

# ДЕВЕЛОПЕРАМ НЕ ДО ПРАЗДНИКОВ

НОВЫЙ ГОД МОЖЕТ ПРИНЕСТИ СНИЖЕНИЕ СПРОСА



В 2018 году застройщики показали хорошие результаты продаж. Однако коммерческий успех вряд ли уберезет от рисков будущего года, когда отрасль заработает по-новому.

## Жирный год

В этом году в столичных новостройках куплено почти наполовину больше квартир, чем в прошлом. Покупатели были активными, несмотря на то что ставки по ипотеке и цены на жилье росли. Наиболее охотно заключались сделки в сегменте бизнес-класса. Девелоперы сдержанно радуются полученным результатам: их беспокоит неопределенность перспектив в будущем году. К середине 2019 года полностью изменится порядок продаж и финансирования строительства жилья, что приведет к росту цен в новостройках в пределах 10–15%. Но если продолжит дорожать ипотека, спрос упадет. Участники рынка ждут снижения в пределах 10% по итогам следующего года.

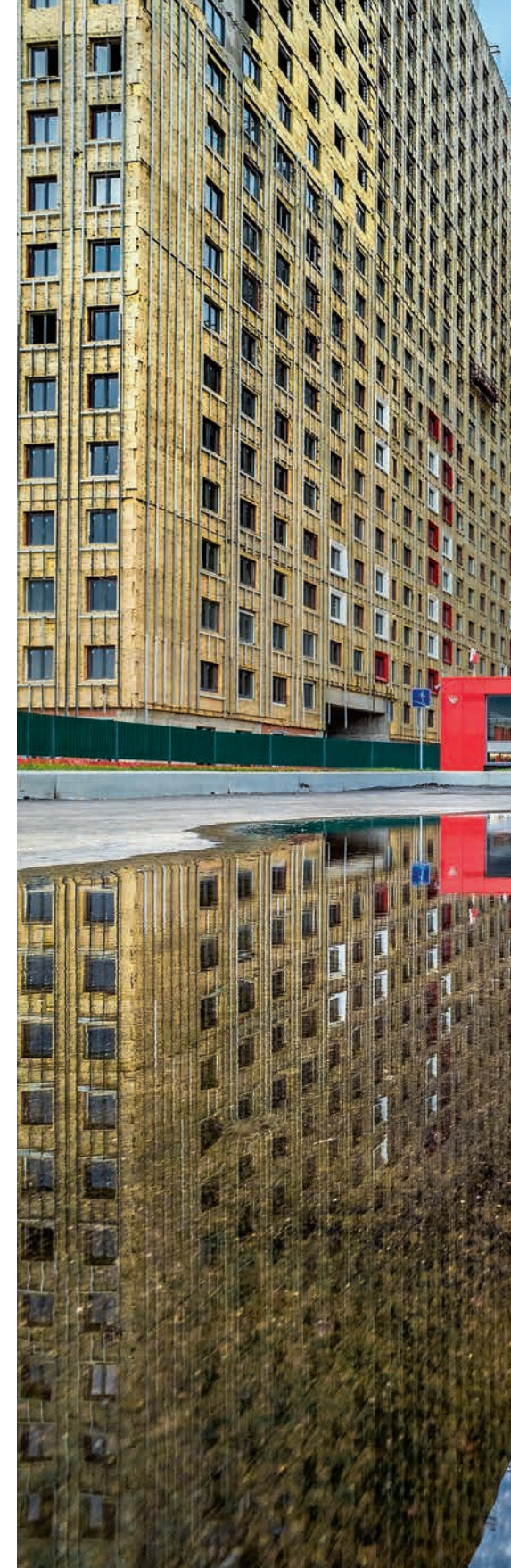
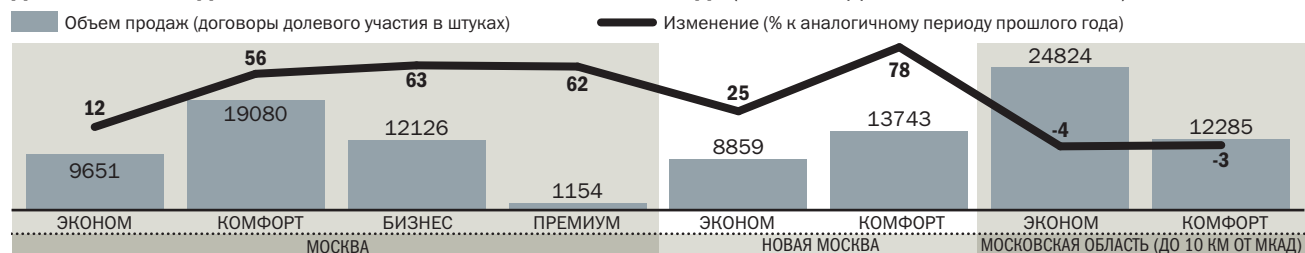
Спрос на жилье в новостройках в этом году вырос на 47%, следует из статистики ЦИАН за период с января по октябрь включительно (данные за ноябрь обрабатываются в первой половине декабря). За это время в Москве было зарегистрировано 64,6 тыс. договоров долевого участия (ДДУ). В старых границах Москвы прирост составил 45%, а в новостройках в Новой Москве — 53%. «Продажи росли на фоне сохранения ипотечных ставок ниже психологически важного рубежа в 10% и роста реальных доходов населения на 1,6% за рассматриваемый период», — объясняет руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов. Дополнительным стимулом для покупателей служат тревожные ожидания, которые формируют новости о грядущей отмене продаж по договорам долевого участия (на самом деле отмена больше касается застройщиков, которые не будут получать деньги покупателей, заключивших ДДУ, — средства останутся на эскроу-счетах до завершения строительства дома) и связанном с этим росте цен. «В сентябре-октябре активность покупателей выросла из-за опасений грядущего роста ставок по ипотеке», — добавляет Алексей Попов.

