

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 28 марта | №053 (2309)

СПРОС: ПИК КРИЗИСА ЕЩЕ НЕ ПРОЙДЕН | ИПОТЕКА: БЕЗ ГОССУБСИДИРОВАНИЯ СДЕЛОК НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ РОСТ НЕВОЗМОЖЕН | ИНФРАСТРУКТУРА: СОЦОБЪЕКТЫ ДАВЯТ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ МЕТРА | ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ: МАЛОЭТАЖНЫЙ ЭКОНОМКЛАСС ПОКА В ЦЕНЕ | РЕГИОНЫ: ЛИДЕРЫ И АУТСАЙДЕРЫ ПО СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

КАЧЕСТВО ВМЕСТО ЦЕНОВЫХ ВОЙН

НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОГО РЕГИОНА ПРИ ПАДАЮЩЕМ СПРОСЕ НА ЖИЛЬЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ. ПОЛИТИКА СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ КВАРТИР КАК ФАКТОР ОЖИВЛЕНИЯ СПРОСА ПРАКТИЧЕСКИ ИСЧЕРПАЛА СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ. ЗАСТРОЙЩИКИ ПЕРЕСМАТРИВАЮТ СВОЮ ПОЛИТИКУ: ЦЕНОВЫЕ ВОЙНЫ СМЕНЯЮТСЯ КОНКУРЕНЦИЕЙ ЗА КАЧЕСТВО ПРОЕКТОВ. **ОКСАНА САМБОРСКАЯ**

ИЗБЫТОК ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В московском регионе 2015 год на рынке новостроек запомнился ростом предложения в сегменте массового жилья. По данным аналитиков компании «Азбука жилья», на протяжении всего 2015 года рынок первичного жилья в границах Старой Москвы постепенно увеличивал объемы предложения и в октябре достиг максимума — 410 корпусов с учетом элитных объектов. Это на 13,3% больше уровня сентября 2015-го и на 19,2% выше уровня декабря и ноября 2014 года.

Количество выходящих на рынок проектов росло в границах Старой Москвы и снижалось в области и Новой Москве. По данным аналитического центра девелоперской компании ОПИН, в Москве в «старых» границах в 2015 году стартовало 80 проектов (против 61

в 2014-м), а в области — 73 новых проекта (что меньше значений 2014 года — 84). В Новой Москве появилось всего десять новых проектов, большинство из них — проекты комплексного освоения территорий. В 2016 году динамика выхода новых проектов ожидаемо замедлилась — в «старых» границах Москвы вышло всего семь проектов (по состоянию на середину марта), а в области — пять. Ни одного нового проекта в Новой Москве не стартовало.

При этом объем спроса на новостройки сократился. По данным Росреестра, в 2015 году в столице (включая Новую Москву) зарегистрировано 19 667 договоров долевого участия в строительстве (ДДУ), что на 18% ниже, чем в 2014-м, а в области — 93 528, на 17% меньше показателей предыдущего года. По словам руководителя аналити-

ческого центра девелоперской компании ОПИН Дениса Бобкова, исходя из этого уже можно сделать вывод, что количество новых проектов в 2016 году будет ниже значений 2015-го. «Объем спроса в 2015 году сократился, и уже вышедших проектов хватит на ближайшие полтора-два года. Поэтому среди новых проектов будут востребованы наиболее интересные варианты. В Москве это концептуальные проекты, расположенные в привлекательных местах — на набережных, вблизи центра города. В Подмоскovie же останутся востребованными проекты массового комфорт-класса и различные нишевые предложения в бизнес- и премиум-классе», — считает эксперт.

В начале 2016 года на рынке новостроек было зафиксировано оживление — объем сделок резко вырос. То же

самое происходило и в прошлом году. Однако причины, побудившие покупателей приобретать квартиры, были разными. Как отмечает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, в прошлом году это была общая ситуация нестабильности, которая резко обрушилась на нас в декабре 2014-го. А в январе и особенно в феврале текущего года рынок заметно подстегнула новость о прекращении программы государственного субсидирования ипотеки. Вероятнее всего, считает эксперт, это найдет отражение в структуре сделок следующих месяцев — часть отложенного спроса реализовалась в январе—феврале, и их «недоберут» весна — начало лета.

← Начало на с.1

РЕСУРС СНИЖЕНИЯ ЦЕН ИСЧЕРПАН

В московском регионе в сегменте комфорт/эконом по-прежнему сохраняется тенденция снижения средней цены на квартиры в новостройках. Однако это касается не всего рынка, а отдельных проектов. По мнению коммерческого директора компании Rose Group Натальи Саакянц, снижение цен отличает тех застройщиков, кто ощутил досадное падение продаж в своих проектах, а также тех, кто значительно и одновременно поднял цены в декабре 2014 года вследствие девальвации рубля.

Кроме того, отмечает Наталья Саакянц, падение спроса и, как следствие, цен наблюдается в проектах с явными недостатками: значительная удаленность от МКАД, плохая транспортная доступность, неизвестный застройщик, продажа без учета требований ФЗ-214, медленные темпы возведения домов, небольшой ассортимент. Случаи реального демпинга среди конкурентов, к примеру 50–60 тыс. руб. за квадратный метр, известны и заместителю генерального директора концерна «Крост» Марине Резовой. И все же эксперт считает, что такие случаи редки и, как правило, вызывают опасения у конечных потребителей.

Тенденция снижения цен связана с тем, что новые проекты выходят на рынок на нулевой или очень низкой стадии строительства и их единственным весомым преимуществом становится низкая цена.

Еще одним фактором снижения цен являются скидки, которые с середины 2015 года приобрели массовый характер. «Если ранее скидки предоставлялись преимущественно в натуральном выражении (отделка, машино-место или кладовка в подарок), то к концу года ситуация кардинально изменилась: большая часть девелоперов предоставляли скидки на бюджет покупки в размере от 5 до 20%», — поясняет директор департамента консалтинга и аналитики компании «Азбука жилья» Екатерина Артемова.

По мере увеличения строительной готовности объектов цены на новостройки, как правило, растут. Но в 2016 году застройщики повышают цены медленно и аккуратно. А во многих проектах даже этого не происходит.

Естественно, при снижении цены продажи прибыльность проекта для девелопера падает. Сейчас цены многих проектов близки к себестоимости. Поэтому возможностей для дальнейшего их снижения становится все меньше. С точки зрения цен рынок новостроек практически достиг дна.

КОНКУРЕНЦИЯ НА УРОВНЕ ИДЕЙ

Если говорить о перспективах спроса, то эксперты видят два серьезных катализатора его оживления. Первый — снижение стоимости жилья. Причем не за счет демпинга или опасного уменьшения маржинальности, а за счет так называемой инвестиционной

себестоимости. В нее входят затраты на подключение к инженерным сетям, строительство социальных объектов и дорог, заделанные проценты по кредитам, затраты на соблюдение никому уже не нужных нормативов типа инсоляции. «Здесь большой резерв для снижения себестоимости — на уровне 20%, что может повлиять на снижение цены для покупателей и повысить доступность жилья. Это требует глубоких институциональных изменений и понимания руководителями правительства реальных проблем отрасли, связанных с инженерными подключениями, постоянными изменениями законодательства, отсутствием проектного финансирования», — объясняет генеральный директор компании Urban Group Андрей Пучков.

