

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Среда 24 февраля 2016 №030/С (5780 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14

Действительно ли арендные ставки достигли своего минимума, или еще есть резервы для снижения

14

Какие объекты загородного рынка пользуются повышенным спросом даже во время экономического спада



Весь прошлый год застройщики, риэлторы и владельцы жилья ждали, что нефть, а вместе с ней и цены на квартиры начнут расти. Сначала надежды возлагали на сентябрь, потом — на конец года. Однако в последнее время аналитики заговорили о том, что цены на жилье еще долго будут искать свое дно. Теоретически в этой ситуации покупатели квартир могут рассчитывать на существенные скидки. Автор «Ъ-Дома», выступив в роли покупателя жилья, решил проверить, как эта теория работает на практике.

Торг на месте

— проверочная работа —

Телефонный дисконт
Легенда выглядела следующим образом: я инвестор с наличными деньгами, который намеревается приобрести квартиру бизнес-класса. При этом ключевое значение имеет цена, а район и другие характеристики жилья вторичны.

Сначала я попробовал сбивать цену еще на стадии телефонных переговоров. Сразу на 15–20%. Думал, что продавцы начнут понемногу уступать мне от своей цены, а я тоже буду идти им навстречу и повышать свою, в результате где-то посередине мы встретимся и договоримся. Так торгуются на восточных базарах и азиатских рынках. Однако при покупке недвижимости в Москве эта схема не работает.

Мой первый звонок по объявлению о продаже в Беговом проезде двухкомнатной квартиры площадью 48 кв. м с интеллигентными соседями в качестве дополнительного бонуса закончился неудачей. Квартира была выставлена на продажу за 9,2 млн руб. Узнав у агента о том, что владельцы готовы торговаться, я предложил 8 млн руб. Вместо ответа он просто бросил трубку. Аналогично, короткими



Цену на квартиру в жилом комплексе «Триколор» удалось снизить всего на 2,5%

гудками, отреагировали на резкое снижение цены еще трое агентов. В лучшем случае перед этим коротко отвечали «нет». Риэлтора, готового на диалог, удалось найти лишь с пятой попытки. Объявление обещало за 11,1 млн двухкомнатную квартиру в панельном доме на Хорошевском шоссе площадью 52 кв. м с видом на деловой центр «Москва-Сити». Я пред-

ложил 10 млн руб. «Ну такую цену мы даже не рассматриваем, минимум 10,9 млн», — ответил риэлтор. Обрадовавшись, что со мной начали общаться, я предложил подъехать, посмотреть квартиру и поговорить о дальнейшем снижении цены. «Посмотреть можно», — заметил мой визави, — но, повторяю, цена окончательная».

Самый удачный дисконт, который мне удалось выторговать по телефону, составил 2%. Изначально квартира в «Доме на Беговой» площадью

35 кв. м была выставлена за 10 млн руб., мне предложили купить ее за 9,8 млн руб. В общем, по телефону существенного дисконта получить не удалось. И я решил сменить стратегию и торговаться только при личных встречах.

С глазу на глаз
Телосложением Александр напоминает борца. Квадратные плечи и голова, огромные руки, увенчанные кулаками размером с футбольный мяч, и недоверчивый, мрачный взгляд исподлобья.

На мой взгляд, это типаж вхоза, водителя-дальнобойщика, возможно, следовательно, но никак не агента по продаже недвижимости.

Мы смотрим квартиру на верхнем этаже жилого комплекса «Триколор» площадью 127 кв. м. Цена вопроса — 21 млн руб. По телефону разговаривать о скидках Александр отказался, пообещал торг при осмотре. Пока я осматриваю квартиру, риэлтор что-то недовольно бурчит, жалуюсь на рынок, клиентов и жизнь в принципе. Осмотрев жилье, я предлагаю свою цену — 19,5 млн. В ответ — молчание, при этом глаза агента наливаются кровью. Кажется, что сейчас он начнет меня бить своими руками-кулаками, чтобы не отвлекал понапрасну серьезных людей от работы, а в не заселенном еще, пустующем доме мои крики о помощи вряд ли кто услышит. На мое счастье риэлтор сумел совладать с эмоциями. «Я поговорю об этом с хозяевами», — выдавил он, направившись к двери, всем своим видом демонстрируя, что осмотр закончен. К моему удивлению, на следующий день Александр позвонил и сказал, что хозяева согласны снизить цену до 20,5 млн руб., но это их последнее слово.

Ставка поддерживается

— ипотека —

Главным достижением 2015 года банкиры считают сокращение рынка ипотечного кредитования всего лишь на треть. Более значительного падения, как это было в провальном 2009-м, удалось избежать благодаря запуску программы господдержки. Единственным способом сохранить уровень рынка эксперты считают продление действия госпрограммы хотя бы на год.

Структурные изменения

По данным Банка России, за 2015 год в стране было выдано 691,85 тыс. ипотечных жилищных кредитов суммарно на 1,14 трлн руб. Это меньше уровня 2014 года на 31,9% в количественном и на 34,7% в стоимостном выражении. В декабре объем рынка ипотечного жилищного кредитования составил 162,1 млрд руб., было выдано 97,7 тыс. кредитов, что на 28,5% меньше, чем в декабре 2014 года. В то же время, отмечают эксперты «Русипотеки», такие показатели можно считать достижением, если сравнить с провальными данными кризисного 2009 года. Тогда количество выданных ипотечных ссуд сократилось более чем на 61%, а их объем — на 74,5%.

