

ДОМ  
ЦЕНЫ

## Буквальное потепление

Зимней спячки, традиционной для рынка загородной недвижимости Подмосковья, в этот раз не случилось. В отличие от морозного января, февральский интерес покупателей был в буквальном смысле слова подогрет теплой погодой. Но радужных надежд на то, что активизация спроса продлится достаточно долго, в нынешней ситуации, когда неустойчивыми стали даже границы страны, никто не питает.

— Подмосковье —

## Пробуждение покупателя

В этом году сезон продаж, который обычно начинается на загородном рынке в марте, стартовал в конце января, свидетельствуют эксперты. «Уже в феврале продажи земельных участков возросли в три раза, и спрос будет оставаться стабильным до конца весны — начала лета», — считает Алексей Комаров, коммерческий директор компании «Родные земли».

Тем более удивлены специалисты тех компаний, в которых привыкли, что покупатели начинают проявлять повышенную активность начиная с середины апреля. «Как правило, в наших широтах в марте еще лежит снег», — говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank Russia & CIS. Но в этом году мы констатируем значительное увеличение количества запросов на приобретение загородной недвижимости уже с последней недели февраля».

Другие участники рынка рассказывают, что все началось еще раньше. «Мы почувствовали оживление спроса уже после новогодних праздников», — утверждает Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости «Метриум Групп». В феврале покупатели тоже были достаточно активны, да и брокеры не сидели сложа руки. С начала года было зафиксировано несколько сделок с высоким бюджетом — свыше \$20 млн», — приводит пример эксперт.

## Трудности перевода

Конечно, первое, что приходит на ум в качестве объяснения причины необычайного потепления спроса, — это грядущее переписывание ценников на фоне ослабевшего рубля. Высокобюджетный сегмент и так почти весь номинирован в условных единицах, но сейчас стали раздаваться голоса, предупреждающие повышение цен из-за роста курса инвалют и в экономсегменте.

«В массовом сегменте загородной недвижимости не исключен переход от рубля к доллару», — считает Илья Менжунов. Как правило, в нестабильных экономических ситуациях цены на недвижимость всегда склонны привязываться к более выгодному курсу, ведь никому не хочется терять свои деньги. Однако, продолжает эксперт, так только отечественная валюта укрепит свои позиции, цены вновь будут исчисляться в рублях.

Не исключено, конечно, что сложные времена продлятся недолго и все вернется на круги своя. Любопытно, произойдет ли тогда наконец рублизация сегмента элитных проектов. Возможно, этому будут способствовать нынешние колебания рынка, когда одни девелоперы держат ценники на прежнем уровне, а другие, стремясь успеть воспользоваться ситуацией и распродать имеющиеся запасы, фиксируют курс продаж. Так, например, поступили в ОПИН, и курс доллара на коттеджи в поселках «Пестово», «Пестово Life», «Павлово» и «Мартмья

ново» установлен теперь на уровне 35 рублей. Наталья Карташцева, заместитель генерального директора компании, уверена, что принятые меры повышают привлекательность этих объектов для покупателей.

## Недовложения

Тем не менее многие эксперты уверены, что если покупать, то не откладывая. В наиболее ликвидных проектах даже в низкобюджетных сегментах застройщики на фоне колебаний валюты уже начинают индексировать цены в долларах, что поднимает общую стоимость объектов в рублевом эквиваленте на 10–15%, замечает Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. «Поэтому чем быстрее сейчас покупаете объект, тем меньше за него платите», — резюмирует эксперт.

Те, кто не решился сделать покупку в конце 2013 года, теперь жалеют об упущенных возможностях, утверждает Алексей Коротких, коммерческий директор компании Villagio Estate. «Около 30% отложенного спроса так и не реализовалось», — говорит он. Клиенты, которые колебались в прошлом году, в феврале уже не смогли позволить себе жилье по более высокой цене. Это касается граждан, хранивших средства на депозитах в рублях: сделки по-прежнему осуществляются в долларах, но их сбережения обесценились примерно на 10%, — поясняет эксперт.

## Валютные дрожжи

А тем временем активность покупателей на фоне валютных скачков растет как на дрожжах. «При сопоставимых затратах на рекламу количество звонков от реальных клиентов, готовых ехать на показ и желающих срочно что-то приобрести, выросло в два-три раза по сравнению с осенью прошлого года», — рассказывает Евгения Панова.

