

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Наплыв против течения

Если рассматривать словосочетание «активность застройщиков» применительно к нынешней ситуации, то наиболее подходящим определением для него будет прилагательное «парадоксальная». Цены на жилье падают, спрос — тоже, а столичные девелоперы продолжают анонсировать новые проекты, как будто не замечая рыночных реалий. Только в элитном сегменте в текущем году должно выйти около 20 комплексов. Это рекорд для рынка дорогого жилья. Мы попытались разобраться, что заставляет застройщиков ставить такие рекорды на падающем рынке.



— элита —

Рекорды вопреки

Только за первые три месяца текущего года, по данным агентства Knight Frank, застройщики объявили о выходе на московский рынок 17 элитных жилых комплексов: о 15 из них застройщики заявили публично, а еще о 2 пока не раскрывают информацию. Однако список оказался неполным. В частности, в него не вошел проект Capital Group на Краснопресненской набережной, 14. Здесь планируется возвести комплекс площадью около 100 тыс. кв. м. Не учли риэлторы и четыре проекта, строительство которых может начаться в нынешнем году или в начале следующего. В любом случае год станет рекордным для рынка элитной недвижимости по выходу новых проектов. Пока, по данным Kalinka Group, лидерство за 2008 и 2011 годами, в каждом из которых на рынок дорогого жилья выходило 11 новых проектов.

В 2015 году вышло всего восемь элитных комплексов общей площадью 32 тыс. кв. м. Почти все проекты прошлого года — это небольшие клубные дома на 20–30 квартир, замечает управляющий партнер риэлторского агентства ZIP Realty Евгений Скоморовский. Самые крупные из них — комплексы «Современник» застройщика Vesper и «Пороховский, 12» компании «БЭЛ Девелопмент» на 86 и 70 апартаментов соответственно. Всего на рынок дорогого жилья в прошлом году вышло меньше 300 лотов.

Комплексы, анонсированные на 2016 год, существенно больше. Так, жилая площадь комплекса «Сити Парк», который компания «Монарх» обещает построить на территории Краснопресненского сахарозаводного завода, составит почти 98 тыс. кв. м. Жилой комплекс рассчитан на 427 квартир. В проекте «Резиденция „Тверская“» компании «Ковакс» запланировано 166 апартаментов, в Savvin River Residence — 152 квартиры, а в проекте застройщика State Development в Большом Николоворобинском переулке — 99. По примерным оценкам начальника отдела маркетинга и аналитики инвестиционно-строительной компании «Форт» Юрия Кочеткова, общий объем проектов, заявленных в текущем году, составит 450–500 тыс. кв. м элитной недвижимости.

Предложение растет, цены падают

Продавать элитные новостройки с каждым годом все сложнее. «Если раньше все жилье в новых проектах почти распродавалось до момента ввода комплекса в эксплуатацию, то сегодня около 30% квартир продолжают экспонироваться после завершения строительства», — замечает директор департамента розничных продаж группы ПСН Екатерина Тейн. — И если экономическая ситуация не изменится кардинально, то, на мой взгляд, доля нераспроданного жилья будет расти». Впрочем, последние пять лет объем рынка дорогих новостроек Москвы стабильно растет: по словам гендиректора агентства недвижимости ORDO Group Ольги Таракановой,

он достиг 225,8 тыс. кв. м. Для сравнения: в 2010 году объем рынка составлял 176 тыс. кв. м, а в 2013-м — 210 тыс. кв. м. Одновременно увеличивается и предложение на вторичном рынке дорогих квартир: за прошлый год, по свидетельству управляющего партнера агентства недвижимости Point Estate Павла Трейваса, оно выросло на 25%. Но спрос в элитном сегменте, рассказывает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева, за прошлый год снизился на 10%. А когда предложение растет, а спрос падает, любой продукт дешевеет. Рублевые цены на премиальные новостройки, по данным управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, за год опустились на 7% (до 823 тыс. руб. за 1 кв. м). В долларовом эквиваленте снижение выглядит еще более впечатляющим: квартиры на первичном рынке дорогого жилья подешевели на 20% — с 15,2 тыс. до 12,14 тыс. руб. за 1 кв. м.

Но самое главное, что экономический кризис не только не закончился, но даже дна еще не видно. «Сегодня есть только одна хорошая новость: темпы падения экономики замедлились», — говорит советник по макроэкономике генерального директора компании «Открытие-брокер» Сергей Хестанов. — А когда наметится положительная динамика, сказать трудно, но не раньше чем через три-четыре года».

Страх, налоги и проектное финансирование

Что толкает девелоперов массово выводить на рынок элитные новостройки в момент, когда перспективы совсем не радостны? Причин этому несколько. В сложившейся ситуации многие девелоперы испытывают дефицит денежных средств. А под новый проект, рассуждает Евгений Скоморовский, можно получить от банка проектное финансирование, и эти деньги застройщики могут частично использовать как на операционные расходы компании, так и на застройку уже имеющихся проектов. Стоит заметить, что такими соображениями руководствуются не все застройщики, запускающие проекты в текущем году. Так, президент АО «Лидер-Инвест» Евгений Рубцов на презентации комплекса апартаментов «Дом на Покровском бульваре» заявил, что финансирование проекта будет производиться без привлечения банковских кредитов — только из средств компании и денег, полученных от продажи недвижимости.

Вторая причина — страх лишиться площадок под строительство. Существенная доля заявленных в нынешнем году проектов расположена на территории промышленных зон, которые занимают около 16% площади Москвы. Однако большинство владельцев промзон просто сдают в аренду под офисы старые заводские здания. В середине лета прошлого года Госдума в первом чтении приняла предложенный Минстроем РФ проект закона о комплексном развитии промышленных зон. Согласно документу, власти могут изъять земельные участки у их владельцев, если последние отказываются участвовать в развитии этих территорий. Во

Резиденции на Софийской набережной будут едва ли не самыми дорогими в столице

втором чтении документ может быть принят уже в текущем году. По крайней мере, министр строительства и ЖКХ Михаил Мень настаивает на принятии этого закона. Во-первых, рассуждает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая, страх лишиться участка под застройку заставляет девелоперов активнее заниматься развитием проектов. «Во-вторых, промзоны, как правило, принадлежат не одному собственнику, а нескольким, и очень часто девелопер не со всеми может договориться о покупке земли для комплексного освоения территории», — продолжает госпожа Литинецкая, — а рассматриваемый законопроект упростит диалог застройщиков с собственниками».

Серьезно повлияли на сложившуюся ситуацию и изменения в налоговом законодательстве. В 2014 году, объясняет руководитель проектов Est-a-Tet Денис Крючков, был принят закон, согласно которому налогооблагаемая база для выплаты земельного налога на участки должна рассчитываться от кадастровой стоимости участка, а не инвентаризационной, как раньше. В связи с этим суммы налога с владельцев земли в большинстве случаев выросли, поскольку кадастровая стоимость превышает инвентаризационную и максимально приближена к рыночной. При этом с застройщиков, которые в течение трех лет не ввели в эксплуатацию объект на участке, предназначенном под жилищное строительство, взимают повышающий налог с двойным коэффициентом. Если объект не сдается в эксплуатацию более трех лет, коэффициент увеличивается до четырех (статья 396 НК). «Но если комплекс возводится раньше указанного срока, то налог пересчитывается и возвращается излишне уплаченный», — продолжает Денис Крючков. — Поэтому девелоперы приступили к активной работе с имеющимися земельными активами: многие стараются в оптимальные сроки разработать свои площадки».

Девелоперы, конечно, присматривают и новые площадки. «Собственники объектов и участков земли избегают от непрофильных для них активов», — говорит директор по продажам Vesper Наталья Шичанина. — Каждую неделю мы получаем пять-десять предложений о покупке новых объектов, среди них много интересных площадок». Однако по словам Дениса Крючкова, несмотря на то, что сегодня на рынке немало инвестиционно привлекательных площадок, в том числе под элитные проекты, сделки проходят не очень часто. Во-первых, объясняет эксперт, много площадок с потенциальными рисками, такими как прохождение публичных слушаний, и другими проблемами, а во-вторых, застройщикам нужно освоить ранее приобретенные площадки, чтобы налоговая нагрузка не росла.

