

НЕДВИЖИМОСТЬ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Среда, 25 апреля 2018 | №074 (2798)

ДЕВЕЛОПМЕНТ: КАК ЗАСТРОЙЩИКИ ОПТИМИЗИРУЮТ ПРОЕКТЫ ПОД НОВЫЕ РЕАЛИИ | **РЫНОК:** САМЫЕ ДЕШЕВЫЕ И САМЫЕ ДОРОГИЕ АПАРТАМЕНТЫ СТОЛИЦЫ | **ТЕНДЕНЦИИ:** КАКИЕ КВАРТИРЫ ВЫБИРАЮТ ПОКУПАТЕЛИ



ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЫКОВ/ТАСС

ПОСЛЕДНЯЯ ДОЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

ГОСУДАРСТВО ОТМЕНЯЕТ ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ЗАПУСКАЕТ РЕНОВАЦИЮ. ПОКА ВСЕ ЭТО НЕ НАЧАЛОСЬ, ДЕВЕЛОПЕРЫ СТРЕМЯТСЯ СОГЛАСОВАТЬ МАКСИМУМ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, А КВАДРАТНЫЙ МЕТР ПРОДОЛЖАЕТ ДЕШЕВЕТЬ. **ИВАН ГИДАСПОВ**

В ближайшие три года рынок новостроек ждут серьезные изменения. В ноябре прошлого года Владимир Путин поручил разработать поэтапный план отказа от долевого строительства. Уже в декабре правительство представило на суд общественности новую «дорожную карту», согласно которой вместо бесплатных денег дольщиков застройщики получают дорогое банковское финансирование.

Эти изменения затронут практически всех участников рынка. По данным компании Est-a-Tet, более 80% московских застройщиков в настоящее время строят объекты за счет дольщиков. Это более 500 комплексов

суммарным объемом более 13 млн кв. м жилья, в том числе апартаменты (около 3 млн кв. м).

Реальной альтернативы долевого строительства на рынке практически нет. Например, по договорам ЖСК (жилищно-строительного кооператива) продается всего 30 объектов. «Привлечь банк в качестве основного финансового партнера можно и сегодня, но это нерентабельно. Девелоперу выгодно работать с банками при ставке 3–5% годовых. Но банки не готовы выдавать такие кредиты», — говорит Роман Родионцев, руководитель по работе с ключевыми партнерами Est-a-Tet.

Изменения стартуют летом 2018 года. С 1 июля девелоперы не смогут привлекать средства одновременно по нескольким разрешениям на строи-

тельство. Кроме того, они будут перечислять в компенсационный фонд 1,2% от стоимости каждого заключенного договора. Застройщиков также обяжут резервировать собственные средства в размере 10% от стоимости проекта на протяжении всего срока строительства.

Все эти требования, по мнению экспертов, приведут к повышению себестоимости строительства. Понимая это, девелоперы активно разрабатывают новые площадки и стремятся запустить проекты в работу до вступления в силу новых норм.

КВАРТИР БОЛЬШЕ — ЦЕНЫ НИЖЕ

По данным агентства ЦИАН, в первом квартале 2018 года в Москве в реализацию вышло 128 новых корпусов

суммарной продаваемой площадью 2,33 млн кв. м (на 29% больше, чем годом ранее). При этом в столице стали сдавать больше жилья, чем в области. По данным аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.ru», объем предложения в Старой Москве за год вырос на 12,3%, тогда как в ближнем Подмосковье объем предложения снизился на 24,5%.