Самым высоким спросом пользовались квартиры в домах бизнес-класса. В этом сегменте было заключено на 61% ДДУ больше, чем годом ранее, подсчитали в «Метриуме». В домах массового сегмента (комфорт-класс) рост составил 33%, в элитном — 44%. Но структура спроса осталась прежней, обращает внимание управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая: 67% сделок заключены в массовом сегменте, 28% — в бизнес-классе и 6% — в элитных домах.

Покупателей квартир в домах комфорт-класса привлекает новое предложение — корпуса выходят на рынок по низким ценам. Средний для этого сегмента уровень — 157,7 тыс. руб. за 1 кв. м, подсчитали в «Метриуме». С начала года он повысился на 4,7%. Спрос был высоким, и застройщики повышали цены, несмотря на рост предложения на 73% за десять месяцев. Покупателей в бизнес-классе тоже привлекает снижение цен (средний уровень — 224,8 тыс. руб. за 1 кв. м). Оно происходит в основном за счет уменьшения средней площади квартиры с 76 кв. м до 72 кв. м. Средняя для сегмента цена не меняется, но внутри динамика отличается от проекта к проекту. Большая часть предложения представлена вариантами, у которых есть существенный для потребителей изъян — он может быть связан с лока-

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**  
ФОТО **Константин Кокошкин**

## ДИНАМИКА ПРОДАЖ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ В 2018 ГОДУ (ЗА ПЕРИОД С ЯНВАРЯ ПО ОКТЯБРЬ) Источник: ЦИАН.



цией, особенностями инфраструктуры и тому подобным. В этом случае застройщики ограничены в возможностях повышения цен. Но есть высоколиквидные проекты, которые пользуются ажиотажным спросом, — здесь цены растут по 15–20% в год.

## Комфорт или бизнес

По словам Марии Литинецкой, сейчас все труднее четко разделить комфорт- и бизнес-класс по цене, качественным характеристикам и потенциальной покупательской аудитории. «В бизнес-классе появляются жилые комплексы со средней ценой 140 тыс. руб., что сопоставимо с новостройками массового сегмента. А в массовом сегменте есть и более дорогие объекты», — рассуждает эксперт. Меняется и поведение покупателей. Если в бизнес-классе сейчас 38% сделок проходят с привлечени-