Удержат ипотечный рынок от обрушения удалось главным образом благодаря программе субсидируемой государством ипотеки, запущенной в марте прошлого года. Эти кредиты выдаются на покупку недвижимости на первичном рынке под конечную ставку не более 12% годовых. Недополученные доходы банка до уровня ключевой ставки ЦБ, увеличенной на 3,5 процентного пункта, покрываются госсубсидией, с 3 августа 2015 года она составляет 11%. Минфин РФ сообщил, что за март–декабрь в стране по этой програм-

ме было выдано более 210 тыс. кредитов в сумме более чем на 374 млрд руб. Это составляет чуть больше трети от выданной в стране ипотеки и по количеству, и по объему. «Рост первичного рынка на фоне мер государственной поддержки — одна из основных тенденций в 2015 году», — констатирует директор департамента продаж подразделений сети Абсолют-банка Иван Любименко. «Запуск программы во втором квартале значительно поддержал рынок ипотечного кредитования и не позволил реализоваться худшим прогнозам аналитиков, ожидавших спад на уровне 2009 года», — отмечают в ВТБ 24.

Другим фактором поддержки рынка стало последовательное снижение ключевой ставки ЦБ: за год регулятор, отмечая замедление темпов развития инфляции, пересматривал ее значение пять раз. В результате ключевая ставка снизилась с 17% в декабре 2014 года до 11% в августе 2015-го. Однако с тех пор из-за снижения цен на нефть риски инфляции в стране вновь выросли, что не позволило регулятору продолжить снижать ставку и дальше. Ключевая ставка влияет на стоимость кредитных ресурсов для всех участников финансового рынка, поэтому ее снижение отразилось и на стоимости ипотечных кредитов. «Совокупное действие снижения ключевой ставки и выдачи кредитов по госпрограмме позволило снизить средневзвешенную ставку выдачи на рынке с 14,7% в феврале — марте 2015 года до 12,7% в декабре», — отметили в ВТБ 24.

По программе с господдержкой заемщикам доступны минимальные ставки: среднерыночный уровень составляет 11,7%. В то же время среднерыночный уровень ставок на вторичном рынке — 15,2%, по кредитам на новостройки без гос-

Парковые Аллеи
Парковые Аллеи
жилой комплекс

Жилой комплекс

ПАРКОВЫЕ АЛЛЕИ

Дополнительная СКИДКА 2%

Только для читателей газеты «Коммерсантъ»

66-444-88

к действующим акциям и системе скидок

Красногорск | parkalley.ru

ЖИЛОЙ ПРИРОДНЫЙ КОМПЛЕКС

РЕКЛАМА

ЗАСТРОЙЩИК ООО «ПАРК». С ИНФОРМАЦИЕЙ О ДЕЙСТВУЮЩИХ АКЦИЯХ И ПРЕДЛОЖЕНИЯХ, ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ МЕРОПРИЯТИЯ, О СРОКАХ, МЕСТЕ И ПОРЯДКЕ ИХ ПРОВЕДЕНИЯ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ PARKALLEY.RU С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ ЗАСТРОЙЩИКА **PARKALLEY.RU**

дом цены

Война ценников

Земельные участки и загородные дома, снова существенно подешевевшие для тех, кто хранит сбережения в долларах, стали рассматриваться как долгосрочная инвестиция. Параллельно девелоперы в высоких ценовых сегментах от скидок на отдельные дома начали открыто переходить к снижению цен на всю линейку предложения. В совокупности обе эти тенденции в декабре послужили спусковым крючком для резкой активизации реальных сделок.

— загород —

Сочувствие к покупателям

Покупательская активность на рынке загородной недвижимости в конце прошлого года благодаря сразу нескольким факторам возросла и пока продолжает оставаться на стабильно высоком уровне. Застройщики коттеджных поселков, а вслед за ними и собственники готовых к проживанию домов отчаянно торгуются, предлагая иногда впечатляющие скидки. И даже сложно сказать, какая из этих тенденций первична, ведь скидки манят, а реальному покупателю после длительного периода затишья рад пойти на уступки любой продавец.

У покупателей есть как минимум три причины быть активными. Во-первых, доллар вырос необычайно. В социальных сетях до сих пор продолжают цитировать Юлию Цепляеву, директора Центра макроэкономических исследований Сбербанка, пожалевшую в 2014 году тех, кто покупает доллары по 35 руб.: они, по ее мнению, должны были потерять свои деньги. Однако те, кто покупал тогда американскую валюту именно по этой цене, к сегодняшнему дню оказались в двойном выигрыше, а те, кто успел воспользоваться скачком, случившимся 22 января (тогда доллар взлетел выше 83 руб.), заработали еще больше.

Во-вторых, в декабре подошел срок выплаты банковских вкладов, сделанных по весьма интересным ставкам годом ранее. Новые ставки уже не были столь привлекательны, так что по логике стоило вкладываться в новые инструменты. Одновременно Центробанк продолжал политику зачистки сектора от нежелательных элементов, что совсем не сулило сохранность средств на счетах.

Наконец, и в-третьих, цены на нефть в течение всего декабря и затем января впечатляюще снижались, в результате чего остальные показатели отечественной экономики, в зна-



Самые ликвидные объекты на загородном рынке — полностью готовые к проживанию дома

чительной мере зависимой от сырья, лихорадило примерно так же, что хорошо видно по динамике курса РТС — почти идентичной нефтяным котировкам за этот период.

Некоторые? Все!

Продавцы же, в свою очередь, так заждались покупателей, что были рады реализовывать объекты с любыми скидками. Да, наиболее ликвидные объекты — готовые к проживанию дома, а также земельные участки без подряда, которые еще называют «актив на все времена», уходили как горячие пирожки. «Предложения вторичного рынка с качественным ремонтом и готовые для проживания попали в разряд эксклюзивных и желанных и сразу раскупались, как только рынок узнавал о них», — рассказывает Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group.