С учетом анонсирования новых проектов в ближайшей перспективе предложение вырастет. «Мы полагаем, что в этом году в продажу поступят от 60 до 80 жилых комплексов и апартаментов преимущественно комфорт- и бизнес-класса», — говорит управ-

АПАРТАМЕНТЫ ПРИВЕДУТ В ПОРЯДОК

РАЗРАБОТАННЫЕ МИНСТРОЕМ РФ ЗАКОНОПРОЕКТЫ ОПРЕДЕЛЯЮТ СТАТУС АПАРТАМЕНТОВ И ПРЕДУСМАТРИВАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕГИСТРАЦИИ В НИХ. ЕСЛИ ОНИ БУДУТ ПРИНЯТЫ, ЛИКВИДНОСТЬ ЭТОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВОЗРАСТЕТ. **АННА ГЕРАСИМОВА**

В Москве, по данным портала «Единый реестр застройщиков», строится более 60% всех апарт-ментов страны. Главными причинами их появления стали, с одной стороны, дефицит площадок под жилое строительство, с другой — низкий спрос на офисные помещения, не восстановившийся после кризиса. Девелоперы начали перепланировать офисные здания в небольшие блоки, оборудованные всем необходимым для проживания.

«Рынок апарт-ментов имеет все предпосылки для того, чтобы развиваться дальше. Этот формат воспринимается покупателем как полноценная жилая недвижимость. Более того, покупатель жилья в высокобюджетном сегменте — бизнес-класс и выше — уже перестал видеть разницу между апарт-ментами и квартирами», — считает Евгений Большаков, коммерческий директор квартала апарт-ментов бизнес-класса Only (компания Central Properties).

За 2017 год, по данным «Метриум Групп», количество представленных на московском рынке апарт-ментов выросло на 23%, с 9 тыс. до 11 тыс. Вместе с тем структура предложения по классам остается неизменной. К бизнес-классу относится порядка 55% объектов, к массовому сегменту — 25%, а к элитному и премиум-классу — 11 и 9% соответственно.

«Примечательно, что за первый квартал 2018 года вышло почти 40% от общего количества новых проектов 2017 года. Это свидетельствует о том, что в 2018 году девелоперы в данном сегменте усилили активность», — говорит Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп», участник партнерской сети CBRE. Согласно данным компании Est-a-Tet, по итогам первого квартала 2018 года на рынке было представлено 111 проектов, а за аналогичный период 2017-го — 106.

Растет и число сделок с апарт-ментами. «В 2017 году в Старой Москве было продано 4 тыс. апарт-ментов, это на 20% больше, чем в 2016-м. При этом люди стали приобретать более просторные лоты: средняя площадь покупаемых апарт-ментов в 2017 году выросла на 6% по сравнению с 2016-м, до 51 кв. м», — говорит Ирина Добротова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».

Средняя стоимость квадратного метра апарт-ментов обычно заметно меньше, чем у квартир. «Эта разница варьируется в диапазоне 10–30% в зависимости от конкретного проекта и его конкурентного окружения.



ФОТО: КОНСТАНТИН КОКОШКИН/КОММЕРСАНТЪ

С началом активного распространения апарт-ментов на первичном рынке разрыв в стоимости с квартирами не менялся», — считает Мария Литинецкая.

«В рамках одного проекта с предложением как квартир, так и апарт-ментов разница в цене может составить около 20–25%», — комментирует Роман Родионцев, руководитель по работе с ключевыми партнерами Est-a-Tet. Например, как рассказали в «БЕСТ-Новострой», в одном из уже построенных корпусов ЖК «Фили Град» двухкомнатные апарт-менты стоят от 12,3 млн руб., а двухкомнатные квартиры в этом же корпусе — от 15,7 млн руб.

По данным Est-a-Tet, средняя цена апарт-ментов в Москве составляет 365,8 тыс. руб. за квадратный метр. «Наиболее бюджетное предложение сейчас — студия площадью 26,2 кв. м за 2,05 млн руб. в комплексе Nord (район Северный, СВАО). Самые дорогие апарт-менты предлагаются в комплексе «Берег Столицы: Дома в Серебряном Бору», расположенном в Хорошево-Мневниках. Резиденция площадью 1370 кв. м обойдется покупателю в 1,03 млрд руб.», — рассказывает Мария Литинецкая.

По данным консалтинговой компании «Топ Идея», средняя цена 1 кв. м в комфорт-классе составляет 150 тыс. руб. и более, в бизнес-классе —

около 235 тыс. руб., в элитном классе — порядка 700 тыс. руб.