Но одними звонками дело не ограничивается, уровень продаж также растет. В Vesco Realty говорят, что с осени он поднялся в два раза. Другие участники рынка бо-

лее осторожны в оценках текущей ситуации. «Есть ощущение некоторого усиления спроса, но поскольку валютные колебания происходят в коротком временном промежутке, то называть возросший спрос рыночным трендом было бы преждевременно», — считает Дмитрий Гусев.

Есть и совсем иные наблюдения. «Сегодня брокеры ощущают некую паузу, количество обращений заметно снизилось», — делится наблюдениями Илья Менжунов. — Если в январе у нас было по 15–20 звонков в день, то сейчас 8–12». И тем не менее, отмечает эксперт, сделки купли-продажи все равно происходят. Просто покупатели загородного жилья, которое предметом первой необходимости не является, заняли выжидательную позицию, и это в данной ситуации логично, считает эксперт.

## За что платить больше?

В Vesco Realty подсчитали, что цены на загородную недвижимость в Подмосковье поднялись во всех сегментах, за исключением апартмантов комфорт-класса: они подешевели, но всего на 0,6%, и теперь стоят 124 350 рублей за 1 кв. м. Больше всего за месяц подорожали коттеджи в экономклассе, которые теперь оцениваются на 3,5% дороже, чем в начале года.

Что касается земельных участков, то здесь, по мнению специалистов компании, наблюдается разнонаправленная динамика. Если в бизнес-классе стоимость сотки рванула вверх сразу на 9,1%, достигнув 598 700 рублей, то в элитном сегменте она за месяц потеряла 3,3%, опустившись до уровня 1 875 600 рублей за сотку. При этом сегменты эконом и комфорт показывают умеренный рост — 0,9% и 1,2% соответственно.

А вот объем предложения сократился во всех сегментах без исключения. Самый высокий спрос, по всей видимости, пришелся на таунхаусы бизнес- и экономклассов: здесь предлагаемых к продаже квадратных метров стало меньше на 4,5% и 5,4% соответственно. Интересно, что все те же таунхаусы,

но в комфорт-классе интересовали покупателей меньше всего: сокращение объема предложения составило всего 0,7%.

Возможно, причина этого явления в том, что разница в цене на объекты в экономсегменте и новом, еще не до конца понятом покупателями сегменте комфорт-класса составляет 14%, а вот следующий по уровню бизнес-класс дороже комфорта всего на 6%.

Поскольку комфорт-класс — это, по признанию специалистов рынка, такой улучшенный эконом, то зачем платить за него, если можно чуть-чуть добавить и получить все прелести более высокого сегмента? А если бюджет не позволяет, то лучше уж тогда сэкономить.

## Прямая зависимость

Поскольку общие экономические прогнозы на этот год у нас крайне неблагоприятные, а рынок загородной недвижимости всегда одним из первых реагирует на такие сигналы, то активизация спроса продлится не слишком долго. «Возможно, месяц-полтора, а затем наступит затишье», — считает Евгения Панова. «В случае падения цен на нефть загородный рынок ожидает стагнация, все большее смещение в бюджетные сегменты и снижение темпов реализации проектов», — предупреждает Андрей Соловьев.

Покупатели сейчас часто руководствуются эмоциями больше, чем здравым смыслом, замечает Алексей Коротких. «Сказывается напряженная атмосфера, и в будущем те, кто не нуждается в сохранении финансов, станут более аккуратными в своих действиях. Но тот, кому нужно приобрести жилье, совершит покупку», — считает эксперт.

Учитывая, что компактные форматы — апартаменты, таунхаусы, а также малозаточные, но многоквартирные дома — занимают все большую долю в структуре загородного предложения и нравятся покупателям, то можно предположить, что жилье в Подмосковье действительно будет продаваться всегда. Ну, если до тех пор, пока у нас есть нефть и газ.

Марта Савенко

## Бегство арендатора

— аренда —

**Плавное, но значительное снижение цен на аренду жилья в Москве и области — дело будущего, причем, возможно, ближайшего. А пока что в феврале появились реальные к тому предпосылки: предложение стало ошутимо превалировать над спросом. На этом, мягко говоря, невеселом фоне девелоперы выводят на рынок предложения для желающих серьезно заняться арендным бизнесом.**

## Подавшие от шторма

Нынешний февраль на рынке московской и подмосковной аренды — месяц, можно сказать, знаковый, а может быть, и переломный. Именно по его итогам спрос за последние пять лет достиг своих минимальных значений, а вот предложение — максимальных. «Во всех ценовых сегментах предложение превысило спрос в 2,8 раза», — делится наблюдениями Мария Жукова, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда».