Остальные же предложения приходилось так или иначе дисконтировать, причем иногда весьма существенно. Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate, говорит, что 2016 год на рынке жилой загородной недвижимости начался под девизом «Акции и скидки!», ведь именно эти маркетинговые инструменты обеспечили застройщикам приемлемый уровень спроса на загородном

рынке в 2015 году. В некоторых поселках высокобюджетного сегмента цены были снижены на отдельные предложения: в «Ренессанс парке» и «Европе» на ряд готовых коттеджей был объявлен дисконт в размере 5–10%, в поселке «Успенка 21» — на 25%. В «Полевье» стоимость домов снизилась на четверть. В «Променаде» (Киевское шоссе, 12-й км) на последние домовладения покупателям были предложены скидки в размере до 30%. Одну из самых значительных скидок зафиксировали в декабре в поселке Chateau Souverain, где одно из домовладений было официально выставлено с дисконтом 45%.

В то же время, рассказывает Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank, в некоторых коттеджных поселках цена была снижена сразу на все предложение. В «Павлово-2» (Новорижское шоссе, 14-й км) и «Пестово» (Дмитровское шоссе, 22-й км) на все предложение действовала скидка 15%. Причем тенденция продолжилась и в феврале: в «Пестово» объявили акцию, в рамках которой также на все домовладения, включая коттеджи в квартале Dolce Villa, действует скидка 15%.

По данным Анастасии Могилатовой, генерального директора Welhome, в поселке «Резиденция Рублево» (1 км по Новорижскому шоссе), где к продаже предлагаются полностью построенные таунхаусы и дуплексы, в январе были снижены цены в среднем на 13%.

Еще больше скидок

Реальным же покупателям застройщики в процессе переговоров, стремясь не развалить сделку, предлагали скидки больше заявленных. По данным Юлии Грошевой, они достигали 30–40%.

Что касается вторичного рынка, который в течение года на 25% пополнился вторичными объектами, требующими капитального ремонта или перестройки, то их владельцам в конце прошлого года пришлось извлекаться от иллюзий по поводу стоимости своего имущества и снижать цены на 40–50%, а при срочной продаже — на 60–70%.

Поддержанное не может быть дороже нового, если только это не эксклюзивное предложение. Постепенно все участники рынка понимают, что вторичку невозможно продавать дороже первички, говорит Тимур Сайфутдинов. Поэтому и частные собственники домов вместо того, чтобы держать цену и принимать выражение лица «мне не к спеху», вслед за девелоперами становятся сговорчивее и предлагают скидки. «Например, те дома, которые мы продавали год назад за 70 млн руб., сегодня уже предлагаются за 60 млн руб.», — приводит пример эксперт. В валютном эквиваленте разница в этих двух ценах выходит и вовсе шокирующая.

Погоня за скидками стала покупательским трендом, говорит Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Ме-

триум Групп». С коллегой соглашается Павел Матюхин, руководитель направления загородной недвижимости iResidence: «Клиенты приходят с уже сформированным желанием получить скидку, так что акции сейчас действуют скорее психологически». Он приводит свежий пример: даже небольшая десятипроцентная скидка в поселке «Векшино» позволила в январе поднять продажи на 24% по сравнению с прошлым годом.

Кто на Рублевку?

В итоге, например, за декабрь прошлого года на первичном рынке элитной загородной недвижимости на трех основных направлениях (Новорижском, Рублево-Успенском, Минском) было продано 31 домовладение суммарной стоимостью \$27,2 млн, утверждают в Knight Frank. Правда, оговаривается Алексей Трещев, в течение последнего месяца на Рублево-Успенском шоссе не было заключено ни одной сделки.

С коллегой не согласна Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости Tweed: «В этом году бесспорный лидер — Рублевка, которая медленнее других направлений корректировала прайсы». Именно на Рублево-Успенском шоссе брокеры Tweed нынешней зимой заключили 85% сделок, остальные прошли на Новой Риге и Минском шоссе.

Бюджеты покупок в элитном сегменте варьировались от \$1 млн до \$7 млн, говорит Юлия Грошева. В свою очередь, Ольга Бахметьева утверждает, что нынешней зимой средний бюджет сделок с элитной загородной недвижимостью составил \$2 млн, и это в два раза больше, чем год назад. «Одна из крупных сделок первого зимнего месяца — дом „под ключ“ площадью 1 тыс. кв. м с бассейном в охраняемом коттеджном поселке на ближней Рублевке», — рассказывает она. Бюджет этой покупки составил почти \$8 млн.

Постепенно ликвидные предложения уходят к тем, кто их давно ждал, и объем предложения претерпевает пусть незначительные, но корректировки вниз. Нина Резниченко, руководитель департамента продаж загородной недвижимости «Savills Россия», сообщает, что, согласно данным на декабрь 2015 года, совокупный объем предложения на рынке высокобюджетного жилья Подмосковья составлял около 900 объектов (коттеджи, таунхаусы и участки). «По данным февраля 2016 года, мы отмечаем значительное снижение объема предложения по сравнению с концом прошлого года: оно составило около 5%», — замечает эксперт.

Таким образом, маркетинговые инструменты по-прежнему работают — вот только размеры предлагаемого дисконта становятся постепенно все больше. Вспоминается известная шутка времен обвала сырьевых индексов: «Завтра проресемся — а нефть бесплатная». Впрочем, до бесплатной раздачи земли вблизи Москвы еще далеко.

Марта Савенко

Рванули вверх

— город —

Как и в прошлые годы, минувший декабрь оказался урожайным месяцем для московских застройщиков. На рынок вернулись не только ипотечные, но и инвестиционные сделки, причем все это сопровождалось внушительными скидками в виде новогодних акций. Но самый большой сюрприз как девелоперам, так и банкам преподнес январь, который принято называть сонным месяцем и который в этот раз в некоторых сегментах продемонстрировал настоящий бум продаж.

Заторопились

Покупательский спрос в декабре и январе, похоже, распределился по разным объектам. Одни девелоперы рапортуют о неожиданном урожайном декабре, которого никто не ждал после заунывной осени, когда месяц за месяцем все показатели проседали. В ГК «Пионер» за этот месяц провели 217 сделок, что на 6% выше показателя за аналогичный период 2014 года, который, как мы помним, характеризовался поистине ажиотажным спросом.