БЕЗ ПРАВА ПРОПИСКИ

Хотя популярность апарт-ментов растет, с правовой точки зрения они до сих пор являются самым нерегулируемым сегментом рынка. С одной стороны, апарт-менты чаще всего приобретаются в целях проживания. С другой стороны, юридически это нежилые помещения. Поэтому при их строительстве не всегда соблюдаются технические и санитарные нормы, обязательные для жилых зданий (в частности, нормы по инсоляции). Кроме того, апарт-менты не обеспечиваются социальной инфраструктурой, в них не разрешается регистрация граждан.

«Отсутствие возможности зарегистрироваться в апарт-ментах — один из их главных недостатков. Однако он неодинаково воспринимается разными группами потенциальных покупателей», — считает Мария Литинецкая. — В сегменте бизнес-, премиум- и тем более элитного класса возможность регистрации не столь важный критерий при выборе жилья. А вот для клиентской аудитории массового сегмента регистрация, как правило, насущная необходимость».

«Продажи апарт-ментов всегда тормозились из-за отсутствия возможности получить столичную прописку

со штампом в паспорте. Но даже не потому, что без регистрации якобы невозможно прикрепиться к больнице или отдать ребенка в сад или школу, — это зависит лишь от наличия мест. Постоянная регистрация важна по той причине, что дает ряд московских льгот», — говорит Олег Ступеньков, руководитель «Топ Идеи».

Значимые для покупателя отличия двух видов жилья и в том, что коммунальные платежи в апарт-ментах на 15–20% выше, чем в квартирах, а ставка налога на недвижимость для апарт-ментов составляет 0,5% от кадастровой стоимости, в то время как для квартир — 0,1%. При этом собственники жилых помещений имеют налоговый вычет — для них налог рассчитывается исходя не из всей площади квартиры, а за вычетом 20 кв. м. В то же время кадастровая стоимость апарт-ментов, как правило, намного ниже, чем квартир. Так или иначе, как подсчитали в «Метриум Групп», с учетом налога общая сумма ежемесячных эксплуатационных расходов для апарт-ментов площадью 50 кв. м будет на 60% больше, чем для квартиры аналогичной площади.

И все же, по мнению экспертов, высокие налоги и эксплуатационные расходы владельцев апарт-ментов компенсируются низкой стоимостью покупки. «Если квартира при покупке обошлась в 9 млн руб., а апарт-

«НЕДВИЖИМОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 074 (2798) от 25 апреля 2018 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+. Партнеры: ООО «Эстейт», ООО «РГ-Девелопмент». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Недвижимость»: Елена Новомлинская

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты: Игорь Игоревич Тросников

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

«РЫНОК ПРИШЕЛ К БОРЬБЕ ЗА КАЖДЫЙ РУБЛЬ»

КАК СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ОТРАЖАЕТСЯ НА ДЕВЕЛОПЕРСКОМ БИЗНЕСЕ И ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ, РБК+ РАССКАЗАЛА КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР SEZAR GROUP **ОЛЬГА БАРАБАНОВА**

— Какой период сейчас переживает рынок недвижимости?

— Рынок недвижимости за последние несколько лет сильно изменился. Объем предложения увеличивается, спрос и цены стагнируют, издержки растут, ужесточаются законодательные и нормативные требования. От ситуации, когда девелопер мог позволить себе увеличить стоимость метра «без объяснения причин», рынок пришел к борьбе за каждый рубль. Девелоперы конкурируют качеством проектов, их наполненностью полезными для жителей функциями, эксклюзивными архитектурными и инфраструктурными решениями. Необходимость повышать качество проектов в условиях снижения цен отражается на экономической эффективности бизнеса.

— Что помогает девелоперской компании удержаться на плаву?

