



КОНСТАНТИН РОКОШНИН

ем ипотеки, то до кризиса 2014 года их было менее 15%. «Сегменты комфорт и бизнес становятся все более похожими, но четко отмежеваны от соседних — эконома, который практически исчез в старой Москве, и премиума», — отмечает госпожа Литинецкая.

Динамика показателей подмосковного рынка первичного жилья гораздо скромнее. По подсчетам агентства «Бон Тон», за неполный 2018 год продажи в новостройках в ближайшем поясе областных городов (до 10 км от МКАД) упали на 2,7%. Здесь предпочтения потребителей смещаются от недорогого экономжилья в сторону комфорт-класса. Последний занимает уже 86,7% общего объема предложения. «Доля экономкласса упала на 3,4% по сравнению с прошлым годом. Из-за снижения предложения объем реализации в этом сегменте в 2018 году снизился

на 22%», — объясняет генеральный директор «Бон Тон» Наталья Кузнецова, уточняя, что на смену типовым панельным домам, которые формировали жилье экономкласса, приходит улучшенная панель. «По качественным характеристикам она ближе к комфорт-классу», — подчеркивает госпожа Кузнецова. Дома бизнес-класса в области оказались в особом положении. За год в этом сегменте не было зарегистрировано ни одного ДДУ. «Это связано с тем, что большинство объектов уже введены в эксплуатацию и продаются по договорам купли-продажи», — объясняет госпожа Кузнецова.

Общее снижение продаж в Подмоскowie оказалось более существенным и составило 9% по сравнению с результатами 2017 года. «Покупатели выбирают проекты в Новой Москве, где зафиксирован существенный прирост ново-

го предложения на начальном этапе строительства, с очевидным ценовым преимуществом», — объясняет Алексей Попов, добавляя, что развитие метро и активное дорожное строительство на присоединенных территориях делают их еще привлекательнее для потенциальных покупателей. В этом году на предпочтения повлияло банкротство одного из крупнейших областных застройщиков, компании Urban Group. «Люди считают, что в Москве контроль застройщиков жестче, и выбирают варианты в Новой Москве, где дешевле, чем в старых границах города», — поясняет эксперт.

Перестройка застройщиков

Российские застройщики примерно одинаково представляют, как будет жить отрасль в следующем году. Кроме повышения цен в пределах 15% участники рынка не очень уверены в том, что будет происходить. В июне 2019 года в соответствии с требованиями обновленного отраслевого закона №214 все продажи жилья в новостройках должны идти через эскроу-счета, на которых деньги покупателей будут лежать до окончания строительства дома. Застройщик получит их только после сдачи объекта. На финансирование строительства придется брать кредит. Сейчас чиновники и профессиональное сообщество активно обсуждают, кто готов к такому механизму. Параллельно выросли требования к опыту работы девелоперов, тому, как организован бизнес, и даже распределению бюджета на рекламу. В совокупности нововведения приведут к тому, что комплексное освоение территорий может быть затруднено. «Рынок только начал подстраиваться под изменения законодательства. Но стоимость квартир в проектах массового сегмента уже выросла на 12–14% за последние 12 месяцев», — обращает внимание директор по продажам ГК «Гранель» Рустам Арсланов. По словам генерального директора Ikon Development Антона Детушева, у девелоперов осталось несколько месяцев, чтобы сформировать подушку ликвидности, необходимую на переходный период. «Придется повышать цены», — говорит он. Помимо закона на цены будут влиять общеэкономические факторы. «Себестоимость строительства растет из-за инфляции, ослабления рубля, повышения цен на топливо. В следующем году вырастет ставка НДС и подорожают коммунальные

услуги», — перечисляет генеральный директор Tekta Group Роман Сычев. «Застройщики столкнутся с необходимостью пересматривать цены», — подчеркивает он.

На фоне всего перечисленного участники рынка могут замедлить вывод на рынок новых проектов. «Застройщики будут сдержаннее, расчеты жестче, сократится количество новых проектов. Но развивать продукт придется за счет повышения его качества и внедрения информационных технологий, позволяющих ускорять строительство», — считает директор по маркетингу и разработке продукта ГК «А101» Дмитрий Цветов. По словам директора по маркетингу ФСК «Лидер» Ксении Цаплиной, компания также планирует увеличивать долю продаж квартир с отделкой и мебелью.

Повышение цен будет плавным, обещают участники рынка: каждые два-три месяца. Руслан Арсланов прогнозирует рост цен по итогам 2019 года в пределах 12–15%. «В дальнейшем квартиры могут подорожать и до 20%», — не исключает он. Ограничивать интенсивность роста цен будет динамика ставок по ипотеке. К концу этого года они начали постепенно расти, что исключает из числа потенциальных покупателей тех, кто рассчитывал получить кредит на покупку жилья под 8,9–9,2%. С привлечением ипотеки в 2018 году продавалось более 50% всех новостроек в Москве (данные «Метриума»). Рост ставок в пределах 0,5–0,7 процентного пункта позволяет рассчитывать на то, что ипотека останется эффективным инструментом поддержки продаж. «В зависимости от суммы кредита указанное повышение ставки приведет к росту ежемесячного платежа на несколько сотен или тысяч рублей», — оценил генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин.

Текущая ситуация на рынке — уровень спроса и цен, объем нового предложения — сможет поддержать продажи девелоперов в первой половине 2019 года. «В Москве число сделок продолжит расти на 10–15% в помесечном выражении, в Подмоскowie динамика останется примерно нулевой», — прогнозирует Алексей Попов. Так как во втором полугодии девелоперы не смогут избежать повышения цен, сделок будет меньше. По оценке господин Попов, по итогам 2019 года падение продаж может достичь 10% в Москве и 20% в области ●