Другие рассказывают, что декабрь в их отделе продаж прошел относительно спокойно, зато удивил январь, который обычно становится периодом затишья. В Urban Group говорят, что первый месяц года по количеству сделок превзошел не только своего предшественника, но даже декабрь 2014 года. Правда, причину объясняют акциями по стимулированию спроса, которые многим наблюдателям показались весьма щедрыми — например, в одном из проектов в качестве бонуса покупателям квартир предлагалась авторская отделка на сумму 1 млн руб.

Алексей Белоусов (Capital Group) вспоминает, что по сравнению с декабрем 2014 года спрос в следующем месяце упал примерно в два раза. «В этом году связь декабрь—январь проявила себя принципиально по-иному», — рассказывает эксперт. — Январские каникулы, традиционно считающиеся самым тихим периодом на рынке недвижимости, в этом году не отличались спокойствием, поскольку на это время пришелся максимальный рост курса доллара, что привело к значительной активизации спроса».

Весь декабрь держатели валютных вкладов следили за рынком, ожидая оптимального момента для перевода сбережений в рубли и приобретения квартир, подтверждает Евгения Акимова (IKON Development). «Пока курс рубля сдал позиции, люди не торопились, но в январе ситуация изменилась и решения о покупке стали приниматься намного быстрее», — говорит она. — Мы увидели это еще и по тому, что уве-

личилась конверсия звонков в сделки, другими словами, звонить стали, чтобы купить».

На 200 процентов

Эти же данные подтверждают аналитики и Росреестр, который за декабрь зафиксировал настоящий взлет сделок по договорам долевого участия: их зарегистрировано 2835, и это на 77% больше, чем в ноябре. «В совокупности декабрь и январь проиграли аналогичному периоду конца 2014 — начала 2015 годов всего 3%», — замечает Мария Литинецкая («Метриум Групп»). Она напоминает о том, что год назад в это же время был сезон рекордных продаж с начала кризиса, поэтому такие показатели не могут не радовать все девелоперское сообщество.

В наиболее успешных жилых комплексах в январе продано на 48% меньше квадратных метров, чем в декабре, и это абсолютно приемлемая динамика, свидетельствует Мария Литинецкая. На этом фоне поистине нетривиальным выглядит январский бум продаж в многофункциональных комплексах, где реализуются апартаменты. «В одном из них по сравнению с декабрем реализовано на 50% больше площадей, в другом — более чем на 200%», — констатирует эксперт.

Видя это, девелоперы хоть и не подняли ощутимо стоимость квартир в самых ликвидных проектах, однако скидки в январе уменьшили, а в некоторых новостройках и вовсе перестали их давать. «В конце прошлого года мы начали постепенно увеличивать цены», — говорит Павел Петриченко (Самолет Девелопмент). — С одной стороны, это было связано со стадией строительства, с другой — стабильно высокий спрос позволял нам это делать». На некоторые категории квартир пришлось отменить акции уже с декабря, добавляет он.

Повышения не было, но и снижать цены в декабре—январе не приходилось, говорит Радис Манаширова (SDI Group). «За счет действующей акции „Отделка в подарок“ мы привлекли как покупателей, использующих ипотеку, так и ту часть целевой аудитории, у которой была возможность совершить стопроцентную оплату».

Слухи как катализатор ипотеки

Все это происходило вопреки ожиданиям покупателей, которые, видя осеннюю девелоперскую хандру, ликовали, рассчитывая на обвал рынка жилья если не в 2015-м, то уж в 2016 году точно. Причина же январского бума проста: к валютной лихорадке добавились разговоры и публикации о том, что господдержку ипотеки в марте отменят.

Сотря, что раз кризис объявлен ползучим, то он надолго, а значит, отложить покупку мо-

жет оказаться равно тому, чтобы вообще ее не совершить, ипотечные покупатели заторопились. К ним присоединились инвесторы, которые почувствовали, что дно рынка жилья либо близко, либо уже достигнуто. К тому же очередное валютное ралли преумножило их рублевые капиталы, а поскольку кризис в банковской сфере усилился и хранить деньги на счетах стало не то чтобы опасно, но уже тревожно, то одним из немногих надежных объектов вложений стала недвижимость.

Жертвуя прибылью

Однако покупательская волна далеко не во всех проектах одинакова, и рынок расслоился. Большинство предпочитает делать скидки реальным покупателям, и их средний размер в текущем деловом сезоне вырос с традиционных 3–5% до 6%. Что же касается максимумов, то в массовом сегменте величина дисконта достигает 15%, в элитном на индивидуальных переговорах доходит до 50%.

В регулярных продажах теперь тоже есть примеры значимого снижения цен, но пока только в высоких ценовых сегментах. Например, в Knightsbridge Private Park была произведена коррекция стоимости объектов в сторону уменьшения в среднем на 30%, отмечает Тимур Сайфутдинов (Point Estate). «Этот комплекс находится на завершающей стадии строительства, при этом еще почти половина апартаментов не реализована, цены же экспонируются в долларах», — утверждает эксперт.

«Иногда застройщики готовы даже пожертвовать маржинальностью и снизить цену предложения до инвестиционной себестоимости, что в принципе ставит под угрозу бизнес девелопера», — рассказывает Екатерина Лобанова («PI-Девелопмент»). Она уверена, что снижение цен на квартиры сегодня происходит в том случае, если застройщику необходимо любой ценой обеспечить ликвидность и избежать кассового разрыва, а также в случае завершения реализации проекта.

А ведь в текущих условиях именно планомерный рост цен на квартиры в жилых комплексах, подкрепленный динамикой строительной готовности, является лакмусовой бумажкой для потенциального покупателя. Иными словами, если цены повышаются, покупатель понимает, что его квартира также растет в цене как актив, даже если она не рассматривается как инвестиционный инструмент. Что же касается цен ниже рынка, то массового покупателя они скорее отпугивают, особенно если стройка далека от завершения.