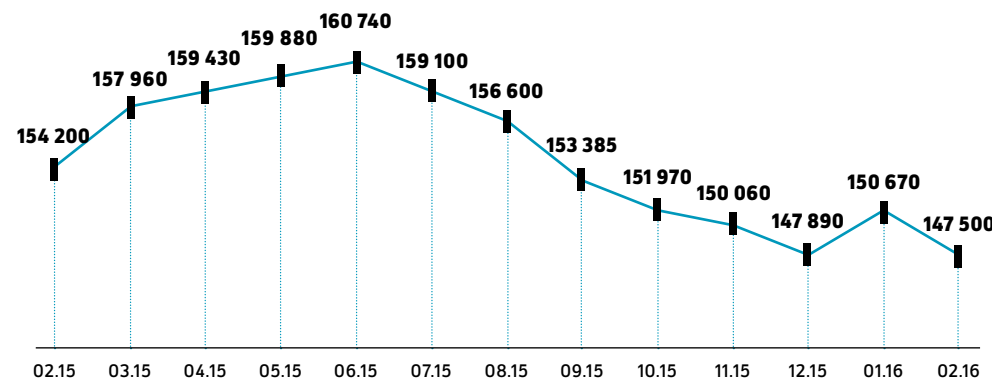
Вторым катализатором спроса является работа над качеством продукта. «Наша отрасль серьезно отстала от потребностей современного человека. Сегодня покупатели хотят жить в современной, комфортной и разнообразной среде, тщательно спроектированной в части градостроительных, архитектурных и средовых решений. Поэтому застройщикам важно предложить потребителю возможность выбрать среди сотни вариантов», — считает Андрей Пучков. По мнению Марины Резовой, требования рынка к проектам сегодня предполагают комплексное освоение территорий, строительство домов параллельно с объектами социальной инфраструктуры, реализацию принципа multifunctionality — комфортная среда, благоустройство, качественное общественное пространство для общения, занятия спортом и отдыха.

Одна из тенденций 2016 года — смена политики девелоперов: если на протяжении всего 2015-го велась так называемая ценовая борьба за клиента, то теперь застройщики начинают конкурировать также на уровне идей и дополнительных фишек проекта. «Снижать стоимость дальше экономически неэффективно, так как маржинальность многих проектов уже находится на уровне 15–20%. Очевидно, при прочих равных условиях покупатель остановит выбор на жилом комплексе с лучшей концепцией для комфортной жизни. Мы пришли к ситуации, когда низкая стоимость не дает wow-эффекта. В условиях падения платежеспособности поддерживать спрос нужно прежде всего качеством проекта», — считает управляющий партнер компании «Метриум Групп» Мария Литвинская.

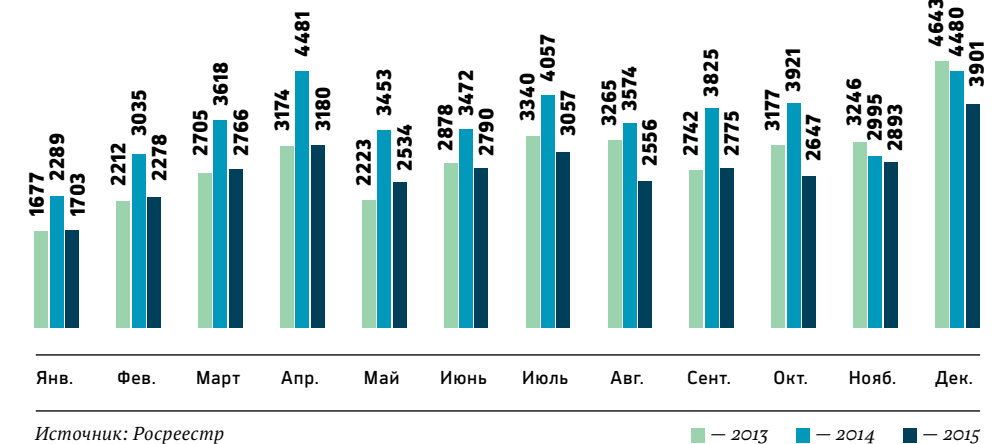
Еще одним способом привлечь покупателя является снижение бюджета покупки за счет проектирования квартир меньшей площади — 22–30 кв. м. Благодаря этому сегодня в «старых» границах Москвы можно купить квартиру всего за 3–4 млн руб.

ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ НЕ БУДЕТ

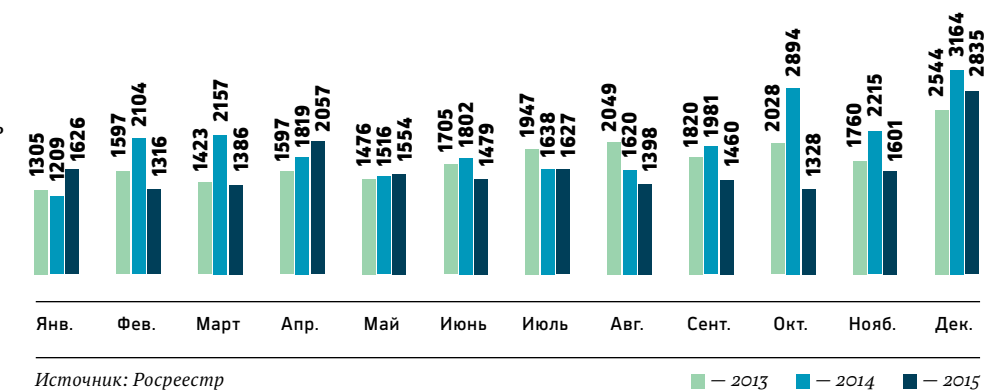
В 2016 год эксперты смотрят с осторожностью. По их мнению, в текущем году спрос будет на невысоком уровне. Конечно, всплески спроса возможны по причине резких колебаний курсов валют, стимулирования со стороны государства и девелоперских компаний

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ МАССОВОГО СЕГМЕНТА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ
руб. за кв. м

Источник: «Метриум групп»

КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ ДОГОВОРОВ В 2013–2015 ГГ.
ПОМЕСЯЧНО

Источник: Росреестр

КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, 2013–2015 ГГ.
ПОМЕСЯЧНО

Источник: Росреестр

(в конкретных проектах). Объем предложения новостроек будет постепенно расти. Однако основным драйвером этого роста будет не выход новых проектов, а начало реализации дополнительных объемов в уже существующих.

«В 2016 году можно ожидать сокращения числа девелоперов, что связано с новыми правилами страхования ответственности застройщиков и рядом других нововведений», — считает руководитель аналитического и консалтингового центра компании Est-a-Tet Владимир Богданюк.