Такой рост числа сдаваемого жилья обусловлен, с одной стороны, активностью девелоперов, которые много построили и у которых много купили, в том числе в инвестиционных целях. А инвестиции взяли и не реализовались, потому что во вторичном рынке региона предложение тоже превышает спрос. И чтобы квартиры не пустовали даром, их, конечно, начинают сдавать.

Но этой зимой на продавцов обрушилась штормовая волна в виде падающего курса национальной валюты. Объекты на вторичном рынке, за исключением разве что элитных квартир, номинированы в рублях. Сделка даже по схеме «утром деньги — вечером квартира» за один день все равно не происходит: как минимум, две недели требуется на государственную регистрацию перехода прав собственности.

Что получается? Хлопнули продавец с покупателем по рукам 7 февраля, когда евро стоил 46,94 рубля, и договорились о цене в 8 млн рублей. И тут же документы в Регистрационную палату отнесли. Приходят за ними 21 февраля — а евро уже по 49,19 рубля торгуется. Как ни крути, без малого €8 тыс. убытка для продавца. И вот ему уже на желанный домик в Марбелье не хватает, поскольку там за рубли не продают.

Странные какие-то инвестиции получаются. Лучше уж квартиру временно с продажи снять и в аренду ее сдать на время, пока все не уляжется. Какой-никакой, а все же доход — не убыток. А вот когда наступит хотя бы относительная стабильность, тогда опять на продажу выставить можно. Ну и домик в Средиземноморье подождет. Вдруг там недвижимость все-таки еще подешевеет — эксперты разное говорят.

## Один плюс один

Такова логика продавцов, спешно перекалифицирующихся в арендодателей. А вот что происходит с их потенциальными жильцами. Мелкие компании потихоньку разоряются, крупные начинают сокращать штаты. Пока что это не массовый процесс, как после обвала в 2008 году, но разговоры повсюду идут именно об этом — достаточно пройтись вечером по улице и немного прислушаться.

Зарплаты тоже не растут, а некоторым их уже начали сокращать. «Факторов, которые могли бы сейчас поднимать стоимость аренды в Москве, нет. Рынок требует все больше дешевых предложений. Возможно, снижение арендных ставок продиктовано ожиданиями предстоящего экономического спада, ведь известно, что арендный рынок наиболее чутко реагирует на подобно рода рода сигналы», — говорит Павел Луценко, генеральный директор портала «Мир квартир».

Те, у кого заработок стабилен, арендуют жилье надолго, замечает Мария Жукова. Риэлторы знают немало примеров, когда собственник и наниматель не расстаются по 5–7, а иногда и 10–15 лет. В съемном жилье играют свадьбы, защищают дипломы, здесь рождаются и вырастают дети — и чем дальше, тем больше таких примеров, которые, кстати, приближают нас к Европе, где гораздо меньше собственников и гораздо больше арендаторов жилья.

Наконец, те, кому целая квартира оказалась не по карману, объединяются и начинают снимать ее с кем-нибудь пополам. Простая арифметика: раньше эти люди снимали две квартиры, теперь — одну. Популярность совместного найма сначала дала арендодателям в руки инструмент для увеличения месячной стоимости квартиры, а теперь заставляет постепенно снижать цены — или, по крайней мере, не повышать.

## Понижение планки

По данным «МИЭЛЬ-Аренды», в московском экономклассе средняя месячная стоимость однокомнатных квартир — а они обычно выступают индикатором рынка в целом и дорожают, как правило, первыми — увеличилась за месяц в пределах статистической погрешности: на 0,47%, составив 33 650 рублей. За год эти объекты подорожали всего на 3,2%, то есть даже вполуполу не догнали инфляцию. А минимальная цена таких квартир за год и вовсе упала на 3,4%, причем в прошлом месяце тенденция продолжилась: падение составило 1,4%.

В высокобюджетных сегментах «однушки» вроде бы подорожали — за месяц на 2,2%, а за год на целых 14,2% — и теперь стоят в среднем 60 060 рублей в месяц. Но если пос-

мотреть на их минимальную стоимость, то выясняется, что в январе текущего года она была на 12,3% выше, а теперь равняется 50 001 рублю в месяц.

