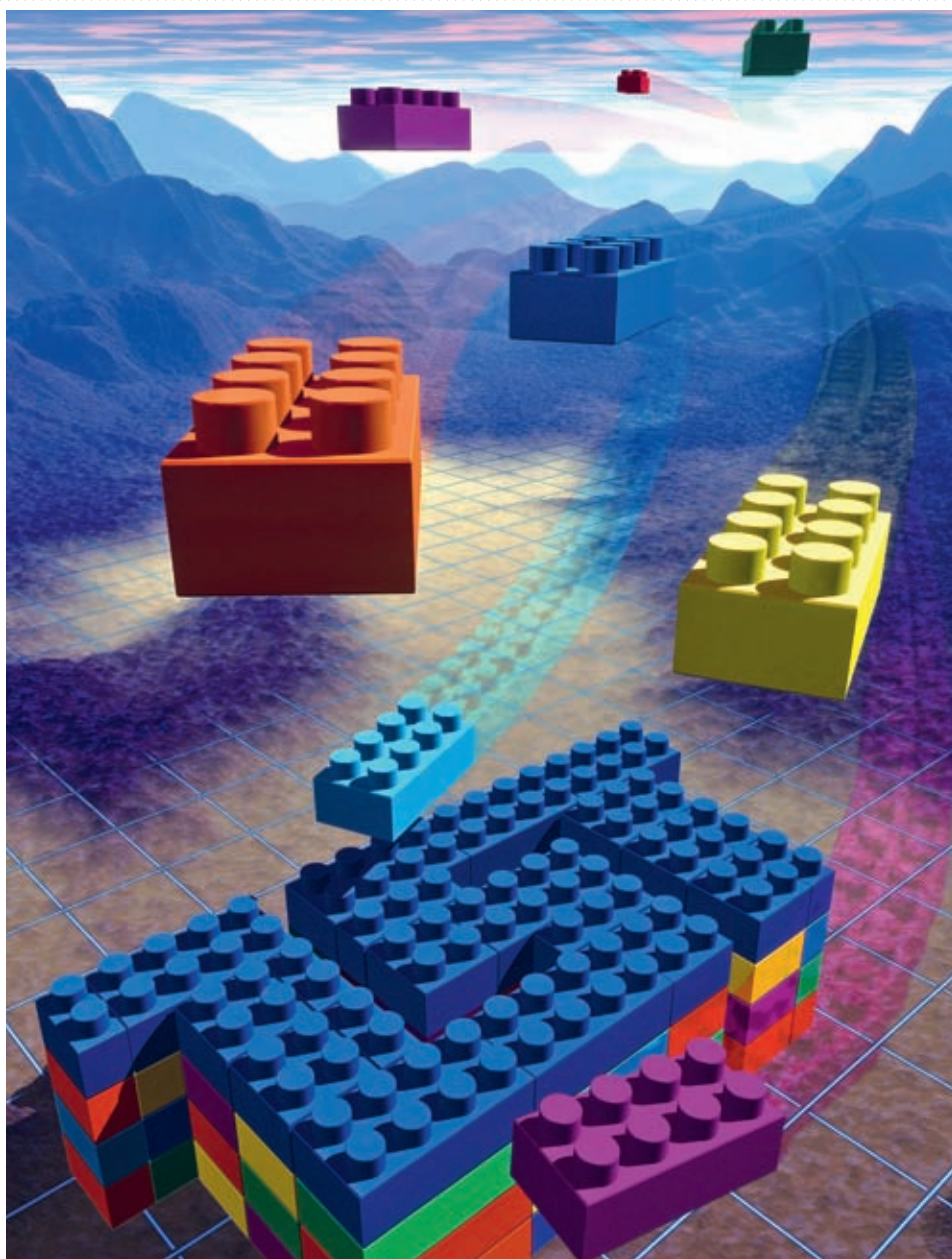


Автор: **Наталья МАРТЫНОВА**

Признаки выхода строительной отрасли из кризиса назывались экспертами не раз. Это положительная динамика продаж, выход на рынок новых объектов, активность тех девелоперов, которые вынуждены были заморозить проекты, находившиеся на бумажной стадии осенью 2008 года. Что представляет собой рынок городских новостроек сегодня? Что происходит на самом деле?

Кнопка «Реконцепция» СРАБОТАЛА



Сначала, впрочем, расскажем о том, в чем собственно выразился кризис. Как характеризуют ситуацию большинство экспертов, главный признак кризиса состоит в том, что произошел «разрыв» преемственности: бумажные проекты были отложены «в стол», а проекты высокой степени готовности, напротив, стали наиболее ликвидными. Далее произошло вымывание качественного предложения. С первыми признаками роста спроса, девелоперы, имевшие бумажные проекты, занялись их реконцепцией, как правило, в сторону удешевления, чтобы быстрее вывести на рынок.

» А БЫЛА ЛИ ЗАМОРОЗКА?

Приостановка проектов не была некоей «превентивной стратегией девелоперов. «Спрос на новостройки, находящиеся в высокой степени готовности, за время кризиса практически не снизился, продажи шли и идут вполне успешно, — поясняет директор по маркетингу группы компаний «КОНТИ» **Юрий Синяев.** — В наилучшем положении оказались проекты, где на момент кризиса уже велись отделочные работы. Что касается новостроек, находящихся на этапах далеких от завершения, то спрос на них и продажи серьезно упали. Самыми проблемными оказались проекты в стадии активной стройки. Отсутствие финансирования затрудняло процесс дальнейшего строительства, а законсервировать такой объект крайне дорого».

«Вообще, количество бумажных проектов всегда, то есть безотносительно к кризису, в четыре-шесть раз пре-

вышает количество тех, которые вышли на площадку, — говорит **генеральный директор Real Estate Consult Михаил Храмов**. — Недавно прозвучала экспертная оценка, согласно которой бумажных проектов сегодня в Москве примерно на 15 млн м². Когда мы говорим о «заморозке», то в первую очередь имеем в виду снижение динамики выхода проектов из одной стадии в другую и, главным образом, заявления застройщиков о приостановке ранее заявленных проектов».

Однако с середины 2009 года стоимость новостроек начала стабильно расти и, по данным компании Est-a-Tet, к середине этого года ситуация в значительной мере выровнялась: на сегодня остаются законсервированными около 10–15% общего количества заявленных ранее проектов.

Михаил Храмов считает неправильным переоценивать роль макроэкономического кризиса в сложившейся в столичном стройкомплексе ситуации. В обоснование своей позиции он приводит данные о сдаче жилья в Москве: «В 2007 году, когда о кризисе еще не было слышно, в столице было сдано 4,8 млн м² жилья — столько же, сколько в предыдущем, т.е. впервые с 1998 года имел место нулевой рост. Кризис начался осенью и никак не объясняет того, что по итогам 2008 года было сдано только 3,9 млн м². Дом строится не один год, то есть в действительности проблемы девелоперов в столице усугубились еще в первой половине нулевых. Кризис ударил по всей стране, но именно Москва скатилась с первого места по вводу жилья в конец десятки».

Эксперт считает, что выход из кризиса в Москве уже не будет возвращением к ситуации середины 2000-х: «Оценивая признаки позитивных макроэкономических и локальных изменений, следует иметь в виду, что 5 млн м² жилья в год уже не будет. По крайней мере без коренных структурных изменений в столичном стройкомплексе».

» ОСОБЕННОСТИ НИЗКОГО СЕЗОНА

Говорить о возвращении «рынка продавца» пока еще рано. По словам Юрия Синяева, несмотря на то, что «среднее предложение по Москве находится на уровне \$6 тыс. за м², реальные цены заключения сделок ниже примерно на 15%». Такая скидка свидетельствует о том, что до полного выздоровления рынка еще далеко. «Продажи квартир идут темпами, сравнимыми с ситуацией двух-трехлетней давности», — утверждает **директор по маркетингу и продажам компании «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин**, отмечая, однако, что наибольшим спросом пользуются квартиры с минимальной абсолютной стоимостью, т.е. квартиры в панельных домах и небольшие квартиры на «вторичке». Если брать жилье повышенной комфортности, то тут почти весь объем качественных квартир раскуплен». Несмотря на высокий темп продаж и постоянно сокращающееся предложение, динамика цен, по мнению эксперта, пока не повторяет ситуацию 2006–2008 годов, когда прайс-листы на новостройки пересматривались несколько раз в день. Основной причиной роста цен сегодня выступает малый объем предложения, а не высокий объем спроса, как несколько лет назад. Как только банки вернуться к уровню ипотечного кредитования новостроек, спрос значительно усилится.

Директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский отмечает, что если в прошлом году в аналогичный период спрос на квартиры бизнес-класса первичного рынка практически отсутствовал, то в мае-июне этого года его восстановление составило



около 10%. Однако сегодня доля покупок на первичном рынке составляет максимум 25–30% всего объема сделок с жилой недвижимостью бизнес-класса».

Руководитель отдела анализа инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Игорь Лебедев признает, что рост продаж, который происходил весной, сменился сезонным летним снижением спроса. Количество звонков, просмотров и сделок уменьшается в разной степени в зависимости от сегмента. «В докризисное время, — отмечает Игорь Лебедев еще одну особенность этого сезона, — чтобы поддержать уровень продаж, застройщики усиливали рекламную активность. Однако нынешним летом они более осторожны в проведении маркетинговых акций».

При этом в макроэкономическом плане эксперт считает ситуацию благоприятной для приобретения недвижимости: «В случае покупки жилья на этапе строительства у надежного застройщика клиент может рассчитывать на достаточную доходность. Например, если год назад в одном из жилых комплексов на северо-востоке Москвы квартиры продавались по цене от 70 тыс. руб. за м², то сейчас, через год, они стоят на вторичном рынке 160–180 тыс. руб. за м². Приближающийся неизбежный дефицит предложения на рынке новостроек будет увеличивать потенциальную доходность вложений в этом сегменте».

Наконец, **директор департамента новостроек компании «ИНКОМ-Недвижимость» Юлиан Гутман** считает, что на первичном рынке жилой недвижимости сохраняется стабильная ситуация, и в летние месяцы колебания стоимости квадратного метра вряд ли превысят 2%. Наблюдения коллег резюмирует Михаил Храмов: «Действительно, количество сделок летом уменьшилось. Но уменьшилось абсо-

лютное количество, а не относительное количество сделок к количеству имеющегося предложения. Последнее достаточно высоко, летом цены не падают, а скидки продолжают уменьшаться. Спрос уверенно восстанавливается, предложение за ним в Москве не успевает, и уже не успеет. Поэтому прогноз Росгосстраха о том, что рост цен на московское жилье в течение года может составить 30–40% и даже более, кажется вполне обоснованным».

» ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ: ВСЕ ПРОЩЕ, И ПРОЩЕ, И ПРОЩЕ

Так чем же занимались те девелоперы, которые не успели вывести объекты на рынок до осени 2008-го, чьи объекты были на бумажной стадии?

Им пришлось задуматься о реконцепции. Вообще, реконцепция проектов явление для рынка неэкстраординарное, оно имеет место и в периоды, когда рынок быстро растет, и в периоды падения. В первом случае проекты пересматриваются в сторону повышения классности и удорожания, во втором — наоборот. Причем реконцепция проводится на различных этапах, и когда проектная документация только разрабатывается, и даже после выхода проекта на площадку.

Людмила Потапова, руководитель офиса продаж проекта «Итальянский квартал» рассказала, что реконцепция была проведена еще в 2008 году. В первую очередь были уменьшены площади квартир. «Если раньше средняя площадь квартир класса «А» составляла 150 м², то сейчас она снизилась до 120–130 м². Это способствова-

ло реализации уже около 60% площадей с момента открытия продаж в октябре 2009 года. Хотя и сейчас популярностью пользуются небольшие метражи от 45 до 67 м²» пояснила эксперт.

Ведущий аналитик компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новикова рассказывает о подобных изменениях в части корпусов микрорайона «Царицыно»: «В основном изменения касаются переориентации на новых потребителей — уменьшаются площади квартир, иногда изменяется класс проекта и вносятся различные изменения с целью оптимизации затрат на строительство».

Юрий Синяев подчеркивает, что во время кризиса девелоперы по-разному решали возникшие проблемы. Появились, например, и такие схемы, как бартер с подрядчиками, т.е. оплата услуг подрядных организаций возводимыми квадратными метрами. «Разумеется, имело место и такое явление как смена классов объектов и, назовем вещи своими именами, изменение параметров, которое можно назвать снижением качества объекта, — говорит эксперт. — В качестве примера можно привести такой проект, как «Башня Россия» в составе «Москва-Сити», который вместо самого высокого здания в Европе, по последним данным, станет временной парковкой».