Однако останки строков и массового появления новых «обманутых дольщиков» ждать не стоит. «Как бы ни

было плохо в отрасли и на рынке с платежеспособным спросом, девелоперы не будут останавливать свои стройки. Сейчас у большинства застройщиков проектное финансирование обеспечено крупными банками, у которых есть собственный лимит минимальных средств на выдачу кредита. Например, если на проект выделено 10 млрд руб., а отказаться от такого объема финансирования в меньшую сторону девелопер не может, то с очень высокой вероятностью проект будет успешно достроен даже в условиях практически нулевого спроса со стороны клиентов», — считает управляющий партнер Residential Group Эмиль Захарьев.

«ПИК КРИЗИСА ЕЩЕ НЕ ПРОЙДЕН»

О ТОМ, ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОГО РЕГИОНА И ПРОЙДЕНО ЛИ ДНО КРИЗИСА, КОРРЕСПОНДЕНТУ РБК+ ЕЛЕНЕ НОВОМЛИНСКОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛИДЕР ГРУПП» **РОМАН ЛЯБИХОВ.**



ФОТО: ИРИС СЛУЖБА

— Как вы оцениваете ситуацию на строительном рынке?

— Объемы жилищного строительства, безусловно, снижаются, но меньшими темпами, чем прогнозировалось год назад. Ситуация по региону очень разная: в московском регионе,

Санкт-Петербурге и Ленинградской области снижение составляет несколько процентов, а во многих других регионах объемы строительства сократились вдвое. Застройщики испытывают колоссальные проблемы: объекты строятся за счет тех денег, которые принес дольщик, а население неплатежеспособно и не может покупать квартиры.

— Основные проекты вашей компании расположены в Подмоскovie. Несколько лет назад, когда строительство в Москве было ограничено, спрос на жилье сместился в область. Сейчас запрет сняли, и в столице появилось много новостроек разного уровня. Наблюдаете отток покупателей в город?

— Действительно, спрос в процентном отношении смещается из области в город. Но выдача большего количества разрешений на строительство — это только один из факторов. Второй фактор — ценовой. В кризис компании, которые строят жилье в отдаленных районах Москвы, значительно снизили цены. Сегодня бюджет покупки квартиры в Москве всего на несколько процентов или десятков процентов отличается от покупки в ближайшем Подмоскovie. Так, например, в Подмоскovie можно купить квадратный метр за 80 тыс. руб., а на окраинах Москвы — за 110–120 тыс., что, конечно, существенно оттягивает покупательский спрос.

— Насколько отличается цена на близкие по качеству проекты в границах Москвы и

ближайшем Подмоскovie, сразу за МКАД? — Сегодня это не меньше 30 тыс. руб. за квадратный метр, или около 25%. У нас был такой прецедент, когда мы строили и продавали комплекс на Новокуркинском шоссе в Химках. Наше жилье стоило, например, 90 тыс. руб. за квадратный метр, а буквально через дорогу, тоже за МКАД, но юридически в Москве, — 120–130 тыс. руб.

— Поскольку спрос на жилье экономкласса постепенно смещается из области в город, в Подмоскovie уже сейчас наблюдается дисбаланс спроса и предложения. Как себя чувствуют застройщики в этой ситуации?

— Действительно, при стабильном объеме предложения спрос на жилье в Московской области снизился. В связи с этим образуется определенный профицит, который давит на цены. Многие застройщики вынуждены давать скидки, которые сегодня составляют от 3 до 15% от цен конца 2014 года. Сегодня, если говорить об одной и той же стадии строительства, цены 2014-го просели на 10–15%, а себестоимость строительства возросла. Если до кризиса у застройщика была маржа порядка 25%, то сегодня в хороших проектах она составляет около 15%, а в низкокачественных не превышает 5%. Я не говорю сейчас об убыточных проектах, хотя есть и такие.

— В связи с этим вы планируете начинать какие-то новые проекты в Подмоскovie?

— У нас есть ряд проектов комплексного осво-

ения территорий, которые уже утверждены. Некоторые из них мы анонсируем через два-три месяца. Поскольку документация на эти проекты подготовлена, мы в любом случае будем выводить их на реализацию. Но они будут строиться и продаваться медленнее: там, где мы планировали разбить проект на две очереди, сейчас будет пять очередей. И, конечно, продавать мы будем только те проекты, где сможем даже в кризис получить прибыль. Работать только для того, чтобы строить, мы не хотим.

— Каков ваш прогноз по развитию рынка жилья в Московской области? Что будет с ценами?

— Рынок строительства еще не прошел пик кризиса. По моим оценкам, он достигнет дна в конце 2016 года, возможно, в середине 2017-го. Тем не менее цены на жилье стабилизируются, поскольку в ситуации инфляции и роста себестоимости строительства падать им дальше некуда. Конечно, в каких-то проектах возможно локальное снижение в пределах 5–10%, но не более. Сейчас покупателям нужно очень четко отслеживать рынок. Как только пик кризиса будет пройден, цены начнут расти, и, возможно, очень резко, как это было в 2006–2007 годах. Поэтому в течение двух-трех лет себестоимость вырастет как минимум до \$1000 за квадратный метр, а цена продажи будет не менее \$1500.

реклама



Limassol Marina

элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

Подплывите на яхте к порогу Вашего дома. Расслабьтесь на пляже и в спа. Посетите рестораны и бутики в центре самого яркого и интересного города Кипра. Все это — жизнь на море.

Виллы готовы к заселению. Свяжитесь с нами:

Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118
Кипр +357 25 020 020

limassolmarina.ru

Деятельность компании не осуществляется на территории России (РФ).

РБК + «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №053 (2309) от 28 марта 2016 г.
Распространяется в составе газеты.
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.
Партнеры выпуска: ООО «Леймон Медиа Групп», ООО «Чайна», ООО «РАДИСКОНТ СМИ». Реклама

Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сян
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Музалова
Редактор РБК+ «Жилая недвижимость»: Елена Новомлинская

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Алексей Баранов
Фотограф: Елена Кондрюхина
Корректоры: Татьяна Попова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор газеты РБК: Максим Павлович Селес
Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции:
117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

ГОСПОДДЕРЖКА ИПОТЕКИ КАК СТИМУЛ ДЛЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ

В КОНЦЕ ФЕВРАЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ РЕШИЛО ПРОДЛИТЬ ПРОГРАММУ СУБСИДИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИР НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ. ОДНАКО БЕЗ СУБСИДИРОВАНИЯ ИПОТЕКИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЭТА МЕРА В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ПОМОЖЕТ СОХРАНИТЬ ПОКАЗАТЕЛИ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРОДАЖ НА УРОВНЕ ПРОШЛОГО ГОДА. **МАРИЯ КАРНАУХ**

Премьер-министр Дмитрий Медведев 29 февраля продлил программу субсидирования процентной ставки по ипотеке на первичном рынке до 1 января 2017 года. Ранее предполагалось, что программа будет действовать только до 1 марта текущего года. Условия остались те же: максимальная ставка по кредиту — 12% годовых, первоначальный взнос — не менее 20%. Максимальный объем займа составляет 8 млн руб. для квартир в московском регионе и Санкт-Петербурге и 3 млн руб. — в других регионах.