— Ключевым приоритетом девелопмента становится эффективность управления процессами. При длинном цикле реализации девелоперского проекта любые стратегические и тактические ошибки отражаются на итоговом результате. Поэтому сегодня эффективность компании зависит не столько от базовых моделей, сколько от приспособленности бизнес-процессов к ситуативному реагированию. Приоритетами становятся объективная оценка внешних факторов, уме-



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ

ние предвидеть ситуацию, сохраняя критичный взгляд на ранее принятые решения. Важный блок задач связан с умением менеджмента предвидеть потенциальные риски и не бояться кардинальных решений, даже если они выглядят непопулярными. Занять сегодня выжидательную позицию в надежде на то, что завтра станет лучше, — это упустить время, позволить «болезни» стать хронической.

— Можете привести пример таких кардинальных решений?

— Для нашей компании, например, таким решением стало внесение изменений в проект ЖК «Рассказово» в Новой Москве. Это проект комплексного освоения территории, который

был выведен на рынок в 2014 году, еще до кризиса. При изменившейся рыночной конъюнктуре офисно-гостиничная составляющая, которая в общем объеме застройки составляла 30%, стала, по сути, слабым звеном проекта. Такое количество офисов и гостиниц в данной локации (даже в статусе апартаментов) нерентабельно. В условиях, когда издержки выросли на 35%, решение о пересмотре застройки стало жизненной необходимостью.

Приоритетной задачей для компании было выполнить обязательства по качеству и темпам строительства жилых домов. Вариант экономии на качестве используемых материалов — популярное сегодня решение — мы расценили как недопустимый для класса «комфорт плюс». Сбалансировать модель позволили отказ от офисной недвижимости и увеличение объема жилой. Это сложный и ресурсоемкий путь, но он позволил выполнить все обязательства перед собственниками уже построенных домов, а также повысить инвестиционную привлекательность района, который мы строим. Мертвые здания никому не нужны.

— Объем жилой застройки увеличился. Как он вписан в ландшафт уже построенных домов?

— Поиск проектных решений, которые позволят свести к минимуму возможные последствия изменений для жителей уже построенных домов, был для нас главным приоритетом. Мы

руководствовались таким принципом: в обязательном порядке сохранить все характеристики, обещанные собственникам квартир в рамках договора долевого участия, а неизбежные изменения со знаком минус компенсировать изменениями со знаком плюс.

Так, все новые дома будут с подземным паркингом. Это не только вопрос удобства, но и решение, которое позволит минимизировать автомобильный трафик на территории жилого комплекса. Серьезно увеличен объем социальной инфраструктуры, причем в расчете на одного жителя коэффициенты улучшены в несколько раз. По обеспеченности местами в детских садах и школе показатель вырос на 35%, поликлиниками — на 45%. Всего из 84 критериев, которые лежат в основе выбора нашей целевой аудитории, по результатам преобразований изменились восемь, из них шесть — это изменения со знаком плюс. В итоге нам удалось органично вписать все изменения в изначальную концепцию частного жилого комплекса, с охраняемой территорией, красивой архитектурой, комфортной и востребованной планировкой и другими преимуществами.

— Изменение проекта отразилось на продажах?

— Мы не видим изменений ни в структуре спроса, ни в количественных показателях, что также расцениваем как важный результат реализованных изменений.

менты — примерно в 7,2 млн руб., то выигрыш от покупки компенсирует повышенные расходы на коммуналку примерно на 77 лет вперед», — приводит расчеты Мария Литинецкая.

Действие закона о долевом строительстве ФЗ-214 на апартаменты не распространяется, но большая часть московских застройщиков ведет их продажи в соответствии с этим законом. По мнению Евгения Большакова, «статус апартаментов для добросовестного застройщика — это лишь юридическая основа, благодаря которой он строит полноценное жилье в тех районах Москвы, где формально такое строительство было бы невозможно».

ПРЕВРАТИТЬ В ЖИЛЬЕ

По мнению участников рынка, вопрос урегулирования рынка апартаментов стоит довольно остро. «Когда таких проектов на рынке была пара десятков, можно было закрывать на них глаза. Когда миллионы квадратных метров введены с таким статусом и принадлежат людям, с этим пора уже разбираться на законодательном уровне», — говорит Евгений Большаков.