Игорь Лебедев считает, что практически все проекты, которые не были выведены в продажу до кризиса, были перепозиционированы: «В большинстве своем те, кто планировал стартовать с проектами в 2008 году, были

непрофильными игроками на рынке недвижимости. Сейчас они не рискуют выходить в новую отрасль и активно ищут покупателей на свои площадки и проекты. Их перепозиционированием занимаются уже опытные инвесторы». Что же касается «профильных», опытных застройщиков, то, по мнению Александра Зиминского, говорить о «массовой реконцепции» с их стороны не следует: «Те, кто до кризиса не успел вывести свой продукт на рынок, в настоящее время, как правило, оценивают имеющуюся ситуацию и делают прогнозы. Дело в том, что в ближайшие год-два будет наблюдаться явный дефицит новостроек, следовательно, их стоимость, в том числе и на начальной стадии строительства, резко возрастет. Именно в это время инвесторам будет выгодно вкладываться в строительство объектов, и внедрять новые проекты на рынок».

С коллегой солидарен Сергей Лушкин: «Действительно, некоторые проекты, старт продаж которых был задержан кризисом, все-таки поступили на рынок, однако реализация квартир в большинстве из них в кризис велась среди «своих» клиентов, и сейчас лучшие предложения уже раскуплены. Большинство девелоперов заняли выжидательную позицию и не торопятся приступить к строительству и продаже новых объектов».

» НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ СЕГОДНЯ

По словам Юлиана Гутмана, в настоящее время на городском рынке первичного жилья представлено 312 домов.



За месяц этот показатель увеличился на 1%. Ольга Новикова признает, что на рынок Москвы сегодня выходит незначительное количество новых объектов, однако они есть, и в качестве примеров приводит ЖК бизнес-класса «Виноградный» в Измайлово. Александр Зиминский уточняет, что сегодня активное строительство идет в сегментах «эконом» и «бизнес». В качестве примера экономсегмента эксперт приводит несколько объектов. В Северо-Восточном административном округе Москвы предлагается жилой комплекс «Марфино». Стоимость квадратного метра в предлагаемых однокомнатных квартирах варьируется от \$4,2 тыс. до 5,5 тыс. Помимо этого, на юго-западе Москвы строится жилой комплекс «Нахимово» с домами серии П-44Т. Срок сдачи — II квартал 2011 года. Цена однокомнатной квартиры варьируется от \$3,4 тыс. до 4 тыс. за м². Также на рынке Москвы представлен многофункциональный микрорайон «Царицыно» в Юго-Восточном АО. Предполагаемый срок получения разрешения на ввод в эксплуатацию объекта — IV квартал 2012 года. В данном жилом комплексе предусмотрены однокомнатные квартиры стоимостью около \$3 тыс. за м².

В целом же Александр Зиминский настроен осторожно относительно темпов восстановления рынка: «В этом году количество новых проектов, особенно в сегменте жилья высокого ценового сегмента, скорее всего, не превысит 50% от докризисного количества. Восстановления объема позапрошлых лет не предвидится, а дефицит качественных предложений только усилится. Завершение большинства проектов мы сможем увидеть только к 2012 году, но это при условии, если темпы восстановления экономики, и в частности рынка недвижимости, не изменятся. При менее оптимистичном варианте развития, времени для их восстановления понадобится гораздо больше».

Однако сама тенденция роста «вне подозрений». «Сегодня мы можем сказать, что рынок недвижимости, в том числе и новостроек, постепенно оживает. Тенденция роста стоимости квадратного метра закрепились и уже не изменится. Именно сейчас покупателям наиболее выгодно инвестировать в недвижимость, поскольку есть предложение, а цены на жилье не на-