Как сообщил в начале февраля глава Минстроя РФ Михаил Мень, на финансирование второго этапа программы ипотеки планируется выделить примерно 16,5 млрд руб. Первый этап, который был запущен в апреле 2015 года, обошелся бюджету в 20 млрд руб. По словам Михаила Меня, в правительстве не обсуждалась необходимость пролонгации программы ипотеки с господдержкой, поскольку она доказала свою эффективность еще с момента запуска. Долго принималось решение по объему госфинансирования на 2016 год.

Проблема заключается в том, что субсидирование должно осуществляться на весь срок ипотеки, то есть в течение 15–20 лет. И все это время государству необходимо направлять средства на сохранение низкой процентной ставки. Закрывать госпрограмму по уже выданным кредитам можно будет только после улучшения состояния экономики и уменьшения Банком России ключевой ставки до 8,5% годовых. В этом случае банки смогут самостоятельно выдавать кредиты под 12%.

Глава строительного ведомства прогнозирует объем выдачи ипотеки в 2016 году в России на уровне 0,9–1 трлн руб. По данным Банка России и Минфина, в прошлом году объем ипотеки составил 1,14 трлн руб., из них 32,7% (374 млрд руб.) — ипотечные кредиты, выданные с субсидированием ставки. На эти деньги было куплено 10,6 млн кв. м жилья.

ДОСТУПНЫЙ ПРОЦЕНТ

По словам участников рынка, продление ипотеки выгодно всем. Для застройщиков это означает поддержание спроса на жилье и приток инвестиций для строительства жилых объектов. Банки получают стабильный поток заявок на ипотеку. А заемщики имеют возможность оформить кредит по доступной ставке. «В начале 2015 года, до вступления в действие программы субсидирования ипотеки, даже в рамках лучших банковских предложений кредит оформлялся под 14,5–14,95% годовых в рублях. Многие игроки предлагали кредиты под 20–30%», — говорит руководитель департамента ипотеки компании «НДВ-Недвижимость» Кристина Шульгина.

Сейчас банки — партнеры застрой-



ФОТО: ДМИТРИЙ СЕРБИНИН / ТАСС

щиков предлагают ипотеку в пределах 12% годовых. Кроме того, напоминает Кристина Шульгина, есть программа с преференцией для клиентов риелторских агентств: если клиент подает в банк заявку через агентство, он получает кредит по пониженной ставке. Как правило, размер скидки небольшой — например, ВТБ24 предоставляет ипотеку под 11,75%, Промсвязьбанк — под 11,85%.

Кроме того, напоминает Анна Борисова, начальник департамента ипотечного кредитования семейства компаний Kaskad Family, в целом по рынку есть дополнительный дисконт. Так, для желающих купить квартиру в проекте «Микрогород «В лесу» от Rose Group предлагается ставка по ипотеке в размере 10% годовых благодаря совместной программе застройщика и банка «Глобэкс». ФСК «Лидер» вместе с банком «Открытие» предлагает клиентам ипотеку под 8%. «За этим стоит субсидирование от застройщика. Если клиент оплачивает покупку за собственные средства в размере 100% от стоимости, ему предоставляется скидка к цене квартиры. Если покупатель берет ипотечный кредит, бюджет на скидку идет в счет субсидирования ставки», — объясняет управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

СКОЛЬКО ПОКУПАЮТ ПО ИПОТЕКЕ

В феврале, когда было не ясно, продлят ли власти программу субсидирования ипотеки, на рынке новостроек были зафиксированы очень высокие темпы реализации квартир. Как поясняет Мария Литинецкая, по сравнению с февралем 2015 года в Москве было зарегистрировано сделок на 62,2% больше.

Между тем вторичный рынок недвижимости в столице в январе и феврале, напротив, просел на 10,5% из-за дорогих жилищных кредитов: ставки по ним колеблются от 13,5 до 18% годовых. Многие потенциальные покупатели, не желая переплачивать по ипотеке на вторичном рынке, переориентировали свой выбор в пользу жилья от застройщиков, говорит Мария Литинецкая.

Благодаря господдержке ипотеки и переориентации спроса на первичный рынок доля ипотечных сделок в общем объеме продаж, по данным самих девелоперов, составляет от 50 до 90%. «В проектах ГК «МИЦ» более 60% сделок происходит с привлечением заемных средств, причем в феврале этот показатель прибавил еще 5% по сравнению с декабрем 2015 года», — объясняет Даромир Обуханич, исполнительный директор ГК «МИЦ». По словам коммерческого директора Rose Group Натальи Саакянц, начало года показало позитивные результаты, не типичные для этого сезона. Так, в феврале доля ипотечных сделок в продажах проекта «Микрогород «В лесу» составила 73%, в то время как год назад было только 39%.

РЕЗУЛЬТАТОВ 2015-ГО РЫНОК НЕ ДОСТИГНЕТ

В прошлом году госпрограмма субсидирования ипотеки помогла рынку жилищного строительства выжить, хотя объемы продаж существенно снизились. Как отмечает Даромир Обуханич, до продления программы первичный рынок жилья просел примерно на 30%. «Кризисный 2015 год сильно повлиял на всех игроков рынка, и компания Rose Group, как и другие застройщики, почувствовала падение продаж примерно

на треть», — подтверждает Наталья Саакянц.

Продление программы субсидирования ипотеки позволит рынку первичного жилья удержать показатели объема продаж на уровне прошлого года, считает Николай Циганов, президент ГК «Премьер». Но это самый оптимистичный прогноз. Роман Строилов, руководитель отдела ипотеки и специальных программ Tekta Group, считает, что повторение в текущем году объемов 2015-го стало большой победой: «Поскольку поводов для оптимизма у рынка нет, успехом можно будет считать даже падение 10–15%».

Мария Литинецкая из «Метриум Групп» убеждена, что результатов прошлого года достичь не получится. По ее мнению, высокий процент ипотечных сделок — в некоторых случаях до 100% продаж — говорит о том, что платежеспособность населения значительно снизилась. Об этом свидетельствует и падение объема жилищных кредитов без госсубсидирования на 22% в 2015 году относительно 2014-го.

Наталья Саакянц отмечает, что к снижению доходов населения добавился психологический фактор: люди понимают, что выход из кризиса будет долгим, цены на недвижимость вряд ли вырастут, поэтому многие решат отложить покупку квартиры.

Программа господдержки ипотеки могла бы оказать и большую помощь рынку жилья. Проблема в том, что часто для покупки квартиры в новостройке людям нужно продать квартиру на вторичном рынке. Но из-за низкого спроса на жилье сделать это крайне сложно. В 2015 году обсуждалась возможность запустить программу субсидирования ипотеки и для вторичного рынка, но от этой идеи отказались.

ЭКОНОМИЯ НА ДЕМОГРАФИИ

КРУПНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ПРЕДЛАГАЮТ СНИЗИТЬ СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗА СЧЕТ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ. ВЛАСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ К ТАКОЙ ЭКОНОМИИ НЕ ГОТОВЫ — СТРОИТЕЛЬСТВО СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРАВИТЕЛЬСТВО РЕГИОНА ДЕКЛАРИРУЕТ КАК САМУЮ ВАЖНУЮ ЗАДАЧУ. **ОЛЬГА ЛИХИНА**

Строительство социальных объектов — большая тема для подмосковных властей. По данным правительства Московской области, приток детского населения в регионе увеличивается: если в 2014 году в Подмоскowie добавилось 20 тыс. детей, то в 2015-м — уже около 30 тыс. Вопрос с детскими садами и школами стоит достаточно остро. На начало декабря 2015 года очередь в детские сады области составляла 3783 ребенка, некоторые школы Наро-Фоминского, Одинцовского и Балашихинского муниципалитетов работают в две смены.

Губернатор Московской области Андрей Воробьев еще в 2012 году выделил строительство социальных объектов как приоритетную задачу и поставил цель ликвидировать очередь в детские сады, а также вторые смены в школах. В 2015 году областному правительству удалось добиться определенных успехов, в том числе благодаря сотрудничеству с девелоперскими компаниями, строящими жилье в области.

Но в некоторых городах проблемы по-прежнему остаются. Так, в феврале

2016 года Андрей Воробьев наложил мораторий на строительство жилья в Королеве и Жуковском и ограничил в Химках. Новые районы в этих подмосковных городах застроены предельно плотно, с нарушением нормативов и просто здравого смысла. По словам губернатора, в этих городах уже сейчас не хватает школ и детских садов, причем участки под строительство таких объектов тоже не осталось.

Если до кризиса девелоперы активно сотрудничали с правительством области по вопросу строительства инфраструктурных объектов, то сейчас их цели разошлись. В связи с падением объемов продаж на рынке девелоперы были вынуждены снижать цены. Когда цены приблизились к себестоимости, встал вопрос об ее уменьшении.

Оживить спрос на жилье в Московской области можно только одним способом — снизив на него цены. Об этом на круглом столе «Синергия бизнеса и власти в повышении качества жизни в московском регионе», который прошел в середине марта в ЦДХ, заявил президент Ассоциации застройщиков Московской области Андрей Пучков. Он считает, что снизить расходы возможно

за счет снижения «инвестиционной себестоимости», которая складывается из стоимости строительства социальных объектов, дорожной сети, подключения к коммуникациям и процентов по кредитам.

«На «социалке» можно сэкономить до 30%», — уверен президент ФСК «Лидер» Владимир Воронин. На круглом столе он предложил изменить существующие нормативы по количеству мест в строящихся школах: «На одну тысячу жителей микрорайона в школу ходят всего 50 детей. Надо уменьшить норматив хотя бы до ста мест на тысячу жителей». Сейчас по региональным нормативам градостроительного проектирования (РНП) на одну тысячу жителей должно приходиться 65 мест в детских садах и 135 — в школах.

Аргументируя свою позицию по уменьшению «социальной нагрузки», застройщики дали понять, что рост затрат может привести к банкротству некоторых девелоперских компаний и новым брошенным недостроям в регионе. Однако бороться с проблемой обманутых дольщиков в Московской области собираются совсем другим способом. На совещании у первого заместителя

председателя правительства РФ Игоря Шувалова в июле 2015 года губернатор Московской области заявил, что сделает все, для того чтобы к 2018 году в регионе вообще не осталось дольщиков.

Запрет на долевоое строительство, когда покупатель вкладывается в недвижимость на этапе котлована, не только избавит покупателей от риска, но и значительно повысит себестоимость строительства. В этом случае застройщики не смогут использовать на этапе строительства деньги дольщиков и будут вынуждены прибегать к банковским кредитам — и это им не нравится.

В ходе обсуждения проблемы замминистра Московской области по строительству Виталий Сомов ответил девелоперам, что нормы принимались после серьезных расчетов и отражают реальные нужды жителей Подмоскowie.

Времени у девелоперов не так уж много — до июня в Московской области будет принято более 300 генпланов развития городов, которые определят их будущее на ближайшие годы.

РЕКЛАМА

ЛИДЕР ГРУПП

МКРН «ГОРОД СЧАСТЬЯ»

КВАРТИРЫ ОТ

1,4

МЛН РУБ.

РАССРОЧКА 0%*

www.мой-город-счастья.рф

г. ДОМОДЕДОВО

*Скидка предоставляется Застройщиком. Подробности по телефону: +7 (495) 649-12-12, и на сайте <http://www.мой-город-счастья.рф>

МИКРОРАЙОН г. ЛОБНЯ

«ЛОБНЯ СИТИ»

КВАРТИРЫ ОТ

1,9

МЛН РУБ.

www.лобня-сити.рф

г. МЫТИЩИ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

«ЛИДЕР ПАРК»

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

КВАРТИРЫ ОТ

2,4

МЛН РУБ.

www.лидер-парк.рф

КВАРТИРЫ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

+7 (495) **125-07-37**

С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе, по адресу: г. Москва, ул. Большая Декабрьская, д. 10 строение 2.

ЗАГОРОДНЫЙ ДИСКОНТ

НЕ УСПЕВ ОПРАВИТЬСЯ ОТ КРИЗИСА 2008 ГОДА, ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК МОСКОВСКОГО РЕГИОНА ПЛАВНО ВОШЕЛ В ПЕРИОД СЛЕДУЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЯСЕНИЯ. ПОКУПАТЕЛЬСКИХ АНШЛАГОВ, НАБЛЮДАВШИХСЯ В СЕГМЕНТЕ ГОРОДСКИХ НОВОСТРОЕК ПРИ ОСЛАБЛЕНИИ КУРСА РУБЛЯ, ЗДЕСЬ НЕ СЛУЧИЛОСЬ, И ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ОКОНЧАТЕЛЬНО СТАЛ РЫНКОМ ПОКУПАТЕЛЯ. **ТАТЬЯНА РЮТИНА**

Большинство экспертов, опрошенных РБК+, ситуацию на загородном рынке называют стагнацией. Новых проектов анонсируется все меньше, в премиальных сегментах их вообще можно перечесть по пальцам, а владельцы загородных домов, действительно желающие от них избавиться, привлекают покупателей немислимыми еще пару лет назад дисконтами.

«Рынок загородной недвижимости находится в плачевном состоянии — ему так и не удалось оправиться после перипетий 2008-го. Особенно это касается коттеджных поселков и частных домовладений премиум-класса, а также проектов, удаленность и инфраструктура которых не предназначены для постоянного проживания», — рассказывает Раиса Манаширова, коммерческий директор SDI Group.