Марта Савенко

Иногда они возвращаются

— аренда —

Арендаторы на показах все еще торгуются, а вот хозяева наиболее ликвидных квартир делают это все менее охотно, поскольку уже знают: спрос вырос. Вслед за тем, кто просит сбросить цену на треть, придет другой, и ему достаточно будет 10%. Впрочем, пока что спрос превышает предложение только в двух узких ценовых сегментах, а остальные арендодатели все еще вынуждены проявлять гибкость и лояльность, чтобы получить клиента.

Напрасные слова

Закливание «Аренда дешевет!», похоже, скоро потеряет свою волшебную силу, и арендаторам уже нечем будет размахивать на встрече с хозяевами. Самый сложный участок дороги на пути к компримиссу образовался после того, как Запад ввел санкции в отношении России, в связи с чем Москву массово покинули экспаты, занимавшие существенную долю рынка. Теперь они возвращаются, и все начинает выравниваться.

По данным «Savills Россия», иностранцы снова составляют основную долю арендаторов в высокобюджетных сегментах, а именно 63% от общего числа. «Несмотря на то что рынок высокобюджетной аренды снизил обороты, все же сейчас мы наблюдаем на нем активность как со стороны собственников квартир, так и со стороны нанимателей», — говорит Елена Куликова, руководитель отдела по работе с собственниками компании.

Негативная макроэкономическая ситуация и спад потребительского спроса заставили владельцев квартир еще в конце 2015 года максимально снизить цены на объекты недвижимости, рассказывает Дарья Самойлова, директор департамента аренды Blackwood. «Сейчас арендодатели уже торгуются неохотно в надежде на всплеск активности в начале весны, и дисконт на рынке элитного жилья составляет не более 5–7%», — добавляет она.

Доллары — это неприлично

Парадоксально, но факт: в одних агентствах недвижимости считают неадек-

ватным настойчивое желание некоторых владельцев квартир сдавать свой объект в доллары. Другие утверждают, что более половины сегодняшних объектов экспонируются именно в валютном эквиваленте. «Более 30% сделок по аренде элитного жилья проходят в бюджете свыше \$10 тыс. Из них 65% заключаются в иностранной валюте, остальные — в рублях», — уверена Юлия Ковалева, директор департамента аренды городской недвижимости Kalinka Group. «В конце прошлого года количество выставленных в аренду квартир, экспонирующихся в рублях, возросло на 4% — до 70%», — возражает Дарья Самойлова.

Такие же расхождения существуют и относительно окончательных цен сделок, а также величины торга на показе квартиры. «Если премиальный сегмент всегда начинался с 400 тыс. руб. в месяц, то теперь средняя арендная ставка на качественную квартиру в ЖК — 150 тыс. руб., например в „Доме на Мосфильмовской“ или в ЖК „Триумф Палас“, — сообщает директор департамента аренды квартир Penny Lane Realty Марина Шекера. «Наиболее востребованными у арендаторов стали предложения в бюджете до 500 тыс. руб.», — говорит Татьяна Дмитриева, руководитель направления городской недвижимости компании Welhome.

Теперь вас стало больше

Арендаторы все еще хотят большого торга, но собственники в настоящее время уже не всегда готовы на него, отмечает Елена Куликова. «Впервые с сентября 2014 года мы отмечаем увеличение числа потенциальных арендаторов», — говорит она. — Нынешний уровень спроса на высокобюджетную аренду — максимальный за последний год».

Арендаторы действительно были очень активны в плане торга, согласна Марина Шекера. «Беда в том, что с точки зрения многих собственников цены достигли дна», — замечает она. Но когда арендные ставки падают настолько, что не могут компенсировать износ элитного жилья, владелец считает меньшим злом отложить сдачу внаем до лучших времен.

Владимир Абакумов

Ставка поддерживается

— ипотека —

В 2015 году изменилась и структура ипотечно-го рынка: радикально выросла доля госбанков, которые могут позволить себе выдавать кредиты под невысокий процент. По подсчетам экспертов («Русипотеки», рыночная доля Сбербанка достигла 66%, в целом банки с госучастием контролируют 87% рынка. Например, сейчас Сбербанк выдает кредиты по субсидируемой государством программе под 11,4% годовых, кредиты на покупку жилья на вторичном рынке — для незарплатных клиентов 14,5–15,5% при условии комплексного страхования. По кредитам на готовое жилье ставка будет на 1 процентный пункт ниже после регистрации ипотеки в пользу банка. ВТБ 24 по программе также выдает кредиты под 11,4% годовых. Покупку готового жилья незарплатным клиентам банк кредитует по ставке от 14% годовых при условии комплексного страхования.

Уменьшение чека

Ипотечные кредиты, не связанные с программами господдержки, оказались малодоступны заемщикам в 2015 году. К тому же риски потери дохода или реальное сокращение зарплаты заставили значительное количество заемщиков отказаться от покупки новой квартиры. В основном кредиты выдавались на улучшение жилищных условий: взять ипотеку могли граждане, у которых была возможность заменить имеющуюся квартиру на новую. «Сокращение происходило в основном за счет вторички, по результатам десяти месяцев 2015 года, по данным Росреестра, выдачи на вторичку на ипотечном рынке сократились на 46% к аналогичному периоду 2014 года», — говорит заместитель председателя правления «Дельтакредита» Ирина Асланова. «Это обусловлено перераспределением спроса на ипотеку с пониженной ставкой благодаря мерам государственной поддержки и участию крупнейших застройщиков в дополнительном субсидировании ставок», — называет причины Иван Любименко. — Вторым сегментом, показавшим заметное падение, стала коммерческая ипотека, но с учетом сегодняшней экономической ситуации это вполне объяснимое явление». При этом объем кредитов на покупку квартир на первичном рынке ожидаемо сократился в меньшем объеме. «По первичке выдачи уменьшились только на 16%», — подсчитывает Ирина Асланова.