ЗАМОРОЖЕННЫЕ СТРОЙКИ, СТРОИТЕЛЬСТВО КОТОРЫХ ВОЗОБНОВИЛОСЬ В 2010 ГОДУ				
Название	Адрес	Девелопер	Объем, м ²	Заявленные сроки сдачи объекта
МОСКВА				
«Буденного, 26»	Буденного просп., вл. 26, к. 2	ПИК	—	Конец 2010 г.
Мкр. «Царицыно»	Царицыно, 6-я Радиальная ул., Липецкая ул.	НДВ, МФС-6	369,6 м ² (43,8 га, 15 корп.)	IV кв. 2010— II кв. 2011 г.
ЖК «Триколор»	Ростокинская ул., 2	Capital Group	275,6 тыс. м ² , 1249 кварт.	Конец 2010 г.
ЖК «Рублевские огни»	Рублевское ш., вл. 107	ПИК	332 кварт.	Конец 2010 г.
ЖК «Дирижабль» («Бастион»)	Профсоюзная ул., 64-66	Со 2.06.10 — ГК «Ташир»	100 тыс. м ²	2011 г.
ЖК «Московские окна»	Новогиреевская ул., вл. 5, к. 1, 2	NBM-Стройсервис Инжиниринг	—	IV кв. 2010 г.
«Дом на Кастанаевской»	Кастанаевская ул., вл. 68	НДВ	70,7 тыс. м ²	IV кв. 2010 г.
«Велозаводская, 2»	Велозаводская ул., 2	S.Holding	258 кварт.	Конец 2005 г.
ПОДМОСКОВЬЕ				
Жилой район «Красная горка», к. 17, 18, 19	Люберцы, мкр. 7-8, кварт. 8а	ПИК	Более 630 тыс. м ² , 40 жилых корпусов	2010-2011 гг.
Жилой район «Красная горка»	Люберцы, мкр. 7-8, кварт. 7	СУ-155	140,4 тыс. м ²	2010-2011 гг.
ЖК в мкр. 2, к. 16	Одинцово, мкр. 2, к. 16	Рантект-МФД	292,3 тыс. м ² , 466 кварт.	II кв. 2013 г.
«Никольско-Трубецкое»	Балашиха, мкр. 22а	Римэка, СпецВысотСтрой, НДВ	360 тыс. м ² , 32 га	IV кв. 2010 г.
Мкр. 21а	Балашиха, мкр. 21А, Свердлова ул., к. 45а, б, в	Жилстрой-Инвест	—	IV кв. 2008— II кв. 2009 г.
Мкр. 27а, к. 9, 9а, 9б, «Южная звезда»	Балашиха, мкр. 27а, Твардовского ул.	МАН, СФК «Реутово»	3 дома по 216 кварт.	Конец 2010 г.
«Балашиха Сити» («Солнцеград»)	Балашиха	ФСК-Лидер	116 тыс. м ²	IV кв. 2011-2015 г.
Квартал Лукино	Мкр. Лукино, к. 1, 3	Мэгни	—	IV кв. 2010 г.
ЖК «Ренессанс»	Подольск, Красногвардейский бул., вл. 33	ИФК «Ренессанс»	126 кварт.	IV кв. 2010— IV кв. 2011 г.
Мкр. «Родники»	Подольск, Подольская ул.	Строитель-плюс	150,6 тыс. м ²	2013 г.
Голицыно	Голицыно, Ремизова Ген. бул., объект 10	Главмосстрой	30,1 тыс. м ² , 496 кварт.	IV кв. 2010 г.

По данным компании Est-a-Tet

много превышают кризисные. В ближайшей перспективе — рост стоимости во всех сегментах», — резюмирует Зиминский.

Игорь Лебедев, не ставя под сомнение грядущий рост цен, указывает на общее нездоровье рынка: «Сейчас многие говорят о том, что если объем предложения жилья снизился в два раза, то объем спроса — в пять раз. Но дело в том, что даже при таком сокращении объем неудовлетворенного спроса значительно превышает объем предложения, особенно в сегменте экономкласса. Количество проектов на рынке увеличивается, но в большинстве своем это объекты, реализация которых приостанавливалась

в острую фазу кризиса. Есть надежда, что, когда начнется освоение заявленных ранее крупных площадок, это приведет к оживлению рынка».

«Однако, — предупреждает Игорь Лебедев, — вывод новых проектов на рынок недвижимости может быть усложнен в связи с принятием поправок в 214-й закон. До тех пор, пока девелоперы не адаптируются к ситуации, объем нового предложения жилья будет невысоким. Несомненно, законодательство должно защищать потребителя, но, к сожалению, условия текущей экономической ситуации при наложении этого закона могут привести лишь к новому витку роста цен на жилье». 