Девелоперы продолжают продавать поселки, заложенные еще в 2012–2014 годах. По данным «ИРН-Консалтинг», если в 2013–2014 годах на рынке продавалось примерно 370–380 коттеджных поселков (речь идет о готовых коттеджах и участках с подрядом на строительство), то к 2015-му их осталось чуть более 350. На рынке таунхаусов также отмечается сокращение объемов предложения — с 170 поселков в 2014 году до 156 в 2015-м. А вот число комплексов с малоэтажными многоквартирными домами стабильно держится в районе 120, что является дополнительным подтверждением демократизации форматов на загородном рынке.

Доля ипотеки на классическом загородном рынке, по словам директора департамента консалтинга, аналитики и исследований Blackwood Александра Шибаява, невысока. «Основная часть сделок на рынке недвижимости с участием ипотечного кредитования на данный момент совершается в рамках программы господдержки, которая распространяется только на недорогие таунхаусы и квартиры в малоэтажных проектах стоимостью до 8 млн руб.», — объясняет эксперт.

ПОВАЛНАЯ ДЕМОКРАТИЗАЦИЯ

Новых проектов на рынок загородной недвижимости немного, а те, что появляются, в большинстве своем относятся к бюджетным сегментам. «Застройщики, ранее ориентировавшиеся на строительство коттеджей, зачастую выводят на рынок более дешевые форматы — участки без подряда, таунхаусы, дуплексы и малоэтажные многоквартирные дома. Уменьшаются площади, снижаются цены и общий бюджет покупки», — отмечает руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калужнова.

Для загородного рынка новый проект сейчас скорее исключение. «Девелоперы, рассматривая такую возможность, строят финансовые модели — и откладывают реализацию проектов до лучших времен. Думаю, запуск нового проекта если и происходит, то только потому, что под него уже был подготовлен настолько полный базис, что проще запустить, несмотря на кризис, чем поставить на паузу», — соглашается директор по продажам ГК «Сапсан» Иван Потапов.

Новые проекты отличаются невысокой стоимостью лота. Например, поселок «Лесная сказка» в Троишке (то есть в черте города и с московской пропиской) вышел с предложением таунхаусов площадью 135–188 кв. м за 5,5–7,7 млн руб. На подмосковных землях цены в новых проектах еще ниже. Например, поселок «Кленовый парк» в 38 км от МКАД в Истринском районе вышел с ценами от 5,4 млн руб. за коттедж и 3,3 млн руб. за дуплекс.

По словам Алексея Харитонов, директора по маркетингу и продажам «ЮИТ СитиСтрой», основной тренд рынка — появление все большего количества малоэтажных проектов за пределами МКАД вместо уже традиционных поселков с таунхаусами и коттеджами: «Такой продукт позволяет играть метражами и ценами, подстраиваясь под потребности рынка».

МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ

Максимально избежать рисков стремятся не только девелоперы, но и покупатели, все более рационально подходящие к выбору недвижимости. «Если покупают землю без подряда, то хотят, чтобы все коммуникации были подведены уже сразу, а не в туманном будущем. Предпочитают приобретать дома на максимально высокой стадии строительства или уже готовые. Всех пугают недострои, поэтому смотрят на степень готовности инфраструктуры», — рассказывает Роман Коняхин, управляющий выставкой домов «Малоэтажная страна».

Покупатели учли уроки предыдущего кризиса, когда девелоперы обещали на старте продаж все блага цивилизации и полный комплект инфраструктуры, а через пару лет продавали отведенную под общественные пространства землю следующим желающим. Заманить клиента в проект, где не осуществлено подключение к коммуникациям, уже практически невозможно, а в премиальных сегментах покупатели полностью переориентировались на готовые дома, в том числе с полной отделкой. Нина Резниченко, руководитель департамента продаж загородной недвижимости «Savills Россия», отмечает, что число таких клиентов составляет сегодня 30%.

Надежда Хазова, генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба», отмечает, что покупатели обращают пристальное внимание на размер ежемесячных



ФОТО МАРИНА АРСЦЕВА / ТАСС

платежей. «Стоимость эксплуатационных расходов до 15 тыс. руб. в месяц считается приемлемой, а вот 25–30 тыс. руб. современные покупатели уже не готовы платить, даже за качественные объекты», — отмечает она.

Как утверждает управляющий партнер «Миэль — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов, на загородном рынке сложился «рынок покупателя»: «Реализовать загородную недвижимость на условиях, которые существовали на высоком рынке, становится все сложнее. Сегодня объекты первичного рынка предлагаются фактически по себестоимости, девелоперские компании при продаже закладывают лишь минимальный уровень рентабельности, не более 7%».

СКИДЧНАЯ ВАКХАНАЛИЯ

На вторичном рынке большинство сделок также совершается с дисконтом. В экономклассе дисконт достигает 15%, в бизнес-классе может доходить до 20–30%, а в сегменте высокобюджетной недвижимости цена сделки по отдельным домам может быть ниже цены предложения в два раза. Так, в одном из коттеджных поселков на Рублевке дом, который в 2013 году выставлялся на продажу за \$6 млн, был продан вдвое дешевле. При этом, когда до кризиса за дом предлагали \$5,5 млн, владелец с возмущением отказывался. «Если о дисконте 50% можно говорить как об исключении, то на скидку 15–20% покупатель может рассчитывать в любом случае», — уточняет руководитель отдела загородной недвижимости ORDO Group Артем Пронякин.

По словам Алексея Трещева, ди-

ректора по городской и загородной недвижимости Knight Frank, с начала года на рынке элитной недвижимости отмечается нетипичная для этого периода времени активность (в прошлом году до начала весны сделок было значительно меньше). Высокий интерес со стороны потенциальных покупателей он связывает с большим выбором предложений по рублевым ценам, а также с хорошими дисконтами на объекты, выставленными в долларовых ценах, — от 20 до 50%.

ЧТО ВПЕРЕДИ?

В ближайшее время рынок загородной недвижимости вряд ли оживет. Во всяком случае до 2018 года оптимистичных прогнозов никто из экспертов не дает. Игроки рынка не пришли к единому мнению относительно того, достиг ли рынок дна. Большинство склоняются к тому, что кризисные явления продолжатся, хотя и уверены, что как застройщикам, так и владельцам вторички отступать по ценам уже некуда.

Предложение будет увеличиваться в основном за счет бюджетных форматов. Малоэтажные ЖК продолжают пользоваться спросом, а вот традиционному загородному рынку придется нелегко. В силу этого эксперты прогнозируют дальнейший рост альтернативных сделок (до 70%), а также возвращение бартерных взаимоотношений. Причем в сделке могут участвовать различные объекты. К примеру, в зачет загородного дома предлагается квартира и машина или в зачет квартиры дают дом и гараж.