Вопрос попал в поле зрения властей. Год назад председатель правительства РФ Дмитрий Медведев, отвечая в Госдуме на вопрос главы комитета по жилищной политике и ЖКХ Галины Хованской, выступил против запрета на строительство апартаментов: «Проблема действительно существует. Это не означает,

что нужно «завернуть» и запретить так называемые апартаменты. Но тем не менее совершенно очевидно, что всю эту работу нужно упорядочить в рамках совершенствования жилищного законодательства. Мы должны понять, каким образом будут регулироваться такого рода стройки, будет ли в этом случае процедура перехода из нежилого фонда в жилой с учетом того, что требования к нежилому фонду принципиально другие».

В октябре прошлого года Министрство строительства России разработало законопроект, обеспечивающий правовое регулирование строительства многофункциональных зданий и апартаментов. Соответствующим документом вводится по-

нятие апартаментов, многофункциональных зданий, предусматриваются особенности установления платы за жилое помещение и коммунальные услуги, управления многофункциональным зданием. Предлагается установить правовой механизм перевода нежилых помещений, используемых для постоянного проживания граждан и расположенных в ранее построенных зданиях нежилого назначения, в апартаменты.

Наконец, в этом году Минстрой подготовил законопроект, разрешающий регистрацию в апартаментах. «Если прописка в апартаментах будет разрешена и собственники апартаментов получат все московские льготы, то ликвидность апарт-комплексов

существенно вырастет», — считает Олег Ступеньков.

Однако, по мнению Евгения Большакова, разрешение прописки — это лишь полумера. «Если закон об апартаментах будет принят, он просто де-юре закрепит то, что уже давно существует де-факто. Вопрос в том, насколько этот закон защитит собственников апартаментов. Возможность переводить апартаменты в жилой статус и регистрироваться в них — это промежуточное решение. Движением к окончательной победе здравого смысла, на наш взгляд, станет решение сравнять кадастровую стоимость и налоговые ставки для квартир и апартаментов», — считает эксперт.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ В МОСКВЕ

РУБ./КВ. М



Источники: «БЕСТ-Новострой»

ТОП-5 САМЫХ ДОРОГИХ И САМЫХ ДЕШЕВЫХ АПАРТАМЕНТОВ СТОЛИЦЫ

МЛН РУБ.



«ПЛАНИРОВКИ СТАЛИ РАЗУМНЕЕ»

ЗАКОНЧИЛСЯ ЛИ КРИЗИС НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ И КАКИЕ КВАРТИРЫ ВЫБИРАЮТ СЕГОДНЯ ПОКУПАТЕЛИ, РБК+ РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ» **ТАТЬЯНА ТИХОНОВА**

— **Какая ситуация складывается сегодня на рынке жилой недвижимости? Рынок жилья выходит из кризиса?**

— В первом квартале отмечено увеличение количества сделок на рынке. Это в первую очередь связано с более доступной ипотекой и ростом платежеспособности населения. Но если сравнивать с тем, что было пять-шесть лет назад, то объемы продаж еще не вернулись на докризисный уровень. Что касается цен на квартиры, то они стабильны.

— **А какое жилье пользуется наибольшим спросом?**

— Квартиры элитного класса востребованы всегда — кризисы на этот сегмент рынка практически не влияют. Но объем сделок здесь небольшой, он исчисляется несколькими сотнями продаж в год. Покупатели квартир бизнес-класса — это средний класс, который у нас постоянно вымывается кризисами. А вот жилье классов комфорт и стандарт в зависимости от ситуации на рынке делят пальму первенства. Сейчас по объемам продаж лидирует стандартное жилье. Например, среди наших проектов лучше всего продается комплекс в Орехово-Борисово.

Граница между классами довольно условна. Можно провести аналог с автомобилем: он может иметь стандартную комплектацию или



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ

дополнительные опции. Одно из главных отличий — это локация. Дома комфорт-класса обычно имеют более выгодное расположение (рядом станции метро или городские парки), у них лучше видовые характеристики, более красивые входные группы, больше площади квартир. Здесь обустроены помещения для консьержей, есть возможность устанавливать камеры видеонаблюдения и ограду по периметру. В стандарт-классе охранные функции обычно ограничиваются домофонами, хотя иногда и в этом классе могут быть консьержи в подъездах.