В неопределенных экономических условиях граждане старались брать как можно меньшие суммы кредитов. «Уменьшение средней суммы кредита стало другой важной тенденцией прошлого года», — отмечает Иван Любименко. По данным ЦБ, в первом полугодии 2015 года средний размер предоставленных ИЖК уменьшился с 1,72 млн до 1,64 млн руб., при этом в Москве он составил 3,80 млн руб. Участники рынка определяют сейчас средний размер кредита на уровне чуть больше 2 млн руб. «В 2014 году средняя сумма кредита составила 2,15 млн руб., а в 2015 году — 2,05 млн руб.», — сравнивает Иван Любименко.

Собственно ипотечные кредиты уступали место судам под залог имеющейся недвижимости. «В изменившихся экономических условиях можно отметить возросшую популярность кредитов под залог имеющейся недвижимости», — отмечает Вадим Пахаленко. Такие кредиты не обязательно связаны с покупкой новой квартиры: часто их берут на ремонт или неотложные расходы. Ставка по ним ниже, чем по потребительским кредитам, но выше, чем по ипотечным. Например, Райффайзенбанк предлагает нецелевой кредит на сумму до 5 млн руб. в Москве под залог имеющейся недвижимости под 17,5% при официально подтвержденном уровне дохода. При этом рыночный уровень ставок по необеспеченным потребительским кредитам — 19–30% годовых в зависимости от суммы и срока кредитования.

Занимай в рублях

Подавляющее большинство — более 99,9% — выданных в прошлом году кредитов были рублевыми. По данным ЦБ, в иностранной валюте в стране был выдан всего 91 кредит на общую сумму 3,7 млрд руб. По словам участников рынка, взять кредит в иностранной валюте может сейчас только заемщик, получающий в ней основной доход. Это, например, сотрудники иностранных компаний, экспаты, моряки дальнего плавания.

Слабеющий рубль стал одной из основных проблем отечественной экономики в целом, негативно повлияв и на ипотеку. Резко упав в конце 2014 года, курс отечествен-

ной валюты был нестабилен на протяжении всего 2015 года. Правда, в первом полугодии рубль несколько укрепился: на 13 января установленный ЦБ курс доллара составлял 62,7 руб., а к 1 апреля опустился до 57,65 руб. Однако падение нефтяных цен осенью вернуло его к рекордно кризисным значениям: к концу декабря установленный ЦБ курс доллара составлял 72,8 руб., а в январе 2016-о уже достигал уровня 80,5 руб. На момент работы над заметкой установленный ЦБ курс доллара составлял 76,24 руб., евро — 85,08 руб.

Банки начали отказываться в выдаче кредитов в иностранной валюте еще в 2014 году, а проблемы заемщиков, выплачивающих ипотеку в иностранной валюте, стали одной из основных тем прошлого года. Большинство из них брали кредиты еще в докризисном 2007 году, когда курс доллара не превышал 25,6 руб. В январе 2015 года ЦБ рекомендовал банкам реструктурировать ипотеку в иностранной валюте по курсу на 1 октября 2014 года (39,4 руб. за доллар). Однако банки не пошли на уступки заемщикам, мотивируя свою позицию регулированием валютных рисков и тем, что заемщики на момент заключения договора осознавали степень опасности.

Недавно ЦБ сообщил, что за 2015 год по 18 кредитным организациям, на которые приходится около 90% портфеля кредитования в иностранной валюте, количество заемщиков по валютным ипотечным жилищным кредитам снизилось на 22% и составляет на февраль 2016-го 25 тыс. человек. Снижение, по данным регулятора, обусловлено принятыми банками программами реструктуризации такой задолженности. Сбербанк, у которого не больше 2 тыс. заемщиков по ипотеке в иностранной валюте, рассчитывает в ближайшее время решить проблему реструктуризации этих кредитов, сообщил в феврале глава банка Герман Греф.

Реструктуризацию ипотечных кредитов в иностранной валюте банки обычно проводят за счет конвертации и изменения ставки. Правда, льготный курс банки устанавливают неохотно. «Еще в 2014 году Транскапиталбанк предлагал конвертацию в рубли по текущему курсу, но по индивидуальной ставке», — рассказывает Вадим Пахаленко. — Каждый случай реструктуризации рассматривается отдельно».

«28 января 2016 года Абсолютбанк разработал дополнительные меры поддержки валютных ипотечных заемщиков и предложил им воспользоваться конвертацией долга по льготному курсу 65 руб. за доллар США и по курсу 60 руб. за доллар США при полном погашении задолженности», — рассказывает Иван Любименко. — Для льготных категорий установлены особые условия: для заемщиков, имеющих трех и больше несовершеннолетних детей, конвертация долга пройдет по курсу 57 руб. за доллар США. Если говорить о новых предложенных банком мерах поддержки, то с момента ввода новых условий реструктуризации ипотечных кредитов интерес у валютных заемщиков вызвал вариант полного досрочного погашения валютного кредита по курсу 60 руб. за доллар. В рамках этого варианта конвертации банк проводит несколько досрочных погашений в день».

Объемы не снизятся

В конце 2015 года заемщики спешили взять кредит по субсидируемой государством программе, не дожидаясь принятия решения о продлении. В феврале Минфин РФ направил проект, предусматривающий продление программы поддержки ипотечного кредитования до 31 декабря 2016 года. Правда, параметры программы претерпят изменения. Объем выдаваемых кредитов будет увеличен до 1 трлн руб., а размер госсубсидии по кредитам на приобретение жилья на первичном рынке уменьшится до 1,5% при ключевой ставке ЦБ на уровне 11% годовых.

В 2016 году все снова будет зависеть именно от ипотеки с господдержкой. «С учетом того что программа господдержки в 2016 году будет продаваться, можно ожидать роста выдачи на 10–15% к базе прошлого года», — считает директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко. «Прогноз на 2016 год основан на информации о продлении программы государственной поддержки, с одной стороны, и наличии отложенного спроса на фоне снижения цены на вторичном рынке — с другой. С учетом этого мы прогнозируем выдачу ипотечных кредитов на уровне 2015 года», — говорит Иван Любименко.