КВАРТИРЫ У МОРЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДОРОЖАЮТ

СНИЖЕНИЕ СПРОСА И ПАДЕНИЕ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ — ОБЩИЙ ТРЕНД ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА РЕГИОНОВ РОССИИ. НА ЭТОМ ФОНЕ РЕЗКО ВЫДЕЛЯЕТСЯ НЕСКОЛЬКО ГОРОДОВ, КОТОРЫЕ СОХРАНИЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС. **ОЛГА ЛИХИНА**



ФОТО LORY

ДЕНЕГ НА КВАРТИРЫ У НАСЕЛЕНИЯ НЕТ

Рынок недвижимости в регионах находится в угнетенном состоянии. Главная причина — в низком спросе. Доходы населения снижаются с ноября 2014 года. Растет число бедных: по данным Росстата, в 2015 году численность населения РФ с доходами ниже прожиточного минимума выросла с 16 млн до 19 млн человек, или до 13% всех жителей страны.

Соответственно, денег на покупку жилья у населения стало меньше. Спрос на недвижимость падает, вслед за ним снижаются и цены. Эксперты федерального портала «Мир квартир» проанализировали ситуацию в 60 российских городах и обнаружили, что за 2015 год цена квадратного метра на вторичном рынке выросла лишь в 16 городах, а в 44 наблюдалось снижение.

Самое впечатляющее падение цен на квартиры происходит в регионах, где и до кризиса покупательная способность была довольно низкой. Наибольшее падение цен произошло в Кемерово (-10%), Нижнем Тагиле (-9,9%), Оренбурге (-9,2%), Сургуте (-8,7%) и Челябинске (-8,7%).

Один из примеров регионов с очень низким спросом на недвижимость — Республика Тыва. По данным агентства Century 21, реальные среднедушевые доходы в Тыве в 2015 году составляли 13 500 руб. в месяц, что критически близко к уровню прожиточного минимума (9 400 руб. на конец 2015 года). Доля семей, которые могут позволить себе покупку квартиры по ипотеке в Тыве, составляет менее 10%, количество ипотечных сделок — одно из самых низких по стране. За 2015 год стоимость квадратного метра жилья снизилась в республике с 47,5 тыс. до 47,1 тыс. руб. при очень низких оборотах рынка.

«Ситуация на вторичном рынке в городах России сложная. Если первичка

в прошлом году была поддержана программой льготной ипотеки, то рынок жилья от собственников такой помощи не получил. Цены начали заметно падать в большинстве городов, а в следующем году этот процесс пойдет еще быстрее. Скорее всего, вторичка в ближайшие месяцы подешевеет по всей России», — прогнозирует генеральный директор федерального портала «Мир квартир» Павел Луценко. В 2016 году эксперты прогнозируют снижение цен в диапазоне от 5 до 15% в зависимости от региона.

ЛИДЕРЫ РОСТА

На этом фоне очень интересно посмотреть на города и регионы, где наблюдался рост цен. По данным портала «Домофонд», здесь в тройку лидеров входят Крым (+22,3%), Сахалинская область (+15,1%) и Дагестан (+10,9%). По данным «Мира квартир», к флагманам также можно отнести Краснодар (+9,9%) и Сочи (+7,1%).

В каждом из регионов есть свои причины для роста цен на квартиры. Например, рост цен в столице Дагестана Махачкале связан с очень любопытным феноменом. Уже сейчас это крупнейший город российского Северного Кавказа с населением около 700 тыс. человек. Если считать с пригородами, то здесь проживают около миллиона человек. При этом население быстро растет: за 15 лет оно почти удвоилось. Такими темпами не растет ни один другой город России. Следствием притока населения являются очень высокие темпы строительства. Но благодаря большому миграционному потоку в город спрос на жилье все равно остается высоким. Соответственно, цены на жилье растут — по данным портала «Домофонд», за 2015 год махачкалинский квадратный метр прибавил в цене 4,4%.

Существенный рост цен на жилье в Краснодаре связан с особенностями

экономики региона. Экономику Краснодарского края во многом определяет агропромышленный комплекс. Начиная с середины 2014 года этот сектор получил в регионе мощный толчок к развитию в связи с эмбарго на ввоз продуктов в РФ из Европы и Турции. Давление импорта уменьшилось, спрос на отечественную продукцию вырос, начался процесс импортозамещения. Плюс к этому сказался и фактор Олимпиады: жители региона смогли неплохо заработать на Играх. Денежные доходы населения края в 2015 году выросли на 10,3%. Следом выросли и цены на недвижимость.

Особенности развития экономики обеспечили рост цен на недвижимость и в Сахалинской области. По показателю валового регионального продукта (ВРП) на душу населения регион стабильно находится в тройке лидеров. Драйвером развития экономики является нефтегазовый сектор. В частности, в 2014 году более 60% в структуре ВРП обеспечила добыча полезных ископаемых. Значительные поступления в региональный бюджет область получает от реализации нефтегазовых проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций — «Сахалин-1» и «Сахалин-2».

Так, бюджет Сахалинской области на 2016 год сформирован с профицитом в сумме свыше 70 млрд руб. Среднедушевые денежные доходы населения области в 2015 году достигли 49,2 тыс. руб. в месяц, то есть выросли за год на 10,3%. Соответственно, рост цен на недвижимость в регионе вполне закономерен.

У ЧЕРНОГО МОРЯ

Рост спроса на недвижимость в Сочи и Крыму объясняется несколькими

причинами. Во-первых, часть потенциальных покупателей курортной недвижимости переориентировалась с зарубежных рынков на российское побережье Черного моря. Из-за роста курса евро недвижимость в Испании, Греции и Черногории стала недоступной. Поэтому Сочи и Крым рассматриваются как альтернатива зарубежным курортам. Кроме того, туда потянулись невыездные граждане России (связанные с национальной безопасностью), количество которых существенно возросло в 2014 году. Эти факторы подогрели рынок, и цены пошли вверх.

В Сочи рост цен был связан также с выходом на рынок квартир более высокого класса, чем раньше, считает Павел Луценко. «К тому же в олимпийской столице было построено большое количество современной комфортабельной недвижимости, модернизированы спортивные и туристическая инфраструктуры, повышены уровни сервиса», — объясняет эксперт.

Цены на недвижимость в Сочи весь 2015 год уверенно росли и продолжают расти в настоящее время. При этом спрос на элитку так же высок, как и на недвижимость экономкласса. Самые дорогие квартиры сосредоточены в Хостинском районе. Здесь средняя стоимость квадратного метра составляет около 116 тыс. руб. Цены в апарт-комплексах при этом значительно выше средней отметки. Например, квадратный метр в ЖК «Миллениум таун» стоит 160–224 тыс. руб. В Имеретинской долине, где был построен олимпийский кластер, средняя цена квадратного метра составляет 150 тыс. руб. По прогнозам агентства Century 21, уже к лету текущего года спрос на недвижимость в Сочи может удвоиться.

