатно) www.sberbank.ru

Сбербанк России ОАО. Генеральная лицензия на осуществление банковских операций № 1481 от 8 августа 2012 года.

«Башня Федерация»
в ММДЦ «Москва-Сити» -
самое высокое здание
в Европе: 374 метра,
95 этажей

Реклама

Апартаменты
от **395 000** ₺/м²

Офисы
от **295 000** ₺/м²

+7 495 721-8000

www.federationtower.ru