Елена Пашутинская

Торг на месте

— проверочная работа —

Организовавший показ следующей квартиры владелец сайта Dom-na-begovoj.ru Сергей Байбаков гораздо больше, на мой взгляд, соответствовал образу риэлтора. Коммуникабельный, среднего роста, с доверчивым выражением лица и кожаным портфелем. В общем, говорить с ним о скидках было не страшно.

По телефону обсуждалась однокомнатная квартира площадью 40 кв. м за 11 млн руб. Однако конечная цена, названная при встрече, мало отличалась от дисконтов на телефонных переговорах — 10,7 млн руб. По такой цене я смотреть отказался, рассказав Сергею о своих планах и целях. Мол, характеристики квартиры вторичны, а главное — цена и скидки.

Как объяснил мне риэлтор, большинство продавцов закладывают в цену вероятность дисконта, не превышающего 2–3%, а снизить планку на 10–20% готовы очень немногие и эти люди, как правило, сразу выставляют свои объекты по цене ниже рынка. Например, недавно в жилом комплексе «Английский квартал» была продана квартира площадью 140 кв. м за 55 млн руб. Рыночная цена этого объекта, по мнению риэлтора, составляла около 70 млн руб., однако продавец получил ее за долги и просто хотел вернуть свои деньги. Поэтому сразу в объявлении заявил цену 57 млн руб., а когда появился первый серьезный покупатель, то сбросил еще 2 млн руб. практически сразу. «Однако сейчас дисконтных объектов у меня нет», — подытожил риэлтор. — Если появится, то позвоню, хотя охотников за большими скидками сегодня на рынке больше чем достаточно». После такой подробной лекции о скидках я решил расспросить о ситуации на рынке экспертов.

Рыночный диссонанс

«Сегодня ожидания продавцов и покупателей на рынке недвижимости находятся в диссонансе: почти каждый второй потенциальный покупатель жилья еще на стадии телефонных переговоров извещает, что готов купить квартиру с дисконтом от 10%, — говорит управляющий партнер агентства ZIP Realty Евгений Скоморовский. — Но продавцы жилья бизнес-класса закладывают на скидки, как правило, не более 5%, и дисконт 10–15% для них просто неприемлем».

По словам генерального директора агентства недвижимости Point Estate Тимура Сайфутдинова, случаи продажи квартир со скидками 30–40% в прошлом году были, но только в элитном сегменте, а дисконты 50% были замечены лишь при продаже нескольких пентхаусов и переговоры по поводу этих объектов длились по несколько месяцев. При этом, добавил риэлтор, цены на все эти объекты были изначально очень завышены.

Так, по словам управляющего директора брокерского департамента «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости» Ирины Пешич, в 2015 году в агентство пришел клиент, который хотел продать свою квартиру за 80 млн руб., привязав ее стоимость к курсу доллара. Аналогичные объекты в этом жилом комплексе продавались за 50–60 млн руб. После долгих переговоров риэлторы убедили владельца снизить цену до 75 млн руб. Через пару месяцев он согласился сбросить еще 5 млн руб., и в конце концов квартира была продана за 55 млн руб.

Таких предложений с ценой выше рынка и сегодня довольно много. Но чтобы продавец согласился на дисконт, говорят риэлторы, с ним нужно долго работать. «Не нужно начинать знакомство с продавцом с предложения подвинуться на 20–30%, даже если речь идет о неоправданно дорогом объекте», — советует директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов. — Как правило, если такие скидки и дают, то не на первом и не на втором обсуждении».

Главное, чтобы владелец жилья осознал реалии рынка. Этого, по словам генерального директора Ordo Group Ольги Таракановой, зачастую бывает достаточно. Чтобы владелец квартиры на Чистых прудах согласился снизить цену со 150 млн до 90 млн руб., брокер написал ему большое письмо, включив туда подробный обзор рынка недвижимости района. «Эффект был незамедлительный: продавец на следующий же день изменил свое решение и вышел на сделку», — говорит госпожа Тараканова.

Но подобные меры оказываются действенными далеко не всегда. И бывает, для того, чтобы продать квартиру, риэлторы разыгрывают перед владельцем жилья целый спектакль. Например, рассказывает Тимур Сайфутдинов, брокер направляет к продавцу нескольких псевдопокупателей, первый из которых предлагает приобрести квартиру, например, за 80% от заявленной цены, второй — за 70%, третий — за 60%. И в этот-то момент, когда продавец уже рад продать



В «Доме на Беговой» квартиру с заявленной ценой 11 млн рублей согласились продать за 10,7 млн

жилье со скидкой 20–30% от первоначальной цены, появляется настоящий покупатель.

Как нужно торговаться

Все же, если правильно вести диалог, можно получить существенный дисконт и на вполне рыночные предложения. «Однако если цель покупателя получить максимальную скидку, то начинать торг до осмотра квартиры бессмысленно», — уверен руководитель отдела вторичной недвижимости Est-a-Tet Алексей Бернадский. — Это только озлобит продавца и настроит на негативный лад на первой встрече». По мнению риэлтора, для начала нужно посмотреть не-

сколько квартир, подходящих по характеристикам, а потом при личной встрече выяснить, кто из продавцов готов предоставить максимальный дисконт, чтобы оттолкнуться от реального предложения. «Как правило, какая-то из квартир нравится больше других и нужно просто вести с ее владельцем диалог в ключе, мол, вы продаете за 30 млн руб., а есть предложение по 28 млн руб.», — советует Алексей Бернадский. — Указывать на недостатки, чтобы снизить цену, тоже можно, но тут нужно находить действительно объективные изъяны и придерживаться деликатного тона».

А зацепок для торга у покупателя может быть огромное количество. Это и состояние квартиры или подъезда, и вид из окна, перечисляет генеральный директор компании «Биг Реал Эстейт» Игорь Рогулин, и доку-

менты. «Например, хорошую скидку можно получить, если квартира в собственности среди собственников несовершеннолетних детей», — советует риэлтор.

Впрочем, важно не переусердствовать. «Недавно через наше агентство была реализована квартира, которая изначально оценивалась в 19 млн руб., но покупателю удалось выбить скидку в 1,5 млн руб., — рассказывает Евгений Скоморовский. — Взамен владелец, хотя вначале этого делать не собирался, вывез из квартиры весь декор и мебель, а интерьер был главной изюминкой жилья». В результате, считает риэлтор, в притышке оказались обе стороны: продавец остался с ненужной ему мебелью, а покупателю после приобретения квартиры пришлось потратить на ее обстановку сумму, явно превышавшую размер полученной скидки.

Скидки по бартеру

В последнее время, по словам риэлторов, предметами торга все чаще выступают мебель, бытовая техника, а также машиноместа и гаражи, которые предлагают покупателю в качестве бонуса взамен дисконта. «Особенно это характерно для бизнес-класса», — замечает Илья Менжунов. — Но в элитном сегменте спектр бонусов шире — например, продавец покупателю может подарить дорогой автомобиль уровня Porsche».

Однако покупатели элитной недвижимости теперь тоже стараются сохранить больше наличных, поменяв на квартиру что-нибудь не очень нужное. «Наша компания уже сталкивалась с предложениями клиентов оплатить часть цены квартиры кольцом Graffi коллекционными автомобилями», — рассказывает директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank Алексей Трещев. А в последнее время, по его словам, появились и полностью бартерные предложения. Например, владелец элитного загородного дома хочет обменять его на объекты стрит-ритейла, а другой готов отдать участок в дорогом коттеджном поселке, расположенном на Рублево-Успенском шоссе, за несколько квартир экономкласса. В таких случаях подсчитать реальные размеры скидок невозможно.

Денис Тыкулов,
главный редактор
«Элитное.RV»,
специально для «Ъ-Дома»

16+ реклама

Коммерсантъ

КНИГА

ЛУЧШИЙ ПОДАРОК

только в феврале: пять лучших электронных книг для вашего бизнеса в подарок за подписку по прошлогодним ценам

«

Карл Сьюэлл
Клиенты на всю жизнь

Ицхак Адизес
Как преодолеть кризисы менеджмента

Донни Эбенштейн
Сила эмпатии

Том Демарко
Deadline

Питер Фердинанд Друкер
Эффективный руководитель

»

1

Оформите и оплатите с 1 по 29 февраля подписку в редакции на любое издание на 6 и более месяцев:

• на сайте [kommersant.ru](#)

• по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)

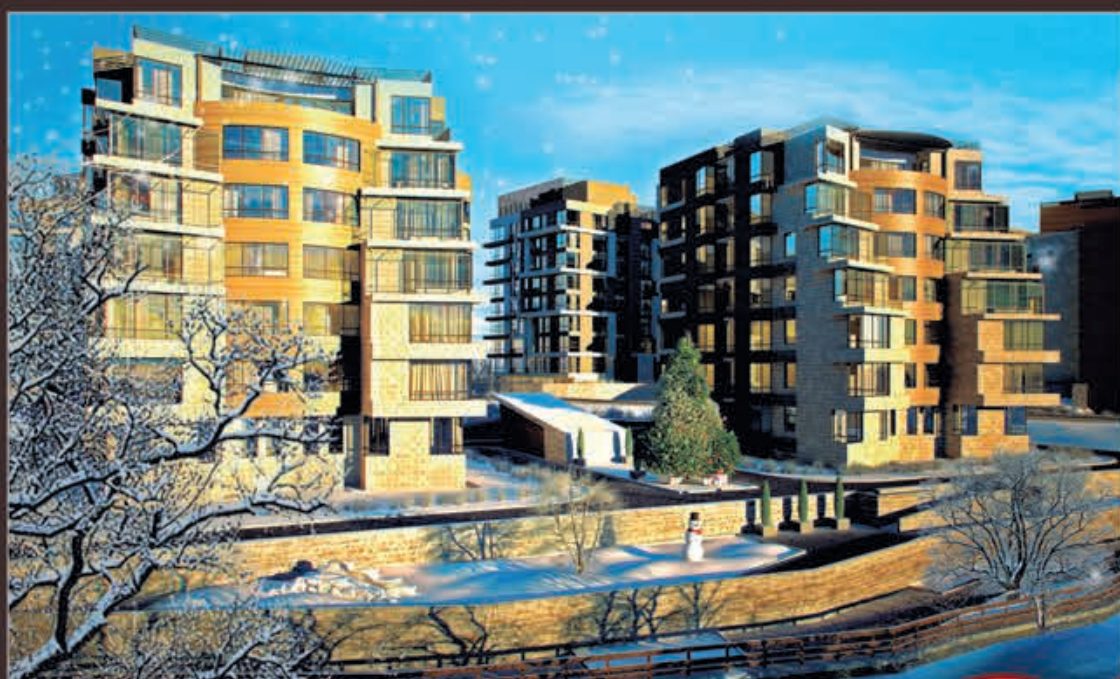
2

Сообщите свой e-mail для получения индивидуального кода для скачивания книг:

• на сайте [kommersant.ru](#)

• по QR-коду

• по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

**НОВОГОРСК
КВАРТИРЫ**

(495) **215 23 43**
химкигрупп.рф

**С ЛЮБИМЫМИ \$
НЕ РАССТАВАЙТЕСЬ**

П о д р о б н о с т и н а с а й т е о д н к . р ф



ОЛИМПИЙСКАЯ
РИВЬЕРА
НОВОГОРСК

(495) **215 23 43**
химкигрупп.рф



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

**НОВОГОРСК
КУРОРТ**

(495) **215 23 43**
химкигрупп.рф