Если говорить о рынке аренды Подмосковья, то здесь тенденции почти не отличаются от столичных. Разве что ценник ошутимо ниже. По данным портала «Мир квартир», с февраля 2013 года по февраль нынешнего аренда «однушек» подешевела на 4,2%, а «двушек» — почти на 8%. Средняя цена однокомнатной квартиры в области составляет 22 257 рублей в месяц, двухкомнатной — 27 818 рублей, трехкомнатной — 35 127 рублей.

## Новые инструменты

Нельзя, конечно, отменить тот факт, что аренда в элитном секторе, особенно в центре Москвы, дешевет вместе с жилым фондом. Собняки позапрошлого века постройки — это, конечно, очаровательно, но ведь не для всех. Есть целая категория арендаторов, которым помимо хорошего расположения дома требуются захватывающие виды из панорамных окон, консьерж-сервис, однородная социальная среда. Такое предложение в Москве пока ограничено, и вот над этим девелоперы решили поработать, попутно изобретая новые инвестиционные инструменты.

Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group, рассказывает, что в этом году получила активное развитие концепция арендного бизнеса: «В портфелях многих девелоперов появились так называемые арендные предложения, заточенные под частного инвестора. Как правило, это небольшие по площади апартаменты, предлагающиеся покупателю уже с отделкой».

Поскольку прямых схем «сегодня дешево купил, а завтра дорого продал» практически не осталось, спекулятивная составляющая с рынка ушла. Стоимость квадратного метра меняется со степенью готовности объекта, и нельзя не учитывать то обстоятельство, что риски затягивания сроков строительства на падающем финансовом рынке все выше. Все это заставляет инвесторов менять линию поведения, в частности обращая внимание на арендный бизнес, рассуждает господин Белоусов. Он считает, что доходность такого бизнеса составляет 7% годовых в валюте. «Это не идет ни в какое сравнение с банковскими вкладами», — рассуждает эксперт. — Кроме того, в распоряжении инвестора остается стабильный актив».

В качестве примера приводится 100-метровая квартира в построенном ЖК «Аэробус». На этапе ввода проекта в эксплуатацию стоимость 1 кв. м составляла около \$4 тыс., таким образом, с учетом ремонта и мебелировки такая квартира обош-

лась бы инвестору в \$500 тыс. Сдавая квартиру за \$4 тыс. в месяц, владелец получает \$48 тыс. в год. За вычетом налога, который можно минимизировать до 6%, и эксплуатационных расходов (\$250 в месяц) доходность инвестиций составит 7% годовых.

Справедливости ради надо сказать, что вклады в долларах США под 7% в столичных банках все-таки есть, хотя их действительно становится все меньше. С другой стороны, арендный бизнес довольно хлопотный и становится действительно доходным только в руках про-

фессионалов, которых у нас пока нигде не учат. Но на пороге очередного финансового кризиса многим хочется обезопасить свои вложения. Так что можно рассчитывать, что покупатели на арендные предложения найдутся.

Марта Савенко

ЛЮБИТЕ ВЕЩУ и весенние скидки\*!

ДОЛИНА СЕТУНЬ

«Долина Сетунь» — стильный фешенебельный дом в престижном районе на западе Москвы.

- Дом расположен на пересечении улиц Мосфильмовская и Минская, в окружении посольств, элитных жилых комплексов и ведущих вузов страны.
- Фасады отделаны натуральным мрамором с эффектными орнаментами.
- Панорамные окна открывают потрясающие виды на долину реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета.
- Интерьеры входных групп и лифтовых холлов также оформлены мрамором и украшены художественными витражами.
- Высокие потолки (3,1 м) и высокие входные двери в квартиры (2,4 м).
- Ипотека от 7,9%\*\*

Это — правила жизни в стиле Premium\*\*\*. Ваши правила.

ДОНСТРОЙ 495 925 4747 www.dolina-setun.ru

\*Срок действия акции с 1 марта по 21 апреля 2014 г. Подробности и проектная декларация на сайте [www.donstroy.com](http://www.donstroy.com)

\*\*Ипотека предоставляется «НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ № 2209 от 20.04.2007 г.

\*\*\*Премиум

Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест»