



ГОД БОРЬБЫ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ

АВТОР:
Екатерина Сахарова

НЕСМОТРЯ НА ТО ЧТО ПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ ИПОТЕКИ ПРОДЛЕНА ДО КОНЦА ГОДА, РОССИЙСКОМУ РЫНКУ ЖИЛЬЯ НЕ СТОИТ НАДЕЯТЬСЯ НА АКТИВИЗАЦИЮ СПРОСА. В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ПРИХОДИТСЯ РАССЧИТЫВАТЬ НА СОХРАНЕНИЕ ТЕМПОВ ПРОДАЖ — И ЭТО ОЧЕНЬ ОПТИМИСТИЧНЫЙ ПРОГНОЗ. СКОРЕЕ ВСЕГО В БОРЬБЕ ЗА ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗАСТРОЙЩИКИ БУДУТ ВЫНУЖДЕНЫ СНИЖАТЬ ЦЕНЫ ЕСЛИ НЕ НАПРЯМУЮ, ТО ЗА СЧЕТ МНОГОЧИСЛЕННЫХ АКЦИЙ И СКИДОК.



Рынок новостроек продолжает пополняться новыми проектами, как будто никакого кризиса и в помине нет. По данным Минстроя, в 2015 году было сдано в эксплуатацию 83,8 млн м² жилой недвижимости, причем доля экономкласса увеличилась на 18%. Это неудивительно: платежеспособный спрос падает, люди стараются обойтись минимальными вложениями — в первую очередь покупателей привлекает доступное жилье. Поэтому новый виток популярности студий объясним. Застройщики предлагают квартиры площадью 20–30 м² по цене 1–2 млн руб., и это в Московском регионе.

Платежеспособный спрос падает, люди стараются обойтись минимальными вложениями — в первую очередь покупателей привлекает доступное жилье

Невзирая на снижение платежеспособности населения, падение спроса, в том числе инвестиционного, застройщики продолжают выводить на рынок новые проекты и планировать следующие стройки. В 2015 году выдано на 8% больше разрешений на строительство, чем в 2014 году, — в общей сложности на 112 млн м² жилья по всей стране. В Москве только за январь 2016 года были выданы разрешения на строительство 847,1 тыс. м² недвижимости, почти половина из них — жилье. Это объекты, которые будут выходить на рынок в ближайшие два-три года, но и сейчас в продажу поступают квартиры в новых очередях и целые проекты.

«В столичном регионе с середины 2015 года сложилась парадоксальная ситуация. Спрос низкий, но при этом предложение растет, цены на первичном рынке стабильны. На рынок



«На рынок Москвы и Московской области хлынули новые проекты, которые на стадии котлована предлагают хорошую стартовую цену. Но это не скидка от старой цены, а изначально более низкая цена»



Москвы и Московской области хлынули новые проекты, которые на стадии котлована предлагают хорошую стартовую цену. Но это нельзя назвать демпингом — это не скидка от старой цены, а изначально более низкая цена», — рассказывает партнер девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский.

Предложение существенно превышает спрос — застройщикам нужно бороться за немногочисленных покупателей. Они меняют нарезку квартир (появляются крохотные студии), снижая бюджет покупки, предоставляют скидки и дарят подарки. Некоторые застройщики не только используют ценовые

методы, но и улучшают свои проекты. Более характерно это для Москвы и области, а также для регионов с высокой платежеспособностью населения, в которых существует определенный процент покупателей, готовых платить за качество.

Директор департамента продаж девелоперской компании ОПИН Наталия Немчинова обращает внимание на тот факт, что в 2015 году на рынке новостроек изменилась структура предложения: «Вышло большое количество проектов эконом- и комфорт-класса, особенно в границах старой Москвы. В этом году, вероятно, на рынке новостроек появится меньше проектов, но они будут более высокого класса».



Рынок первичного предложения в Московской области, по данным ОПИН, просел по итогам прошлого года всего на 1%. В области около 97% предложения приходится на эконом- и комфорт-класс, а оставшиеся 3% делят сегменты «бизнес» и «премиум». Такое распределение сохранится и в 2016 году.

Появление новых и более дорогих проектов способно активизировать продажи в старых, где продажи начались в прошлом году, с низкими ценами и антикризисной квартирографией. Тем более что в анонсированных проектах потихоньку увеличивается строительная готовность — в кризис это дополнительный стимул для покупки.

Основной спрос в массовых сегментах по-прежнему сосредоточен на проектах

Застройщики меняют нарезку квартир (появляются крохотные студии), снижая бюджет покупки, предоставляют скидки и дарят подарки. Некоторые не только используют ценовые методы, но и улучшают свои проекты

с минимальными бюджетами покупки около 2,5–4 млн руб. «С начала года растет спрос на готовое жилье и проекты с отслеживаемой и быстрой динамикой строительства. При этом свободных денег на руках у покупателей все меньше, поэтому доля сделок со 100%-ной оплатой сокращается. Довольно много запросов на альтернативные сделки, когда продается квартира на вторичном рынке и приобретается новостройка. С начала прошлого года количество подобных запросов выросло на 15–20%», — отмечает руководитель аналитического и консалтингового центра компании Est-a-Tet Владимир Богданюк.

Дальнейший спрос на недвижимость зависит от того, что будет с зарплатами россиян, инфляцией и курсом рубля. Главный фактор, который будет влиять на спрос, — скорость обнищания населения. Если снижение покупательской способности затормозится, люди перестанут волноваться только о хлебе насущном и постепенно сделают накопления для крупных покупок, считает Дмитрий Котровский.

Что касается влияния курса рубля на спрос, эксперты уверены: пока курс неустойчив,



В Москве только за январь 2016 года были выданы разрешения на строительство 847,1 тыс. м² недвижимости, почти половина из них — жилье

| | | |
|--|--|---|
| <p>КЛАСС А аренда продажа</p>  <p>43 848 м² Паркинг 217 м/м Куркинское шоссе, стр. 2 м. Речной вокзал м. Планерная</p> | <p>КЛАСС А аренда продажа</p>  <p>143 200 м² Паркинг 1142 м/м Поклонная ул., д. 3 м. Парк Победы м. Кутузовская</p> | <p>КЛАСС В+ аренда</p>  <p>48 400 м² Паркинг 300 м/м Варшавское шоссе, д. 118, корп. 1 м. Южная м. Чертановская</p> |
| <p>В Ы С О Т А БЕЗВЕНДЕЦКАЯ КОМПАНИЯ</p> | | |
| <p>УПРАВЛЕНИЕ БРОКЕРИДЖ ЭКСПЛУАТАЦИЯ</p> | | |
| <p>WWW.VYSOTA.RU • +7 495 798 51 73</p> | | |



в валюте будут оставаться и инвесторы, и реальные покупатели, которые ждут максимального прироста доллара, чтобы приобрести больше метров за рубли либо купить недвижимость более высокого класса.

По данным Минстроя, в 2015 году было сдано в эксплуатацию 83,8 млн м² жилой недвижимости, причем доля экономкласса увеличилась на 18%

В расклад сил вмешаются и владельцы «молодой «вторички» — инвестиционных квартир, купленных в 2013–2014 годах для последующей перепродажи или сдачи в аренду. Сейчас собственники готовы давать скидки 5–10%, к тому же покупателей привлекает отсутствие очевидных рисков — ведь дом построен. Кроме того, ипотечные ставки на покупку вторичного жилья наконец достигли относительно приемлемых для покупателей значений.

С учетом того, что вступают в силу нововведения в налоговом законодательстве, связанные с особенностями налогообложения дохода от продажи квартир, количество

инвестиционных покупок продолжит уменьшаться. Напомним: с трех до пяти лет вырос срок владения недвижимостью, после которого доход от ее продажи не облагается налогом. Инвестиции в недвижимость теперь рассчитаны на более долгую перспективу, чем раньше — от трех до семи лет, но некоторую долю инвесторов законодательные изменения оттолкнули.