— **А чем отличаются дома бизнес-класса?**

— Основной набор опций домов бизнес-класса — локация (ближе к центру, удобнее добираться), системы централизованной вентиляции и кондиционирования, высокий класс отделки вестибюлей, дорогие материалы. Бизнес-класс также отличается более интересными фасадными решениями. Хотя здесь граница тоже условна. Например, наш комплекс «Родной город. Октябрьское поле» на улице Берзарина — это комфорт-класс, но покупатели по внешнему виду дома относят его к бизнес-классу.

— **На какие характеристики дома покупатели больше всего обращают внимание?**

— Главный тренд в том, что люди вышли за пределы своих квартир. Их интересуют отделка входных групп, лестничных клеток и лифтовых холлов, территория вокруг дома, наличие детских площадок и даже мест, где можно посидеть в тишине. Например, один из покупателей был разочарован тем, что не нашел на территории комплекса места, где можно почитать книжку в уединении. Раньше таких запросов не было. Сейчас люди поняли, что многоквартирный дом — это продолжение их квартиры. Очень важными стали такие параметры, как окружение дома и наличие социальной инфраструктуры.

— **Какие параметры наиболее привлекательны для покупателей?**

— Очень важно, чтобы дом имел выдержанный стиль, а его «начинка» соответствовала внешней «обертке». Придомовая территория должна быть такой, чтобы там хотелось проводить время. Понимая это, мы стараемся возродить традицию двора, которая была в России в 1940–1950-е годы. Например, «сталинские» дома имели очень хорошие дворовые решения.

— **В разгар кризиса была тенденция к уменьшению площадей квартир. Встречались студии по 15–16 кв. м. Тренд поменялся?**

— Сейчас в квартирах остались только те метры, которые необходимы для жизни. Планировки стали разумнее. Если в 2000-х годах иметь большую площадь считалось престижным, то сейчас покупатели вернулись к рациональному использованию пространства.

— **А студии по-прежнему популярны?**

— Квартирографию дома диктует локация. Например, квартиры в комплексе на улице Берзарина в основном покупают семейные люди, причем преимущественно жители этого района. Комплекс расположен достаточно близко к центру. При этом район давно сложившийся, с преобладанием интеллигенции. Поэтому потенциальные покупатели этого комплекса студии не воспринимают, и студий там нет. А в комплексах на Каховке и в Орехово-Борисово студии охотно покупают.

← Начало на с. 1

ляющий партнер «Метриум Групп», участник партнерской сети CBRE Мария Литинецкая.

Рост предложения на рынке новостроек способствует снижению цен. По данным IRN.ru, средние цены на новостройки в Москве за год снизились на 2,6%: в первом квартале 2018-го средняя цена квадратного метра составила 201,7 тыс. руб., тогда как год назад этот показатель был на уровне 207 тыс. руб. В ближнем Подмосковье цены упали на 1,7% (с 96,1 тыс. до 94,5 тыс. руб. за квадратный метр). Снижение средней цены произошло в основном за счет бюджетного жилья. По данным «Миэль-Новостройки», в экономклассе в марте цены снизились на 0,4% по сравнению с февралем, до 112 тыс. руб. за «квадрат». В комфорт-классе средняя цена осталась прежней, 154,9 тыс. руб. за квадратный метр, а в бизнес-классе даже повысилась на 1,9%, до 248,8 тыс. руб. Игру на понижение поддерживают и сами продавцы. Величина скидок выросла по сравнению с прошлым годом на два–три процентных пункта.

На рост предложения новостроек покупатели ответили увеличением числа сделок. Если в 2014 году в Москве продавалось 13,5 тыс. квартир за полугодие, то в конце 2017 года этот показатель достиг 30,3 тыс. «Высокий спрос стимулирован доступной ипотекой, лояльным ценообразованием в ряде проектов, а также хорошим ассортиментом жилья», —

говорит Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».