ПРОДАЖА

01.03.2016 Г. НА ЕДИНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКЕ ОБЪЯВЛЕНО О ПРОВЕДЕНИИ ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА НА ПРАВО ЗАКЛЮЧЕНИЯ С ОАО «БАНК МОСКВЫ» ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ 100% АКЦИЙ ОАО «ЧАЙКА» И ДОГОВОРА УСТУПКИ ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ ОАО «БАНК МОСКВЫ» К ОАО «ЧАЙКА».

ОРГАНИЗАТОР АУКЦИОНА: ООО «БМ ПРОЕКТ» (100% ДОЧЕРНЕЕ ОБЩЕСТВО ОАО «БАНК МОСКВЫ»).

ОАО «ЧАЙКА» — спортивно-оздоровительный комплекс с легендарным открытым бассейном в самом центре Москвы, Турнирных переулков, д. 3 стр. 1

Объект продажи состоит из единого лота, включающего в себя:
— 100% акций ОАО «Чайка»
— права требования ОАО «Банк Москвы» к ОАО «Чайка» в размере фактической задолженности ОАО «Чайка» перед ОАО «Банк Москвы» на дату заключения Договора уступки права требования (включительно) по кредитным договорам.

Начальная (стартовая) цена лота: 4 200 000 000 руб., НДС не облагается.

Заявки на участие в торгах принимаются с 01.03.2016 г.

Начало проведения торгов: с 26.04.2016 г. в 10.00 по московскому времени.

Документация о торгах размещена на Единой электронной торговой площадке. Номер извещения СОМ1031600063.



На правах рекламы

ЧИТАЙТЕ В 2016 ГОДУ

АПРЕЛЬ

СТРАХОВАНИЕ КОСМИЧЕСКИХ И АВИАЦИОННЫХ РИСКОВ
РУНЕТ. 20 ЛЕТ СПУСТЯ
ЛИЗИНГ
ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

МАЙ

ТЕЛЕКОМ
ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ
ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ
СТРАХОВАНИЕ АГРАРНЫХ РИСКОВ
МАШИНОСТРОЕНИЕ
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ИЮНЬ

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ
ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

ИЮЛЬ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ
ВЫСТАВКА «ИННОПРОМ-2016»

АВГУСТ

ОБРАЗОВАНИЕ

СЕНТЯБРЬ

МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ
АВТОМОБИЛЬНЫЙ САЛОН 2016
ВОСТОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ 2016
ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ
АУДИТ И КОНСАЛТИНГ
ЖИЛАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

РБК+ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

ПОД ГРУЗОМ ПЕРЕМЕН

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 24 марта 2016 | №051 (2307)

РЕГУЛИРОВАНИЕ: РОСТ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА КАК ШЛАГБАУМ ДЛЯ ИМПОРТА | ЭКСПЕРТИЗА: 10 КЛЮЧЕВЫХ
ГРУЗОВИКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ | ИННОВАЦИИ: ТРУДНЫЙ ПУТЬ К АВТОПИЛОТУ | АВТОСАЛОН: НОВИНКИ LCV МЕЖДУ
СУПЕРКАРАМИ И КОНЦЕПТАМИ В ЖЕНЕВЕ



ПРИТОРМОЗИЛИ НА СПУСКЕ

ТЕМПЫ ПАДЕНИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ЗАМЕДЛЯЮТСЯ, НО СКОРОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКСПЕРТЫ НЕ ЖДУТ. **ИВАН АНАНЬЕВ**

Деэвальвация рубля, замедление экономики и снижение грузооборота обрушили рынок коммерческой техники. В прошлом году продажи падали рекордными темпами — объем рынка новых грузовых автомобилей и автобусов упал на 40% по сравнению с 2014-м. Причем спрос на модели иностранных брендов уменьшался быстрее, чем на российские машины. Эксперты говорят, что падение рынка остановится только при самом оптимистичном сценарии, а объемы продаж будут напрямую зависеть от состояния экономики страны.

Всего, по данным аналитического агентства «Автостат», за прошлый год в России было реализовано 140 тыс. единиц техники, большую часть которой составили машины отечественных марок, но почти все крупные бренды закончили год с отрицательной динамикой. Падение продаж наблюдалось и в сегменте легких коммерческих автомобилей (-37%), и

на рынке грузовиков массой более 3,5 т (-44%), и в сегменте автобусов (-25%). В первые два месяца текущего года падение продолжилось, но уже более сдержанными темпами. По мнению экспертов, рынок коммерческого транспорта очень чувствителен к состоянию экономики, и быстрого восстановления сегмента в ближайшее время ждать не стоит.

Снижение продаж началось еще два года назад, но в 2015-м на рынок сильно повлияли внешние факторы, объяснил ведущий аналитик агентства «Автостат» Алексей Муханов: «Подорожавшие кредиты, рост цен и снижение грузооборота заставили многих игроков рынка отказаться от обновления парка».

Повлияло и введение системы оплаты проезда «Платон», которая особенно сильно ударила по частным перевозчикам. Еще одним важным фактором торможения рынка стала заморозка крупных инфраструктурных проектов,

отметил руководитель управления продаж коммерческого транспорта ГК «Автоспеццентр» Константин Ерофеев: «Сжался кредитный рынок, ухудшился инвестиционный климат. В результате сильно сократился рынок спецтехники, из-за неустойчивой обстановки в транспортной логистике частные грузоперевозчики прекратили ведение бизнеса».

Сильнее всего сизилились продажи торговым компаниям и промышленным предприятиям, а менее значительным, по оценкам представителей группы ГАЗ, было падение в сегментах пассажирских машин и сельхозтехники. За редким исключением продажи падали у всех брендов, но в меньшей степени кризис сказался на объемах реализации машин отечественных марок. Например, доля группы ГАЗ в сегменте среднетоннажных грузовиков увеличилась с 56 до 71%, а в сегменте микроавтобусов — с 21 до 35%.

Объемы реализации некоторых новых моделей заводов КамАЗ и ГАЗ, напротив, заметно выросли. Например, среднетоннажный грузовик «ГАЗон Next» во втором квартале 2015 года по объемам продаж обогнал модель предыдущего поколения, выросли продажи полноприводных моделей «Газель Бизнес» и «Соболь 4x4». Представитель группы ГАЗ отметил, что эти модели в массовом порядке закупали не только крупные компании, но и государственные ведомства. Помимо ГАЗа, заказы сельхозпредприятий хорошо стимулировали сбыт продукции НефАЗа и САЗа.

В целом цены на грузовики отечественных марок росли меньшими темпами, но российским компаниям существенно помогли еще и программы господдержки. Вице-президент по малотоннажным автомобилям АО «Мерседес-Бенц РУС» Сорен Кезе в беседе с корреспондентом РБК+ отметил, что российские машины находятся на другом технологическом уровне, но стоят дешевле и получают мощную государственную поддержку. В этих условиях, по его словам, количественные показатели местных производителей для иномарок просто недостижимы.

Окончание на с. 3 →