Итак, объем предложения нового жилья увеличивается, а спрос в лучшем случае останется на прежнем уровне благодаря продлению программы субсидирования ипотечной ставки. При более вероятном сценарии спрос будет падать вслед за снижением покупательской способности населения. Конкуренция между застройщиками обострится до предела. «Динамика продаж прослеживается только по тем проектам, где при сопоставимых качественных характеристиках и стадии готовности цена 1 м² на 10–15% ниже, чем у конкурентов», — подчеркивает президент ГК «Гранель» Ильшат Нигматуллин.

Цены на квартиры в реализуемых новостройках, несмотря на кризис, растут по мере изменения стадии строительной готовности объектов. А вот на инфляционный рост цен на уровне прошлых лет эксперты не надеются. Впрочем, все может измениться под влиянием малопредсказуемых внешних факторов, в том числе политических.

Нельзя говорить и о традиционных сезонных колебаниях рынка. Сезонность — внутренний фактор рынка, а в данный момент много внешних событий, которые непосредственно влияют на спрос. В этом году эксперты предсказывают непривычный рост покупательской активности летом. Наталия Немчанинова уточняет, что сезонность прошлых лет во многом была обусловлена отпусками в летние месяцы, когда продажи в новостройках замирали. Деловой сезон начинался осенью, как следствие, увеличивался спрос на новостройки. «Но начиная с этого года, в связи с экономической обстановкой и ослаблением рубля люди отказываются от отпусков и долгосрочных поездок за границу. Вопреки традиционному летнему затишью нас ждет волна спроса. Такую тенденцию мы уже наблюдали в новогодние праздники».

По мнению экспертов, 2016 год станет годом выживания для застройщиков. Компании, которые не адаптируются к новым реалиям, окажутся на грани банкротства — их поглотят более крупные и успешные игроки или участники банковского сектора, как в 2008 году. (PH)

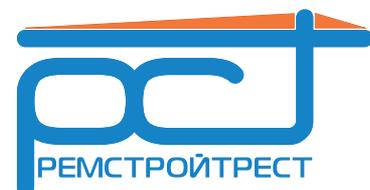
Москва



| | |
|------------------------------|--|
| Адрес объекта | Москва, ЮЗАО, Обручевский район, квартал 38а, корп. 3, 10, 11 |
| Метро | в проекте – открытие станции метро «Улица Новаторов» в шаговой доступности |
| Класс объекта | бизнес |
| Цена, 1 м² | от 191 250 руб. |
| Площадь квартир | от 51,5 до 200,6 м ² |
| Цена квартир | от 13 071 240 руб. |
| Этажность | корп. 3 – 18–20–16, корп. 10 – 22, корп. 11 – 12–10–8–6 |
| Тип дома | монолитный с вентилируемым фасадом, отделка фасада – натуральный камень |
| Паркинг | подземный двухуровневый в каждом корпусе |
| Срок сдачи | корп. 3 – I квартал 2017, корп. 10 – I квартал 2017, корп. 11 – II квартал 2016 года |
| Стадия готовности | корп. 3 – 75%, корп. 10 – 65%, корп. 11 – 90% |
| Инфраструктура | <ul style="list-style-type: none">• в районе расположено 9 научно-исследовательских институтов и 4 высших учебных заведения• современная система безопасности• два детских сада• спортивные и детские площадки, прогулочные зоны• в шаговой доступности – ТРЦ «Рио»• в близости Воронцовский и Тропаревский парки |

Жилой комплекс «Квартал 38А»

ЖК «Квартал 38А» — жилой комплекс бизнес-класса, расположенный в экологически чистом районе Москвы в Юго-Западном округе, недалеко от станции метро «Калужская» и «Перспектив Вернадского» (между Ленинским проспектом, улицами Новаторов и Обручева). Комплекс включает 13 корпусов, выполненных по индивидуальным архитектурным проектам, с нежилыми помещениями на первых этажах и подземными автостоянками. Пять корпусов уже введены в эксплуатацию, три — на стадии строительства и пять корпусов — на стадии проектирования.



ЗАО «Ремстройтрест»
ул. Новаторов, 44
www.rstmos.ru

Отдел продаж в Москве:
+7 (495) 935-14-11,
+7 (495) 935-14-00