По информации ЦИАН, в первом квартале 2018 года рынок новостроек Москвы вырос на 22% по числу сделок и на 20% — в денежном выражении (по сравнению с аналогичным периодом 2017 года).

ТОРЖЕСТВО МАЛЫХ ФОРМ

Тенденция к снижению средней площади квартиры, проявившаяся в начале кризиса, пока сохраняется. По данным «БЕСТ-Новострой», средняя площадь объекта в 2017 году по сравнению с 2016-м сократилась: в Москве — на 3%, до 60 кв. м, в Новой Москве — на 6%, до 47 кв. м.

«Люди все еще не могут позволить себе просторные квартиры, однако бум спроса на квартиры-студии прошел. Сейчас речь идет скорее о рационализации площадей: покупатель скорее сделает выбор в пользу двухкомнатной квартиры площадью 50 кв. м, чем такой же однушки», — рассуждает руководитель аналитического центра IRN.ru Олег Репченко. По его словам, основная задача девелопера, который хочет быстро реализовать построенное, — вместить в достаточно небольшие площади больше комнат и функциональных зон.

Но есть и другое мнение. По словам Олега Ступенькова, руководителя «Топ Идея», избыточное предложение малогабаритных квартир в пределах Третьего транспортного кольца привело к дефициту многокомнатных квартир. Нередко

покупателям приходится объединять две маленькие квартиры, что увеличивает бюджет покупки. Эксперт считает, что ставка на малые формы — ошибка маркетологов, которые просчитывали проекты несколько лет назад. Сейчас эти жилые комплексы «застревают» на стадии продаж, вынуждая застройщиков менять квартирографию, что сказывается на себестоимости жилья.

«Небольшие квартиры популярны в районах Москвы около МКАД, там покупатель с ограниченным бюджетом, которому важно перебраться сюда из Подмосковья или других регионов», — говорит Олег Ступеньков. В старых московских районах, где преобладают семейные покупатели, по-прежнему востребованы квартиры с большой площадью.

Еще один устойчивый тренд на рынке новостроек Московского региона — рост популярности квартир с отделкой. По данным ЦИАН, в первом квартале 2018 года 36% сделок пришлось на квартиры с отделкой, а рост в годовом выражении составил шесть процентных пунктов. По мнению Олега Ступенькова, продажа квартир с отделкой — один из важных инструментов борьбы за покупателя. «Многие новоселы уже оценили преимущества приобретения квартир с ремонтом от застройщика: нет шума и грязи в подъезде, сроки вселения намного короче, не нужно тратить силы и время на ремонт», — объясняет эксперт.

По словам Ирины Доброхотовой, спрос на квартиры с отделкой вырос

в несколько раз по сравнению с 2014 годом. Катализатором роста стало включение цены отделки в договорах долевого участия и возможность оплаты этих расходов за счет ипотеки. Раньше отделка оплачивалась по отдельному договору и зачастую требовала привлечения дорогого потребительского кредита. Не каждый покупатель мог себе это позволить.

НА ЗАТОВАРЕННОЙ СТРОЙПЛОЩАДКЕ

По мнению экспертов, снижения объемов предложения в Москве ждать пока не приходится. У девелоперов в ближайшие год-два сохраняется стимул строить больше по двум основным причинам. Первая — дешевая ипотека. «Ипотечные ставки сильно подвержены влиянию внешних факторов, поэтому в любой момент ситуация может развернуться. Конечно, девелоперы стремятся продать как можно больше из задуманного, пока ипотека остается дешевой», — прогнозирует Олег Репченко.

По его мнению, в ближайшие пару лет в столице развернется программа реновации и рынок пополнится миллионами квадратных метров жилья экономкласса. Девелоперы получают мощного конкурента в лице города, который избавлен от затрат на землю и имеет возможность строить в популярных у покупателей обжитых районах Москвы. И это еще одна причина, по которой застройщики стремятся быстрее реализовывать максимальные объемы.