Как дожить до светлого будущего

В конце концов, ничто человеческое застройщикам не чуждо. Как и мно-



гие другие наши сограждане, они верят, что смогут дождаться того счастливого момента, когда подорожает нефть, а в экономике появятся положительные тренды.

Срок реализации элитного проекта, как правило, составляет три-пять лет, а многие аналитики предупреждают, что за это время экономика стабилизируется. «Через три-четыре года заложенные сегодня проекты будут находиться на финальной стадии готовности, то есть достигнут высшей точки своего ценообразования», — рассуждает директор департамента элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогачева. — Поэтому позиция девелоперов, анонсирующих сегодня новые проекты, обоснованна».

Остается понять, как девелоперам дожить до светлого будущего. Старший вице-президент «Галс-Девелопмент» Леонид Капоров замечает, что сегодня, выводя новые проекты, застройщики не рассчитывают на ажиотажный спрос. «Девелоперские компании корректируют цены и оптимизируют затраты на строительство, ориентируясь на весьма умеренный прогноз по рынку», — объясняет эксперт. — А маржи-

нальность проектов, заявленных в 2016 году, будет ниже в среднем на 15–20%, чем раньше».

Однако одной оптимизации строительных процессов, судя по всему, не хватает. Застройщики ищут новые рынки. Так, гендиректор компании «Магистрат» Алексей Болдин полагает, что элитная недвижимость Москвы благодаря низкому курсу рубля может привлечь иностранных инвесторов. По его словам, такие примеры уже есть: несколько дорогих квартир в центре Москвы купили итальянцы. В марте на экономическом форуме PROfin-2016 Алексей Болдин рассказывал, что подготовил презентацию для китайских инвесторов, а недавно поделился, что встречался с японцами. Правда, похвастаться результатами этих встреч застройщик пока не может. «В Азии не принимают быстрых решений, так что о каких-либо договоренностях рассказывать рано», — объяснил господин Болдин.

Также он предложил застройщикам развивать рынок долгосрочной аренды, доходность которой, по его расчетам, может составлять 8–9% годовых. По сути, эксперт предложил

Вторая очередь «Садовых кварталов» в Хамовниках значительно пополнила объем элитного жилья

девелоперам присмотреться к модели доходных домов, которая долгое время была неинтересна строительному рынку из-за большого срока окупаемости. Раньше застройщиков интересовали только короткие деньги, сегодня они согласны и на длинные. А это еще один признак того, что строительный рынок в общем и элитной недвижимости в частности находится в непростой ситуации.

«Вне зависимости от проседания рынка крупные девелоперские структуры не могут себе позволить выжидать», — подытожила Ирина Рогачева. — Массовый вывод новых элитных проектов на рынок объясняется естественным процессом девелопмента». Ихтиологи говорят, что акула всегда в движении: остановившись, она утонет. Наверное, примерно такова сегодня и модель поведения участников рынка недвижимости.

Денис Тыкулов,
главный редактор
Элитное.Ру,
специально для «Ъ-Дома»

КЛЕЕНЫЙ БРУС
КАРКАСНЫЕ КОНСТРУКЦИИ, МОНОЛИТ
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ И ТИПОВЫЕ ПРОЕКТЫ

ECOHOUSE GROUP
ПРОЕКТИРОВАНИЕ. ПРОИЗВОДСТВО. СТРОИТЕЛЬСТВО

Проект дома по каркасной технологии Мирамар, 605 кв.м

Дом, построенный по индивидуальному проекту, Пензенская область

Дом из клееного бруса по проекту «Овандя», Московская область

ЕВРОПЕЙСКИЕ ДОМА ПРЕМИУМ-КЛАССА ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

www.ehg.ru

Москва
Наставнический пер., д. 17,
Bankside, оф. 2.3
Т.: +7 /495/ 268-01-38

Санкт-Петербург
ул. Жуковского, д. 59
Т.: +7 /812/ 611-00-03

Сочи **NEW!**
ул. Роз, 117, офис 4
Т.: +7 /862/ 225-72-98

Екатеринбург **NEW!**
ул. Малышева, д. 8, оф. 308
Т.: +7 /343/ 287-62-68

Реклама